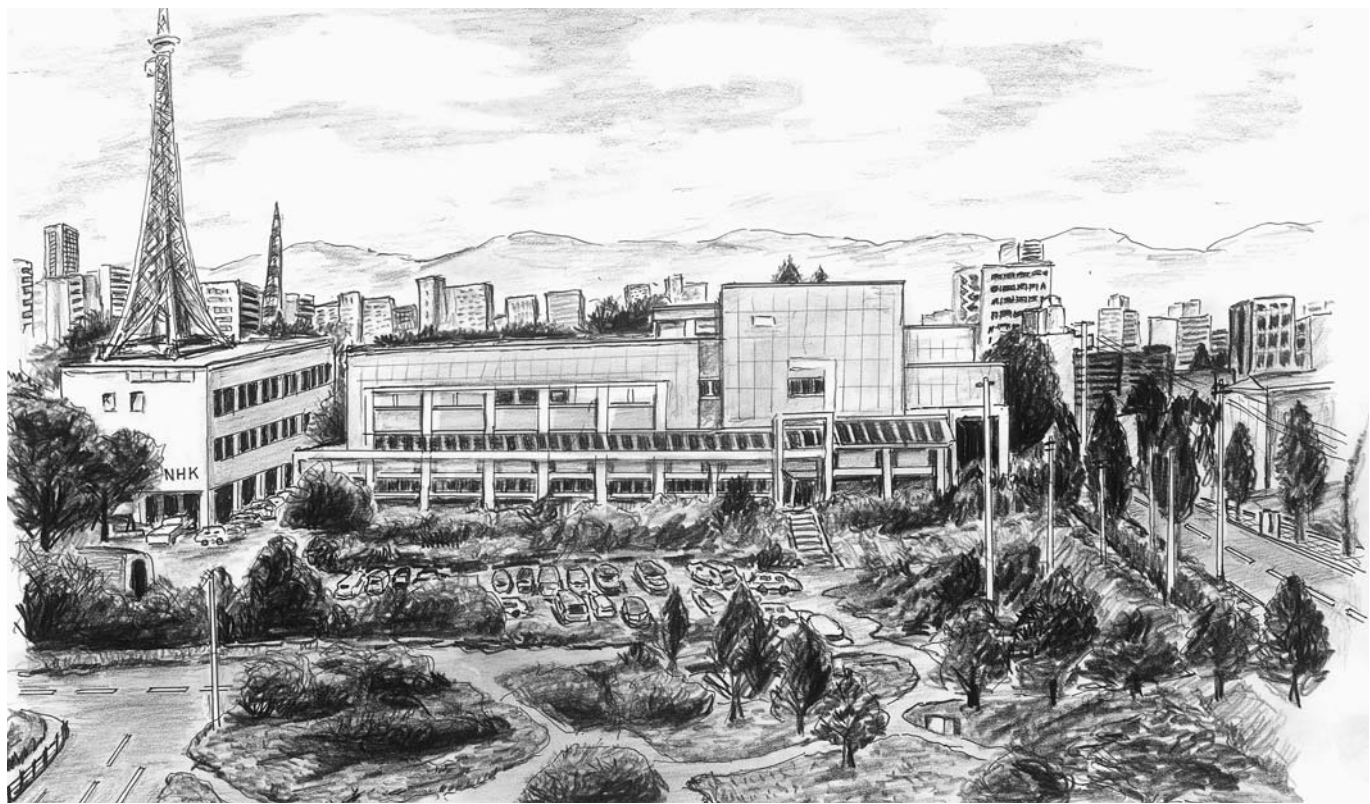




法人こおりやま

2010. 9 第387号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 社団法人郡山法人会 (024-933-7777) (FAX925-1971)
 発行人 樽川次男 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



郡山市中央図書館とNHK郡山放送局(郡山市麓山公園内)

表紙の言葉

郡山市中央図書館とNHK郡山放送局

(郡山市麓山公園内)

公会堂、公民館等のある市中央部の文化ゾーン麓山公園の一角にある。中央図書館は昭和19年、当時の市役所、現 県合同庁舎内に開館、その後、武徳殿を経て麓山公園に新築、昭和56年、現地、児童文化会館跡地に15億円余をかけ5,800㎡の新館を新築、旧館は歴史資料館となる。蔵書数は47万冊を超える。三階は視聴覚センター。市内に三地域図書館、五分館がある。NHK郡山放送局は昭和16年、ラジオ局として開設、昭和40年、現地に新築、旧局舎は福島中央テレビ局として改築、始動した。(絵と文 大山弘)

目次

後継者への「親父の小言」	2
お客様の得を創造すれば、 儲けは結果としてついてくる	4
人に好かれる話し方 〜思いやりの力〜	6
新入会員の紹介	8
仙台国税局からのお知らせ	8

後継者への

親父の

小言



〈経営コンサルタント〉

豊田修三

歩も抜け出せず、革新もしないでいては淘汰される。

しかも、経営環境が激変する時代である今、その淘汰のスピードは速いと心掛けていかねばならない。

言い換えれば、今までの経営の仕組みや手法をリセットすることであり、破壊することによって企業の成長を実現していくことにある。

まさに革新の本質であり、事業承継の本質がここにあるのだ。

フレキシブルな発想と感覚、そして若い力で自社を変えていく役割を後継者は担っていないといけないのだ。

経済学者のシュンペーターは、企業活動の中で古いものを打破し、全く新しいものを生み出す行動という考え方を「創造的破壊」という有名な言葉で表した。

後継者に現代版「親父の小言」のように現経営者が伝える立場で筆を進めていきたい。

後継者の経営姿勢

企業経営は「環境適応業」と言われるように、時代と環境の変化に対応できてこそ成立していくのである。

営環境で先が見えないといわれる時代に、非常に恵まれているといえるだろう。

事業の継承を託された後継者が持つべき経営への基本的姿勢とは何か、また後継者が日常でのコミュニケーション

行動として気を付けていかなければならないことは何か。

年間約29万社が廃業する中で、「後継者不在」を廃業理由に挙げる企業は約7万社ある。

実に4分の1を占めるほどに「後継者不在」は深刻な事態にある。

そんな中で、「後継者がいる」という企業は、激変の経

後継者は、単に会社を「引き継ぐ」「守る」のではなく、「壊す」「新たに創造する」役割を担っていくのである。

信頼に足る後継者に

後継者の資質として最も大事なことは、「信頼に足る人物」になり得るかどうかだ。

後継者は経営トップとして、取引先だけでなく、取引銀行、従業員、地域社会などから一挙手一投足に至るまで衆目を集めることになる。そうした衆目は周囲から後継者の人物鑑定であり、厳しい鑑定眼が注がれる。

誠実誠意で接することが大事だが、企業経営を行う者にとって何よりも信頼に足るかどうかである。そこで大事になってくるのが、普段からの「言行一致」である。

言行不一致が多いと評価されようものならば、企業と自身にどんな影響が出てくるかは自明の理だろう。

行動を見られている自分、話を聞かれている自分を意識することである。

そのため、常に客観的に自分をみられる「もうひとつの自分の目」で自己理解することが大事なのである。

一人自ら思う自分と他人の目に映っているもう一人の本当の自分の一致こそが、周囲からの信頼を集めることができる後継者といえよう。

知人の意見を受け入れる

後継者である自分をよく知る取引先や従業員などから第三者からの意見には、しっかりと耳を傾けることである。

ややもすると、自分にとつ

て快い耳触りの良い話は聞か、厳しくも嫌な不愉快な話は聞きたくないものだ。

しかし、後者の耳に痛い話ほど、話す相手は後継者の成長と正しい姿勢を持つても

らいたいと覚悟を持って、敢えて忌憚のない率直な意見をすることを認識して、耳を傾けたいものである。

また、聞き入れるだけの器量を示してほしいものである。他日、尊敬を集められるだけの一角の経営者に成長していくことだろう。

決してしてはならないこと

信頼と尊敬される経営者として成長していくために、後継者の日常の行動や言動で決してしてはならないことをいくつか挙げておきたい。

●親しき仲に礼儀あり……親密度が増して、遠慮も礼

儀も欠けようものなら、相手の不快を誘い、不和となる。

●自己中心や
独善的思考は慎む……

親しければ親しいほどに礼儀を尽くしていくことだ。

●面従後言をしな……
面前は従つたり納得した素振りをするものの、後から陰に回つて陰口をすることだが、相手からの信頼は大きく損ねてしまう。

それは亀裂を招き修復もままならない。
●公私混同しない……
自分の会社だからとの思い

上りが元で公私の区別なく、私心を満たそうという行動は誰かがみているものだ。
●朝礼暮改しない……
批判を招くだけでなく、社内のモチベーション低下にもつながりかねない。

●人を区別して接しない……
頻繁に決めたことを変更したり、方針撤回では部下の仕事の生産性は上がるはずも

ない。

●人前で愚痴やひがみは言わない……
自らの恥を人前で晒しているものと心得たい。

●些細な事に腹を立てない……
感情をコントロールすること。

●人を区別して接しない……
些細な事で腹を立てていると身近で見ている従業員は瞬時に器量を見抜いてしまう結果に。

●朝礼暮改しない……
頻繁に決めたことを変更したり、方針撤回では部下の仕事の生産性は上がるはずも

●人前ですげな言動をしない……
顧客から大事に接し、従業員だから無愛想・横着に接するなどといった違いで区別して接することはしない。

●朝礼暮改しない……
頻繁に決めたことを変更したり、方針撤回では部下の仕事の生産性は上がるはずも



お客さまの得を創造すれば、 儲けは結果としてついてくる

〈現代経営教育センター 代表 大塚 則弘〉

スフィングスの謎と
近未来？

先日、知り合いのドクター

(医博)と昨今の病気や異常気象など多岐にわたる話をしている、「今の世の中の変化は、随分とピッチが上がってきている」という点で一致しました。

私たちは変化の実態を、これまでにも随分と経験してきましたが、近時の変化の速さは、「類を見ないほどのスピード」とお思いになりませんか？
すべての変化の源はエネルギーです。太陽からのエネルギーも磁場からのそれも、随分と機が熟ってきているように感じられます。
昔からスフィングスという奇妙な対象は、神が遣わした謎を暗示しているものとき

れてきました。

また、ヒラミッドの三角錐は、

世界的な秘密結社・フリーメーソンと関係があることは、よく知られているところです。その謎がいよいよ解かれようとするのが現在で、それはあと10年も要しない、ごく近時のようです。

こんな面白い時代を確実視できる私たちは、幸せというほかありません。
迫る来る日までまだ多少の時間はありますので、お互いにこの種の勉強(変化対応)をさらに重ねたいものです。
ひとの価値観は急速に変わっている
「葬式は、要らない」という島田裕巳さんの本は随分と読まれています、葬儀ひとつをとってみても、最近、ひとの意

識は随分と変わりました。

すなわち、これまでのように、

仏事的な因習を「行事としてこなす」意識は、急速に薄れてきています。(都会では特に…)代わって注目されてきているのが「直葬」です。火葬にするだけの葬儀屋で、お寺も頼まず坊さんもお出ない、家族だけのお見送りです。

割り食ってきたのが、お寺であり坊さんです。
これからの皆さんの需要が見込めるかなと思っていたら、お寺や坊さんの出番が回つてこないのです。
最近あなたの周りの住宅地に、墓地が急速に造られていませんか。先日も住民の反対運動を、テレビが放映していました。

このカラクリは、①行事としての葬儀が薄れてくることを見越した寺や坊主と、②都市近郊での耕作放棄地の処理に悩むJA(農協)と、

③いつの時代も抜け目のない不動産業者らの思惑が一致して、市街化調整区域を墓地化して、高齢社会の今のように、売り抜けてしまおうという魂胆です。

変化を研究していると、こんなカラクリも容易に見抜くことができます。

Have (所有価値) から Use (使用価値) へ

最近の都市部では、家にせよクルマにせよ、自己所有にこだわらない方が、本当に増えてきています。

地方では、いまでも土地は安く手に入りますし、クルマ会社の誘いに凋落され、チョコ乗りを止められない方は多いでしょうから、この変化の実態はお分かりにくいと思います。

「地方」という豊かなところで長く生活していると、変化に気づくのが遅れてしまうことは否めません。

しかし、先を考えている人は都会であれ地方であれ、もはや「持つ：自己所有する」ことに固執しないのです。

“物質がもたらす幸せの限界”を、今日までの高度化社会の中で認識してしまったものだから、もはや「持つ」ことに執着しないのです。

モノは、必要な時に使えればいいのです。

たとえば若者の場合、デートのとき彼女に「こんな素敵なシチュエーションを演出できる彼って、憎いわ」と言わせしめる“小道具としての”カッコいいスポーツカーがあれば、それが自分のものかどうかは、どうでもいいことなのです。
主役は人との時空の共有
どんな場合も、モノは主役にはなりません。(あなたの会社が売っている商品もサー

ビスも、主役ではないという認識を是非持つてください)

主役は、好き合ったふたりがデートという楽しいひと時を味わう空間であり、時間なのです。

昔の映画ではありませんが、たとえモノなど無くても「清く正しく美しく」、愛しい人と、時空を共有できるところが大切なのです。

人々が時代の進化とともに、こういうことを分かってきたものですから、モノを売る側の業者さんは大変なのです。

いまだにブンブン飛ばしているCMなど流している車メーカーがあれば、まもなくスポイルされるでしょう。

最近、自動車会社がひと息ついたといったニュースもありましたが、それは時代の進化した進んでいない発展途上国での売り上げ増であって、もはや我がニッポンでは、性能も売り方も「利口になった消

費者たち」に合わせられない限り、自然淘汰されていくのです。

いまエネルギー源を、これまでの石油化学から電気へ、最も真剣にシフトしようとしているクルマメーカーはどこでしょう。

こういう会社は生き残れましょう。

その会社は、スフィックスの謎が近未来に及ぼす変化というものを研究してきているのではないのでしょうか。

経営とはお客さまの得を創造すること

クルマにせよテレビにせよ、買うお客にとつて商品そのものは主役ではなく、それを手にすることで感じられる「客の得」こそが主役なのです。

旅行やホテル・観劇などのサービスもまた、然りです。

あなたの売りたい商品は、お客が自分の得を手にしたいために、店からお客側に場所移動していっただけのこと

です。

店側は「商品(サービス)が主役である」と思いたいのでしょうが、お客が欲しいのは商品そのものではなく、それを手にすることで、私にどういう得が得られるのかであり、このエモーション(刺激・演出)こそが経営なのです。

ここまで来ればもうお分かりですね。

経営とは、お客さまの得を創造してあげる活動であり、わが社の儲けはその結果としてついて来るということを…。

知足社会の到来に

経営を合わせる

周囲を見るに、どうみても少子・高齢化の社会です。

「少子化」とは、確実なるマーケットの縮小ですから、これまでの成長拡大路線のやり方ではうまくいきません。

また「高齢化」とはお金はあるけど欲しいものはないという、客役として当てになら

ない方々の増加です。

知足社会の到来です。

欲しいものは十分にあり、足りていることを知るべきです。エゴとは、そういうことなのです。

豊かな時代に育ってきたニッポンの若者の生き方は、「まったく」です。

「そうあわてなさんな、ゆつくり行こうぜ、自分らしくな」。「みんなが違うからおもしろい」といったところでしょうか。

業界リーダーをめざす成長志向型の企業を「ナンバーワンの発想」とすれば、昨日より今日は少しの成長、すなわち自己成長がモットーのそれは、「オンリーワンの発想」といえるでしょう。

「知足」と「まったり」のいまの経営環境のもとで支持されるのは、他者との競争ではなく、自分との戦いを志向する、後者の企業ではないでしょうか。

勉強とは知らないことを学び足すこと

エネルギーや宇宙の法則などに関しては、船井幸雄さんらがたくさん本を書いています。

読まれる場合は、できるだけ最新のものがよいでしょう。スフィックスやピラミッドに関しても今は「検索の時代」

ですから、ネット書店で検索すればたくさんの読むべき本が見つかるでしょう。

大事なことは、講演やこの種の啓発誌で得た知識を火種(コア)にして、あとは自分で情報を手繰り寄せしていく努力です。

聞いた話は忘れれます。自分で苦心して読み通したことは身になります。

まさに「学問にま真がし」です。

勉強とは「知らないことを学び足す」ことです。これほど興奮する知的なスポーツは他にはありません。

いまは非常に楽しい時代なのです。

人に好かれる話し方〜思いやりの力〜

《株式会社ネットワーク21

講師 阿 隅 和 美》

●あなたは、どう見られていますか

日頃、人前で話をするのが苦手だと感じている人は、少なくないようです。人は、対話によって、初めて友好的な人間関係を作ることが出来ます。仕事を円滑に進めるためにも必要です。

経営者や管理職といった立場になれば、尚更です。感じよい話し方を身に付ければ、意思が伝わるばかりか、周囲からの協力も得られます。私は常々、相手を思いやる気持ちがなければ、人に好かれる話し方はできないと感じています。

の印象を受ける表現法では、聴く耳を閉ざします。こうした聴き手の法則にあわせて、自分の態度や表情を考えてみましょう。

どうしたら受け入れられるのか、相手の立場に立って考える、つまり相手を思いやることです。

私は、アナウンサーを16年間していました。入社後、初めてレギュラー番組をもった時の事です。スポーツ番組のアシスタントでした。張り切って臨んだ初回が終わり、プロデューサーに呼ばれ「君の顔は、緊張で強張っている。その顔に違和感があつて、内容が伝わらない。暫くは、しゃべらずに笑って座っているだけでいい」と言い渡されたのでした。録面をみると、緊張で、顔は引きつり声も上

がり、それはひどいものでした。次回から、本当に台本に私のコメントはなく、笑顔を作る事に専念させられました。

半年程経ち、だんだん表情の作り方も分かってきました。すると、周囲の私に對する見方も変わってきました。緊張していても、周りにはその緊張が伝わってこないのです。それに表情が柔らかくなると、自然と声の出し方も堂々となつて、態度まで落ち着きました。

こうして周囲に安心感を与えることが出来るようになっていきました。当時は、アナウンサーなのに、笑うだけなんてあんまりだと反発もしましたが、今にして思うと、少々荒治療でしたが、プロデューサーの意図した

事が分るような気がします。

ここで、申し上げたいのは、表情や声といった非言語によるものが、友好的人間関係を作るうえで、いかに重要かという事です。

メラビアンの法則をご存知でしょうか。これは、アメリカの心理学者が実験して発表したものです。

人の第一印象の構成要素は、見た目が55%、話し方が38%、内容が7%で、実に93%が声や態度によるといふのです。つまり、どんなに話の内容が充実していても、自信のない態度や声では、その効果が期待出来ないのです。

相手に好感をもってもらえる自己表現法を身に付ければ、ビジネスの場でも、プレゼンや交渉など大いに役立ちます。自分に自信が

あり、経験も豊富な方は、偉そうな態度や、自慢話に陥りがちです。

そういう方は、謙虚さや誠実さを心がけたいものです。では、私が経験から得た、人に好かれる声と表情の作り方をご紹介します。思います。

好感を持たれる話し方のトレーニングには、次の3つのステップがあります。

●感じよい声を作る方法

1. 腹式呼吸でリラックス
十声のパワーをつける

良い声を出すには、腹式呼吸が適しています。アナウンサーや俳優等は、皆この腹式呼吸を使っています。腹式呼吸をマスターすれば、声量がアップするので、声にパワーがつき、小さい声の改善に効果的です。腹式呼吸の練習

法は、まず鼻から深く息を吸い、お腹を膨らますイメージで空気をためます。

次に、口から息が続くまで息を吐き出します。これをゆっくり繰り返します。

もう一つ、腹式呼吸には、リラククス効果があります。深く吐く息は、自律神経に作用し、副交感神経を優位にします。副交感神経は、リラククスを感じる神経です。良い声を出すためには、心と体の緊張をほぐす事が大切です。それに、緊張していると相手にも伝わり、せっかくの話の妨げとなります。この両面から、呼吸法は大切です。

2. 自分のベストボイスを探す

お腹から出た息が喉にある声帯とおつて、音になります。その音が共鳴して声になります。鼻腔（目と目の間の骨のあたり）に響かせるように声を出して下さい。この声が、あなたの一番良く通る声です。十人十色と

いいですが、声にも個性があります。どうぞ、ご自分のベストボイスを探しあててください。この時に気をつけてほしいのは喉を締め付けない事です。あくびの形が、喉に負担のかからない良い形です。声がこもりがち、通らないと感じている方は是非試してみてください。明るく、好印象を与え、自分の意思を伝えるのに適しているので、プレゼンや、テレアポなどに向いています。

3. 表情筋を鍛えて、笑顔で明るい声を作る

最後に表情筋のストレッチです。特に男性は、仕事で、歯を見せて笑うことは少ないと思います。しかし、感じ良い話し方には、表情筋を動かす事は欠かせません。人の顔には、口の周りの口輪筋など約40種類もの筋肉があり、これらを表情筋といいます。日本語は「あいうえお」の母音から成り立っています。大きく母音

の口の形を作り、表情筋を動かします。この時笑顔を意識します。これにより言葉が明瞭になり、表情もいきいきします。

せっかくの良い内容も、言葉が聞き取れないと、相手に伝わりません。どうぞ、表情筋を鍛えて言葉の明瞭度を上げてください。

●思いやりを明るい声にのせる

さて、いくら声や表情を磨いても、一方通行の話し方では、相手に伝わらないし、受け入れてもらえありません。それを痛感した経験があります。

私は、10年間、株式組合のキャスターをしていました。スタジオでカメラに向かって原稿を読む仕事です。時間内に正確に伝える事ばかりに気をとられていました。その後、通販番組を担当するのですが、「あなたでは商品の売上が伸びない」と

いわれ、降板させられました。この時、気がつきました。株式組合で、長い間カメラに向かって話しているうちに、相手を意識する事を忘れていたのです。お恥ずかしい話ですが、話は相手のある行為であるという当たり前の事を置き去りにしていたのです。

そんな頃に出合ったのが、「話力」です。あまり、聞きなれない言葉かもしれませんが、これは、「話力総合研究所」の永崎一則所長が、長年の研究により体系化したものです。「話力」とは、

対話者の心格力（心の豊かさ、その人格からにじみでてくる力）

話される内容力（豊富な内容、知識を関連づけてとらえる思考力、創造力や判断力）

相手への対応力（変化する状況や人間にどう対応するか。本質的には、相手に対

する思いやり）

これら3要素の相乗効果である。というものです。

「話力」を高めていく事が、人に好かれる人間関係をつくるということを学び、私に足りないものは、「思いやり」だったと気が付きました。

相手を思いやり、認める努力が、好意的な関係を築いていきます。人は、誰でも認めて欲しい、評価されたいという欲求をもっています。好意は相互交換性です。人に好かれるには、自分から相手を好きになることが先決ですが、一般的には、難しいものです。相手をよく観察して、積極的に良い面を見つける（見つからなければ、視点をかえてみる）ことです。そして、温かい関心を示し、明るい感じよい声と表情で伝える事が出来れば、好感を持って話を聴いてもらえるでしょう。



新入会員の紹介
よろしくお願ひします

郡中丸木リーシング(株)
方八町1-2-10

(株)あさかの旅工房
大槻町字六角64-38

(株)SHIZUKU
田村町金屋字上川原97

(有)舞木自動車
三春町大字上舞木
字向田64

郡山シーリング(株)
富久山町久保田
字前田40-2

(株)大和
富田町字山玉林53-2

(株)ライフエンジニア
菜根3-12-3

(有)尚建築設計
台新1-37-3

(有)サトウ事務機器
船引町船引字北町通り91
22-4-1-7-23 入会会員

仙台国税局からのお知らせ

源泉所得税事務集中処理センター室の設置について

仙台国税局では、源泉所得税事務として、平成22年7月に「源泉源泉所得税事務集中処理センター室」を設置し、納付照会ハガキの発送や納付照会ハガキの未回答者の一部に対する電話照会について集中処理を実施しております。

項目	内容等
名称・所在地等	<p>1 名称 仙台国税局 源泉所得税事務集中処理センター室</p> <p>2 所在地 宮城県仙台市若林区卸町3丁目8-5 仙台中税務署内</p> <p>3 電話番号 0570-05-9012</p> <p>(ナビダイヤル:市内通話料金でご利用いただけます。) IP電話等をご利用の場合 022-236-9541(通常通話料金) ※携帯電話からナビダイヤルをご利用の場合は、通常通話料金となります。</p>
事務の内容	<p>1 納付照会ハガキの発送 (1)納付照会ハガキは、源泉所得税集中処理センター室から発送します。 (2)納付照会ハガキの返送先は、源泉所得税集中処理センター室となります。</p> <p>2 納付照会ハガキの未回答者の一部に対する電話照会 源泉所得税集中処理センター室から、源泉所得税の納付状況等を電話で照会させていただきます場合があります。</p>
対象署	宮城県、山形県及び福島県内の28税務署
開始時期	平成22年7月10日

税務職員を装った「振り込め詐欺」にご注意ください

税務職員を装い、現金自動預け払い機(ATM)を操作させ振込みを行なわせる「振り込め詐欺」による被害が発生しています。

税務職員が納税者の皆様に電話でお問い合わせする場合は、提出していただいた申告書等を基にその内容をご本人に確認することを原則としております。

また、税務署や国税局では

- (1) 還付金受取のために金融機関等の現金自動預け払い機(ATM)の操作を求めることはありません
- (2) 国税の納税のために金融機関の口座を指定して振込みを求めることはありません