

Brain News

新年号



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 119



(和田ゆかり)

皆様、新年明けましておめでとうございます。平成31年亥年です。

最近は本当に1年があっという間に感じております。

新年どのお過ごしでしょうか？

私は、元旦に新しい手帳に1年の目標を書き、気持ちを整えた上でお雑煮をいただきます。

しかも今年は新しい元号になる年でもんね。私も新たな気持ちで昨年より1歩前に進むようにチャレンジしていこうと思います。

さて、やはり新年号は「あいさつ」からお話いたしましょう。皆さんの会社は何日が仕事始めでしょうか？私どもの会社は5日が仕事始めです。

新しい年の、第1歩ですから、元気に「あいさつ」をしたいものですね。

「あいさつ」とは心を開く積極的な行為です。ですから、相手がするからする、相手がしないからしないというものではありません。積極的な行為ですから、ぜひ、今年は自らあいさつをいたしましょう。「そんなの既にやっているよ」という方は、プラスアルファとしてあいさつに加えて、相手を見て笑顔であいさつをしてみましょう。全てやっているよという方、それでは更にプラスアルファ「今日は寒いね」「いつも爽やかだね」など一言加えてあいさつをしてみましょう。「あいさつ」はコミュニケーションの入り口です。社会人の基本マナーとしても「あいさつ」をきちんと出来るか出来ないは、その方自身の印象も大きく変えますし、信頼関係にも関わります。まして、「あいさつ」が出来ない、元気がないとなると、会社の印象も悪くしてしまいます。そこで4つのポイントをあげます。

- ① あ・・・相手を見て
- ② い・・・いつでもどんな時でも
- ③ さ・・・先に
- ④ つ・・・続けて

役職が上にいけばいくほど、元気にあいさつをいたしましょう。

まわりの従業員さんが、今日は機嫌が悪いのかしら？元気がないのかしら？と気にしながら仕事をスタートさせるより、朝は気持ちよくスタートしたいものです。

元気なあいさつは、仕事の生産性も上げます。実際に、生産性に変化が現れたある会社の話です。常日頃、あいさつもままならず、生産性はなかなか上がらないし、従業員も元気がなく、モチベーションもあまり高いものではなかったようですが、ある日を境に、トップが自ら元気に朝あいさつをして、さらに、従業員の方へ一言添える事を続けていたところ、1ヶ月後から変化が現れだしたという話があります。やはり、従業員としては、トップから何か一言をかけられるという行為は嬉しく感じますよね。なかなか難しいかもしれませんが、一人一人の従業員を、きちんと目で見て、相手を認め、お顔を見て声かけをしたいものです。

いつでも、どんな時でも、変わらず、元気なあいさつをしましょう。

多種多様な価値観や習慣を持った方たちがいるこの社会、お互いが気持ちよく過ごすには、マナーを心得ることで、人間関係をスムーズにします。マナーは知っているのではなく、できるようにしなければ意味がありません。そして今年も、皆さん笑顔で過ごし幸せを呼び込みましょう。私も「一日一笑」「一日一感謝」を胸に、新たな出会いを楽しみ毎月ブレインニュースをお届けいたします。今年もどうぞ、よろしく願いいたします。



“元気な「あいさつ」で生産性UP！”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人財に変わる時シリーズ 74~



A Happy New Year 2018!!

明けましておめでとうございます。皆様、本年も宜しくお願い致します。

昨年から我が家のしめ飾りは、お知り合いの方の手作りになりました。

しめ飾りは、結界の意味があり、不浄なものが家の中に入らないようにする役目があるそうです。また、神様をお迎えするための厄払いの意味もあります。

丁寧に気持ちを込めて作って頂いたものなので、新年から清々しい気持ちで過ごすことが出来ます。本年も頑張ります！

働きがいのある会社とは

前回は、従業員にとっての働きがいのある会社についてお伝えしました。

今回は、マネジメント（会社）が働きがい高める要因についてお伝え致します。

働きがいのある会社研究所では、働きがい高める重要な場面や機会が9つあると定義づけしています。

各エリアについて、マネジメント（会社）が従業員の目線に立った取り組みを充実させることが、信頼に満ちた職場をつくり、仕事への誇りを生み、家族のような感情で協力し合うチームづくりへと繋がると考えられています。

グラフに表すと下図のようなイメージです。



(出典)働きがいのある会社研究所 HP より

働きがいを構成する9つの要素

【①触発する】従業員に、「自分達の仕事は、「単なる仕事」ではなく、重要な意味がある」と感じてもらうための仕組み、取り組み。

【②語りかける】従業員と、組織の重要事項を共有化する仕組み、取り組み。

【③傾聴する】現場の声・意見をマネジメント層が吸い上げ、対応する仕組み、取り組み。

【④感謝する】成し遂げた仕事・努力に対する感謝を示すための仕組み、取り組み。

【⑤育成する】能力開発の機会、取り組み

【⑥配慮する】従業員を個人として大切にすることを、取り組み。

【⑦採用する】自社の良い企業文化を継続するための採用活動や新入社員歓迎の仕組み、取り組み。

【⑧祝う】成功体験・楽しい経験の中から連帯感を育む仕組み、取り組み。

【⑨分かち合う】利益を皆で（従業員だけでなく社会含む）分かち合う仕組み、取り組み。

以上、これら9つの要素から働きがい高める取り組みや仕組みを評価していきます。

梓にはめられたものではなく、各組織の風土にあった制度や、仕組みが必要だと思います。採用計画や、CDP、人事評価に盛り込んでいくことで、より良い組織風土の醸成につながると思います。

小さいことから構いません。制度というと大きなフレームが必要そうで、堅苦しくも聞こえますが、例えば【仕事に必要な資格をとった人がいたら、朝礼で発表してお祝いしよう。】…これは弊社の事例です。当人は恥ずかしい半面、会社からちゃんと承認・賞賛されていること気づきます。

どんな小さなことでも労使にとって、エンゲージメントを高め、組織力向上に繋がることは仕組み・仕掛けとして、是非組織に取り込んで活用頂きたいと感じ、お伝えさせて頂きました。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSIV（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、

見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



あけまして、おめでとうございます。

新しい一年が始まりました。昨年は何かとせわしない一年だったように思います。今年は、皆様にとっても穏やかな一年であってほしいと思います。

さて、年が明けますと最初にくるのが、個人確定申告です。

確定申告とは何か？毎年のことではありますが、お話をさせていただきます。



確定申告とは、1年間（1月1日～12月31日）に所得のあった人が所得税と復興特別所得税を「申告納税」する、また納め過ぎた所得税の「還付申告」をする税務手続のことをいいます。

この説明を聞いて『私は、事業をしているわけでもないし、給与の他に収入はないから関係ない・・・』と思われた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

しかし、昨年の医療費はいくらかかりましたか？一緒に生活をしているご家族全員の合計額が10万円(大体の目安です。)を超えると医療費控除を受けることができます。医療費控除を受ける場合は、領収書が必要になりますので、ご家族全員から領収書を集めて計算してみてください。意外と医療費を支払っているかもしれませんよ。



他には銀行から借入をしてマイホームを購入またはリフォームされた方はいないですか？住宅借入金等特別控除を受けることができるかもしれません。

もっと身近な話をすると『年末調整の時には無かった生命保険の控除証明書がでてきた。』という方も確定申告をすれば所得税等が還付されます。

今までは、控除という言葉なので所得税等が戻ってくるというお話ばかりでしたが、その反対に前年とは違う収入があった場合は、確定申告をして納税をする必要がある場合があります。前年と違うことがあった場合は当事務所の担当者にお気軽にご相談ください。

今年も皆様に有意義な情報を提供していきたいと思っております。

今年も宜しく願い申し上げます。



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 121



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。この間、年が明けたかと思ったら、もう2月ですね。2月と言えば節分です。ここ数年は、大雄山最乗寺の節分祭に参加しております。最乗寺の奥の院という場所で、袴（かみしも）を着て、祈祷してもらうのですが、修行といえど、とても寒いです。しかし、本当に盛大で、なおかつ厳（おごそ）かで、また、山主様からありがたいお話を聞く事ができる、貴重な体験です。節目の年にでも、ぜひ、一度経験していただきたいです。

ただし！本当に寒いので、もし行かれるのであれば、温かい服装で行かれることをお勧めいたします。

それにしても、季節が変わるのは早く、既に春の兆しがありますよね。この間、スーパーで芽キャベツが売られていました。芽キャベツもそうですが、ふきのとうやたけのこなど春野菜がいただけるのもあと少し。楽しみです。日もだいぶのびてきました。春はもうすぐそこまでやってきましたね。

さて、2月というと、当事務所にはインターンの学生が職業体験に訪れます。フレッシュで本当に爽やか！若いっていいですね。そこで、インターンの方にも役に立つ、状況による挨拶のマナーをお伝えしましょう。1月の挨拶の続編です。

状況	声掛け	理由
出社するとき	おはようございます	朝の挨拶は明るく元気よく！相手を見て積極的に
外出するとき	〇〇へ行って参ります	行き場所を伝えはっきりと
外出する方へ	いってらっしゃい	気持ちがいい挨拶をして送り出すようにしましょう
外出先から電話が入ったら	おつかれさまです	ねぎらいの言葉を投げかけます
帰社するとき	ただ今戻りました	自分が戻ってきたことを認識してもらうためにもハッキリと
帰社した方へ	お帰りなさい	
退社するとき	お先に失礼いたします	所内に残っている方に挨拶をします
退社する方へ	お疲れさまです	相手の方をきちんとむいて声かけを

よくある状況のみ掲載をいたしました。基本的には、**明るく元気よく相手を見て！笑顔で！**です。朝から、もごもごと小さな声で、挨拶をしたのか、していないのかわからないような声を出している人がいます。一日のはじまりの朝は、明るい声で元気よく声かけをし、爽やかに挨拶をしたいものです。また、声掛けをする際は、作業している手を止めて、相手をきちんと見て言葉を発するようにしましょう。

声のトーンも大切です。ワントーン高く、言葉をハッキリと伝えましょう。仏頂面や暗い表情をしていると、声のトーンも下がりがちです。表情も明るい表情で！笑顔で声を発すると、明るい声ができます。

挨拶は、明るい表情と明るい声のトーンでいたしましょう。

また、お辞儀をする時に、頭を下げる時は早く、上げる時をゆっくり行くと、とてもお辞儀が美しくなります。

さあ！今日から元気に挨拶をいたしましょう！



“状況に応じた挨拶できていますか？”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人財に変わる時シリーズ 15~



今年の鬼は誰？

先日、5歳の息子に「今年は誰が鬼やるの？パパ？」と聞かれました。「パパじゃないよ。いい子にしていなかったら本物の鬼くるよ。」と伝えました。息子は今からビビっています(笑)一昨年、私が本気で鬼を演じたのですが、その時の息子の目を忘れられません。(ああ、これが本当に怖いと感じた時の息子の目なんだな・・・)と。

本物の鬼はパパより怖いよ！と伝えてあるので、やたらといい子にしている我が子です(汗)今年は、やりすぎないように演じます。

タレントマネジメント

最近、このタレントマネジメントについて、ものすごく重要度が高まっていると感じています。

組織が、戦略に応じたヒューマンリソース(以下:HR)を適切なタイミング、適材適所で投下することが重要であるからです。

ただでさえ、人材の確保が難しい昨今では喫緊の課題ではないでしょうか。

タレントマネジメントは、戦略実行・目標達成するためのタレントをピックアップし、採用～配置～教育～評価～処遇などの人事の一連のプロセスを通して、タレントを最大限に活かす戦略的な仕組みを指しています。

タレント？タラント？

タレントという言葉はよく聞くとおもいます。語源は、紀元前ギリシャの貴金属の重量・通貨単位である「タラント」と言われています。また、キリストが旅に出る前に、3人の部下達を呼んで、彼らの能力に応じて、自分の財産を彼らに分け預けたという話があり、タレントは生まれ持った能力やスキルという意味の言葉となったとも言われています。(キリストって大胆・・・)

組織において、タレントをマネジメントするということは、従業員の生まれ持った能力やスキルを、まずは知ることが必要かと思えます。

そして、オブジェクトに対し、各人のタレントに応じてピックアップをし、組織化する。仕事を与えながら、教育・評価・処遇を行っていく管理手法だととれます。

(ドラッカーも同じようなことを啓蒙しています)

注視せよ

これまで、日本の人事制度では新卒一括採用→年功序列→終身雇用でした。

その中で、今までの経験・実績に基づき、自社に必要なタレントの設定(いや、想定?)をしています。

OJT や、ジョブローテを通じて経験をさせていながら、時間をかけて人材を育成し、企業文化の継承とビジネス展開を行ってきました。

しかし、現代は顧客価値やトレンド変化、技術革新サイクルの短期化、ビジネスモデルが劇的に変化し、これまでのモデルケースでは対応できないほどの問題や課題が生じるようになりました。

ヒトは簡単には変わらない？

従来のHRは、現行ビジネスの延長線上の課題に対応できるタレントは有していても、戦略目標や成功要因が異なる分野や、オペレーション自体を変えたい場合となると、一気に該当者が減るはずです。

更にそのような風土の中では、中途採用もなかなかうまく機能しません。

生え抜き社員を対応できるHRに育成しようとしても、貢献できるレベルに至るには相応の時間が必要です。いいえ、優秀なHRは現場も手放さないで、育成も思うようには進まないのではないでしょうか。

このような経営環境から、個々の社員のスキル把握や、適材適所の投下計画など、タレントマネジメントの考え方を取り入れることの必要性が重視されています。

それにはまず、経営戦略の立案、人事制度の構築が必要となります。

是非、この機会に見つめ直して頂くことをおすすめさせていただきます。

筆者：木村隆人(きむらたかひと)

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

学生時代アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ(保守的)な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSIVE(漸進的)な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、

見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。早いもので、新年を迎えて1ヶ月が経ちました。

冷え込みが強いですね。1年の中で最も寒いと言われる月になりました。体調には十分お気を付けてください。

さて、今月は電子申告についてお話をさせていただきます。もうすぐ個人の確定申告の受付が始まりますね。電子申告の始まりも個人の確定申告からでした。

今日、当事務所では法人の申告も個人の申告も、大多数電子申告をさせて頂いております。個人の方でもご自身で申告される方も増えているようですね。

そこで、注意しなければいけないことがあります。

ご自身で申告をされている方はご存知だと思いますが、国へ電子申告をする時には、**利用者識別番号**というものが必要になります。また、事前に**電子申告開始届出書**というものが必要になり、そちらを提出すると、一人ずつ違う番号が付与されます。

市区町村への電子申告がある場合は**利用者 ID**と言うものが必要になり、提出先の市区町村へ**利用届出書**の提出が必要になります。

その**利用者識別番号**や**利用者 ID**は、一人に対し、一つしか持つことが出来ません。

もし、『今年は電子申告をしてみようかな』と思われる方がいらっしゃいましたら、**開始届出書**や**利用届出書**を提出する前に、会計事務所担当に『電子申告をしようと思っている』と一声かけて下さい。

電子申告をしている場合は、申告書に綴られている受信通知に**利用者識別番号**の記載がありますので、お知らせする事ができます。

また、反対にご自身ですでに申告されていて**利用者識別番号**等をお持ちの方は、当事務所担当にお知らせ頂けますでしょうか。

知らずに届出を提出してしまうと番号を変更してしまう恐れがあり、また、**利用者識別番号**が変わってしまうと過年度分と情報がつながりなくなってしまうます。

利用者識別番号等の確認方法ですが、事務所で電子申告をしている場合、受信通知に国の場合は**利用者識別番号**が地方の場合は**利用者 ID**が記載されています。一度ご確認ください。

ご不明な点等がございましたら、お気軽にお電話を下さい。



メール詳細	
送信されたデータを受け付けました。 なお、後日、内容の確認のため、担当職員からご連絡させていただきます。ご了承ください。	
送信先	連絡先
利用者識別番号	1234 3
氏名又は名称	株式会社
受付番号	201001191535 2
受付日時	2019/01/19 15:35:35
年令	平成31年度
種別	所得税
所得金額	2万円
第1階級税率	5%
第1階級税率	課税される税金 1,000円
「所得金額」について	所得金額は、申告金額と異なる所得金額欄が「合計」欄の金額を表示しています。

税理士法人エナリ

システム担当 藤田 初文

Brain News

令和2年6月18日発行

3月号



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 122



皆さんこんにちは。今年も私の大好きな3月がきました。3月といえば、お雛様。いくつになっても女性はお雛様が好きですよ。小さい頃、7段飾りのお雛様の階段と一緒に座ってひなあられを食べていた事があったそうです。

小さい頃とはいえ、ちょっと恥ずかしい思い出です。

今は、桃の花と一緒に、少し小さいお雛様を玄関に飾って楽しんでいます。

お雛様を飾ると、もう春がすぐそこまできているなと少しワクワクするのは私だけでしょうか？



(和田ゆかり)

さあ、今月はご案内のマナーについてお話いたします。お客様が来られた時に応接室等に案内をする時のちょっとした心づかいが見える案内の仕方です。

まずは、階段でのご案内です。お客様の前を歩き案内をいたしますが、歩くときには、お尻を向けずに半身の姿勢になってご案内します。お客様の歩く方向を確認しつつ、ご案内することができます。

もちろん最初に「こちらです」とお声かけをして、手で歩く方向を指してご案内しましょう。

そこで、ワンポイント。ご案内する手の指は右図のようにそろえた方が美しいです。TVでアナウンサーの方がボードを指して説明をする時、指を全部開いた状態（じゃんけんのパー）で話している方を見た事がありますが、あまり美しいものではないと感じました。指はそろえて示すようにした方が見た目も美しくなりますね。ぜひ、指はそろえて方向を指すようにいたしましょう。



続いて、応接室で扉を開ける際に、手前に扉をひく場合は、ドアを開きお客様を先にお通しします。（右下図 左）

その際も、「こちらへどうぞ」と先程説明した、手で方向を示す動作が出てきますね。もちろん、表情は笑顔で対応します。

では、反対に扉を押して入る場合は、先に自分が入ります。

その際には、「お先に失礼いたします」と一言、言ってから、先に入ると良いでしょう。

それから、「こちらへどうぞ」とお声かけをしてご案内いたします。

先に応接室に入る際にも、背中を前面に見せるのではなく半身の姿勢で対応します。（右図 右）



ご案内一つをとっても、美しい所作ができることで、会社の印象もよりUPする事になるでしょう。

お客様を案内する方は会社の顔ですから、「今日は寒いですよ」や「どちらからいらしたのですか？」など、会話も少しできるとより良いでしょう。

“ご案内一つにもマナーの心得！”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人財に変わる時シリーズ 76~



Googlepixel3

先日、スマートフォンを新調しました。Google 謹製の pixel3 という機種です。日本初上陸という響きと、AI カメラ・防水・ハイスペックの機能に惚れ込み、久しぶりに高額な(笑)買い物をしました。お財布ケータイもついているので、キャッシュレスになりますし、スイカなどの通勤定期や、お店のポイントカードなど、ほぼこの携帯1つで済んでしまいます。

使いこなせない、無駄な投資になってしまうので、時代の進化を肌で感じながら使い倒そうと思います。

みんなでやる、日本

近年、1人でマネジメントをする時代ではない、とよく耳にします。チーム経営や、全員経営といわれるようなものです。そして、それはマネジメントという枠組みだけに適用されるのではなく、現場サイドにもあてはまると思います。

日本のビジネスのスタイルは、「みんなで仲良くお仕事しましょ♪」という昔ながらの雰囲気は私はもっていると思います。

海外の方からしたら、かなりウェットな関係なのでしょう。日本の労働生産力が海外よりも低いのは、このことも理由ではないかと思えます。いかんせん、接続部分に大きな労力をとられているように思えます(決済や会議など)

しかし、古来からの国民性をドラスティックに変えることは難しいはずです。

「ナレッジマネジメント」この言葉は、昔から知っていたものの、先述のことを真剣に考えるまでは、重要さを感じていませんでした。国民性を簡単には変えられないからこそ、これは重要だ!と感じています。

ナレッジマネジメント

簡略にいうと、組織において、従来は個人が持っていた暗黙知(熟練した経験知識や、成熟スキル、ノウハウなど)を組織内で共有し、形式知にすることで新たな手法(イノベーションなど)を促し、全体的な生産性を向上させていくことや、競争力を高めていくための管理手法です。現代のような高速でマネジメントをまわしていく時代にマッチしていると思います。

共有の仕方

では、ナレッジマネジメントを共有化するためには、どのようなツールがあるでしょうか。具体例をあげてみます。

①オンラインストレージ

インターネット上でファイルやドキュメントなどのデータを保存・共有できるITツールです。Web 環境さえ整っていれば、どこからでもアクセスできるので、社内で共有したいファイルの保存に最適です。

PC からだけでなく、スマートフォン用のアプリを開発されているサービスも多く、アクセスの仕方も様々となりました。

よく聞くクラウドサービスもこの類いです。(Dropbox や Box など)

②グループウェア

社内の情報やスケジュールを共有・管理できるITツールです。チャット機能やワークフローの管理、それぞれのタスクの閲覧もできます。

例えば業務改善を目的に情報を共有し、社内でコミュニケーションをとるのに適しています。(サイボウズ、チャットワークなど)

③SFA・CRM

SFA は営業管理を支援する IT ツール。CRM は顧客を管理するための IT ツールです。顧客情報や取引実績などをデータベース化することで、ナレッジ共有を進め、顧客との良好な関係構築につなげます。

社内どころがっているナレッジを整理して、最速でアクセスできるようになるにはITツールの活用は必須といえますね。

このように IT ツールを活用していくことで、従来の業務時間の削減に大きな影響を与えます。ただし、ただ導入すれば良いという訳ではございません。

各戦略に基づいた目的を明確にし、そこから生まれるソリューションのために IT を活用していくことをおすすめ致します。

筆者：木村隆人(きむらたかひと)

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

学生時代アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり!トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ(保守的)な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSIVE(漸進的)な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、

見た目とは違い、体育会系!

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中!



皆さん、こんにちは。

2月はとても寒い日が続きました。春がくるのが待ち遠しいですね。

さて、今月のテーマはパソコンの安全！！セキュリティーについてお話をさせていただきます。

皆さん、インターネットの閲覧ソフトは何をお使いですか？

Internet Explorer、chrome、Edge など、色々なソフトがありますが、閲覧ソフトもサポートが終了しているものもあります。

先日、マイクロソフトが「Internet Explorer」を使わないで、と警告がありました。

既に、Internet Explorer の8~10は、2016年にサポートが終了しています。ということは、旧バージョンのままですとウィルスなどの新しく見つかった侵入口は常に開いたままということです。現状サポートされている Internet Explorer11 となっているかの確認をお願い致します。

確認方法：

インターネットエクスプローラーを開いて①ツールボタンかヘルプを開き②バージョン情報で確認してください。③の表示が出たら ok です。



Internet Explorer11 でなかった場合は、バージョンアップ作業が必要になりますがここで注意しなくてはならない事があります。

特別なソフトを使っていない方であれば何の問題もないので直ぐにバージョンアップ作業に入って下さい。

もし特別なソフトを使っていてその作業の中でインターネットを閲覧するという場合 Internet Explorer のバージョンを最新にしてしまいますとそのソフトが起動しなくなってしまう可能性があります。ご注意ください。

バージョンアップは、Windows のアップデートから行うことができます。

また、windows10 をお使いの方は標準の閲覧ソフトである Edge をお使いください。

安全にインターネットを活用していきましょう。

システム担当 藤田 初文

和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 122



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。春の訪れそして桜の季節です。去年は、小田原のお堀の夜桜を見に行きました。小田原城の桜もライトアップしていて、昼間とはまた違う、幻想的な世界に浸りました。

桜がお堀の水面に映し出されとても風情あふれる街並みに、やはり小田原は良い所だなとしみじみと感じます。

今は、インスタグラムをやっている方もたくさんいらっしゃるでしょうから、ぜひ、小田原の桜をアップしていただき、小田原の良さをアピールして欲しいと感じています。

また、この時期というと、和菓子の道明寺が美味しいですね。お米の粒々を感じつつ、そこへ桜の香りが鼻に抜けば本当に大好きです。そちらも楽しみです。

さて、今月は敬語についてお話いたします。新入社員さんも入ってきますから、敬語はおさえておきたいマナーですね。よく敬語を苦手とおっしゃる方いますが、敬語は習うより慣れるというように使いこなしてしまえば、決して難しいものではありません。ですから、まずは使ってみる事が大切です。

そこで今回は、自分の側からみた呼び方と相手に対する呼び方の違いをわかりやすく説明していきます。

	自分の呼び方	相手の呼び方
個人	わたくし	〇〇様 そちら様
会社	弊社 当社 わたしどもの会社	御社 貴社 〇〇会社様
社員	上司の〇〇 担当の〇〇	(役職や部署)の〇〇様 ご担当
同行者	同行の者	お連れ様 お連れのお客様 ご同行の方
複数	わたくしども 一同	そちら様 ご一同様
息子	息子 長男	ご子息 ご令息
娘	娘 長女	お嬢様 ご令嬢
父	父 父親	お父上 お父様
母	母 母親	お母上 お母様
妻	妻 家内	奥様
夫	夫 主人	ご主人様 旦那様

社外の方と会話をする時は、相手の年齢に関係なく敬語を使います。

「〇〇さん」ではなく「〇〇様」と言い、役職のある方は「〇〇部長」や「部長の〇〇様」と呼びます。ですから、〇〇部長様ということや社長様と呼ぶことは二重敬語にあたります。

社外の方の前で社内の者を呼ぶときには、上司であれ「〇〇課長」と言うのではなく「課長の〇〇」と言いましょ。

敬語は、相手に「敬意」を伝える為にあります。しっかり覚えて使いこなせるようにすることがビジネスマンとしてのマナーです。

“さあ！呼び方を使いこなして、できるビジネスマンに”

facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

～人材が人財に変わる時シリーズ 77～



キャッシュレス

先月、スマホを新調したとお伝えしました。実にいい！今までとは大違いです。

NFCがついているので、生活がとても楽ちゃんになりました。お財布をカバンから取り出す必要がなく、スマホで「ピッ！」とタッチするだけで、コンビニやスーパーで買い物が出来ますし、電車に乗る時もスイカなどを出さずに「ピッ！」。これは楽です。

また、防水機能があるので湯船につかりながら動画研修を受けています。(ついつい長風呂に)

とても便利になった分、これを無くしたりしたら大変。大切にしたいと思います。

有給休暇取得義務化へ

働き方改革関連法のひとつとして、本年4月から年次有給休暇の取得促進のためのルールが施行されています。新聞・ニュース等にて連日報道されている事項ですので、皆様もご存知かとは思いますが。

今回は、確認も含めて簡単に記載致します。

ざっくりいうと、「すべての企業において、年10日以上」の年次有給休暇が付与される労働者(管理監督者を含む)に対して、年次有給休暇の日数のうち5日については、使用者が時季を指定して取得させなければならない」というものです。

フルタイム(正社員)だけじゃない

年5日の有給休暇を取得させなければならない労働者とは、有給休暇が10日以上付与される労働者です。

- ・週30時間以上勤務で、週5日以上
- ・年間217日以上勤務
- ・入社後3年半以上経過で、週4日勤務(または年間169日～216日)
- ・入社後5年半以上経過で、週3日勤務(または年間121日～168日)

上記に該当してくる方々は今回の対象者となる人たちです。

さらに、今回の「年次有給休暇管理簿」の作成が、使用者に義務付けられました。

有給休暇付与日(基準日)や付与した日数、有給休暇取得の日付等を記録しなければなりません。

この年次有給休暇管理簿は、当該期間満了後3年間の保存義務があります。

どのように付与しましょ？

それでは、有給休暇をどのように付与致しましょう。企業の対応として、以下のような方法があります。

①個別指定方式

これは、従業員ごとに消化日数が5日以上になっているかをチェックし、5日未満になってしまいそうな従業員について、会社が有給休暇取得日を指定する方法です。

例えば、就業規則で、「基準日から1年間の期間が終わる2ヶ月前までに有給休暇が5日未満の従業員について会社が有給休暇を指定する」ことを定めて、実行していくことが考えられます。

個別の管理が必要にはなりますが、有給取得の計画表などを部署毎に作成することで、有給を取り易い職場づくりや、促進が出来ます。

②計画年休制度を導入する

有給休暇取得日の指定義務化へのもう一つの対応方法が、計画年休制度の導入です。

「計画年休制度」とは、会社が従業員代表との労使協定により、各従業員の有給休暇のうち5日を超える部分について、あらかじめ日にちを決めてしまうことができる制度です。

この計画年休制度では、考え方によって様々なパターンの制度設計が可能です。

(全社一斉に特定の日を有給休暇としてしまう/部署ごとに有給休暇をとる日を分けて取得させる/有給休暇をとる日を1人ずつ決めていく etc)

促進方法として、従業員やその家族の誕生日、結婚記念日など…労働者の個人的な記念日を優先的に充てることで「大切な時間」を会社から与えてもらったという効果もあることから、積極的に取り組んでいる企業もあります。

皆様、4月からスタートです！

お忘れなく！！

筆者：木村隆人(きむらたかひと)

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ(保守的)な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSIVE(漸進的)な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅に

トレーニングルームをつくってしまうほど、

見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。4月、寒い冬が終わり、温かい季節になりました。春となり草木が芽吹き始める季節となり、新年度のスタートです。

新元号も発表され、来月から色々な意味で新しいことが始まる予感がする今月は、以前にもお伝えしましたドラッカー365日の金言より、『仕事を楽しむ』ということについてお話をさせていただきます。

ドラッカー365日の金言6月26日に『仕事ができる人は、仕事を楽しむ。』と書かれています。

皆さんはどうでしょう。突然ですが仕事を楽しんでいますか。もちろん仕事ですから楽しいことばかりではないですよ。辛いこともあれば、苦手なこともあります。毎日毎日同じことの繰り返しと思いながら仕事をしている方もいらっしゃるのではないでしょう。

ドラッカー氏は、『ピアノの巨匠は毎日3時間以上弾く。面白くはなくても弾かなくてはならない。面白くはなくても、40年経ってもさらに進歩していることを実感する。』と続けています。この『進歩していることを実感する。』というところが私は大切だと思います。『知らなかったことを知ることができ、出来なかったことが出来るようになる。』仕事を覚え、新しい仕事が出来ようになる。知ることによりまた疑問が増え、調べる。そしてまた理解が増える。自分自身の成長ですね。

そして理解が深まると創意工夫が始まります。こうしたらどうだろう。ああしたらどうだろう。失敗してまた学び。他者との協力で成し遂げられた仕事の達成感など、こういうことが組織内での仕事の楽しさなのだと思います。

ドラッカー氏は『組織にも違いはある。学んでいる組織と学んでいない組織の違いである。前者は組織そのものが成長している。後者は、仕事は出来るかもしれないが、5時を過ぎれば忘れられる組織である。』という言葉で終わっています。

ここで解るように、組織は人の集まりです。学んでいる組織は組織そのものが成長しているのだと言っています。人の成長なくして組織の成長など考えられないということなのだと思います。組織に属している一人一人が仕事を楽しむ（成長する）その先に、組織の成長・発展があるのだと私は思います。

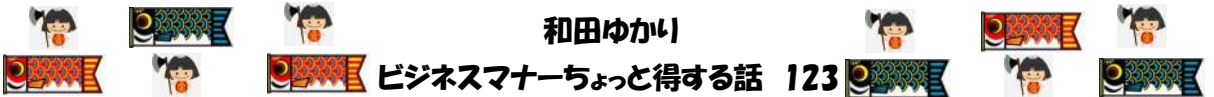
皆さん、一緒に仕事を楽しみましょう。



Brain News

2020年6月18日発行

5月号



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 123



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。今年のGWは10連休ですね。5月といえば、北条5代祭りです。ここ最近では、毎年見に行っています。なんといっても、その時の街中が賑わっている様子がとても好きです。知り合いに会えたり、同級生に会えたりと楽しい事も盛りだくさんですから、今からとてもワクワクしています。

お神輿がたくさん出ていて、活気もあり、心も体もパーッとリフレッシュできます。

ですから、ぜひ、皆さんの会社にお勤めの新入社員の方たちにも見て頂いて、気持ちをリフレッシュしてほしいですね。晴れるといいなあ～

さて、今回は、敬語の種類と尊敬語、謙譲語についてお話をいたします。まだまだ敬語が苦手という方、慣れてしまえば大丈夫！まずは使ってみる事です。

そこで、基本を押さえておきましょう。

敬語にはまず三種類あります。

尊敬語	相手の動作を高めて言い表す言葉
丁寧語	「お」「ご」「です」「ます」などをつけて丁寧に表す言葉
謙譲語	自分の事をへりくだって言う事で相手に尊敬を表す言葉

尊敬語と謙譲語の一覧表

	尊敬語	謙譲語
する	なさる	いたす
言う 話す	おっしゃる	申す
行く	お出でになる	参る 伺う
来る	お見えになる お越しになる	参る 伺う
いる	いらっしゃる	おる
見る	ご覧になる	拝見する
食べる	召し上がる	いただく
会社	御社 貴社	弊社 当社
聞く	お聞きになる	拝聴する
もらう	お受けになる	頂戴する

上記にあげたのは普段よく使う敬語をあげました。

最初は尊敬語や謙譲語が混じっておかしい使い方をしてしまうかもしれません。しかし、敬語は慣れてしまえば苦手も何もありませんよ。

最後に、二重敬語にも触れておきますね。

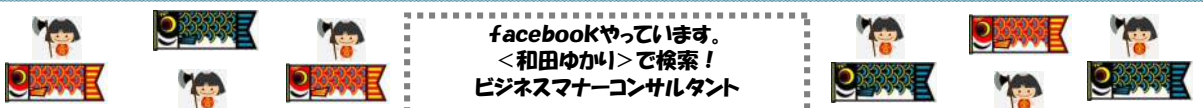
例えば・・・

社長様 × → 社長の〇〇様
お召し上がりになる × → 召し上がる

などは、二重敬語ですから、今のうちに直してしまいましょう。



“あの人、この人にも敬語で応対！”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

～人材が人財に変わる時シリーズ18～



GO ベイスターズ！

皆様、こんにちは。先日、お客様のご好意でベイスターズのチケットを頂き、野球観戦してきました。

スタジアムリニューアル後、初の観戦。やはり生は違いますね！声を枯らしながら全力で応援してきました。試合も勝ってよし、天気も良しで、ビールもすすみました（笑）

なでしこ銘柄

女性の活躍推進の為に、様々な制度があるのをご存知かと存じます。

そんな中、女性の社会進出に積極的に取り組んでいる上場企業を、投資家にとって魅力ある銘柄として、経済産業省と東京証券取引所が共同で「なでしこ銘柄」と選定しているものがあります。

企業に対する投資家の関心を一層高め、各社の取組を加速化していくことを狙いとし、昨今注目をされているそうです。

女性の活躍は

少子高齢化が進む、我が国における就労人口の維持という社会的な側面のみならず、企業の競争力強化につながる経済的な側面からも期待されているのは、政府の方針からも明らかですね。

更に、海外投資家を中心に、環境（E）・社会（S）・ガバナンス（G）を適切に考慮する「ESG投資」が拡大しているそうで、企業や機関投資家の意思決定プロセスにおいてESG課題を反映していくことを推奨した国連責任投資原則（PRI）への署名数も年々増加しているようです。

クライアントも続々と？

先日、あるお客様から、「女性の管理職ってどう？」と質問を受けたことがありました。お客様の経営の状況や、業界業種を鑑みて「宜しいのではないのでしょうか」とお答えしました。実際には、「性別は関係がない」とお伝え致しましたが、細やかな管理と、接客を必要とする職種であり、人事考課においても女性のほうが高い考課結果を残していたためです。

もともと女性比率も高いこともあり、今後の女性の活躍も期待できるお客様でした。

実際の登用となると、業種や職種によっても異なるでしょうし、社内の評価でどうか・・・という部分も見ますし、顧客とのパフォーマンスも調整しなくてはなりません。

ただ共通していえることは、自社にとっての成果を明らかにしておかなければ、誰の選定も登用もできないということです。

また、お客さまの中でも、女性経営者が近年増えてきています。

当社においても

女性、活躍しています。当社の全体的な男女比率は 3：7 で女性の方が多いです。その中から正社員のみでの男女比率にすると、6：4 で男性が多くなります。

もともと業界的に女性の比率が高い業界ではありますが、正社員比率にすると業界よりも高くなります。当社の特徴としては、更に役職者の比率は 5：5 となるので、女性が活躍していることがよくわかります。

昨年から当社にてスター賞（1年間で輝いた人を表彰する賞）というものが始まったのですが、選出された3名全て女性でした（・・・頑張れ男性陣！と喝を入れられたのはご想像の通りです）

女性活躍推進法

2016年に施行され、数年が経ちましたが実はまだまだ課題が残るのが現実です。

大企業では正社員に占める女性の割合は、30%未満が半数以上となり、女性管理職比率では10%未満が80%ほどと、上昇傾向にはあるそうですが、数値としてはまだまだ低いのが現状です。

活躍の場は考え方次第

働きたくても働けない女性が300万人もいるとされています。もったいないです。

当社や紹介したクライアントのように、女性が活躍できる場はたくさんあるはずですよ。

また、近年ではダイバーシティ経営にも着目されており、育児や介護をしている人でも在宅やテレワークなどで活躍されている人も増えてきています。

今後の要員管理に「女性の活躍」を組み込んでみてはいかがでしょうか？！

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSブ（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、時間を

みつけては筋肉トレーニングするほど、

見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。

先月は変な気候でしたね。暖かい日が続くかと思えば急に10度近く気温が下がり冬の様な寒さになったり、1日の中でも日中は温かいのに日が陰ると冷えたりと、体調を崩された方もいたのではないのでしょうか。



5月に入り気温も落ち着いて、過しやすい日々が続くと良いですね。

それでは、今月は会計ソフトのバージョンアップについてお話をさせていただきます。今月から新しい元号になりました。「令和」元年です。

それに伴い、会計ソフトのバージョンアップが必要になりました。帳表等の印刷時の表記が『平成』から『令和』に変更になります。

そして、10月には消費税が8%から10%へ引き上げられます。その為にもバージョンアップが必要となります。この消費税の引き上げについては各会計ソフト会社により対応が違いますのでご注意ください。

私共がお薦めしている JDL IBEX 出納帳という会計ソフトは今回のバージョンアップから消費税10%対応となりました。

それから、ご使用のパソコンのOS（オペレーション・システム）の確認もお願い致します。Windows7のサポートが2020年1月に終了と発表されています。まだWindows7をお使いの方はご検討をお願い致します。パソコンの買替が必要な場合でも会計ソフトのバージョンアップが必要となります。

また、今回のバージョンアップは新元号への変更なので、給与ソフトもバージョンアップが必要となります。



最後に今回のバージョンアップの説明は、IBEX 出納帳（パッケージ版）でCDからインストールするもので、IBEX 出納帳 net は月々の使用料が380円から560円に変更になりますが、別途バージョンアップ料は不要です。

今回は、IBEX 出納帳を中心にお話をさせていただきました。

システム担当 藤田 初文

和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 124



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。元号が令和になり、1ヶ月がたとうとしています。ビジネス文章の変更がまだまだおいついていなく、少し焦り気味です。そして、いよいよ、オリンピックの抽選が始まりましたね！開会式を見てみたい気がいたしますが、友達からはテレビで見た方がいいんじゃないかと言われてます。確かにとは思いますが、臨場感が違いますよね。

皆さんは何のスポーツを観戦したいですか？

さて、今回はポジティブ用語についてお話いたします。新入社員の方々は3ヶ月目に入りましたね。そろそろ梅雨に入り、気持ちがネガティブになりがちなこの季節を、どう、ポジティブに乗り切るか。まずは発する言葉から変えてみましょうか。

言葉は古代から言霊（ことだま）と言われるように、魂が宿っている不思議な力。発した言葉通りの結果を現す力があると言われる。（出典：goo 辞書）言葉は一度発したら、取り消しはできません。また、言葉には、その方の思考が現れますので、ぜひ、最初は意識して、ポジティブな言葉を使って表現してみましょう。

さあ！そこで、ポジティブな言葉というと、「ありがとう」「ツイている」「楽しい」「嬉しい」「感謝しています」などなど、たくさんあります。皆さんは、普段どんなポジティブ表現をしていますか？私の周りには、立場は様々ですが、自然に「ありがとう」「感謝感謝」「楽しい」「おかげさまで」「ツイてる」を使っている方が、たくさんいらっしゃいます。皆さん、やはりとてもいい表情をされていますし、素敵なお縁に恵まれ会社も伸びています。

例えば、「ステキな笑顔ですね」とか「すてきなお召し物ですね」など、皆さんも褒められることが、たくさんあると思いますが、その時、どのような反応をしていますか？「いえいえ、それほども」「いえいえ、私なんてとてもとても」と謙遜していませんか？照れ隠しの裏返して謙遜してしまうこともあるかもしれませんが、褒めてもらった時こそ、「ありがとうございます」「嬉しいです」という言葉で返すと、褒めた側もとても気持ちが良いですよ。

それも一つのポジティブな表現の仕方です。

では、消極的なマイナス表現を積極的なプラス表現に言い換えたものを具体的にみてみましょう。

消極的なマイナスの表現	積極的なプラスの表現
ダメかもしれない	やってみなければわからない
後でやればいい	今できることをやろう
あと1日しかない	あと1日ある
今日は疲れた	今日はよく働いた（動いた）

こちらはほんの一例ですが、ちょっとした表現のしかたで受ける印象が全く違います。

ネガティブ用語の代表言葉としては「でも」「だって」「どうせ」。

つつい使用がちですが、その時は、「もしかしたら」「きっと」などを上手に使いたいものです。

プラスの言葉を使うことで、行動も積極的になり、気持ちも前向きになります。雨が多くなるこの時期も「恵みの雨」と考え、雨の時にしか出来ないことを楽しむようにしてもいいかもしれません。プラスの表現で、明るく前向きに過ごしてみましょう！



“ポジティブ表現で人生楽しく！”

～人材が人財に変わる時シリーズ 19～



雨は嫌いなのですが・・・

皆様、こんにちは。ジメジメした季節が近づいてきましたね！

私は、夏生まれ&晴れ男で、基本的に雨が続くこの季節があまり好きではありません。ただ、今年は少し楽しみなことも・・・それは柄にもなく、紫陽花を自宅で育てることにしたからです。1坪ほどの自宅前の敷地を先日自分で砂利から芝に変えました。そしてこれから木や植物を少し植えようと企んでいます。まずは紫陽花から♪

雨で憂鬱な季節も、楽しみをもつことで気持ちは変わるものですね！

ヒトは最大の資源だから

ドラッカーは最大の資源はヒトといっています。組織で成果をあげるのもヒト。

今回は、ヒトが組織において、どのようにしたら成果をあげられるのか、考えてみます。

いかなる貢献ができるか

ヒトが成果をあげるには、組織においての成果や、自身にかけられている期待に対する貢献はなんぞやということを知ることからスタートします。

組織には必ず存在している目的があるはず。そして、組織自体も世の中（社会）に貢献していなければ、利益を上げられないのです。

自身が属している組織が、社会に貢献するということはどういうことか・・・これを明確にしなくてはなりません。これを明確にするために、経営者は理念のもとミッションスタートメントを掲げるのです。

ドラッカーの著書「プロフェッショナルの原点」にて、成果をあげるためには以下の5つの習慣を身につけることが必要であるといっています。

- ①時間をマネジメントする
- ②貢献に焦点を合わせる
- ③強みを生かす
- ④重要なことに集中する
- ⑤効果的な意思決定を行う

強みをいかせ！

今回は、③強みを生かすことについてふれていきます。

ドラッカーが提唱するセルフマネジメントの中にも「自らの強みを明らかにせよ」というものがあります。組織で成果をあげていくには、強みを明らかにしながら貢献に焦点を合わせていくことが重要なのです。

強みってどうやって知る？

「う～ん・・・私に強みありますか？」とよく耳にします。自分の強みを把握していない人が多いのは事実です。私も以前、自分の強みは何なのか彷徨ったことがありました。

自身の強みを知る方法ですが、ドラッカー曰く「フィードバック分析」をする。これを推奨しています。

フィードバック分析

やり方は、意外とシンプルです。

まず、①現在、自分がやっている仕事、もしくは新しく始めた仕事を書き出します。

そして、それぞれの仕事に②その期待する成果、目標、結果を書き出しておきます。必ず記録として残しておきましょう。

そして、半年後など期間を定め、記録しておいたものと、③実際の成果を見比べ、分析します。成果をより多くあげられているものは、なぜ成果をあげられたかより深く分析してください。すると「自分の強み、得意なこと」が見えてくるはず。それです。

これらが明らかになることで、強める部分や、成果があげられていない弱みの部分が明らかになります。

これを繰り返すことで、より明確になりますし、強みをいかすことでより高い成果をあげられるようになります。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプログレッシブ（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、時間を見つけては筋肉トレーニングするほど、見た目とは違い、体育会系！一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん こんにちは。

6月になりました。半年が過ぎようとしています。中間点で一度振り返りをするのに良い時期ですね。自分自身も後半に向けて修正をしたいと思います。

では、今月のお話に入ります。

今月はコミュニケーションについてお話をしたいと思います。

昨年もお話をさせて頂きましたが、仕事は「目で盗め」なのか、「丁寧に教える」なのか、という議論についてです。

ある布団職人の父親が、息子に日本一の職人になってほしいという思いがあり、仕事を目で盗ませていたら何時になるかわからない。

そこで、丁寧に仕事を教えたところ、布団職人の日本一を選ぶ大会で20年以上のベテランを抜いて7年目の息子さんが優勝したということでした。



私はこの話しを聞いた時に、同じ布団職人だからコミュニケーションが上手くいったのかなと感じました。

以前にもドラッカーの365日の金言で『コミュニケーションの向上は、送り手ではなく受け手によってもたらされる』というお話をしました。

その時の例えが、ベテラン職員が指導員となってアルバイトに来た子に専門用語を使って仕事の説明をしたら、アルバイトの子は「チンプンカンプン」で、何をしたらよいのかもわからない状態になってしまいます。

送り手は、聞き手に伝わるように言葉を選び、コミュニケーションを取らなければいけないということです。

この布団職人の親子の話に戻しますが、同じ職人なので仕事の説明も道具についてもすぐ理解でき、コミュニケーションが正しく取れたのだと思います。

これは、一般の企業でも言えることだと思います。新人の方には、新人の方に伝わる言葉、ベテランにはベテランに伝わる言葉の使い分けも必要になるのだと思います。

しかし、業種により専門用語や業界用語もあつたりします。

新人には正しい用語の説明から必要になるのではないのでしょうか。正しい用語の理解があつてのコミュニケーションかもしれないかもしれません。業界では当たり前を前提に話しを進めると正しく伝わっていないという経験をされた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。



丁寧に仕事を教えるにはコミュニケーションは欠かせないと思います。

まわりの方と上手にコミュニケーションを取れていますか？

システム担当 藤田 初文

Brain News

令和2年6月18日発行

7月号



和田ゆかい



ビジネスマナーちょっと得する話 125

皆さんこんにちは。7月にはいりました。いよいよ夏です！

真っ青な空が気持ちいいですよ。雲を見ると季節がわかると思いますが、この時期の雲は真っ白で、青い空に映えますよね。入道雲が出るのはもう少し先でしょうか？と言っても、ひつじ雲、ひこうき雲、入道雲しか知りません。

ともかく・・・夏は好きです。7月27日28日には小田原ちょうちん祭りも開催されます。また、お堀端の通りもきれいにちょうちんが飾られ風情あふれる街並みになりますね。

さあ！今回は流行り言葉（おかしい日本語）についてお話しいたしましょう。

皆さん買い物をしたとき店員さんに、「1,000円からお預かりします」と言われたことはありませんか？じつに、よく使われています。

本来は、「1,000円お預かりします」という言い方ですが、「～から」という言葉を、あまりにも使われる事からか、いつしかそれがクセになり習慣化してしまったのでしょう。

しかし、実は、その言葉おかしい日本語です。

これは一つの例に過ぎません。おかしい日本語はまだまだ、たくさんあります。使い方を間違っているにも関わらず、いつしかクセになり、常態化してしまう言葉がたくさんあります。



若者言葉と言われたりもしますが、「ら」抜き言葉もおかしい使い方の一つです。

「食べれる」「受けれる」「着れる」など本来は「食べられる」「受けられる」「着られる」と使うのが正しい使い方です。また、「～のほう」という言葉もよく耳にします。

本来「～のほう」という言葉はAとBのどちらにしますか？と聞かれた時に、「Aのほうにします」と言ったり、方向を示すために「私は小田原のほうから参りました」と言います。

しかしながら、よく「書類のほう、お持ちしました」「課長のほうは出ております」など、それはそれは、本当によく使われています。この場合、「書類お持ちしました」「課長は出ております」と言います。「～のほう」という言葉は、ほとんどいらないケースが多いです。続いて「～のほう」と同じくらい、日常よく使われている言葉が「～になります」です。私も喫茶店に入ったとき、「お待たせしました。こちらがコーヒーになります」と言われた事があります。本来、この使い方では、こちらが、豆から引いてお湯を入れコーヒーになっていきますと言っていると同じです。ですから、この場合は「お待たせしました。こちらコーヒーでございます」もしくは、「コーヒーをお持ちしました」で構いません。

おかしい日本語も、使い続けていると、それが常態化してしまいます。

という私も、若い頃電話応対で「課長のほう」と言っていた事があります。

当時、先輩社員に指摘されて、意識をすることで、そのクセも直りましたが、周りで聞いていて「あれ？」と思う事は本人に伝える事も必要です。

クセは必ず直ります。ぜひこの機会におかしな日本語から卒業しましょう！

“あなたの日本語、間違っていないですか？”



facebookやっています。
＜和田ゆかい＞で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人財に変わる時シリーズ 80~



クワガタ？！

自宅前の芝がどんどん伸び、雑草除去に手を妬いている木村です。

朝、水撒きをしていると、バッタの幼虫がびよんびよんと跳ねます。「かわいいな～」と思っていたら・・・なんとクワガタが!!思わず、虫かごに入れ、近所の子供たちに見せてあげました。まさか、自宅でクワガタをゲット出来るとは思いもしなかったので、朝から嬉しい気持ちになりました♡

自身が成果をあげる

さて、今回はフィードバック分析で強みを知るについてお伝えしました。

今回は、その強みを活かしながら、組織においてより高い成果を生むためのセルフマネジメントについて少しふれていきます。

ドラッカー曰く、セルフマネジメントをすることは、自分自身という貴重な資源を最大限活かし、まず自身が成果を上げることといっています。

ではセルフマネジメントの中身にはいっていきましょう。

仕事の仕方

まずは、自らの強みをフィードバック分析にて、知るところからスタートし、次に自分がどのように仕事をするか仕事の量、質ともに優れているかを把握していきます。

例えば、「伝える」という行為において、「話す」ことが得意な人もいれば、「書く」ことが得意な人もいます。

得意な方法で仕事をする、結果が伴う確率が高くなるはず。

これは、自分だけではなく自分の上司・部下に対しても同様です。相手は「聞く」のが得意なのか、「読む」のが得意なのかによっても伝え方も異なります。

潤滑油も必要である

人との接し方は、人からなる組織の潤滑油です。複数の物体が接していれば、摩擦が生じるのは自然の法則であり、それは人にも当てはまります。

そこで、組織で働いている以上は、仕事上の人との関係に責任をもつことが必要であるといっています。

何を価値と捉えますか

どのような事に興味がありますか？これを理解しておくことが重要ともいわれています。

興味のないことよりも、興味関心のある物事の方が達成確率は高いといわれています。

まるで当たり前なのですが、目の前の仕事に追われていると見失いがちなのも確かではないでしょうか。

また、もっと強めの言い方にすると、自身が価値あることと実感しながら仕事が出来ていますか？これは動機付け衛生理論の中でも、仕事そのものに価値を感じればやる気が上がり、反対に組織の方針や仕事の仕方に価値を感じなければ、不満足を招くといわれています。

価値あるものと向き合えていますでしょうか。

次のプランは常に必要

セルフマネジメントをし、仕事で成果を出していたとしても、人間である以上、飽きにくることや、燃焼しきってしまうことがあります。

次のフェーズにあげることや、新しい目標は常に持ち、先を見据え準備しておくことが、今のキャリアを生かすためのセルフマネジメントとなるといわれています。

これまであげたことはどれも忙しくなると、つい忘れてしまったりしがちなことですね。だからこそ、セルフマネジメントとして捉え、成果をだすための自己管理としていきたいものです。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり！トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ（保守的）な外見を与えるが、内面は常にプロGRESSIVE（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、時間を見つけては筋肉トレーニングするほど、見た目とは違い、体育会系！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。7月に入り、もう少しで梅雨が明けます。

今年の夏はどのような夏なのでしょう？また猛暑日が続くのでしょうか？熱中症には気を付けたいですね。こまめな水分補給と十分な睡眠で体調管理をしっかりしてまいりましょう。

今月は「相続」について、お話をさせていただきます。

以前にもお伝えしてありますように、平成27年1月1日以降の相続から基礎控除が変わっています。その為、今後の相続税の申告件数が以前の1.5倍になると言われています。

以前は、資産家といわれている方々に対しての「税金」というイメージがありましたが、どんどん身近な税金となってきています。

そこで、「相続」とはどのようなものなのか。「相続財産」には何があるのか。というように税金に係る部分ではなく、そもそも「相続」とは何？？のお話をしたいと思います。

まずは、「相続」とは何なのかということで、ご存知の方がほとんどだと思いますが、人が亡くなられたとき、その人の財産的な地位を一定の身分関係にある相続人といわれる方が受け継ぐということです。「相続」というとその亡くなった方名義の物を譲り受けるイメージですが、財産や権利、義務を承継することなのです。

その財産や権利、義務(相続財産)にはどのようなものがあるのでしょうか？



頂いて嬉しい土地・家屋・農地・山林などの不動産、貯金・預金・現金・株券、自動車、退職金、生命保険、家具・貴金属・美術品等の動産、ここからはあまり馴染みのないかもしれませんが、電話加入権、借地権・特許権・著作権・商標権など、貸金債権・売掛金債権、そしてほしくない債務(借金・未払金など)このようなマイナスの財産も引き継ぐことになります。



ですので、借金の保証人も相続財産となるのです。

このように相続財産を見ると「財産や権利、義務を承継すること」という言葉に納得され、相続財産にはどのようなものがあるのかもご理解いただけましたでしょうか。

今日、相続は資産家だけの話ではなくなってきました。皆さんも対象となりうる相続、ご自身の財産や権利を整理するきっかけになればと思いお話をさせていただきました。



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 126



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。暑さが厳しいけど大好きな8月がやってきました。
そういえば、私、5月の終わりにケガをして歩けない時がありました。四足杖を2つ使って歩いていたのです。バリアフリーって必要ってすごく感じました。

階段が登れなかったのが、実家にしばらくお世話になっていましたが、古い家なので、バリアフリーではありません。しかもところどころ段差がある。そして斜面があると、本当に歩き辛くて、これはご年配の方であつたらそれはもう大変って思いました。松葉杖にしても、車いすにしても、身体の不自由な方や、ご年配の方、または小さなお子さんにも優しい小田原になって欲しいなと感じました。

さあ、今回は、相手を不快にさせない言葉【クッション言葉】についてお話します。

キツイことを伝えるときや、何か断るときなど、相手に柔らかく伝わることによって、相手が受け入れやすくなる魔法の言葉とも言われています。

その時々で使うクッション言葉が違うので、下記の表を参考にしましょう。

お願いをするとき	お手数をおかけしますが 恐れ入りますが お手間を取らせませんが お忙しいところ申し訳ありませんが
お断りをするとき	残念ですが あいにくですが 申し訳ございませんが せつかくですが
意見をするとき	お言葉を返すようですが 失礼とは存じますが おっしゃっていることはわかりますが 申し上げにくいことではあります

仕事をお願いをするときにも、突然「これお願いします」とお願いされたら、今忙しいのに・・・と思ったりしますよね。そこで「お忙しいところ申し訳ありませんが、こちらをお願いできますか?」というように【クッション言葉+お伺い表現】をすることで、判断するのが相手側になります。

また、電話応対で、不在の時には「あいにくですが〇〇はただ今、席を外しております。」というように使うことで、言葉が柔らかく相手に伝わります。

クッション言葉は上手に使うことで、相手が受け入れやすくなります。

また、相手への敬意を表わす、そして気づかひの言葉として覚えておくコミュニケーションがとりやすくなるでしょう。

“相手に配慮した魔法の言葉を使っていますか?”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索!
ビジネスマナーコンサルタント

顔に似合わず

暑い夏が到来しましたね！自宅前で捕まえたクワガタ（息子はクワちゃんと呼んでます）元気に過ごしています。しかし飼い主の人間が夏バテ気味です。

先日、友人から「似合わない(笑)」と言われながらも、庭でハーブを育て始めました。我が家は自宅前でよくBBQをします。その際このハーブ達が何かと活躍してくれるので、私は気に入っています。

また大切な方から挿し木で頂いた紫陽花も根を出し、すくすく成長しています。今から来年の梅雨が楽しみだったりします。

また、季節の花を寄せ植えしたりして自宅前が華やかになってきました。自分でも顔に似合わず…わかっています（笑）

上司をマネジメントする

これは上司を支配しろという意味ではございません(笑)

あなたには上司がいますか？もし、いらっしゃるのであれば、上司をマネジメントすることはとても重要なことであるとドラッカーは言っています。

前回、セルフマネジメントについてお伝えしました。自身の強みを発揮し、成果をあげていくことです。この成果をあげることにおいて組織である以上、上司をマネジメントできないと最大限の成果に実はつながらないというのです。

いくつかのポイントがある

上司をマネジメントするにはいくつかのポイントがあります。

- ①上司リストを作成する
- ②上司本人に注文を聞く
- ③上司に成果をあげさせる
- ④上司の強みを活かす
- ④報告方法を考える
- ⑤上司を不意打ちにあわせない
- ⑥上司が代わったら、コミュニケーションの仕方を変える

組織に属するにおいては、誰にでも上司はいるでしょう。組織によっては、2人以上いる可能性もあります。たとえば、所属している部署の上長もそうですし、プロジェクトで編成されたタスクフォースのリーダーも上司ですね。

①上司リストの作成を

まず上司とは、報告を受けるもの、指示を出す者、評価をする者、成果をあげるうえで必要となる者と定義してみましょう。

それに加えて、あなたの仕事ぶりや、能力や強みを知っている人もリストに加えてみて下さい。

それらは異動があった時や、新しい組織編成が組まれるなど、その都度に見直ししてみましょう。

リストにあがった上司との関係はどうか？信頼関係を起点としていきます。

上司との関係で、どう対応するかで悩む人も多いとよく伺います。実は、上司をマネジメントするということは、部下をマネジメントすることよりも遥かに容易といわれています。

しかしながら、上司の愚痴をこぼす方は多くいても、上司をマネジメントすることが、自分の成果をあげることに重要であると認識している方は少ないでしょう。

②上司本人に聞く

自らの成果をあげるためには、自らのなすべきことを明らかにすることが必要です。自分のしていることで、何が上司にとって（その組織にとって）役立つか、直接聞いてみましょう。（これは、メモとかではなく直接聞きましょう）

反対に、邪魔になっていることも聞いておきましょう。廃棄すべきものも洗い出し、成果に時間の投資を集中させます。

これらは、上司のご機嫌をとりたいためではありません。

※全て、自らが成果をあげるためのものです。

次回以降③～お伝え致します。

(参考文献)プロフェッショナルの原点：P・Fドラッカー著

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。そして内面は常にプログレッシブ（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

日の出からサーフィンをし、寝る前に筋トレを

するほど…とにかく身体を動かすことが

大好きです！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。『暑いですね。』っていつもならご挨拶する季節ですが、7月は寒くなかったですか。海の日も、海の家は閑散としていたようです。

また、日照不足で野菜が高く、お米にも影響が出るようですよ。暑いのも大変ですが、冷夏も困りますね。

それでは、今月はパソコンのサポートについてお話をさせていただきます。

皆さんはご自分が使っているパソコンのOSが何かご存知ですか？

OS(オペレーティング・システム)とは、簡単に言うとパソコンを動かす基本のソフトウェアです。今現在は、Windows7/Windows8.1/Windows10があります。

このうち、Windows7のサポートが、2020年1月で終了になります。

なぜ、サポートが終了したらパソコンの入替やOSのアップグレードが必要なのかということをご話したいと思います。

Windowsのサポートが終了しているバージョンは、ソフトウェアの更新プログラムをWindows Updateから受け取ることができません。それは、危険なウィルスや悪意のあるソフトウェアからお使いのパソコンを保護するセキュリティ更新プログラムをインストールすることができないことになります。インターネットには繋がらないし、メールもしないからウィルスにかかる心配なしと思っている方、USBメモリを介してウィルスに感染することもあるのです。そして、知らず知らずのうちに次から次へと広めてしまう危険があります。例えるなら、玄関のドアを開けたまま外出しているの、ウィルスは何の障害もなく中に入って好きなことができるのです。



このように、サポートが終了したバージョンのパソコンには危険が一杯です。ウィルスを拡散させないために、サポートの終了したバージョンのパソコンは使わない、Windows Updateからプログラムの更新を行う(行う設定にしておく)、アプリケーションも「更新する準備ができました」というメッセージがでたら更新して最新の状態にしておきましょう。



OS(オペレーティング・システム)が変わるということは、パソコンにインストールされているソフトやプリンタの買い替えも必要になる場合があります。

準備期間に半年を切りました。早めに検討いたしましょう。

システム担当 藤田 初文

Brain News

令和2年6月18日発行

9月号



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 127



(和田ゆかり)

皆さんこんにちは。9月といえば、小田原藩 龍馬会主催 第5回龍馬塾が開催されます。今回は8月終わりから9月にかけて、10代から30代の若者が志を見つけ、夢を叶えるために集まりました。2泊3日寝食を共にし、小田原の歴史を学んだり、馬とのふれあいで心を磨き、現在活躍している社長の話を聴くことで、自分の人生と向き合うことができ、なおかつ相談もできるなんて、本当に素晴らしい会です。若い頃には、なかなか活躍されている社長とのご縁には無縁なので、このような塾は本当にありがたいですね！ぜひ、来年は皆さんのお子さんも参加してみたいはいかがでしょうか？

さて、今回は姿勢についてお話いたします。皆さんは立ち姿、歩き姿、座り姿を意識したことがありますか？お客様の所へ訪問したとき、ご挨拶をするとき、名刺を渡すときなどなど、あらゆる場面で立つ、座る、歩くという行動はあります。姿勢ひとつをとっても、いい印象を与えるものもあれば、悪い印象を与えてしまうものもありますから気をつけましょう。

では、まず、立ち姿からです。

背筋を真っ直ぐにして、肩の力を抜いて手は横に下ろし指はそろえます。その際に、あごを上にあげてしまうと、相手を見下ろす事になり横柄な印象をもたれます。反対に、あごを下げ下向きかげんで、目だけを上に向けて相手を見る姿は何か自信ないような印象を与えてしまうため、そんな態度の方からビジネスの話聞いても信用できませんよね。ですから、あごは床と平行に真っ直ぐ保ち、顔を相手に向け、きちんとアイコンタクトをとりながら、お話をいたします。

次に歩き方です。背筋を真っ直ぐにして、胸をある程度張ります。歩くときは膝を曲げず真っ直ぐ出して、かかとから踏み込むように足を運びます。あごは立ち姿のときと同じ、床と平行に真っ直ぐ向けます。若い方でヒールを履き慣れず、膝が前に出てひょこひょこした歩き方をしている人を見ますが、あまり美しいものではありません。また、靴をズルズルと引きずりながら歩くのも美しい歩き方ではありません。また、首が前に出て、猫背になっている方もいますが、胸をはり、あごを引き、両手を自然と振りながら歩きましょう。

飲食店やサービス業では、店員さんの歩き方一つで、その店舗の印象を変えてしまうこともありますので、立ち方、歩き方も美しくして、印象を良くしたいものですね。

最後に座り方です。イスなどに座る時は、なるべく背もたれに、もたれかからず、背筋は伸ばして座ります。その際、足を組むことは避けましょう。女性は揃えた足を斜めに置き、少し両足を倒すだけで、見た目にもとても美しい姿勢を保てます。

初めは立ち姿にしても、歩き方にしても、座り方にしてもやりづらいと感じるかもしれません。

しかし、普段から意識をして気をつけることで、いつの間にか自然にできるようになります。しかも、姿勢をきちんと保つということは、印象を良くする事はもちろん、健康にもいいのでぜひこの機会にご自身の立ち方、座り方、歩き方を振り返っていただければ光栄です。

”正しい姿勢で健康第一”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人財に変わる時シリーズ 82~9



夏よ、さらば...

今年の夏は短かったですね。梅雨明けも遅く、夏が来た!と思ったら8月下旬には涼しくなっていました。夏生まれの私としては、なんだか寂しいです。

と、言いながら今年はとても肌が焼けました。子供と遊んでいると自然と焼けてしまうのですが、今年は趣味で始めたサーフィンも相まって、よく焼けました。

シミにならないように気をつけます(笑)

③上司に成果をあげさせる

前回は、①上司リストを作成し、②上司本人に直接注文を聞くことが良いとお伝えしました。

自らが成果をあげるには、どのようにすればいいか...それは、上司に成果をあげさせることが望ましいとドラッカーは言っています。

自身が成果をあげていくために、「上司を蹴落として成り上がる」こんな事できるのはドラマぐらいですからね(笑)

つまりは、昇進していく上司の部下になることが、成果をあげるベストの方法です。

では、どのようにして上司に成果をあげさせるのか...それは、上司本人の強みによって成果をあげさせることとされています。

決して、上司の働き方を変えてはなりません。人には成果をあげるベストのスタイルがあるので、そのスタイルに対して上司の強みを発揮させるために、自身が何をしなくてはならないか考えましょう。

場合によっては、②でお伝えしたように上司本人に聞きましょう。

Ex) あなたの上司が好む報告は書面ですか? 口頭ですか?

重要なことは、可能なかぎり上司を効果的に働かせ成果をあげさせることです。

読み手の上司に対して、口頭だけで重要な事項を伝えても、上司は聞き手ではないので、効果的には伝わりません。

④上司の強みを活かす

成果をあげるには、何が必要でしょうか。それは強みを活かすことです。このことは自身にとってもそうですし、上司も同様です。

上司は何がよくできますか? 部下である自身よりも多くの実績を上司は残してきているはずで

その上司の強みに対して、自身ができることを実行しましょう。上司の弱みは心配してはなりません。

⑤報告方法を考える

③でお伝えしたように上司は読み手でしょうか、聞き手でしょうか。

読み手の上司は、口頭で報告をしても効果的ではありません。報告書を読んだあとでなければ発揮できません。

また、上司は朝型なのか、昼型なのか。朝出勤してきたときに情報が用意されているのが良いのか。それとも仕事を終わらせていきながら、15時ごろに情報が手元にくるのが良いのか。

どちらかを知るには②でお伝えしたように本人に直接聞くことが望ましいです。

⑥上司を不意打ちにあわせない

より大きな責任を受け持つ上司に対して、不意打ちは御法度です。恥をかかされ傷つけられることになるので、上司を不意打ちから守ることは部下たる者の仕事でもあります。

上司によっても報告ひとつのタイミングや、要求度も違ってくるので、上司を知ることが重要です。

⑦上司が変われば、やり方も変わる

①で上司リストを作成したように、上司が違えばやり方も違います。同じ報告をしても成果はあがりません。

このように、「上司をマネジメントする」という単調な言葉でも、複雑で奥深さがあります。上司を軽視してはなりません。

自身が成果をあげるためにも上司をマネジメントしていきましょう。

(参考文献)プロフェッショナルの原点:P・Fドラッカー著

筆者:木村隆人(きむらたかひと)

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。

アパレル業界の経験もあることから、身だしなみにも関心あり!トラッドなスタイルを好む為、コンサバティブ(保守的)な外見を与えるが、内面は常にプログレッシブ

(漸進的)な考えで行動することを信念としています。

とにかく身体を動かすことが好きで、自宅にトレーニングルームをつくってしまうほど、

見た目とは違い、体育会系!

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中!



皆さん、こんにちは。8月は暑かったですね。暑い時には熱いものを食べて汗をかくのが良いと聞きますが、どうしても冷たいものに手が伸びてしまいました。猛暑や冷房で身体が疲れていると思います。ゆっくり湯船に浸かるもの良いですよ。

それでは、今月は消費税についてお伝えしたいと思います。

消費税の税率を8%から10%に引き上げると法改正があつてから、2回の延期がありました。それがいよいよ来月(10月)から10%が施行されることとなりました。

今回の消費税率の引き上げは、8月9日に消費税のセミナーを開催させていただきましたが、以前の3%から5%へ、5%から8%へ引き上げられてきた時のような単純なものではなく、『消費税の軽減税率制度』というものが実施されます。

この『軽減税率』とは何か？

これは生活に直結する「酒類・外食を除く飲食料品」と「週2回以上発行で定期購読される新聞」は、8%の軽減税率とするというものです。



しかし、その区分には分かりにくいところがあり、例えばアルコール類は10%になりますが、ノンアルコールビールは8%です。コンビニや売店で購入する新聞は10%、飲食店・コンビニのイートインスペースがある所では店内で食べると10%、お持ち帰りだと軽減税率の適用があり8%になります。

そして、この軽減税率の対象となる商品を扱っている中小企業や個人商店は、10月からは消費税の請求書・領収書への記載も8%、10%の区分記載が必要となります。軽減税率等に対応していないレジスターをご使用している小売店様は、早急にご検討をお願い致します。

また、2020年6月30日までの期間限定ですが『ポイント還元』制度もあります。クレジットカードなどのキャッシュレス決済が条件となり、対象店舗は、中小企業や個人が経営する小売、飲食、宿泊施設又は、コンビニ、外食、ガソリンスタンドなどのフランチャイズチェーンです。

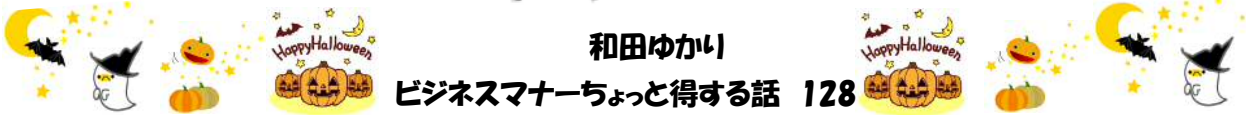
まずは、ご自分の店舗が本制度の対象なのか、またキャッシュレス決済対応状況の確認が必要です。また、現在キャッシュレス決済を導入されている店舗でも本制度を実施するための登録が必要です。決済事業者への確認をお願い致します。

今回の消費税率の引上げは、また延期になるのでは等々の情報があり、お知らせが遅くなり申し訳ありませんでした。9月中に出来る準備を宜しくお願い申し上げます。

広報担当 藤田 初文

Brain News

令和2年6月18日発行
10月号



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 128



(和田ゆかり)

皆さん、こんにちは。早いもので10月です。

すっかり秋です。皆さんは、小田原の松永記念館に行かれた事がありますか？

紅葉の時期、松永記念館はとても綺麗です。なかでも、老拳荘の玄関の腰掛待合の窓から見る紅葉はとても風情があり、しばらく座って眺めてしまうほど素敵な空間です。

もちろん、秋だけではなく、青々とした新緑の美しい春先も綺麗ですが、秋はまた彩あざやかで、何とも趣があります。ぜひ、皆さん一度足を運んでみてください！小田原の街が更に好きになりますよ。

さて、今回は「笑顔」についても一度ふれておきます。私がこの記事を書き始めた数年前から何回か「印象」についてお話したことがあります。

人は第一印象でその人のイメージを判断します。その大半は、目から入る情報で決めているという話です。

目から入る印象として、表情が大きく影響しますが、その中でも「笑顔」は、明るい・親しみやすいという印象を与えます。更に、「笑顔」は脳から幸せを感じるドーパミンが出る事も立証されています。

また、「笑顔」は連鎖反応を起こします。生まれたての赤ちゃんに、笑いかけると笑顔で返してることがありますよね。誰も教えていないのに、赤ちゃんは笑顔を認識しているかのように、返してくれます。

つまり、自分が笑顔でいると周りにいる家族や友達、会社の仲間はもちろん、お客様やお取引先が笑顔になるのです。笑顔の効果は素晴らしいです。

例えば、仕事で追い込まれているとき、余裕がないとき、イライラしているとき、心配事があるときなど、自然と笑顔が出ないですよね。

でも、そんな時こそ、まずは、作り笑いから行ってみましょう。口角を上げ、歯を見せ、目尻を下げて笑うことにより、気持ちが少し楽になるはずですよ。そして心にゆとりを持つことができます。

しかし、接客業やサービス業の方は作り笑いでは少々困ります。心のこもっていない笑顔は相手に伝わるものです。

よく、「あの人は目が笑っていない」と言われるように、口元だけの笑顔ではなく、目元も一緒に笑うようにいたしましょう。目じりを下げることを意識すると、自然と口角はあがりますよ！接客業や、サービス業であれば、相手の方に喜んでほしい、今、目の前の方に感動を与えたいと思いつきながら行動をすれば、自然な笑顔と一緒に行動ができます。

電話応対でもいえます。笑顔で応対する声には優しさが伴います。電話こそ、こちら側の態度や表情が相手に伝わります。お得意様であれば、より一層のサービスが必要です。

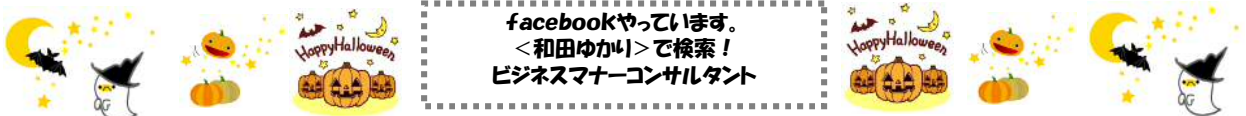
お得意様には笑顔+お名前を呼ぶなど、ワンランク上のサービスをプラスする事で、特別感を感じることでしょう。

どなたでも、自分の名前を覚えて呼んでもらうことは嬉しいものです。好印象まちがいなしです。

さあ、笑顔が苦手な方は練習をしてみましょう。口角を上げ、目尻を下げ、そして歯を出して笑う。

ほらっ！なかなか素敵な笑顔になったでしょう。これで皆さん印象アップですね。

“あなたの目は笑っていますか？”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

~人材が人財に変わる時シリーズ 83~



最後の運動会！

秋といえば運動会シーズン。息子の保育園最後の運動会も先日ありました。一番盛り上がる親子リレーにも参加してきました。足は速いので、面目はなんとか保てました。なにより息子の成長を目の前で感じ、幸せな気持ちになれました。

孫子の兵法

孫子の兵法といえば、今から約 2500 年前の中国春秋時代に、孫武という方によって書かれた最古の兵法書といわれています。武田信玄や毛沢東、ナポレオンまでもが軍事や企業経営における指南書として重用されてきたといわれています。日本ではソフトバンクの孫正義社長も経営に取り入れているということは有名かと存じます。

当社の「平成 24 年 親勇会」においても中国文学者の守屋洋先生にお越し頂き、「孫子の兵法」についてご公演頂きました。

今更になり、この孫子の兵法に書かれている内容を現代風に噛み砕いていくと、非常に面白く深みがあるなぁと感じています。

但し、ビジネス上では戦争のように直接相手を攻撃するのではないので、1つの考え方として捉えて頂ければと存じます。

兵は国の大事なり

【孫子曰く、兵とは国の大事なり、死生の地、存亡の道、察せざるべからざるなり。】

これは孫子の兵法の第一章の冒頭に出てくる一節です。現代風に要約すると…

「軍事というのは、自分の国の命運を決める程の重大事！軍隊の生死を分ける戦場の選択や、自国の存亡を分けるような道の選択というのは、くれぐれも明察すること。」と訳せます。

では、これらをマネジメントに置き換えて考えてみましょう。

「兵」を「経営」に置き換えると…経営は企業の大事であるとわかります。相手を直接滅ぼす訳ではないですが、競合に勝つことができなければ、売上はあがりませんね。経営における「戦略（道）」を間違えれば、顧客は振り向いてくれません。企業の存亡をかける経営は、企業にとって大事であり、生き残る道（事業ドメイン）を明らかにし、その道を常に研鑽しなさい、ということではないでしょうか。

そして、それには5つの重要事項があると

五事「道/天/地/将/法」

【一に曰く道、二に曰く天、三に曰く地、四に曰く将、五に曰く法なり。】

軍事は大事である。そこで、死生の地や存亡の道を考えるために、5つの重要事項（五事）を用いて、戦う道や守るべきものを明らかにします。

「道」とは、民の心を上に立つ君主と一つにさせ、民と君主が生死を共にすることに対して疑いを持たないようにすることです。

⇒企業でいう理念を皆が共有し、ミッションを各人が背中に背負う覚悟や決心がないといけないととれます。

「天」とは、陰陽、気温の寒暖、四季の推移の定めのことである。

⇒その時代の時流やトレンドなど外部環境をしっかりと捉えられているかが重要です。

「地」とは、距離の遠近、地形の険しさと平坦さ、地形が有利か不利かである。

⇒天で外部環境を捉え、設定されている事業ドメインが、存続するための利益をとれる事業構造や収支構造なのか、ターゲット顧客に対して適切なポジションにいるのか、競合や利害関係に対して優位に立てるのか考える必要があります。

「将」とは、智力、誠実さ、思いやり、勇氣、厳格さといった將軍の能力である。

⇒経営者やリーダーたるものが、マネジメント能力及び、真摯に取り組む姿勢を備える必要があります。

「法」とは、軍隊の編成、各人の職権、將軍の指揮権についてのルールである。

⇒これはまさに人事でしょう。組織体制は適正で、必要なリソースを投資できているか。また、現場で必死に戦う戦士（従業員）をちゃんとマネジメントし、評価する仕組みを構築しておく必要があります。

いかがでしょうか。2500 年前の文学も、捉え方を現代的に表現すると、リーダーやマネジャーとして心得、実践していくことがみえてくると私は考えます。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。そして内面は常にプログレッシブ（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

日の出からサーフィンをし、寝る前に筋トレをするほど…とにかく身体を動かすことが大好きです！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。もう10月です。秋です。過ごしやすいこの時期って短いですよ。もう寒い冬がすぐそこに来ているかと思うと……。寒さにも負けない体力を今のうちに付けておきましょう。食欲の秋ですものね。(でも、食べすぎには注意)

さて、10月ということは年末調整の時期が間近なので、年末調整についてふれておきます。この時期、毎年お話をさせて頂いているのもう知っているという方もいらっしゃると思いますが、控除証明書等の保存のお願いもありますので、年末調整のお話をさせて頂きます。

まずは、年末調整が必要な理由からお話し致します。

皆様が頂いている毎月の給与からは概算の所得税額を天引きしているのですが、年度の給与総額で計算をした**所得税額**とは一致しません。このような不一致を精算するため、1年間の給与総額が確定する年末にその年に納めるべき税額を正しく計算し、それまでに徴収した税額との過不足額を求め、徴収又は還付し精算することが必要だからです。

月	給与	所得税
1月		
2月		
3月		
4月		
5月		
6月		
7月		
8月		
9月		
10月		
11月		
12月		

その際、基礎控除、配偶者控除(所得者の合計所得が1,000万以下の場合に限り)合計所得が38万以下(給与収入103万以下)、扶養控除(合計所得が38万以下)、社会保険料控除、生命保険料控除等の所得控除を行うことができます。年末までに扶養親族に異動があった場合は、**(扶養控除額×人数)**で控除額を再計算します。国民健康保険料や国民年金を支払っている場合は社会保険料控除を、生命保険に加入されている方は、生命保険料控除を行うことができます。

その「年末調整」に必要な**生命保険**や**損害保険**の控除証明書は**10月中旬**から、**社会保険料(国民年金保険料)**控除証明書は**10月下旬**からの発送予定です。10月下旬から11月末日までの間に双方の控除証明書が届くと思います。大切に保管しておいて下さい。

上記の書類や資料を基に、**所得税額**を正しく精算するための手続きである「年末調整」ですが、もう一つの役割があります。

それは「年末調整」の情報を給与支払報告書として地方自治体に提出することにより、住民税額が算出されるということです。

「年末調整」の結果が、住民税にも関係があることも覚えておいてください。

最後に近年、扶養にしていた方の所得が超過して確定申告を行うケースが増えています。源泉徴収票での確認をお願い致します。

しかし、配偶者には配偶者特別控除という制度がありますので合計所得が38万を超えた場合はお問い合わせください。

それでは、郵送されてくる書類の紛失にはくれぐれもご注意ください。

項目	金額
収入	1234
基礎控除	24,000円
配偶者控除	7,200円
扶養控除	16,800円
社会保険料控除	2,422円
生命保険料控除	3,570円
合計	

※上記の金額は、例示として記載しています。

Brain News

令和2年6月18日発行
11月号



11月

和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 129



みなさんこんにちは。11月といえば親勇会主催の講演会があります。今年11月20日（水）16時から報徳会館で行われます。

今回は「マネジメントによる黒字企業・200年企業創造」を所長の江成が、「相続税法が変わった！遺言書作成の重要性」を守屋智義司法書士の講演です。懇親会では、異業種の交流ができますので、ぜひ、お越し願いたいと思います。

さて、今回は応対マナーについてお話します。

最初に申しますが、マナーはすべて「思いやりの心」をどれだけ相手の方に持ちつつ行動できるかという所がポイントです。

現在は、ネットで調べればありとあらゆる情報が得られますし、マナーの本も山のように出ています。マニュアルは得ても、心が伴わなければ本当の意味での相手の事を思いやる事にはつながりません。心がこもっているかないかは、やはり相手に伝わってしまいます。

では、応対マナーにはいりましょう。

お客様が訪問され、お迎えするときは前回書いた笑顔で丁寧に応対いたします。所内の担当者を訪ねてこられたような時は、用件を確認して、担当者にはすばやく取次ぎをします。

担当者が席をはずしていたり、電話中の時は、お客様に状況をお伝えして、お待ちいただくよう対応いたします。担当者ではなく代理での対応が可能な場合は、代理の方に対応してもらいます。

来所予定ではない突然いらしたお客様で、担当者が不在の場合は、用件をお聞きし、担当者が戻り次第連絡をいれるようにいたします。その場合もわざわざお越しいただいたお客様に失礼のないように対応します。

不在の場合は、必ず5W1Hのメモ書きを担当者に渡しましょう。担当者が連絡をする上でも、メモを見ただけで即行動ができるようにするには、「思いやりの心」を持ってどのような情報があればいいのかを考えてメモする必要があります。

その際、自分であれば、どのような情報が欲しいか、自分であれば、どうしてくれることが、ありがたいと感じるかを考えると、わかりやすいかもしれませんね。

お客様を応接室などにご案内するときは、室内履きをご用意して進む方向を手で示し「こちらへどうぞ」と言葉を添えてご案内いたします。

お客様の前を歩くときは、背中を向けるのではなく、斜めを向いてご案内します。階段でも同じ行動です。

お見送りの時も、最後まで丁寧な対応をいたします。

「本日はありがとうございます」「お気をつけてお帰り下さい」など、相手を気遣う言葉を添えてお見送りをするととても印象が良く、お帰りになるお客様も気分がいいでしょう。

何度も申し上げますのが、心が入っていない行動は、相手の方もわかります。

心をこめて、一言添えるようにいたしましょう。

“あなたがしてほしい応対はどのような応対ですか？”



facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント



~人材が人財に変わる時シリーズ 84~



寒くなるときこそ

皆さん、こんにちは。秋も深まってきましたね。こう寒くなってくると、したくなることといえば…キャンプですよね（無理矢理）

キャンプというと春先や夏のイメージがあるかもしれませんが、秋～冬こそキャンプシーズンと私は捉えています。

紅葉を見たり、寒い中ストーブを焚きながらスープをつくったり、焚き火で暖をとったり…夏に比べ、虫も少なく経験してみると意外と楽しめます。

近年では、グランピング（設備などが全て用意されていて、なんなら手ぶらでいけちゃうキャンプ）も流行っていますし、温泉施設が併設しているサイトもありますので、これからの季節、オススメです！

RSTP 分析

マーケティング戦略の一環として、市場を分析しながら顧客を選定し、自社のポジションを割り出していく分析を、RSTP 分析といいます。

ちょうど1年前の記事で、「顧客は誰か」という問いをお伝えしましたが、顧客（ターゲット）とはなかなか簡単には決められません。効率的にターゲットを導き出すために、事例も交え、こちらの分析について、みていきましょう。

R (Research : リサーチ)

まずは、市場分析からスタートします。ここでは3C分析を交えて考えるとわかりやすくなります。3C分析とは、Customer（顧客）/Competitor（競合）/Company（自社）をとりまく環境を内外的に分析することです。市場規模や産業のサイクル、競合の数や自社のシェア率など、わかるかぎりの情報を市場からすくい上げてみてください。

このリサーチについては、これからの先のSTPの際も同様に市場分析すると覚えておくとよりわかりやすくなります。

例えば、「靴」を販売する事業を営んでいるとして、アパレル全体の市場規模や、靴のみの市場規模、競合となる企業がどのくらい存在しているかを把握して、自社のシェアは何%程度になるか等、確認をしていきます。

S (Segmentation : セグメンテーション)

自社を取り巻く環境は把握できましたか。現段階では、まだ顧客はぼやけているかもしれません。そこで、洗い出した市場を細分化していきましょう。様々な角度から条件をつけていきます。

細分化する条件として、例えば年齢/性別/価格帯/用途/販売地域（場所）など、市場の条件を絞るほど、顧客層が少しずつ浮かびあがってきます。

T (Targeting : ターゲティング)

市場を細分化したら、今度は自社がもっているコア・コンピタンス（他社を圧倒できる技術など）を提供できる市場にターゲットを定める作業をしていきましょう。例えば、年齢は10代、性別は男の子、比較的抑えた価格で、用途は運動など。

P (Positioning : ポジショニング)

ターゲットを選定したあとに、もう一度選定した市場の分析をしておきましょう。市場規模や、競合が小さくなっているはずですよ。

競合を市場にプロットしながら、自社のコンピタンスを活かせるポジションにドメインを置きます。

このようにして、ポジションをおけるようになると、そこに対しどのようなニーズと、商品をマッチングさせるか導き出せると思えます。

10代の男の子に運動用シューズとして、「転びたくない！速く走りたい！」というニーズに対し、「瞬足」という商品で成果をあげたアキレス社。

左回りのトラック競技で転倒しやすい子供たちに、左右非対称のスパイクを配置し、しっかりと踏み込みをサポートし、より速く走れる運動靴を開発しました。

単に運動靴を販売するのではなく、RSTP分析をしながら、マーケティング戦略の立案をしていく重要性を感じ、実行していきましょう。

筆者：木村隆人（きむらたかひと）

笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。そして内面は常にプログレッシブ（漸進的）な考えで行動することを信念としています。

日の出からサーフィンをし、寝る前に筋トレをするほど…とにかく身体を動かすことが大好きです！

一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



エナリ通信2019 時間分析 V.148

皆さん、こんにちは。今年もあと2か月をきりました。早いものですね。

以前、『11月をもって年納めとし、12月は新年の準備をするための月』という話を聞いたことがあります。

皆さん、やり残したことは無いですか。忙しい時期に入りますが、少し歩みを止めて振り返る時間を作ってもよいかもしれません。と、いうことで、今月は時間分析についてお話をさせていただきます。

皆様は、仕事をする上で、**時間**を意識していますか？

この仕事は〇〇分で終わらせる。とか、〇〇時までには何をする。とか
皆さんは仕事で予定（計画）をたてますよね。



しかし、これが計画通りには進まない。突発的な急ぎの仕事が入ったりして計画していた仕事が後回しに、そのため就業時間の8時間で仕事が終わらず、残業になってしまうなんてこともありますよね。

また、企業（組織）に属していると一人で仕事が完結することはほとんどありません。チームで仕事をする方、または前工程の方がいて、次に自分に仕事が回り、そして次工程の人に仕事を渡すという仕事の流れの方もいると思います。

仕事をする上で、他の方の時間も使っているという事もありますよね。仕事っている色々な人と関わって行う事だと思います。自分の仕事の仕方により、係る人の仕事時間に影響を与えることもあると思います。

皆さんは、仕事の時間を記録していますか？記録しているならば、是非、分析をしてください。分析とは、1日の仕事を円グラフにして、仕事の内容により色分けをすることです。



色分けをすることにより、時間がどのように使われているかを見ることができます。時間の使い方の無駄も見えてくるのです。

以前に、『頭を使う仕事は午前中に行うとよい。』という事が書かれた本がありましたが、私はまとまった時間が使えるのが午後なので、ボリュームのある仕事は午後行うようにしています。

また、仕事が行詰ったら、ちょっと軽めの違う仕事をするようにしています。そうすることで頭もリセットされひらめきを得ることもあります。

皆様も一度時間の記録を取り、分析をされては如何でしょうか？自分自身がどのように時間を使って仕事をしているのかが見えてきます。

時間は巻き戻すことができません。最大限に有効活用してまいりましょう。

システム担当 藤田 初文



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 130



みなさんこんにちは。早いもので、師走です！本当に毎年1年がアッという間で、本当に怖い・・・なぜか、12月になると慌ただしく、年内に色々片づけたくになります。仕事ももちろんですが、断捨離も・・・。

最近は大掃除というよりは、ちょこちょここまめに掃除をしていますので、年末にバタバタと慌てることはないと思います。しかし、年末はやはり、今年のやり残したものを、また、新年明けてから慌てること



(和田ゆかり)

ないように準備を進めておくために計画を細かくたてようと思います。

さて、今回はお花のマナーについてお話しさせていただきます。お誕生日や記念祝賀会、また、記念日など冠婚葬祭ではお花を贈る機会がたくさんあります。

しかし、場所や用途によっては、不釣合いなお花があります。そこで、失礼にならないようお花のマナーを心得ておきましょう。

用途	ポイント	お花の種類など
発表会・パーティ	華やかな場なので明るい色の花を選ぶ。 会場の広さを考慮し、大きさに配慮する。	胡蝶蘭 ユリ バラ
開店祝い	たくさんお花が贈られる事を想定して 大きさは考慮する。アレンジメントや スタンド花、観葉植物。	胡蝶蘭 観葉植物（サンスベ リア・モンステラなど）
新築祝い	お家の雰囲気に合わせたものにする。 アレンジメントやスタンド花、観葉植物。	明るい色の花（黄色・ピンク・ 赤など） 観葉植物
お見舞い	鉢植えや香りの強い花は避ける。花がポロ ッと落ちるものも避ける。アレンジメント。 花束の場合は花器も贈る。	癒される花 明るい色の花 避けるのはシクラメン・ 椿・菊。
誕生祝など	その人のイメージに合わせた花や色を選ぶ	花束 アレンジメント

お見舞いにお花をお持ちする時には、鉢植えの花は「寝付く」という意味がありますから、やめましょう。

私どもの会社では、退職する従業員に花束を渡します。毎回、その方のイメージにあわせた花束（お花の種類 色 大きさなど）を選んでいきます。これが、なかなか好評で、楽しみにしてくれる人もいれば、リクエストをしてくる人もいます。また、お花と一緒に、手紙を添えたり、一言花言葉を贈るのもいいですね。お花をいただくことはとても嬉しいことです。心が癒されますし、お花があるだけで、その場が華やかで明るくなります。私はどちらかというと贈る機会が多いですが、相手の方の喜ぶ顔を浮かべながら、楽しんでいきます。



文末ではありますが、本年も毎月お読みいただきましてありがとうございます。

令和2年が皆様にとって笑顔あふれる年になりますよう、心よりお祈り申し上げます。

“お花を贈るマナーを知れば、更に HAPPY！”

facebookやっています。
<和田ゆかり>で検索！
ビジネスマナーコンサルタント

～人材が人財に変わる時シリーズ 85～



年末ですね

皆さん、こんにちは。今年も残りわずかとなりましたね。今年は、どんな一年でしたか？私は、いろいろと「開始」した一年でした。サーフィンにガーデニングと・・・

先日、ネモフィラの種まきと、チューリップの球根を植えました。春先の開花を楽しみに頑張っって越冬させてみせます。

マーケティングミックス

先月、マーケティングによる顧客の割り出しから、自社のポジショニングについてお伝え致しました。

今月は、マーケティングミックスの4Pについてお伝え致します。これにより、具体的な施策を立案し、実行していくこととなります。

マーケティングミックスとは、マーケティング戦略の一環として、ターゲットにした顧客に対し、具体的なアクションに落とし込む施策のことです。

4つの【P】

典型的な手段として、製品 (Product) / 価格 (Price) / 流通チャネル (Place) / プロモーション (Promotion) の4つに分類した4Pについて組み合わせをしながら、戦略を立ち上げていきます。

組み合わせについては、4Pのすべてに一貫性と適正なバランスを持たすことで、成功する確立を上げていきます。

有名な事例として、スターバックスコーヒーの4Pを例にとりながら解説していきます。

製品戦略 (Product)

製品戦略とは、マーケティング戦略において、ターゲット顧客にどのような製品やサービスを提供するのかを考えることです。

製品のコンセプトを明らかにしていきながら、差別化できるものはより尖らせていきます。

スタバの製品はコーヒーですね。これについては国によってサイズや味も趣向があるので変えているそうです。(日本ではショートサイズがありますが、実はアメリカはトールサイズからです。)

また、「サードプレイス」(家でも職場でもない、第3の場所)という場所の価値も製品の1つとして提供をしています。

価格戦略 (Price)

コーヒーは、300円～500円台で、コンビニコーヒーや、ファストフードコーヒーよりも遥かに高価格で設定されています。

これは、今までホテルのラウンジなどでコーヒーを飲んでいただ方をターゲットにして、割安感を与えるためとされていました。反対に安い価格でコーヒーを飲んでいる人たちはターゲットにはなりません、サードプレイスとして場所を提供することにより、【贅沢感やご褒美】といった価値の提供により、低価格思考のターゲットを拾い上げる効果があるとされています。

流通チャネル戦略 (Place)

日本の一号店は銀座。これは価格戦略にてターゲットが、高価格設定であったためです。また港区や渋谷区など流行等にレスポンスが良く、かつ、比較的所得水準の高い人が集まるエリアに集中出店しています。この立地戦略により、ターゲットに印象付けたことは、立地が良く、店の雰囲気も良く、味がしっかりしている割に安いというブランディングでした。

プロモーション戦略 (Promotion)

スタバのCMって見たことないですよね。戦略としては、利用者の口コミと、立地戦略による出店そのものとされています。結果として広告宣伝費を抑制しながら、テイスティングなど体験型に重きを置いています。そのためスタッフの接客にも力をいれているとされています。

いかがでしたでしょうか。このように4Pの具体的な施策を立案することで、自社の戦略がより明確になりますか？是非、御社でも活用されてください。

何かと気忙しい年末ですが、健康には十分にご留意ください。

本年もご愛読頂き、誠にありがとうございました！

筆者：木村隆人 (きむらたかひと)
笑顔と清潔感を大切に、真摯な姿勢と情熱をもって対応することを心がけています。そして内面は常にプログレッシブ(漸進的)な考えで行動することを信念としています。
日の出からサーフィンをし、寝る前に筋トレをするほど・・・とにかく身体を動かすことが大好きです！
一人息子を溺愛しながら子育て奮闘中！



皆さん、こんにちは。早いもので、今年もあと1か月となりました。

年齢を重ねる毎に1年が早くなると聞きますが、最近とても実感しております。

この一年を振り返ると、自然の厳しさを思い知らされる出来事が多くありました。

また、日本の四季は何処へいったのだらうかと思うほど、いつまでも暑かったり、急に寒くなったりと、これも自然が猛威を振るう一因なのかもしれません。

さて、今月は一年の締めくくりで忙しい時期です。皆さん風邪などひかないように、体調管理を行いましょう。

今年最後のエナリ通信は、個人の確定申告についてお話をさせていただきます。

確定申告とは、**1年間(1月1日～12月31日)**に所得のあった人が所得税を「**申告納税**」します。また、納め過ぎた所得税の「**還付申告**」をする税務手続のことをいいます。



個人で事業をされている方は、今年末には棚卸もしなくてははいけません。

帳簿もしっかりと記帳されていらっしゃるでしょうか？今年、10月から消費税率も10%になり、8%と混在しているので、わかるように帳簿を記入する必要があります。

年を明けると確定申告の申告期限はあっという間に来ます。今からしっかりと準備をしておきましょう。

この説明を聞いて『私は、事業をしているわけでもないし、給与の他に収入はないから関係ない・・・』と思われた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

しかし、今年の医療費はいくらかかりましたか？一緒に生活をしているご家族全員の合計額が10万円を(所得の少ない方は10万円以下の場合があります。)超えると、医療費控除を受け、所得税が還付されることがあります。

医療費控除を受ける場合は、領収書が必要ですから、世帯全員の領収書を集めて計算してみてください。意外と医療費を支払っているかもしれませんよ。

他には銀行から借入をしてマイホームを購入、またはリフォームされた方はいないですか？住宅借入金等特別控除を受けることができるかもしれません。

今までは、控除という言葉なので所得税が戻ってくる内容ばかりでしたが、その反対に前年とは違う収入があった場合は、確定申告をして納税をする必要な場合があります。

前年と違うことがあった場合やご不明な点、これってどうなの？ということがありましたら当事務所にお気軽にご相談ください。

今年も一年間「エナリ通信」にお付き合い頂きましてありがとうございました。

また、来年も宜しくお願ひ申し上げます。