

# プラスファ通信



トピック

## コロナウィルスから考えること

年明けからコロナウィルスが猛威を奮っています。日本経済への影響額の大きさも計り知れないですね。このコロナウィルスの感染拡大に関する日本政府の対応については賛否両論があるようです。「安倍総理には危機管理能力が欠如しているのが明らかになった。政治家の真の実力は、未曾有の緊急事態に対して、勇気ある決断を下せるかどうかにある。」という指摘もあるようです。

このような政治的対応について、私がこのプラスファ通信の中でコメントをすることはありませんが、話は変わり、こういった未曾有の危機に対して、トップとしてどのような判断を瞬時に出すかという問題は、我々中小企業経営者にも通ずる部分があります。

我々中小企業経営者は、今まで経験してきたこともないような事象に対しても、自分の経験やビジョンをもとに「その場で」判断し「その場で」指示をしなくてはならないような場面は多々あります。しばらく考えてから、「逆だったかな。。」なんて考えることだって少なくありません。よね？

そんな中小企業の社長様をお客様としてサービスを提供する私たち会計事務所。そのサービスの1つに「事業計画の策定」があります。ここで1つの疑問が残ります。

「事業計画の未来予測は何を持って予測するのか？」

そもそも、事業計画は「予測し得ないようなこと」が起きると困るからこそ策定するわけです。ここ数年の間に続いている状況の延長線上に未来があるのであれば、誰も予測など必要としません。ですが「予測し得ないようなこと」は予測できません。だって、予測できたら、それは既に「予測し得ないようなこと」ではないわけですから。

つまり、過去の経験に引きずられて進んでいくだけでは、未曾有の状態に対応することはできないということです。では事業計画は不要では？なんてことを言うつもりはありません。大事なのは、未来のビジョンをしっかりと明確にすること、今の自分たちの立ち位置とゴールの差を把握すること、これらを目に見える形にすることができるのが事業計画。そのうえで未曾有の危機が訪れた時に、経営者は自分の決断を信じ、策定した事業計画から読み取れる自分のビジョンを構想していく決断を下していくしかないと思います。

最近読んだ『世界「倒産」図鑑』（日経BP社）から読み取れた、倒産する企業の代表例は、やはり「過去の成功にとらわれすぎて倒産」というパターンでした。（とても面白い本でしたよ）

## 余談ですが。。

ということ、年明けから病室の窓の外を眺めながら考えていた横溝でした。実は年明け早々、前からやりたかった扁桃腺切除手術を行い1週間ほど入院しておりました。

私は前から数カ月一度扁桃腺を腫らし、毎回40度近い熱を数日出し続けるという状況が続いておりました。。。なかなか機会と勇気がなくできなかったのですが、思い切って手術に踏み切りました！「大人になってからの扁桃腺切除は痛い」と周りからも脅されていたのですが、、、私の場合これが意外に対して痛くなく！

おかげさまで今はすっかり元気に仕事とお酒をバリバリ行けるようになりました！

## 確定申告繁忙期につき

毎年のことで恐縮ですが2月より弊社も確定申告繁忙期に突入します。弊社担当者の訪問やレスポンス等のパフォーマンスも正直なところ、落ちてしまうのが現状です。

何卒、温かい目でご容赦いただけますと幸いです。心よりご協力をお願いを申し上げます。