

- 経営課題解決のキーワード 考える力
- 利益意識を持とう！社員は経営に参加していますか？
- 営業力を高めるプレゼンテーション力の磨き方
- 交通事故死の約2倍！？ 冬の入浴中の事故に要注意！
- 中法の知ってグット 百獣画録・宮城伝統野菜
- 健康情報 噛むチカラを、みんなのチカラに

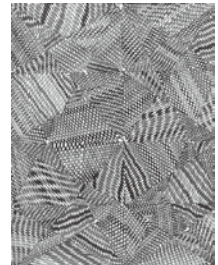
- P.1 インタビュー ((有)寿司勝 代表取締役 庄子 勝久氏)
- P.2~3 フォトニュース (Photo eye)
- P.4~5 経営課題解決のキーワード 考える力
- P.6~7 利益意識を持とう！社員は経営に参加していますか？
- P.8~9 営業力を高めるプレゼンテーション力の磨き方
- P.10~11 交通事故死の約2倍！？ 冬の入浴中の事故に要注意！
- P.12 中法の知ってグット 百獣画録・宮城伝統野菜
- P.13 【健康情報】 噛むチカラを、みんなのチカラに

けやき

●昨年4月、70歳までの就業確保措置を講ずることが事業主の努力義務となった。少子高齢化の急速な進展と人口減少を背景に、経済社会の活力を維持するとともに働く意欲がある高齢者が能力を発揮して高齢者が活躍できる環境整備を目的としたものだ。男性の60代後半でも約6割、70代前半も約4割が何らかの形で働いている（高齢社会白書2022年版）。

●毒舌漫談家の綾小路きみまろ氏の新刊「人生は70代で決まる」には人生の最終章である70代の生き方に含蓄ある言葉が綴られている。その一説に「人生後半は下り坂じゃない、むしろ最後まで上り詰めて、頂点で死ぬんだ」とある。また、陶芸家・河井寛次郎氏は「此世は自分をさがしに来たところ、此世は自分を見に来たところ」の言葉を遺しているが、自身が生を受けて、長き人生体験の果てに、現世で果たすべき、そして生きる意味は何かを掴む充実期こそが70代に与えられていると思えば1日たりとも無駄には思えない。高齢者就業に関する義務を定めた目的の薄っぺらい言葉よりも、老いてなお働く深い意義と意味を自らに刻んでいきたいものだ(S)

公益社団法人東北障がい者芸術支援機構主催
第7回 東北障がい者芸術全国公募展出展作品
タカヤ賞
瀬田 健治作（山形県）：作品名「パラソル」



Message

同じものでも考え方ひとつ。やる奴はやるように考えるし、へこたれる奴はへこたれる方へ考えてしまう。
(電力王と言われた財界人 松永安左エ門)

行きつけにしたい 街のお寿司屋さん



庄子勝久さん

(有)寿司勝 代表取締役

仙台市青葉区中央4-2-30

(公社・仙台中法人会 中央支部)

寿司店で生まれ育ち職人となった庄子さんにお話をうかがいました

地域に根差して70年

創業は昭和28年で、創業者の祖母から実父、実母と引き継がれ、庄子さんが4代目となる。

寿司店の息子に生まれ、実家で修行し、自然な流れで家業を継ぐに至ったとのこと。

ひと昔前まで、寿司は、節目や冠婚葬祭など人が集まる特別な日にかいわえないご馳走だったが、今は良い意味で「手の届くご馳走」になり、時代の移り変わりを実感していると話す。

食生活は多様化しても、寿司はこうじゃなきゃいけないというのではなく、好きなものを好きなように自由に楽しんでいただきたいので、リクエストをいただければお応えします！と得意満面の笑顔を見せた。

杜の都の新名物 “仙台づけ丼”

東北大学の堀切川教授の提案で生まれた“仙台づけ丼”。

堀切川氏が大分県で食べ

たアジのづけ丼にヒントを得て、地元仙台で豊富に獲れる白身魚でもづけ丼を作れないものかと仙台寿司業組合に提案したのが始まり。

そこで、仙台で水揚げされる魚100種類のうち、生で食べられる白身魚をメインに青年部が試行錯誤を繰り返して、2010年“仙台づけ丼”と銘打たれた。

食材・づけダレ・盛り付けは、それぞれの寿司店のオリジナルということで、まさしく寿司職人の技の競演ともいえる新グルメの評判は広がり、中には各店を食べ歩きし、仙台づけ丼コレクションをした方もいるほどファンが増えていったという。

しかし、提供店も徐々に増えてきた矢先、東日本大震災が発生。ご当地グルメの普及どころではなくなってしまう中断を余儀なくされたとのこと。

寿司勝も例に漏れず、店内は食器やら寿司桶が散乱して言葉にならない状況だったが、庄子さんはその日の宴会のために準備していた料理を、すぐにライフラ

イン関係の事業所に提供するという行動を取った。

誰もが気が動転するであろう大震災との遭遇に、咄嗟にこのような行動がとれることに感服した。

さらに、電気が復旧した翌日からは、電気釜が使えるということでおにぎりを作って店の入り口で提供したり、お米が炊ける方には生米と海苔を分けてあげたという。目の前に困っている人がいて、自分には水と電気と米があったから自分に来ることをしたまで、と謙虚に語った。

ただ、あの忘れ得ない東日本大震災を経験したことで、人生のあらゆる面で「震災前」と「震災後」という区切りが生まれたと振り返った。

この時、有事の時こそお互いに手を携えることが大切であるという考えに辿り着けたことがコロナ禍にも活かされたそうで、いつも支えてくれていたお客様への感謝の気持ちを忘れず、これからも自分たちの商売を続けていきたいと信念を表した。

Photo Eye

いま、中法人会は

女性部会・税に関する絵はがきコンクール選考会

今年度で15回目を数える「税に関する絵はがきコンクール」の選考会が11月9日、中小企業活性化センターにて開催された。

仙台中税務署管内の小学校より寄せられた応募総数692作品の力作揃いの中から優秀な作品が選ばれ、各賞が決定した。女性部会では、税のオビ



ニオンリーダーとして、未来を担う子どもたちに「税の大切さ」「税の果たす役割」など、税に対する理解をより深めてもらえるよう今後も力を入れていきたい事業のひとつとしている。

電子契約の概要と契約書作成の注意点セミナー

11月9日、仙都会館にて開催された。

講師に、行政書士事務所UMCサポートの代表で、現在はビジネス資格専門学校大原学園の講師としても活躍されている池田有美氏を迎え、新型コロナウイルスによる社会構造の変化によって進む、ビジネスシ

ンにおけるデジタル化の概要と取扱いの注意点などが教授された。

また、デジタル庁の発表に基づき、今後、各省庁がオンライン化する行政手続き115項目が挙げられ、関係法令の確認と適切な対応が必要であると述べられた。



青年部会 40周年記念事業

昭和57年11月に設立され、このほど40周年の節目を迎えた青年部会の記念事業が11月9日、テンザホテル仙台ステーションにて開催された。



式典に先んじて行われた講演会では、法人会青年部会が租税教育活動と並ぶ新たな柱と位置付けて力を入れている健康経営の取り組みの一環として、講師に（株）うごきのクリニック代表取締役の後藤淳一氏を迎え、「5分でココロとカラダをリフレッシュ！歩行姿勢が未来を変える」と題して行われた。

次いで記念式典では、青年部会の活動を支えてきていただいた歴代部会長はじめ関係各位を来賓にお招きして執り行われ、挨拶に立った現部会長（第21代）の清水雄大氏は「先輩方から

承継したこの青年部会をより発展させ、多様化する時代に求められる組織を目指し、倦まず弛まず挑戦し続けたい」と述べられた。

エコキャンプ回収会

11月12日、青年部会が主体で取り組んでいるエコキャンプ回収運動の、今年度第3回目となる回収会が卸町公園にて開催された。

今回は土曜日の開催であったが、会員企業をはじめとする43団体のご協力により、合計重量約417kg、ポリオワクチンに換算して約104人分の回収量となった。



また、青年部会の活動テーマのひとつでもあるSDGs推進活動の一環として、公園内のゴミ拾いをし、安全かつ気持ちよく回収活動ができるよう取り組んだ。

捨てればただのゴミとして扱われるペットボトルのキャップですが、リサイクルして売却利益を寄付することによって発展途上国の子どもたちにワクチンを届けることができる、この活動へのご理解とご協力をよろしく願います。

次回の回収会は2月26日(日)開催の予定です。

■ 仙台中税務署 署長講演会

11月14日、テンザホテル仙台ステーションにて開催された。

国税庁では、毎年11月1日から17日までを「税を考える週間」とし、この期間を中心に租税の意義や役割、税務行政の現状を理解してもらおう目的で様々な広報・広聴活動を行っている。

仙台中法人会では、この活動の一環として仙台中税

務署の署長講演会を毎年開催しており、今年度も、7月に着任された畠田卓也署長を講師に迎え「税務調査の受け方について」のテーマのもと行われた。



畠田氏は、仙台中税務局調査課の調査管理課長や次長を歴任されたこともあり、普段なかなか知る機会のない不服審理の現場の話や、過去にあった税務訴訟の話に触れ、参加者は興味深く耳を傾けた。

また、講演会終了後は菅原守筆頭副署長、熊谷幸一法人課税第一統括官も交えて経営者懇話会との懇談会を行った。

■ パソコンセミナー エクセル65個の使い方改革

11月16日、野村不動産青葉通ビルにて仙台北法人会との共催で開催された。

講師に㈱富士通ラーニングメディア専任インストラクターの鈴木利絵氏を迎え、業務効率アップにつながるエクセルの便利な機能や時短ワザが65点紹介され、実際にパソコンを操作しながら実践的に習得した。



■ 経理研究会 税務セミナー

11月18日、亜門にて開催された。

講師に仙台中税務署法人課税第一統括官の熊谷幸一氏を迎え「自主点検チェックシート」の活用方法について解説された。



自主点検チェックシートは、企業の税務コンプライアンス向上の取り組みとして、企業における内部統制面や経理面に関する「自主点検」が簡単にできるように法人会が作成したもので、企業自らが自主点検をすることで、自社の成長、財務リスクの軽減につながるとして国税庁も後援している。仙台中法人会のホームページからもダウンロードできますのでご利用ください。

seminar

離職を防ぐ“ほめる気遣い” コミュニケーション術

日時：2023年2月7日(火) 13:30~16:30
会場：エルパーク仙台5階セミナーホール1・2
講師：風土刷新コンサルタントオフィスハセガワ 主宰 長谷川孝幸氏
受講料：会員1名 4,000円/非会員1名 8,000円

seminar

スピードと実行の徹底が会社を変える 変化を生む人と経営

日時：2023年1月12日(木) 13:30~16:30
会場：戦災復興記念館5階会議室
講師：ニュークワイートマネジメント 代表 長井三郎氏
受講料：会員1名 4,000円/非会員1名 8,000円

よい会社株式会社 代表取締役 小岩良

経営課題解決のキーワード

考える力

社員が自ら率先し、積極的に業務を推し進める…。社員が成功や失敗を恐れず、目的や目標達成に向けて行動し続ける…。社員が自社・顧客・社会がより良くなることを模索し続け、実現するアイデアや戦略提言がなされる…。社員に5年後10年後のことを全て任せ、経営層が経営に注力することができる…。

もし、このような未来が実現できたら、どのような気持ちになりますか。

2019年4月、経済産業省は日本型経営に改革を促す「変革の時代における人材競争力強化のための9つの提言」を公表しました。

グローバル化・デジタル化・少子高齢化を迎えるた

めに、企業に欠かすことのできない切り口でした。

あれから3年半。2017年頃から言われ始めていた「VUCA時代（変動・不確実・複雑・曖昧という単語から、未来の予測が困難であることを示す造語）」がコロナ禍で一気に加速。

これまで正解とされてきた解決策が通用しない中、経営を舵取りせざるを得ない状況が続きました。

この「VUCA時代」「正解が通用しない」環境下で、経営課題解決に欠かせないキーワードがあります。

それは「考える力」です。

コーチングで考える力

「考える」という単語には、大きく2つの意味が

あります。

・知識やこれまでの経験に基づき、筋道を立てて頭を働かせること

・自身に問いを立てて思考することにより、答えを導き出すこと

前者は「知識やこれまでの経験に基づき頭を働かせること」が通用しない昨今においては、後者は「考える力」・自身に問いを立てて思考することにより、答えを導き出すこと」が求められています。

一方で、私たちは「考える」やり方を学習したことがありませぬ。また、闇雲に問いを立てても、なかなか成果に至りませぬ。

どのような問いを立てるか、どのような順番で問いを立てるかなど、一定のスキルがないと成果に至らないのです。その成果に直結するスキルとして学ばれているのが「コーチング」という技術です。

「コーチング」とは、「対話を通じて目標達成・課題解決を継続的に支援する技術」を指します。

コーチが問いを立てる。クライアントが「考える」

「答える」ことを繰り返すことで、問題・課題・解決策などが頭の中で整理されます。

また、自分が導き出した答えは「実現したいもの」「納得度が高いもの」であり、モチベーション高く1歩を踏み出しやすい特徴があります。

その行動は、目標達成につながりやすいことから、アスリート・政治家・経営者をはじめ、ビジネス・医療・教育など、幅広い分野で活用されています。

また、ビジネスにおいて、コーチングは3つの目的で活用されています。

・顧客の声を集め、顧客の理想を実現する目的（顧客課題の解決）利益の拡大・顧客満足向上）

・社内の困りごとや現場課題を集め、社内の課題解決を実現する目的（社内の課題解決）生産性向上や省力化）

・社員の行動促進やモチベーション向上の目的（社

員の行動促進）社員の成長や満足度向上）

職場で活用できるポイント

「考える力」を高めるために、取り組んだ事例を一部ご紹介いたします。

2020年、コロナ禍で苦境にあえぐ業界、マネジメント層60名に対して「イノベーション創造」の研修を提供しました。研修にコーチング要素を盛り込み、「考える力」を基に「自身の実現したい事業」を言語化する研修でした。

あれから2年、当時語られていたアイデアが、続々と商品・サービスとしてリリースされています。

2022年、社員1千名規模の一般職80名に対して「ありたい姿を描く」研修を提供しました。

与えられる目標だけでなく、「考える力」を基に「自身のありたい姿」「自身が実現したい目標を作る」研修でした。ある人は「現場と役職者の架け橋でありたい」と。ある人は「課長が

が不在でも、円滑に機能するチームでありたい」と。

ただ作業をこなすだけの仕事ぶりから、職場・会社・顧客や世の中をより良くすると、誇らしく仕事に取り組み姿へと大きく変化しました。

一方で、「考える力」は研修が必要なわけではなくありません。研修をしなくとも「考える力」は活用できません。すぐ職場で活用できるポイントを3点お伝えします。

1. 指示

一方的に指示する、細かく伝えるばかりでは、社員が「考える機会」を失います。結果、指示や細かい説明を待つ「待ち受け社員」が生まれます。

この事態を避けるため、指示に「問い」を加えることがポイントです。

上司…お礼状を送りたいのだけど、宛名印刷をお願いできますか。

部下…お礼状ですね、送り先はどちらですか。

上司…〇〇さんは、何のお礼状だと考える？

部下…先日の展示会ですかね。

上司…そう、展示会のお礼状です。どんな手順で進めたら良いかな？

部下…△△さんが、参加者データを持っているので、そのデータで印刷すれば良いですかね。

上司…そうだね、そうしましょう。他には、どんな工夫ができる？

部下…同封物があれば、印刷後に同封しますけど。

上司…それは助かる！すぐデータを送りますね。

2. 振り返り

仕事前・仕事終わりの「振り返り」を一人で行うのではなく、第三者との「会話」によって行うことです。

仕事の振り返りにおいては、電通が「全国会社員、バイタリティ調査2019」という調査結果を公開しています。調査結果から、「日常の振り返り」と「第三者との会話による振り返り」が、社員のバイタリティ（生命力・活気・エネルギー）に影響していることが読み取れます。

具体的には、バイタリティの高い社員の傾向として「仕事の振り返り習慣の有無があること」、「振り返りの頻度が高い」、「第三者と会話や面談で振り返る傾向が高い」という共通点が見られます。

ここから推察されることは、第三者による指摘・問いによって、行動の量・質が高まっているのではないかと。さらには、第三者との会話を通じて、ビジネスやマネジメントに欠かせない「考える切り口」、「判断基準」などがインストールされているのではないかと。その結果、中長期に渡り「考える力」がトレーニングされて、成果を発揮しているように見えて仕方ないのです。

推察部分を除いたとしても、第三者との会話による定期的な振り返りが、「考える力」・「ビジネス成果」に直結していることだけは、言い逃れのできない事実と言えそうです。

私自身、早朝5分だけ、第三者と「問い」で振り返る時間を設けています。

「昨日、完了した内容・うまくいったこと」「昨日、完了しなかったこと・うまくいかなかったこと」「今日、何を作業するのか・どんなチャレンジをするのか」……。「問い」を基に振り返ることで、これまでと違う成果が生まれ始めました。

G-PPDCA（継続的に改善を推し進める手法）の観点からも、このような振り返り機会を設けることを強く推奨します。

3. 共に考える

会社のビジョンや理想像、チームのビジョンや理想像などを、社員は本気で考えたことがあります。

社員が自分事で仕事をするために、討議する時間を設けることが必要です。

問い…会社のビジョンを実現するためにどのようなことに取り組みたいか？

問い…このビジョンだけでなく、社会の役に立つために、どのようなことができるか？

問い…社会がより良くなり自社がより良くなるために、どのようなチームになれたら最高だろうか？

問い…そのチームで社会をより良くしていくために、自分自身はどのような姿になれたら最高だろうか？

このような対話を重ねることで、企業ビジョンが浸透し、進むべきチームの方向性が揃い、仕事がいやしい環境が生まれます。

組織の価値観が一致することで、仕事の質や結果が大きく変化します。

このように、グローバル化・デジタル化・少子高齢化を乗り越え、抱える経営課題「利益拡大・顧客満足・生産性・社員成長など」を解決する一つの切り口が「考える力」です。

事業戦略を考える、部下に行動を考えさせるなど、「考える力」を高めながら、これまでと異なる成果を生み出していただきたいのです。

「考える力」を基にした貴社の発展を、心から祈っています。

利益意識を持つとう！

(株)プロモーターズ・カンパニー
 中小企業診断士 石川アサ子

社員は経営に参加していただけますか？

企業は、利益を生んで資産を増やす活動をしていきます。

資産とは、いわゆる「ヒト」、「カネ」、「モノ」と言われる経営資源のことです。この経営資源を資本として、企業は世の中に一層多くの商品・サービスという価値を提供し、成長、発展、存続をしていきます。企業は売上を増やすと同

会社にとって、利益を生む仕組みのことを収益構造（ビジネスモデル）といいます。儲け（利益）はどこから生まれるかというと、簡単に言えば、商品・サービスを売り上げて、入ってくるお金（収益）からその商品・サービスを売り上げるまでに必要となるお金（費用）を差し引くことで生まれま

時に、どうにか利益（カネ）を生み出し、人材（ヒト）と経営資源（モノ）に投資していく必要があります。

しかし、このような企業本来の目的に対して、多くの中小企業の社員にとって「売上」は分かりやすく目標達成意識も持ちやすいのですが、「利益」に関してはいまいちピンとくるものが少ないようです。

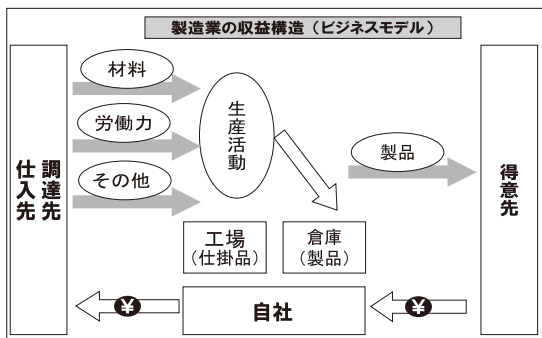
収益構造（ビジネスモデル）は儲ける仕組み

利益をたくさん生むためには、売上を多くすること（単価×数量）と調達コスト（単価・物流）と製造コスト（時間・経費）、一般コスト（販管費）を少なくすることが必要ですが、一般の社員がなかなか目にする機会の少ないこれらのコストを日々の活動のうえで把握するのはなかなか困難

なのです。

なぜなら、基本的に会社の経理は「動いたお金を事後的に記録する」からです。

会社の経理には、大きく「財務会計」と「管理会計」と呼ばれるものがあり、前者はお金の流れを帳簿に記録して、1年に1度会計原則に則った「財務諸表」を作成することが目的になります。



この「財務諸表」は会社活用の重要な報告書であるのですが、あくまでも、今期は利益が出たか出なかったかの結果である「過去の数字」になります。

日々の経営管理は管理会計で行う

管理会計は英語で「Management Accounting」といい、現在の状況把握や将来の變化予測をしながら、日々の会社のマネジメントをするものです。

管理会計を行うためには、財務諸表などの過去の実績を元に各利益項目や費用項目など目的別に細分化し分析をして、目標となる「予算」を決め、その指標となる「管理項目」を設定します。そして、日々の経営活動においてその「管理項目」をチェックしながら「予算」と「実績」を比較します。

CVP分析で収益構造を見直す

いざ管理会計を始めるときに、一番初めに基本となるものが、CVP (Cost Volume Profit

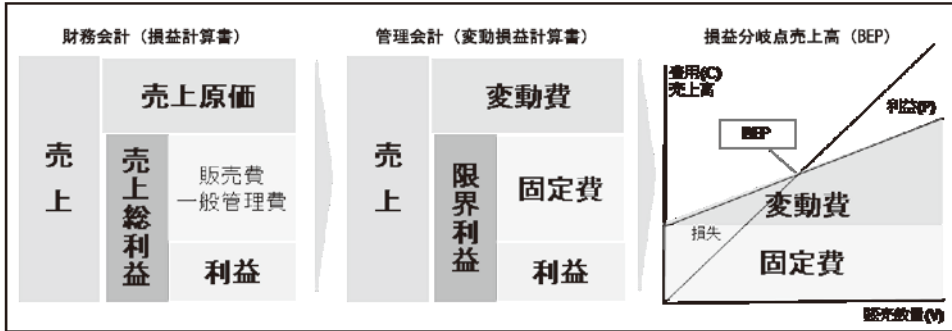
そこで、今期（現在）利益を生むために全社的に社員一人ひとりがどのような仕事に取り組んでいくのか、を示す「管理会計」が必要となっけてきます。

財務会計との大きな違いは、財務会計は動きようのない「過去の数字」であるのに対し、「管理会計」は過去の実績に基づいた、未来の数字（予算）を設定して、それを日々（現在）進捗の管理をして、必要に応じて対策を講じていくことです。

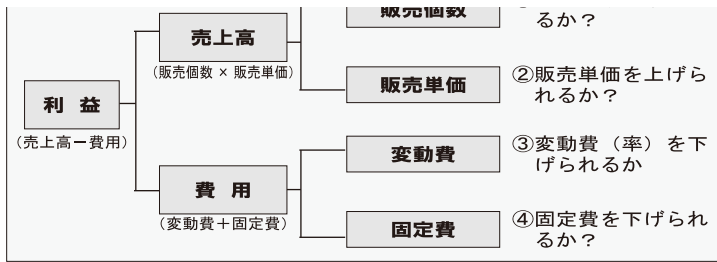
また、財務会計は、税理士さんなど専門家の助言に従い会計ルールに則って経営者や経理担当者が作成するのに対して、管理会計は、会社における全ての部門や社員一人ひとりが取り組むことになります。

いit) 分析と言われるもので、これを損益分岐点分析ともいいます。会社の費用を売上に比例

● 損益岐点売上高 = 固定費 (= 販管費) ÷ 限界利益率 (= 売上総利益率)



して発生する変動費と売上に関わらず発生する固定費に分解して、自社の収益構造を検討するものです。簡易的に売上原価を変動



材料の仕入や時間短た、費用を下げるため。例えば、売上を上げるには、販売数量を上げると販売単価を上げることを考えられます。

日にするのかを検討す。CVP分析を行う目的は、自社の利益を生むために、変動費と固定費と販売量(売上)の各要素を分解して、一体なにを日々の経営の管

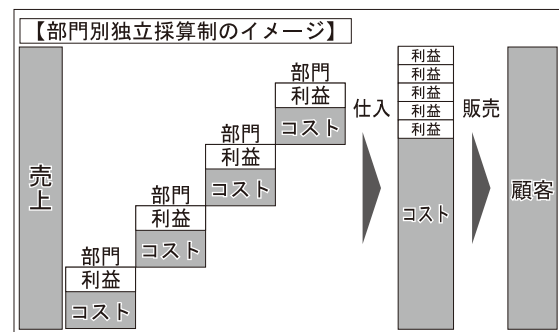
縮などの変動費を下げることや、無駄な経費削減や余剰資産の整理などの固定費

アミーバ経営を行って京セラは1959年の創業以来赤字を出しておらず、また2010年に経営破綻し、稲盛氏が会長として託された日本航空(JAL)においても、このアミーバ経営が適用され、就任の翌年からの黒字化、3年後に再上場となり再建させたことでも有名です。

どのような手法かというのと、企業の組織を「アミーバ」と呼ばれる小集団に分け、それがまるで1つの会社のように独立採算での運営をするということです。

稲盛和夫氏の「アミーバ経営」とは

を下げることが考えられ、それぞれが経営管理項目の指標となりうるのです。



各アミーバ(部門)の活動の役割や成果を分かりやすく示すことで、リーダーを中心に社員一人ひとりが関わる収支を意識するよう

で運営することで、全社員が経営に参画する「全員参加型経営」の考え方が根本となり、また経営者意識を持つリーダーを社内育成することにもつながります。

また、稲盛氏がJAL再生の時に掲げたフィロソフィのなかに、「一人ひとりがJAL」というものがあります。

このように、売上を最大に、経費や時間を最小にするといった、原理原則にもとづいた部門別採算制度をおこなうことで利益意識が醸成されるのです。

また、もう一つ特徴的なことは収支の決算が「時間当たり採算」になっていることで、アミーバの規模が異なっても比較でき、一人ひとりが仕事の創意工夫で効率化を生み出す指標になっています。

営業力を高める プレゼンテーション力の磨き方

未来事業株式会社執行役員・上級コンサルタント 石黒 和男

営業活動の中でプレゼンテーションは、集客に結びつける大切な活動のひとつです。
お客様の課題やニーズを汲み取ること、そしてそれに対する答えを的確に提案できるプレゼンテーションは重要です。
営業マンであれば、だれでもプレゼンテーション上

手でありたいですね。
私は「プレゼンスキル」を武器に売上を伸ばしたことがあります。ええー！？と感じる方も多いと思います。

実際、工夫一つでプレゼンの質も上げることができ、それによって成果に結びつけていくことができます。
営業マンに求められるのは積極的にお客様の課題解決につながる提案を行っていく姿勢です。

そして、提案書をもとにプレゼンテーションを行い、お客様から受注をいただくことが、プレゼンテーションのゴールになります。

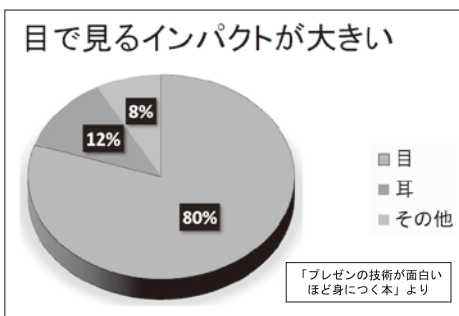
情報は短時間で伝える

私たちは日ごろ、自分に必要と思われる情報をどうやって収集しているのでしょうか？

「情報」を視覚・聴覚・触覚・味覚・臭覚の五感で収集する量を100%とすると、視覚が80%、聴覚が12%、その他が8%といわれています。

この結果からも目で見

情報はインパクトが大きいです。情報が分かります。



それに加えて、一分間に言葉であれば「300字」、画像であれば「2000字」ほどの情報を、伝えることが可能です。文章を読んでもらうよりも、ひと目で分かる「図」や「写真」で訴えたほうが、スピーディに伝えることができます。

プレゼンテーションの作りのポイント

社内資料と違って、お客様への提案書は「表紙（タイトル）」が重要です。
お客様は、これから何を提案されるのか、期待して待っています。

そこで、タイトルを読んでもピンとこなければ、内容を見る意欲も半減してしまいます。

これから見てもらう提案書が魅力的かどうかは、表紙の作り次第で変わってきます。手に取って見てみたいという気持ちにさせることは、プレゼンテーションが成功するかどうかのカギを握っていると云えます。
提案書の基本は「テーマの明確化」です。

テーマが決まったら、「内容の組み立て」や「シナリオの作成」が大切です。まとめると次のようになります。

■内容を組み立てる

いきなり、PCで作成するより、鉛筆などでラフスケッチを描くようにします。
提案書には解答があるのではなく、お客様にいかにか理解していただくかがポイントです。

■相手の利点を記す

次に、「シナリオの作成」の段階で具体的な情報を作成します。
ここで初めてこれまで収

集した、あらゆる顧客情報が必要となります。
いつもお客様にとって何が利点となるかを考えておきます。

積極的にプレゼンの場を作ろう

私の指導先の一つに、ある学習塾関連の会社があります。その会社の社長は、何とか学習塾の売上をもっと伸ばせないかと相談に来ました。

社長には、できる限り「プレゼンテーションの場」を増やし、それによって売上向上を図ろうということを説明しました。

その会社は、はじめてのお客様の所に行く時も、これはチャンスだと思えば、たとえ相手が一人であっても「プレゼンテーション」をさせてもらうようお願いしていったのです。

そして、プレゼンする際は、ペーパー提出するだけでなく、小型プロジェクト持参の上でスライドを使いながら、まるで数十人を前にするようになったのです。

【事例】幼児教室向け 「提案」

提案の内容は、具体的な特徴づけを行ない競合企画との差別化を図り、顧客獲得するために、ほかの企画にない独自の展開策のご提案です。（左図）

プレゼンテックを 知っておこう

小型プロジェクターで映しだされる画面の効果は予想以上にあり、工夫一つで成果に結びつけることができましたが、ここまでするには営業マンの悩みがありました。

「もつとスムーズにプレゼンすることができないものかな」ということでした。パワーポイントの操作に

手間取って、自分のペースが乱れると、顧客の社長やキーマンが顔を揃えているので、焦りが倍増してしまふことでした。

そこで、もつと簡単な操作方法を身につけるために「F5」のボタンを押すことを薦めました。これだけでスライドショーになるので大変便利です。

もう一つ、営業マンから相談があつたのは、パワーポイントをプロジェクターに接続して行くと、全体像が見えにくくなることでした。「木を見て森を見ず」状態に陥りやすいことが分かりました。

そこで、説明の途中で全体像を描いたページに戻りたい時は、そのページの番

号と「Enter」を押し、また戻って説明する時は、再びもとの番号と「Enter」を押すことにより、スムーズな説明をすることができました。

プレゼンは分かりやすく

プレゼンテーションでは、自分が作成した提案書に沿って話していきます。

プレゼンテーションにおいてしばしば起こりがちなのが、「今、提案書のどの箇所を話しているか」わからなくなってしまうことでした。

これについては、「これからこの部分を話しますよ」「今この部分を話していきますよ」という説明を心掛けると良いでしょう。

そのほかに意識しておいてほしいのが、「結論」と「要点の繰り返し返し」です。まず結論から述べて、その後に理由や経緯を話すと良いでしょう。

お客様は、「何を主張したいのか、最後まで聞かないとわからない」ということがなくなりまふ。

そして、話題の区切りに要点の繰り返しを行なうと、こちらが訴えたいポイントを、お客さまにしっかりと植え付けることができます。

プレゼンで私が 心がけていること

今まで講演を行って感じたことは、プレゼンテーションが進むにつれ、参加者の集中力が低下してくる点です。

集中力は平均40分程度です。それ以上におよぶプレゼンテーションであれば最初から最後まで集中しろというのは無理な話です。

そこで、私が講演で心がけている一言をご紹介します。

- ①必ず参加者全体に向かって大きな声で、「ここからが重要ですのでよく聞いてください！」
 - ②ホワイトボードに書いて「メモしてください！」
 - ③「いかがですか？」と数人に伺ってみます
 - ④「何ページを開けてください！」というような言葉
- をプレゼンテーションの節

目に入れると、プレゼンテーションの流れを変えることが出来ます。

まとめ

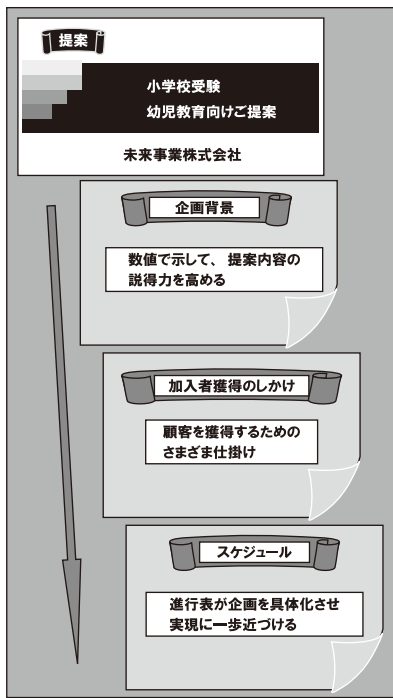
いきなり提案といっても、情報がなければどうしようもありません。日ごろから顧客情報をしっかりと収集し整理しておきましょう。

情報が集まったら、口頭による説明ではなく、きちんとした「提案書」としてお客様にすると、言葉だけの提案より説得力が高まります。

お客様の課題をくみ取り、そのニーズにこたえることで受注につながる事ができます。

そのためには、お客様が要望している内容に対する答えを的確に提案できるプレゼンテーション力を磨いておくことが重要です。プレゼンテーションは、これからビジネス社会で活躍していくためには不可欠なものです。

皆様の営業活動に少しでも役立てていただくことを、心から願っています。



交通事故死の約2倍?!

冬の入浴中の

事故に要注意!



体を温め、1日の疲れを癒してくれるお風呂。しかし、寒い季節、入浴中に気を失い、浴槽の中で溺れる事故が多くなります。特に高齢者は注意が必要です。

えています。

特に65歳以上の高齢者の死亡事故が多く、毎年11月から4月にかけて多く発生しています。厚生労働省人口動態統計（令和3年）によると、高齢者の浴槽内での不慮の溺死及び溺水の死者数は4,750人で、交通事故死亡者数2,150人のおおよそ2倍です。冬場こそ入浴時に気を付けてください。

なぜ、冬に高齢者の入浴事故が多くなるの？

お風呂の最中、頭が「くらくら」と感じることはありませんか？

入浴中に意識を失い、そのまま浴槽内で溺れて亡くなるという不慮の事故が増

入浴時の事故が多くなる原因の一つは、急な温度差による血圧の急激な変化です。暖房のきいた暖かい部屋から、冷え込んだ脱衣所に移動して衣服を脱ぎ、浴室も寒いと、血管が縮まり血圧が一気に上昇します。

室内	脱衣所	浴室	浴槽内
暖	寒	寒	熱
血圧安定	血管が縮んで血圧上昇	血圧がさらに上昇	血管が広がり血圧低下

その後、浴槽に入り体が温まってくると血管が広がり、急上昇した血圧が下がります。

この急激な血圧の変化により、一時的に脳内に血液が回らない貧血の状態になり一過性の意識障害を起こすことがあります。

浴槽内での意識障害が溺れて死亡する事故の原因の一つとして考えられています。特に65歳以上の高齢者は、血圧を正常に保つ機能も衰えてきている場合がありますので注意してください。

また、血圧が不安定な方、風呂場でめまいや立ちくらみを起こしたことがある方も注意が必要です。

それでは、どのような点に注意すれば安全に入浴できるのか。溺れる事故を防ぐための対策を次の章で紹介しましょう。

入浴中に溺れる事故を防ぐためには？

入浴中の事故は、持病や前兆がない場合でも起こるおそれがあります。

「自分は元気だから大丈夫」と過信せず、「自分にも起きるかもしれない」という予防意識をもちましょう。

高齢者の方だけでなく、家族みんなで、次の6つの対策を心がけましょう。

1. 入浴前に脱衣所や浴室を暖めておく

急激な血圧の変動を防ぐため、お風呂を沸かすときに暖房器具などを使い脱衣所や浴室内を暖めておきましょう。

浴室に暖房設備がない場合は、「湯を浴槽に入れるときにシャワーから給湯する」、「浴槽の湯が沸いたところで、十分にかき混ぜて蒸気を立て、ふたを外しておく」など、できるだけ浴室内を暖め寒暖差が少なくなるように工夫しておきましょう。

2. 湯温は41度以下、お湯につかる時間は10分までを目安にする

熱いお湯や長湯が好きな人は注意しましょう。例えば、42度のお湯で10分入浴すると、体温が38度近くに達し、高温温などによる意識障害を起こす危険が高まります。

お湯の温度は41度以下にし、お湯につかる時間は10分までを目安にし、長時間の入浴は避けましょう。温度計やタイマーなどを活用して、湯温、部屋の温度、入浴時間など普段意識しにくい部分について「見える化」することもおすすめです。

また、かけ湯をしてからお湯に入りましょう。心臓から遠い足先のほうから肩まで徐々にお湯をかけてお湯の温度に体を慣らすと、心臓に負担がかからず血圧の急激な変動を防げます。



3. 浴槽から急に立ち上がらない

入浴中には体に水圧がかかっています。その状態から急に立ち上

がると体にかかっていた水圧がなくなり、圧迫されていた血管が一気に拡張し、脳に行く血液が減ることで脳が貧血のような状態になり、意識を失ってしまうことがあります。

浴槽から立ち上がった時に、めまいや立ちくらみを起こしたことがある方は要注意です。浴槽から出るときは、手すりや浴槽のへりなどを使ってゆっくり立ち上がるようにしましょう。



4. 食後すぐの入浴や、飲酒後、医薬品服用後の入浴は避ける

特に、高齢者は、食後に血圧が下がりすぎる食後低血圧によって失神することがあるため、食後すぐの入浴は避けましょう。

飲酒によっても一時的に

血圧が下がります。飲酒後はアルコールが抜けるまでは入浴しないようにしましょう。また、体調の悪いときや、精神安定剤、睡眠薬などの服用後も入浴は避けましょう。



5. お風呂に入る前に、同居する家族にひと声かける

入浴中に体調の悪化などの異変があった場合は、家族などの同居者に早く発見してもらうことが重要です。そのためにも入浴前に家族にひと声かけてから入浴するようにしましょう。



6. 家族は入浴中の高齢者の動向に注意する

家族は、高齢者が入浴していることを気にかけておき、「時間が長い」、「音が全くしない」、「突然大きな音がした」など何か異常を感じたらためらわずに声を掛けるようにしましょう。



風呂場で倒れている人がいたら

もし、浴槽でぐったりしている人（溺れている人）を発見したら可能な範囲で対応しましょう。

1. 浴槽の栓を抜く。大声で助けを呼び、人を集める。
2. 入浴者を浴槽から出せるようであれば救出する。出せないときは、ふたに上半身を乗せるなどして沈まないようにする。
3. 直ちに救急車を要請する。
4. 浴槽から出せた場合は、両肩をたたきながら声を掛け、反応があるか確認する。反応がない場合は呼吸を確認する。
5. 呼吸がない場合には胸骨圧迫を開始し、救急車の到着まで続ける。人工呼吸ができるようであれば、胸骨圧迫30回、人工呼吸2回を繰り返す。



百獣画録

動物アーティスト
シートン 大友



エゾヒグマ(食肉目クマ科)

『クマの月の輪模様』



クマの仲間の多くには、胸に白い三日月のような月の輪模様があります。実はこの月の輪には個体差や地域差があるらしいのです。

本来は月の輪がないヒグマでも、北海道に生息している亜種のエゾヒグマには稀に月の輪がある個体が産まれてくることがあります。

また、ツキノワグマも個体によって月の輪が小さかったり、まったくないツキノワグマはマタギの専門用語では「ミナグロ」と呼ばれていて、山神の使いと言われるほどに稀な存在だとこのとです。

アメリカクロクマも基本的には月の輪がない種類ですが、日本国内のサファリパークの公式

ページの写真を閲覧したとき、胸に小さな月の輪がある個体が生居ることに気付いたこともあります。

私は今(2022年)から6年ほど前に大阪の天王寺動物園でミナグロのツキノワグマを実際に見たことがあります。それが最初で最後の出会いだったようで、残念なことに最近亡くなったという記事が書かれていました。

◆作者紹介◆

シートン大友(本名:大友浩一郎) 1993年生まれ。岩沼市在住。幼い頃から動物を主役とした物語に親しみ影響を受けた。現在は、動物の骨格や筋肉、行動について研究を続け、制作活動と動物の保護活動など幅広く活躍中。



野菜博士に聞く! 宮城伝統野菜

株式会社今庄青果
代表取締役社長 庄子泰浩

旬の食材 仙台白菜

今や、冬の定番となった仙台白菜。

明治時代に中国の華北地方から伝来した種子をもとに、大正時代に松島湾内の浦戸諸島で育成された「松島白菜」が我が国の白菜の原型のひとつと言われ、かつて宮城県は全国一の白菜産地でした。

ひとくちに仙台白菜といってもいくつもの品種があり、中でも主力品種の「松島純二号」は一般的な白菜よりも大型で柔らかく甘みが強いのが特徴です。また、うま味成分であるアミノ酸を多く含んでいるので塩漬けに適しており、「おかず」になる白菜漬けが作れます。そして驚くほど美味しさが長持ちするんですよ!

発祥の地、中国では「大根・



豆腐・白菜」が養生三宝と呼ばれているくらい栄養価が高く、ビタミンCや食物繊維、カリウムも豊富で、体調を崩しがちな冬、風邪予防や免疫力アップにも非常に効果的です!

仙台白菜は、比較的塩害にも強いことから、東日本大震災で被災した畑で生産を復活させ、復興のシンボルにもなっています。鍋に漬け物、餃子にサラダ、たくさん食べて復興のシンボルを応援しましょう!

◆仙台朝市今庄青果◆

〈東四市場店〉
青葉区中央4-3-1
☎ 21319846
〈朝市場店〉
青葉区中央4-3-28
☎ 71210356

DR.YOKO's Cafe

体にちょっと優しいお話し

健康づくりで気をつけたいポイントや病気の予防方法をお伝えします。

今月のテーマ

噛むチカラを、みんなのチカラに

良く噛んで食べなさい。噛むことは良いことだ。昔から言われてきたその言葉には、思っていたよりも多くの大事な理由がありました。

いま、医学や科学の進歩によって“噛むこと”の必要性や、“噛むこと”がもたらす意外なチカラが明らかになってきています。“噛むこと”は脳や心、身体にまで影響を及ぼします。今月は、適切な“噛む”を実践することが私たちにとってどんな良いことにつながるのかを紹介しま

今注目の「舌圧」

噛むことに特に問題がないのに、食べ物がよく口の中に残る人は「舌圧」が弱いのかもしれません。

舌圧とは舌が上あごに接触する力です。舌は筋肉でできた組織なので、軟らかいものやツルっと飲み込めるものばかり食べていると舌圧は低下します。舌圧が弱いと「噛んで飲み込む」という運動に支障をきたし口の中に食べ物が残りやすくなります。それが器官に入ってしまうとむせたり誤嚥性肺炎の原因になったりします。また、「噛んで飲み込む」ことが不十分であれば栄養摂取の低下となり、それがフレイル（虚弱）にもつながっていく可能性があります。固いものを良く噛んで食べるのが大切です。

咀嚼回数と血糖値

北海道大学から咀嚼回数と血糖値の関係についての研究が発表されました。

この実験では、朝と夜の咀嚼回数が食後血糖にどんな変化をもたらすのかを調べました。その結果、夜（20時）に良く噛む（40回）群ではインスリン分泌や食後血糖に目立った変化はなかったものの、朝（8時）に良く噛む群は大幅に上昇し、食後血糖も速やかに低下することが分かりました。さらに、朝の実験では、40回噛む群が10回噛む群に比べて、インスリンの初期分泌が約48%多い結果でした。良く噛むことが糖尿病予防に期待できると、改めて分かりました。

咀嚼とストレス解消

リズム運動が幸せホルモンと呼ばれるセロトニン分泌を高めることが分かっています。日常生活の中で必ず行う“噛むこと”はリズム運動の一つです。ある程度歯ごたえのある食事を選び、噛むことを意識しながら食べるだけでもセロトニン分泌には効果的です。食事はもちろん、ガムを噛むということもリズム運動の継続になるので有効といえます。現代社会において、ストレスを全く感じずに生活することは不可能です。重要なのはストレスとの付き合い方です。自分に合った発散法を見つけるとともに、身近なリズム運動である“噛むこと”を意識して生活することもストレス軽減につながるのです。

オーラルフレイル予防のために 食べるチカラを維持しよう！

お口の健康維持に大切なのは、口回り(頬・唇・舌)の筋肉を鍛え、柔軟に動きやすくすることです。下記で紹介するお口のエクササイズでは、オーラルフレイルの予防に加え、たるみの解消などアンチエイジングにも効果的です。今回は「舌」のエクササイズを3つ紹介します。

3 舌のエクササイズ 1
～舌をよく動かして、舌の力を強化しましょう～

1. 基本フォーム
2. 口を大きく開ける
3. 舌をべーんと平らに出す

1～3を1～5回繰り返す

3 舌のエクササイズ 2
～舌の力を強化して、飲み込む力を鍛えましょう～

1. 基本フォーム
2. 口を大きく開ける
3. 舌の先を左側へまっすぐ左の奥につける
4. 舌の先を右側へまっすぐ右の奥につける

1～4を1～5回繰り返す
大きく口を開けて、顔を正面にむき直して大きく左右に動かしましょう！

3 舌のエクササイズ 3
～舌の力を強化して、飲み込む力を鍛えましょう～

1. 基本フォーム
2. お口を開けて舌全体を上あごにすっぺりとおさまるように押し上げる。舌の裏のヒモを十分に伸ばす。
3. 舌をゴーンとならして、舌を上あごから離す。

1～3を1～5回繰り返す
口は「ア」の形にし、口角や頬のアップ、舌の裏のヒモを持ち上げるようにしましょう。

！ポイント解説！
舌は、普段口の中で納まっているものです。しかし、舌は口の中でたくさん動かしている筋肉です。食べ物を左右の奥歯に送ったり、飲み込みやすいように後ろに送ったり。飲み込むときは舌の奥を持ち上げて飲み込む。実は、舌は口の中全体さらには喉の奥でも動いています。舌先だけでなく、喉に近い舌の奥から大きく動かすつもりで取り組むと、より効果的です。

SHINKOKAI 医療法人社団進興会

せんだい総合健診クリニック

住所 〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー 4F

TEL 022-221-0066(代表)

URL <https://www.sskclinic.jp/>


記事についてのお問い合わせ ☎022-221-1274

日本歯科医師会は、「ひとくちにつき30回以上噛むこと」を推奨しています。

忙しくなった現代では、食事の時間を惜しむあまり噛む時間が少なくなっています。さらに、軟らかい食品が多くなつたことでわずかに半世紀で噛む回数の少ない食事になっていきます。

噛むことは、実は健康への第一歩です。噛むことの大切さを考えることを目的とした「日本咀嚼学会」も発足し、咀嚼回数が多ければ多いほどダイエット効果も高いと証明されています。

噛むことは、実は健康への第一歩です。噛むことの大切さを考えることを目的とした「日本咀嚼学会」も発足し、咀嚼回数が多ければ多いほどダイエット効果も高いと証明されています。



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

仙台中税務署からのお知らせ

国税の納付は

スマホで
スマートに

6つのPay払い(〇〇ペイ)から
納付手続きが行えます！



スマホアプリ納付の
詳しい情報はこちらから



イータ君

令和4年12月1日から国税のスマホアプリ納付が利用可能になります。

✓ **事前手続き不要！**

✓ **いつでもできる！
場所を選ばず
どこでもできる！**

「国税スマートフォン
決済専用サイト」に
アクセス！

Pay払い(〇〇ペイ)
を選択し、画面の表示
に従って手続き！

留意点

- アカウント残高を利用した支払い方法のみ利用可能なため、事前に利用するPay払い(〇〇ペイ)へのアカウント登録及び残高へのチャージが必要です。
- 原則として、全ての税目で納付が可能です。ただし、印紙を貼り付けて納付する場合等、ご利用ができない税目があります。
- 一度の納付での利用上限金額は30万円です。
※ 利用するPay払い(〇〇ペイ)で設定された上限金額により、利用可能な金額が制限される場合があります。
- 領収証書は発行されません。
※ 領収証書が必要な方は、金融機関や税務署の窓口で納付してください。
なお、「納付手続の完了」画面で「納付内容をダウンロード」していただくか、「納付情報の入力」画面でメールアドレスを登録し、納付手続完了メールを受信することで、納付内容を確認することができます。

詳しくは、国税庁ホームページ(<https://www.nta.go.jp>)をご覧ください。

国税に関する御相談・御質問は、気軽にお電話で！



仙台中税務署 TEL 022-783-7831 (代表)

音声案内で「1」を選択してください。「電話相談センター」につながります。

※税務署での面接相談御希望の場合は、事前予約が必要です。