

事務所通信

Progress ~ 進歩 ~



一期一会

24年7月号 (広告)
 2012年7月1日発行
 三宅孝治 (中国税理士会 倉敷支部会員)
 三宅孝治税理士事務所
 (株)シーエムエス
 倉敷市中島2370番地14
 TEL 086-466-1255
 FAX 086-466-1288
 第62号
 発行担当者: 山崎 亜紀

だんだんと暑くなり、夏らしい気候となってきました。皆様体調は崩されていませんか。節電が叫ばれている昨今、暑さに負けぬよう工夫しながら過ごしてまいりたいものですね。

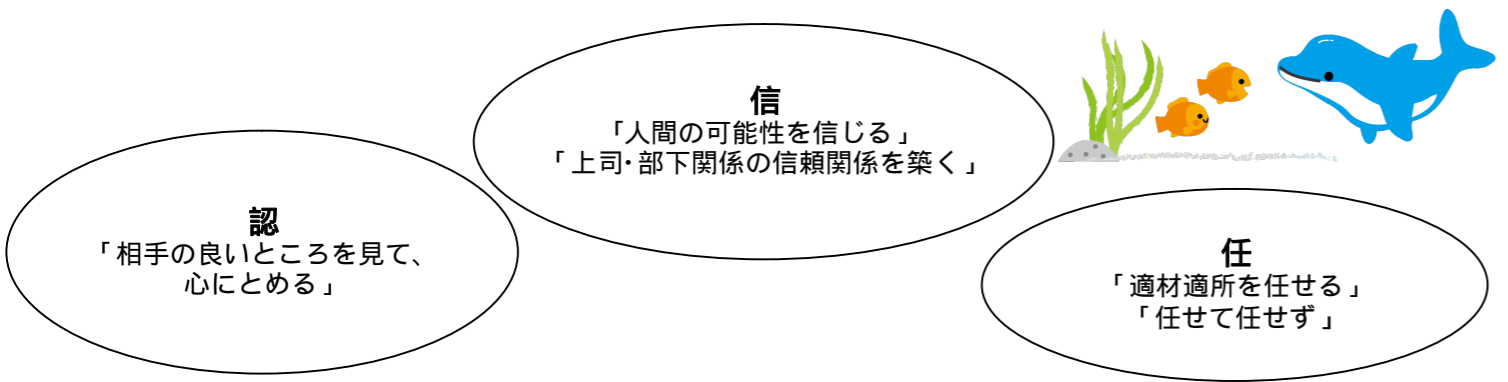
テーマ：コーチング

10年ほど前に話題となったコーチングですが、一過性のブームは過ぎ去ったものの大手企業の研修では定着しているコーチング(ビジネスコーチング)を今月は取り上げてまいります。コーチングとはコミュニケーションスキルのひとつですが、教え込むのではなく引き出すという事が大きな特徴です。では、なぜコーチングが必要なのでしょう。組織は、部下を育てる必要があります。しかし、相手の性格や人格を変えようとしても無理やり変えることはできませんし、相手の心を入れ替えることもできません。ただし、これまでと違う指導方法を試したり、コミュニケーションのとり方を変えることで、関係性も変わり仕事のやり方が変わることはありえるからです。

コーチングの基本的な考え方

コーチングとは、人間の無限の可能性と学習力を前提に、相手との信頼関係をもとに、一人ひとりの多様な持ち味と成長を認め、適材適所の業務を任せ、現実・具体的で達成可能な目標を設定し、その達成に向けて問題解決を促進するとともに、お互いに学び合い、サポートする経営を持続的に発展させるためのコミュニケーションスキルです。

ずいぶん長い定義なのですが、「信」「認」「任」という漢字3文字に集約されます。



- 信**・・・上司が部下を信頼し、同時に、上司が部下から信頼を受けている事がコーチングが機能する重要な前提条件になります。どんなに立派なアドバイスをしても相互の信頼関係がなければ効果がありません。
- 認**・・・「認める」という事は「相手の良いところを見て、心にとめる」事です。一人ひとりの持ち味や長所を意識して探し、そこを伝えていくことが大切です。ちょっとした進歩や成長を言葉に出す事が効果的。
- 任**・・・適材適所の役割を割り振り、一人ひとりの実力に合った目標を設定して、任せる事。ただし、任せた後の心理的なフォローのコミュニケーションをとり、相手の状況を把握し、相手の気持ちを聞き出す事が必要です。

< VISION >

毎月開催中の**経営計画書作成セミナー：「Vision」**
 今月の開催日は**7月12日(木)**です。
 経営者の方が日頃考えていらっしゃる事を、年に一度、当事務所において頂き、経営方針書や行動計画表を作成して頂いています。
 まだ参加されたことのない方、経営計画をつくってみませんか。

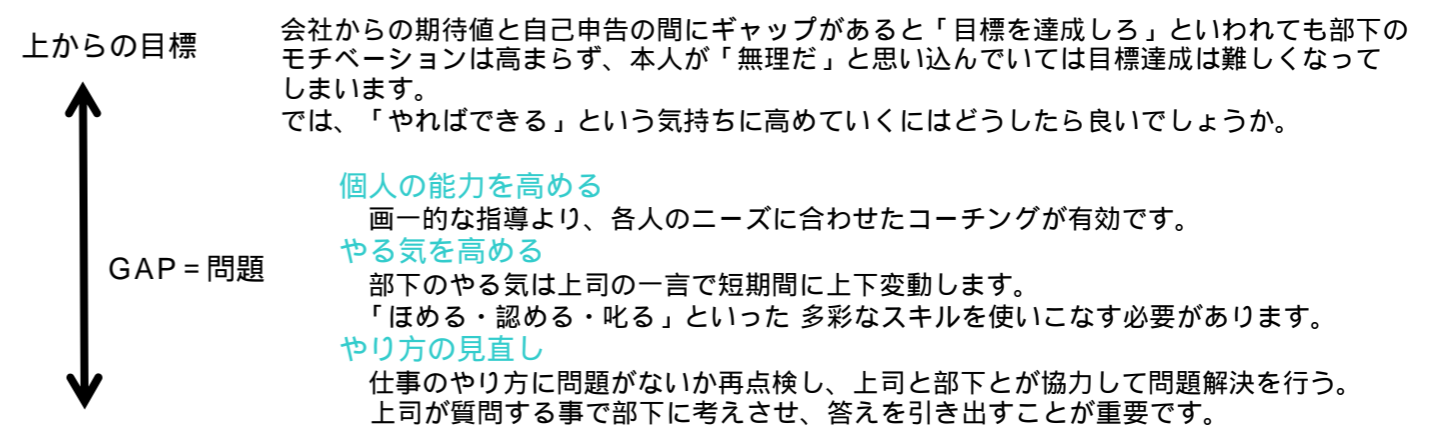
開催日	対象者	申込期限
8月9日(木)	6・7・8・9月決算法人様	8月3日(金)
9月13日(木)	7・8・9・10月決算法人様	9月7日(金)
10月11日(木)	8・9・10・11月決算法人様	10月5日(金)

< 7月スケジュール >

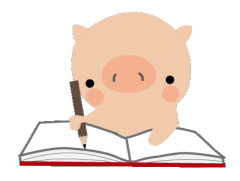
10	火	*6月分源泉所得税・納期特例源泉所得税の納付期限
		住民税特別徴収額の納付期限
		*労働保険料年度更新 保険料納付期限 *社会保険料算定基礎届 提出期限
12	木	*経営計画書作成セミナー：Vision
31	火	*5月決算法人の確定申告・納付期限
		*11月決算法人の中間申告・納付期限
		*消費税(4期)の納付期限(年税額400万円超の2・8月決算法人) *所得税の予定納税額の納付

目標管理とコーチング

多くの企業では目標管理制度を導入しており、本来ならば「設定」「過程」「評価」の3つのステップで考える必要があるのですが、「評価」の部分だけが注目されがちです。最も大切なのは適切な目標設定であり、ここでコーチングを活用する事ができます。



コーチングのスキル：3つの代表的なスキルを紹介します。



傾聴のスキル

コーチングを代表するスキルです。聞くのではなく、相手に意識を向けて傾聴します。結論を急がず、あいづちやうなずきを入れて心をとめることで信頼関係が築けます。

質問のスキル

適切な質問によって、情報やアイデア・解決策や意欲を引き出す事が可能になります。質問する事自体が相手の人格や能力を尊重している証となるので「自分は上司から意見を聴いてもらえるような大切な存在なのだ」という、承認のメッセージとして機能します。

承認のスキル

基本的考え方にもあるように「認める」事が相手のやる気を引き出します。部下の仕事ぶりをよく観察して、一人ひとりの多様な持ち味、強み、長所、進歩、成長などを心にとめることが承認スキルです。

今回は、コーチングの基本的部分を取り上げさせていただきました。企業がコーチングスキルを活用し、日常のマネジメントの中で目標を達成しつつ、部下・後輩の指導育成に取り組み事ができるビジネスコーチングを活用されてはいかがでしょうか。

<参考文献：本間正人・松瀬理保 2006年「コーチング入門」日本経済新聞出版社 >

< 事業所税 >

事業所税とは

事業所等において行う事業に対し、事業所床面積や従業員給与総額を課税標準として、指定都市等が課税する地方税のことです。近隣では岡山市、倉敷市、福山市、高松市が対象となります。

事業所税の課税対象は

事業所税は、既設の事業所の床面積が1,000㎡を超える場合、または、従業員数が100人を超える場合に、既設事業者等の事業者課税されます。事業所を所有せず、賃借している場合も課税対象となります。

申告納付は

個人は翌年3月15日までに、法人は事業年度終了の日から2か月以内に、指定都市等の長に申告および納付をすることになります。

詳しくは当事務所にご相談下さい。

