

令和2年11月15日発行(毎月1回15日発行)第92号 通算523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



東二番丁通・河北ビル前

- ・年末調整の改正について
- ・環境変化に負けない強い経営力とは
- ・融資に頼らない資金繰り対策
- ・損益分岐点経営を実践しよう！
- ・知っておきたいクスリのリスクと正しい使い方
- ・コロナ禍の時代だから問われる仮設力
- ・健康情報 それっていつもの風邪ですか？

- P.1 インタビュー (㈱水晶堂眼鏡店 代表取締役社長 松澤 等 氏)
- P.2 フォトニュース (Photo eye)
- P.3 年末調整の改正について
- P.4～5 環境変化に負けない強い経営力とは
- P.6～7 融資に頼らない資金繰り対策
- P.8～9 損益分岐点経営を実践しよう!
- P.10～11 知っておきたいクスリのリスクと正しい使い方
- P.12 コロナ禍の時代だから問われる仮設力
- P.13 【健康情報】それっていつもの風邪ですか?

## けやき

●国民的画家とも言われる東山魁夷展に出掛けた。見た人も少なくないだろう。描かれた障壁画全68面は凜とした空気が伝わってくるような迫りに圧倒された。下図デザインも精緻に描かれ、大作に臨む東山氏の姿勢には観る者を圧伏する凄まじさまで感じられた。展示されていた東山氏のメッセージの一文に、「困難な仕事であっても全力を挙げて着実に進めて行けば成就するであろうと、希望が次第に湧いてくるのを覚えた」とあった。

●今、コロナ禍で必要売上げを確保できずに、塗炭の苦しみの中に企業経営はある。まさに、今こそ東山氏のメッセージにある困難にも社員全員で全力を挙げて経営に取り組む局面にある。希望が湧いてくるという境涯に立とうではないか。本誌の今号でもコロナに立ち向かうヒントや経営策が綴られ、企業支援へ懸命に法人会は取組んでいる(S)

東二番丁通・河北ビル前

仙台トラストタワーを始め高層ビルが建ち並ぶ界限。五橋から見ると河北新報社本社ビル側面には、巨大な東北の地図が描かれています。明治維新の際、〈白河以北一山百文〉の蔑視に対するアンチテーゼとして、社名にしたことの表現でしょうか。五橋の地名は、江戸時代にここを流れていた水路(清水小路)に、五つの橋がかかけられていたことに由来します。

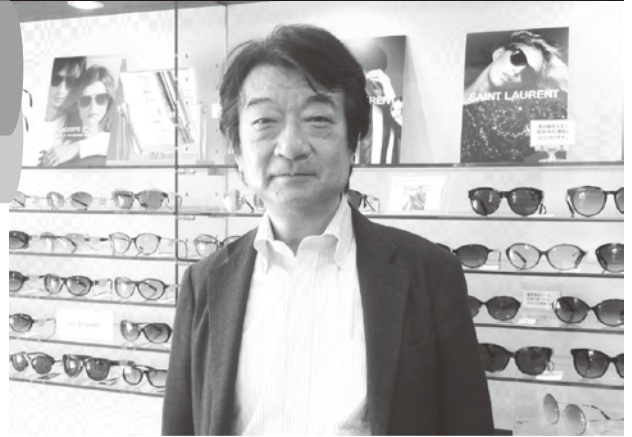


表紙絵提供: 仙台マーチング委員会 画家: 土橋征史氏

## 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)

# 「聞こえる」という喜び



## 松澤 等 さん

(株)水晶堂眼鏡店 代表取締役社長

青葉区中央2-4-11

(公社・仙台中法人会 中央支部)

人と地域に寄り添い、歩み続ける松澤さんにお話を伺いました

### 「聞こえ」の悩み ありませんか？

大正14年の創業から94年の歴史を誇る(株)水晶堂眼鏡店。現在は、4代目社長である松澤さんが、青山学院大学理工学部で学んだ経営工学の知識を活かし、脈々と受け継がれてきた技術と歴史を継承されている。

創業のきっかけは、東京の眼鏡問屋で働いていた祖父の松澤録太郎氏が仙台に戻って眼鏡店を開いたのが始まりだという。

昔は機械がなかったため、手に技術のある人にしかできなかつた商売であったが、手先が器用だった祖父は、大変高度とされていたメガネの加工と乱視の測定に関して抜群の技術力を有していたと語る。

経営の面では、堅実経営に徹する一方で先見の明にも優れており、昭和15年に現在の東一番町に移転し、その後、昭和20年の仙台空襲では、技術の結晶であるレンズを土の中に埋めて避難

したものの、全て溶けてしまふという災難に見舞われたが見事に再建し、昭和26年に法人化した。

また、「地元のお客様に誠実に寄り添う」という経営理念のもと、目だけではなく耳に不自由を感じる人の力にもなりたいという思いから、新たに補聴器を扱うようになったという。

白髪同様、聴力の低下は加齢とともに避けられない自然現象のひとつであり、残念ながら加齢によって低下した聴力は医学的な治療は難しいとのこと。であるならば補聴器を活用して快適に過ごした方が生活の質は格段に上がると明言した。そのうえ、最新の補聴器はつけ心地も良く、Bluetoothウース機能が搭載されているものもあり、ワイヤレスで通話や音声をスマートフォンからストリーミングできる等の便利な機能が備わっていることで、聴力が低下した状態をそのままにせず、解決方法としてぜひ補聴器を検討してほしいと語った。

### 共に育み 共に育つ

松澤さんは、本業以外にも地域貢献に大変尽力されており、昭和52年に仙台市で開催された日本青年会議所全国大会の記念事業として結成された「ヤンググリーンスクール」の第7代団長に就任して13年目となる。

当該団体は「自然を大切にし」「ともだちを大切にし」「約束を守る」という3つの誓いのもと、自然に親しむ諸活動を通じて青少年の健全育成に貢献している。木登りや川遊び、ハイキング等、様々な野外活動で子どもたちの笑顔や成長に寄り添うことで「日々が大切」であることを毎回実感させられると話す。

仕事ではできない経験、仕事では得られない感動をたくさん積み重ねてきたことは、かけがえのない財産であり、これからも豊かな心と創造する心を大切に100年企業を目指したいと意欲を示した。

# Photo Eye

## いま、中法人会は

### セルフマネジメント力を高めるセミナー

10月8日、戦災復興記念館にて開催された。

講師に、(有)マイルストーン代表取締役で職場のメンタルヘルス専門家の八矢浩氏を迎え、レジリンスとストレス対処力を高め、セルフマネジメント力を身に付ける手段が教授された。レジリンスとは、職場や環境下での逆境やトラブル、



強いストレスに直面した時に、そこから立ち直る能力、つまり精神的な回復力のことをいい、レジリエンスを高めるためには、ネガティブ感情を生み出すクセ（思いこみ）への対処や、ポジティブ感情（喜び、感謝、誇り等）を高めることが大切であると説いた。

また、自尊心を高め、やればできると信じ込む「自己効力感」を向上させること、苦しい立場になった時に支えてくれる人たち（ソーシャルサポーター）の存在を感じることも、ストレスに直面したときに強い回

復力を見せるのだと付け加え、個人ワークとグループワークを交えながら理解を深めた。

### パソコンで学ぶ販促デザイン講座

10月21日、PARMICYTY131にて開催された。

講師に(有)ネットシナジの佐々木久夫氏を迎え、POPチラシ作成の基礎から活用までを実践的に学んだ。

冒頭、POPチラシを作成する基本として、①コンセプトを決める②載せる情報を精査③ラフスケッチを作成④素材の作成の4つのポイントが挙げられ、その中でも重要となる素材写真や画像の加工、イラストの作成について詳しく解説され、販促効果がアップするチラシの作成方法を習得した。

### 女性部会 税務研修会

10月22日、メゾンドリア・フィューにて開催された。



講師に、仙台中税務署副署長の黒森正弘氏を迎え、「査察の概要」と題して行われ、適正かつ公平な税務行政を推進し、国の財源と人々の暮らしを守るという大きな使命を担って実施されている「査察」の概要が語られた。

参加者は、普段なかなか知る機会のない査察の現場事情やエピソードに触れ、興味深く耳を傾けた。

また、研修会終了後は昼食懇談会が行われ、集まる機会が減少しているコロナ禍において、有意義な情報交換の場となった。

### seminar

## 渡沢栄一に学ぶ事業成功の要諦

日時：令和3年1月13日（水）13:30～16:30

会場：戦災復興記念館5階会議室

講師：(株)ニュークリエイトマネジメント 代表 長井三郎 氏

受講料：会員1名 4,000円／非会員1名 8,000円

(文責：事務局)

### seminar

## 心が元気に笑顔になる！ 自分軸を変えるコーチング

日時：令和2年12月9日（水）9:30～16:30

会場：野村不動産仙台青葉通ビル6階

講師：コーチング研修会社 ドリームフィールド代表 阿部 侑生氏

受講料：会員1名 4,000円／非会員1名 8,000円

## 年末調整の改正について

ご注意ください！！ 昨年の年末調整から変わっています！！

### 1 給与所得控除に関する改正

給与の収入金額(A)		給与所得控除額	
		改正後	改正前
162万5,000円以下		55万円	65万円
162万5,000円超	180万円以下	(A) × 40% - 10万円	(A) × 40%
180万円超	360万円以下	(A) × 30% + 8万円	(A) × 30% + 18万円
360万円超	660万円以下	(A) × 20% + 44万円	(A) × 20% + 54万円
660万円超	850万円以下	(A) × 10% + 110万円	(A) × 10% + 120万円
850万円超	1,000万円以下	195万円	
1,000万円超			

### 2 基礎控除に関する改正

合計所得金額		基礎控除額	
		改正後	改正前
2,400万円以下		48万円	38万円 (所得制限なし)
2,400万円超	2,450万円以下	32万円	
2,450万円超	2,500万円以下	16万円	

### 3 各種所得控除等を受けるための扶養親族等の合計所得金額要件等の改正

扶養親族等の区分	合計所得金額要件	
	改正後	改正前
同一生計配偶者	48万円以下	38万円以下
扶養親族	48万円以下	38万円以下
源泉控除対象配偶者	95万円以下	85万円以下
配偶者特別控除の対象となる配偶者	48万円超 133万円以下	38万円超 123万円以下
勤労学生	75万円以下	65万円以下

### 4 ひとり親控除及び寡婦（寡夫）控除に関する改正

#### (1) 未婚のひとり親に対する税制上の措置

所得者がひとり親（現に婚姻をしていない人又は配偶者の生死の明らかでない一定の人のうち、次に掲げる要件を満たすものをいいます。以下同じです。）である場合には、ひとり親控除として、その人のその年分の総所得金額、退職所得金額又は山林所得金額から35万円を控除することとされました。

- イ その人と生計を一にする子を有すること。
- ロ 合計所得金額が500万円以下であること。
- ハ その人と事実上婚姻関係と同様の事情にあると認められる人がいないこと。

#### (2) 寡婦（寡夫）控除の見直し

寡婦の要件について、次の見直しを行った上で、寡婦（寡夫）控除をひとり親に該当しない寡婦に係る寡婦控除に改組されました。

- イ 扶養親族を有する寡婦について、上記（1）ロの要件が追加されました。
  - ロ 上記（1）ハの要件が追加されました。
- また、「特別の寡婦」に該当する場合の寡婦控除の特例が廃止されました。

## 新型コロナウイルス感染症による社会変化の現状

言うまでもなく、今年の2月から発生した新型コロナウイルス感染症の影響で、私たちの生活や社会環境が一気に大きく変容しました。

とくに4月に緊急事態宣言が発令されてからは、人の動きが制限され、多くの人が自宅で自粛生活となり、施設や店舗などの形態の事業者は休業を余儀なくされました。

また、企業も突然のテレワークでの社員の在宅勤務の開始など、世の中は混乱し、大きく経済活動が停滞しました。

1年前までは誰一人として予想していなかったこの事態ですが、驚くべきこと

は事業者の「対応への迅速さ」です。

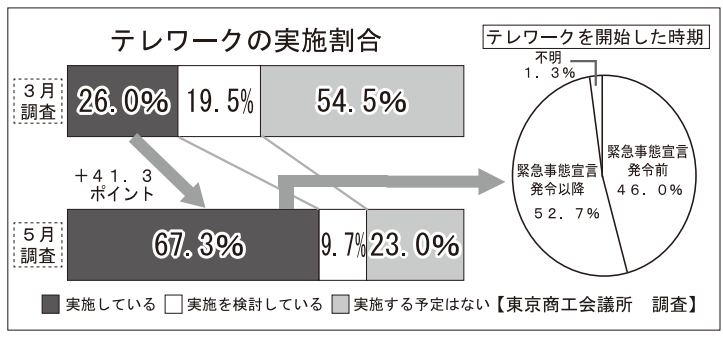
あつという間に、飲食店は単籠り需要をターゲットにテイクアウトメニューを充実させ、緊急事態宣言解除後はアクリル板の設置などの感染拡大防止策の徹底を行いました。

また、あれほど国が鳴り物入りで推進を進めていた「働き方改革」で、テレワークの普及促進をしていましたが、これまでは全く進んでいなかったにも関わらず、企業では一気にテレワークが浸透しました。

コロナ禍で不確実性が増し、企業の前提が大きく変わる中で、今、いかに成長

# 環境変化に負けない強い経営力とは

(株)プロモーターズ・カンパニー  
代表取締役・中小企業診断士  
石川アサ子



を止めず持続的に効率を上げていくかの大きな経営の舵取りが求められています。東京商工会議所の中小企業を対象とした調査によると、中小企業におけるテレワーク導入の割合は、前回の今年3月の26%から、緊急事態宣言発令以降の5月には、67.3%と増加し、テレワーク導入の必要性や意向が伺えます。導入した効果では、50%

### テレワーク導入の進め方と効果

1%が「働き方改革（時間外業務の削減）が進んだ」がトップで、次に「業務プロセスの見直しができた」（42.3%）となっています。皮肉ではありますが、このコロナ禍が業務変革の格好のきっかけになっているといえるのです。

それでは、テレワークとは実際にどのようなものなのか。厚生労働省の定義では、テレワークは、「ICT（情報通信技術）を活用し、時間や場所を有効に活用できる柔軟な働き方」で、「テレ（Tele）離れたところ」と、「ワーク（Work）働く」を合わせた造語です。

就労形態としては、自宅を就業場所とする在宅勤務や、他のオフィスなどの施設を使用するサテライトオフィス勤務、移動中やカフェなどを利用するモバイル勤務等ありますが、外出自粛要請下のコロナ禍では、在宅勤務が一気に進みました。

テレワーク勤務を開始する場合は、就業規則に以下を定める必要があります。

- テレワーク勤務を命じることにする規定
- テレワーク勤務用の労働時間を設ける場合、その労働時間に関する規定
- 通信費などの負担に関する規定

テレワーク就業規則も、厚生労働省のホームページにいくつかモデル例が掲載されていますので、参考にしてください。

テレワークの具体的導入方法は、まずはインターネットで業務が完結できることにあり、そのためには社内でのITインフラを整備する必要があります。

基幹業務システムはもちろん、勤怠管理や工数管理、ワークフローによる決済、

グループウェアの活用、FAXのデータ処理などです。

もちろん、サーバーの管理やセキュリティ対策も必須となります。

自宅にネット環境のない人には、無線LANなどを貸与したり、社内の会議もすべてZoomなどのオンラインのリモート参加に切り替えます。

そのようなテレワーク環境を整備することで、下記のような想像以上のメリットが現れます。

●**通勤費と通勤時間の削減**  
これまで、定期券代を支給して、満員電車で長時間通勤していた時間とお金とストレスが軽減される。

●**オフィス面積の半減**  
在宅勤務により社員の固定デスクによるオフィス面積や、取引先とのオンライン面談により利便性がよい見栄えのする都心のオフィ

スも不要となる。

●**会議の効率化**

会議室の確保や印刷物の準備、地方からの移動時間を含めた時間調整や旅費交通費が削減される。

●**ITリテラシーの向上**

全てがネット環境になることで、必然的に全員がITツールに慣れることとなり、今後も継続して、積極的にオンラインやリモートなどで効率的にコミュニケーションが行える。

●**集中力アップ**

仕事中に話しかけられたりすることが無いため、作業を中断されず集中することが出来、また、周囲を気にせず仕事を終わられる。

●**家族との時間を確保**

在宅勤務で自宅にいる時間が増え、仕事が効率化することで生まれる余裕時間で子育てや介護、家族との時間が増える。

### 接客業の非対面型ビジネスへの変換

テレワークの導入と共に、コロナ禍で押し進められて

いるのが、インターネットやオンラインを活用した「非

対面型ビジネスへの転換」です。

これまで当たり前前に対面でサービスを行っていた、コロナ禍で大打撃を受けてしまったBtoCの接客業やサービス業、営業などの業態を一気に変革するというものです。

●**小売業のECサイト**

これまで店舗で対面式の販売を行っていた小売業・卸売業がネットショップを開設したり、Web上での決済処理方法を導入したりする。

●**飲食店のセルフレジ・デリバリー**

接客を伴う飲食店がデリバリー対応を行ったり、店内飲食の際に卓上のタブレット

### 非対面型ビジネス転換のメリット

これらビジネスを非対面式にすることのメリットとしては、先ず店舗や設備がいらなくなるのが挙げられます。

今回、前述の接客業の事業者はコロナの影響で売上

ット機で注文を受けたり、会計時の接触を避けるために食券機やお客様自身で会計出来るセルフレジを導入したりする。

●**サービス業のバーチャル提供**

旅行者が、VR(virtual reality)ゴーグル等であたかもその場に行ったかのような体験を提供したり、ライブハウスやスナック、Barがオンラインでお店の雰囲気を提供したりする。

●**セミナー・講演会のウェビナー(Webセミナー)**

主催者側の会場の手配や参加人数の制限も不要となり、参加する側も労力と時間を省くことができる。

も考えると、大きな「固定費」の事業リスクは考えたところでは。

また、このように非対面式でインターネットやオンラインを活用するということは、「商圏を限定しない」ということになります。

つまり、今までは通える範囲、会える範囲だったものが、一気に地方を含む日本全国、そして、世界中をも商圏とすることも可能といえるのです。

「ピンチはチャンス」という言葉があります。

これらのテレワーク環境の整備や非対面型ビジネスへの転換には、IT補助金や小規模事業者持続化補助金などの国からの補助金サポートもあって、今後も続くと思われれます。

嘆いていても、状況は変わりません。未曾有のコロナ禍の今だからこそ、この環境変化に対して、知恵と情報を駆使して、逆にビジネスの飛躍、効率化を図るうではありませんか！



# 融資に頼らない 資金繰り対策

税理士  
神田博則

## ウィズコロナ時代の 財務改善

新型コロナウイルス感染拡大により、中小企業経営は深刻な打撃を受けています。

ところが、ある調査によると、東京都内の中小企業のうち、2020年7月の売上が前年同月に比べて5割超減った企業が全体の15%にのぼったようですが、首都圏の2020年4～9月の倒産件数は、前年同期比17%減となり、過去30年間で最少件数だそうです。理由としては、政府の経済対策が一定の効果を上げている事が考えられます。

また、持続化給付金や家賃支援給付金などの各種支援策も初動は遅れながらも実行されています。

つまり、中小企業の多くは売り上げを大きく落としているものの、大規模な経済対策により手元資金はあるため、今は持ちこたえてはいないでしょうか。

とはいえ、融資も必ず返済しなければならず、給付金も今後何度も受けられられません。

今後、コロナの影響が長引けば、いずれ資金が底をついてしまうことが十分予想されます。

経済対策で一息ついていいる今だからこそ、自社の財務体質を見直しにより改善していくことが、ウィズコロナ時代を乗り切るために必要です。

## 資金繰り対策

新型コロナウイルスの影響により、中小企業の多くは売上が激減しており、当期損益の赤字を見込んでいます。このような状況下では、資金繰り管理が重要性を増します。損益の赤字はまだ許されますが、資金繰りの破綻は企業の倒産に直結するからです。

以下、項目ごとに資金繰り改善策を解説します。

### 1. 経費の見直し

早期の売上の回復が見込めない状況においては、経費の見直しが最も手っ取り早い対策です。ただし、一律に削減すればよいというわけではありません。

例えば、人件費を減らすために給与を一律カットすると、従業員のモチベーションが大きく下がりがり、コロナ後に従業員の協力が得られず、思うように業績を戻せなくなる可能性があります。

また、広告宣伝費を過剰に削減することにより、さらに売上悪化を招き、資金繰りを苦しくさせる可能性もあります。

経費見直しにおいては、

a. 無駄なもの、b. 事業の維持に必要なもの、c. 事業の拡大に必要なものに分けて、a. は大幅カット、

b. は最低限必要なものを残しそれ以外はカット、c. については場合によっては増額を検討するなど、メリハリをつけた見直しが必要です。

### 2. 売掛入金サイト・買掛金支払サイトの見直し

資金繰りを楽にするために、売掛入金サイト・買掛金支払サイトを見直しましょう。

売掛入金サイトが長い場合は、代金の入金まで時間がかかり、その間の資金を用意する必要があります。

また、買掛金支払サイトが短い場合は、売上入金より先に仕入支払を行う必要があり、その分の資金が必

要です。

売掛入金サイトはより短く、または買掛金支払サイトはより長く出来ないか、検討する必要があります。

### 3. 入金日・支払日の見直し

サイトは変えなくても、入金日・支払日を見直すだけで、資金繰りが楽になります。

例えば、売掛金が毎月10日入金で買掛金が毎月5日支払である場合、買掛金の支払に10日に入金する資金を用いることができません。

この時は、買掛金の支払を変更し、15日とすれば10日に入金した資金を支払に充てることが出来ます。

たった10日間支払日を見直しただけで、資金繰りが楽になります。

### 4. 在庫の見直し

過大な在庫も、資金繰りを悪化させます。

商品の仕入資金は、販売して代金が入金された時に初めて回収されます。

商品が在庫のままということは、その仕入資金が回



収されない状態ということ  
です。

売上が減少している状況  
においては、在庫が多くな  
りがちです。

現状の在庫量を把握し、  
必要以上の在庫を持たない  
ように、仕入をコントロール  
することにより、未回収  
の資金を減らしましょう。

### 5. 返済金額の見直し

新規に借入をするだけで  
なく、既存借入金の返済額  
を見直すことも必要です。

現状、各金融機関は、金  
融庁からコロナの影響を受  
けた企業の返済計画のリス  
ケジュールについて、積極  
的に相談に応じるよう指導  
されています。

また、リスクだけではなく、  
例えば、金融機関から  
既存の融資が複数の借入口  
に分かれている場合があります。

借入の口数が多いと、融  
資残高に比較して毎月の返  
済金額が多くなってしま  
う傾向にありますので、その  
場合は、借換などにより借

入金の口数を一本化するこ  
とにより、月々の返済額を  
抑えることが出来るか、検  
討してください。  
いずれにしても、返済が  
遅れる前と遅れた後では、  
金融機関の対応は大きく異  
なります。

### 新たな資金調達策

財務体質の見直しにより、  
資金繰りが改善したとして  
も、どうしても資金が不足  
してしまう場合があります。  
その時は、何らかの資金  
調達策を講じなければなり  
ません。

以下、新規の資金調達に  
ついて解説します。

#### 1. 給付金・各種助成金

国で一律に行っている、  
持続化給付金、家賃支援給  
付金については、ほとんどの  
企業が適用を検討済かと  
思います。

それ以外にも、コロナの  
影響を乗り越えるために  
行おう販路開拓に要する費用を  
支援する小規模事業者持続  
化補助金や各自治体が独自  
に行う助成金などがありま  
す。

制度が多岐にわたるため、  
知らずに申請もれしている  
ものもあり得ますので、所  
在地の自治体のHPなどで  
ご確認ください。

#### 2. 契約者貸付制度

生命保険のうち、解約時  
に返戻金がもらえるものに  
ついては、解約をしなくて  
も、その返戻金を担保に資  
金を借りることが出来ます。

この契約者貸付制度を使  
えば、保険契約を解約する  
ことなく、一時的に資金を  
調達することが出来ます。

これと同様の制度が、小  
規模企業共済、倒産防止共  
済にもありますので、契約  
をお持ちの方は利用を検討  
してください。

#### 3. コロナ融資の再申し込み

日本政策金融公庫による  
コロナ特別貸付にせよ、民

間金融機関によるセーフテ  
ィーネット貸付にせよ、融  
資枠が残っている限り、再  
申し込みは可能です。  
ただし、最初の融資に係  
る審査が比較的緩く行われ  
ていたことに比較すると、  
再申し込みは各金融機関と  
も厳しめに審査しているよ  
うです。

このような状況であって  
も再びコロナ融資を受けな  
ければならない場合は、当  
初借入時の見込みが狂って  
追加融資を申しまなければ  
ならない理由、ウイズコロ  
ナへの対応策とその効果予  
想、これらを加味したうえ  
で、コロナの影響が長期化  
しても耐えられる事業計画、  
などを丁寧に説明すること  
により、金融機関の理解を  
得ることが必要です。

### 月次試算表の重要性

最後になりますが、皆さ  
んは月次試算表を作ってい  
ますか。

試算表は年一回まとめて

作成しているとか、売上だ  
けは毎月把握しているがそ  
れ以外はまとめて、という  
企業も多いのではないでし  
ょうか。

実際、月次試算表の作成  
がないため、給付金申請が  
遅れたという例も多数あり  
ます。変化の激しいウイズ  
コロナの時代において、予  
想以上の原価の増加や無駄  
な経費の支出に期末にやっ  
と気づいたため対応できな  
かったとなれば、致命傷に  
もなりかねません。

財務体質を改善するため  
にも、資金繰りを見直すに  
も、まずは足元の経営状況  
を早期に正しく把握するた  
めに、月次試算表は必ず作  
成するようにしましょう。

かんた ひろのり・国民金融公庫（現・  
日本政策金融公庫）にて融資審査業務に  
従事したのち、事業再生コンサルタント  
グ会社や大手税理士法人において、業績  
が悪化した企業に対する事業再生計画  
作成・実行支援や、上場会社・ベンチャー  
企業の税務会計顧問、M&A支援などを  
行ったのち、平成28年に榎永田町みらい  
研究所を設立。  
現在は、税理士として中小・中堅法人の  
税務顧問となるだけでなく、事業計画の  
作成や金融機関対応のサポートなど、中  
小企業の経営をより良くするための手伝  
いを行っている。

コロナ時代を  
生き抜くために

# 損益分岐点経営 を実践しよう！

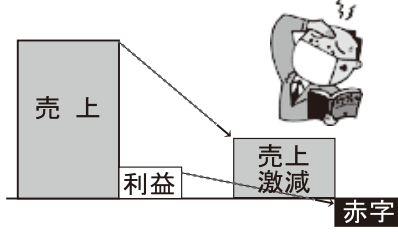
未来事業 株式会社  
上級コンサルタント  
石黒 和男

コロナ時代を生き抜くための会社経営において、極めて重要な経営指標のひとつに「損益分岐点」があります。

この損益分岐点とは、「固定費」と「変動費」を下げることにより、「売上に頼らず、損益分岐点も引き下げられ、利益を出す」手法です。

コロナの影響で売上が激減

【赤字に転落】



減して、赤字に転落している会社が数多くみられます。

このコロナ禍では、売上を伸ばすことは至難の業と言えます。

そこで、利益重視の経営を行うために、損益分岐点を活用し、利益を出す「損益分岐点」経営手法を紹介します。

● 収支がトントンとなる位置はどこ？

会社のコストには、大きく「固定費」と「変動費」があります。

前者の固定費とは、売上の有無にかかわらず、必ず支払わなければならない費用のことです。

人件費や負債の返済、家賃の支払いなどは、固定費

の代表的なものです。

一方、後者の変動費は、会社の活動に比例して、増減するコストを指します。例えば、商品を製造する

には原価がかかりますが、この原価の総計は製品の数量によって異なります。

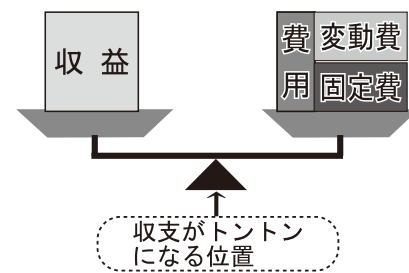
当然、製品の数量が多くなるに従って、原価の総計も大きくなります。

このように、製品の数量が増えるなど、会社の活動に従って増減するコストのことを変動費と呼びます。

次に、損益分岐点について考えてみましょう。

損益分岐点とは、会社の活動により得た収益と、その活動に要した費用とが、プラスマイナスゼロになる地点を指します。

いわゆる、左図のように「収支トントン」の状態のことです。



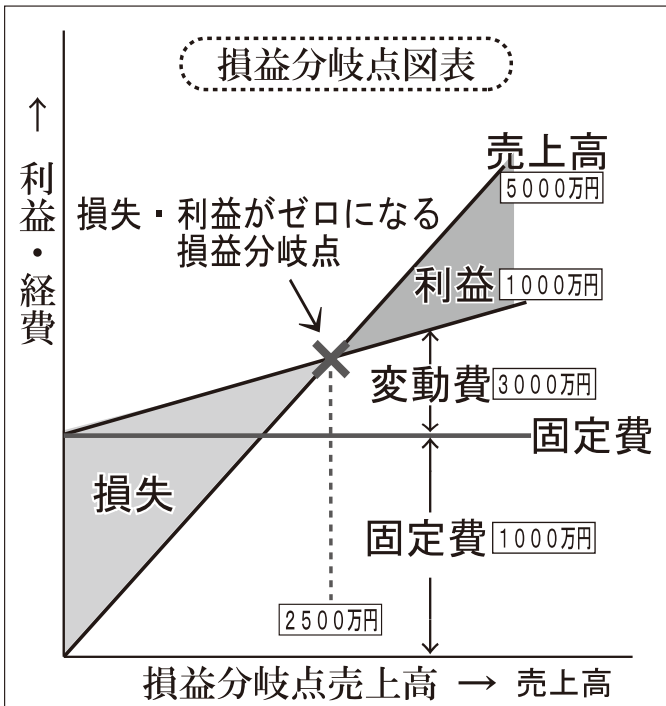
会社の収支がトントんに

なるということは、固定費および変動費の合計と収益とが、ちょうど等しいことを意味します。

そして、収益がこの収支トントンの位置、すなわち損益分岐点を上回れば、その差は利益になり、下回れば損失になるわけです。

このようなことから、損益分岐点は、適切な売上目標を設定する上で重要な役割を演じることがわかってきます。

損益分岐点図表



**損益分岐点は「こう」  
やって求める**

損益分岐点は、  
固定費÷（1-変動費比率）  
注…（変動費比率＝  
変動費／売上高）という計  
算式で求めます。

例えば、固定費が100  
0万円、変動費が100  
0万円、売上が5000万円を  
売上げたA社は、売上高60  
%が変動費だとすると、  
3000万円です。

よって、損益分岐点は2  
500万円になります。

会社の会計は、売上高  
固定費＋変動費＋利益で構  
成されていますので、利益  
は1000万円となります。

これをグラフで示すと、  
右頁の「損益分岐点図表」  
のようになります。

**損益分岐点を  
改善する方法**

コロナ禍では、売上増加  
によって利益を出すことが  
大変難しい経済環境です。  
損益分岐点を改善するに  
は、下図の「収益構造改善

と損益分岐点の引下げ」に  
示すように、2つの方法が  
あります。

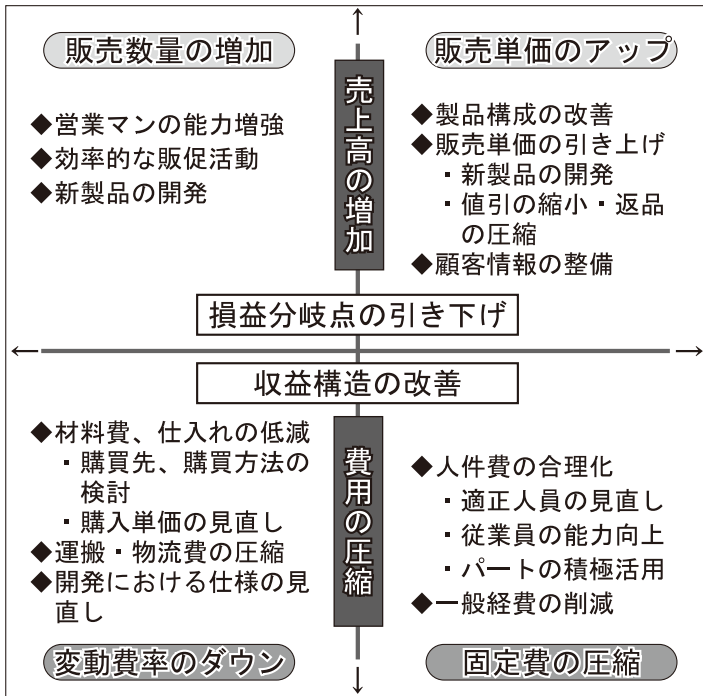
1つは「費用」の圧縮で  
す。2つ目は、売上高の増  
加ですが、コロナ禍では、  
売上増加は望めませんので、  
「費用」の圧縮に絞って、  
損益分岐点を下げることが  
行います。

「費用」の圧縮の中でも、  
売上に関係しない人件費の  
合理化や一般経費の固定費

を削減することで、損益分  
岐点は容易に引き下げるこ  
とができます。

また、売上に変動する材  
料費、仕入の低減や運搬・  
物流費の圧縮、開発におけ  
る仕様の見直しも、変動費  
率のダウンに大変有効です。

このようにして、固定費  
を圧縮することや変動費率  
のダウンをすることが、損  
益分岐点を下げることにな  
ります。



中小企業を取り巻く環境  
は、一段と厳しくなる一方  
です。

左表の「損益分岐点チェ  
ック表」は、損益分岐点比  
率を評価したものです。

損益分岐点比率	評価	ランク
60%未満	SS	超優良企業
60～80%	S	優良企業
81～90%	A	普通企業
91～100%	B	損益分岐点企業
101～200%	C	赤字企業

現状は、中小企業の約3  
分の2が赤字になっていま  
す。

赤字企業は、損益分岐点  
が101%～200%の評  
価Cランクになっているこ  
とが分かります。

評価Cであれば、早い段  
階で収支がトントンとなる  
損益分岐点企業へもってい  
きましょう。

ランクAですと、普通企  
業です。損益分岐点経営を  
実践し、損益分岐点比率を

80%台に改善して優良企業  
に入りましょう。

**最後に**

企業は、最低でも損益分  
岐点に到達だけの売上を獲  
得しなければ、赤字に転落  
してしまいます。

しかし、このコロナが解  
消されるのは、まったく見  
えていないのが現実ではな  
いでしょうか。

このような経営環境では、  
売上に期待することは大変  
難しいと思います。

ムダな固定費を徹底的に  
絞り込むことや、仕入や外  
注費などを再度見直して変  
動費率を少しでも下げること  
が、企業の存続のために  
必要です。

「損益分岐点経営」は、  
コロナ時代における「売上  
に頼らず赤字に転換させる」  
劇的な経営手法と言えます。

皆様の会社が、「損益分  
岐点経営」を実践して、損  
益分岐点が下がり、収益改  
善の一助になれば幸いです。

## 知っていますか？

薬は、病気やけがを治療するなどの効果・効能がある一方、副作用というリスクを併せ持つものです。

副作用とは本来の目的と別の作用のことで、例えば眠気やのどの渇きといった軽いものから、肝機能障害やアレルギー反応の一種であるアナフィラキシー(※)などの重い症状まで様々です。

ただし、薬を使用すると必ず副作用が現れるもので

## クスリのリスク

はありません。

もし現れたとしてもその症状は服用した人や薬によって異なりますが、次に当てはまる人は特に注意が必要です。医師や薬剤師に相談してから使用するようしましょう。

※アナフィラキシー…アレルギー反応の一種。皮膚のかゆみやじんましんなどから始まり、ひどくなると呼吸困難、ひいては生死に関わるほどの重

# 知っておきたい クスリのリスクと 正しい使い方



症(いわゆる、アナフィラキシーショック)になることもあります。

### 【薬の副作用について特に注意が必要な人】

- ・アレルギーのある人、過去にひどい副作用を経験したことがある人
- ・医師の治療を受けている人
- ・肝臓・腎臓など薬の成分を代謝・排泄する臓器に疾患のある人
- ・他にも薬を飲んでいる人
- ・妊娠している女性、妊娠の可能性のある女性、授

乳中の女性  
・高齢者。

また、「高所作業や、乗り物または機械類の運転操作をする人」は、眠気等の副作用に注意が必要です。薬の使用中に何か異常を感じたら、すぐに医師や薬剤師に相談してください。その際には、「何という名前の薬」を、どのくらいの「量・期間」使用し、どのような「症状」ができたかを説明できるようにすることが大切です。

## 薬にはどんな種類があるの？

薬は「医療用医薬品」、「要指導医薬品」、「一般用医薬品」の大きく3つに分類されます。

「医療用医薬品」は医師の処方に基づいて使用する薬で、「要指導医薬品」「一般用医薬品」は、薬剤師等による情報提供を踏まえて、症状にあわせて薬局等で購入する薬です。

「要指導医薬品」は、医療用医薬品から市販薬に変更となつてからの期間が比

第3類までの3種類に分けられます。

### ジェネリック医薬品をご存じですか？



医療用医薬品には、新薬(先発医薬品)と、新薬の特許が切れた後に、同じ有効成分を含み新薬と同等の治療効果を有するジェネリック医薬品があります。

ジェネリック医薬品は患者さんにとって、先発医薬品と同等の薬を使いながら薬代の負担を軽減することができるというメリットがあります。

## 薬の正しい使い方とは？

### 【薬の正しい使用方法】

薬を使用する際には、次のような点への注意が必要です。

- (1) 使用前に説明文書をよく読む

医療用医薬品・要指導医

薬品・一般用医薬品には必ず説明文書がついています。用法・用量や効能・効果のほか、使用上の注意や副作用に関する記載されているので、使用前には必ず目を通す習慣を付けまし

よう。

また、捨てずに保管し、必要などときにはすぐに読めるようにしておくことも大切です。

## (2)用法・用量、タイミングを正しく守る

飲み薬は決められた量よりも多く飲めばさらによく効く、というのではなく、逆に副作用や中毒などが現われる危険もあります。

薬を飲むタイミングについても同様です。特に高齢の方や妊娠中・授乳中の方、赤ちゃんなどの場合は、薬の種類や使用する用法・用量に注意する必要があります。医師や薬剤師などの専門家から十分に説明を受け、正しく使用しましょう。

## Q 薬を飲むタイミングって？

A 用法の指示のうち、「食前」「食後」「食間」とは次のタイミングを言います。

「食前」…食事の1時間前  
30分前（胃の中に食べ物が入っていないとき）  
「食後」…食後30分以内（胃の中に食べ物が入っているとき）

ているとき)

「食間」…食事の2時間後が目安（食事と食事の間）※食事中の服用ではない。

## Q もし、薬を飲み忘れたら？

A 気づいた時にすぐに飲みましょう。

ただし、次の服用時間が迫っている場合は1回分を抜いて、その次からいつものように飲みます。決して2回分を一度に使用してはいけません。

なお、薬の種類によっては、飲み忘れたときの対応が異なる場合があります。薬を受け取るときに、医師や薬剤師に確認してください。

## Q 医師に処方してもらった薬（医療用医薬品）を他人に譲ってもいいですか？

A その人の症状や体質・年齢などを考慮して処方されているため、仮に症状が似ていたとしても、他人が使ってはいけません。

また、要指導医薬品、

一般用医薬品についても、

薬剤師や登録販売者に相談して、必要な薬を選ぶことが大切です。安易に他の人にあげたり、もらった薬を服用することはやめましょう。

## Q 薬を飲むときの水の量は？

A コップ1杯の水（または、ぬるま湯）が目安です。

少量だと薬がのどや食道などにはりついて炎症や潰瘍をおこすおそれがあります。

なお、医師から水分摂取の制限を指示されている場合は、その指示内容に従ってください。



## (3)薬の形状（錠剤・カプセルなど）に注意

治療効果の向上や副作用防止のため、錠剤や粉薬、カプセル、シロップといった様々な形状に工夫されています。形状によっては使い方に注意しましょう。

## 【使い方の注意例】

### ●錠剤、カプセル

これらの中には、薬に含まれる有効成分が少しずつ溶け出す、あるいは胃ではなく腸で溶けて効くように工夫された薬もあります。

そのため、むやみに噛んだりつぶしたり、またはカプセルをはずしたりしてはいけません。

どうしても飲みにくい場合は、医師や薬剤師に相談しましょう。

### ●目薬

容器の先に、目やまつ毛が触れないようにしましょう。また、2種類使用する場合は、少なくとも5分程度の間隔を空けましょう。

### (4)薬の飲み合わせ

複数の薬を使用している場合、飲み合わせが悪いと十分な効果が得られなかつ

たり、逆に効き過ぎて体に悪影響を及ぼしたりすることがあります。

また、食品やサプリメントの中にも、薬との飲み合わせが悪いものもあります。

▼一緒に飲むことを避けたほうがよい組み合わせ

・「ワルファリン（血を固まりにくくする薬）」と「納豆」または「クロレラ食品」

・「カルシウム拮抗薬（高血圧の薬の一種）」と「グレープフルーツジュース」

・「風邪薬」と「アルコール」

・「眠気防止薬」と「カフェインを含む飲料（コーヒーやいわゆるエナジードリンクなど）」

## 【薬の正しい保管方法】

使い方と同様に薬を正しく保管することも重要です。その際には、特に次のような点に注意しましょう。

- (1)子ども手の届かないところ
- (2)湿気、日光、高温を避ける
- (3)薬以外のものと区別
- (4)他の容器に入れ替えない
- (5)古い薬は廃棄

## コロナ禍の時代だから

# 問われる仮説力

経営コンサルタント 山上昌一

新型コロナウイルス感染拡大で外出自粛や在宅勤務が進み、売上げを大きく落としている店舗が多い。

が、コロナ禍にあっても、大きく売り上げを伸ばし、繁盛している弁当店のオーナーが出演したTV番組を見る機会があり、その取り組みには得心させられた。

200円の超激安価格の弁当から、重さ1キロのボリュームある牛カルビやうなぎ弁当、1000円のエビフライ弁当、超特大うなぎ7枚に乗った7777円の弁当など、品揃えも豊富。

しかも、来店して見つける1円の弁当もあるといった遊び心もあるお店である。加えて、今月の売上高も、店頭リアルタイムでデジタル表示し公開するという

取り組みもしていた。

この店が人気店として有名になったのは、定点カメラでネット上に、24時間中継公開していることにある。

宣伝効果を期待してのこのだが、来店者は店の込み具合でコロナ対策としての「密」を回避できるとともに、弁当の在庫状況も映像から確認できる利点がある。

さらに、オーナーは、副次的にクレーム客が来店しづらい環境になるだけでなく、万引き防止にもなったと話していた。

地元だけでなく、遠方からの来店もあり、売上げを飛躍的に伸ばしており、コロナ禍の厳しい環境の中で経営者の着想と取り組みには脱帽させられた。

どのように経営者がこう

した着想にたどり着いたかはテレビでは多く触れられてはいなかったが、この経営者は仮説を重ねた末に現在に至ったのではないだろうかと推察した。

コロナ禍が及ぼす自社への悪影響という問題を、いかに解決するかという問題、経営における業績向上につながる。

ならば、問題解決を図るためには、どうするかである。問題解決力を上げていく上で、経営者自らが仮説を立てて臨むこと 大事な事であろう。

来店者・購入者を増やすためにはどうするかという問題のもとに、「弁当のボリュームを大きくしたらどうだろうか」「メニューを豊富にしたらどうだろうか」「カメラを設置し、常時、

店内を見られるようにしたらどうだろうか」という仮説を立てて、実行した軌跡の結果として、繁盛している弁当店の今の姿があると同えるのである。

無論、問題を前に、立てた仮説の結果が思うようなものでなければ、反省を織り込んだ別の新たな仮説を立てて、実行してみる。

これを反復し、結果という業績を残していくことが経営である。

経営の問題に、仮説を立てれば検証し、掘り下げ、新たな精度の高い仮説を立て取り組む、このサイクルを回すことによって、問題の根源も突き止められ、成長へのエンジンは強まっていく。

大きな組織の会社だとしても、仮説を立てて取り組むという職場風土や価値観を社内創り出し、定着させていくことは、大きな意義があり、他日、大きな花を咲かせることにつながるものだと信じていた。

この弁当店が繁盛店となつたのは、問題解決のための仮説力が大いにあったという以上に、テレビでは触れられなかったが、売上高を店舗内で公開したこ

とが大きいように思えるのである。

売上高をリアルタイムで公開することは、店舗スタッフにも大いにヤル気を生む。さらに、顧客にも数字が見ることができると、店側の誠実さを実感させるものであり、多くの顧客から支持されている食品づくりの店として安心感を生んでいることが大きいものと、実感した。

松下幸之助氏が説いた「ガラス張り経営」にもある、「会社は経営者自身のものではなく、社会のための存在である」ことを如実に物語っているものであり、売上高の店頭での公開は、経営者の姿勢を来店客に伝えるものである。

そこに来店客から店やオーナーに寄せられる大きな信頼を形作っているものだと思いますのである。繁盛店の最大の秘訣があると思えるのである。

顧客からの信頼あつての経営、コロナ禍で弁当店から学ぶものは多い。

# 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

それっていつもの「風邪」ですか？

冬になると、発熱や咳を起す感染症が流行しやすくなります。今年も新型コロナウイルス、風邪、インフルエンザ、と三つ巴の冬を迎えつつあります。しかし、忘れてはならないのが「結核」です。結核は過去の病気でありません。細菌性とウイルス性の感染症を鑑別するのはペテランの医師でも難しいものです。今年の冬は特に、「いつもの風邪とちょっと違うかも？」という症状があれば正しく医師に伝え、早めの診断治療に結びつけていくことが重要です。

結核ってなに？

結核は、「結核菌」という細菌が体の中に入ることによって起こる病気です。毎年約1万5千人以上の方が新たに発症しているのが国の主要な感染症の一つといわれています。肺結核の患者さんの咳やくしゃみなどによって、空气中に結核菌が飛び散り、その結核菌を吸いこむことで感染します。人から人へ感染するため、人口密度の高い大都市で罹患率が高い傾向にあります。また最近では、結核患者の高齢化が進行しています。高齢者は結核を発症しても症状が軽症のまま経過することがあり、注意が必要です。近年海外出身者の結核患者数も増加しており、特に若年層で増加傾向が目立っています。

長引く風邪は赤信号

結核菌は主に肺の内部で増えるため、咳、痰、発熱、呼吸困難など、風邪のような症状が出ます。しかし肺以外にも、腎臓、リンパ節、骨、脳など身体のある部分に影響が及ぶこともあります。また、血が混じった痰も肺結核のサインとなります。周囲の人への感染を食い止めるためにも、なるべく早い段階で発病に気がつき、治療を開始することが大事です。

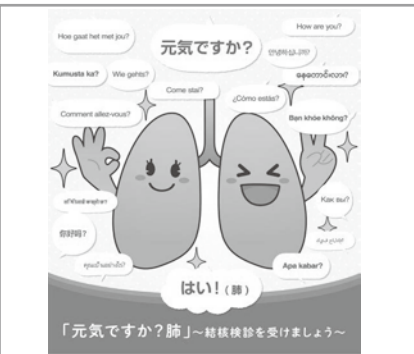
風邪は内科より耳鼻科？

風邪をひいたとき、基本的には内科でも耳鼻科でもどちらを受診してもよいとされています。しかし、症状がでていいる部位やその症状の強さなどによっては、どちらの方がよい場合もあります。症状が出ていいる部位が喉を境にして上なのか下なのかを、判断の目安にすると良いでしょう。

- こんな症状がある人は要注意！
- ☑ 痰絡みのある咳がある
  - ☑ 微熱や体のだるさがある
  - ☑ 体重が減ってきた
  - ☑ 食欲がない
  - ☑ 寝汗をかく
- こんな症状が2週間以上続く場合は病院を受診しましょう

- 内科：喉よりも下部に症状が出ている場合
- 【例】熱がある。体がだるい。鼻症状よりも咳の方がつらい。痰がでる。など
- 耳鼻科：喉よりも上部に症状が出ている場合
- 【例】くしゃみ、鼻水、鼻詰まりがつらい。喉が痛い。など

複数の症状があり、ご自身の判断が難しい場合は、内科を受診しましょう。



## 感染症から身を守りましょう！ 感染症予防のポイント

1. 外出時にはマスクを着用  
放出されたウイルスを、のどや鼻から吸い込まないように、外出時はマスクを着用しましょう。
2. 室内では加湿器などを使用して適度な湿度に保つ  
空気が乾燥するとのどや鼻の粘膜の防御機能が低下するため、室内では加湿器などを使って適度な湿度(50～60%)を保ちましょう。
3. 十分な休養、バランスの良い食事  
日ごろからバランスのよい食事と十分な休養をとり、体力や抵抗力を高めることも大切です。
4. うがい、手洗いの励行  
帰宅時のうがい、手洗いも、日頃から忘れずに行いましょう。
5. 咳エチケット  
・咳、くしゃみの際はティッシュなどで口と鼻を押さえ、他の人から顔をそむけ1m以上離れる。  
・鼻汁、痰などを含んだティッシュをすぐに蓋付きの廃棄物箱に捨てられる環境を整える。  
・マスクを使用する際には、説明書をよく読んで正しく着用する。  
・咳をしている人にマスクの着用を促す。



せんだい総合健診クリニック  
院長 石垣洋子

風邪ってひとことと言っても、正しく診断するには結構難しい病気の一つです。「風邪は万病のもと」と言われるくらい、様々な病気が隠れていることも多く正しく診断し、早期に治療に結び付けるためには(いつもと違うな?)という自身気づきがとても重要なキーポイントになってきます。咳、発熱、全身倦怠といった症状でも細菌性かウイルス性か、はたまた結核性かで、治療は大きく変わってきます。風邪をひいた方が外来で「抗生物質を処方してください」と言われることがありますが抗生剤は細菌性の感染症には有効ですがウイルス性には効きません。また、忘れてはならないのが結核です。特に若年者の結核が増加傾向です。今年の冬は自身の体としっかり向き合い、いつもの時とちょっと違うな...と思った時には早めの受診をお勧めします。

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)

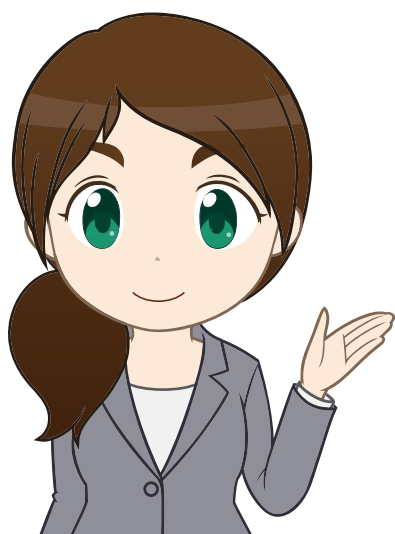
URL <https://www.sskclinic.jp/>

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

チャットボットによる  
税務相談が始まります。

年末調整のご相談は 令和 2 年10月28日から  
所得税の確定申告のご相談は 令和 3 年 1 月中旬から



税務職員ふたば

税に関する疑問は、  
AIチャットボットの  
ふたば に  
ご相談ください。

24時間いつでもご利用いただけます。

※メンテナンス時間を除きます。

## AIチャットボットとは

「チャット（会話）」と「ロボット」を組み合わせた言葉で、質問したい内容をメニューから選択するか、自由に文字で入力すると、AI（人工知能）を活用して自動で回答するウェブサービスです。

チャットボットは、国税庁ホームページでご利用いただけます。

国税庁 ふたば



スマホでのご利用  
はこちらから！



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。