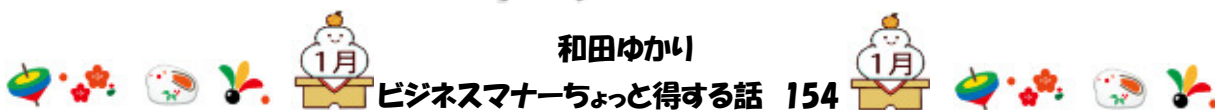


# Brain News

新年号



和田ゆかり

ビジネスマナーちょっと得する話 154



令和4年寅年の幕開けです。皆様、新年どのお過ごしでしょうか？

私の中での新年幕開けの行事は、新しい手帳に新年の目標を書いたり、繰り越す内容を書き写したりします。毎年、自分で心に響いた言葉や、覚えておきたいことなどを書き留めているので、どんどん書く内容が増えていきます。

その中でも、手帳の1ページに自分歴史を書いています。高校生の頃からの年表で、人生どのように歩んできたか、例えば、ベリーダンスを始めた年やバックダンサーになった年、そしてインストになった年も書かれていますし、もちろんブレインニュースをいつから始めたかとか諸々書かれています。なんと、ブレインニュースは平成21年2月から書かせていただき、早いもので13年目に入ろうとしています。これも読んでくださる皆様のおかげです。いつもありがとうございます。

年表を書いていると自分の人生の振り返りができ、心のバランスが崩れるほどの悲しい出来事も何回かありましたが、全体を見れば、自分の人生なかなか面白いじゃない？捨てたもんじゃないな～なんて客観的に見ることが出来ます。皆さんも一度、書いてみてください。大変な時や、心が痛んだ時もあるかと思いますが、全体を見てみると幸せだな～って感じる事が多いのではないかと思いますよ。

さて、今回は年の初めという事もあり、挨拶についてお話いたします。

仕事初めの日には、明るく元気に挨拶をしたいものです。

ところで、皆さんは挨拶を自分から声かけしていますか？よく、相手がしないから挨拶はしないという方がいらっしゃいますが、挨拶とは積極的なコミュニケーションですから、まずは自分から声をかけるようにしましょう。相手がしないからというのではなく、相手がなくても私は挨拶をすると決めて挨拶をしましょう。

また、その声は相手に届いていますか？小さい声で「おはようございます」と言っている方、または、下を向いて「おはよう」と言っている方がいますが、相手に届く声で挨拶をしないと、挨拶をしたことにはなりません。それは、挨拶をした「つもり」だけです。

ですから、きちんと相手に届く声でハッキリと挨拶はいたしましょう。挨拶をするときはもちろん相手のお顔を見てしていますよね？よく、何かをしながらと「～ながら挨拶」をしている姿を見ることがありますが、きちんと相手のお顔を見て挨拶をしましょう。

ビジネスの上では、きちんと挨拶ができないと本人の印象はもちろん、会社の印象をも悪くしてしまいますので、明るく元気よく積極的に声をかけましょう。

新しい年の幕開けにあたり、挨拶についてお話してきましたが、挨拶はその人の人となりを表すとも言われていますから、今年は、挨拶を積極的に自分から行い、チャンスにつなげる年にいたしましょう。

では、最後にもう一度、ポイントを書いておきます。

- ① 自分から声掛けをする
- ② 相手が挨拶をしてもなくても自分は挨拶をする
- ③ 相手に届く声で挨拶をする
- ④ 相手のお顔を見て挨拶をする
- ⑤ 笑顔で挨拶をする

今年も、「一日一笑」「一日一感謝」を胸に毎月ブレインニュースをお届けいたします。



“積極的な挨拶で、HAPPYな年にしましょう！”



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 108~



## A Happy New Year 2022!!

皆様、本年も宜しくお願い致します。

年末に1年を総括的に振り返ったのですが、2021年は大きく「変化」や「成長」のあった1年でした。

当社としては横浜みなとみらい地区に支店を構えました。

新規事業開発として、私は今までもっていた税務担当を全て外し、営業・Webマーケティング担当として従事するようになりました。

0のものを1にし、広げていく難しさを感じながらも、日々尽力して参りました。

おかげ様で、お客さまも拡大し、仲間と支え合いながら業務を遂行してくることができたと思います。

2022年は更なる「飛躍」の1年として業務に励んで参ります。

## ポストコロナの課題感

新型コロナウイルス感染症が始まってから、2年が経過致しました。

今後も、このような感染症が出現することも踏まえ、ポストコロナやポストウィルスの企業が抱える今後の課題感を考えていきましょう。

財務省が実施した特別調査をもとにお伝え致します。

## デジタル化・オンライン化

やはり、コロナ禍における大きな変化は、直接の対面が減り、オンラインミーティングになったり、会社への出勤がテレワークなどの普及によるデジタル化が盛んになったことかと思えます。

それと同時に特別調査の結果としては、デジタル化・オンライン化に課題を感じると答えた企業が半数以上存在した結果ともなりました。

具体例をあげていきますと、小売業でいえばリアル店舗での売上減少。サービス業（宿泊、観光、飲食）での来客数減少などがあげられる中、オンライン店舗の設置や、店舗内の非接触型への転換など、まだまだ対応していかなければならないことが山積みです。

## 対顧客だけではない

対顧客に向けた課題対応もそうなのですが、同時に社内制度や働く従業員への教育や方針の対応も課題感としては強いようです。

例えば、社内において紙媒体で使っていたものを、PDFやアプリケーションにてデジタル化すること。出勤の際に利用していたタイムカードをアプリ使用にし、勤怠管理をオンライン化するなど、まだまだ切り替えきれていないこともあるかと思えます。

「いや、変えなくても平気でしょ？」というお声もあるかもしれませんが、次世代の労働者はデジタル化やオンライン化が当たり前の世代とも捉えられるので、今後の採用や従業員の働き方を考えていくと、避けては通れないとも捉えられるのではないのでしょうか。

## ボトルネックは

これまで挙げました社外・社内の課題感のデジタル化・オンライン化のボトルネックはどこなのかとなると、結局のところそれらを実行する「人材」と考えられます。

経営者の方針をはじめ、専門的な人材の欠如や、そもそもの思考を持つことのできない知識不足など、経営資源の「ヒト」の部分が大きなボトルネックであるとわかります。

しかし、ポストコロナでは顧客や世の中の情勢も大きく変化していくので、これらは実行していかなければならない状況下に今後ますますおかれると推測されます。

ですので、まずは計画。経営資源には限りがありますので、社内・社外に分け課題の洗い出しと優先順位をつけ、ポストコロナに対応していきましょう。

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、真冬のキャンプなど  
アクティブな活動が大好きです！  
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。本年も宜しくお願い申し上げます。

今年もまだまだ安心できない新型コロナウイルス。新種の現れで3回目のワクチン接種が前倒しで行われるようです。



今回は重篤な副反応の頻度が低いというニュースに安堵した方も多いのではないのでしょうか。新種については情報が少ないので油断は禁物です。しっかり自己防衛してまいりましょう。

本年もエナリ通信でお役に立つ情報をお伝えしていきたいと思えます。

それでは最初のエナリ通信です。電子帳簿保存法の中の「電子取引」について再度確認をさせていただきます。

「電子取引」に関しましては、令和4年1月1日以降行う「電子取引」について適用されることとなっております。

しかし、昨年の12月に2年間の猶予期間が設けられるという発表がありました。猶予期間は令和5年12月31日までとされており、猶予条件と致しまして、所轄税務署長がやむを得ない事情があると認め、かつ、電磁的記録の出力書面の定時または提出の求めに応じることが出来る場合とされています。

「やむを得ない事情」については、執筆時12月20日の段階では発表されていません。

それならば、この猶予期間を準備期間と致しましょう。

まず、事務処理規定の作成が必要だと考えます。国税庁にひな形があります。そこには、「目的」「適用範囲」「管理責任者」「電子取引の範囲」「電子データの保存」「対象となるデータ」「運用体制」「訂正削除の原則禁止」「訂正削除を行う場合」等の記載があります。

まず、事業所内での電子取引には何があるかを正しく洗い出す必要があります。

そして、事務処理規定が正しく運用される様に周知徹底していかなければなりません。

それでは、国税庁の事務処理規定ひな形のURLを記載しておきます。一度ご覧ください。

<https://www.nta.go.jp/law/joho-zeikaishaku/sonota/jirei/0021006-031.htm>

令和6年1月1日からは義務化開始となります。

それまでには、確実に運用を開始できるよう、準備を進めていきましょう。

