

長田会計事務所

通信 2018年4月号 Vol. 143

【TOPICS】

- 1P: ◇老子「上善の言葉」 ◇お仕事備忘録 ◇4月の勉強会のお知らせ
2P-3P: ◇人の輪数珠つなぎ～株式会社アイナレッジ 妹尾順次社長インタビュー～
4P: ◇未来へ続く道 ◇経営学のさわりのさわり
5P: ◇長田会計事務所の朝礼
6P: ◇長田会計事務所の〇〇なコト ◇豊の部屋 ◇今月のおやつ ◇編集後記

【発行者】

長田会計事務所
大阪市中央区徳井町2-2-9-701
TEL 06-6944-2111
FAX 06-6944-2110
Mail nagata@office-smile.jp
HP http://office-smile.jp/

【編集部】

編集長 大江 未咲
部 員 遠藤 悅代
岡 拓海
長田 雅子



老子「上善の言葉」

万物は陰を負いて陽を抱き、^{いん}^{ちゅうきもつ}^な沖氣以て和を為す。



すべてのものは陰と陽を背中合わせに抱えており、二つを中和させる気によって調和を保っている。

宮下真著「心の疲れがすうっと消える 老子 上善の言葉」より引用

「光と影」「表と裏」など、相反しながらも一方がなければ一方も存在しないモノやコトがあります。ひとりの人間の中にも「善と惡」「明と暗」など相反するものは存在します。おそらく皆、無意識にバランスをとって暮らしているのです。

自分の「今の状態」に気づき、意識的に調和をとることで、執着のない、より柔らかで豊かな生き方ができるのではないかでしょうか。



4月から新入社員を受け入れる事業者は、オリエンテーションをしっかり行いましょう。また、月末からのゴールデンウィークは、休業日状況の確認を行いましょう。

2018年4月 お仕事備忘録

- 給与支払報告に係る給与所得者異動届出
- 5月納付の源泉所得税・住民税の納付準備
- 社会保険料の変更
- 労働契約法第18条による無期転換申込権の発生
- 労働者名簿の調製
- 新入社員のオリエンテーション

4月の勉強会のお知らせ

- 法人税のしくみ②
日程：4月4日（水）10:00～12:00
場所：長田会計事務所セミナールーム
受講料：2,000円／お1人様

- 会社法をABD（Active Book Dialog）で学ぶ
日程：4月13日（金）10:00～12:00
場所：長田会計事務所セミナールーム
受講料：2,000円／お1人様

受講を希望される方は、お知らせください！

* 5月は勉強会をお休みさせていただきます。



弊所とお付き合いのある、元気な人をご紹介するコーナー。

2018年の第2回目は、株式会社アイナレッジの代表取締役 妹尾順次社長をご紹介します！

妹尾社長は2001年に起業され、保険の代理店業をされています。

起業前から現在に至るまでの貴重なお話を伺いしてきました。

自動車の追突事故がきっかけ

長田所長（以下 長）なぜ保険の代理店を設立されたのですか？

妹尾社長（以下 妹）前職は旅行会社だったんです。6年くらい勤めていました。給料は安かったんですが、色々な国に行けて色々な文化も学べて、けっこう楽しかったです。あるとき旅行会社の先輩が会社を辞めて保険の仕事を始めたんです。その先輩と一緒に保険業をやろうと誘われたんですが、楽しかったし、その時は辞める気はありませんでした。



それから名古屋支社に転勤になったんですけど、名古屋で自動車の追突事故を起こしてしまったんです。24歳くらいのときでした。「どうしよう」と思ったんですけど、「こういうときは保険や」と思って、先輩が僕の保険を担当をしてくれていたので電話しました。まだ若くて初めてのことでしたし、色々と相談に乗ってもらいました。そのとき、「保険ってこういう仕事か」と思って、興味が出てきたかな。それで27歳のときに保険の代理店の道に進むことを決めました。

長 きっかけはその追突事故なんですか？

妹 きっかけはそうですね。それまでは全然興味なかったんですけど、そこから段々この仕事もいいなって思うようになりました。

まず東京海上に嘱託社員として入って、研修生として色々と学びました。3年後に一定規模の売上を達成できたら独立できる「プロ代理店研修生」っていうシステムがあるんです。結構気楽な気持ちで入ったんですけど、半年ごとにノルマがあって、達成できなかったらクビになる厳しい世界でした。簡単に契約が取れるものではないし、飛び込み営業もしたりして精神的にもきつかったです。でも今となったら、その飛び込み営業で様々な営業のテクニックみたいなものを学ぶことができたと思います。

長 そうやってコツコツやっていって独立されたんですね。

妹 そうですね、なんとか2001年に独立できました。最初は同期と心斎橋に12坪くらいの事務所を借りて、二人で机二つ並べて始めて、そして5年後に法人にしました。

長 代理店の仕事を具体的に教えていただいていいですか？

妹 損保会社は自分で保険を売らないんです。基本は代理店がお客様の窓口になって、契約や継続、事故があったときの手続きをします。よく通販と代理店って何が違うのか聞かれるんですけど、やっぱり保険料が安いのは通販です。なぜかというと代理店がいないからです。じゃあ代理店がどんな役割をしているかというと、保険会社とのやりとりです。

前に、うちのお客さんが止まってるバイクと接触事故を起こして、車に二本線の傷がついてしまったことがあります。お互いに傷がついてしまったし、保険を使うことになったんです。そしたら保険会社から電話がかかってきて、二本線の傷のうち一本は今回の事故と整合性が取れないので保険金はできませんって言います。僕としてはそのお客様とは古い付き合いで嘘をつくような人じゃないと知っていました。保険会社に詳しく聞いてみると、写真だけで判断したということでした。それで「もう一回ちゃんと見に行って下さい」って言ったんです。そしたら最終的には可能性がゼロじゃないんで今回はお支払しますという事になりました。この保険金って僕がいなかつたら多分出てなかつたんですよね。



通販が悪いわけじゃないんですが、お客様と保険会社が直接繋がるとお客様がそういうやりとりをしなくちゃならないんです。このあたりが通販と代理店の大きな違いです。実は通販が出てきて18年くらい経ちますが、シェアは全体の8%くらいなんですよ。でも時代もどんどん変わっていってるのでこれからは分からないですね。





長 時代はもちろん変わってきてると思いますが、業界全体の契約数はどうなってますか？

妹 マーケット的にはどちらかというと縮小していくでしょうね。うちは自動車保険が売上の中心で7割近くあるんですけど、僕はそれに危機感を持っています。これだけAIが進化してくると、どんどん事故が減ってくるんです。事故が減るということはそれだけ保険料が下がるということです。そしたら僕らの売上も下がります。だから自動車保険も大事にしつつ、ちょっと別の方向にシフトチェンジしていくかないとけないと思ってます。ずっと続く会社にするためには、そういうことも考えていかないとと思います。



インターン生岡 自動車保険のほかにどんな商品を売られているのですか？

妹 火災保険とか傷害保険とか色々あります。たとえば製造業やったら社員が手を挟まれて怪我をする危険性があります。そういう従業員のケガや後遺障害が出たり死亡してしまったりといったケースに備えるもの（労災の上乗せ）や、最近は事故だけじゃなくてパワハラやセクハラ、うつ病とか精神的なものもに対応する保険も増えてきました。上司が良かれと思って怒ったことが部下はパワハラやと受け取ってしまって、うつ病になって会社を辞めて裁判になったりね。そんな内容に対応した保険もあるんです。他には、製造業の製造物責任に対応した保険です。たとえば販売した機械が爆発して大怪我したといった場合の保険です。



保険って“愛”やと思うんです。

長 普段どのような思いで経営されていますか？

妹 企業理念に『何事にも愛をもって行動することを誓い』という言葉を入れているんですが、僕は保険って“愛”やと思うんです。そして、社名のアイナレッジの「i」は“愛”っていう意味で、「knowledge(ナレッジ)」は“知識”とか“知恵”という意味なんです。愛をもって行動して、知識とか知恵をうまいこと活かしてお客様をお守りしようっていうことです。まず病気とか事故とか、潜んでいるリスクに気づいてもらって、そのリスクを補填できるように保険を勧めることで、その人を守ってあげられるんですよね。だから、僕の理想は、一人ひとりのお客さんにちゃんと会って保険の話をすることなんです。まあ体も一つしかないし、なかなか難しいんですけど。だけど、そういう思いはずつとあるかな。

長 今後、会社をどうしていきたいですか？

妹 今は個人の契約が多いんで、それを法人に切り替えていこうと思っています。僕が法人をやって、営業の社員には個人をやってもらうような形にしたいですね。個人の方は、ぼくももう50歳前でそんなに長いことバリバリ仕事できないし、生命保険は60歳ぐらいのおじいちゃんに売ってもらうより、若いバリツとした人が売ってくれたほうが安心じゃないですか。やっぱり見た目とかも大事なんで、若い世代にバトンタッチしていかなあかんなと思います。



大江 競争相手も多い中で、古いお客さんに保険といえば妹尾さんと思ってもらうためのコツや心がけのようなものはありますか？

妹 僕は夜遅かったりしても電話取るんですよね。通販ばっかり悪く言うわけではないけど、やっぱり担当者がいないんです。何かあったときに「よく知ったあの人に電話かけたら大丈夫」と思ってもらうことが大事です。代理店のいいところ、強みはそういうところじゃないでしょうか。



株式会社アイナレッジ

[東京海上日動火災保険株式会社 代理店、東京海上日動あんしん生命保険株式会社 代理店]

〒542-0081 大阪市中央区南船場4-7-11

TEL : 06-6258-0039 FAX : 06-6258-0041

HP : <http://www.i-knowledge.jp/>





「名刺と事務所新聞」

仕事上で初めての方と会うとき、一番必要なものは「名刺」です。勤務していたころは、支給された名刺を使っていましたが、これから会う方に覚えてもらえるように自分で名刺を作ることにしました。

初めて作った名刺は、自分が好きな花の“ひまわり”と自分の顔をイラストにした似顔絵名刺にしました。インターネットで「似顔絵名刺」と検索をしてみると色々なサイトがあり、埼玉県の業者にインターネットで依頼して作ってもらいました。自分のキャッチコピーや得意分野を入れたり、アピールポイントを書いたりして、出会った方にお渡ししました。

その後、好きなひまわりをモチーフにした事務所のキャラクターを作って載せたり、ロゴマークを作ったり、事務所カラーを統一したりしてブランディングをしていきました。

10年が経った現在では2つ折りの名刺になり、見開きにはスタッフと一緒に考えた自社のサービス内容を記載しています。また、経営理念を裏表紙に載せて自分たちの仕事や職場に対する想いを伝えています。「名刺」は自分の名前を伝えるだけでなく、小さな自社紹介パンフレットとなっています。



そして、事務所からの情報をお伝えするために作っているのが「事務所新聞」です。毎月お伺いするお客様だけでなく、年1回お会いするお客様にも、税務や会計の情報をお伝えしようと作り始めました。

ワードでA4一枚、文字ばかりの新聞から作り始め、読みやすくするにはどうしたらよいか考えて、現在は「パーソナル編集長」というソフトを使って作っています。最近では、スタッフが広報部として編集会議を行い、誰がどの記事を書くか、インターンシップ生も巻き込んで文章を書いています。

また、昨年からお客様や長田会計事務所に関係する方々にインタビューをして「人の輪数珠つなぎ」に掲載しています。会社訪問を含めて取材活動をしているのですが、スタッフは社内で仕事をすることが多く、お客様との接点が少ないので、インタビューは貴重な体験になっているようです。私もいつも聞けないお話を聞くことができ、楽しんでいます。

事務所新聞を作り始めて12年になります。継続して取り組むことの大切さを感じながら、これからも社内の雰囲気や自分たちの考え方や思いをお客様にお伝えしていくたいと思います。



「企業ってそもそもどんなもの？」

前回のVol.2で、企業は社会から経営資源を「インプット」し、それを企業内部で「スループット（変換）」した上で、再び商品やサービスを社会に「アウトプット」していると述べました。

では、私たちが慣れ親しんでいる企業とは一体何なのでしょうか？

企業は「生産経済体」「営利原則」「独立性」が特徴です。消費者のニーズを満たすモノやサービスを生産・供給することで、利益を確保し、自主的・自立的に活動するのが企業ということです。

そして企業は「経営」と「所有」によって人的企業と資本的企業に分けられます。

人的企業とは「合名会社・合資会社・合同会社」のことで、経営と所有が一致しています。経営者と出資者が同じということです。

資本的企業とはなじみ深い「株式会社」のことです。株式会社は経営と所有が分離しています。「所有者（＝株主）から経営を委託された経営者が、株主の期待（＝配当）に応えるべく利益を最大化する」ということが企業の活動になります。

このような企業活動の中で、経営者の仕事は消費者のニーズを満たすモノやサービスを生産・供給することで利益を出し、株主に配当することなのです。



次回のテーマは「経営管理のスキルとは何？」です。





長田会計事務所の朝礼



弊所では毎朝9時から朝礼を行っています。その様子をスタッフ小向がご紹介します！

朝礼の内容は、経営理念の唱和・今日の予定・Good & New・本読み&まとめです。

朝礼は、今日の司会と本読みのまとめ役を決めるところからはじまります。インターンシップ生特製の“はるちゃんくじ”を引いて当番を決めます。中にはスーパーボールが人数分入っており、オレンジのボールとブルーのボールの2つの当たりボールが入っています。オレンジのボールが当たれば司会役。ブルーのボールが当たれば本読みのまとめ役です。

特に当たるのがスタッフ大江と私です。1週間毎日当たる週もあるぐらい引きが強く、3月は2人とも23日中12日当たりくじを引きました。



くじを引き終わると、経営理念を唱和し、今日の予定を共有します。特に所長は外出や来客が多いので、予定の共有は大切です。

「Good & New」は、24時間以内に起こった出来事を共有します。研修内容から朝の通勤時間の出来事など話す内容はなんでも構いません。自分にとって良かったことや新しく発見したことで共有したいことを約2分で話します。

毎朝Good & Newを共有することで、今まで全然気にも留めなかつた出来事や日常から、何か自分にとって吸収できるようなことはないかと考えるようになりました。

最後に本読みとまとめです。毎年、読む本は変わります。今年は『渋沢栄一 100の訓言』です。

はじめは本を読むだけでしたが、『自ら学び、発信する』事務所になりたいと思い、ただ本を読むのではなく、自分の体験談や思いや考えなどを踏まえてまとめるようになりました。これがなかなか難しいのです。私はいつも朝から頭をフル回転させて、聞きながらまとめていきます。



どんな感じでまとめるかというと、例えば、渋沢栄一の言葉の中で、“「慣れること」には慣れるな”という言葉があります。「慣れることに慣れず、常にわくわくした新鮮な気持ちを持ちましょう」ということです。仕事も初めの頃は色んなことに気を付けながら取り組みますが、慣れてくると注意力が散漫になりミスをしがちです。仕事に慣れることも大切ですが、初心を忘れず常に新鮮な気持ちでいたいと思います。こんな感じで、自分の感想や考えも踏まえてまとめていきます。

朝から頭を働かせることによって、朝礼後すぐにスムーズに頭を働かせることができていると思います。また、いろんなことを共有することで、スタッフやインターンシップ生とのコミュニケーションも自然と取ることができます。

私はこの毎朝の朝礼が事務所の雰囲気が明るいひとつの要因だと思っています。



岡 拓海

(インターンシップ生)

「自分のご飯は自分で用意する」



長田 雅子



「給料受領式」

実家での毎月の儀式。それは、「給料受領式」です。1か月頑張って働いてくれた父が給料袋を持って、母と姉弟3人の前に立ちます。父が1か月あった出来事を簡単に話した後、家族代表が「1か月お疲れさまでした」と言って、父から給料袋を受け取ります。現金支給が多い時代なのでできた儀式だと思いますが、子供ながら“働くってすごいなあ”と思い、感謝の気持ちで給料袋を受け取っていました。

父はこの儀式を通じて働くことの意義を教えてくれていた気がします。

我が家というよりは兄弟間のルールですが、自分のご飯は自分で用意するというルールがありました。基本的には母が毎日食事の用意をしてくれますが、母が外出し、兄弟3人だけで食事するときは、兄弟3人それぞれ違うものを食べていました。1人がついでに3人分作ればよいのですが、自分も含めてそんな気の利くことはせず、効率悪くそれぞれ自分の分だけ食事を用意します。なんだか殺伐とした食事風景を想像するかもしれないが、違うものを食べながら3人一緒に同じアニメで爆笑していました。

大江 未咲

(スタッフ)



「同じパターン」

私は高校を卒業してから実家を出たので、両親とはもう10年以上も離れて暮らしています。

母から時々荷物が送られてくるのですが、その中に高確率で入っているものがあります。みかん、りんご、カントリーマアム、カカオ72%のチョコレート、芋けんぴです。好きなものはもちろん“毎回入ってるけど、これ好きって言ったかな…？”というものもありますが、きっと喜ぶと思って入れてくれているのだと思います。

あと和歌山ならではかもしれないですが、「梅干しまだある？」ともよく聞かれます。

いつも同じようなやり取りをしながら、年をとっていくのだなあとなんなく思いました。

長田会計事務所の ○○なコト

今月のお題：

「我が家のルール」

来月のお題は、
「今ハマっていること」です。

遠藤 悅代

(スタッフ)



「食後の洗い物」

わが家では「自分が洗い物をしている間に運ばれてきたものは、洗ってあげる」と決まっています。母が洗い物を終わるまでに食べ終わって運べば、母が洗ってくれます。しかし、母が手を拭いた後に運んだものは、自分で洗わねばなりません。これは父も同様です。

うっかり弁当箱を出し忘れたりすると、決して洗ってくれないいうえに「弁当箱は？」と尋ねてくれる事もないで、翌日までカバンに入っていたりします。その時は残念ながら、翌日の弁当はありません（弁当箱がないから）。

厳しいようですが、ついでに洗ってくれると「ありがとう！」と思いまし、やってあげます。掃除や洗濯など含め、すべてのことは「自分のこと」という感覚が育ったように思います。

豊の部屋



室内なのに、
仕事中なのに、
今にも走り出しそうです。



今月のおやつ

「大黒」

「某番組で紹介されていたヒロコーヒーのチョコケーキが美味しいそうでした」という私の一言を覚えていた所長が買ってきてくれました。これぞチョコケーキ！という濃厚さで、美味しいべろりと完食しました。



編集後記

編集部大江です。

だいぶ春めいてきました。長田会計事務所でも確定申告業務が終わり、それとともに「冬も終わりだなあ」と感じています。

忙しい時期ではありましたが、今月も無事に通信を発行することができ、よかったです（ホッとしていたのも束の間、すぐにまた次月号の準備が始まるのですが…）

