

エイワ税理士法人 事務所ニュース

エイワ税理士法人

小諸事務所 長野県小諸市荒町 1-5-7
TEL : 0267-23-1881
FAX : 0267-23-4466
ホームページ <http://www.eiwa-tax.com/>

株式会社英和コンサルティング

小諸本店 長野県小諸市荒町 1-5-7
TEL : 0267-46-8750
FAX : 0267-23-4466
東京事務所 東京都港区西新橋 1-22-14 10F
TEL : 03-6273-3672
FAX : 03-6273-3673
長野事務所 長野市大字南長野西後町 1555
クレスビル 302
TEL : 026-219-3840
FAX : 026-219-3841



【 小諸市動物園 ムササビの赤ちゃん 】

(使用許諾：小諸市商工観光課)

10月

209

・コロナとウクライナ戦争が与えた影響と変化.....	P 1
・オンラインセミナーを開催しました.....	P 3
・インボイス制度開始 1年前になりました.....	P 4
・経済学から考えるよい会議とは.....	P 7
・ウクライナ戦争で教えられる事.....	P 9
編集後記.....	P 12
事務所カレンダー	P 12



．コロナとウクライナ戦争が与えた影響と変化

副所長 佐藤 英介

1．原料高騰と価格転嫁出来ない企業

各社から告知されていた通り 10 月に入り国内の様々なモノの価格が上昇しています。物価上昇の一因である電力各社(東電・関電・中電・東京ガス・大阪ガス)の直近四半期決算は一様に前年比 30%~50%の増収となっています。しかしこの数字は、発電の為の燃料・原料費の調達コストが急騰した事による転嫁値上げであり、増益に



直接的には寄与してはいません(東電・関電は営業赤字)。燃料・原料費の変動分を料金に自動転嫁する制度には、消費者保護の観点から上限額が定められている為、このまま燃料・原料費の調達コストが上昇し続ければ、上昇分の価格転嫁が不可能となる可能性もあります。一般の企業でもこの原料高に対して販売価格への転嫁を進めていますが、消費者の買い控えを恐れ上手くいきません。帝国データバンクが行った令和 4 年 9 月のアンケート調査によると、実際に転嫁出来ているのは上昇した原材料費の 36.6%程度で、63.4%は現状では企業内部で負担するか下請けへ負担を押し付ける形になっています。その結果、令和 4 年 8 月時点で原料高騰等を理由に廃業する企業は、前年比の約 1.7 倍のスピードで増加し続けています。

(資料：ダイヤモンドオンライン・10月3日放送クローズアップ現代より)

2．リーマン危機の再来はありえるか

金利低下で住宅ローンが増え、金利上昇で減った米国

米国政府はコロナ対策に合計 4 兆ドルを各世帯と企業に流し込み(1 世帯辺りには約 400 万円相当)、その結果、市場にマネーが溢れ金融好景気となりました。実質 GDP の期待成長率が 1%の日本では国がマネーを増やしても預金残高が増えるのみですが、期待成長率が 3%ある米国では低金利のマネーが増発されると実体経済と金融経済に流れます。その結果、株高と住宅価格高騰(住宅ローンの増加)を誘発しました。特に米国では 10 年程度で住宅を買い替えるそうで、合わせて家具や車も買い替える人が多く、耐久消費財の価格も引き上げとなり、その分ローン額面も大きくなる傾向があるそうです。

リーマン危機の原因の一つに、平成 13 年の同時多発テロ事件からの回復の為の経済政策として行われた利下げが米国の住宅価格を高騰させ、住宅価格バブルを懸念した政府が利上げを行った事があります。その流れを簡易的に表示すると「住宅ローン金利が上昇 住宅ローンのデフォルトが増加 抵当流れの発生 住宅価格の低下 ローン担保証券が下落 銀行の資産危機 金融危機発生」と言う流れでリーマン危機が発生しました。

リーマン危機は同時多発テロからの回復の為の利下げによる住宅価格の高騰とその後の利上げが原因となりましたが、今回もコロナからの回復の為の利下げからの住宅価格の高騰とその後の利上げという全く同じ流れになりつつあります。そして前回のリーマン危機から 10 年以上が既に経過しており住宅の買い替え需要がある事に加え、住宅ローンを担保とする証券も引き続き販売されており(日本の野村 HD などは米国で住宅ローン担保証券を拡大するとのコメントもありました)、また前は主に米国のみが金融緩和を行いました、今回のコロナウィルス感染症による金融緩和

は全世界で行われており、住宅価格の高騰は米国だけでなく欧州や中国でも起こっており、リスクは拡大していると言えます。

米国金利の急上昇が続いていますが、米国大手銀行の株価は年初来安値に沈んでおり、金融引き締めによる米国の景気後退が現実のものとなりつつあります。米国経済が厳しさを増す状況で銀行が資本要件を満たすために投融資を減らす可能性があり、こちらの面でもリーマン危機が再び起こる可能性があります。各種経済誌や新聞では資産面が潤沢である事等を理由に再びリーマン危機が起こる事は無いと言っていますが、そのリスクはそこかしこに散見されます。

(資料：日本経済新聞・ダイヤモンドオンライン・ビジネス知識源プレミアム)

3. ロシアとの経済戦争

我々が受け取るニュースではロシアは追い詰められ対応に窮している様に見受けられますが、すべての面でそうであるとは言い難い様子です。ロシアは現在でも中国・インド・ブラジル・南アフリカと言う莫大な人口を抱える国との関係は継続しており、世界人口の80%はロシアとの関係は継続しています。西側への直接輸出は減りましたが、これらの国々との取引は継続しており、ウクライナ戦争を原因とする資源の高騰を背景にロシアの貿易黒字は2,500億ドルと昨年から倍増しています。また中東の産油国もロシア寄りであり、米国等からの原油の増産要請にも応じません(増産しない事で原油価格を調整出来、自分たちの利益にも繋がります)。ロシアの原油輸出は中国向けが2割増え、インド向けは5.7倍になりました。中東向けも急拡大しています。輸入に関してもロシアへの直接輸出は減りましたが、かつてロシア向けだった物資が近隣国を經由(トンネル)してロシアへ運ばれている例もあり、実際には輸入もある程度継続しており、経済面だけを見れば現状はそこまで悪い状況ではない様子です。逆にウクライナを支援している西側諸国では、今後もロシアからのエネルギー調達減に伴う、資源高等により市民生活が圧迫され、現政権に不満が集中している事から親ロシア派を掲げる政党が政権を取りウクライナへの支援が打ち切られる可能性も否定できません。ロシア側も(実質的な)一般市民への動員令が発令され、経済活動に欠かせない人員まで徴兵するようになっており、長期的には非常に苦しい状況に追い込まれるのは想像に難しくなく、一方が圧倒的に有利とも言い難い状況であり、現在の混迷は暫く継続しそうです。かつてナポレオンやヒトラーを退けたと言うロシアの冬将軍(諸説アリ)は今回どちらに味方するのでしょうか。

(資料：日本経済新聞・ダイヤモンドオンライン・ビジネス知識源プレミアム)





・オンラインセミナーを開催しました

去る令和4年9月27日に、長野県信用農業協同組合連合会（長野県信連）とエイワ税理士法人、英和コンサルティングの共催によるWEBセミナー『コロナ禍における 第1部：事業展開の目的付け所 第2部：役立つ税務』を開催しました。ここでは簡単にその内容を紹介します！



第1部：コロナ禍における事業展開の目的付け所

コロナ禍というこれまで経験したことのなかった経営環境の激変があり、コロナ禍が終息しても市場は（完全には）元に戻らないと言われていています。この先も経営環境はどんどん変化していくことが間違いない中、絶対的に言えることは「事業は環境変化に適応させていかなければいけない」ということです。

このセミナーでは、「経営に法則はないが、論理はある」「経営とは変化への対応力である」を重要キーワードとして、コロナ禍に限るものではない《事業展開の本質的な考え方》について話しをしました。事業展開の着眼ポイントと第1部のまとめは以下の通りです。

《事業展開の着眼ポイント》

1. 経営環境の変化を“前向き”に捉えているか

景気の回復だけを願うのではなく、経営環境の構造変化を冷静に見つめ、自社の存続・発展の好機に転換できないか、経営者自身が絶えず心がけている

2. 自社の経営資源を“客観的に”捉えているか

自社のヒト・モノ・カネ・情報など経営資源について、第三者的な視点で「強み」と「弱み」を認識できている

3. “戦う土俵”と“勝つ得意技”を意識しているか

厳しい競争環境を生き残るために、自社が戦う土俵（事業領域）と競合他社に打ち勝つための得意技（競争優位性）の構築に注力している

4. “現状維持は後退”という危機感を持っているか

過去からの事業の踏襲だけでは生き残れないことを経営者自身が意識し、時代の変化に合わせた事業のテコ入れ・経営革新を図ろうとしている

5. “不易流行”を実践しているか

“不易（時代がどんなに変わっても変えてはいけないもの）”と“流行（時代の変化に合わせて変えていかなければならないもの）”のバランスを図っている



《本セミナーのまとめ》

➤ 自社の経営資源を理解する

SWOT分析により内部環境と外部環境を確認する

- 事業領域を考える・・・“戦う土俵”を決める
自社の強みを活かす・・・“勝つ得意技（優位性）”
誰に・何を・どのように 事業コンセプト
- 事業展開の方向性を考える・・・4つの展開方向
市場浸透・新市場開拓・新商品開発・多角化
- 経営資源の効果的に活用する
中核的能力を生かす・相乗効果を狙う・他社と連携する
- 事業計画書を作成する
必ず経営者自身が作る！
アクションプランとPDCA管理
- 事業再構築補助金で求められる内容も「事業展開の考え方」と同じ
- “経営環境の変化”を捉え、“自社の経営資源”を活かし、“事業領域”を定めれば、“実現性”が高まる！



第2部：コロナ禍における役立つ税務

コロナ禍に限ったものではありませんが、積極的に活用したい税制として《所得拡大促進税制》と《特例事業承継税制》を紹介しました。第2部のまとめは以下の通りです。

《所得拡大促進税制》

従業員さんへ支払う給与の金額を昨年より増やす
前年より1.5%以上増加していれば増加額の15%を法人税から控除
上乗せ要件もあり最大で25%法人税を控除可能

《特例事業承継税制》

株価が高くて会社の株式が後継者に渡せない場合に利用できる
贈与税・相続税の納税を繰り延べられる（税金の免除ではない）
様々な要件がある
適用後5年間報告義務がある

今回のセミナーが少しでも今後の事業展開及び経営判断のお助けになれば幸いに思っております。

（担当：(株)英和コンサルティング）



・インボイス制度開始1年前になりました

インボイス制度は、制度開始まで残り1年を、制度開始と同時に登録を受けるための登録申請の期限まで半年を切りました。インボイス制度の概略は過去の事務所ニュース（令和3年8月号）に載っていますので、今回はインボイス制度の注意点と現行の請求書等との変更点について説明します。

1. 仕入先に免税事業者がいる課税事業者

仕入税額控除を受けることができる適格請求書を発行できるのは、登録を行った課税事業者のみとなるため、仕入先が適格請求書を発行することができない免税事業者や登録を行っていない課税事業者では仕入税額控除が受けられず、納める消費税額が増加することとなります。ただし、適格請求書でなくとも令和5年10月から3年間は80%、令和8年10月から3年間は50%が仕入税額控除を受けられる経過措置があります。



仕入税額控除を受けられない部分は損金(経費)となり法人税等が減少しますが、法人税等は出た利益に対して割合で決まるため、増加する消費税と比較した場合どうしても納める税金が増えます。そのため、仕入先の免税事業者を課税事業者になってもらうか、取引価格の引き下げをお願いしたいところではありますが、課税事業者になるよう強制することや消費税相当額の値引きを強要することは、下請法や独占禁止法等で問題となる場合があります。しかし、課税事業者になるよう要請すること自体は問題ありません。また、免税事業者も仕入等の際には消費税を負担していることから、免税事業者だからという理由で消費税の支払を拒否することも同じく問題となる場合がありますが、それらを考慮し、双方合意の上であれば取引価格を引き下げることが容認されています。お互いの信頼関係にも影響しますので、当事者間でよく話し合いましょう。

なお、簡易課税制度を適用している課税事業者は、仕入先が免税事業者だとしても消費税の計算に影響はありませんので、仕入先への対応は今まで通りで大丈夫です。

詳細は、公正取引委員会の下記のホームページのQ7をご参照ください。

https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/invoice_qanda.html

2. 免税事業者の対応

免税事業者の対応は、大きく分けて3通りあります。

パターン	メリット	デメリット
課税事業者になる	・消費税額控除ができないことを理由として取引を打ち切られるおそれなくなる	・消費税の申告・納税が必要となる ・消費税分の利益が減少する
値引きをする	・消費税の申告が必要なく、取引を打ち切られるおそれが減少する	・消費税分の利益が減少する
今まで通り		・消費税額控除ができないことを理由として取引を打ち切られるおそれがある

売上先が消費者や免税事業者、簡易課税制度を適用している課税事業者でない場合は前述のとおり、相手先は下請法や独占禁止法に違反しないような理由をつけて取引を打ち切ってくる可能性があります。

しかし、取引継続のために課税事業者になることで経営が悪化し、事業の継続が困難になって

しまえば本末転倒となるため、課税事業者になっても事業の継続が可能かよく検討してください。

なお、インボイス制度が開始されても免税事業者が消費税分を請求することは禁止されていません。これは免税事業者の消費税の請求について消費税法で規定が無く、禁止されていないというだけであり、請求した結果トラブルになった場合は当事者間で解決しなければなりません。

3. 現行の請求書と適格請求書の違い

適格請求書に必要な記載事項は、現行の請求書（区分記載請求書）の記載事項に3つ追加されます。また、不特定多数の者に対して販売等を行う小売業や飲食店業等に係る取引については、適格請求書に代えて、適格簡易請求書を交付することができます。

下線の項目が追加される事項です

適格請求書	適格簡易請求書
適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び <u>登録番号</u> 取引年月日 取引内容（軽減税率の対象品目である旨） 税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜 又は税込）及び <u>適用税率</u> <u>税率ごとに区分した消費税額等</u> 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称	適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び <u>登録番号</u> 取引年月日 取引内容（軽減税率の対象品目である旨） 税率ごとに区分して合計した対価の額（税抜 又は税込） 税率ごとに区分した <u>消費税額等</u> 又は <u>適用 税率</u>

請求書

△△商事(株)
登録番号 T 012345...

11月分 131,200円 × ×年11月30日

日付	品名	金額
11/1	魚 *	5,000円
11/1	豚肉 *	10,000円
11/2	タオルセット	2,000円
⋮	⋮	⋮
合計	120,000円	消費税 11,200円
8%対象	40,000円	消費税 3,200円
10%対象	80,000円	消費税 8,000円

* 軽減税率対象

スーパー○○
東京都…
登録番号 T 123456...

XX年11月30日

領収書

ヨーグルト*	1	¥108
カップラーメン*	1	¥216
ビール	1	¥550
合計		¥874
8%対象		¥324
内 消費税額		¥24
10%対象		¥550
内 消費税額		50
お預り		¥1,000
* 軽減税率対象 お釣		¥126

適用税率又は消費税額等のどちらかを記載
※両方記載することも可能

の「税率ごとに区分した消費税額等」の端数処理は、一の適格請求書につき、税率ごとに1回ずつとなります。

（出典：国税庁「適格請求書等保存方式の概要 インボイス制度の理解のために」）

適格請求書は、これらの記載事項があれば、請求書や納品書、領収書、レシート等その名称は問われず、関連が明確化されていれば複数の書類を合わせて一の適格請求書とすることも可能です。

4. 適格請求書発行事業者の義務

適格請求書発行事業者には、原則、以下の義務が課されるのでご注意ください。

適格請求書の交付

取引の相手方(課税事業者)の求めに応じて、適格請求書・適格簡易請求書を交付する。

適格返還請求書の交付

返品や値引きなど、売上に係る対価の返還等を行う場合に、適格返還請求書を交付する。

修正した適格返還請求書の交付

交付した適格請求書・適格簡易請求書・適格返還請求書に誤りがあった場合に、修正した適格請求書を交付する。

写しの保存

交付した適格請求書・適格簡易請求書・適格返還請求書の写しを保存する。なお、複数の書類を合わせて一の適格請求書にしている場合は、全ての書類を保存する必要があります。保存期間は、交付した日の属する課税期間の末日の翌日から2月を経過した日から7年間のため、交付された適格請求書も含めると、膨大な量となります。交付した適格請求書の写しとは、交付した書類そのもののコピーに限らず、その記載事項が確認できる程度の記載がされているものや交付の際にシステム等で作成した適格請求書に係る電磁的記録を写しとして保存することも可能ですので、保存方法も検討していく必要があります。

(担当：監査部第3課)



・ 経済学から考えるよい会議とは

経済学のデータから考えるよい会議とは

日本は、サービスの質については高く評価されながらも、主要先進国の中では生産性や働く人のエンゲージメント(生き生きと仕事に向き合う度合い)の調査で最下位であるそうです。

深刻な問題ですがどのようにしたら改善できるでしょうか。

現在、世の中で起こっていることは初めてのケースはまずなく、似たようなケースが過去に必ずあり、それについて学者が法則を導き出しているものがあります。自社で、経験しそこから経験則を導き出し経営に生かすのでは、非効率的で時間的にも間に合いません。既にある程度答えの出ている事象については、先人の教えに則り、巨人の肩に乗り、経営を考えていくのが合理的と思います。

生産性を上げるには時間の使い方がポイントになりますが、経済学の研究から、一例ですが今回は会議の人数について取り上げてみたいと思います。

会議の人数は何人が無駄がないか？

(慶應義塾大学教授 坂井豊貴氏の「ダメな会議はなぜダメで、どうすれば改善できるか」の研究より)



1. 一人と多数の場合

フランスのニコラ・ド・コンドルセという人の「陪審定理」がもとになっています。「集団は個人より正しい判断をする確率が高い」一人の意見で決めるより、アンテナはたくさんあり、それに基づき、決定したほうが誤りは少ないでしょう。筆者は、「ほぼすべての実験で複数人のほうに軍配が上がる」としています。前提として、「皆で会議の目的を共有するが、互いに忖度しない」ことが条件です。

2. 大人数であればよい？

一人より複数のほうが正しい判断がされるケースは多いようですが、会議の人数は「多ければ多いほどよい」というものでもないようです。

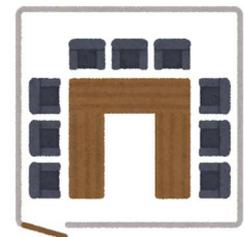
日銀のような金融政策委員会を国際的に比較した研究で、金融政策委員会の人数と物価の安定性についての調査では、定員が5人、7人、9人の国は比較的物価が安定している、また、人数を増やしても安定性が上がるわけではないと結論づけています。

人数を増やしたからと言って判断の良さが増すわけではないということで、アメリカでも、陪審員の数を6人から12人に増やしたものの、この変更により以前ほどきちんとした議論が陪審員の間でできなくなったという指摘が多くあったそうです。

3. 大人数がダメな理由

これは、多すぎると自分が頑張らなくても他の人が頑張ってくれるから頑張らない、各人がやりがいをもつのが難しくなる、会議の時間は限られているので人数を増やすと一人当たりの発言時間は減ってしまう、ことが原因と考えられます。

10人超では多過ぎで、人数を増やすとメリットは増えてもそのメリットの増え方はだんだん減る一方で、人件費は一定に増え続けることになります。



4. 最適な人数は？

人数を増やしても、パフォーマンスは下がる傾向のため、4、5人が最適。各人の発言の時間も確保できるし、存在感を感じられるからです。4人と5人ではどちらがよいか。メンバーの中で意見が割れたときに、奇数なら多数決で決定できるので5人のほうがよい。

5. 3人と5人ではどちらがよいか？

はっきりした答えは無いが、5人に増やしても、集団のパフォーマンスは上がらなかったという研究もあるため、現場での判断になるでしょう。

6. 忖度しないミツバチの引っ越し先の決定方法

ミツバチは集団でまるごと引っ越しをすることがあるが、最適な住処の決定はどうするのか。まず、いくつかの集団に分け、第1番目の集団のミツバチがそれぞれ候補地を回り、お勧めの場所をダンスで表現し、皆に知らせる。第2集団は、第1集団の場所を参考に回り、戻ってお勧めの場所をダンスで表現し、皆に知らせる。これを第3集団、第4集団も同じように繰り返し、最終的に一つの候補地に絞り込む。

一匹一匹が全ての候補地を回ることはしないが、この方法によりベストな住処を見つけるそうです。よりよい候補地を見つけるという共通の目的を持ち、独立した判断を繰り返したことによります。案外、人間の場合、この忖度しないで決めるということが難しいのかもしれないね。

他の興味深い研究もありますので、興味のある方は下記の書籍ご覧ください。

『そのビジネス課題、最新の経済学で「すでに解決」しています。』（株）日経BP
(担当：総務部)



. ウクライナ戦争で教えられる事 所長 佐藤 英人

しばらく私の履歴書が続きましたが、巻末でもあるので今後少し自由な発言もさせていただきたいと思います。

最近、私の就寝前は、テレビ視聴に替わり、毎日ウクライナ戦争の YouTube 動画をチェックし、一喜一憂しています。9月以降のウクライナの優勢な展開を見るにつけ、当たり前のことではありながら次のようなことを経営者の一人として思っています。

1. 兵站（ロジスティック）が第一

2月24日のロシアによる首都キーウへの侵攻は3日間で終わると計画されていたと言われていたのですが、すでに8か月を超える長期戦になってしまいました。

ウクライナ軍は国際空港を自ら破壊し、第2次大戦時のドイツ戦車戦と同じ戦法でダムを決壊させ、進軍地域を水浸しにし、主要道路しか通行できなくさせました。そして長い兵站の車列ができたところを、森からジャベリンで車を破壊し兵站をストップさせ、キーウ侵攻を失敗に終わらせました。戦史教科書にも載るような見事な戦術的勝利とされています。

食料も寝るところもないロシア兵は、民家を襲い食料はもとより貴金属だけでなく、洗濯機や電子レンジなど略奪の限りを尽くしたわけです。しかも2月でしたので凍傷でかなりの兵士が動けなくなったとの報道がありました。

9月末に新たに動員された予備役20万人は、食料も武器も、ましてや防寒着すら支給されない新兵がほとんどとのことで、EUからゴアテックスの防寒着を支給されているウクライナ兵にくらべ、冬将軍によるロシア兵の非戦力化は避けられないというのが大方の予想です。



太平洋戦争におけるガダルカナルの戦い(人肉を食べた記録が残っている)やビルマのインパール作戦(白骨街道と名付けられた撤退の道)、独ソ戦のスターリングラード攻防戦(ドイツ側の戦死・捕虜70万人)のように、兵站が伴わず、ほとんどが飢えと凍死で死亡した史上最悪の作戦を彷彿させる出来事が報道されています。

トラック運送の2024年問題(運送業界で2024年4月1日より年間時間外労働が960時間に制限されることにより発生する諸問題)を抱える日本の企業もロジスティックが最優先経営課題となっていますね。

2. 目先の利益より人材が大切

ロシア軍の戦略は領土拡張が最優先され、兵士の犠牲は二の次とされています。それに対し2月に動員できる人材をほぼすべて徴兵し尽くしたウクライナは、人材保護を最優先とした戦い方をしています。その違いが端的に表れているのが撤退戦ですね。

ウクライナは4月~5月のマリウポリ製鉄所の攻防戦において撤退作戦を進め、降伏も認めました(最近捕虜交換で戻ってきました)。これに対しプーチンはリマン市で軍の撤退要請を拒否し、戦車をはじめ武器も新兵も負傷兵もにおいて、住民から自家用車を奪って逃走という醜い撤退戦を見せました(撤退した道路は血の海とのこと)。

ウクライナ軍の包囲がほぼ終わった南部ヘルソン市においても、プーチンは「撤退要請を拒否した!」と伝えられており、今後同じことが起こりそうです。

人口減少の日本はウクライナと同じく人材を優先した経済的な撤退戦が必要な時になっていますね。

3. 耐えるときも必要

4月から始まった東部ドンバス地域の攻防戦は圧倒的火力のもとにロシア軍がバカスカと砲撃とミサイル攻撃を続けました。ウクライナ兵は塹壕でそれに長い間耐えるしかなかった状況が、毎日の戦況報告で続いていました。ただ、毎日広い戦線で大量に砲撃すれば砲弾が尽きるのは当然であり、ウクライナ兵はそれを待っていたわけです。その苦しい時期を塹壕で耐えられる精神的な力がウクライナ兵にはあったということですね。

日本もアフターコロナと円安、燃料・食料高騰時代を乗り切れる、高い理想をもって耐えていくことが要求される時代が来ていますね。

4. 目的とモラルは連動し、目的を持たないものは腐敗する

ロシア軍が撤退したあとの街では拷問されて殺害された住民の方の墓地や、大量に残された金歯など、これが現代社会か?と耳を疑うような報道がされています。

侵略された国土と住民を取り返すという旗の下のウクライナ兵の戦闘と、片やなぜ連れてこられたのか、戦う意味が解らないロシア兵では比較しても意味がないかもしれません。若いロシア兵が、住民から奪った貴金属やお札をもって戦車の中で戦死している映像を見ると、この兵士の人生はいった何だったのだろうか、こんな最後を予想したのだろうか?と...

「こんな目的もわからず、報われない戦闘であれば略奪くらいしか無い」となってしまったのではないのでしょうか?正しい目的がないとモラルもなくなり、人は腐敗する、という典型的な例だと思います。

5 . 超限戦

今回のウクライナ戦争は、「超限戦」であるとも言われます。超限戦とは 1999 年に中国人民解放軍の空軍の方が発表した論文のタイトルで、その言葉どおり、これからの戦争は「あらゆる手段で制約なく戦うもの」として捉え、25 種類に及ぶ戦闘方法を提案したものです。

通常線・外交戦・国際テロ戦・謀報戦・金融戦・ネットワーク戦・法律戦・心理戦・メディア戦・経済戦など、すべてのことを戦争に勝つためには制約なく利用し戦線化していくという、モラルなき戦いです。中国発祥の戦略でありロシア・北朝鮮も同一思想戦略ですね。

ロシアではオリガルヒと言われる政治と癒着した財閥支配が続いていますが、戦争に反対したオリガルヒの経営者が何人も不審死しており、コンプライアンスなど通用しない社会です。

しかし経済戦争に勝つためにはモラルは不要という経営論は、少なくとも日本では否定されています。コンプライアンスを守ることが回り道でも、最後は勝つということが成り立つ社会ではありません。オリンピック賄賂疑惑・日野自動車の偽装問題など超限戦は通用しない社会が成立していますね。

6 . プーチンは核を使用するのか？

「200 キロにも及ぶ長い戦線に散らばっているウクライナ軍に対して戦術核を 1~2 発使用しても戦況を変えるほどの効果はなく、風向き次第ではロシア兵にも影響があり、また EU の参戦を誘発するので使用しないだろう。」という解説に期待しつつ、ウクライナからロシアが無血撤退しウクライナ住民に平和が訪れることを一緒に祈念しましょう。



編集後記

東京や長野市などで大きな再開発計画を耳にしますが、最近佐久平駅の南側にも大きなショッピングモールが誕生しました。

アマゾンなどのネット経由の通販により、店舗でわざわざ購入する必要もないのでは、という意見もあると思いますが、人が集まり、新しい店や売り場が増え活気づいているのは、みているだけで楽しい気分になりました。

一方、とても混んでいて、車で来られた方は敷地に入るのに一苦労、駐車するのも一苦労、といった具合でした。また店舗や敷地が大変大きく、歩いて回るのも簡単ではありません。ネットと同様、こちらにも年配者にはなかなか近寄りにくいのではと感じました。

いずれにしても飲食店なども含め様々な店舗が今後もあるそうですので、地域の新たな発展を期待したいと思います。



事務所カレンダー

この予定は変更する場合もございます

10月	4日(火)	会議・研修日
	22日(土)	営業日
11月	1日(火)	会議・研修日
	26日(土)	営業日
12月	1日(木)	会議・研修日
	12日(月)	住民税納期特例納付期限 (6月~11月分)
	17日(土)	営業日
	29日(木)	(AM) 反省会・(PM) 大掃除
30日(金) ~ 1月4日(水) 年末年始休業		

毎日の朝礼	8:45 ~ 9:00
会議・研修日	・会議：午前9:30 ~ 11:00頃まで ・研修：午後1:00 ~ 4:30頃まで

朝礼中、会議中、研修中は原則として電話をお取次ぎ出来ませんが、終了後直ちにご連絡させていただきますのでご了承ください。なお、**緊急の場合はお知らせください。**