

# New Paradigm



キビタキ

## —すべては一步步、ひとつずつ—

フリードリヒ・ニーチェはこう語りました。

「いつか空の飛び方を知りたいと思っている者は、まず立ちあがり、歩き、走り、登り、踊ることを学ばなければならない。その過程を飛ばして、飛ぶことはできないのだ。」

新年度を迎え、目標を新たにされた方も多いことでしょう。目的地を見定め、地図を描き、時には現在地を確かめながら、一步一步、着実に歩み続けて達成していきましょう。

2024.4 No128



税理士法人

近代経営

# 新入社員とともに 既存社員も成長を！

## 職員採用特集②

文：キャリアコンサルタント・  
接遇マナー講師 山本直子さん



いよいよ新入社員を迎え入れる時期、皆様、期待と喜びをもって歓迎されることでしょう。翻って新入社員の方は、やっと仲間入りできるという喜びと期待の後ろに大きな不安も抱えていることでしょう。そこで、より良い関係をつくるためのポイントをいくつかご紹介します！

## 早く馴染むためには“声かけ”“時間の共有”が大原則

新卒入社社員に限らず、中途入社の方も、その企業風土に馴染むには相応の時間が必要です。接触する回数が増えれば増えるほど印象が良くなり好感度も高まっていく「**単純接触効果**」を意識し、挨拶や声掛けを積極的に行い、会話のきっかけづくりをしましょう。一日の終わりには、ほんの少しでも振り返りのやり取りができるとよいですね。

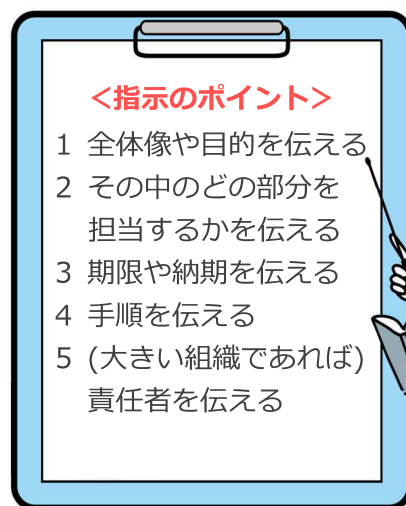
## 真に会社の一員となってもらうために 思いを込めて“経営理念”を伝えて

経営理念は仕事をする上での信念や理想、活動方針を表しています。**その理念を社員全員が力を合わせて実現していくのが会社です。**

ただ理念を文字として伝えるのではなく、新入社員と触れ合う様々な場面で、「〇〇だから、こういうことも意識して行動しよう」など、行動につながるように思いを込めて都度伝えましょう。

## 新入社員がうまく仕事ができるかどうかは 指示の出し方にかかっています！

仕事全体の流れをみて、どの手順でどのように作業すれば仕事を完了できるか順序良く伝え、伝えた内容が理解できているかを、復唱によって確認しましょう。優先順位や期限ははっきり伝えましょう。指示内容が複雑であれば、文書にすることも必要です。長期にわたる業務では、朝礼などでの進捗確認や、困っていることはないか声をかけたりなど、細やかにサポートしましょう。



### <指示のポイント>

- 1 全体像や目的を伝える
- 2 その中のどの部分を担当するかを伝える
- 3 期限や納期を伝える
- 4 手順を伝える
- 5 (大きい組織であれば) 責任者を伝える

## 叱る側も叱られる側も成長するチャンスです 「叱る」「叱られる」ポイント

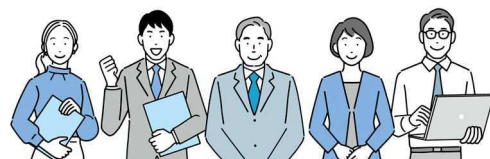
「叱る」と「怒る」は違うということは重々承知していらっしゃると思います。ハラスメントにも関わりますので、叱る側にも配慮が求められます。成長のチャンスですので、**できるようになること、意欲的に取り組むようになること**を目標に、伝え方やシチュエーションに配慮し、「どうしたらできるか」を考えさせ（ともに考え）、成長をサポートしましょう。

## 大切なのは“あなたは大切な仲間だ”と伝えること

社会人経験が初めての新入社員の迎え入れは丁寧に、思いやりをもって、寛容な心で向き合うことが求められます。そして、**「あなたは大切な存在なのだ」ということをあらゆる場面で伝えていくことは、全社員に対して必要なことです。**

互いの価値観を尊重しつつ、相互作用しあい、同じ目的をもち同じ方向をみて、それぞれが最高のパフォーマンス（仕事）をすることで、自分の存在価値も高まります。

新入社員受け入れの季節は、既存社員も成長できるチャンスです。それぞれが新入社員に積極的に関わり、また、自分のことも振り返り、ともに成長していきましょう。



※当記事は2022年4月号掲載の簡略版です。全文は近代経営ホームページに掲載しております。





安心して成長したい経営者の方へ朗報です！

大好評につき今年度の開催決定！

5ヶ年経営計画立案セミナー

# シヨウグンノヒ 将軍の日

【将軍の日とは？】

常に変化し先が不透明な現代では、過去の数字を分析するだけでなく、時代の変化を洞察し、未来のストーリーを自ら創っていく**未来創造型**の経営が求められています。将軍の日は、5年後の会社の姿を思い描き、目標達成に向けての戦略・経営計画を立案するセミナーです。会計の知識がなくても参加ができ、多忙な日常から離れた環境でじっくりと将来を見据えることができます。



**将軍の日のココがすごい！**

- ・理想(ビジョン)と現実(数字)を紐づけられる！
- ・1日で5年分のストーリーを立案できる！
- ・会計のプロフェッショナルと次の一手を考えられる！

「将軍の日」は、今を生きる経営者にとって欠かせないセミナーです。ぜひご検討ください。

【開催日】

7月9日 (火)

【時間】 10：00～16：00 ※途中休憩あり (昼食付)

4月3日 (水) **満員御礼！**

【場所】 熊本市北区龍田3丁目32番18号

5月9日 (木) **残り4席！**

近代経営ビル

【参加費】 一社50,000円 (税抜)

6月7日 (金) 10月8日 (火)

※2名様までの金額。3名様

以降はご相談ください。



お問い合わせはこちらから

200人に聞いてみた！

# イマドキ世代の意識調査アンケート

～お店選び・広告編～

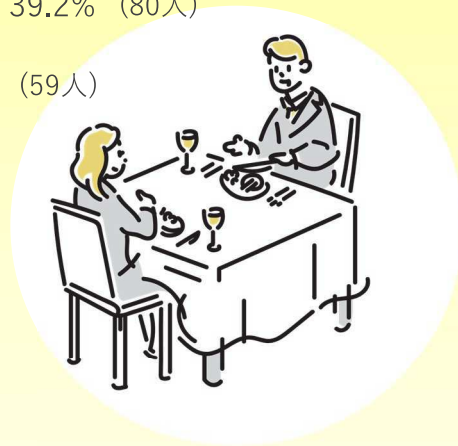
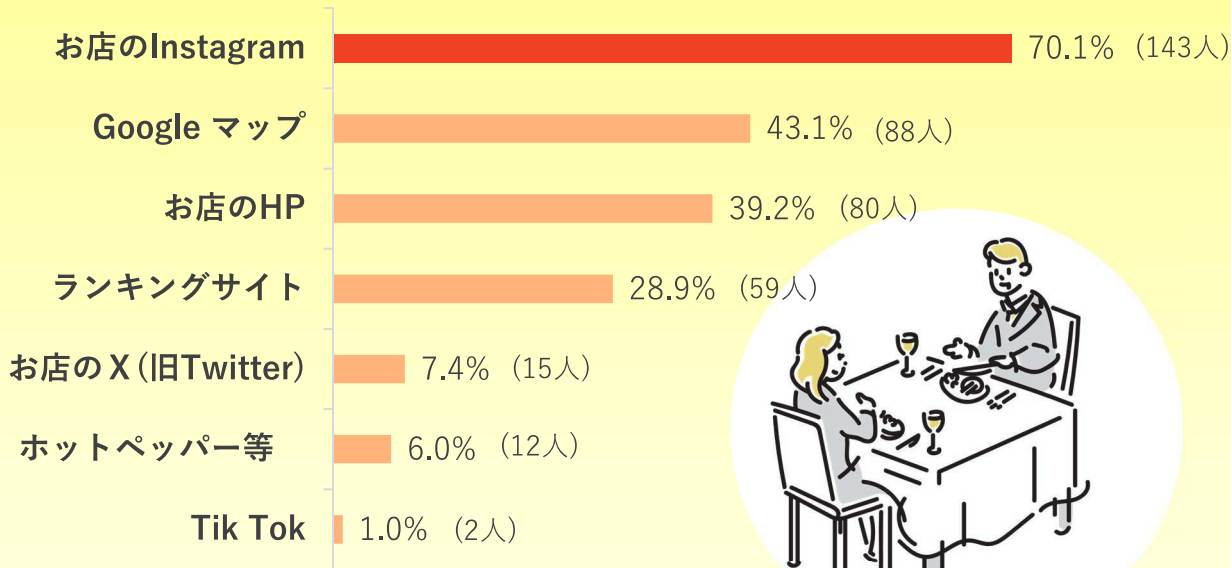
文：藤川

“Z世代”とも呼ばれる情報社会を生きる若者は今後、社員や顧客になる可能性に溢れています。今回、約200名の“イマドキ”世代（10代後半～30代前半）の声を集めてみました！聞きたくてもなかなか聞けない若者の“ホンネ”を見て、今後の採用や戦略に活かしていただくと幸いです！

【アンケート対象者】

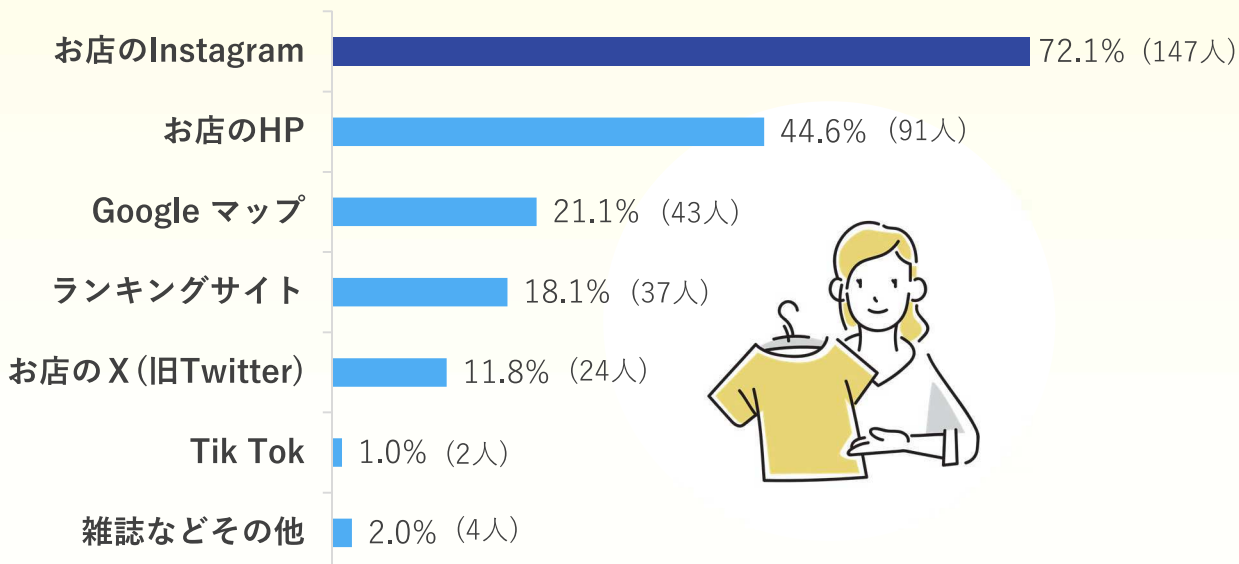
10代後半～30代前半の男女  
(全体の84.3%は20代) 約200名  
社会人 58.8% 学生 41.2%

Q1 ランチ・ディナーのお店を探するとき、  
何を使っていますか？（複数回答）



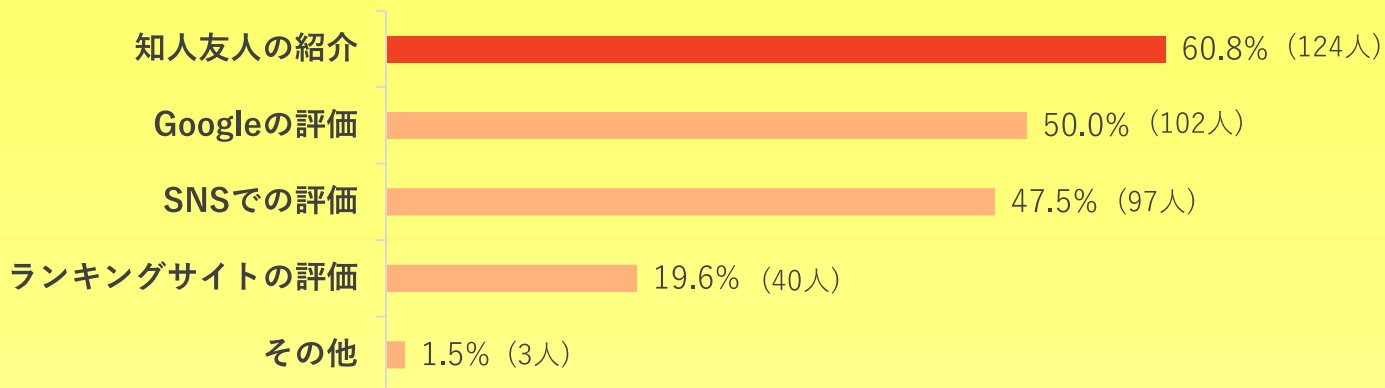
集客の決め手はインスタグラム!?

Q2 その他のお店(服飾品・サービス)を選ぶとき、  
何を使っていますか？（複数回答）



### Q3

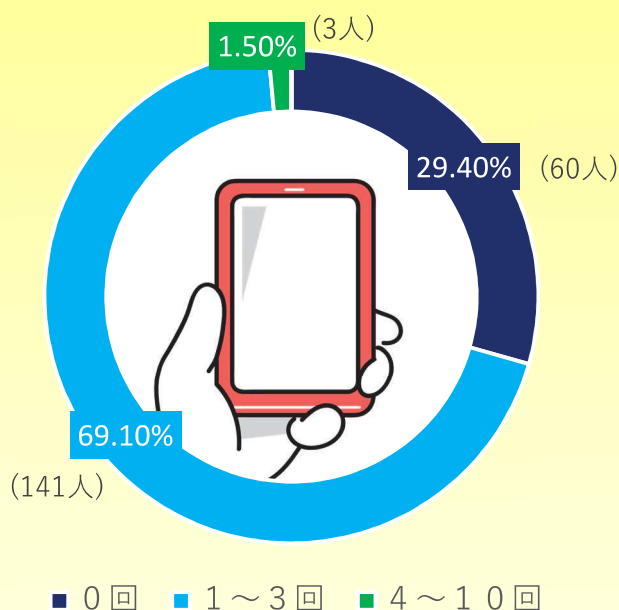
お店の評価で信用するものは何ですか？（複数回答）



### Q4

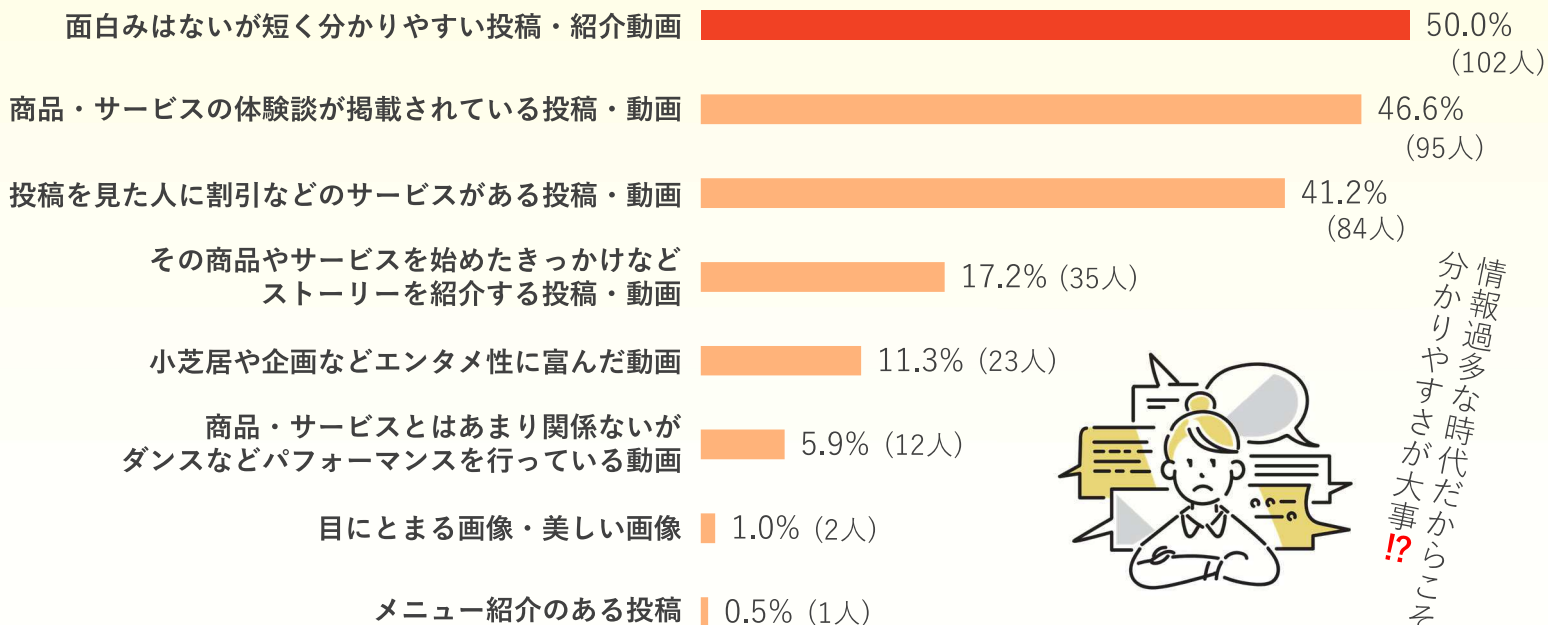
広告がきっかけでお店を利用することは、月に何回程度ありますか？

今回のアンケートの結果を見ると、若い世代へのPRは、自身の生活との“距離の近さ”を感じられることがコツなのかもしれません。



### Q5

こういった広告・SNS投稿だと興味を持ちやすいですか？（複数回答）

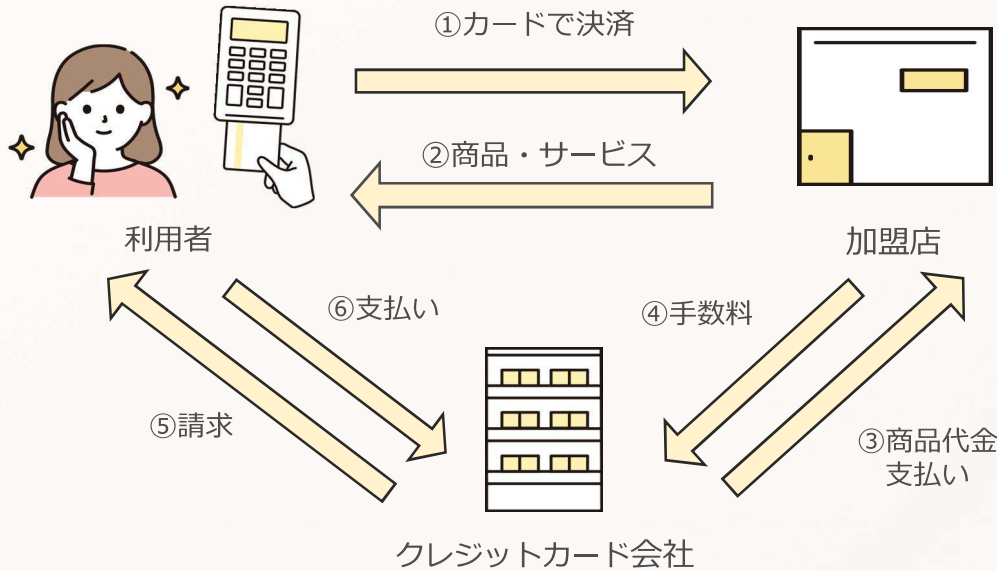


情報過多な時代だからこそ  
分かりやすさが大事!?

# 自分に合った クレジットカードを探そう！

## 1. クレジットカードとは

クレジットとはコンシューマー・クレジット(消費者信用)の略です。



### クレジットカードの特徴

- 現金なしで買い物ができる
- 支払いは締め日までの分を後払い
- 一括払いまたは2回払いまでなら手数料無料

(注) 掲載情報は発行日時点のものです。最新情報等詳しくは公式HPをご覧ください。

## ブランド

クレジットカードで決済ができるシステムを提供！

- ◆ **Visa**  
全世界5,000万店舗以上で利用できる。全世界およそ40%のシェア率。
- ◆ **JCB**  
日本発祥のブランド。国内では多くの場合で対応できる。旅行に特化。
- ◆ **Mastercard®**  
海外での使い勝手がいい。コストコで利用できる唯一のブランド。
- ◆ **American Express**  
ステータスの高さが突出している。JCBと連携してるためJCB加盟店で利用可能。
- ◆ **Diners Club**  
世界初のクレジットカード。希少性が高いので所有していることに価値を見出す人も。

## 発行会社

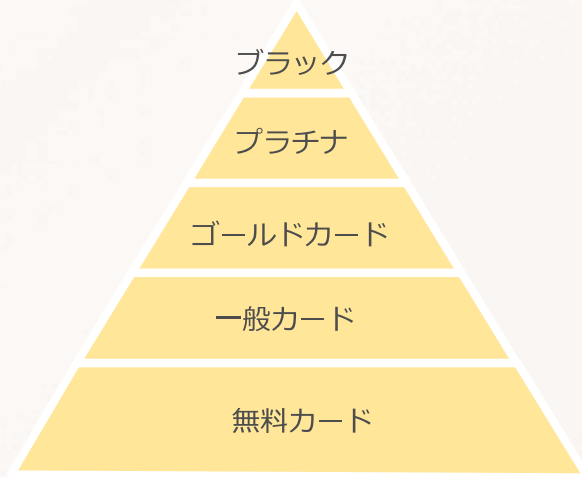
各社でサービスや特徴が異なるため自分に合ったカードを選ぶのが大事！

- ◆ **銀行系**  
銀行または銀行グループが発行している。キャッシュカード一体型も多く手軽に利用しやすい。  
ex) 肥後銀行Harmonicaクレジットなど
- ◆ **信販系**  
銀行系に比べポイントが貯まりやすい。キャンペーンが豊富。審査もスピーディで発行しやすい。  
ex) セディナ、アプラス、クレディセゾンなど
- ◆ **流通系**  
流通業を営む会社が発行しているカード。運営するサービスや店舗での買い物が楽になる。  
ex) イオンカード、楽天カードなど
- ◆ **消費者金融系**  
消費者金融が発行元のクレジットカード。キャッシングが利用しやすい。



# ステータス

ステータスの高さを求める人も…！



## ◆ ブラックカード

最高位のステータス。ほとんどが招待制。特典が豊富で利用可能枠が大きい。

## ◆ プラチナカード

圧倒的なステータスの高さ。高級感のあるプラチナカラーやブラックカラー、メタル素材などの券面が多い。

## ◆ ゴールドカード

一般カードに比べ特典やサービスが充実している。保険や補償内容が手厚い。ポイントが貯まりやすい。

## ◆ 一般カード(学生カード)

最も基本的なカードで最低限の特典やサービスが付帯されている。年会費が安いor無料。

## ◆ 無料カード

年会費が無料。

## 2. クレジットカードを選ぶ

国内で発行されているクレジットカードは豊富にあります。

その中から自分に合ったクレジットカードを選ぶことが大切です。

クレジットカードを選ぶ際は、年会費の有無・ポイントの還元率・ブランド・ステータスの高さ・ポイント移行の可否・デザインなどに着目します。

ご自身がクレジットカードを持つ目的を明確にし、重視するポイントに合わせて選びましょう。

### ◆ 初めてクレジットカードをつくるなら

年会費無料がお勧め。  
最低限の機能で十分な方にもお勧め。  
ex) JCBカードW、三井住友カードNL(ナンバーレス)など

### ◆ 学生や若者向けなら

高校生を除く18歳以上であれば作ることができるカードがお勧め。  
ex) JCBカードWは18歳から39歳限定

### ◆ 今すぐクレジットカードが欲しいなら

即日発行できるクレジットカードがお勧め。  
受取窓口が店舗にある場合は即日で受け取れる可能性が高い。  
ex) エポスカードなど流通系に多い

### ◆ 空港のカードラウンジを利用したいなら

空港にはクレジット会員が利用できるラウンジがあります。  
ex) 三井住友カードゴールドNL(ナンバーレス)、楽天ゴールドカード、dカードGOLDなど

### ◆ 個人事業や法人向けなら

年会費、利用限度額、ポイント還元率、複数枚発行など。  
ex) 三井住友ビジネスオーナーズは、年会費永年無料・限度額最大500万・パートナーカード18枚発行可能

### ◆ ポイントを貯めたいなら

還元率1.0%以上などの高還元率がお勧め。  
公共交通機関・ネットショッピングなど用途によって還元率が変わるカードがお勧め。  
ex) 三井住友カードNL(ナンバーレス)、エポスカードなど



新NISAではクレジットカード払いが可能となりました。  
お得にポイントを貯めたい方はぜひご検討ください。



# Calendar

## 令和6年

◆ **令和6年7月1日（月）まで**  
 令和5年分財産債務調書の提出期限



次の①または②に該当する方は「財産債務調書」の提出が必要です。

①所得金額の合計額が2,000万円を超える方で  
 3億円以上の財産または1億円以上の国外転出特例対象財産を有する方

②10億円以上の財産を有する居住者の方

詳しくは国税庁「財産債務調書制度に関するお知らせ」にて

## 令和7年

◆ **令和7年3月31日まで**  
 非課税制度を適用する直系尊属からの結婚・子育て資金の一括贈与



## 令和8年

◆ **令和8年3月31日まで**  
 ・非課税制度を適用する直系尊属からの教育資金の一括贈与  
 ・事業承継税制の特例承継計画の提出期限



◆ **令和8年12月31日まで**  
 非課税制度を適用する直系尊属からの住宅取得等資金の贈与



※すべて作成日時点における情報です。期限や開始日は変更になる可能性があります。



## 中期経営計画立案セミナー（将軍の日）

御社の経営計画の5ヶ年分を、数字を基に、社長自らの手で立案していただきます。  
 戦国時代の将軍が戦場から離れた陣営で戦略を立てたように、日常業務を離れ、今後の道筋を考える一日を過ごしませんか？  
 詳しくは担当者まで。経営計画推進チームにお繋ぎします。

### ★令和6年度スケジュール★

- 4/3(水) 5/9(木)
- 6/7(金) 7/9(火)
- 8/7(水) 9/5(木)
- 10/8(火)
- 10:00~16:00

近代経営ビルにて開催予定

## —ご意見をお寄せください—

弊社及び弊社担当者についてのご意見・ご要望はメールアドレス [info@kinkei-net.co.jp](mailto:info@kinkei-net.co.jp) までお願いします。  
 頂いたご意見は、総務部にて大切にお預かりし、更に皆様に喜んで頂けるようなサービスを提供できるよう、活用させていただきます。

田玖須(旧姓)みらいは  
 育児休業中。  
 子育てがんばっています！



税理士法人  
**近代経営**  
 人と自然・文化・社会の調和



【熊本事務所】 熊本県熊本市北区龍田3-32-18  
 TEL:096-227-6000

【福岡事務所】 福岡県福岡市博多区綱場町5-28さかえビル5F  
 TEL:092-283-7775

URL <http://www.kinkei-net.jp>

