

令和2年4月15日発行(毎月1回15日発行)第85号 通算516号 発行所 ©公益社団法人 仙台中法人会  
編集 公益事業委員長 喜早 貴大 広報事業小委員長 佐藤 圭一郎 発行人 会長 相澤 博彦  
〒980-0811 仙台市青葉区一番町二丁目3番22号 仙台ビルディング6階 TEL:022-263-0152 FAX:022-261-0488



BARRY



東北大学片平キャンパス魯迅像

- まさかの時の資金繰り対応
- 中小企業における事業承継の本質
- 相手への思いやりの表現こそマナー
- 災害に遭ったとき生活での心がけ
- 「論語と算盤」に学ぶ逆境に処す
- 健康情報 花粉症の治療について

- P.1 インタビュー（常盤洋紙(株) 代表取締役 常盤俊介氏）
- P.2～3 フォトニュース（Photo eye）
- P.4～5 まさかの時の資金繰り対応
- P.6～7 中小企業における事業承継の本質
- P.8～9 相手への思いやりの表現こそマナー
- P.10～11 災害に遭ったとき生活での心がけ
- P.12 「論語と算盤」に学ぶ逆境に処す
- P.13 【健康情報】花粉症の治療について

## けやき

●新型コロナウイルスの世界的な感染拡大で、日を重ねるごとに、経済に与えている余波は決して小さくないものになりつつある。これから地方中小企業への経営危機も深刻化していくことは避けられないだけに、政府の迅速な対策を講ずることを、感染の終息と共に願いたいものである。

●大塚製薬の創業者である大塚正士氏が「苦境のどん底にあった時、私を支えたのはまさにこの会社を潰してなるものかという執念であった」と述懐している。まさに「負けてたまるか」と闘志と、「経営者が希望を失わなければそう簡単に破綻するものではない」との強い信念が難局を突破することを伝えている。これからコロナ不況とも言われるだろう時代に立ち向かっていこうではありませんか（S）

### 東北大学片平キャンパス魯迅像

東北大学片平キャンパス内に、この地で学んだ魯迅の像があります。学都仙台記念広場や東北大学本部棟の前に建てられ片平キャンパスの中心に位置しております。一年中お散歩するには最適なキャンパス内ですが、特に春には桜がキレイでお花見で賑わいます。



表紙絵提供: 仙台マーチング委員会 画家: 土橋征史氏

## Message

信念はあらゆる目標を実現させる起爆剤である  
（西濃運輸 創業者 田口利八）

# 紙には紙の良さがある!



## 常盤 俊介さん

常盤洋紙(株) 代表取締役

若林区卸町2-14-6

(公社・仙台中法人会 卸町・卸市場支部)

社長就任から半年余りの若き社長、常盤さんにお話を伺いました

## 資源循環型産業

昨年9月、紙専門商社として創業69年を迎える常盤洋紙(株)の社長に就任した常盤さん。

東京の大学を卒業後、都内の紙関係の仕入先で3年程勤務した後、家業を継ぐために実家に戻ることを決意したが、その前に半年間程、東南アジアを中心に数か国、バックパックを背負って旅したそう、異なる環境や文化に触れ、たくさんの人との出会いや経験を通して多くのことを得た旅だったと振り返った。

現在は東北各地に6拠点を構え、東北一円の隅々まで、真心を込めた優れたサービスを提供することを強みとし、印刷会社にはカタログやチラシに使用する印刷用紙を、企業にはダンボールやコピー用紙や包装紙等を納めている。

紙産業を取り巻く現状は、昨今のITの進化やデジタル化に伴うペーパーレス化

による紙需要の落ち込みが深刻な問題ではあるが、一方で、脱プラスチックの流れで、製紙産業が見直される傾向にもあるとのこと。

紙の原料であるパルプ材に使用するチップには端材や間伐材を利用したり、使用済みの紙は古紙として再利用、また、抄紙の際に使用する水は高度な排水処理を行うことでエネルギーの有効活用をする等、業界をあげて環境問題へ積極的に取り組んでいるのだという。

## われ以外みなが師

商売の基本は「感謝の心」であると祖父の代から徹底して教えられ、自身の座右の銘ともなっているのだと話す。

日頃から、経営の上で大切にしていることは、社員は経営の最高の資源であるという考えのもと、社員の能力開発や資質の向上のために支援を惜しまず、社員がポテンシャルを最大限に発揮できる環境作りに重点

を置いているとのこと。その効果を高める一貫として、毎日の朝礼で、社は「誠実・創造・奉仕」と、創業時からの行動指針を全員で唱和しており、今後も継続していきたい伝統だと語った。

また、毎日社内でご飯を炊き、営業も会社に戻って皆と一緒に昼食をとるということも代々続けられている。「同じ釜の飯を食べる」ことで、コミュニケーションを図り、チームワークを高めているとのこと。常盤さんが社内での年齢構成のちょうど中間にあたり、満遍なく意見を聞くことで、自分以外の全ての人から学びがあるのだと話す。

「社会に貢献できる会社」「社会に必要な欠くべからざる会社」を理想の会社の姿とし、社員全員が「できない理由を考えるより、できる方法を考えよう」の合言葉のもと、新たな印刷・紙需要の開拓と、紙文化の継承に貢献していきたいと力強く語った。



# Photo Eye

## いま、中法人会は

### ■ 経営者懇話会 第4回例会

2月26日、ホテルレオパレス仙台にて開催された。今回は、講師にフランスカルチャーサロン・ラベルヴィ主宰の横田陽子氏と、アシスタント講師の宮崎樹子氏、畑中祐子氏を迎え、「プレゼントに喜ばれる！ オンリーワンのMYハーバリウム作り」のテーマもと行われた。



ハーバリウムとは、植物標本という意味で、ガラス瓶の中にドライフラワーなどの植物と専用オイルを閉じ込め、光に発色して美しく輝く植物を楽しむインテリアフラワーのことで、参加者は、花材選びや配色を吟味し、想像力を膨らませながらレイアウトを考え制作した。

また、それぞれの個性が光った、まさにオンリーワンの作品の数々が完成したところで、カラーセラピーも盛り込まれ、自分が選んだ色が示す潜在意識や心の状態などが解説され、参加者は様々な気づきを得ることができ、有意義な例会となった。

### ■ エコキャンプ回収会

3月8日、青年部会が主体で取り組んでいるエコキヤップ回収運動の、今年度第4回目となる回収会が御町公園にて開催された。

新型コロナウイルス感染拡大の影響を鑑み、今回は参加者を青年部会の執行部のみに制限し、細心の注意を払って行われた。

当日は、雨天にもかかわらず会員企業をはじめとする39団体のご協力により、合計重量約393kg、ポリオワクチンに換算して約98人分が集まった。

尚、今年度1年間では、約5,760kg、ポリオワクチンに換算して約1,440人分にもなり、年々回収量が増えていることから、この運動が大きな輪となって広がっていることがわかる。

捨てればただのゴミとして扱われるペットボトルのキヤップですが、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

### ■ 第4回通常理事会

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引き続きよろしく願っています。

次回は6月頃に開催する予定とし、今年度も年4回の回収会を開催する予定です。

3月24日、メゾンドリア・フィューにて開催された。



令和2年度事業計画(案)・収支予算(案)承認の件、定款第29条に規定する理事の取引の承認の件等が議題と

## 新型コロナウイルス問題に伴う休業等に関する 無料個別相談会

開催日：4月27日(月)・4月30日(木)

場所：法人会事務局会議室

時間：午前10時～午後5時

事前予約制 相談時間50分/1回

※詳細につきましては同封のご案内をご確認ください

して上程され、審議のうえ全て承認されるとともに、会務並びに事業概況等が報告された。

また、今般の新型コロナウイルス感染拡大の影響により生じている経営課題の解決に向けて、仙台中法人会が地域社会に対して果たすべき役割と期待がますます高まっていることを再認識し、新年度のスタートに向けて準備を整えた。



## 法人会会費納入のお願い

4月1日より令和2年度がスタートしたことに伴い、会員の皆様には「法人会会費納入のお願い」を郵送にてお送りさせて頂いてまいりました。

法人会の会費は各種事業運営の財源となりますことをご理解いただき、納入くださいますようお願い申し上げます。

また、同封いたしました無料受講券は当会主催のセミナーにてご利用いただけますので、ぜひご活用ください。

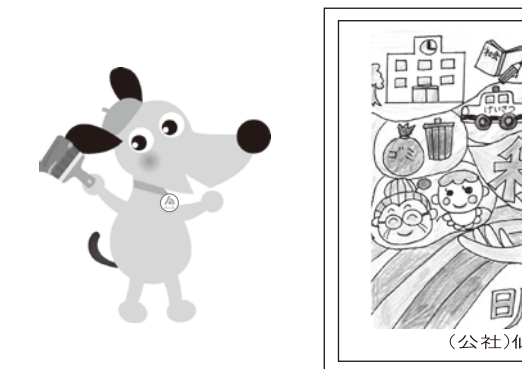
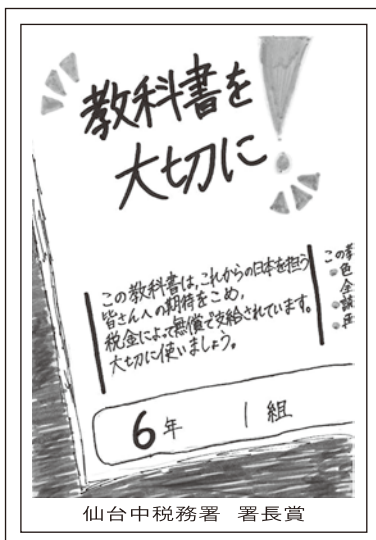
年間のセミナー開催予定は左記のとおりです。尚、4月1日現在での予定ですので、日程・セミナー内容等は変更になる場合がございますのでご了承ください。

## 【令和2年度年間セミナー予定】

開催日	
4月 9日(木)	新人社員研修講座【新型コロナウイルス感染予防のため中止】
5月13日(水)	経理の実務手ほどき講座(初級講座)
6月11日(木)	選ばれる話し方講座
7月 8日(水)	企業実務と実践
8月 4日(火)	総務・庶務の実務
9月 9日(水)	経理の実務手ほどき講座(中級講座)
10月 8日(水)	セルフマネジメント力を高める
11月 6日(金)	「営業に必須!「雑談力・傾聴力」の育成」
12月 9日(水)	自分軸を整えるコーチングについて II
1月13日(水)	渋沢栄一に学ぶ事業成功の要諦
2月 9日(火)	管理職のための基礎力強化セミナー
3月 9日(火)	生産性の向上と人材の定着とは

## 女性部会 税に関する絵はがき コンクール入賞作品

法人会が行っている租税教室などを通じて、税金が毎日の生活の中でどのようになっているのか、税の大切さや、税の果たす役割について子どもたちに楽しく学んでもらい、その知識や感想を「絵はがき」にすることで、より理解と関心を深めることを目的とし、女性部会が主体となって毎年「税に関する絵はがきコンクール」を実施している。12回目を迎えた今年度は、718校から、21,553点の応募があり、2月上旬に審査会が行われ多数の優秀作品の中から入賞作品が決定した。



(文責…事務局)

# まさかの時の 資金繰り対応

## コミットメントラインの活用

### はじめに

リーマンショックや新型肺炎など、100年に一度のタイミングで起こりうる緊急事態に対応するための備えについて述べたい。

そもそも、BCP(事業継続計画)は何のためにあるかあまり理解されていない。

BCPを策定している企業の割合は、15%とかなり低めである。これに「策定意向あり」「策定中」「策定検討中」の合計値でも45%という結果である。(帝国データバンク2019年5月調査)このように、BCP策定があまり重要視されないのはなぜなのだろうか。

りして、倒産の危機に遭遇することになる。

既述の調査で、策定していない理由を挙げると、①策定に必要なスキル・ノウハウがない、②策定できる人材がない、③実践的な計画にすることが難しい、④必要性を感じない、の順になっている。

地域別では、「策定意向あり」の割合の高い県は、①高知②滋賀③和歌山④岐阜⑤奈良・鳥取で、低い県は最下位から⑦福島⑥岩手・島根④岡山③秋田となっている。

また、想定リスクは①自然災害②設備の故障③火災爆発事故④自社システムの不具合故障⑤情報セキュリティの順で、今回の感染症新型ウィルスは10位と意外と想定していなかったケースであることが分かる。

しかし、新型肺炎が原因で倒産した中部地方の旅館は、中国人観光客に高い割合で依存していたことが主要因であり、顧客別売上高の分散化が重要であることを示している。

### 資金繰りの事前対応

企業は、存続してこそ存在価値がある。三代続く企業はそれなりの努力をしている。その一つが資金繰りである。筆者は元金融マンであるが、メイン銀行を大切にしている企業は強い。確固たる信頼関係を築いている。

経営危機に緊急融資を依頼できる体質、体力づくりは不断の努力である。そこには、企業経営者の知恵がある。

実は、これらの企業群は、自社の当座預金(台所)をオープン化している。具体的には、自社の入出金明細を金融機関と共有しているのである。

金を見える化し、綿密な資金計画の中で金融機関からの資金を効率的に活用しているのである。

例えば、コミットメントラインである。古くは当座貸越枠であるが、支払日や特別な資金需要に自動的にマイナス残になって融資実行される資金枠である。

当座預金と連動方式では残高がゼロになってもマイナス残となる仕組みである。使用しない場合は、資金枠の管理として一定のファイを支払うが、資金枠も範囲内で繰り返し使用でき、売上金収入で入金になれば、支払利息は使用した期間だけの日割り計算となるため、資金効率が良い。

### 米国の未来型短期資金

米国では、当座預金の入出金を提示するだけで、短期運転資金が借入できる仕組みがある。ライン・オブ・クレジットと呼ばれる短期資金貸出枠である。資金使途は運転資金で、

期間は1年以内。貸出枠の上限金額は概ね100万ドル内外である。中堅商業銀行では75万ドルとしている。さらに、ある小銀行は、1年更新するには、①期間中に1回は残高を30日ゼロにすること、②期間中に2回は残高が貸出上限の50%以下である状態を1ヶ月間維持すること、のいずれかを達成することを課している。

米国の中小企業では、金額ベースでこうしたクレジットラインでの借り入れ形態を31%強の企業が使用している。また、各行ともビジネス・クレジットカードを商品化しており、主に資金使途を、日常の事務用品購入や接待・旅費支払などに限定して、上限金額を25,000ドルとしている。

当然、審査はあるが、大手銀行の中には在庫や各種資材の仕入れなどにも、活用を認めているところもある。

### 当座貸越の本質

日本国内銀行の法人向け

貸出残高は2018年3月末で300兆円中、短期融資（期間1年以下）は25兆円で8%しかない。

このうち、コミットメントラインの契約数は銀行全体で13,008先の33兆7,140億円あり、利用残高は5兆5,346億円となっている。

短期融資は、割引手形＋手形貸付＋当座貸越の合計であるが、中小企業が短期資金として1年以内で必要とする借入の殆どは短期資金である。

商品の仕入れ、従業員の賞与、在庫資金などで事業継続する限り、繰り返し借入返済の循環に組み込まれている。

この資金は、必要運転資金＋売掛債権＋在庫＋仕入債務であり、一定金額として常時寝た資金で「根雪」と言われる。

これを新たな当座貸越（コミットメントライン）とすれば、いつでも資金枠の範囲内で借入返済が自由となるため、資金効率が格段に良くなる。

担保の問題もあるが、当座預金で売掛金・仕入資金・諸経費の金流や商流が金融機関と共有できていれば、こうした資金枠を信頼関係の中で活用できるようになる。

したがって、資金繰りの安定は経営そのものを安定させ、経営者は販路拡大や収益向上といった本来の業務に注力できる。

### ▼ 企業実態とビジネスモデル

金融機関は、取引先を自己査定し、正常先から破たん懸念先（通常融資取引が継続可能なランク）まで、ランク付けしている。

地域金融機関は、地域に根差しているため、経済合理性だけでは、取引先からめったに逃げない。

したがって、取引先側から見れば、複数行で貸出条件を競わせる方法もあるが、基本的には信頼のおけるメイン1行あれば、企業実態をくまなく把握して課題や問題点を共有してくれるリージョンシップバンクが有利となる。

最近のローカルベンチマークの考え方は、これを具現化したもので、中小企業と金融機関の対話と非財務情報を含めた事業性評価で、中小企業の強みと特徴を貸出支援に活用する仕組みである。

ここで重要なことは、先に述べた米国の短期資金、ライン・オブ・クレジットのような貸出枠が資金繰りを安定させる元になるということである。

すなわち、この貸出枠はABL（売掛債権担保）が基本となるが、それ以外に中小企業独自の資産である、販路・仕入・顧客・立地・ブランド・技術力・人脈力・特許権などが重要な評価項目になる。

また、財務情報を裏付け、売掛債権回転率、棚卸資産回転率、立替期間、經常収支率などのデータが銀行審査では必須となる。

### ▼ 資金繰りの安定化

結論から述べると、資金繰りの安定には現預金を手厚くしておくことが肝要で

ある。手持ち資金を高く維持することで、余裕のある経営が可能となる。そのためには、税理士事務所や金融機関と連携し、月次の資金繰り表を作成し、月次予算と常に比較し、資金の過不足を把握することが必要である。

例えば、売上が2か月後の入金で、仕入は1ヶ月後の支払とすると、入金と支払の期間差で売上高が増加するほど資金のずれが大きくなり、資金不足となる。

その予測を資金繰り表で6ヶ月先まで把握しておけば、金融機関に資金の要請を事前に行うことが出来る。

こうした事前策が、金融機関との信頼関係を深くする秘訣である。資金不足しただけで、資金不足という場当たり的な対応では、資金管理の拙さを露呈するだけである。

したがって、こうした状況を未然に防止するためにも、コミットメントラインは転ばぬ先の杖となる。

ただし、短期資金だけでは持続的な経営は望めるもの

ではなく、中小企業は最低10年に1回は設備投資が必要である。

投資なくして繁栄なしというのが筆者の考えで、長期的視点からみた利益創出は、最終的に資金繰りの安定につながるのである。

### ▼ まとめ

コミットメントラインは、中小企業が機動的に柔軟な資金調達する手段として有効である。

資金調達の方法は多様化しているが、短期資金は短期間で返済し、設備投資などの長期資金は設備の償却期間等に合わせて返済するという鉄則を守り、資金繰りをまさかの時に備えて借入できるようにしておくことが経営が先手先手となり面白くなるでしょう。

新型コロナウイルスなどの不測の事態で顧客が突然いなくなったり、生産・販売できなくなったりすることに耐えるためにも、コミットメントラインの資金枠づくりは欠かせない金融機関との付き合い方といえる。



「事業承継」税金対策」だけと考えていませんか？

# 中小企業における事業承継の本質

つくば未来経営コンサルティング事務所代表  
中小企業診断士・事業承継士 横田 透

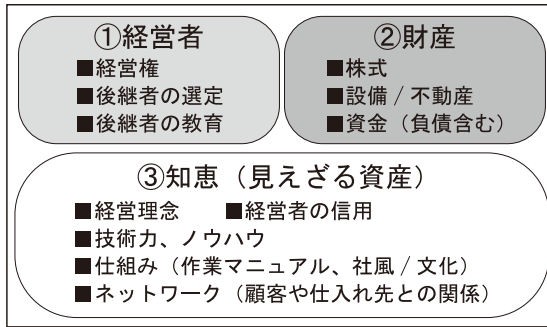
## 1 事業承継の本質について

事業承継は、単に「株式の承継」+「代表者の交代」と考えられることがあり、事業承継対策といっても、例えば、親族内承継であれば利益を減らして株価を下げて贈与すればよい、M&Aであれば株価の評価を高め売却益を確保すれば良いといった手法の議論に終始してしまいう傾向があります。

しかし、事業承継とは、文字通り「事業」そのものを「承継」する取組みであり、事業承継後に後継者が安定した経営を行うためには、現経営者が培ってきたあらゆる経営資源を承継する必要があります。

後継者に承継すべき経営資源は多岐にわたりますが、「経営者」・「財産」・「知

恵（目に見えにくい経営資源・強み）」の3つに大別されます。



この3つの中で、最も大事な承継すべき経営資源は、「知恵（見えざる資産）」です。

なぜならば、この「知恵（見えざる資産）」こそが、顧客から選ばれる理由（＝顧客価値）であり、会社が

続いてきた理由だからです。

## 2 次世代へつなぐ「知恵」とは

会社の「強み」について問われた場合、みなさんほどのように答えますか。

「業界ナンバーワン」の加工技術」、「多品種少量に対応できる柔軟さ」、「丁寧な接客」、「納期を確実に守る」、「呼ばれたら直ぐに飛んでいく」など…。これらは、顧客の立場から見ると、みなさんの会社の「価値」です。

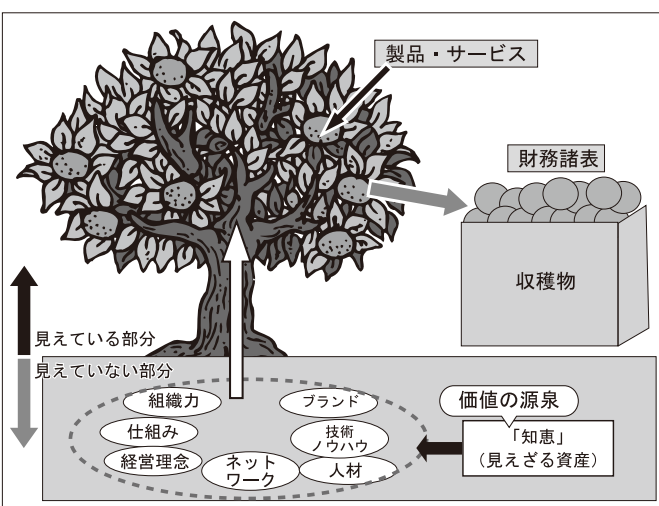
それでは、これらの「価値」の源となっているものは何でしょうか。

それは、みなさんの会社にはしかない「知恵」です。「知恵」というと、何か難しいようなものを感じるかもしれませんが、決して、そのようなことはありません。

「知恵」は、どのような会社にも、当たり前前に存在しているものです。「知恵」とは、経営理念・研究開発力・技術力・熟練工のノウハウ・品質管理力・

多品種少量生産への対応力・特許権等の知的財産（権）・組織力・機動力・顧客とのネットワーク力・仕入先とのネットワーク力・社内の改善活動・社内コミュニケーションの良さ・独自のマニユアル・接客力・アフターサービス対応力など、目に見えない資産のことです。

そのため、経営者ですら、その存在と価値を見過ごしがちになり、自分の会社には大した強みがないと過小評価してしまっています。ところが、この当たり前前の活動こそが、あなたの会社にはしかない、貴重な「知恵」なのです。



しかし、後継者が事業を引き継いでいく時、一番苦労するのが、この見えない資産である「知恵」です。

その一番の理由は、今まで説明してきたように、目に見えないからです。

一方、引き継がせる現経営者も、この「知恵」をどうやって伝えようか、同じように苦労をされます。

現経営者の側

からは、目に見えないというだけでなく、当たり前のようにやってきてしまったことであり、普段、強みとして意識していないからです。

そこで、「顧客にとっての価値を生み出す源は何か」ということを丁寧に掘り下げ、「見える化」することで、引き継がせる・引き継ぐ「知恵」が明らかになり、その「知恵」を共通ベースにして、現経営者と後継者が同じテーブルにづくことができるのです。

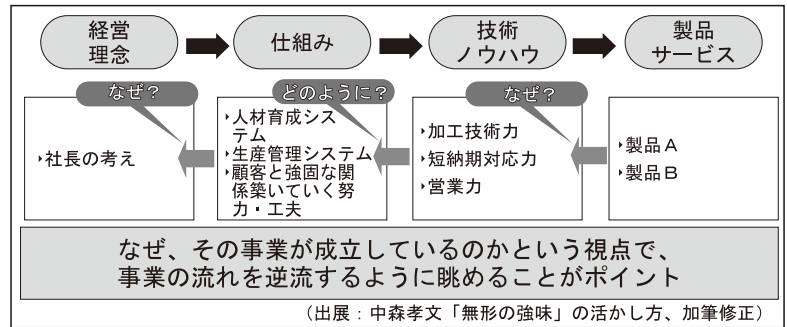
### 3 「知恵」の眺め方

「知恵」は、見えない資産であり、かつ、自社にとって当たり前のことが多いため、見つけることが難しい場合が多いです。

そこで、下記のようなフレームワークを活用しながら、「知恵」を眺めていくことをお勧めします。

左から右、これは、事業活動の流れを表しています。

まず、経営者の思い（経営理念）があつて、それを



実現するための社内の仕組みをつくりまします。

そして、この仕組みから、独自の技術やノウハウが生まれ、それを活かした製品・サービスを提供しています。仕組みは、技術・ノウハウを生み出すための「努力・工夫」と言っても良いかもしれません。

そこで、「知恵」を見つけていく際は、この流れを

逆にさかのぼっていくと、見つけることができます。その時のポイントは、なぜその事業が成立しているのかという視点で、事業の流れをさかのぼるように眺めることです。

例えば、「なぜ、そのような製品が作れるのでしょうか。」「精密加工技術があるからです。」、「どのようにな、その技術を身に付けたのでしょうか。」「技術研修を行っています。」、「なぜ、そのような研修制度があるのでしょうか。」

「会社は社会の公器という経営理念があるからです。」、「という感じで、「なぜ」を繰り返していくことで、「知恵」の大枠が見えてきます。

また、会社の強みである、高品質や希少性の背後にある技術などを、さらに踏み込んで見ることが大事です。

会社の中核的な力とも言われる、技術やノウハウを強みとして維持し続けることができるかどうかは、技術を有していることに加え、技術の強化や活用に関する取り組み、さらに、その取

り組みを支えている人材を見ることがよって明らかになります。

事業承継の場面で、技術・ノウハウの承継を考える際、その技術・ノウハウを有している社員だけでなく、実は、その技術・ノウハウを発揮できる環境づくりに注力している人材がキーマンであったりしますので、その点まで、丁寧に掘り起こすことがポイントになります。

### 4 現経営者と後継者がセットで取り組み

「知恵」を眺める際に大事なことは、現経営者と後継者が必ずセットで取り組むということです。

このプロセスを通じて、自社の強みと経営課題を共有化、「見える化」することができ、また、じっくり向き合うことで、お互いの違いに気づき、尊重し合えるようになります。

見えないものを「見える化」して引き継ぐ、だからこそ、現経営者と後継者が共同作業を行う意味がある

のです。

見つけ出した強みの一つ一つを丁寧に眺め、それをどのように生み出してきたのかという問いかけで、現経営者、さらにはその先代経営者への思いを馳せ、敬意を示し、その上で、これから先も強みを発揮できるのだろうか、そのためには何を变えずに、何を变えるべきか、という会社の未来を話し合うことができるのです。

現経営者が残すべき「知恵」、後継者が身につける「知恵」は、経営理念、社員を大事にする姿勢、顧客へ誠実に対応する姿勢など、長い年月をかけて蓄積されてきた、目には見えないがとても大事な資産です。

そのため、会社を次の世代、さらに次の世代と引き継いでいくためには、この見えない資産である「知恵」をいかに引き継いでいくか、これにかかっているとんでもない過言ではありません。この「知恵」の掘り起こしに取り組んでいただきたいです。

# 相手への 思いやりの表現こそ

言葉や態度を使って相手への  
敬意や思いやりを表現する  
「ビジネスマナー」



仕事を円滑に進めるためには、職場で求められる知識や専門スキルを使って迅速かつ正確に業務を行う「実務能力」と、周囲の人と良い関係を築く「コミュニケーション能力」が必要で、この2つの能力が備わって初めて信頼が得られ、効率よく仕事を進めることができるのです。そして、そのコミュニケーション能力の一つのスキルとして、言葉や態度を使って相手へ

の敬意や思いやりを表現する「ビジネスマナー」があります。

## 相手尊重と仕事への 真摯な姿勢が大前提

マナーに則った行動とは、単に決まった礼儀作法通りのことをしていればよいわけではありません。

相手は、どのようにしたら喜んでくれるか、満足してもらえるかなどを想像することが、マナー行動の第一歩です。

加えて、自分が今、どのような立場で何を期待されているかを正しく捉え、場に応じた振る舞いをする必要があります。

このことは、自分の仕事に対して誠実に、真摯な気持ちを持っていれば分かることです。

そもそも、マナーは何かという質問に、一言で答えるとすれば「思いやりの表現」です。

そのため、マナー行動は一つのパターンだけではあ

りません。相手や場面によって、振る舞いや言葉は変わってくるものです。

しかし、基本のマナーの「型」を知らずに行動していると、社会人としての自覚のない失礼な人物だと思われる可能性があります。

## 基本の「型」は 押さえる

「コミュニケーションの主役は受け手」と言われま

す。いくら相手を大事に思う気持ちがあつたとしても、それは受け手に伝わらなければ、意味がありません。

その気持ちを正しく相手に伝えるスキルが、マナーの基本の「型」なのです。

育った環境や価値観、仕事の経験など、持っている背景が違う人同士が関わるので、自分が良いと思っているコミュニケーションの図り方が、相手も良いと思ってくれるとは限りません。

挨拶の仕方、表情管理、身だしなみ、立ち方やお辞

儀の仕方などの所作、言葉づかい、電話応対など、社会人として必要なマナースキルには、基本の「型」があります。

その「型」を、まずは身につけた上で、状況に応じて応用させていく力が必要になってきます。

## ビジネスマナーを 身につけるメリット

①短時間で良い印象を与えることができる

ビジネスマナーが身につけていると、相手に与える印象が良くなり、短い時間でお互いに心を開いて付き合い合える関係になれる可能性が高くなります。

ビジネスの場では、数分ほどのような人物判断さ

れ、その後の付き合いを

するかどうかを決められることも多くあります。

なぜなら、人間は相手

どのような人物かを判断する際に、どうしても自分の経験や価値観で形成されたフィルターを使い、そのフィルターを通して見たときに、「ちよつとおかしいのではないか」という違和感があると、相手のコミュニケーションの在り方全体がマイナスに見えてしまうことがあるからです。

そこで、ビジネスマナー

という、一定の時間や空間を共有する者同士として、物事への対応の仕方や所作を身につけることが大切になってくるのです。

②会社の信頼度が高められる

ビジネスマナーが徹底されている会社は、その人材だけでなく、会社の扱う商品やサービスまでもが、信頼の対象となります。

「このように誠実そうなたちが熱心に作っているのだから、安心できるだろう」と想像してもらえるのです。



逆に、せっかく良い商品やサービスを扱っているのに、社員の対応が悪いと、それらまで質が悪いだろうと思われるものです。

人は誰でも、自分のことを大事に扱ってほしい、馬鹿にされたくない、見下されたくない、という気持ちを持っていきます。「客」という立場になれば、なおさらです。

その気持ちを汲んで、相手に敬意や思いやりの表現をもって接することで、お客様の満足度も高まり、ファンやリピーター獲得にもつながります。

### ③仕事の効率が上がる

マナーの対象はお客様だけではありません。同じ会社の社員にも、業者の方にも、相手への配慮や敬意の表現は必要です。

仕事を進めるにあたっては、多くの人の力を借りなければなりません。

その時に、気持ちよく協力してもらうためにも、日頃から人間関係を良好にし

ておくの良いのです。必要な情報がタイムリーに入り、職場での業務も助け合いながら進めることができ、仕事も効率も上がります。

### 独自性はマナー行動を伴った上で発揮する

独自性を発揮したいと思っていたとしても、周囲から共感できないものであれば、その独自性はマイナスに働き、仕事そのものも評価がされにくくなります。

一番多い例が、身だしなみについてです。髪や服の色やデザインで、自分らしさや自分の嗜好を強調したいという気持ちは分らなくはありますが、髪の色がピンクや金色であることで、仕事に対する心構えがなっていないと思う人が多くいるのも事実です。いくら仕事で良い成果を挙げていたとしても、身だしなみのマイナスが引かれて、評価されてしまうでしょう。

仕事において独自性を発

揮したいのであれば、仕事そのもので差をつけるべきです。

正しく場面や立場に応じた振る舞いができること、その上で人と違う独自性を発揮することができれば、周囲から認められ、一目置かれる存在になり、仕事も進めやすくなります。

### 相手がどう感じるかを常に考える

時代や状況により、求められるマナー行動は変わることがあります。

例えば、病院や役所の窓口でマスクを着用するかどうかです。これまで、一部の病院や役所の窓口では、マスクは表情が見えず不快感を与える可能性があるため、着用禁止としていました。今年に入ってからマスクをするのは相手への思いやりであり、むしろマナーであるという状況になりました。

私も講師の仕事は長いのですが、先週初めてマスク

を着用して登壇しました。マスクをして話すマナー講師など見たことがなかったのですが、しないほうが受講者の方々に不安を与えるだろうと思いい、最初に失礼をお詫びした上でスタートしました。

このように考えると、マナーとは単に礼儀作法の形だけを取っていればよいわけではなく、言動においては、むしろ流動的でもあるといえます。

しかし、根底にあるものは変わりません。相手尊重と役割理解です。その伝達自分ができてきているかという観点で、自らの行動とマナーの基本を照らし合わせてみてください。

「体は心のマネをする」との言葉があります。「心」の中に相手尊重と自らに果たすべき役割の認識を持っていれば、自ずと表現である「体」の態度や言葉は自然に出てくるものです。

### 参考：マナーチェック

- ・積極的に自分から明るい挨拶をしているか
- ・身だしなみは整っているか
- ・ビジネスにふさわしいお辞儀ができるか
- ・キビキビとした動作を心掛けているか
- ・不機嫌そうな顔をしていないか
- ・ハキハキと明るい発声をしているか
- ・敬語の使い方に問題はないか
- ・SNSやメールの使い方に問題はないか
- ・電話は感じよく出ているか
- ・席次を正しく理解しているか
- ・名刺交換は正しく行えるか



自分ができていないと感じたことがあれば、この後すぐに改善行動を始めましょう。

皆様が周囲の方々から信頼され、さらに素晴らしいご活躍をされることを心から期待しております。

## 体調を維持するための注意点

■感染症に注意しましょう  
災害時には衛生状態が悪化し、感染症にかかりやすくなります。

人が集まる避難所などでは、手洗いと咳（せき）エチケットが重要です。

・咳エチケット

①マスクを着用する（鼻からあごまでを覆い、隙間がないようにつけましょう）

②ティッシュ、ハンカチ

などで口や鼻を覆う

③袖で口・鼻を覆う

・手洗いは、できれば流水で。それができない場合はアルコール消毒薬を（浸水した家屋では、カビや細菌の繁殖を防いだり、復旧作業のとき

のケガを予防したりすることが大事です）

・ドアや窓を開け、しっかりと換気

・汚泥を取り除いて、しっかりと乾燥

・ケガ防止の手袋や厚底靴、ほこり対策のゴーグルやマスクを

・作業が終わったら手洗い、

作業が終わったら手洗い、



# 生活での心がけ

## 災害に遭ったとき

災害に遭ったときは、だれしも大きなショックを受けます。動く元気も食べる気力もない状態かもしれませんが、体調を維持することが明日の希望につながります。

様々な心配事については、相談先があります。

ケガには流水洗浄と消毒を

・作業中にケガをしたり目に異物が入ったりしたときは、医師に相談しましょう

■熱中症に注意しましょう

特に夏場の災害では、熱中症の予防が大切です。こまめに水分を補給し、できるだけ暑さを避けるようにします

・室内でも、外出時でも、

のどの渴きを感じなくても、水分・塩分などを取りましょう

・できるだけ風通しのよい日陰など、涼しい場所で過ごしましょう

・作業の途中に、休憩を入れるようにしましょう

【こんな症状に注意】

次のような症状は、熱中症の危ない兆候です。我慢は禁物。体調の回復を図り、手当をしましょう。

・めまい、立ちくらみ、手足のしびれ、筋肉のこむら返り、気分が悪い、頭痛、吐き気、おう吐、倦

怠感、虚脱感、いつもと様子が違うなど

・重症になると、返事がおかしい、意識消失、けいれん、からだが熱いなど

【熱中症が疑われる人への手当て】

・涼しい場所へ移す

・衣服をゆるめ、からだを冷やす（首回り、脇の下、足の付け根など）

・水分・塩分などを補給する

・自力で水が飲めない、意識がない場合は、すぐに救急車を呼ぶ

■エコノミークラス症候群に注意しましょう

【エコノミークラス症候群とは】

食事や水分を十分に取らない状態で、車などの狭い座席に長時間座っていて足を動かさないと、血行不良が起こり、血液が固まりやすくなります。

その結果、血の固まり（血栓）が血管の中を流れ、肺に詰まって肺塞栓などを誘発する恐れがあります。

【予防のために心掛けること】

予防のためには、

①ときどき、軽い体操やストレッチ運動を行う

②十分にこまめに水分を取る

③アルコールを控える。できれば禁煙する

④ゆつたりとした服装をし、ベルトをきつく締めない

⑤かかとの上げ下ろし運動をしたりふくらはぎを軽くもんだりする

⑥眠るときは足をあげる、などを行いましょう。

## 医療の受診と窓口負担

■保険証がなくても受診できます

被災して保険証を紛失した方や、自宅などに保険証を残して避難している方は、保険証がなくても医療機関等にかかることができます。

次の事項を、医療機関等にお伝えください。

①氏名、②生年月日、③連絡先（電話番号等）、④

加入している医療保険者が分かる情報（事業所名「被用者保険の方」、住所及び組合名「被用者保険の方」、住所「後期高齢者医療制度の方」）

### ■医療機関での窓口負担の減免（猶予）

お住まいの地域が被災し、ご加入の保険者が減免（猶予）措置を実施した場合、医療機関等での窓口での支払いが減免（猶予）される場合があります。

詳しくは、ご加入の各保険者にお問い合わせください。



### 連絡の取り方

### ■災害用伝言ダイヤルと災

### 害用伝言板

災害用伝言ダイヤルは、大きな災害が発生したとき、電話で安否確認ができるサービスです。

災害用伝言ダイヤルは、局番なしの「171」に電話をし、案内に従って、録音や再生をすることで、電話番号を知っている人の間で伝言をやりとりできます。

災害用伝言版は、携帯電話やインターネット端末を使って、文字情報で安否の確認ができます。

### 【災害用伝言ダイヤルの手順】

- ・伝言の録音方法
  - ①「171」にダイヤルする
  - ②ガイダンスが流れた後、「1」をダイヤルする
  - ③自分の電話番号をダイヤルし、ガイダンスに従ってメッセージを録音する
- ・伝言の再生方法
  - ①「171」にダイヤルする
  - ②ガイダンスが流れた後、「2」をダイヤルする

③伝言を聞きたい相手の電話番号をダイヤルする

### 【災害用伝言板の手順】

- ①災害用伝言板（web171）（<http://www.web171.jp/>）へアクセスする
- ②連絡をとりたい相手の固定電話番号や携帯電話番号を入力する
- ③伝言を登録・確認する（事前に設定することで閲覧者を限定することもできます）

### ■公衆無線LANの利用

大きな災害の場合には、避難所などに無料のWiFiが提供されることがあります。

無料開放の場所は、NHKなどで報道されます。

### 【災害時の無料WiFiの使い方】

・スマホの設定画面で「0000JAPAN」というSSIDをタップします

・多くの方が利用できるよう、暗号化のセキュリティ

イ対策はしてないため、クレジットカード情報などの個人情報を入力する際は、他人に情報をのぞかれる可能性がありますので、ご注意ください。

### 心配事の相談先

被災したときには、これからの住まいや仕事、子育てや介護など家庭のこと、健康のことなど、様々な困り事が出てきます。問題を解決するための相談先として、多くの場合、市町村が相談窓口を開設しますが、国の機関などによる相談窓口も力になります。

### ■行政相談

総務省行政相談センター「きくみみ」では、被災に関するいろいろな問い合わせや相談を受け付けています。

大きな災害では、フリーダイヤルや相談所が特設されます。

### ●電話による相談

相談センター「きくみみ」  
0570-090110  
（通話料有料）

お近くの総務省行政相談センター「きくみみ」につながります。受付時間…平日8:30～17:15

### ■法的なトラブル解決の相談窓口／法テラス

法テラスでは、被災に関する問題（住まい・不動産、金銭の借入れ、損害賠償等）について、解決に役立つ法制度や相談窓口などの情報提供をしています。

・法テラス・サポートダイヤル0570-078374（おなやみなし）  
受付時間…平日 9:00～21:00 土曜日 9:00～17:00（祝日・年末年始を除く）

### ■子供たちが相談できるダイヤル／24時間子供SOSダイヤル

・24時間子供SOSダイヤル0120-078310（なやみいおう）（通話料無料）



# 逆境に処す

経営コンサルタント 土本隆一

経営に携わっている者にとって、誰しもが順境を願うものです。

しかし、突如として起きる障害や逆境に見舞われることも避けられないことがあります。心を砕いて克服していかねばなりません。

その起きた逆境にどう向き合っていけばいいのかわからず、思案することも少なくありません。

日本初の銀行など、約500もの企業や約600の教育福祉事業の設立に携わり、「日本資本主義の父」と呼ばれた渋沢栄一氏が76歳で執筆した「論語と算盤」に、起きた逆境に処する経営者に向けての答を記しています。

自然的の逆境に処するに当たっては、まず天命に安んじ、おもむろに來るべき運命を待ちつつ撓まず屈せず勉強するがよい。それに反して、人為的の逆境に陥った場合はいかにすべきかというに、これは多く自働的なれば、何でも自分に顧みて悪い点を改めるより外はない。

渋沢氏は、逆境には自然的の逆境と人為的の逆境の2つの種類の逆境があると、それに対処していく要諦を伝えているのです。

自然的の逆境。東日本大震災や直近相次ぐ台風や豪雨などの災害は、経営にも甚

大な影響をもたらしました。それら災害は、単に被災

だけでなく、企業経営にとつて、サプライチェーン（原材料調達・生産管理・物流・販売までの連続したシステム）の停滞によって、自助努力の限界を超えかねないほどに、企業の存続や経済への危機さえもたらしかねないものがありました。

渋沢氏は、この自然的逆境である天災に狼狽せず、天命として受け入れ、心を萎えさせることなく、來るべき時に向けた「勉強」を重ね続けることが大事だと伝えています。

「勉強」を今日的に置き換えれば、自社の持てるコアコンピタンス（経営の強み）を最大化し、社会や顧客の求めに応えたビジネスモデルを構築していくことに心を砕き、努めていき、來るべきに備えていくことを伝えているものと解されます。

「撓まず屈せず」の表記の中に、剛毅の心を持つと

論されているようにも思えるのです。

さて、一方の人為的の逆境。これは足らざる、至らざる自らが招いたことによる逆境と解されます。順調でありたいと願いながらも逆境に陥るのは、自然的の逆境とは違い、自らが招いてしまふものだと渋沢は指摘しているのです。

この逆境を克服するためには、自分で心掛けて、自分の悪い点を改めて努めていくしかないのだと喝破しています。

しかも、渋沢は、「論語と算盤」の中で、「自分からこうしたい、ああしたいと奮励さえすれば、大概はその意のごとくになるものである。しかるに、多くの人は自ら幸福なる運命を招こうとはせず、かえって手前の方から故意にねじけた人となって逆境を招くようなことをしてしまふ」と、順調に立ちたいという意思を強く持つて歩んでいくことを説いています。

順調な自らの未来を信じて、自分がやりたい方向に向けて努めていけば、逆境とは無縁の未来を実現できることだと導いているのです。

しかし、どうせ叶うことなどないと「故意にねじけた人」になってしまい、逆境を招くのだとしています。

アメリカの実業家であるアンドリュー・カーネギーは「成功者は自分のやりたいうことを仕事にしている」という言葉を残しており、カーネギーが渋沢を尊敬していたことを浮き彫りにしています。

幕末から明治の激動する時代に、日本の近代国家の礎を築き上げた渋沢が綴った「論語と算盤」。

孔子の教えを、「道徳経済合一説」としてまとめ上げられた言葉に現代の経営者に語り掛けてきて余りあるものを感じずにはいられません。経営者の皆様にも「論語と算盤」、ご一読をお薦めします。

# 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。

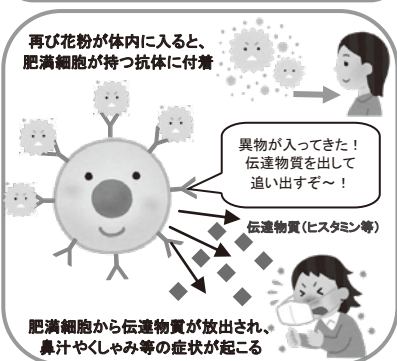
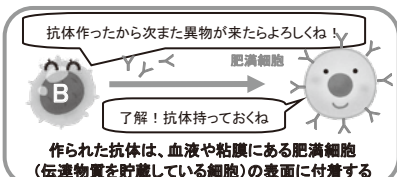
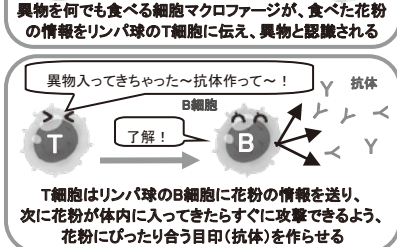
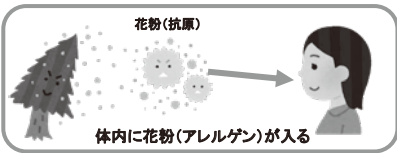
今月のテーマ

自分に合う方法を探そう！  
花粉症の治療について

今年も、花粉症の方にはつらい季節がやってきました。暖冬の影響で花粉シーズンが平年より早まり、2月の中旬から花粉の飛散が観測されています。花粉症はアレルギーの一種。くしゃみや鼻水・目の痒みなどの症状は、体内に入り込んだ花粉を取り除こうとする免疫の仕組みによって起こります。花粉症の治療方法は症状や重症度によって様々で、昨年から保険適応になった新しい治療法もあります。今回は、花粉症の様々な治療方法について紹介します。

## 花粉症のメカニズム

「花粉は異物！」という情報が細胞に送られ、その花粉だけに反応する抗体が症状を起こす



### 花粉症の治療方法

花粉症治療は、鼻アレルギー診療ガイドラインに基づき、大きく分けて4種類の方法があります。

#### ①対症療法

薬剤を使用して花粉に対するアレルギー症状を和らげる方法。昨年12月より、既存治療で効果不十分な場合に限り、オマリズマブ注射(難治の気管支喘息や慢性蕁麻疹で使われることのある治療薬が保険適応となった)。

#### ②アレルゲン免疫療法

原因物質であるアレルゲンを少量ずつ投与することで身体をアレルゲンに慣らし、アレルギー症状を治したり、和らげる治療法。

#### ③外科的療法

レーザーや高周波ラジオ波で鼻腔の粘膜の表面を焼き、アレルギー反応が起こる場所を減らす治療法。

#### ④抗原除去・回避

花粉の飛散量が多いときは外出を避ける、外出時は眼鏡やマスクを着用する、室内に空気清浄器を設置するなど、アレルゲンを避ける方法。



### 治療を目指すならアレルゲン免疫療法がおすすめ

アレルゲン免疫療法は、脱感作療法とも呼ばれる根治的治療法です。アレルゲンを少量ずつ長期間にわたって投与することで身体をアレルゲンに慣れさせ、過敏な免疫反応を徐々に弱めていきます。治療が期待できる治療法です。皮下注射による投与と舌下投与の二通りの方法があり、治療には3～5年かかると言われています。完全に症状が抑えられなくても、症状を緩和することができます。ただし、少量とはいえアレルゲンを投与するため、副作用として稀にアレルギーによるショックを起こす可能性があります。医療機関によっては入院して治療を行う施設もあります。



### メリットとデメリットを理解し自分に合う治療を

どの治療にも、それぞれにメリットとデメリットがあります。例えば、稀に花粉症に用いられることがあるステロイド注射は、強力な抗炎症作用と自己免疫反応を抑える作用があり、花粉症に対して強い効果を期待できる反面、感染症や胃潰瘍、糖尿病、緑内障など重大な副作用の恐れがあるため、厚生労働省が注意を促しています。(ステロイド内服や点鼻薬は全身への影響が少なく、専門医の指導を守って使用すれば心配はありません。)

メリットとデメリットを理解し、重症度や生活スタイルに応じて医師と相談の上、自分に合う方法を選択することが大切です。



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

今年も暖冬の影響と新型コロナウイルスのおかげでマスクも激減し、花粉症の方には例年になく、厳しい季節を迎えています。花粉症の症状であるくしゃみ、咳、鼻水も集団の中では新型コロナウイルスとの鑑別が難しく、肩身が狭い思いをされている方もたくさんいらっしゃるのではないのでしょうか。『私は花粉症です！』といったバツが売りに出されるくらい新しいコロナウイルスに振り回されています。ウイルスと違って、粒子が大きい花粉症にはマスクは有効ですから、手洗い、うがいと共に自己防衛に努めてください。花粉症対策は個々人で異なりますので、自分に合う対策を見つけることが大切です。そして、受診の際のおすすすめは、今年の花粉症の傾向を一番よくご存じな耳鼻科またはアレルギー科の先生に見ていただくのが最善策かなと思っています。

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

# 仙台中税務署からのお知らせ

新型コロナウイルス感染症の影響により

## 納税が困難な方には猶予制度があります

### 税務署に申請することにより、納税が猶予されます

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、国税を一時に納付することができない場合、税務署に申請することにより、次の要件のすべてに該当するときは、原則として1年以内の期間に限り、換価の猶予が認められますので、所轄の税務署(徴収担当)にご相談ください(申請による換価の猶予:国税徴収法第151条の2)。

#### ○ 要件

- ① 国税を一時に納付することにより、事業の継続又は生活の維持を困難にするおそれがあると認められること。
- ② 納税について誠実な意思を有すると認められること。
- ③ 換価の猶予を受けようとする国税以外の国税の滞納がないこと。
- ④ 納付すべき国税の納期限(注1)から6か月以内に申請書が提出されていること。
- ⑤ 原則として、担保の提供があること。(担保が不要な場合があります)

(注1) 令和元年分の申告所得税、贈与税及び個人事業者の消費税の確定申告は、延長された期限(令和2年4月16日)が納期限となります。

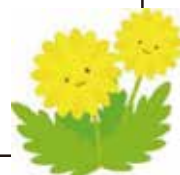
(注2) 既に滞納がある場合や滞納となってから6月を超える場合であっても、税務署長の職権による換価の猶予(同法第151条)が受けられる場合もあります。

お気軽にお電話で  
ご相談ください!  
(納期限前から相談できます)

### 税務署において所定の審査を早期に行います。

#### ○ 猶予が認められると…

- ▶ 原則、1年間猶予が認められます。(状況に応じて更に1年間猶予される場合があります。)
- ▶ 猶予期間中の延滞税の一部が免除されます。
- ▶ 財産の差押えや換価(売却)が猶予されます。



更に個別の事情に該当する場合は、他の猶予制度を活用することもできます。

国税に関する御相談・御質問は、気軽にお電話で!

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。

仙台中税務署 ☎022-783-7831 (代表)

※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。

