



コロナ禍 動けない営業職



コロナ禍が続き、先が見えない。
「いったいつになったら？」
でも、いつか収束することは間違いない。
だがパッと元通りとはいかないだろう。
行動変容は私たちの身体に沁みついたからだ。

可哀そうなのは大学生。
一度も学校に行ったことがないから、友達もできない。一人きりだ。
バイトのシフトも外された…僕の人生暗闇だ。
「ちょっと待った。」
きれいごとを言う訳ではないが、
こんな想定外の時期もある。
考えようによっては、
換えがたい得難い貴重な時ともいえる。
何か好きなことは無いか？
何でもいい、没頭することは無いか？
趣味、歴史、自然、ボランティア…。
「純文学の原書に挑戦する」なんてものでもいい。
学生だもの、きっと無駄はない。
きっと。

さて、営業マンはどうだろう。
行く場所がない。商談などできない。

「リモートがあるではないか？」
リモートでは商いが完結しない。
微妙なところがちょっと…。
「顔と顔を突きあわせて」、これが営業の基本。
ではオールオアナッシングか。
「ちょっと待った。」
きれいごとを言う訳ではないが、
こんな想定外の時期もある。
考えようによっては、
換えがたい得難い貴重な時ともいえる。
手紙という手段がある。
手紙なら、近くでも遠くでも心は伝わる。
営業職は人間学、心理学でもあると思う。
実に深い職種で人間そのものだ。
相手様がいろいろなことを教えて下さる。
心折れる時もあるが、それもまた嬉しさだ。
幸せも味わえる。
『手』はある。
あとは「ケ・セラ・セラ」なるようになる。
きっと。

思う様にいかないのが人生だ。
「人生は重きを背負うて行くがごとし」(徳川家康)
「苦勞また樂し」(松下幸之助)
先人に学ぶことの、いと多きこの頃。

経営理念と事業計画について

起業支援班は結成以来、税務・会計以外の分野で顧問先へ貢献できないか話し合ってきました。中小企業の7割は赤字とも言われておりますが、赤字が続いてしまうと内部留保に頼れず、多くは銀行からの借入に依存する体質となってしまいます。そこで経営の基礎となる経営理念・事業計画の導入が必須と考え、それらの導入を支援させて頂きたいと考えております。

経営理念とは

経営者が社内外に示すべき**自社の経営や活動に関する考え方**や**達成すべき課題（ゴール）**を言葉で表したものになります。また理念を達成するための将来像（ビジョン）・価値観（バリューズ）・社会的使命（ミッション）を別途、作成する企業も多くあります。経営理念は企業を象徴するものであり、企業によって様々な経営理念がありますので、いくつかご紹介させて頂きたいと思います。

有名企業の経営理念

◆伊藤忠商事株式会社

『三方よし』（売り手よし、買い手よし、世間よし）

◆京セラ株式会社

『全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、人類、社会の進歩発展に貢献すること』

◆株式会社王将フードサービス

『お客様から「褒められる店」を創ろう！その実現に向けた努力こそが私達を成長させ、私たちに幸せをもたらし、社会への貢献につながる原点である。』

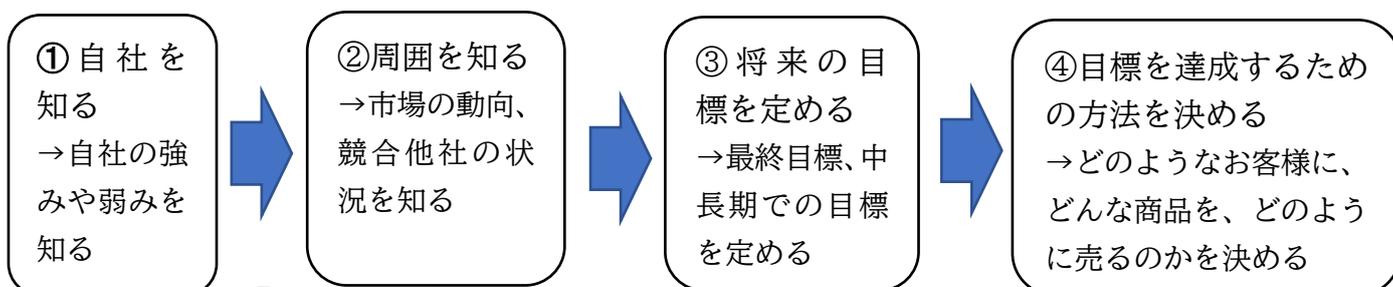
「経営理念」



事業計画（経営戦略）とは

経営は行き当たりばったりで中々上手くいくものではありません。将来にわたり**事業を継続させ、目標を達成**するためには、そこに至る**ロードマップ**が必要になります。その役割を果たしてくれるのが、事業計画となります。

事業計画をつくるための4つのステップ



なぜ成長している
企業は経営理念を
もっているのか？

経営理念をつくと、企業やお店の基本方針（どんな企業・お店を目指すか）が社内外から見えるようになります。経営判断に迷った際、理念と照らし合わせることで経営者自身の判断の拠り所となり、ブレない経営が出来るようになります。また理念に共感していく社員が増えることでモチベーション高く活気ある組織になり、共感していく顧客が増えれば経営の安定にも繋がります。

事業計画が社内外
に与えるメリット

事業計画をつくと、経営の具体的な方向性（進むべき道）や可能性（実現が可能なのか）が客観的に捉えられるようになります。また銀行からの融資や新規増資、補助金を受ける際など、外部者に自社の事業計画を説明する際の必須のツールとなります。

一緒に経営改善を目指してみませんか？

経営理念と事業計画どちらも作成するだけでは、その効果を十分に発揮できません。実際に行動に移し、またその行動を振り返り、修正することで100%以上の力を発揮できるものです。中小企業の経営者の多くは経営のみに専念できないことが多く、その機会を作ること自体が難しいと思います。そこで我々、起業支援班と一緒に経営理念・事業計画の作成から、達成まで目指してみませんか？

ご興味ある方は担当者または佐藤までご連絡下さい ☎0466-36-0627

【お知らせ】確定申告期限の延長申請について

令和3年度の所得税、贈与税及び個人事業者の消費税の申告・納付期限について。

新型コロナウイルス感染症の影響により申告等が困難な方については、令和4年4月15日までの間、申告書に延長を申請する旨を記載する簡易な方法により申告・納付期限の延長を申請することができるようになりました。

弊所でお請けしている確定申告で延長対象となる場合には、弊所にて延長申請も致しますのでご安心くださいませ。

職員

野村

のここが

オススメ!

今月のオススメは、「いちご狩り」です。

千葉や静岡まで「いちご狩り」に行ったことがありますが、片道2時間のドライブでは頻繁に行かれないと思っていました。

ところがFM横浜の放送で秦野市のいちご狩りの案内を聞いて、秦野ならば1時間くらいの距離だから、イチゴの味についてはあまり期待をせずに出かけました。

豈図らんや、千葉や静岡のイチゴより何倍も美味しいイチゴをたくさんいただくことができました!

品種は「紅ほっぺ」や「おいCベリー」。どちらも「とちおとめ」ほど固くなく、甘さも十分で、ミルクは必要ありません。食べる前は「30分で2,300円は高い」と思っていたのですが、30分で約50個も大きくて美味しい粒を食べられるので、その価値は十分あります。(お持ち帰りは別売りで750円でした。)5月頃まで楽しめるそうです。是非いらしてみてください。

秦野市観光協会 秦野の“旬”な情報

<https://www.kankou-hadano.org/experience/strawberrypicking.html>



3月カレンダー

- 10日 源泉所得税・特徴住民税納付
- 15日 令和3年分所得税の確定申告及び納付
令和3年分所得税の総収入金額報告書の提出
所得税の青色申告の承認申請書の提出
所得税確定申告書の延納の届出
贈与税の申告及び納付
- 31日 個人事業者の消費税の申告及び納付

モラロジーの三方善(さんぼうよし)とは、「自分良し、相手良し、第三者良し」の三つ良しのことを言います。現代経営において、顧客重視の経営が多く見られますが、顧客重視のみならず、社員、仕入先や一般社会等にも重きを置く必要があるとされております。例えば、顧客満足度を上げるために、仕入先や社員に過度な負担を押し付けては、それは良い商売とは言えません。



モラロジーと私

モラロジーとの出会いは宇久田会計に入社してからなので今から20数年前です。月一回のペースでの北先生の講義(「さわやか土曜塾」)はコロナの影響などでいったん区切りとなってしまいましたが、丁度心がささくれる頃に聴講する事で心が整う、まさに心の栄養剤でした。

最近心に残った言葉は「親孝行とは親に自分の現状を報告する事である。」です。これなら出来そうだとこれからも実践しようと思いました。

我々の仕事においても合理化効率化が一層進み便利な世の中にはなりましたが、モラロジーの三方善を常に念頭において、大切なものまで見失い、そぎ落とさないような、ゆとりある精神で進めて参りたいと思います。

志村智江



「経営の勉強会やっています！」



私、宇久田進治が事務局になって経営の勉強会(仲間づくり)を隔月開催でやっています。

「自利は利他」の精神、三方善の経営法で、売上拡大の技法研修とはちょっと異なります。その経営法を学ぶことで、モノ、サービスが売れない時代でも生き残れる企業経営を目指します。

お問合せは、宇久田進治(0466-36-0627)までお願い申し上げます。

問はず
がたり



毎週日曜日 18時~18時29分 FM83.1

今年も、日曜日の夕暮れ時は、
『ざいつきげんの音楽鍋』でよいひと時を♪



所長・職員一同、みなさまからのご意見・ご感想をお待ちしております

発行・編集 宇久田進治税理士事務所/㈱経営センターグロウ

〒251-0042 神奈川県藤沢市辻堂新町 1-1-2 クロスポイント湘南 6F

TEL 0466(36)0627 FAX 0466(33)4892

さわやか土曜塾
しばらくお休みいたします。

