



法人こおりやま

2012. 3 第405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 有馬 賢一 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



題名 もうすぐ春

提供 大波 天久
 中国書法研究院客員教授
 郡山法人会副会長

目次

企業と若手社員の温度差と対応	2
東日本大震災に関する 税制上の追加措置について	4
第3回理事会 公益認定移行 申請など審議	5
品質改善で利益の創出を！	6
新創業の思いを強くすれば 道は拓ける	8

なぜ、ギャップは埋まらないのか

企業と若手社員の 温度差と対応

トレーナーグ ウィズユー

代表 阿部眞代



毎年、新人研修を依頼されるたびに、「今年の新人は……」と、思わされることが増えてきた。

ちの方が多い。従って、若手社員を完全に理解できているとは、言い難い。

一方で、入社までは、自分

ねない。が、それにも関わらず、なぜギャップは埋まらないのだろうか。

その原因と対策について考えてみよう。

「以前なら、そのような質問は無かった」「以前なら、当たり前のことだった」などなど……。

と比較的年齢が近い人たちの中で生活していた若者にとっても、いきなり年長者の中に入れば、戸惑うことも多いはずである。

「企業が若手社員に望む事」と「若者の現状」

どちらにとってもギャップ

経済を取り巻くさまざまな

持ちは、中年層が理解できる範囲を超えているのかもしれない。

があることに間違いはない。しかし、そのギャップを埋

な環境が一向に良い兆しが見えない中、企業が業績を

れない。

めていかなければ、仕事が入

上げるために、全力を傾けていることは、誰の目にも明らかである。

企業に在籍している人たちは、若手より中年、あるいは親子ほど年の違う先輩た

人間関係にまで、害は及びか

経費の削減は、無駄を省

は親子ほど年の違う先輩た

人間関係にまで、害は及びか

経費の削減は、無駄を省

くことから始まり、給料の減額にまで及んでいる。

どうであろうか。

そのような中で、企業は少

真爛漫、悪く言えば自分勝手な面が多いようである。子

数精鋭で、難局を乗り越える

手の自由な気持ちだが、そのま

る方策を採った。従って、新人

ま社会人となっても、通用す

社員採用に当たり「即、戦力

ると思い込んでいる節もある。

となれる人」が好まれるのは、

その気持ちが行動に表れると、

当然の成り行きといえよう。

①人としての基本的なマナーに欠ける

企業が若手社員に望むこ

②打たれ強くない

とは、次の3つの力だと言わ

③理屈・言い訳が多い

れている

①何事にも踏み出せる力

②考える力

③チームで活動できる力

③チームで活動できる力

これに対し、若者の現状は

これに対し、若者の現状は

がはたして若者だけの特徴か

がはたして若者だけの特徴か

くる。(しかし、これらの行動

と問われれば、明快に言い切れるものではないような気がする) また、若者は

④素直である

⑤真面目である

など、好ましい力も備えて

いて、企業にとっては社員教育に大いに役立つ部分と言える。

ところで、なぜこのような若者が増えたのだろうか。

高度成長期・バブル期に親だった人たちは、多額な教育費を支払うことに、躊躇しなかった。

その結果、子供たちは

①とても大切に育てられた

②貧しさとは縁がない

③マニュアルで育った

④物事を深く考える習慣がない

⑤常識などはあまり教えられなかったのではないだろうか。

企業が求める精神力やコミュニ

ケーション力などは、就職までの間に学ぶ時間が少なかった

側と若手社員側のギャップが横たわり、今では悩みの種とな

っている。

温度差・ギャップを克服するには

企業は、即、戦力となる人材が欲しいと思

っている。だから、優秀な学生を選び入社させる。

ところが、入社した社員たちに対し、「挨拶ができない」「笑顔がない」「常識がない」

など、入社試験には、殆ど出されていない部分で評価して

はいないだろうか。

挨拶や笑顔、常識は学業とは全く違う畑のもので、むしろ家庭教育の範囲である。

ところが、家庭では子供を大事にしすぎた結果、子供

たちは誰にも注意されずに、成長してしま

った。学校は学問を教える場所である。

では、従来は家庭教育だった筈のものは、どこで教えられるのか。

しわ寄せが、企業に押し付けられてしまったのである。

企業は、躰から教育を始めることとなった。

既に、社会人となって久しい人たちと、社会人になっ

ばかりの人たちとは、何かにつけて判断の基準が違

うものである。職場の先輩たちは、若い人たちが自分たち

と同じ基準で物事を考えているとは思っていない。

しかし、「今どきの若者は……と、つい思ってしまうのは、

「割り引いてあげても、なお……」この思いからであろう。

そうであるなら、それが現状であると、認めてしま

う。現状に合わせた社内

教育をすればよい。

ただし、ここで問題になるのは、「若い社員を日常的に指導できる先輩社員が少

ない」という点である。それなら、全員で人を育てる環境づくりをすればよい。

「簡単に環境づくりなんてと、ブーイングが聞こえてき

うだが、そのためには、各企業が掲げている「経営理念」「信

条」などを利用すればよい。

経営理念(信条)から、自社が期待する社員像を、明

確に全社員に伝えるのである。

自社が期待する社員像を、言葉で表している経営理念(信条)から、わかりやすい行動

に落と込んでみるとよい。

そして、「どのような行動となつて表れるか」を、はつきり

イメージさせることである。

さらに、具体的な社員像を、社員全員で共有する

ある。

上司も新入社員も、みんな同じ基準を持てば、注意することも簡単であるし、話し

合いも難しくない。

「経営理念」(信条)は、判断に迷ったり、答えがわからな

くなった場合に、戻るべき原点なのである。

ところで、若手社員には要求するが、自分は別、あるいは自分は完全、と思

い込んでいないだろうか。

特に、役付の先輩社員たちは自分を省みてほしい。

つまり、全員が理念(信条)を理解し、判断の基準として

行動をとらなければ、温度差やギャップはなくならな

いだろう。

教育費などかけずとも教育はできる。今こそ、「教え

育ることが企業に強く求められる時代ではないだ

国税ニュース

東日本大震災に関する
税制上の追加措置について

(法人に対する特例等)

平成23年12月14日に施行された震災特例法の法人税関係の追加措置です。

たときは、その積立金を損金の額に算入できます。

②復興産業集積区域内で機械又は建物等に再投資等を行った事業年度において、準備金残高を限度として特別償却ができます。

1 復興特別区域制度の創設に伴う特例

(1) 新規立地促進税制

東日本大震災復興特別区域法(以下「復興特区法」といいます。)の施行日から平成28年3月31日までの間に認定地方公共団体の指定を受けた法人で、復興産業集積区域内に新設されたものについては、指定のあった日から同日以後5年を経過するまでの期間(以下「適用期間」といいます。)内の日を含む各事業年度において法人税の課税が繰り延べられるよう、次の特例を受けることができます。

① 所得金額を限度として再投資等準備金を積み立て

特別償却ができます。

(2) 被災雇用等を雇用した場合の法人税額の特別控除

復興特区法の施行日から平成28年3月31日までの間に認定地方公共団体の指定を受けた法人が、適用期間内の日を含む各事業年度において、復興産業集積区域内の事業所で雇用をする被災者に対して給与等を支給する場合には、適用期間内の給与等支給額の10%の税額控除(法人税額の20%を限度)ができます。

(3) 事業用設備等の特別償却等

認定地方公共団体の指定

を受けた法人が、復興産業集積区域内において、平成28年3月31日までに取得等をした機械・装置及び建物・構築物について、特別償却又は税額控除ができます。

(注1) 償却率は、機械・装置については、平成26年3月31日以前に取得等をした場合は100%、平成26年4月1日以降に取得等をした場合は50%となります。建物・構築物については25%となります。

(注2) 税額控除割合は、機械・装置については15%、建物・構築物については8%となります(法人税額の20%を限度とし、控除しきれない場合は4年間の繰越しができます)。

(4) 研究開発税制の特例等

認定地方公共団体の指定を受けた法人が、復興産業集積区域内において、平成28年3月31日までに開発研究用資産の取得等をした場合に、即時償却ができます。

また、その即時償却の対象となる開発研究用資産の

減価償却費については、試験研究を行った場合の法人税額の特別控除の適用を受ける場合、特別試験研究費として税額控除ができます。

(5) 被災者向け優良賃貸住宅の特別償却等

認定地方公共団体の指定を受けた法人が、復興居住区域内において、平成26年3月31日までに新築された被災者向け優良賃貸住宅の取得等をして、賃貸の用に供した場合には、取得価格の25%の特別償却又は取得価格の8%の税額控除ができます(税額控除は法人税額の20%を限度とし、控除しきれない場合は4年間の繰越しができます)。

(注3) (1)(2)(3)及び(5)の特例は、いずれかを選択して適用することになります。

2 被災代替資産等の特別償却の特例

東日本大震災の被災者等

に係る国税関係法律の臨時特例に関する法律(以下「震災特例法」といいます。)で措

置された被災代替資産等の特別償却の特例について、特別償却の対象となる被災代替資産に二輪車等が追加されています。

3 被災者向け優良賃貸住宅の割増償却の特例

平成23年12月14日から平成26年3月31日までの間に特定激甚災害地域内において新築された被災者向け優良賃貸住宅の取得等をして、賃貸の用に供した場合に、5年間、普通償却限度額の50%(耐用年数35年以上のものは70%)の割増償却ができます。

(注) 1(3)、1(5)及び3の特例は、いずれかを選択して適用することになります。

4 被災市街地復興土地地区画整理事業等のために土地等を譲渡した場合の所得の特別控除の特例等

法人の有する土地等の譲渡が一定の要件を満たす場

合には、その譲渡を租税特別措置法に定める特例制度

の譲渡とみなして、それぞれの次に掲げる特例の適用を受けることができます。

(1)被災市街地復興土地区画整理事業として行う公

共施設の整備改善事業又は第二種市街地再開発事業の用に供するため土地等が地方公共団体等に買い取られる場合には、次の特例の適用を受けることができます。

- ① 圧縮記帳(特別勘定の設定を含む。)
- ② 5000万円特別控除
- (2) 特定住宅被災市町村の区域内にある土地等が平成23年12月14日から平成28年3月31日までの間に地方公共団体に買い取られる場合には2000万円特別控除の適用を受けることができます。

(3) 特定被災市街地復興推進地域内にある土地等が被災市街地復興特別措置法の規定により都道府県知事等に買い取られる場合等には、1500万円特別控除の適用を受け

ることができます。

(4) 被災市街地復興土地区画整理事業又は第二種市街地再開発事業に係る土地等が独立行政法人都市再生機構に代わって土地開発公社に買い取られる場合には、土地譲渡益重課制の適用除外とされます。

5 災害による繰越損失金の範囲の改正

災害損失欠損金額となる災害により生じた損失の額の範囲について、東日本大震災などの大規模な災害の場合には、災害のやんだ日の翌日から3年(改正前は1年)以内に支出する費用に係る損失の額が含まれます。

(注) 災害損失欠損金額とは、青色欠損金の繰越控除などの規定の適用を受けていない欠損金額のうち、棚卸資産、固定資産等について震災、風水害、火災といった災害により生じた損失に係るものをいいます。
※詳しくは国税庁ホームページを御覧下さい。

第3回理事会

公益認定移行申請など審議

2月8日、第3回理事会が郡山ビューホテルで開催された。

有馬会長は「公益認定移行準備委員会において、詳細な事業仕訳や会計処理等のシミュレーションが、公益認定要件の公益事業比率50%以上を維持可能との結論に達したので認定の移行申請したい」とあいさつをした。

有馬会長が議長席につき議事審議に入り、公益認定移行申請承認の件、支部組織一部変更の件、平成24年度暫定予算の件について等、満場一致で承認された。
支部組織一部変更については、現在8支部の編成となっているが、1行政区に対し1支部の観点により、田村市区域の船引・常葉・大越・滝根・都路の5支部が統合して「田村支部」として運営していくこととなりました。

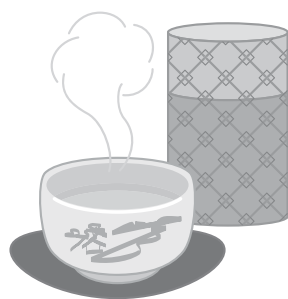
これにより、支部の編成は、郡山・田村・三春・小野の4支部となる。



住民の方を対象に「冬場のカサカサ、かゆみ肌の乾燥防止教室」を開催した。
当会会員の野本百合子さんが講師を務め、冬場の肌の乾燥防止について講話をした。
肌が乾燥したりかゆくなったりする仕組や手入れの方法を演習をまじえて説明した。
続いてお茶会を開き、会員とコミュニケーションを計った。
肌がいいとされるビタミンを豊富に含む抹茶やイチゴの入ったヨーグルトなどを振る舞った。
参加者はお茶を楽しみながら、女性部会員と郡山市内の生活情報を交換するなど楽しいひとときを過ごした。

女性部会は、今回で2回目となる社会貢献活動を開催した。

2月21日、富田町応急仮設住宅「おだがいさまセンター」内で、富岡町、川内村、双葉町の仮設住宅で暮らす



品質改善で利益の創出を！

未来事業株式会社
マネジメントコンサルタント

石黒 和男

■ 利益を上げる方法は？

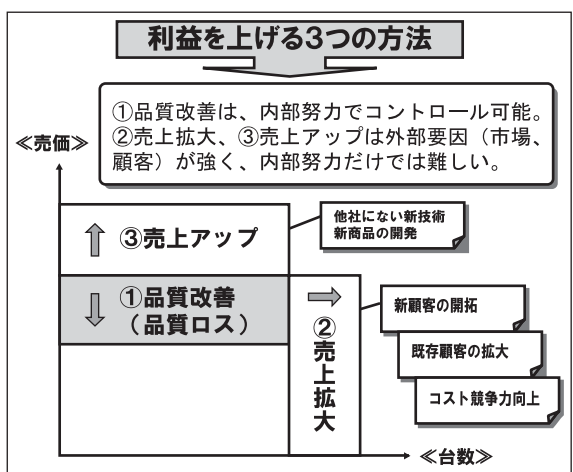
利益を上げるのには3つの方法があります。

売上げを拡大していくには、新規顧客の開拓やリピーター客の確保など、あらゆる方法で攻めていかなければ達成することはできません。まして売価アップは、よほど他社との差別化がないと難しいものです。

例えば、一千万円の利益を出すためには、利益を5%として、2億円の売上げが必要であり、その実現は容易なことではありません。

特に、売上げを増やすには、市場状況やお客様との外部要因が強いだけに、自社だけでは難しいのが現状です。つまり、売上げは「お客様が決める」ものなのです。

そこへ行く品質改善は、売ることとは全く逆で基本的に会社なり経営者が決心し実行すれば、できるも



私が指導している企業先

■ 品質改善で一千万円の利益を生み出すには？

のです。こんなに利益に対して確実な効果が出ることはないのです。品質を改善することにより、その効果金額は大きいものです。

品質改善は、社長の決心と社内内部の懸命な努力でできるものです。

では、社内不良率8%、お客様不良率2%などで表していました。

この%というものがなかなかの曲者で、不良率8%と言っても、単なる不良のレベルを表す「バロメータ」としての数値に過ぎないために「他人事」に感じてしまう恐れがあります。

そこで、この不良率に合わせて「金額」で表示して

考えてみるところ、その途端、社内での品質に対する取り組みはまるで変わりました。

「今日は不良発生によって25万円をムダにした。18万円を不良で捨ててしまった」というような社員たちのやり取りがあらわにこちらで聞かれるよ

うになったのです。

■ 不良品を金額で表せ！

先月の不良品を金額で換算しますと、何と3千万円になることがわかりました。そこで社長は「不良退治によって3ヶ月以内に不良ロスを2千万円にし、1千万円の削減をしよう」と号令をかけました。

この方針を受けて、まず社員たちは工場の一角に不良品を展示するコーナーを設けました。

毎日、掲示されているボードの前で不良品の確認を行い、この不良は金額でいくらの損失になっているか認識することでメンバーの真剣さが増してきました。

■ 不良退治は「初期消火」が決め手！

次に、不良が発生してか

らでは遅い。発生した段階で何千円がムダになって捨てられることになるのを痛感して、不良発生を未然に防ぐ「初期消火」をすることになりました。

「初期消火」のやり方は、作業者は始業時・終業時に守るべき作業標準に従って定期的に自分の作業をチェックし、異常のないことを確認することにしました。もし、異常があったら、ただちに上司に報告して応急措置をとりました。

やがて、全作業員が「本日自分の不良発生は1万5千円だった。申し訳ない、明日はゼロを実現させる」と明日の宣言をして作業を終えるほどの状態になってきました。

■ 3カ月で成果が出た！

やがて3ヶ月を経過しましたが、目標の1千万円の不良低減は見事に達成し、現在は次の3ヶ月でさらに不良を「1千万円削減」に向かつて全員で頑張っているところなのです。

このように3ヶ月ごとに

目標を決めて、達成のために徹底的に取り組む手法を、私たち未来事業では「100日戦争」と称しています。つまり、3ヶ月（90日間）の実施期間とその前の10日間のプランニング期間を合せて、100日間で結果を出す、ということを狙いとしています。

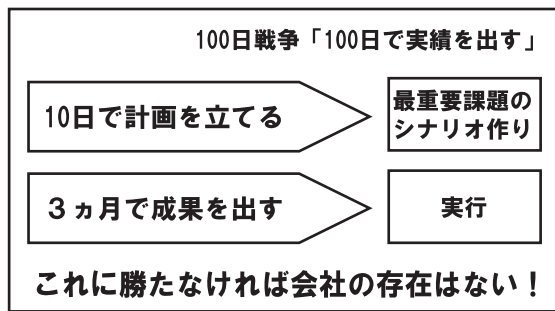
■意識改革が形成された！

この結果、無形の効果として、この社内の雰囲気も変わり、社員の意識がどんどん前向きになってきました。この意識が変わるためのきっかけは、不良率%をそれだけに終わらせず、「金額」で表示し、品質ロスが利益の足を引っ張っているところに気づいたところにあります。

意識改革ができる改善・改革の土壌ができてきます。そして、生き生きとした「挑戦する社風」が生み出されてきました。

■経営はスピードで勝負！

中小企業を襲う不況はま



すまずその深刻さを増しています。この危機的な状況を乗り切るには「一年かけて黒字にする」「スピード」では太刀打ちできないケースが増えています。このように3ヶ月90日間一途に努力を重ねれば、かならず成果が出てきます。そしてこの戦いに勝つための戦略を計画し自分の心に「何としてもやり遂げる」との決意を刻むのに10日間、合せて100日が必要です。「会社の中の問題点のすべてを解決しなければ黒字にならない」ではありません。

全社一丸となって、品質改善に取り組むだけでもその効果金額は大きく、黒字に転換することも可能です。しかし「これに勝たなければ会社の存続はない」と敵に挑む気持ちでチャレンジしなければ成果は出ません。だからこれは戦（いくさ）「100日戦争」なのです。戦いに挑む気持ちで改革に取り組むことが必要です。

■100日戦争のステップ！

① テーマ どうやってこの「100日戦争」を実行するかということですが、まず、計画書を作成することから始めます。

② 現状 テーマとして取り上げた製品不良発生率の低減について、不良を層別したところ90%が「形状」不良だったとします。この場合は管理特性を「形状不良」として、テーマを「〇〇製品における形状不良発生率の低減」とし、要因解析や対策検討を行うと的が絞れます。スピードな問題解決が行えます。

③ 目標 達成したい目標として、3ヶ月後に期待する数値目標を掲げます。例えば、製品不良発生率を5%とする目標を設定します。もちろん金額表示も行います。そして目標期限も、きちんと決めることが重要です。

④ 方向付け 次に不良発生率の低減活動の実施事項を決め、これを「誰が」「どのように実施するか」について方向付けを行います。ここで大事なことは、不良が多くなっている真の原因をつきとめ、その対策の方向を明らかにしておくことが必要です。

⑤ 施策 前述した方向付けにしたがって、具体的な施策を立案します。例えば、不良金額を〇百万円低減する。そのためには、品質会議を開催し、不良発生の原因の追求し、再発防止に努めることが重要です。

⑥ 進捗および成果確認 そして、成果の確認として、金額効果の算出を行います。例えば、不良品削減の場合は、削減された不良数×不良品の単価×年間換算をします。そして、日々進捗はZチャートにより確認します。

■最後に！ 今、求められているのは、一段と激しくなった経営環境の変化に動ぜず、日々、改革を当たり前とする「スピードのある経営」です。トップのやり方により、社員は変わります。「私たちのことを、社長はこんなに理解してくれている。もう少し頑張ろう」という気になります。

■最後に！

ぜひ、この「100日戦争」を全社で取り上げ、トップ自ら説明し、理解させ、社員を「よし、やってやるぞ」という気持ちにさせることが必要なことです。

……守成の中の創業……

経営ジャーナリスト 原田宏治

新創業の思いを強くすれば道は拓ける

後世に名治世者と評される唐の太宗の言行録を綴った「貞観政要」に、「草々と守成、いづれが難きか」という記述がある。

太宗が重臣たちに尋ねた言葉である。経営になぞらえれば、「創業と維持していくことは、どちらが難しいか」という問いに他ならない。賢兄たる読者の経営者・管理者は、どう考えるだろうか。

重臣の一人である魏徴が、「古来からの帝王を觀察しまするに……(略)……ひとたび平和になり安楽になりますと、必ず寛怠(緩み怠る心)を欲するようになります。君主が寛怠を欲すようになれば、その心に逆らってはいけないと思って、諫める者もいなくなってしまう、ついには国家の

危亡を招くようになります。

昔の聖人が国家の安らかなときにも、いつも危難のときを思つて緊張していたのは、正しくこれがためでありながら大いに警戒しなければなりません」と、創業よりも守成が難しいと答えている。

どれほどに優れた君主でも、権力を手にしても年月を経ると、寛怠を欲するようになり、終わりを全うできない。

だからこそ、安泰な時にこそ、慢心に捉われず、危機の訪れを意識して、次なる手を打つことが守成には求められ、努力を怠りなくしていくことの大事さを説いている。

バブル経済から20数年。経営努力もなしに業績が

が上向いていった時代に、危難を思い、守成のための次なる戦略を練られてきたのだろうか。バブル後の失われた20年の中で、気づかさずにはなかつた。

魏徴の言葉を受け、太宗は「創業の難しさは去った。

これからは守成の難しさをみんなが心に刻んで努めていく」ことを述べている。

継続して栄えることのできる企業は、「いい時に慢心せず、次に次なる手を打ち、そして悪い時に悲観せずに、次なる手を打つ」ところなのだが、これほど難しいこともないのだ。

一方、長引くデフレ不況という慢性的な危機状況にあつて、守成を顕現していくことも難しいものだ。

しかし、企業の維持発展

の宿命を果たしていくためには、守成の中に、全社員が新創業との気概を持ち、立ち向かつていくことが欠かせない。

それは、指揮者である経営者が慢心とは無縁の人間力が問われているだけでなく、全社員が知恵と工夫を出し合い、そして努力が求められているのだ。

きつと、企業の活路は見つかる。それは、いつの世も人間が存在する限りにおいて、ニーズは数多あるに他ならないからだ。

ニーズに応えられる自社の経営資源を選択し、集中特化していけば、道は拓ける。

つい最近、仮想商店街「楽天市場」の2011年の取扱高が初めて1兆円台を突破した。

スマートフォン(高機能携帯電話)の普及が後押しただけでなく、顧客層年齢が30〜40代中心から50〜60代に広がってきていることが好業績を支えた理由として挙げられている。

たしかに、東日本大震災後、水や米などを買い求める人が多くなり、ネット注文で重い荷物を玄関まで届けてくれる手軽さを求める人が増大したことに他ならない。

これほど変化とニーズを読み取れば、業績が上がるという好例はないだろう。

ニーズや困り事の変化を読み取り、時代・時流に適合させた仕組みを築き上げれば、市場から支持されていくことの好例でもあろう。

守成は難しい。が、全社挙げて、危難を共有し、新創業の思いで、現場や顧客からの声に耳を傾け臨めば、きつと道は拓ける。困りごとに応える仕組みづくりこそが、経営の王道。王道を行けば道は拓ける。