

令和2年9月15日発行(毎月1回15日発行)第90号 通算521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 島田 博雄
〒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



勾当台通

- ・ 不動産譲渡契約書等にかかる印紙税軽減措置とは？
- ・ 想定外に負けない！企業づくり
- ・ コロナ禍の下でのセールス話法アプローチ術
- ・ ウィズコロナこそ、人間関係を安心・安全に
- ・ 格安スマホの基本
- ・ 危機感が成長を促す
- ・ 健康情報 ビタミン補給で免疫アップ コロナに負けない身体作り

- P.1 インタビュー（野村証券(株)仙台支店 支店長 前 直裕氏）
- P.2 フォトニュース（Photo eye）
- P.3 不動産譲渡契約書等にかかる印紙税軽減措置とは？
- P.4～5 想定外に負けたくない！企業づくり
- P.6～7 コロナ禍の下でのセールス話法アプローチ術
- P.8～9 ウィズコロナこそ、人間関係を安心・安全に
- P.10～11 格安スマホの基本
- P.12 危機感が成長を促す
- P.13 【健康情報】ビタミン補給で免疫アップ コロナに負けたくない身体作り

けやき

●8月中旬に内閣府が発表した数字に驚愕した経営者も少なくないだろう。4～6月期国内総生産（GDP）成長率が年率換算でマイナス27.8%となった。戦後最悪の落ち込みで、このままいけば26年ぶりにGDPは500兆円を割込む。新型コロナ感染拡大での外出自粛によって、個人消費が大きく落ち込んだことが響いている。GDPの落ち込みは市場のパイが収縮し企業業績にも大きく影響し、売上げがコロナ以前に回復するまでは2～3年を要する業界もあるとされ業績回復にはまだまだ予断を許さないものがある。

●振り返れば、昨年10月の消費税増税でデフレ圧力は強まり、昨年10～12月の実質成長率は前年同期比マイナス7.1%となった。コロナ対策でイギリスやドイツは消費税率の引き下げを実施した。コロナ終息が見えない中、GDPの6割を占める個人消費へのテコ入れとして、日本でも消費税率引き下げの検討が迫られているのではないだろうか。「過ちては則ち改むるに憚ること勿れ」との先人の知恵を記した故事もあるではないか。

(S)

勾当台通

勾当台通は、仙台市青葉区の勾当台公園前から通町2丁目交差点までを南北に走る道路です。東西を走る定禅寺通と南北を走る勾当台通、その交差点には仙台三越さんがあり、杜の都仙台を代表する景観スポットの一つです。



表紙絵提供：仙台マーチング委員会 画家：土橋征史氏

Message

成功は、99%の失敗に支えられた1%だ

（本田技研工業 創業者 本田宗一郎）

豊かな老後のために 今考えるべきこと



まえ なおひろ
前 直裕 さん
野村証券(株)仙台支店 支店長
青葉区中央2-1-1 仙台東宝ビル
(公社・仙台中法人会 中央支部)

世界的視野を持ち、国内外の経済に精通した前さんにお話を伺いました

シンクタンクは己自身

ご出身は埼玉県浦和市。慶応大学法学部を卒業後、野村証券に入社し、本年4月に仙台支店長に就任した。証券業協会会長歴任者を叔父に持ち、幼い頃から証券会社が身近な存在だったと話す。

一般の新型コロナウイルスの世界的な感染拡大による影響については、株式を含む資産価格は一時大幅に調整したが、世界的な金融政策の動向等によりマーケットは想定より速いスピードで戻りに転じたため、投資の好機と捉えた新たな投資家がマーケットに参加するというようなプラスの側面も見られたとのこと。

また、AIが株式市場に織り込まれた様々な情報のパターンを分析し、次に起こることを予測して投資判断を行う「AI運用ファンド」もコロナ禍で注目されつつあるが、前さん曰く、現状のマーケットで起こっていることを想定した時、今、主にマーケットを動かしている要因と、過去の

要因が必ずしも整合的ではないため、AIが運用の結果を約束するものではないとの考えを示した。

そして、AIがいかに優れた分析をしても、次に起こることが過去と全く同じ結果になることは有り得ない以上、我々お客様にとつてのパートナーがAIには探れないものを見つけて提供していかねければならないと使命を語った。

さらに、ウイズコロナ関連でいうと、在宅勤務という働き方が広がっていくことが想定される中、お客様に「直接会わなくても済む」と思わせないパートナーにならなければならないし、そのためには、野村グループが最も注力しているものの1つであるリサーチに基づいたレポートや、経済紙、地元紙に目を通し、最新の情報を有した上でそれを分析し、お客様にお役に立つ形で提供することが当たり前のご動作であると持論を示した。

任務は

「果実を得てもどうにも」

現在、野村における株式

関連の収益は2割前後とのことで、「証券」という言葉では括ることができないほどビジネスの幅は広がっているとのこと。

仙台支店においても、株式の他に投資信託、保険、企業の資金調達サービスやM&A仲介サービス等、フルチャネルを備えて個人・法人問わず多様なサービスを提供している。

昨年話題になった「年金2000万円問題」で不安を抱いた方も多いと思うが、昭和の時代は、経済成長を伴う、今から見ると高金利の時代であったが、平成・令和の現代はデフレ下でマインスイカ金の時代となっている。

こういった現状をご理解いただき、豊かな老後を送るためのアドバイスをさせていただきますと付け加えた。

最後に、望むものは個々で異なるが、「資産寿命を延ばす」という共通のゴールに向かって、お客様とより深い話ができる関係を築き、コンサルティング力を発揮していきたいと今後の抱負を語った。

Photo Eye

いま、中法人会は

やさしくわかる 総務・庶務の実務

8月4日、仙都会館8階会議室にて開催された。講師を務めた㈱人事サポートプラスワン代表取締役で経営士の松本健吾氏は、総務・庶務が企業の縁の下の力持ちとして間接的な役割を担うことによって、営業や製造による直接的な利益が創出されるのだと説明した。



また、金融や不動産などの専門的な知識を求められることも多く、業務内容が広範囲に及ぶため、自己啓発が必要不可欠だと付け加えた。

さらに、文書管理業務や福利厚生、社内行事等、実例を交えて基本的な業務を解説し、参加者からは「総務部門への異動を機に受講したが大変参考になった」「総務担当者としての役割・位置づけが理解できた」との感想が寄せられ好評であった。

パソコンセミナー エクセル基礎講座

8月19日、PARM・CITY131にて開催された。

講師に、㈲ネットシナジの佐々木久夫氏を迎え、これだけは覚えておきたいとされるエクセルの基本的な機能と操作方法を実践的に学んだ。

参加者は、データ入力や表の作成、印刷や保存等の基礎を実際にパソコンを操作しながら演習し、さらに、知っておくと便利な計算式や簡単な関数を効率よく習得した。



<女性部会> 税に関する絵はがきコンクール 入選作品展示



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達に学んでもらい、その知識や感想を「絵はがき」に表現することで理解と関心を深めてもらう「税に関する絵はがき

コンクール」。女性部会が主体となって毎年小学校6年生を対象に実施しており、宮城県法人会連合会女性部会連絡協議会では、8月6日から19日まで藤崎百貨店に入選作品を展示する等、広報啓発活動にも力を入れて取り組んでいる。

(文責：事務局)

不動産譲渡契約書等にかかる

経理課社員リサと顧問税理士サキ先生の税務問答

印紙税軽減措置とは？

税理士 山端美徳

リサ：「不動産譲渡契約書」や「建設工事請負契約書」にかかる印紙税の軽減措置が延長になりましたね。

サキ先生：そうですね。これまでは平成9年4月1日から令和2年3月31日までに作成される契約書について、軽減措置の対象となっていました。令和2年4月1日から令和4年3月31日までに作成されるものについても、適用の対象となりました。

リサ：ところで、不動産の譲渡に関する契約書とは、印紙税額一覧表の第1号文書の「不動産、鉱業権、無体財産権、船舶若しくは航空機又は営業の譲渡に関する契約書」のうち、不動産に関する契約書が軽減措置の対象になるのは何となくわかりますが、第2

号文書の「請負に関する契約書」のうち、軽減措置の対象となる文書はどのような文書ですか。

サキ先生：第2号文書の「請負に関する契約書」のうち、建設業法第2条で定められている建設工事に係る文書が軽減措置の対象になります。

ここでいう建設工事とは、土木一式工事、建築一式工事、大工工事、左官工事、とび・土工・コンクリート工事、石工事、屋根工事、電気工事、管工事、タイル・れんが・ブロック工事、鋼構造物工事、鉄筋工事、ほ装工事、しゅんせつ工事、板金工事、ガラス工事、塗装工事、防水工事、内装仕上工事、機械器具設置工事、熱絶縁工事、電気通信工事、造園工事、さく井工事、建造物工事、水道施設工事、消

防施設工事、清掃施設工事、解体工事をいいます。

リサ：例えば、不動産譲渡代金や建設工事代金を受領した際に作成する受取書も軽減措置の対象になるのですか。

サキ先生：たとえ不動産の譲渡や建設工事の請負に係る契約に関して作成される文書であっても、不動産の譲渡に関する契約書又は建設工事の請負に係る契約書に該当しないものは、軽減措置の対象にはなりませんよ。

リサ：じゃあ、建築物の設計については、建設工事には該当しませんか。

サキ先生：建築物の設計についても、建設業法第2条で定められている請負工事には該当しないので、軽減措置の対象となりません。

リサ：そうですね。建設に係る契約書などはすべて印紙税が軽減されると思っていたのですが、そういうわけではないんですね。



◆筆者紹介

山端美徳

(やまはた・よしのり)

国税庁長官官房事務管理課、東京国税局課税第二部調査部門、同消費税課などを経て、神奈川県相模原市で税理士登録。中小企業を中心に財務・税務サービスをを行うとともに、法人会において印紙税等に関するセミナー講師を行う。

著書に「文書類型でわかる印紙税の課税判断ガイドブック」(清文社)、「建設業・不動産業に係る印紙税の実務」(税務研究会)、「間違えと痛い！印紙税の実務Q&A」(共著、大蔵財務協会)等がある。

想定外に負けない！企業づくり

緊急事態宣言の解除後も、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の威力は、拡大し続けています。

「ワクチンが開発されなければ終息は望めない！」という声もありますが、既に多くの中小企業にはそんな時間の余裕はありません。厳しい時期が長くなれば、その分、企業は体力を失っていきます。

では、どうすればこの厳しい局面を乗り切ることができるでしょうか。

企業を取り巻く 社会の動向

東京商工リサーチが7月8日に発表した6月の企業倒産件数（負債1千万円以上）は、前年同月比6.3%増の780件と今年最多

となりました。

その内、新型コロナウイルス関連の倒産は94件と、2月以降最も多い件数になりました。しかし、倒産原因は、

本主にコロナウイルスによるものなのでしょうか？

中小企業の業況を見てみると、平成27年度国税庁データでは、企業数における大企業の割合は0.3%。残りの99.7%が中小企業とされ、その中で、黒字の中小企業は35.4%で、大多数を占める64.3%の中小企業が赤字だということ

です。社員の皆さんは、自社の財務状況を把握していますか。確かに、コロナウイルスは企業に大きな打撃を与えました。

ですが、倒産原因を正し

く分析してみれば、コロナウイルスが発生する前から、経営不振の企業も少なくないということが想定されま

す。企業を取り巻く問題や課題は、他にもあります。

1つは、少子高齢化による生産年齢人口減少の問題

です。今年の8月5日に総務省が発表した人口動態調査では、1月1日時点での日本人は1億2427万1318人。前年から50万5046人減り、2009年から11年連続となりました。

そして、15〜64歳の生産年齢人口は日本人全体の59.3%と、こちらも3年連続で6割を切り、過去最低を更新しました。

つまり、生産年齢人口が

減少すれば、国内のGDPが低下する可能性が高いということです。

2つ目は、AIです。

2015年12月に、(株)野村総合研究所は、国内601種類の職業について、人工知能やロボット等で代替される確率を試算しました。

その結果、10〜20年後に、日本の労働人口の約49%が就いている職業において、代替することが可能という推計結果が得られたと発表しました。自身が担っている仕事は、AIには代替えられない付加価値を持ったものでしょうか。

3つ目は、働き方改革です。『働き方改革関連法』は、2019年4月から施行されました。この法律は、「長時間労働の是正」、「正規・非正規の不合理な処遇差の解消」、「多様な働き方の実現」という3つが柱になっています。

新たな働き方を進める中で、皆さんは今まで以上の生産性を向上させることが

できるでしょうか。

想定外を 見据える

ここ数年、『想定外』という言葉をよく耳にします。

しかし、経営者の皆さんは日頃から広い知識を駆使し、物事の本質を見定めながら、想定外の事態を招かぬよう、未来に向けて自社の方向性を定めているはずで、こうした問題にも対策を立てているはず

です。とすれば、倒産に至る要因は、社会情勢が激しく変化していくにも拘わらず、企業体制が変わらない、あるいは変えようとならないからではないでしょうか。

もちろん、どんなに対策を立てても、想定した以上の『想定外』は起こりうるものです。

2020年、多くの日本国民は、血沸き肉躍る熱い夏を迎えるはずでした。1964年以来56年ぶりとされる夏季五輪の開催都市が東京に決定したのは、201

3年9月のこと。

今もI O Cのジャック・ロゲ会長が「Tokyo」と発表したシーンや、その年の流行語大賞にもなった「お・も・て・な・し」というプレゼンションは、記憶に新しいものでしょう。

しかし、コロナウイルスという未知なるものの出現により、残念ながら開催は一年先に延期となりました。

これは、想定した以上の『想定外』にあたるものかもしれません。しかし、私がかねてから、企業で行う研修において、『東京五輪後の経済』を想定して話をしてきました。

五輪開催国は、会場の建設やインフラ整備拡充を始め、観光などに関わる業界は需要が拡大する見込みがあります。

事実、東京五輪決定後の日本でも、各競技場の建設やインフラ事業の整備拡充、外国人観光客増加による旅行業界や宿泊施設の需要が伸び、ひいては雇用促進に

もつながりました。

その反面、開催後には経済刺激効果は消失し、一変して経済成長率が鈍化するのではないかと言われてきました。

1964年夏季五輪後の1965年では、高度成長期の最中にも拘わらず、『昭和40年不況』とも呼ばれ、日本の実質経済成長率（実質GDP増加率）は、1964年11.2%でしたが、1965年には5.7%まで鈍化しました。

その原因は、五輪開催によるものばかりではありませんが、過去の多くの五輪開催国でも開催後には同じような経済の鈍化がみられました。

今回のコロナウイルスによる経済への影響は、東京五輪後の経済低迷とは比較にならないものかもしれません。

そして、最大の問題は今が経済低迷の底ではないという事です。

企業は第二波、第三波に

備え、全社員が自己の役割から事業継続のために、想定以上の『想定外』の事態を見据え、何を行うべきなのかということを含め、考えなければいけないのです。

有事を想定する意識と行動

コロナ禍でも、全ての企業が低迷しているわけではありません。

直接的な打撃を受けた業界ですら、顧客ニーズを掴み、奮闘している企業もあります。

例えば、インバウンドが望めないホテルでは、ビジネスパーソン対象にネット環境の整ったオフィスとしての提供を始めました。

飲食店では、テイクアウト用のお弁当販売や、キッチンカーでの販売、またクラウドファンディングを活用して、お客様に支援して頂くなど様々な取り組みをしています。

また、自社のコアな部分を活用して、コロナウイル

ス対策として、新たな製品を素早く製造する企業もあります。

クリーンルームを持つ企業では、紙マスクの製造を始めました。

また、プレカット工場を持つ建材店では、飛沫防止用のクリアパネルを製造しています。企業研修を行っている弊社でもZoom研修を始めました。

企業のみならず、個人レベルでも同様の動きがみられます。

業界によっては、緊急事態宣言を機にテレワークが始まり、急遽、自宅が職場となった人も多かったと思います。

そんな中、仕事と家庭の板挟みにパフォーマン스가下がる人もいれば、自己規律を設け、今まで以上に成果を出す人もいます。

また、どちらかと言えば、ワークライフバランスは、女性に限っての働き方とされていた男性が、子育てに関わりながら仕事を

中、バランスが保てない人もいれば、パートナーの日頃の頑張りに気づき、パートナーと役割分担を見直す人もいます。

いずれにしても、想定外の事態が発生した時こそ、本来の企業の強さや個人力量が見えてくるのです。今後も様々な社会の動向により、企業や個人にとって、想定以上の事態が増えることでしょう。

地震や豪雨、台風といった自然災害の多発も想定されます。

それらに対して、『想定外』とか『100年に一度の：』という言葉で、「仕方がない」とごまかし、思考停止に陥るといえるのではないのでしょうか。

コロナ禍を好機として、日頃から5年、10年、20年先を見据えながら、「有事を想定する意識」そして、「有事だからこそその素早い行動」に心して取り組み、『想定外』に負けない企業をつくり上げましょう。

コロナ禍 の下での

セールス話法アプローチ技術

コロナ騒動が起きて以来、新しい生活様式という言葉がひんぱんに聞かれるようになりました。

セールスの局面も大きく変わってきています。まず、お客様に会えなくなりしました。

訪問しようとしても面会を断られ、会って話しても回数と時間が制限されるようになりしました。

次に、昼であれ夜であれ、飲食を共にして打ち合わせをするということができなくなりました。

ましてや一杯呑みながら、という商談は極めて少なくなりしました。

さらには、電話によるセールスも、新規開拓は競争が激しくなり、なかなか聞いてもらえなくなりました。世の中全体がこのように

変化してきますと、営業も進化せざるを得ません。

営業を仕事にしている人たちにとっては、いまが差別化と個別化のチャンスだとも申せましょう。

本稿ではアプローチ、すなわちお客様に接近することが難しくなった今こそ、自分の行動を変えてみるヒントをお伝えします。

● アプローチに工夫を

例えば、今この時期は、お客様の前で安全衛生に徹底的にこだわってみせるというアピールが、セールスを新時代に適応させることになります。

お客様と対面する時は、マスクも良いものを選びましょう。真つ白が基本です。あえてお客様の前で、消毒液のついたティッシュな

どで手や爪を念入りに拭いて見せるのも、信頼を得るという意味で効果があります。

新しい時代に対応している様子を見せることで、感染対策をいい加減にやっている人たちと早くも差別化ができるのです。

ルートセールスの場合には、お客様の方からビデオ通話などによる商談を要望されるケースも増えていきます。

しかし、新規開拓をする場合は、やはり戸別訪問が大切なセールスの手段になります。

新規開拓の場合は、第一声が勝負です。まずは、自己紹介から工夫しましょう。名乗りにひと工夫すると、会社名、キャッチフレーズ、名前の順番になります。

営業ネームは、すでに使っていますか。使っていないなら、「福神（フクノカミ）」と申します」などと、わざと面白い名前を名乗る方法もあります。平凡にやるよりも、印象に残ることを狙うべきです。

自己紹介の次は、何をしに来たかをベネフィットトークします。

お客様のメリットを最初に言うのです。ベネフィットは、13文字以内が良いといわれています。

自己紹介とベネフィットトーク、ここまでは短くはつきり告げるようにしましょう。

インターホン越しであれ、電話であれ、ここであえてひと呼吸置きます。石の卵に断つてもらったのスペースを空けるのです。石の卵というのは、抱

いていても孵らないという意味で、買わない方々です。

買わない方々に、しつこく営業するのはお互いに得策ではありません。あなたを待っているお客様を探して、次に移るべきです。

最初から相手が興味を示したら、運よく見込み客にあたったということになります。

すでに買いたい気を持っているお客様ですから、アプローチではなく、すぐに決め手を打って、一気に契約まで進みましょう。

ひと呼吸置いたときに、相手の反応が無言なら、それは次に何を言うのか待たせて下さっている訳ですから、チャンスです。

ここで、巻き込みアプローチを開始します。商品説明を50秒、質問を10秒という短いサイクルを展開させることを巻き込みアプローチと言います。

質問は「○○でしょうか？」という言い方を多用して、お客様にイエスカノーの短い答えを貰います。それを3回から5回繰り返して

ましょう。

人間は面白いもので、セールの言うことを黙って聞いていると、ずっと一方的に喋られたような感覚になります。一分置きに質問されて答えるだけで、双方向で相手と対話したという感覚になるのです。

巻き込みトークは、文章を短く区切って話すという点から、マスク越しに話さざるを得ない新時代のトークを、聞こえにくいという苦情から多少なりとも救う効果もあります。

ここまでのやり取りで、かなりお客様の観察ができると思います。

この先のアプローチはお客様の好むコミュニケーションスタイルに合わせて、こちらの動きを変えていきましょう。

4タイプに対応したアプローチ

お客様のタイプは、大きく分けると4つになると言われています。

まず、体験型重視のお客様です。

実際に使ってみないと、

とか食べてみないと買えない、という主義の方です。

皆さんはすでに会社から何らかの体験手段は用意されていると思います。

そこに導くまでのアプローチですが、このタイプのお客様は身振り手振りの大きい相手を好みます。

喋るときに、肘から先の腕を広げる、手のひらを見せる、柔らかな動かし、そういう動きをつけると、お客様の方も話しやすくなるのです。

腕組みは論外ですが、手を組んだり重ねたりするのも好ましくありません。

次に、音響型のお客様。話の内容よりも話し方を重要視します。

大きな声で勢いをつければ良いか、抑えた声で静かに話せば良いか、まずそれを見抜いてください。

このタイプのお客様は、総じてリズム感のある話し方を好みます。

大きな声であれ静かな声であれ、話の中に擬音をたくさん挿入して喋りましょ

う。

波長が合えば、ノリが良くなり、向こうから近づいてきます。

3番目に、視覚型のお客様。写真や図形が大好きです。

目に訴える資料を使って営業するのが、効果的です。

写真より文章が多い場合は、ラインメーカーなどで色を付けましょう。

話す内容も、ゾウのように大きいとか、アリのよう小さいという、まぶたに浮かぶような言い方が好まれます。

ここで現品見本があれば、お見せしましょう。視覚で勝負です。

最後は、理論型のお客様。説明するときに、数字や数値に強く反応するタイプです。

細かいデータが大好きで、こちらに専門性を求めています。価格についても、細かい場合が多いので、理論武装をしっかりと行っていきましょう。

このタイプのお客様は、こちらが知識をひけらかす

と不機嫌になりますから、徹底して質問に答える側に回ると良いでしょう。

絆を強めたセールス活動も

以上のアプローチを有効に展開するためには、さらに「手作りチラシ」を持って歩くことを勧めます。

一枚の紙を4つに分け、一つには、体験型を呼ぶためのサンプルなどの案内を書きます。

一つには、音響型の反応を見るために、擬音を多用した商品のスローガンやキヤッチフレーズを書きます。

さらに、写真やアプローチヤートを4分の1だけ載せます。

あとは、残りのスペースに、わざと小さな字で、データによる説明文を載せま

す。その自分で作ったチラシを見せながら、お客様がどこに強く反応するかを観察し、相手の好むコミュニケーションスタイルを見抜けば良いのです。今までは自分の得意なや

り方でグイグイ押し来てたと思いますが、一つだけのやり方で営業件数のみを追いかけるのは、あまりにももったいない時代になりました。

相手に合わせたやり方で、色々なタイプのお客様の懐に飛び込むようなアプローチを行ってみましょう。

いったん懐に飛び込めたら、このあとはトーク、反対克服、決め手、契約とセオリー通りの営業活動を求めてくるのは、むしろお客様の方です。

長時間の滞在が困難になつてきた現在、以前のよう

に世間話などをする暇はなくなりりましたが、アプローチ上手になることで、手応えのある関係を構築することができま

ウィズコロナ という発想

新型コロナウイルスによる感染症の蔓延により、私たちの暮らしは大きく変わってしまいました。

令和2年の秋時点では、完全に有効なワクチンも治療薬も確立していませんから、なにしろ「うがい・手洗い・ソーシャルディスタンス」を、国民総出でというより、人類一同徹底していくしかありません。

この感染症が話題になり始めた頃、「アフターコロナ」とか「ポストコロナ」という言葉が聞かれるようになりました。

もちろん、経営者は「コロナ後」を見越して、商売のあり方を考えていかななくてははいけません。

しかし、「ポスト」とか「アフター」は、しばらくは来ません。

いつか人類はコロナ感染症を克服するでしょうが、それは来週とか来月といったスパンではなく、しばらくの間かかると覚悟しなければいけません。

となると、「ウィズコロナ」、つまりコロナの中でどうにか生きていくということをまずは考えなければいけないのです。

資金繰りにしても販路維持にしても、調達のあれこれにしても、経営者の方々はただでさえ並々ならぬ苦勞をされておられます。そんな中で、このコロナです。このコロナの下でやって

長持ちすることを考える発想

ウィズコロナこそ、 人間関係を安心・安全に

風土刷新コンサルタント
日本ほめる達人協会特別認定講師
長谷川 孝幸

いくには、「長持ちさせる」「長続きする」「肅々と」「無理をしない」「やれるようにやる」といった発想を持ち続けることが大事だと考えます。

ウィズコロナ のストレス

コロナ禍において私たちが抱えがちなストレスは、
①物理的ストレス、②通信上のストレス、③精神的ストレスに大きく分けられます。

①の物理的ストレスは、邪魔くさくてもマスクをする、出掛けたい所においてそれと行けない、買い物に制限があるなどといったことです。

これは、もう慣れるしかないことですし、「そういうものだ」という割り切りも必要です。

②の通信上のストレスとは、これまで対面でしたき会議や商談、研修などをオンラインでしなければいけないとか、パソコンや通信回線のスペックが充分で

なくてスムーズなやりとりができないとか、そもそもリモートコミュニケーションの操作ができるようにならないといけないといったことです。

これも、電話やファックス、メールが普及した時のことを考えれば、いつかは慣れるものだし、慣れていかなくてもはいけないのです。

問題は、③の精神的ストレスです。これも、さらに3つに大別することができ

ます。

(1) 情報伝達のシンプレ化・一般化ができていない

対面で話す時は、その場で付度しあいながら暗黙知を感じる、いわゆる「空気を読む」ことで、コミュニケーションが成立しました。

しかし、リモートでのコミュニケーションでは、文字情報や画像情報、音声情報で、互いに理解しなければいけません。

相手の空気感というのが読みにくいし、こちらの空気感も伝えにくい。

そんな中で、わかりにくい情報、複雑な情報、整理されていない情報、認識共有ができていない情報がどんどん来ると、精神的にイライラしてしまいます。

(2) 時間差の発生

「これお願い!」「はい!」と、リアルの場合のようには行きにくいのが、ウィズコロナです。

シフト制で出勤制限があったり、リモートワークで自宅から対応するなどという、お互いにクイックレスポンスがしにくいですから、スピードを旨として仕事をしてきた人には、特にストレスになります。

ましてや、経営者の方々は、もどかしさが募りやすくなるものです。

しかし、この(1)と、(2)も、技術的な習熟でどうにかしようがありますし、制約がある中での行動に慣れてしまえば、どうにかできるものです。

(3) 「見放され感」と「見張られ感」

深刻な問題なのは、「見

放され感」と「見張られ感」です。

老若男女、人は「見張られる」のは、嫌なものです。

見張られれば、息が詰まり、長く続くと、その状況に絶望します。

一方で、放っておかれる、つまり「見放される」のも、怖いのです。

リモートワークや交替勤務が進むと、（それが煩わしくなくていいということもありますが）基本的には、リアルに直面するように上席者は部下に目端は利かないものです。

すべきフォロワーが手薄になる恐れもあります。

一方で、上席者は、目の前に部下がいないものだから、「管理している」という達成感がない。

そこで、リモートワークに不慣れた人は、部下を見張ろうとするのです。

肝心なことはフォロワーてくれないくせに必要以上に見張っている、こんな上席者や同僚と仕事をしていて、社員はモチベーション

を維持するのは困難です。

未曾有の状況で、経営者も管理者も、部下もスタッフも互いの距離感が確立しにくくなっています。

そこで、肝心なフォロワーが薄い割に余計な監視が強いというのは、ウイズコロナでの心の澱になってしまっています。

「見張る」のではなく「見守る」

放っておかずに、しかし十分にフォロワーする。

そのためには、「見張る」と「見守る」を意識して区別することが有効です。

「見張る」とは「ダメだしをするために見ている」、つまり、「おまえのここがダメだ」「あなたはこう間違っている」ということを見つけ出すために観察することです。

一方で、「見守る」とは「価値発見のために見ている」、つまり、相手をどうやればねぎらえるか、いたわるかを発見するために観察するということです。

私が所属する一般社団法人日本ほめる達人協会では、

「ダメ出しは本能、ほめるのは覚悟」というように言っています。

私たち人間は、強いストレスや不快があると、消耗して死んでしまいます。だから、本能的に危険を察知し回避しようとしています。

ゆえに、ダメ出しは本能的レベルでできるのです。

一方で、ほめる、すなわち人・モノ・起きる出来事に価値を発見し言語化しようとするのは、少し頭で考えなければいけないし、そもそも「そうしよう」と思わなければ、できません。だから、ほめるには覚悟がいるのです。

もちろん、ダメなことはダメと言わなければいけません。特に、経営者や管理者は、ダメなものをダメとしなければ、商売を傾けてしまいます。

しかし、「見張る」ことに専心するあまり、「見守る」ということができていなければ、相手の心を潰し

てしまうだけです。

冒頭に申し上げましたように、ウイズコロナでは、「長持ちする」「長続きする」ということが大事です。

短期決戦なら、叱咤激励を重ね鼓舞することも有効でしょうが、長期戦で相手の心身を壊してしまつたら、戦線離脱を招くしかありません。

「見守る」のは、上席者ばかりではありません。

部下やスタッフも上司や先輩、経営者や組織、業界や地域、さらには国家のアラばかり探して、けなすことに力を入れるのは意味があることではありません。

どうやったら、上席者に感謝が伝えられるか、ねぎらえるかを視座の前提において仕事をしたいものです。

不安を低減する人間関係

人が不安になるのは、①結果の不明、②手法の不明、③是非の不明、の3つの状況のいずれかによります。ウイズコロナの何が不安

かといえ、「どうなるかわからない」という結果の不明、「どうしたらいいかわからない」という手法の不明、「この判断（行動）

が正しいかどうかかわからない」という是非の不明が蔓延していることによります。

マクロ的な不明は、すぐには解明できないでしょう。だから、社会的不安を完全に払拭するのは、一朝一夕ではできません。

そんな中で、せめて職場だけは自分を傷つけない、自分を困らせない、自分を追い詰めない「安心・安全の場」であると思えなければ、ウイズコロナで私たちは頑張ることはできません。

まずは、互いを見守ること、また、だから伝えるている余裕もありませんから、「簡潔・こまめ・無理がない」ということも併せて意識していただくとよいでしょう。

そして、少なくとも社内からは3つの不明をなくしていきたいと思います。

選ぶ前に知っておきたい

格安スマホの基本



「格安スマホ」とは、従来の携帯電話会社などから

「格安スマホ」と従来のスマホはどう違うの？

「格安スマホ」は、料金の安さを背景に近年急速に普及していますが、一方で、消費者からの相談も急増しています。
どのような相談が寄せられているのか、トラブルを防ぐにはどうしたらよいかなど、格安スマホを選ぶ前に知っておきたいポイントを紹介します。

格安スマホ会社	従来の携帯電話会社
自社の通信設備をもたない	自社の通信設備をもつ
インターネットなどの通信販売が多く、実店舗はまだ少ない	実店舗がある
問い合わせ窓口は電話・インターネットが多い	実店舗のほか電話やインターネットなどによる問い合わせ窓口がある
自分が必要なサービスだけを選んで契約できるフィルタリングサービスや端末の故障・修理時の代替機サービスなどは付加されていないため利用するには別途費用がかかる場合がある	フィルタリングサービスや端末の故障・修理時の代替機サービスなどが付加されるなど、サービスの内容が手厚い
メールアドレスの提供がないことがある（もしくは有料で提供される）	独自のメールアドレス（キャリアメール）が無料で提供される

通信回線を借りた事業者（格安スマホ会社）が、比較的安価な料金で提供する通信サービスをいいます。
料金の安さで注目されている「格安スマホ」ですが、従来の携帯電話会社と比較すると、次のような違いがあります。

「格安スマホ」を提供する格安スマホ会社は、自社の通信設備をもたず、従来の携帯電話会社などの通信回線を借りて携帯電話（スマホを含む）向けの通信サービスを提供しています。
このため、電波がつながるエリアは、従来の携帯電話会社に準じています。
一方で、通信設備の維持管理などの必要がないことや、インターネットなどによる通信販売を主にして実店舗をほとんどもたなかったり、提供するサービスを限定したりすることで、従来の携帯電話会社と比べて各種コストが抑えられています。
こうした方法によって、格安スマホ会社は、低料金での通信サービス提供を実現しています。
格安スマホ、従来の携帯電話を利用するときとはともに、新たなスマホ端末と通信サービス（SIM）をセットで契約する方法と、端末は自分で用意したものを使い、通信サービス（SIM）のみを契約する方法が

あります。

SIMについて…
SIM（またはSIMカード）は、利用者を特定するための情報が記録されたICカードで、スマホなどで通話やメールを利用するには、これをスマホなどの端末に取り付ける必要があります。
従来の携帯電話会社では、携帯電話などの端末と通信サービスを利用するために必要なSIMをセットで契約することが一般的でしたが、格安スマホ会社の場合と同様に、必ずしも端末とSIMをセットでの契約ではなく、SIMだけで契約することができるようになりました。
手持ちの端末を利用して通信サービスだけを購入する場合は、SIMのみを差し替えて利用します。

「格安スマホ」に関する相談はどんな内容が多いの？

格安スマホは従来の携帯電話会社のスマホと比べると、通信料が安く、今まで使っていたスマホ端末や中古端末などを使うことで通信端末の価格を抑えられることから、契約数は年々増加しており、令和元年度末は2,465万件に達しています。

一方、全国の消費生活センターに寄せられる格安スマホに関する相談も増加傾向にあり、平成29年度（2017年度）には、2400件を超えています。

格安スマホに関して消費生活センターに寄せられた相談から、主な事例をご紹介します。

（一）今までの携帯電話会社とサービス内容が異なることによるトラブル

【事例】

・無料で通話するためにはアプリの使用が必要であると知らず、通話料が高額になった。

・購入した端末ではファイルタリング機能（出会い系サイトやアダルトサイトなど、青少年に有害なサイトや違法なサイトへのアクセスを遮断する機能）が利用できなかった。

・スマートフォンを使い方が分からないが十分なサポートを受けられない。

【相談事例からみる問題点】
 ・サービス内容や利用方法、サポート体制などについて、契約時の説明や案内が十分ではない

「今までと同じように使えて料金が安くなる」「いつでもサポートを受けられる」などの説明により、消費者は格安スマホ会社でも今までの携帯電話会社と同様のサービスがあり、利用方法が変わらないと認識しているケースがみられます。

とくに、一定の時間内であれば無料で通話ができる定額制の通話オプションサービスについて、格安スマホ会社独自のアプリケーションを用いることや、電話番号の前に特定の番号を打ち込むことなど、指定の通

話方法について店頭や電話で具体的な説明がなく、消費者がホームページや契約書の記載に気が付かないまま利用して通話料が高額になる事例が目立ちます。

また端末によっては特定のアプリケーションやオプションサービスに対応していないものがあり、消費者が利用を希望するオプションサービスなどを店頭で伝えていなくてもかわらず、適当な端末が案内されていない事例がみられます。



(2) インターネット等の非対面の手続きでのトラブル

【事例】
 ・格安スマホ会社にMNP（番号ポータビリティ。携帯電話・PHSの利用

者が電話会社を変更した場合に、電話番号はそのまま変更後の電話会社のサービスを利用できる制度のこと。）で乗り換えようとしたところ、インターネットでの契約手続きに時間がかかり、携帯電話会社の解約金がかからない期間を過ぎてしまった。

・インターネットでの解約手続きに漏れがあり、利用していないのに請求が続いていた。

【相談事例からみる問題点】
 ・インターネット等の非対面の手続きでもトラブルになっている

格安スマホ会社は実店舗を持たないことが多いため、消費者はインターネットや電話などで自分でMNPや初期設定、解約などの各種手続きを行う必要があります。

実店舗であれば即日で終了する手続きであっても、インターネットなどから手続きすると時間がかかる場合や、ホームページ上の案内に従って手続きをしてい

てもうまくいかず、格安スマホ会社への乗り換えや解約でトラブルになっている事例が目立ちます。

相談の内容を踏まえて、格安スマホを利用する際の注意点を紹介します。

「格安スマホ」を選ぶ際の注意点は？

格安スマホ会社では比較的安価な料金でサービスが提供される一方、今まで契約していた携帯電話会社と同じサービスを利用できるとは限りません。

格安スマホ会社によっては問い合わせ方法が電話やメール、ホームページ上に設置されているフォームやチャットなどに限られている場合があります。

実店舗での契約手続きに対応している格安スマホ会社でも、携帯電話会社が実施している「スマホ教室」など、スマートフォンの操作に慣れていない高齢者向けの対面でのサポートは行っていない場合があります。また電話やメールでの高齢者向けのサポートサービ

スや、青少年向けのファイルタリング機能など、今までの携帯電話会社で無料で提供されているサービスが、格安スマホ会社では有料オプションとされている場合などもあるため、希望する場合は契約前に確認するようしましょう。

・インターネット上でMNPを申し込む場合は日中に余裕を持って申し込みましょう

SIMカードや端末が手元に届いたら、早期に手続きを行いましょう。

・格安スマホでの通話方法に注意しましょう

格安スマホ会社の指定する通話方法でないと、無料通話のプランを契約していても、予期せぬ高額請求を受ける場合があるため注意が必要です。

・契約の解除を希望する場合は、すぐに格安スマホ会社に申し出ましょう

格安スマホ会社の音声通話付きの通信契約は、電気通信事業法の「初期契約解除制度」の対象です。

【消費者庁、国民生活センター】

危機感が成長を促す

終息の見えない新型コロナウイルスの世界的な感染拡大が続く中、内閣府が2020年4～6月期の国内総生産（GDP）が年率換

算で戦後最悪を記録する前期比27・8%減となったこととに衝撃を感じた経営者も少なくないだろう。

しかも、3期連続でのマイナスであり、抗インフルエンザ薬やワクチン開発の見通しがない中で、いつまでもこうした経済環境が続くのか、出口が見えない。

先の見えない、厳しい経済環境の中でも、お客様・社員・株主などのステークホルダーの期待を裏切らずに経営に努めていくことが経営者には求められている。

「経営は継業」であり、継続して栄えていくことにある。

継続して栄えることで

きる会社であるためには、潰れないようにと、危機感をもって次なる策を講じることにこそ、継業は達せられるものだ。

過去最高の売上高と営業利益を更新し続けているフアーストリテイリングの柳井正会長が、かつて、読売新聞社のインタビューで、

「会社はいつでも潰れていく可能性がある。それを前提に全社員が仕事をしなければならぬ。失敗しても、潰れない会社にはないといけない。『即断』『即決』『即実行』が大切で、遅れたらそこで終わる」と、成長の裏側にある危機感から生まれる経営エナジーを伝えていた。

経営していく上では、常に潰れていくだけの環境に置かれており、その危機感から、新製品の開発、お客

様からの支持拡大策、自社の強みを生かした販路の開拓など、現場にいる全社員が日々、仕事を重ねていく結果として、新たなビジネスモデルが構築され、業績拡大が続けられていることを伝えていくのだ。

景況の激しい荒波にも沈むことのない巨大な企業にユニクロは見えるかもしれないが、柳井会長のメッセージには、全社員が危機感に立ち向かう覚悟を持ち、今日を築いていることを見出していききたいものである。

唐の太宗の言行録をまとめた貞観政要（じょうがんせいよう）がある。その中に、危機時と安定時のそれぞれにおいて、リーダーが自戒すべき態度が記されている。

現代文に要約すれば、困難や危機にある時には、帝王は賢者を任用し、部下の忠告やアドバイスを聞き入れて対処する。

しかし、順調で安定な時になると、「必ず寛怠を欲す」に陥る。

気が緩み、煩わしいとし

て部下の意見を疎んじ、部下も帝王を怖れて何も言わないものになってしまう。そして、日を追うごとに頹勢に向き、衰退へ向かうのだと説いている。

『安きに居りて危きを思ふ』がごとくに、危機感をもつて一生懸命に仕事に取り組み、部下の声にも謙虚に耳を傾けていくことが大事なのである。

安定しているからといって、楽をしたいと思えば、気の緩みを招いてしまう『必ず寛怠を欲す』に陥っては、衰退を招くのだ。

この貞観政要を徳川家康も好んで読んだと言われている。減じる原因は自らの内にある」との名言も遺しており、『必ず寛怠を欲す』に陥ることを戒めている。

コロナウイルス感染が広がる今、「寛怠を欲す」時ではないことを経営者は十分に認識している。

しかし、経済とか業界といった経営環境が悪いとか、虚ろいだ多言に要する時間などはないのだ。問題を先

延ばしにしている余裕はないのだ。

自分の会社が継続して栄えていくために、自力で這い上がっていくという相当地な覚悟を持って努めていくしかない。

そして、「会社が潰れかねない」という危機感を全社的に共有して取り組んでいくことを柳井氏の言葉から学びたいものだ。

すぐそこにある危機感を感じ取ったら、指を咥えていることなどできないだろう。知恵や工夫が浮かんでこよう。

「遅れたら、そこで終わる」ことの思いを自らに強くしたら、「即断・即決・即実行」とのスピード対応へと駆り立てるだろう。

自身の内なる怠惰や欲望に打ち克つて、「自ら勝つものは強なり」といえる真の強者、そういう強い経営者になるう。

危機感をバネに躍進していく姿勢をいち早く行動に移したい。



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

ビタミン補給で免疫アップ
コロナに負けない身体作り

免疫とは

免疫とは、自分の身体とそれ以外の異物を識別することで、異物が体内に侵入した場合、それを排除する働きのことです。身体が持つ重要な防御の仕組みであり、「自然免疫」と「適応免疫（獲得免疫）」に分けられます。「異物」とは、細菌やウイルスなどの病原微生物、がん細胞や他人から移植された臓器などを指します。「自然免疫」とは、生まれながらに備わっているもので、病原体が侵入すると、骨髄内にある好中球と単球がそれらを食べて処理します。「適応免疫」とは、一度感染した病原体を記憶し、同じものには感染しないようにその病原体を見極めて排除する仕組みです。

免疫機能低下の原因

免疫機能が低下する原因は様々で、低下しやすいのは高齢者・乳幼児・妊婦です。特に、高齢者は加齢に伴い免疫細胞の数や働きも低下するため、感染症にかかりやすく、重症化しやすいくなります。また、糖尿病やHIVなどの免疫機能を低下させる持病がある方や、抗がん剤治療中の方も、薬剤によって白血球が減ってしまうなど、病気のせいで免疫が低下しやすい方もいます。健康な人の免疫機能が低下する要因としては、強いストレスや睡眠不足、食生活の乱れや疲労、運動不足、喫煙、過度の飲酒が挙げられます。コロナ禍の今こそ、免疫維持のために生活習慣を見直すことが必要なのではないでしょうか。

注目のビタミンD

最近、免疫機能向上やがん予防などへの効果が期待できるとして、ビタミンDが注目されています。ビタミンDは、ウイルスの生存率を下げ、物質の産生を助けたり、急性炎症を引き起こす物質を減少させる等の働きにより、感染症のリスクを下げる可能性がありますとの研究結果も発表されています。新型コロナウイルス関連死の原因として「急性呼吸窮迫症候群」（感染による炎症のために肺に水が溜まり、呼吸ができなくなる状態）が挙げられますが、これはビタミンD欠乏症が原因となることが分かっています。ビタミンDは、食べ物から摂取する他に、日光を浴びると人間の皮膚で作られる特徴があります。夏は木陰で30分過ぎず程度が一日の目安です。



せんだい総合健診クリニック
院長 石垣洋子

コロナ禍での猛暑を迎え、コロナ対策に加えて熱中症対策をしなければいけない季節到来となっています。本来なら暑い夏は、ウイルスは弱体化すると思われていたのが、新型コロナウイルス感染者は増加傾向にあります。しかしながら、3月末の「未知のウイルス」といった手探りの状態とは異なり現在は抗ウイルス薬や抗炎症薬など重症化させない為の治療方法も分かってきました。いたずらに恐れず、かつ気を緩めず当たり前の対策をしながら、生活を楽しむ余裕も必要だと思っています。ウイルスとの闘いは免疫力の闘いでもありません。気持ちにちょっと余裕を持ちながら免疫力を上げるニューノーマルな生活様式を皆で目指していきましょう。

緊急事態宣言が解除され、一時は落ち着いたように思われた新型コロナウイルス感染症が、都心部を中心に、再び各地で広がっています。第二波の恐れもあり、今まで以上に個人が感染拡大防止に努める必要があります。そんな中、免疫機能を向上させることに注目が集まっています。感染症や異物から身体の健康を守るために、大きな役割を果たしている「免疫」。今回は、免疫の仕組みや、免疫機能向上に効果的なビタミンについてお話しします。

免疫機能アップ！
意識して摂りたいビタミン

ビタミンD

カルシウムとリンの吸収を促進し、骨の形成と成長を促進する。免疫を向上させ、糖尿病予防、発がん抑制にも効果がある魚、レバー、鶏卵、干しいたけ、きのこ、海藻類などに多く含まれる。食事から摂取する以外に、日光を浴びることで、紫外線により皮膚で合成することができる。

ビタミンE

強力な抗酸化作用、免疫細胞活性化作用、血行促進作用がある植物油、うなぎ、アーモンド、アボカド、緑黄色野菜（かぼちゃ・モロヘイヤ）などに多く含まれる。たんぱく質や脂質と一緒に摂ると効率よく吸収できる。活性酸素から身体を守る代表的な抗酸化物質。免疫細胞を活性化させる。ビタミンAやCと一緒に摂ることで、より高い抗酸化作用が得られる。

ビタミンA

皮膚や粘膜の強化作用、免疫向上作用、抗酸化作用、免疫細胞活性化作用があるレバー、牛乳、バター、チーズ、卵黄などに含まれる。食物の中にはβカロテンとして存在し、脂質と一緒に吸収される。タンパク質と共に喉の粘液材料になる。白血球の増殖を促して免疫力を高める働きも。

ビタミンC

強力な抗酸化作用、免疫増強作用、鉄の吸収促進作用による貧血予防効果があるレモン、いちご、キウイ、柿、ブロッコリー、イモ類、青菜などに多く含まれる。熱や光に弱く、調理中に失われやすいビタミンなので、鮮度の良い食材を新鮮なうちに食べることが効率よく摂取するポイント。一度に沢山補給しても、体内に蓄積されず、吸収できなかった分は体外に排出されてしまうため、効果を持続させるためには毎食補給することが重要。コラーゲンを合成し、ウイルスの増殖を阻止するインターフェロンの生成を促進する効果も。



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

税務署での相談は、

事前の予約をお願いします。

税務署では、**面接相談の事前予約制**を実施しております。

電話での回答が困難な相談内容（具体的に書類や、事実関係を確認する必要がある場合など）については、電話等で所轄の税務署に事前に相談日時を予約してください。

なお、制度や法令等の解釈・適用についての一般的な相談については、下記 Step 2 において、「1」を選択することで、電話相談センターへの相談が可能です。

Step 1

所轄の税務署へ電話をかけます。 ※受付 8:30~17:00(土、日、祝日及び年末年始を除く)

仙台中税務署 022-783-7831

Step 2

音声案内に従い「2」を選択

※「番号が確認できません」という音声案内があった場合は、「*」・「#」を押してから番号を選択してください。

- 1 電話相談センター
- 2 申告相談の事前予約等
- 3 消費税の軽減税率制度についての一般的なご相談等
- 4 納税の猶予制度についてのご相談等

(注) 所得税等の確定申告期は、「0」に確定申告に関するご相談等が追加されます。

Step 3

税務署の職員が応答しますので、「**面接相談の事前予約である旨**」お伝えください。

職員が、「氏名」・「住所」・「相談内容」等をお伺いし、予約を受け付けます。

また、相談日に必要な書類等をお伝えしますので、当日ご持参ください。

仙台国税局・税務署

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 TEL 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。

