

法人こおりやま

2021. 1

第511号



題名/初雪の民家(20号) 提供/大波 天久 JIAS日本国際美術家協会会員

【コピー・転載禁止】

～従業員向けの情報も満載です。 事業所内にて御回覧下さい～

インターネットセミナー

600タイトル以上のセミナーが無料で受講できます

郡山法人会のホームページから無料でセミナーがご覧いただけます

<http://www.koriyama-hojinkai.or.jp>

無料

郡山法人会

検索

で検索いただけます

会員は専用IDとパスワードを入れてログインする事により多くのコンテンツが視聴可能となります。

ログインIDとパスワードを入力してログインしてください

ログインID

パスワード

ログイン

ID・パスワードは 会員ID: 1101 パスワード: 1005

● 新型コロナウイルスに関するセミナーも視聴できます ●

目次

新年のご挨拶	2
税のミニ通信	
国税における	
新型コロナウイルスの取扱い	3
難局突破の要諦	
「組織の力を高めることにある」	4
税務署ニュース	
確定申告会場への来場を 検討されている方へ	6
スマホやパソコンで ご自宅から申告ができます	7
アフターコロナの経営	8
「プランB」で、コロナ危機を乗り切る	10
トピックス	12

新年のご挨拶

新年明けましておめでとうございます。

謹んで新年のお慶びを申し上げます。会員の皆さまにおかれましては、郡山法人会に対しまして、格別のご厚情とご協力を賜り、心より御礼申し上げますと共に、本年も旧倍のご指導とご鞭撻をお願いする次第であります。

さて、昨年のお正月には全く予想だにできなかった状況になっております。前年初頭より猛威を振るっている新型コロナウイルス感染症は、その収束の目途が立つ見込みは厳しく、世界的に多くの感染者と犠牲者を出し、現在に至っております。感染症で苦しんでいる方々、お亡くなりになられた方々に心よりのお見舞いとお悔やみを申し上げたいと思います。また、昼夜治療看護にあたられ、奮闘されている医師や看護師等、医療関係者の方々には深甚なる敬意と感謝を申し上げます。

過去の歴史を遡ってみると、ペスト、スペイン風邪のような感染症は幾度となく流行し、人類はその撲滅に戦いを挑み乗り越えてきました。

このコロナ禍によって経済的な損失はもとより、今年最大のイベントであるオリンピックの関心が非常に薄くなり、社会的混乱や様々な分野に多大な影響を与え、将来に大きな不安が生じております。

しかし、コロナが歴史を創るのではなく、人類が歴史を創るのです。正に戦いの真最中であり、負ける訳にはいかないのであります。一人一人が手を携え、絆を強く持ち、それぞれの状況と立場は違っても、知恵と勇気を出して、希望を見出すことが大切で、今はじっと我慢をして、感染症にかからないように細心の注意と努力が重要だと思えます。

ここで、法人会のことを少しばかり申し上げます。郡山法人会は東北最大級の会員数を誇る法人会です。「法人会は税のオピニオンリーダーとして、企業の発展を支援し、地域の振興に寄与し、国と社会の繁栄に貢献する経営者の団体である」との理念の下に活動を休むことなく展開し、実行に当たっては、新型コロナウイルス感染症拡大防止対策を講じて実施しております。その事業報告については、郡山法人会の機関紙である「法人こおりやま」に掲載し、新聞等にも記事として載っておりますので、ご覧ください。

先日、政府、政党に対して、全国法人会総連合の小林栄三会長より、税の提言をさせていただきました。公平で健全な税制の実現を目指して会員企業の意見や要望を反映しながら、税のあるべき姿や将来像を見据えて建設的な提言をし、今後少しでも皆さまのお役に立てるよう頑張る所存であります。応援をよろしくお願いいたします。

最後になりますが、本年も会員企業皆さまのご健闘と会員お一人お一人のご健勝とご多幸をご祈念申し上げて、新年の挨拶とさせていただきます。



郡山法人会 会長 伊野 勝彦

国税における新型コロナウイルスの取扱い

東北税理士会郡山支部/税理士 加藤 かおり

国税庁において「新型コロナウイルス感染症拡大防止への対応と申告や納付などの当面の税務上の取扱いに関するFAQ」が10月23日に更新となりました。今回追加等された中から、今後の確定申告に向けて所得税の取扱いをみて行きたいと思います。

1. GO Toキャンペーン事業における給付金

「Go To Eat」、「Go Toトラベル」といったGO Toキャンペーン事業における給付金については、一時所得に該当することとなりました。

※ただし、一時所得については所得金額の計算上、50万円の特別控除が適用されることから、他の一時所得の金額とGO Toキャンペーンによる給付額との合計額が年間50万円を超えない限り、課税所得は生じません。

2. マスク購入費用の医療費控除の適用について

医療費控除の対象となる医療費は、

- ①医師等による診療や治療のために支払った費用
- ②治療や診療に必要な医薬品の購入費用

などとされています。

では、新型コロナウイルス感染症を予防するためのマスクの購入費用については、どのような取扱いになるかと言いますと、こちらは病気の感染予防を目的に着用するものであり、その購入費用は①②のいずれの費用にも該当しないため、医療費控除の対象とはなりません。

3. PCR検査費用の医療費控除の適用について

PCRの検査については、(1)医師等の判断によるPCR検査か(2)自己の判断によるPCR検査かで適用が異なります。

(1)医師等の判断によりPCR検査を受けた場合

新型コロナウイルス感染症にかかっている疑いのある方に対して行うPCR検査など、医師等の判断により受けたPCRの検査費用は、医療費控除の対象となります。

ただし、医療費控除の対象となる金額は、自己負担部分に限りますので、公費負担により行われる部分の金額については、医療費控除の対象とはなりません。

(2)上記(1)以外の場合(自己の判断によりPCR検査を受けた場合)

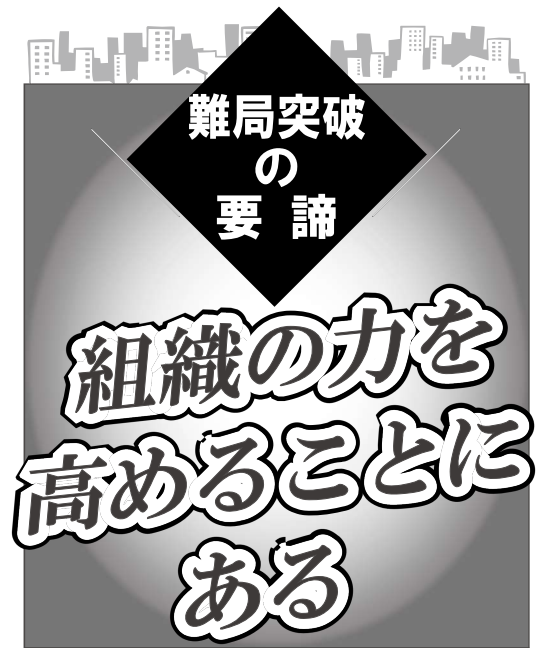
単に感染していないことを明らかにする目的で受けるPCR検査など、自己の判断により受けたPCR検査の検査費用は、医療費控除の対象となりません。

ただし、PCR検査の結果、「陽性」であることが判明し、引き続き治療を行った場合には、その検査は、治療に先立って行われる診察と同様に考えることができますので、その場合の検査費用については、医療費控除の対象となります。

4. オンライン診療に係る諸費用の医療費控除の適用について

オンライン診療で発生する諸費用については、以下のような取扱いになります。

- (1)オンライン診療料……………医療費控除の対象
- (2)オンラインシステム利用料……………医療費控除の対象
- (3)処方された医薬品の購入費用……………医療費控除の対象
- (4)処方された医薬品の配送料……………医療費控除の対象外



経営評論家 疋田文明

世界中の国々が、新型コロナウイルスによって、厳しい試練に直面している。経営の世界を「フィールド・ワーク」するようになって40数年になるが、この間には外的要因によるショックが何回もあった。

「1971年、ニクソン・ショック」「1973年、オイル・ショック」「1985年、プラザ合意後の円高不況」「1993年、バブル崩壊」「1995年、阪神・淡路大震災」「2008年、リーマン・ショック」「2011年、東日本

大震災」。

ニクソン・ショック、オイル・ショックは、ともに2次までであったので、9回もの外的要因による大きなショックを筆者も体験している。

過去のショックでも日本企業は大きな打撃を受けたが、乗り切ってきた企業も多くある。とはいえ、淘汰された企業もこれまた数多くある。

今回のコロナ禍は、これまでのどのショックよりも強いインパクトで経済界に、ダメージを与えることは間

違いないが、すべての企業がなくなるわけではない。では、生き残るために、どうすればいいのか。筆者は、持てる経営資源

をフル活用するしかないと考えている。言い換えれば、全社一丸となって、組織力で厳しい生存競争を勝ち抜きしかない。

全体が「部分の総和」を上回る強い組織に

本来、会社組織の強みは、うまく機能すれば、「全体は部分の総和を上回る」ところにあるとされている。10人いて10の仕事しかできないのであれば、組織にする必要はなく、10人いて10以上の仕事ができるこそ、組織にする価値があるのだ。

後には、この強みを活かす企業の数が減ってきているのではないだろうか。なぜ、こんな状況に陥ったのか。

しかし、現実はどうだろうか。筆者には、「全体は部分の総和以下」の企業が多いように思える。

昨今、指摘される日本企業の生産性の低さの原因は、ここにあると思える。

筆者は、聖徳太子以来、日本人の持つ「和を尊ぶ精神」のマイナス面が出てきているからだ、考えている。

1980年代、「ジャパン・アズ・ナンバーワン」と評価されていた頃の日本企業の強みは、「組織力」にあるとされていた。ところが、バブル崩壊以

「おおよそ戦をするには、天のとき・地の利・人の和があるが、天のときはどんなによくとも、地の利には及ばないし、地の利はどんなによくとも、人の和には及ばない」と、孟子が指摘するまでもなく、和がなければ勝ち残ることはできない。

では、最も大事な和とは、どういう意味なのか。聖徳

太子がお手本にしたと思われる「論語」には、次の記述がある。

「君子は和して同せず、小人は同じて和せず（人の上に立てる人は調和はするが、同調はしない。ダメな人は同調はするが、調和しない）」

和とは、相手の意見に合わせて同調することではなく、主体性を持った個人が調和することのだが、最近の日本では、もめないところが和だと勘違いしている人が多いのではないかと、筆者が出会った経営者で、

もつとも組織の強みと弱みを熟知し、組織力を発揮することに長けていたのは、沖繩の「サンエー」の創業者、折田喜作さんだった。

筆者が出会ったのは、30数年前で、年商は50億円程度だったと記憶している。

折田さんは20年以上前にお亡くなりになったが、自前で後継経営者チームを育て、いまでは、2000億円近くを売上げ、一部上

場企業として、流通業では群を抜いた好業績企業になっている。

その成長の原動力になっ

成長は、上限目指すチャレンジにある

「組織プレーだからといって、個人個人が力を発揮しなくていいということではない。組織プレーの言葉に甘えて、自分一人ぐらい手を抜いても大丈夫、自分一人ぐらい責任逃れをしても大丈夫と思う心があれば、その人も組織もダメになってしまう。

組織プレーで気をつけなといといけないのは、甘えの構造の中にどっぷりと浸かってしまうこと。仲間意識を組織の中に、はびこらせることだけは、どんなことがあっても避けなければならぬ。

組織プレーで、甘えの構造が出てくると、どうしても低いレベルで仕事を進めるようになってしまう。低いレベルでの組織プレーは、

たのが、「組織力」なのだ。少し長くなるが、折田さんの組織プレーについての考えを紹介したい。

なんの成果も生まない。

常に、上限を目指してチャレンジすることが、成長をもたらしてくれる。上限を目指せば目指すほど、苦しいことが多くなるだろうが、その苦しみを乗り越えることで、人と組織は成長するのだ。

全社員が、協調の精神のもと、お互いに上限を目指して、切磋琢磨することで組織プレーの効果は高まる」

如何だろうか。実に的確に組織プレーの本質を突いている。

言うまでもなく、どんなに優秀な経営者でも、優秀な社員にしても、一人の能力には限界がある。その限界を打破するのが、組織の力なのだ。

折田さんの指摘にもある

ように、組織力だからといって、個人の力を無視しろということではない。

とくに中小企業の場合、個人の力で業績を伸ばすケースが圧倒的に多い。

生産性を考えても、手慣れた人が手慣れた仕事をやるのが一番いい。会社が小規模な頃は、仕事が属人化していることで成長を手にするのだが、いつまでもそんな状況を続けていけば、いずれは衰退してしまう。

属人化しているということは、その人間がいなければ、その仕事を手際よく処

組織の力を最大化するためには…

折田さんが、組織の力に目を向けるきっかけになった出来事についても記しておきたい。ちなみに、折田さんは昭和2年、沖縄の宮古島生まれ。

「わたしが20代の頃のことです。

当時の運動会は、弁当や菓子、果物などを持参した

理できないことを意味している。

その人間がいなくなれば、その仕事そのものを失いかねないのだ。

そこで、考えないといけないのは、属人化していた仕事を、時間とともに組織でこなすようにすることだ。

企業が成長する過程で、もっとも難しいのが、属人化していた仕事を属組化し、組織力を引き出すことなのだが、持続的成長を可能にするためには、なんとしても成し遂げないといけないと考えていただきたい。

大勢の父兄が参観する家族ぐるみ的一大レクリエーションの場でした。

さて、全プログラムが終了して父兄がみな帰り支度に取り掛かったときのこと、

スピーカーから若い先生の透き通った声が流れてきました。

『ご父兄の皆さん、周囲

を見てください。紙くずやちり紙が散らかっています。みんなで拾って、くずかごに入れてください。また、使った机やイスは、元の場所に戻してください』。

ごみは至る所に山積みになっていて、これは大変な作業になるな、と思っていたところ、大勢のことですから、実際はアツという間にきれいになりました。

この時、わたしは『これこそ生きた教育だ』と感動してしまいました。

一人であれば、5時間あるいは10時間かかったかも知れないところ、みんなが協同すれば、ほんの数秒でできる。

以来、この時の体験を『ひとりの10時間、みんなの1秒』というスローガンにして、社内教育および経営の場に活かしてきました」

組織の力は、同じ目的のために、同じタイミングで取り組めば、最大化するということもご理解いただきたい。

確定申告会場への来場を検討されている方へ

感染リスク軽減のために「ご自宅からe-Tax」をご利用ください

- ✓ 新型コロナウイルス感染症の感染リスクを軽減するため、ご自宅から申告できるe-Taxをぜひご利用ください（詳しくは左面をご確認ください）。
- ✓ 申告のご相談は、ご自宅からお電話やチャットボットでも可能です。e-Taxで分からないことがある場合についてもお電話でお尋ねいただけますので、ぜひチャレンジしてください。

確定申告会場への入場には「入場整理券」が必要です

- ✓ 会場内の混雑緩和のため、確定申告会場への入場には、入場できる時間枠が指定された「入場整理券」が必要です。
- ✓ 入場整理券は各会場で当日配付しますが、LINEを通じたオンライン事前発行も可能です。オンライン事前発行の詳しい方法は左面をご確認ください。
- ✓ 入場整理券の配付状況に応じて、後日の来場をお願いする場合があります。当日の配付状況は、国税庁ホームページから確認できます（令和3年2月16日掲載開始予定）。

確定申告会場における感染防止対策

確定申告会場にお越しになる方へのお願い

入場時の検温

- ✓ 入場時に検温を実施しています。37.5度以上の発熱がある場合、咳などの風邪の症状がある場合、検温にご協力いただけない場合など感染防止の観点から適切でないと判断したときには入場をお断りさせていただきます。
- ✓ 発熱等の症状がある方や体調のすぐれない方は、無理をせずに、後日あらためてご来場ください。

マスクの着用、手指消毒

- ✓ 会場ではマスクを常時着用していただき、会場入口等での手指消毒をお願いします。

少人数での来場

- ✓ 会場には、申告される方おひとりでお越しください。
- ✓ 介助を要する等の理由で複数名でお越しになる場合においても、必要最小限の人数でお越しください。

税務署での対策のご紹介

- ✓ ソーシャルディスタンスを確保した会場レイアウトを採用しています。
- ✓ こまめな換気・消毒を実施し、会場内には手指消毒液を設置しています。
- ✓ 職員はマスク・フェイスシールドを着用して対応し、日々の体調管理も徹底しています。

※ 令和2年分確定申告では、公的年金を受給されている方を主な対象として、2月16日より前から申告相談をお受けしています。入場整理券の配付状況に応じて、後日の来場をお願いすることもありますので、あらかじめご了承ください。

スマホやパソコンでご自宅から申告ができます

STEP 1 「国税庁ホームページ」へアクセス

税務署に行く手間がかかりません 

確定申告期間中は24時間いつでも利用できます

スマートフォンやパソコンで簡単に申告書が作成できます 

確定申告書の作成はこちらから

STEP 2 申告書を作成

画面の案内に従って入力すれば、税額などが自動計算され、簡単・便利に作成することができます

STEP 3 申告書を提出

■ 国税庁ホームページからe-Taxで送信 

■ 印刷して郵送等で提出 

プリンタをお持ちでなくても、コンビニ等のプリントサービス(有料)を利用すれば、印刷できます。

e-Taxの送信方法は2通り

マイナンバーカード方式

① マイナンバーカード ② マイナンバーカード読取対応のスマートフォン又はICカードリーダライタ

 +  又は 

ID・パスワード方式

① ID (利用者識別番号)
② パスワード (暗証番号)



確定申告会場で、既にID・パスワード方式の届出を提出された方は、申告書控えと一緒に受け取った「ID・パスワード方式の届出完了通知」をご確認ください。


※ ID・パスワード方式はマイナンバーカード等が普及するまでの暫定的な対応です。
マイナンバーカードの早期取得をお願いいたします。

入場整理券は国税庁のLINE公式アカウントからも取得できます

STEP 1


国税庁を「友だち追加」

国税庁
LINE公式アカウント




STEP 2

「相談を申し込む」を選択




STEP 3

税務署・希望日時を選択



STEP 4

申込完了→会場で提示



※ LINEのホーム画面で「国税庁」または「@kokuzei」と検索しても友だちに追加できます。

STEP 1

LINEアプリから国税庁LINE公式アカウントを友だち追加

STEP 2

「トーク」画面から「相談を申し込む」を選択

STEP 3

税務署や来場希望日時を選択

STEP 4

内容を確認して「申込」をタップすれば完了、入場時に申込完了画面を提示すればOK

入場時にはこの画面をご提示ください

※ LINE公式アカウントからの事前発行は、1月中旬以降サービスを開始する予定です。



1 アフターコロナは「縮充社会」

天明 茂

公認会計士
宮城大学名誉教授

アフターコロナのキーワードは「縮充」、すなわち「縮むけど充実させる」社会づくりである。

人口減少もあり、経済規模は間違いなく縮小する。しかし、生活の質を落とすことは許されない。いつも住みやすい社会にすべく、企業は経営内容を充実させ、市民や働く人の「満足度」「幸せ感」を高めなければならない。

「コロナ前」に戻そうと考えるのではなく、コロナを乗り越えて、新たな世界を作るのである。

日本の100年、大きな変革は、明治維新、敗戦、そして今回は、新型コロナウイルスという3度目の節目である。明治維新は、鎖国時代で後れをとった科学技術や資本主義制度を、外国から導入して近代国家を作り上げた。敗戦は7年間という占領下の苦難を乗り越え、焼け

野原となった都市を、近代都市に生まれ変わらせた。経済面では、大量生産システムに品質管理やマーケティングの知恵と心を結集させて、未曾有の経済高度成長を成し遂げた。

今回の新型コロナウイルスも「乗り越える」ことが必要である。コロナで学習したことは、少なくない。ZOOMは極めて短期間に普及し、リモートワークが仕事の仕方を変えた。職住一致による家族の新たな関係性が構築されつつあり、交通渋滞や鉄道混雑の緩和にもつながる。

環境を破壊し、幾つかの生物を絶滅に追い込んできたのである。そして今、命はつながりであること、人間は漁網の網の目の一つに過ぎないことに気づいたのである。蛍の結び目が解ければ人間の結び目も解けるし、メダカの結び目が解ければ人間の結び目も解けてしまう。人間も多くの生き物の繋がりで生かされている、たった一つの命に過ぎないことを、再確認して行動することを教えられている。

2 新型コロナウイルスのメッセージ

世間は、「新型コロナウイルスと闘う」「ウイルス戦争」と言うが、新型コロナウイルスは本当に「敵」なんだろうか？

ナウイルスは、こうした状況に対するサムシング・グレート（偉大なもの）と思えてならない。

第2は、「共生・共益の生き方に戻れ」である。顧みれば、人類500万年の歴史のうち、499万年は飢えと寒さを克服するための共生・共益の時代の時代だった。

コロナは567。太陽のコロナは王冠の意味。仏教で言われる、56億7千万年後に衆生を救いに降りて来ると言われる弥勒菩薩も567。

宇宙に存在するものは、すべてが繋がっている。しかし私たちは、人間がピラミッドの頂点にいと誤解してきた。人間中心の生き方が地球

それが、この1万年の間に競争社会となり、利己主義が地域紛争、経済戦争を招いてきた。企業は、自社の成長発展

だけを目指すことなく、利害関係者との共益経営を目指す必要がある。

第3は、「宇宙の分身としてふさわしい生き方をせよ」である。

3 西洋から東洋への回帰

「変化の時は原点回帰すること」が鉄則である。

いま、社会の潮目は、確実に西洋思想から東洋思想に移ってきている。

社会は「競争・弱肉強食社会」から、誰もがそれぞれの居場所而自己実現できる「共生・共存社会」に移りつつある。

会社は、これまでの株主利益至上ではなく、「地域と共に生き、地域の困りごとを解決する企業」が評価されるようになった。

そもそも、企業の目的は社会的課題の解決にあり、利益の獲得はその結果に他ならない。近江商人の「三

人は誰でも、宇宙の分身としてこの世に生を受けている。

天から与えられた使命をしっかりと自覚して天命に生きよとのメッセージである。

方よし」は、そのことを教えている。

2024年から、一万円札の肖像画に登場する渋沢栄一の代表的著作「論語と算盤」は、「論語と算盤が車の両輪」というより、「論語の上になしかな算盤を乗せてはいけない」と言っているのである。

論語で経営すれば、自分の欲得が出てくるはずがない。

出てくるのは「公」であり、「社会」であり、「国家」である。

論語の上に載せる事業は「社会的課題を解決する」ものでなくてはならない。

この結果として、算盤が合う、そういう経営である。

CSR（企業の社会的責任）やCSV（共有価値の創造）に取り組む企業が多いが、「三方よし」「論語と算盤」は、この思想を先取りしていることに誇りをもち、実践したい。

こうした経営に求められる人財育成の目標は、勝ち抜くことを主眼に置いた「自己主張型人間」でなく、他の幸せを我が喜びと出来る謙虚で優しい「利他的人財」

西洋から東洋への回帰は「日本の心」への回帰に行きつく。

「日本の心」を端的に言いつつ、日本を訪問した外

である。

もちろん、家庭を犠牲にする「会社第一人間」ではない。

「家族の期待を満足させる良い家庭人」が、職場でも健全な人間関係を築くことができ、仕事もできるビジネスマンが理想像となってきた。

組織は、ピラミッド型からフラット型で、リモートワークにふさわしいネットワーク型組織に、また、仕事の進め方や意思決定は「理性・論理」ではなく、「直感・感性」が重要になってきた。

国人の日本人評価が「日本人らしさ」を代表しているように思われる。

「質素だが満足している」「金銭よりも大切なものを知っている」「相手を思いやる」「苦労をいとわない」

「犯罪をしない」などなど。

日本の近代化は、「和魂漢才」「和魂洋才」で始まった。

しかし、明治維新に「才」を取り入れることを急ぐあまり、「和魂」を置き忘れてしまったようだ。

「和魂」は「大和魂」であり、「古来から日本人に根ざしていた精神」である。

「和魂」は、神道における概念で、「荒魂（あらたま）」と、「和魂（にぎたま）」の2面を持つという。

荒魂は活動的で勇猛、剛健な作用に対して、和魂は主として神霊の静的で穏和な作用、徳用を指す。

従って、和魂は「勇敢で潔い精神」と言える。

「縮充」社会を実りあるものにするために、「共生・共益の循環型経営」を実践するとともに、社員一人ひとりの根底にある「和魂」を引き出すことを心がけよう。

4 日本の心は「和魂」

これまでのビジネスモデルでは
対応ができません！

プランBで

コロナ危機を

乗り切る



未来事業株式会社 代表取締役
経営学博士 吉岡 憲章

今年、辛丑（かのとうし）年。「どうやら痛みを伴う衰退と、新たな息吹が互いに増強し合う年になりそうだ」と、歴史学者の村上瑞祥氏は解説しています。

昨年2月頃から流行が始まった新型コロナウイルスが第三波の真つ只中。今年、この危機を克服させるための挑戦が世界中で繰り広げられる、そして、人間がコロナを全滅させる

年になるのだ、いや、しなければならぬのだと思います。

また、今夏にはコロナのために1年延期された東京2020オリンピックが予定されています。

世界中が一致協力して、コロナに打ち勝ち、オリンピックが無事に開けるようになることを願っています。

先が読めない コロナ経済ショック

今から100年前に世界的に大流行したスペイン風邪は、3年間で三波にわたって襲撃し、我が国だけでも38万人以上の犠牲者を出してしまいました。

病原体は、A型インフルエンザウイルス（H1N1亜型と呼ばれ現在でも残存しているようです）。新型コロナウイルスも、これに近い規模なのでしょう。

ただでさえ停滞していた我が国の経済がコロナ・ショックにより、4〜6月の

GDPが前四半期に比して、▲28.8%（年率換算）も低下しました。

過去のリーマンショックやオイルショックの時とは比較にならないほど、強烈な経済ショックです。

その後、内閣府が昨年11月16日に発表した2020年7〜9月期のGDPは前四半期に対して、年率換算で21.4%増えました。

新型コロナウイルス禍で、4〜6月期に戦後最大の落ち込みとなった反動で、高い伸びを記録したに過ぎません。

プラス成長は4四半期ぶりですが、コロナ前の水準には遠いと言えます。

これほどの経済環境悪化が、この先どのように回復していくかということが、経営者にとっては、最大の関心事でしょう。

日本経済研究センターは、コロナ以前に経済が戻るのには2024年という統計を発表しています。あと4年先にもなります。

これまで、昨年末までには回復するだろうと期待していた社長も多いと思います。

しかし、世界規模のコロナ不況、景気回復政策の不透明さ、などを併せて考えますと、結局、年末回復は実現せず、せめて今春には、と思いを巡らせても、「全くわからない」というのが実情だと思います。

これまでのやり方を 続けると

このような不況になったとき、経営者は「この景気はいつ頃になったら、回復するだろうか」「ムダを省いて何とか持ちこたえよう」とか、「もう少し売上を上げよう」と思います。

今までの事業のやり方をもう少し改善すれば、乗り切れると思うことでしょう。しかし、いくら頑張っても、会社を取巻く経済環境は一向に良くならない。Gotoで少しばかり期

待した飲食業、観光業も、コロナ第三波によつて、振出しに戻りかねません。

毎日、毎月、赤字が増え、やがてニッチモサッチモ行かなくなり、取り返しがつかなくなり最悪の状態になつてしまう。

これがコロナに関わらず、市場が大きく変化した場合の経営破綻までの典型的な道なのです。

「プランB戦略」の導入

このように市場構造が大きく変化し、それがこの先どのようなになるのが不透明な場合や、需要環境が凍り付いてしまつていような現在です。

このような中では、「今までの事業のやり方の継続」では通用しないと考えた方が良いでしょう。

このような時には、「この厳しい現状がしばらくまたはズラッと続くだろう」と考え、それでも乗り切れ

る経営に転換する必要があるります。

つまり、「プランB」（最悪の事態を考えた事業計画案）を作ることが必要です。

プランBに対して、これまでの経営の継続、または改善を前提とした事業計画を「プランA」と称します。

また、これまでのプランAと同じ切り口で、プランAを改善したものを「プランA」と言います。

プランBは、現在の経済環境がこの先も続いたとしたら、我が社はその中で生き残るために、どのように経営をしていけば良いか、という観点から作る経営計画です。

つまり、これまで我が社で考えていた事業の進め方ではなく、新たな視点で計画自体を考え作り直すことです。

いずれにしましても、このような経済環境の下では「プランA」や「プランA」では、通じないということなのです。

わかりやすい事例で説明します。

例えば、月商200万円の飲食店を経営しているとします。

コロナの影響で売上が半減して、月商100万円に落ち、大幅赤字となりました。

そこで、売上が元の200万円に戻ることには淡い期待を抱くのではなく、減少了した100万円分の売上を得ることができるとビジネスをすぐに立ち上げること、これが「プランB」です。

「どうやって月100万円の売上を増やすか」について、徹底的に頭を絞ることです。

例えば、夜だけやっていた営業を、まったく違うメニューで昼も営業するとか、調理の腕をもとに「出前シエフ」を展開する……というように。

極端な例としては、今の都心の店舗を整理して、郊外店舗にする、というようなことも、ひとつです。

勿論、この場合はある程度の資金が必要ですが、ズルズルと続けて、毎月手元資金を減らしてしまうことを考えれば、不可能ではありません。

ビジネスモデルの革新を

このように、最悪の状態生き残るためには、多くの中小企業は、これまでのビジネスモデルでは対応ができません。

しかし、このような変化に対応できるビジネスモデルの答えが、どこかに転がっている訳ではありません。

社長がこの危機を乗り切るために、自分の人生を懸けるほどの決心と覚悟が必要なのです。

この先どうなるか分からない経済環境の復活を期待するのではなく、ぜひ自分の力で、コロナ時代に対応できるビジネスモデルを見出し、構築して参りましょう。

諦めずチャレンジできる社長がコロナに勝てる

「ピンチの後にチャンスあり」という言葉があります。

まさに、このコロナ・ショックの大ピンチに、どのようなチャンスを見出すか。

私の座右の銘は、「常在活路」です。私の造語ですが、「どのように追い詰められても、どこかに生きることにつながる活路がある。諦めずに挑戦することによって、出口は必ず見つかる」という思いです。

つまり、ピンチをチャンスに転換するために、必要な「我が社を生かすための執念」です。

そのための起点となる考え方が、「プランB」と言えます。

ぜひ、プランBの考え方を理解していただき、少しでも早く、今年を素晴らしい年となるように頑張ります。



けんたくんのワンワンお作法教室

女性部会は9月24日(学吉野学園 認定こども園 わかば幼稚園、11月17日(学三春学園 認定こども園 三春幼保園、12月1日(学郡山私幼協学園 みらい幼稚園)で年長児を対象とした「けんたくんのワンワンお作法教室」を行った。

本年は、お手伝いの人数を最小限に減らし、マスク、ビニール手袋等を着用して、新型コロナウイルス感染症拡大防止に細心の注意をはらった開催となった。

通年とは異なり抹茶体験の前に、講師の阿部尋子直前部会長が、「コロナからの手紙」を読み聞かせした。園児たちは、真剣な眼差しで聞き入っていた。

抹茶の体験では、珍しい道具や抹茶の立て方に興味津々。お行儀よく座って、背筋をピンと伸ばし、男子はお殿様のように堂々と、女子はお姫様のようにおしとやかに、お隣へ「お先に」、「どうぞ」と声を掛けあいながら、紅葉型・銀杏型の和三盆をいただき「かわいい!」「あまーい!」、初めての抹茶の味に「にがーい! 青汁みたい!」「おいしい!」と、いろいろな歓声が飛び交った。

自分がいただく前に次の方へ「お先に」「どうぞ」とあいさつをする「思いやりの心」、お茶をたててくれた方に持つ「感謝の心」の大切さを伝えられた良い機会となった。



けんたくんのワンワンお作法教室



けんたくん
法人会のイメージキャラクター犬

三春支部会員研修会開催

12月18日、三春支部会員研修会を八文字屋で開催した。三春町の坂本浩之町長を迎え、町の財政状況や今後の展望のほか、三春町庁舎建設の進捗状況や新型コロナウイルス感染症による町への影響についてご講演いただいた。また、講演後は多くの質問に答えていただき、有意義な研修会となった。



三春支部会員研修会

ラジオチャリティーミュージックソン街頭募金活動

12月20日、ラジオ福島チャリティーミュージックソン街頭募金活動を郡山法人会館～郡山駅前前で実施した。

目や体が不自由な方に「音の出る信号機」等の福祉機器を設置するためのチャリティーイベントで、メンバーがサンタクロースやトナカイの衣装を着て募金を呼びかけ、地域のみなさんからいただいた温かい善意をラジオ福島郡山支社へ届けた。皆さまのご協力ありがとうございました。



募金活動へ出発!!



街頭募金活動

新型コロナウイルス中小企業に関連する施策等リンク集 >>>

【リンク先URL】<http://www.zenkokuhojinkai.or.jp/links/covid19-links.html>

