

令和5年6月15日発行(毎月1回15日発行)第123号 通算554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 田中 善一
〒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



- **決算書 社長の感情 !?**
- **解禁される賃金のデジタル払いと企業実務**
- **自社の成長のために経営姿勢を未来志向に転換を**
- **不当な寄附勧誘行動は禁止 !**
- **中法の知ってグット 百獣画録・宮城伝統野菜**
- **健康情報 熱中症ゼロへ 暑熱順化前線**

- P.1 インタビュー (株)カーリーナフードサービス 常務取締役 浅野貴之氏)
- P.2~3 フォトニュース (Photo eye)
- P.4~5 決算書 社長の感情!?
- P.6~7 解禁される賃金のデジタル払いと企業実務
- P.8~9 自社の成長のために経営姿勢を未来志向に転換を
- P.10~11 不当な寄附勧誘行動は禁止!
- P.12 中法の知ってグット 百獣画録・宮城伝統野菜
- P.13 【健康情報】熱中症ゼロへ 暑熱順化前線

けやき

●先月、国立社会保障・人口問題研究所は50年後の日本の推計人口は2070年に8700万人になると発表した。推計で現在から33年後の2056年には1億人を割り込む。しかも、0~14歳の子どもと働き盛りの15~64歳の人口割合は縮小し続け、65歳以上の割合は膨らみ続ける。まさに、少子高齢化の進展である。大幅な人口減と高齢者割合の増加は、年金や医療などの社会保障をはじめ経済活動の縮小、自治体の維持など、広範な領域で深刻な影響をもたらすことを推計人口の予測数値から読み取れる。企業の現場でも、労働者不足や需要減で94%が危機感を抱いている。

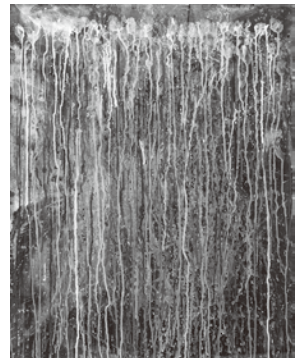
●小生の住む東日本大震災での被災地でも、人口が2割近く減り、65歳以上の高齢者割合は4割台半ばを占めるに至っている。少子化で学校は統廃合、農地は高齢者の増加で耕作放棄地が増加するとともに、空き家が増え続け、治安や崩壊などの問題が深刻化しつつある。人口減は、生活に欠かせない病院や商店などが採算が成立しないとして、他に移転したり、閉鎖しかねない問題を含んでいる。これが少子高齢化の現実なのだ。朽ちていく50年後を黙していけば「ゆでガエル」になりかねない(S)

公益社団法人東北障がい者芸術支援機構主催
第8回 東北障がい者芸術全国公募展出品
みやぎ生協賞

立岡 拝 作 (宮城県)
作品名 NAGARERU

<創作状況>

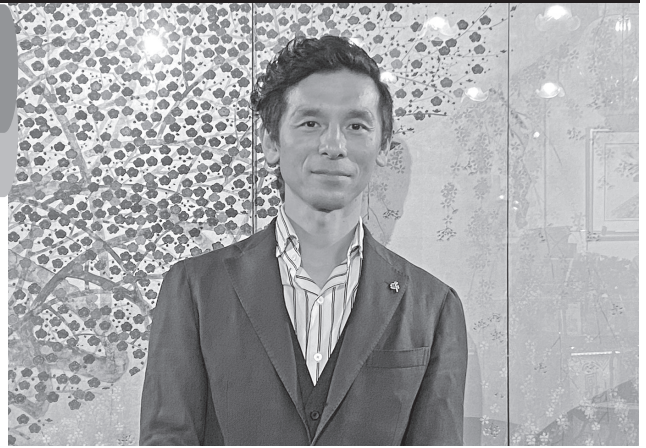
アトリエ活動は小学生時代からはじまり、毎週、自分の気持ちの赴く形や色をじっくりと描いています。NAGARERUシリーズは彼の代表作品で、キャンパスの上から滴り落ちる色たちと向き合っていました。



Message

社会のために役立ちたいという志を持っている経営者が成功する
(ウシオ電機設立者 牛尾治朗)

受け継がれてきた サービスマインド



浅野 貴之 さん

(株)カーリーナフードサービス 常務取締役
仙台市宮城野区日の出町2-3-5

(公社・仙台中法人会 宮城野第二支部・青年部会)

どんな時も「おもてなしの心」を大切にされている
浅野さんに話をうかがいました

成長の要となった プラットフォーム構築

創業は1969年。

珈琲館「カーリーナ」の開業を契機とし、創業者で現会長の赤塚和子氏が掲げた「食と女性」をキーワードに、飲食事業、花卉事業、ケータリング事業をはじめ、現在もグローバルに事業を展開している。

日本国内でコロナの市中感染の懸念が強まり始めた2020年春、キャンセルになった売上げは飲食店1店舗で何千万円にもものぼったと内情を明かした。

飲食業界全体が大きな打撃を受けたが、とりわけ団体客の宴会に力を入れてきただけに深刻な壊滅状態に陥ったという。

しかし、これを今後の業態開発を考える機会と捉え、かねてより構想があつたセントラルキッチンの設置を次の一手として着手した。

飲食業界の長時間労働が常態化している一因でもあつた仕込み作業を店舗から引き上げ、働き方改革の一環として設置したセントラ

ルキッチンだったが、所期の目的以上のプラスの結果をもたらしてくれたと語る。

当初はバックヤードという位置付けだったが、トレンドの低糖質冷凍食品のメニュー開発に着目し、工場として稼働させたところ、今では食品OEMメーカーとしての機能を果たすまでになった。

また、自社配送のデリバリーやケータリング事業、楽天モバイルパーク宮城へのキッチンカー出店、アクアイグニス仙台へのドライフラワーショップの出店等、変化に柔軟に対応できる強い組織力が見事なまでに発揮されている。

“実感”を育む

浅野さんが入社したのが今から約25年前。

接客の最前線を担っているほとんどがアルバイトの学生だったが、創業者の「すべてはお客様のために」という精神がアルバイトのひとり1人にまで浸透していることに感銘を受けたことが、この会社の一員になり

たいと思つた瞬間で、今でも鮮明に覚えていると話す。異業種からの転職だったこともあり、まずは料理とワインの勉強から始めたそう、仕事が終わってからワインスクールに通ったり、新メニューのレシピを家庭で実際に作ってみたりと、仕事の専門性を追求する努力家であることが見てとれる。

そんな一意専心に仕事に向き合う浅野さんの休日の過ごし方は、ロードバイクやオートバイに乗って心身をリフレッシュしているとのこと。

初めてヒルクライムにトライして登り切った時、これまでの人生で味わったことのない清々しさに涙が溢れ、あの感覚は今でも忘れることができないと熱く語った。

自分自身、こんな感情があることをもつと早く知りたかったと強く思い、子どもたちには様々なものに触れ、本気の挑戦の先にある達成感を自分の経験で実感してほしいと、優しい「父の顔」を見せた。

Photo Eye

いま、中法人会は

給与計算実務と社会保険 手続きの進め方講座

5月12日、震災復興記念館にて仙台市内の3法人会共催で開催された。講師に社会保険労務士の竹山文氏を迎え、社会保険・労働保険の仕組みと給与計算の基本ルールについて解説された。また、関連する法改正のポイントも押さえ、演習問題を交えながら基礎から学んだ。



女性部会 定時総会（事業報告会）

5月16日、SS30のアトリエ・ザ・ウェディングギャラリーにて開催された。



経理研究会 定時総会（事業報告会）

5月23日、DUCCA仙台駅前店にて開催された。定時総会（事業報告会）では、令和4年度の事業及び収支決算について説明報告されるとともに、令和5年度の事業計画案・収支予算案が諮られ、議事は原案通り承認された。役員改選では、新部会長に山本琴枝氏が選任され就任挨拶を述べるとともに、2期4年にわたって部会長を務めた荒井美佐子氏に感謝の意を込めて花束が贈呈された。



経営者懇話会 定時総会（事業報告会）

5月25日、テンザホテル仙台ステーションにて開催された。

定時総会（事業報告会）では、令和4年度の事業及

研修を開催し、会員の参加率の向上と新規会員の増加を図っていききたいと述べられた。

また、経理研究会では社会貢献事業として毎年12月に小児病棟の子どもたちへクリスマスプレゼントと子ども食堂に寄付金を贈る活動を行っており、会場では出席者にチャリティー募金を募り協力を得た。

び収支決算について説明報告されるとともに、任期満了に伴う役員改選案、並びに令和5年度の事業計画案・収支予算案が諮られ、議事は原案通り承認された。

役員改選では、熊谷元和会長が3期目に再任され、「アフターコロナに即し、新たな価値観のもと世の中の変化に適応した事業運営に努め、"人と人との交流"を大切にしていきたい」と挨拶に立った。

また、総会後に行われた懇親会では新役員も紹介され、活気に満ちたスタートとなった。





このたび、仙台中法人会のホームページを大幅にリニューアルいたしました。今回のリニューアルでは、デザインやページ構成を見直し、スマートフォンやタブレットからも閲覧できるように改善しております。今後も多くの皆様にご利用いただけるよう、内容の充実を図り、情報提供に努めてまいりますのでよろしくお願いたします。

なお、URL・メールアドレスに変更はございません。

仙台中法人会から
ホームページリニューアルの
お知らせ

事業者の方へ

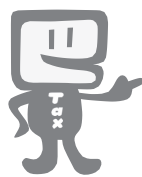


消費税の
インボイス
制度

登録申請受付中!

令和5年10月1日からインボイス制度が始まります。
インボイスを交付する事業者となるには事前に登録申請が必要です。

登録申請手続は、**e-Tax**をご利用ください!!



- 「e-Taxソフト(WEB版)」、「e-Taxソフト(SP版)」をご利用いただくと質問に回答していくことで申請が可能です。
- e-Taxで申請した場合、電子データで登録通知の受領が可能です。



個人事業者の方はスマートフォンからでもe-Taxで申請できます。
e-Taxのご利用には事前にマイナンバーカードの取得が必要です。

全国どこからでも誰でも参加可能な
オンライン説明会を開催

インボイス制度の基本的な事項や留意すべき点などを解説します。また、チャット機能を利用した質疑応答も行ってまいります。



説明会サイトへ

- インボイス制度に関する一般的なご相談は、軽減・インボイスコールセンターで受け付けております。
【専用ダイヤル】0120-205-553 (無料)
【受付時間】9:00~17:00 (土日祝除く)

インボイス制度について詳しくお知りになりたい方は、国税庁ホームページ(<https://www.nta.go.jp>)の「インボイス制度特設サイト」をご覧ください。



特設サイトへ

seminar

経理の実務手ほどき講座 ~ 初級編 1日コース ~

日時: 令和5年7月11日(火) 10:00~16:00

会場: 東京エレクトロンホール宮城601大会議室

講師: 中小企業診断士 プロモーターズ・カンパニー 代表 石川アサ子氏

受講料: 会員1名 4,000円 / 非会員1名8,000円



パソコンseminar

写真・映像編集とパワーポイントを使った動画作成テクニックを学ぶ

日時: 令和5年8月23日(水) 13:30~17:30

会場: 土屋不動産 PARM-CITY131 5A会議室

講師: (有)ネットシナジー 佐々木久夫氏

受講料: 会員1名 3,000円 / 非会員1名6,000円

自分で作れると
楽しい!



決算書

社長の感情!?



中小企業診断士 渡辺進也

今年は、値上げ、賃上げ、電気代の高騰など、これまでに経験したことのないコストアップの年になりました。このような中で、現状維持という「前年と同様」という方針では、利益を圧迫しかねません。自社をどのような利益率にしていくべきか、数字を直視することが必要です。

例えば、お客様との関係性が不安定で、いつか取引を切られるかもしれない、という恐怖心がある場合、いくつかの現象が現れます。

を持っていて、会社の経営とは関係のない資産を保有してしまったり、節税をし過ぎることで、かえって短期的な資金繰りの悪化を招いているケースもあります。

数字に影響を与えるというお話を、拙著「おたく以外にも業者ならいくらでもいるんだよ。…と言われたら」社長が無理と我慢をやめて成功を引き寄せる法則22より5つご紹介をいたします。

前年並みを目指すと売上が年々減少する

計画や目標を設定する際に、前年の売上を参考にする場合が多いです。前年のデータは、誰もが否定できないデータですので、誰にでも納得度が高い数字です。前年より伸びている、減っているというのは説明もしやすいのです。しかし、前年は前年です。

計画や目標を設定する際に、前年の売上を参考にする場合が多いです。前年のデータは、誰もが否定できないデータですので、誰にでも納得度が高い数字です。前年より伸びている、減っているというのは説明もしやすいのです。しかし、前年は前年です。

父から事業承継をした直後は、競争力もなく恐怖心の毎日でした。ライバルは多く、お客様からは見積書を求められ、安くしてほしい、早くしてほしい、細かい要求にも応じてほしいなど、精神的に疲れる毎日でした。

それでも、もし受注が他社に行ってしまったら、当社の売上が減ります。会社は維持できなくなります。恐怖心から、はじめから安く見積書を出して、できるだけ受注が他社に行かないようにします。

「お願いだから、何とかうちの会社をお願いします」そんなことを言い続けていました。

比較することで安心感を得られるかもしれませんが、将来のありたい姿に対し、どんな進捗がなされているかが見えません。将来の目標と現在地を比較するよう

過去を見るのは、変化への恐怖心かもしれません。理想的な状況をイメージし、数字に落とし込み目標を立てます。目標を追いかけることで成長を描きます。

恐怖心からつい単価を安く受注してしまう

私自身、現在はコンサルタントとして活動しており

ますが、もともとは2代目の印刷屋という業種でした。

これだけでかなりの労力がかかりました。ちなみに、見積書を出すという行為は

一円のお金にもなりません。受注できなかった場合は労力だけがかって売上はゼロになります。

恐怖心があると、自ら単価を安くしてしまいます。忙しいことで安心している

過去の栄光がかえって障害となり、利益率を減少させる

2020年からの新型コロナウイルス感染症の影響によって、世の中が大きく変わりました。

そうした中、変化をしようとしても変わらない企業もあります。変わりたいけれど変わらない要因は、過去の栄光が重荷になっている可能性があります。

業界の歴史、文化を守ろうとする心意気は素晴らしいものです。また、歴史、文化、栄光が自分たちの誇りでもあり、それらを否定されるのが辛いことであることも確かです。だから守りに入ることもあります。

しかし、守りに入っていただけでは、変化に対応できません。コロナ前と同じ

自分もいます。

こうしたマインドを変えていく必要があります。

まず、ここに気づくことが大切です。気づいただけで、新しい方向に進み始めます。

商品・サービス、売り方だけでは、売上・利益も減少傾向になることもあります。

そもそも、初心を思い出していたら、会社としての真の目的があることと思えます。

その目的を実行するため、環境が変わって、少しだけ世の中に合わせていければ良いのかもしれませんが、守るのではなく、変化に対応していくことが大切です。

ビジョンとは「あるべき姿」です。どうなりたいのか、という理想像です。こうありたいという願望です。

役に立ち、幸せになる、お役目を感じる世界に向かっていてという熱い気持ちの人が人々を動かします。

過去の栄光を美化して変わらないうのではなく、変化できる場所を変えながら、

数字を見るのが怖い↓どんぶり勘定になる↓預金が減る

うまくいかないときの数字を見ることは辛いことです。でも、社長は数字を直視しなくてはなりません。

数字を見ないでいるとどんぶり勘定になります。どんぶり勘定では、きつとお金が入って来るはずだ、出ていくお金は少ないはずだ、という不思議なプラス思考になります。

では、数字を直視すると何が見えるでしょうか。

ひとつは、意外に儲かっていることを知っています。そして、現預金が減っていくという現実を見せつけられてしまいます。

さらには、お金を借りる銀行に行くと、聞かれたこ

新しいビジョンを打ち出し、ていくことが大切な時代です。

とに答えられず、どうやっていくのだろうという恐怖心がMAXになってしまいます。

入金と出金を把握しましょう。入金より入金を多くしていきましょう。入金を出金より早くしましょう。毎月残す金額を設定していきましょう。こうした地味なことをキチンとしていくと、数字を直視できます。

資金繰り表や入金・出金一覽をしっかり作っていきましょう。

最初のうちは精神的にきついのですが、お金が残っていくようになると入力するのが楽しくなっていく

どんなに頑張っても「かこの鳥」では、売上・利益は減少していく

「変えたくても変えられない」「どう行動していい

かわからない」中小企業

現状ではないでしょうか。

何も対策を打てないこと、変化できないこと、どんなに頑張っても「かこの鳥」。

業界のやり方、業界のしきたり、お客様からの長年の受発注形態を変えられず、今までのやり方をただ頑張るしかない。頑張れば頑張るほどドツボにはまっています。まず、ネガティブな感情

に気づきましょう。

同業から何か言われるのではないか、新しいことをやると失敗したらどうしようという恐怖、失敗した姿でプライドが傷つくことへの不安など、正直にネガティブな感情を正面から受け止めることができると変化が起こります。

ネガティブを感じつくした後、はじめて、「では、どうなりたいの」「どうしたいの」が形になっていきます。「未来にどんな感情を持っていきたいのか」を考えると、気分も明るくなります。

解禁
される

貸金のデジタル払いと企業実務

(株)人事サポートプラスワン代表取締役 松本健吾

◆ 貸金のデジタル払いの全体像 ◆

2023年4月に「貸金のデジタル払い」が解禁されました。

具体的には、社員が持つスマホの決済アプリの口座に対して、会社がデジタルマネーで貸金を入金できるようになるものです。

もう少し詳細に解説します。労働基準法では、貸金は、会社が社員に直接、現金で手渡しすることが原則です。しかし、労働者が同意すれば、銀行口座などへの振込みが認められていることから、実務では、ほぼすべて銀行への口座振込で行われています。

しかし近年、キャッシュレス決済の普及や送金手段の多様化が進み、これらの

ニーズに対応するため、一部の資金移動業者の口座への貸金支払いも認められることになりました。

資金移動業者とは、銀行以外が行う為替取引(一定のしくみを用いてお金を移動させること)を資金移動サービスといい、このサービスを行うために、事前に審査を受け、内閣総理大臣の登録を受けた業者のことをいいます。

資金移動業者のサービスは、〇〇ペイという名称が一般的で、SuicaやP

ASMOといった交通系の電子マネー(プリペイド式)などは該当しません。

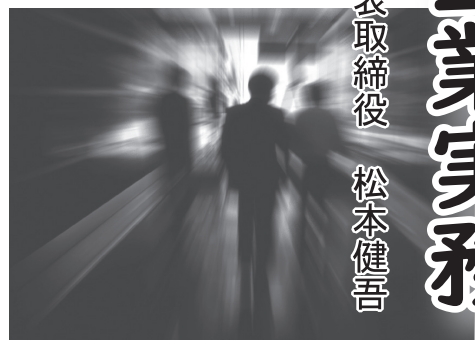
なぜなら、資金移動サービスは、いったん入金しても支払うだけでなく、現金として出金することができませんが、プリペイド式の場合は、出金することができません。

つまり、資金移動サービスによるデジタルマネーは、現金や銀行口座に近いものであると考えられることから認められるものなのです。そのほか、現金化できないポイントや仮想通貨での支払いも認められません。

◆ 新たに増えた貸金の支払方法 ◆

日本のキャッシュレス決済の比率は、世界とくらべて低い水準にとどまってい

ますが、政府は、2025年までにキャッシュレス決済比率を40%程度にするこ



とを目標にしています。

キャッシュレス決済が広がることは、消費活動がスムーズで活発になることが期待され、日本の経済成長に役立つと政府は考えているのです。

また、インバウンドの利便性を高めることや、コロナ2019により、なるべく現金に触らない非接触のニーズが高まっていることもあり、キャッシュレス決済を進めることは重要です。現在、スマホの決済アプリなど、〇〇ペイを使って

買い物や送金をするためには、まずは労働者が自分でチャージしなければなりません。

しかし、そこに貸金が直接振り込まれるようになれば、その手間が省けます。また、外国人労働者や学生アルバイトなど銀行口座を持っていない人からのニーズが高いことも予想されます。

このようなことから、貸金のデジタル払いは、キャッシュレス決済の後押しになることは間違いありません。

ただし、今回の改正で重要な点は、給与支払い方法の選択肢が増えたということだけであり、会社が必ず貸金のデジタル払いに対応しなければならないわけはありません。

つまり、大前提として、労働者から貸金のデジタル払いを求められたとしても、会社は応じる義務まではないのです。

◆ 労使協定と個別の同意が必要 ◆

会社として、賃金のデジタル払いを導入することを決定した場合には、まず、会社と労働者の間で労使協定を締結しなければなりません。

この労使協定で定める事項は、次のとおりです。

- ① 対象となる労働者の範囲
- ② 対象となる賃金の範囲
およびその額
- ③ 取扱指定資金移動会社の範囲
- ④ 実施開始時期

なお、賃金の銀行口座などへの振込みについても、通達によって、労使協定を締結することが求められています。

賃金に関する口座振込の労使協定とデジタル払いの

労使協定は、協定すべき事項に重複部分も多いため、ひとつにまとめる方法でも問題ないでしょう。

さらに、会社は、書面または電磁的記録により、個別にも労働者本人の同意を得なければなりません。

もちろん、同意を強制することは許されません。

この同意を得る際には、次のいずれもの要件を満たす必要があります。

- ① 金融機関の口座などへの賃金支払いも併せて選択できるように選択肢として示すこと
- ② 銀行との違いや具体的なしくみなどについて十分に説明すること

要件には、次のようなものがあります。

- ① 口座の上限額は、100万円以下でなければなりません。

上限額を超えた場合は、あらかじめ労働者が指定した銀行口座などに自動的に出金されます。

この際の手数料は労働者の負担となる可能性がありますので、指定資金移動業者に確認しておきましょう。

- ② 万が一、指定資金移動業者が破綻したときには、保証機関から弁済が行われます。
- ③ 口座の乗っ取りなどにより、不正に出金などされた場合、口座所有者に過失がないときは損失額

全額が補償されます。④ 口座残高については、最後の入出金日から少なくとも10年間は、申し出などにより払い戻すことができます。

⑤ 賃金の支払いを含む口座への資金移動は、1円単位でできます。

⑥ ATMや銀行口座などへの出金により、口座残高を現金化することもできます。

少なくとも毎月1回は労働者の手数料の負担なく、指定資金移動業者口座から払い出しが出来ます。

ただし、払出方法や手数料は指定資金移動業者により異なります。

いる場合には、その事業者を指定します。

つまり、まだ指定される資金移動業者が不明であり、利用することができません。

厚生労働大臣が指定した場合は、その情報の「指定資金移動業者一覧」として厚生労働省のホームページに公表されますので、それまでは待つしかありません。

ここまでの手続きには、数か月かかることが見込まれ、実際には早くても夏以降と考えられます。

そこで、今の時期に、労働者の意見や要望を聞き取り、自社に賃金のデジタル払いを導入するかどうか決めることを始めましょう。

その際には、指定資金移動業者口座は、預金するためではなく、支払いや送金に用いるものであることを理解したうえで、支払いなどに使う見込み額を受け取るものであることを労働者に理解していただくことが肝要です。

◆ 労働者を保護するための要件 ◆

労働者の賃金を守るために、厚生労働省は、資金移動業者に対して厳しい要件を設け、その要件を満たし

た資金移動業者の口座のみが、賃金のデジタル払いとして利用できます。この指定を受けるための

◆ 実際に始まる時期は？ ◆

2023年4月に解禁になったとはいえ、実際に始められるのはもう少し先のこととなります。

2023年4月に開始されたのは、まず、資金移動業者が厚生労働大臣に指定申請を行うことからです。そして、厚生労働省で審査を行い、基準を満たして

自社の成長のために

未来事業株式会社
取締役会長・経営学博士

吉岡 憲章

経営姿勢を未来志向に転換を

3年にわたる新型コロナウイルス感染症もゴールデンウィーク明けからインフルエンザ並みの5類に移行されました。私たちの生活にも仕事にも大きな影響を与えましたが、やつとアフターコロナに入ったのでしょうか。

ただし、このようなパンデミックはこの先またいつ襲ってくるかわかりません。中小企業の経営者としては、それに対応できるように自社の経営を確固たるものにしておく覚悟が必要です。

そのためには、自社を未来に向かって大きく成長させる経営に転換することが必要です。

社長の経営姿勢には「現状志向型」（存続志向型とも言いま）と「未来志向型」に大別されます。

「現状志向型」とは読んで字のごとく自社の今の状態を注視し、この先存続さ

せるためにどうすればよいか、ということを中心に思考します。

主に財務や生産性のような内部要因に重点を置きます。ある意味で「手堅い」経営と言えるでしょう。

一方「未来志向型」とは、未来に目標を定め、その未来に前向きに素直に向かう姿勢・思考を言います。

思い描くわが社の未来を実現するための目標を定めます。

そこで、市場動向や技術革新などの外部要因を考慮し、それに基づいた成長戦略を策定します。

つまり、この先の明るい未来を明確にイメージする、未来を切り開くために前向きに考える特長があります。

未来志向が弱いと、こうありたい・こうあるべきという意識が低下し、行き当たりばつたりの会社経営、

ほどほどの業績で満足し、経営改革や業績拡大の意欲が持続しなくなり、成長投資や設備投資の停滞、人材不足、収益力が悪化の一途にある会社は未来志向の薄い、現状にこだわっている結果と言えます。

【現状志向経営と未来志向経営の比較】

	経営の姿勢	
	現状志向	未来志向
目的の違い	現状に応じた効率的経営	将来のビジョンや目標に向けた長期的な成長戦略経営
考慮する要素の違い	主に財務や生産性のような内部重要要因に重点を置く	市場動向や技術革新などの外部要因を考慮しそれに基づいた戦略を策定
意思決定の違い	現在の状況や過去の経験に基づいて意思決定	将来の可能性や予測に基づいて意思決定
組織文化の違い	短絡的な業績や利益を最大化することに重点を置く	企業成長のためのイノベーションや創造性重視。社員のモチベーションやスキルアップに注力する

現状志向経営と未来志向経営についての違いを分かりやすく理解するために上表を参考にしてください。わが社を成長させるためには、社長の目線を「こうありたいわが社」に向けて、つまり未来志向型の経営に転換することが大事です。

「未来志向経営」転換へのステップ

それでは、実際にはどのようにして未来志向経営に切り替えていけばよいのでしょうか。それは、左記の4つのステップを踏んで転換していくことです。

《未来志向経営を実現するための4ステップ》

- 1) 経営理念・経営ビジョンの明確化
 - 2) それに基づく中期経営計画の策定と実行
 - 3) 成長事業へのビジネスモデル変革と成長エンジン作り
 - 4) 人材の育成とベクトル一致の社風づくり
- それでは、それぞれのス

テップについて要点を説明しましょう。

1) 経営理念・経営ビジョンの明確化

経営理念は経営者が描く社会における自社の価値であり、経営者が望む自社の姿です。

これをきちんと文章化し全社員が共有化することが基本です。中には「経営理念はわが胸にあり」などとうそぶいている社長もいます。この場合は社員たちに説明する言葉にもなっていないので、論外です。

経営理念は明文化して掲示してあるが、社員たちが理解してくれない、と嘆く社長がいます。

経営理念や価値に通じる行動にするためには、「行動の動機付け」となる「共感」がなければ変化に結びつきません。

そこで、理念と行動を結びつけるためには、経営者が経営理念について社員たちに具体的にブレイクダウンして理解させる必要があります。

例えば、社長は自社の経営理念について、社員たちに30分以上にわたってその主旨はもとより、この経営理念が生まれた背景や、具体的にどのような業務に反映させればいいのか、話すことができるかを自分の胸に問いかけてみてください。

これができてやつと経営理念を実行動に反映させる基盤ができるのです。

2) 中期経営計画の策定

「中期経営計画がありましか？」と問われて、多くの経営者は「もちろんあります！」とか「作ったことはある」と答えてくれるでしょう。

ただし、「金融機関から借入するときに、一緒に作って融資を受けた」というケースがほとんどでしょう。

それも、過去の収益実績をもとにして、それを妥当と思われる数値でこの先の収益計画を作成したことを思います。

未来志向経営では、このような過去計算を主体にして計画値を設定するのではありません。

延長線志向から脱却するということです。

つまり、過去計算から未来計算への転換が未来志向経営のポイントとなります。

この先、年1%、2%の伸びで会社は変われると思いますか？

超現実的な経営目標ではこの先自社は変われずこのままの延長線経営（現状志向経営）を続けることになりません。

どういった結果を設定するか、これによってこれから実行する手段と成果が変わるのです。

未来を先に設定し逆算してどうするか考える思考、これが未来志向経営の基本です。

3) 成長事業へのビジネスモデル変革と成長エンジン作り

ビジネスモデルの変革には、ビジネスモデルA、ビジネスモデルA深耕、ビジネスモデルA'、ビジネスモデルBの4区分があります。
・「ビジネスモデルA」は現状のビジネスモデルをそのまま継続する

・「ビジネスモデルA深耕」は現状のビジネスモデルをさらに深めるための営業強化や商品のモデルチェンジなどにより強化すること

・「ビジネスモデルA'」は現状のビジネスモデルの事業をさらに新たな商圏を開拓したり、大幅なモデルチェンジを行いターゲットを変化させること

・「ビジネスモデルB」は、これまでと違った事業をM&Aや業務提携などにより展開すること
成長につながるビジネスモデル戦略を分かりやすく示した、アマゾフの成長マトリックス

【アマゾフの成長マトリックス】

		製品・技術・サービス	
		既存	新規
市場（顧客）	既存	市場浸透戦略	新製品開発戦略
	新規	新市場開拓戦略	多角化戦略

トリックスを上図に示します。

「市場浸透戦略」が上記ビジネスモデルA深耕、「新製品開発戦略」と「新市場開拓戦略」がビジネスモデルA'、「多角化戦略」がビジネスモデルBにおおよそ該当すると思います。

4) 人財の育成とベクトル一致の社風づくり

ワンマン会社は別として、社長一人で会社を運営することはできません。従業員と一体となって会社を成長させる柔軟な組織風土づくりが欠かせません。

そのためには、次の3つのポイントを認識しましょう。

① 明確な経営理念とビジョンを持つ

前述しましたように、何よりも会社の経営には会社の目指す価値や姿を明確に表す経営理念が不可欠です。

この経営理念を明確にし、皆が理解し実行する経営を「理念経営」とか「パーパス経営」と言います。

② 組織が自立自走できるための経営情報の共有化

社員が喜んで挑戦する仕組みづくりが重要です。

社長から言われたからやるとか、これをやったら上司から叱られるということ

で、社員たちが傍観者になっては成長はありません。

社員たちを信じて任せることによって、社員たちがトライアンドエラーに積極的にチャレンジする、そんな柔軟な社風にすることが重要です。

しかし、それは放任主義にするということではなく、社員たちの業務の成果や良否が公正に評価される人事評価があり、きちんとオペレートされる必要があります。

③ 社長と社員のエンゲージメント構築

何といても社長と社員たちが心を一つにするエンゲージメント（絆）作りが根底になければなりません。

エンゲージメントのスタートは社長から社員たちに声をかけ、相談に乗り、適切なアドバイスによって自信を植え付けることから始まります。

1 不当な寄附勧誘を防止する新しい法律とは

不当な勧誘によって高額な寄附を迫られ、家庭が困窮したり崩壊したりする事例が相次いで報告された問題を受けて、こうした不当な寄附勧誘を未然に防止し、被害の救済、再発防止を図るため、令和4年末の臨時国会において「法人等による寄附の不当な勧誘の防止等に関する法律（不当寄附勧誘防止法）」が成立し、令和5年1月5日から段階的に施行されています。（全面施行は令和5年6月1日）

不当寄附勧誘防止法は、「寄附勧誘を行う法人等への規制等」と「不当な勧誘により寄附した人やその家族の救済」の2つを軸に構成されています。

（1）寄附勧誘を行う法人等への規制等

●寄附の勧誘を行う法人等に求める「配慮義務」

寄附の勧誘を行う法人等は、寄附の勧誘を行うに当たって、次の3点について「十分に配慮」しなければならぬと定められています。

す。

① 寄附者の自由な意思を抑圧し、適切な判断が難しい状況に陥ることがないようにする。

② 寄附者やその配偶者・親族の生活の維持を困難にしないようにする。

③ 勧誘する法人等を明らかにし、寄附される財産の用途を誤認させるおそれがないようにする。

●6つの「不当な寄附勧誘行為」が禁止

不当寄附勧誘防止法では、法人等から不当な寄附勧誘を受ける人を保護するため、寄附の勧誘時に以下の6つの「不当な寄附勧誘行為」によって個人を困惑させてはならないと定めています。

① 帰ってほしいと伝えても帰ってくれないこと。
② 帰りたいのに帰してくれないこと。

③ 勧誘する者が寄附の勧誘をすることを告げずに、自由に帰ることが難しい場所に同行させ、その場所において寄附の勧誘を

すること。

（例）「景色を見に行こう」と誘われ、交通の便の悪い山奥に一緒に行つたところ、行つた先で寄附の勧誘を受けた。

④ 寄附の勧誘を受けている者が寄附を行うかどうかについて電話やメール等で第三者に相談の連絡を行おうとしたにもかかわらず、威迫する言動を交えて相談の連絡を妨げること。

（例）寄附するかどうか親に電話で相談して決めたと言つたところ、「もう大人なんだから自分で決めないとだめだ」と迫られ相談させてもらえなかつた。

⑤ 相手の恋愛感情等に乗じて、寄附しなければ関係が破綻すると告げること。

⑥ 霊感その他の合理的に実証することが困難な特別な能力による知見として、個人又はその親族の生命、身体、財産等の重

要な事項について、そのままでは現在生じ、若しくは将来生じ得る重大な不利益を回避できないとの不安をあり、又はそのような不安に乗じて、

その重大な不利益の回避のためには寄附が必要不可欠である旨を告げること。

（例）「私は霊が見える。あなたには悪霊がついておりそのままでは病状が悪化する。A会に寄附しなければ悪霊を除去できない」と告げる勧誘を受けた。

このほかに、寄附のために借金をさせたり、住居や生活維持に不可欠な事業用資産を売却したりして寄附の資金を調達することを要求することも禁止となります。

（2）不当な勧誘により寄附した人やその家族の救済

●寄附の取消しができるケース
禁止された①から⑥の不



霊感商法等の悪質な勧誘による寄附や契約は取り消せます

不当な寄附勧誘行為は禁止！

当な寄附勧誘行為によって、寄附の勧誘を受けた人が「困惑」（困ったり、戸惑ったり、どうしてよいか分からなくなるような精神的に合理的な判断ができない状況）して、寄附の意思表示をした場合は、その寄附の意思表示を取り消すことができます。

取消しができる期間は、「不当な寄附勧誘行為」の内容に応じて次のように定められています。

- ・ 霊感等による知見を用いた告知の場合（⑥の場合）は、被害にあつたと気づいた時から3年又は寄附時から10年のいずれか短い方
- ・ それ以外の場合（①から⑤の場合）は、被害にあつたと気づいた時から1年又は寄附時から5年のいずれか短い方

●寄附をした人の家族からも寄附の取消しができる
寄附者本人が寄附の取消しを行わない場合でも、寄附者に扶養されている配偶

者や子供は、婚姻費用（※）

や養育費などの権利を保全するために必要な場合であれば本人に代わって取消権を行使することができます。

また、不当寄附勧誘防止法により、将来に必要なこれらの費用について保全するための特例が設けられました。

※ 婚姻費用とは、夫婦と

子どもを含む婚姻共同生活を営む上で必要な一切の費用であり、衣食住の費用のほか、出産費、医療費、子どもの養育費、教育費、相当の交際費などのおよそ夫婦が生活していくために必要な費用が含まれると考えられています。

（3）寄附の勧誘を行う法人等が禁止行為に違反したときの措置・

刑罰
不当寄附勧誘防止法では法人等の禁止行為を確認し、特に必要と認める場合、法人等に必要な報告を求めることができる規定が設けら

れました。
また、不特定・多数の個人への違反行為が認められ、引き続き違反行為をするおそれが著しい場合は、勧誘の停止など必要な措置をとるよう勧告を行うことができます。さらに、このように勧告した措置がとられない場合はそのような措置をとるべきことを命じることができま

報告をした場合は50万円以下の罰金が、命令に違反した場合は1年以下の拘禁刑（以前の懲役刑と禁固刑が一本化されたもの）や100万円以下の罰金が科されます。

また、法人等が配慮義務を遵守していない場合にも、寄附の勧誘を受ける個人の権利保護に著しい支障が生じていると明らかに認められる場合等、一定の要件の下で報告徴収、勧告、公表を行うことができます。

さらに、法人等が虚偽の

2 消費者契約法が改正され霊感商法等による被害の救済がどう拡充されたの？

令和4年末の臨時国会において、霊感等による知見を用いた勧誘による消費者被害の深刻化に対応するため「消費者契約法」が改正され、令和5年1月5日に施行されました。同改正法は、事業者からの不当な勧誘を受ける人の保護を図るものです。

今般の法改正によって、霊感等による告知を用いた

報告をした場合は50万円以下の罰金が、命令に違反した場合は1年以下の拘禁刑（以前の懲役刑と禁固刑が一本化されたもの）や100万円以下の罰金が科されます。

また、法人等が配慮義務を遵守していない場合にも、寄附の勧誘を受ける個人の権利保護に著しい支障が生じていると明らかに認められる場合等、一定の要件の下で報告徴収、勧告、公表を行うことができます。

勧誘により締結された契約について取り消しできる範囲が拡大されました。

消費者は、事業者が消費者契約の締結について勧誘をするに際し、霊感等の特別な能力により、消費者又はその親族の生命、身体、財産その他の重要な事項について、そのままでは現在生じ、若しくは将来生じ得る重大な不利益を回避する

ことができなるとの不安を
あおり、又はそのような不安を抱いていることに乗じて、契約を締結することが必要不可欠である旨を告げることにより、困惑し、契約をした場合には、これを取り消すことができるようになりまし

不当な勧誘により寄附をした人やその家族が被害の回復を図れるようにするための無料の相談窓口があります。

「寄附したお金を取り戻したい」といったトラブルでお悩みがあるかたは、以下の「消費者ホットライン188」又は「霊感商法等対応ダイヤル」までご連絡ください。

なお、「霊感商法等対応ダイヤル」では、霊感商法に限らない金銭的トラブル、心の悩み、家族の悩み、修学、就労、生活困窮などについても、お悩みに応じて、適切な相談窓口をご案内いたします。



マサイライオン(食肉目ネコ科)

『タテガミの役割は?』



皆さんご存知の通り、雄のライオンには特徴的なタテガミがあります。

このタテガミがどんな役割をしているのか、最近の研究でひとつはつきりと分かったことがあります。それは、タテガミの色が黒い個体ほど雌にモテるということなんです。

これはサバンナで本物のライオンと同じ大きさのぬいぐるみを用いて行われた実験で明らかになったもので、ぬいぐるみに色が薄いタテガミと黒いタテガミを付けて、雌がぬいぐるみにどんな反応をするのか確かめたのです。

その結果、雌はタテガミが黒い方のぬいぐるみに近付き、性的反応を示しました。

なぜ雌は黒いタテガミに惹か

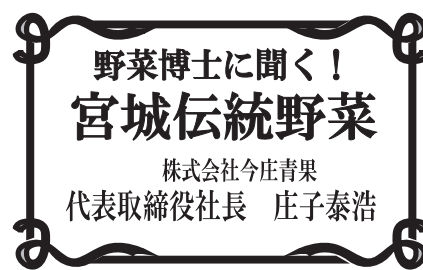
れるのでしょうか？
それにはちゃんと理由があります。

雄は戦いに勝って自信がつくと、男性ホルモン的一种「テストステロン」が働いてタテガミの色が黒っぽくなっていくのです。タテガミの黒さは雌にとってその雄がどれだけ強く、頼りがいがあるかという目安なのです。

◆作者紹介◆
シートン大友(本名:大友浩一郎)

1993年生まれ。岩沼市在住。幼い頃から動物を主役とした物語に親しみ影響を受けた。現在は、動物の骨格や筋肉、行動について研究を続け、制作活動と動物の保護活動など幅広く活躍中。

中法の 知 っ て グ ッ ト



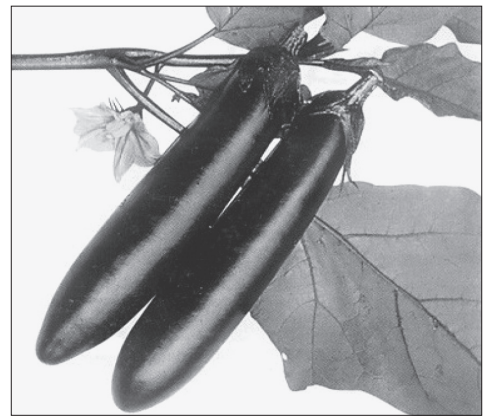
旬の食材
『仙台長なす』

言わずと知れた仙台伝統野菜の「仙台長なす」。

その歴史は長く、今から40年以上も前の文禄2年、仙台藩が朝鮮出兵の帰りに博多から種を持ち帰り、その後、長い年月をかけて、仙台の気候と風土によって独特の形になったという説があります。

通常、なすは花が咲いてから25日ほどで収穫するところ、仙台長なすは15日から20日程度で収穫します。大きくなると皮が厚くなりすぎるからです。

へたが小さく、細長で先が尖っているのが特徴です。全国に目を向けてみると、九州地方の大長なす、京都の賀茂なす、大阪の泉州水なす、長野の小布施丸なす、山形の民田なす等、なすは日本各地で様々な



伝統種が作られています。

「仙台長なす」もそのひとつで、煮物、天ぷら、田楽などいろいろな料理と相性抜群の優秀食材ですが、何といても漬け物に最適な品種なのです。

ご飯のお供や酒の肴には定番の塩漬けや醤油漬けが合いますが、お茶請けにおススメの砂糖漬け(〆)も箸が止まらない美味しさですよ!

◆仙台朝市今庄青果◆
〈東四市場店〉
青葉区中央4-13-1
☎21319846
〈朝市場店〉
青葉区中央4-13-28
☎71210356

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

熱中症ゼロへ
暑熱順化前線

一般財団法人日本気象協会が推進する「熱中症ゼロへ」プロジェクトは、盛夏だけでなくその前から体を暑さに慣れさせることの大切さについて、広く知らせてもらうことを目的とした取り組みです。自分の体を暑さに慣れさせることとあわせて、エアコンの試運転、暑さ対策アイテムをそろえるなど、身の回りの環境を整えることで予防につながる準備を始めてみましょう。今月は、熱中症の今と、熱中症にならないためのポイントを紹介いたします。

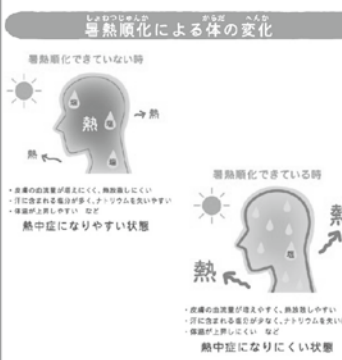
今シーズンの「熱中症ゼロへ」始動

「熱中症ゼロへ」プロジェクトは、熱中症にかかろう方々を減らし、亡くなってしまう方をゼロにすることを目指して、一般財団法人日本気象協会が推進するプロジェクトです。

発足以来、熱中症の発生に大きな影響を与える気象情報の発信を核に、熱中症に関する正しい知識と対策をより多くの方に知ってもらう活動を展開してまいりました。2013年の活動開始から10年となる今シーズンは「必要な人に、適切なタイミングで、分かりやすく」をテーマに、激甚化する気象環境や変化する社会のニーズをとらえた熱中症の予防啓発活動を実践していくとのことです。

暑熱順化とは？

「熱中症ゼロへ 暑熱順化前線」は、軽い運動や湯船につかる入浴で意識して汗をかくなど、体を暑さに慣れさせる暑熱順化を始めています。暑熱順化ができていないと、体の熱をうまく外に逃がすことができず、熱中症になる危険性が高まります。暑熱順化には個人差もありますが、数日から2週間程度かかると言われています。



早めの熱中症対策が吉

近年では、5月でも最高気温25℃以上の夏日や、30℃以上の真夏日となる日も多くなっています。また、2022年の6月下旬から7月上旬にかけては、太平洋高気圧の北への張り出しが強まり、東日本と西日本を中心に記録的な暑さとなりました。2022年6月27日〜7月3日の一週間では救急搬送件数が15,969人(前年比11,024人増)と、調査開始以来で過去最多の件数となりました。多くの人が暑熱順化をできていない5月や6月のタイミングでの急な暑さには、ますます注意が必要で、熱中症の予防・対策が必要ない時期も年々早まっています。

今年5月から気温30度を超える猛暑日を記録し、体調管理には大変厳しい季節となっています。本来は、夏本番を迎える前の5月から「暑熱順化」という暑さに慣れる準備をし、熱中症に備えるというのが例年ですが、今年はいつもの以上に早めに暑さに慣れる準備が急務のようです。



せんだい総合健診クリニック 院長 石垣洋子

日常生活の中で、シャワーではなく湯船につかる、帰宅時に一駅分歩くなど汗をかき、熱中症になりにくい体をつくっていきましょう。

あなたは大丈夫？ 熱中症に要注意な時期

暑熱順化ができていない可能性が高いタイミングは、特に熱中症に注意が必要です。

5月の暑い日

5月でも最高気温が25℃以上の夏日や、30℃以上の真夏日となることもあります。体がまだ暑さに慣れていないため、気温が高くなる日に活動する際には、屋外でも室内でも体調に注意し水分補給と適度な休憩をとるようにしましょう。

梅雨の晴れ間

梅雨で雨が降り、気温が下がると、それまでに暑熱順化した体も元に戻ってしまいます。梅雨の晴れ間で気温が上がる日は、湿度も上がる可能性がありますので熱中症には特に注意しましょう。

梅雨明け

梅雨明け後は、晴れて気温が高くなる日が続くことが多くあり、梅雨の間に暑熱順化できていないことで、熱中症による救急搬送者数が急増します。梅雨明け前から体を暑さに鳴らしておきましょう。

お盆明け

休みの間に暑熱順化が戻ってしまう場合があります。また、帰省や移動などで疲れている場合にも、熱中症には注意が必要です。

＜各地域の暑熱順化のタイミング＞

下図は、各地域で暑熱順化を始めるタイミングを表したものです。暑熱順化には約2週間の時間を要します。前線を目安に、ご自身の暑熱順化を早速始めてみましょう！！
東北地域は5月下旬が目安です。



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

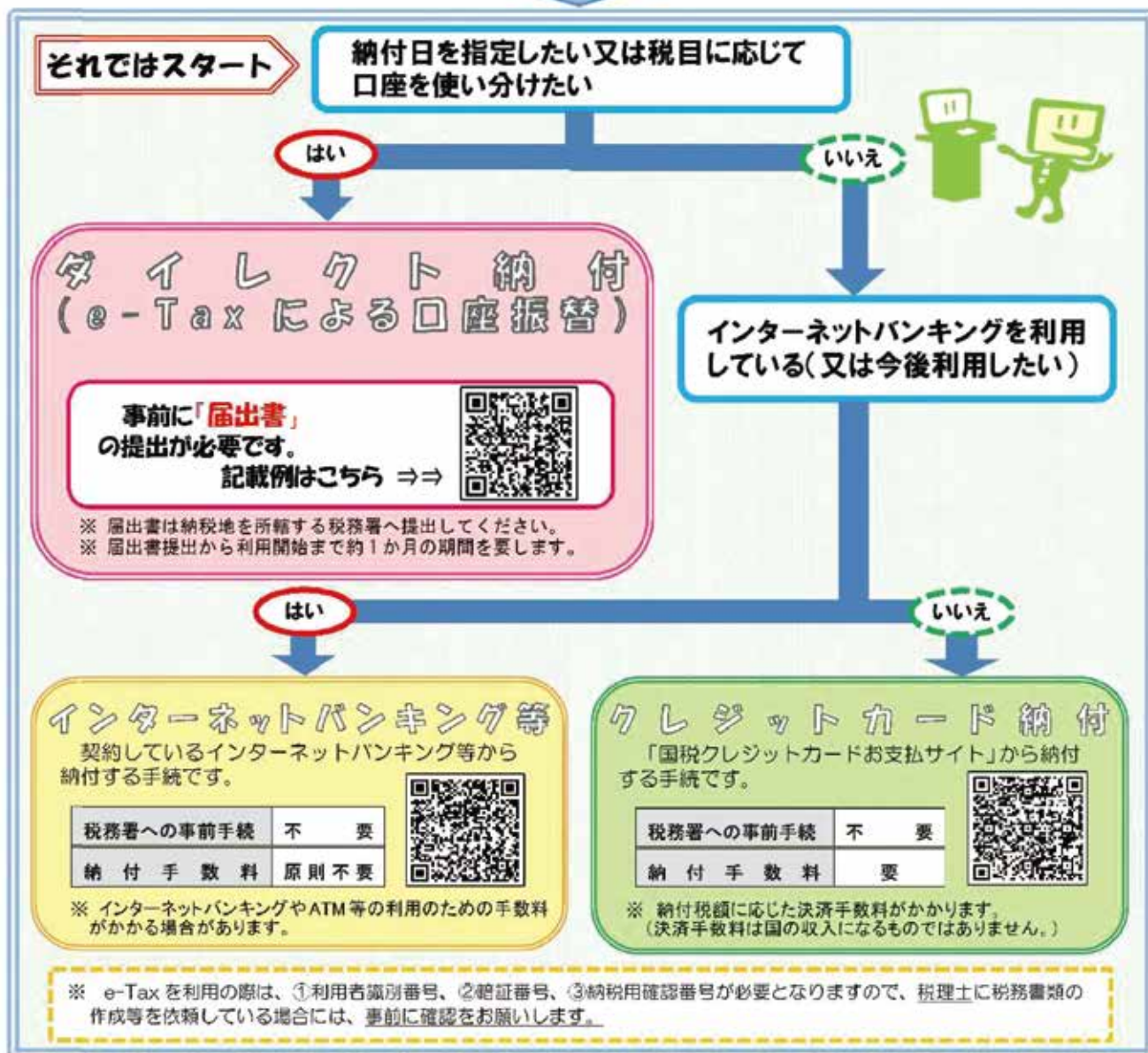
国税を納付される皆様へ ～納税もキャッシュレスで！！～

お勧めのキャッシュレス納付はこちら！

～キャッシュレス納付のメリット～

- 金融機関の窓口に出向くことなく**非対面**で納付できます！
- 窓口での**待ち時間がありません！**
- **時間を問わず**納付できます！

(e-Taxの利用時間及び金融機関システムの稼働時間等によっては利用できない時間帯があります)



国税に関する御相談・御質問は、気軽にお電話で！



仙台中税務署 TEL 022-783-7831 (代表)

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。

※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。