

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

ラクラクか？ワクワクか？…

●その計画、ワクワクドキドキしていますか？

コロナ対応に追われているうちに今年もあつと言う間に残り一ヶ月になり来期の経営計画の詰めも最終段階に入ろうとしています。TEAM yoko-soでもコロナ禍で厳しい状況に追い込まれているクライアントの中小企業の現況もあり、来期は体制固めに終始する固い経営方針になりそうです。

環境と自社の現状分析をして的確な方向性を判断することは経営のベースです。ただ一つ忘れてはいけないことは、どんなに正しい計画であってもワクワクドキドキしない計画は“つまらない”と言うことです。つまらない計画に時を費やすとは人生を無駄に過ごすことにほかなりません。

では、ワクワクドキドキする経営計画にはどんな条件が必要なのか？整理してみました。

①トップがワクワクしている

経営トップがワクワクしていない計画で社員がワクワクするはずがありません。

どんなに厳しい経営環境でもポジティブにワクワクできる種を見つけ出し挑戦できる能力は経営者にとって大切です。世の中が不況でも必ずピンチをチャンスに換えて大きく成長する経営者がいます。「ピンチ＝守る」ではなく「ピンチ＝攻める」。トップにはピンチを吹き飛ばすパワーと能力が必要です。

創業して31年、バブルの崩壊から人口減少への大きな下降線の時代でしたが、毎年「来期」を考えると希望と可能性にワクワクと胸が高鳴りました。それが経営者として生きている価値なのだと思います。

②無理した計画である

山登りに出かける時に家族からかけられる言葉で一番困るのが「無理しないでね」です。無理をしなければロクな山には登れません。もちろん無理と無謀の違いはハッキリと心得ておく必要はありますが。

自分の実力の五割の計画なら余裕を持って戦えますが十割、十二割の計画であれば死に物狂いで戦う必要があります。その戦いが自分の枠を壊し可能性を広げ未知のステージを垣間見ることのできるワクワク感とドキドキ感を創り出すのです。無理しない計画にはラクラクはあってもワクワクはありません。

経営は戦いです、競争です、無理が常態であることを前提としてリスクマネジメントをすべきです。

③目指すものが明確である

真のワクワクとは「着実に目指すものに近づいている」充実感をも表します。目指すもの（理念：ミッション・ビジョン）が明確だからこそ計画とワクワクドキドキに一貫性と方向性が貫かれるのです。理念なきワクワクドキドキは経営者の単なる道楽に過ぎない可能性があります。

日々をコツコツと積み上げるのは大切です。しかしそれだけでは山の高みには到達できません。目指すもののレベルが日々の行動のレベルを支配します。今日一日のワクワクは目指すものから逆算して導き出されるものなのです。それが真の経営計画です。

●どう生きたいのか？

そう思うとワクワクドキドキは、「経営者が大きなミッションを持ち、どんな状況にも負けず常に自分の枠を飛び出して変化し成長し続けようとする生き方」に根っ子があるのだということに気づきます。

経営とは経営者の生き様です。緊張感にドキドキしながらも新しい未来にワクワクできる経営計画を持っている経営者は、その経営者自身の生き様がワクワクドキドキに貫かれた人生なのだと思います。

◆ ひとり親控除の新設と寡婦(夫)控除の改正について

2019年分までは、配偶者と離婚または死別して子どもを扶養する親であれば寡婦(夫)控除を受けることができたものの、未婚のひとり親はそれらの控除を受けることができませんでした。また、寡婦(夫)控除においては、男性が受けられる控除額が女性に対して少なく、内容が異なっていました。それが2020年税制改正によって変更され、2020年分の所得税から適用されます。今回の年末調整に関わってきますので、今回はその内容について見ていきます。

● 改正前の寡婦控除について

従来の寡婦控除は、その年の12月31日時点で、以下のいずれかの要件を満たす場合に27万円の控除が受けられるというものでした。

- (1) 夫と死別もしくは離婚した後婚姻をしていない人、又は夫の生死が不明の人で、扶養親族または生計を一にする子がいる人。
- (2) 夫と死別した後婚姻をしていない人、又は夫の生死が不明の人で、合計所得金額が500万円以下の人。

● 寡婦控除の変更点について

(1) 寡婦控除

改正前の要件(1)は、夫と死別もしくは離婚をした後婚姻をしておらず、扶養親族がいない人で、合計所得金額が500万円以下の人というものに変更されました。要件(2)、控除額は変わりません。改正前と異なり、所得制限が強化されたことと、生計を一にする子がいる人はひとり親控除の対象となりました。

(2) 特別の寡婦・寡夫控除

今回の改正により新設されたひとり親控除に集約されました。詳しい内容は次でご説明します。

● ひとり親控除の内容について

ひとり親控除は、その年の12月31日時点で以下の要件を満たす場合に、35万円の控除が受けられるというものです。

- (1) 婚姻をしていない人、または配偶者の生死が不明の人。
- (2) 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。
- (3) 生計を一にする子がいること。
- (4) 合計所得金額が500万円以下であること。

婚姻歴に関わらず未婚であることが要件となったことで、今まで控除に含まれていなかったひとり親に対しても対象が広がりました。また、性別を問わないため、男性の場合は控除額が27万円から35万円に引き上げられたことで男女差が解消されました。

【扶養親族と生計を一にする子の違い】

扶養親族とは、以下の①～④に当てはまる人を言います(①納税者と生計を一とする。②合計諸所得金額が48万円以下。③6親等内の血族及び3親等内の姻族。④青色事業専従者として給与の支給を受けていないこと又は白色申告書の事業専従者でないこと。)。ちなみに、扶養親族には16才未満の人も含まれます。対して、生計を一にする子とは、①と②を満たす子のことを指します。

● 最後に

今月も年末調整に関する改正点について取り上げました。近年、断続的に年末調整に関わる改正が行われ、年末調整はますます複雑になってきています。年末調整関連の用紙にも改正点がありましたので、何か不明点がございましたら、弊社担当者までご連絡ください。

★ 悩める感染症第8弾！

新型コロナウイルスは、世界では52,169,165名の感染者、死者1,285,189名。日本では111,711名の感染者、死者1,851名という状況です（11月12日現在）。

日本では8月以降感染者が横ばいで推移してきましたが、11月に入り気温の低下と空気の乾燥により再び感染が拡大しています。全国の1日の感染者数が7日まで3日連続で1,000名を超えているほか、各地でクラスターの発生も相次いでおり、第3波が来たのではないかと懸念されています。

● 職場内での感染防止

今春と比べ出勤者が増えたことで人の動きが活発になり、企業のリスクは高まっています。また、冬季下で気温が下がり空気が乾燥したためウィルスが不活化しにくくなっています。

経営者の皆様は社員の皆様の新型コロナ感染を想定し、周到的準備をする必要性が高まってきました。企業の対応が求められるのは、感染による業務への影響が大きいからです。

労働契約法は企業に対して「従業員全体に安全な就業環境を提供する」義務を定めています。感染者を出社させると他の社員の健康を損ないかねません。職場内の感染をいかに防ぐかが対応のカギとなります。

● 行動追跡の重要性

どんなに感染予防に備えていても社員が感染する可能性はゼロではありません。実際に感染者が出た場合に最優先すべきことは保健所との迅速な連携です。社員が陽性判定を受けると、診断した医療機関は最寄りの保健所に届出をします。しかし企業がオフィスを構える自治体の保健所とは管轄が異なることも多く、連携に時間がかかる恐れがあります。社員には「感染したら会社にも一報を」と周知をし、誰が保健所に連絡するか等、フローを決めておくことが望ましいと考えられます。

保健所と連携する第一の目的が、感染者と濃厚接触した社員の特定です。適切に判断してもらうためにフローの見取り図や席次表を事前に用意しておくべきです。会議の出席記録も役に立ちます。

注意すべきはフリーアドレス制です。最近は採用している企業も多いのですが、コロナ禍では感染者や接触者の行動を追跡することが難しいので、一次的に停止するか執務場所を限定するのが望ましいと思います。

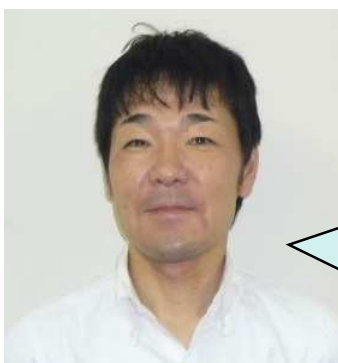
● 公表は同意の上で

企業によって判断が分かれているのが、社内で感染者がでた事実をどう公表するかです。

現時点ではどこまで公表すべきか一律の基準はありません。いたずらに公表すれば、企業としての風評リスクや感染者に対する二次被害が懸念されます。

半面、公表をしなかった場合には周辺対策が後手に回りかねず、不正確な情報が拡散する恐れもあります。両方のリスクを天秤にかけての慎重な判断が必要となります。

いずれにしても、感染症の罹患は個人情報にあたり、公表には本人の同意が必要になります。名前を伏せるのは勿論ですが、小規模拠点での感染発生を知らせる時も、風評リスクも踏まえて最大限の配慮が必要となります。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

今年は新型コロナウイルスに振り回された1年間でした。しかし、このウィルスの脅威はまだまだ終わっておりません。来期はリスクマネジメント部門として皆様の様々なりスクに対して企業が備えるべきBCP(リスクに対する事業継続計画)を推進して参ります。

今月の yoko-so



今月は、11/13（金）に行った部署別単年度計画の様子をお届けいたします！

変わらないは、つまらない。



Team戦略経営支援



Team会計税務支援



早いもので11月になり、秋も一段と深まりました。今年は新型コロナウイルスもあり、体調には例年以上に気を遣う毎日ですがいかがお過ごしでしょうか。

この時期、yoko-soは来期計画を作成しますが、来期のテーマは「真に強い会社作り（自律・競創・共育・共勝）」コロナ禍にあっても力強く生き抜く組織をつくり、お客様に貢献するために、「戦略経営支援」「会計税務支援」というTeamを発足させ、組織変更を行います。それぞれのTeamが、お客様のビジョン実現をサポートするために、2021年自分たちは何を目指していくのか、具体的にどんな行動をしていくのか、社員1人1人が少し先にある「なりたい姿」を想い描きながら熱く議論しました。いつでもyoko-soのミッションである「お客様のビジョン実現と真の豊かさの創出をサポートし、社員の自己実現と社会貢献を目指す」からブレることのない計画にして、全力で頑張っていきたいと思います！！何卒よろしくお申し上げます。

次号予告・お知らせ

いよいよ「年末調整」の時期が来ました！お客様によりよいサービスを提供するために毎年社内フローを見直しています。先日お客様からお預かりした資料を整理するための箱を社内を設置しました。受け入れ準備は万端です！年末調整書類の締め切りは11月末となっておりますのでご提出がまだのお客様はご対応をお願いいたします。

次回の社内報では年末繁忙期の忙しい様子をお届けします！（笑）

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 行き先が決まれば 行き方も決まる

行き先が決まれば 生き方も決まる 」

私たちは何処に向かっているのでしょうか？それがハッキリしていれば自分の日々の生き方もハッキリとします。自分の人生の目的とは？目指しているものは？それが人生のすべてを決めるのです。 <※「往く」→ 目的地に向かう、時が過ぎる、死ぬこと>

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言… (v o l . 1 5 1)

★ 11月に入り来期の部署別行動計画立案を始めました。Withコロナの状況下においては過去の延長戦上では未来はありません。担当部署分野で新しい事業モデルを構築しなくては生き残っていくことも出来ません。新たに「目指すもの」がはっきりしていれば自然と「目線が高くなる」と思っています。そうすれば「目指すもの」のレベルが高くなり成長へと繋がっていくと信じています。自分自身と向き合い「目指すもの」を明確にしたいと思っています。 (NISHIO)

★ コロナ禍にヒットしている【鬼滅の刃】は何を意味しているのでしょうか？ストーリーの面白さ、大正時代のオシャレなレトロ感、多種多様なキャラクター、印象的な音楽…様々な要素があるように思いますが、本質的な現代とのギャップに、人は惹かれているのではと感じます。鬼を退治し、妹を助けるという目的・目標にむかって努力を惜しまない、ある意味ブラックとも言える主人公達の生き方に、憧れているのでは？果たして働き方改革の先に、鬼滅の刃のような心奮わせる感動はあるのでしょうか？ (TOCHIKURA)

★ 11月になり来期計画も部署別に落とし込みを始めました。来年は組織変更も予定しているため、各組織のミッション作成など初心を思い出す会議の時間もあり、楽しんでいます。会議が終わると知恵熱が出るのではないと思うくらいの疲労感がありますが、同時に心地良い風が吹き抜け、スッキリ前を向けている自分に気づきます。来年1月の未来創造塾では経営計画の作成や運営、効果をお知らせできればと企画しておりますので、こちらもお楽しみに！ (YAMAMOTO)

★ 月曜日の午後、突然病院から「お父様が脚痛で来院されていますが診断では膝に血栓が詰まり手術しないと切断の可能性もあります」との連絡。当日の夜の手術は幸い上手くいき歩行に支障はなくなりそうですが90歳という年齢と前立腺癌、肺癌、心不全が進行している状況もあり一週間ほど入院することになりました。その間、父と二人暮らしの軽い痴呆が始まっている91歳の母を兄弟交代で見ることになりました。二泊してくれた妹が仕事で帰るので、今日は夕方まで私がテレワークしながら寄り添い、明日の午後弟が来るまでは姪（妹の娘）が付き添ってくれます。ついでに今夜は30歳になる酒豪の姪っ子と酒盛りをする予定です（笑）



父と二人だと終日ソファでうとうとしている母も落ち着かないのか何度も洗濯物をかけ直して「お父さんどこにいったんだろうね」と聞きます。父の荷物を整理していたら財布の中に母の若い頃の写真が…結婚して65年お互いが自分の身体の一部のようになった二人を死が別つその日まで一緒に暮らさせてやりたいと思わず涙が零れました。 (IZUMI)

TEAM yoko-so

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント／株式会社横浜総合フィナンシャル／株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

セミナーのご案内

※関与先値引き有り

★ “将軍の日” 中期経営計画作成セミナー

自社の5年後のあるべき姿と、そのための経営課題を明確にするための一日！

日時：2020年12月9日(水)・15日(火)／10時～18時半

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：3社限定 料金一社 55,000円

昼食代込（お二人迄参加可）

★ “未来創造塾” 毎月開催、経営者セミナー 《※※※年間会員募集中※※※》

第119回「教育は、未来をつくるパスポート」

講師：株式会社秀實社

代表取締役 高橋 秀幸

日時：2020年12月17日(木)／16時～18時

場所：横浜総合事務所セミナールーム(オンラインでの参加も可)

募集：都度参加会費 5,000円

ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所

(株)人財経営センター、(株)日本M&Aセンター、社会保険労務士法人エール

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター、一般社団法人フードアカウンティング協会

(株)パワーズアンリミテッド、NMC 税理士法人税務総合対策室、税理士法人東京クロスボーダーズ

(株)日本エスクロー信託、ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F

TEAM 横浜総合事務所 / TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

「経営者へのメッセージ」「癒しの森暮らし」のブログにもつながります