

社長なりすましメール新登場！絶賛活躍中！！

「まだ在社中ですか？」「お疲れ様です。業務対応のため、会社のLINEグループを新規に作成してください」などの内容で、社長や心当たりのある人からメールが届いていませんか？ 開封メッセージを要求されて、そのまま送信してしまっていないですか？ すでにお気づきのとおり、詐欺まがいの迷惑メールで間違いありません。普通はすぐに違和感を感じて引っ掛かることなどないように思えるのですが、会社の規模や日頃のやり取りが似たような雰囲気だったり、実際に被害に遭ってしまった企業があるようです。警察庁によると「新規取引先だ」「プロジェクト対応のため」などとして、チャットグループの作成を求めてくるという手口で、昨年12月中旬から今年15日までに全国で39件の相談が寄せられ、うち16件で実際に金銭を詐取されたとのことです。被害総額は（信じられませんが!?）計約5億4000万円にも上るそうです。金銭目的以外にも「社員リストを作成して共有してくれ」というケースもあり、また開封メッセージを要求し「生きているメール」のリストに入れられたり、情報を取られるという被害も発生しています。

ロングセラー！銀行、通販サイト、配送業者などのなりすましも大人気継続中！！

最近の巧妙な手口「荷物の再配達」「アカウントの凍結」といった不安を煽る内容で、偽のサイトへ誘導し、クレジットカード番号やパスワードを盗み取る手口が急増しています。対策のポイントはご存じの通り、メール内のリンクは安易にクリックしない。公式アプリや、あらかじめブックマークした公式サイトからログインする。「2段階認証」を必ず設定する。

うちだけは安心！？サプライチェーンアタック！！

大規模病院が麻痺したり、大手メーカーが機能停止したり…足掛かりは、取引業者とのメールのやり取りということが多いというのは数年前から言われていることです。実際にどんな被害があるのか？ ありがたいことではありませんが、実績が多くなってきてその被害の全貌が明らかになってきました。もし攻撃を受けてしまったら…

1. 賠償損害（相手への支払い）

個人情報の漏洩や、自社がウイルス感染の踏み台になって取引先に損害を与えてしまった場合の賠償金です。

事例：顧客名簿5,000件が流出し、謝罪金や損害賠償を請求された。

事例：自社のメールサーバーが乗っ取られ、取引先にウイルスを拡散。

取引先のシステムを止めてしまい損害賠償を求められた。

2. 事故対応費用（自社が支払う実費）

事故が起きた直後、原因調査や復旧のために「すぐに出るお金」です。

※実はここが最も高額になりやすいポイントです。

調査費用：専門業者による「どこから漏れたか」のITフォレンジック調査（1事案で数百万円かかることも）。

通知・コールセンター費用：被害顧客への謝罪文郵送代、問い合わせ窓口の設置費用。

コンサル・見舞金：ブランドイメージ回復のための広告宣伝費や、お詫びの品代。

3. 利益損失（自分の取り分の減少）

システムがダウンして仕事ができない間の「入ってくるはずだった」利益や「無かったはずの」経費。

事例：ランサムウェア（身代金ウイルス）攻撃により生産ラインや会計システムが1週間ストップ。

その間の売上減少、在庫の増加、原材料ロスの発生、無駄になる人件費。

サイバー保険は「ITの火災保険」！！

	保険無し	／ 保険有り
原因調査	自分で業者を探し、全額自己負担	／ 保険会社の紹介で専門業者が対応＆費用補償
法的相談	弁護士探し着手金全額自己負担	／ 相談窓口の提供＆弁護士費用を補償
復旧作業	数百～一千万単位の予期せぬ支出	／ 限度額内で保険金支払（キャッシュフローを守る）
対外対応	混乱の中で不適切な対応⇒炎上リスク	／ 専門家の助言を受けながら迅速に広報・謝罪

サイバー攻撃を受けた際、最大の被害は「パソコンが壊れる」ことではなく「多額の支出」と「信用の失墜」です。「うちはIT企業じゃないから」「セキュリティソフトを入れているから」と思われている企業様こそ、ターゲットになりやすい現実があります。ソフトで「防ぐ」のは限界がありますが、保険で「守る（損失をカバーする）」ことは今すぐ可能です。貴社の現在のネットワーク環境や、保有している個人情報の数に合わせて、「実際に事故が起きたらどれくらいの損害額になるか」の簡易シミュレーションを無料で行っております。お気軽にお声掛けください。（浅井）



うめ

◆ 2月の税務と労務

2月

(如月) FEBRUARY

11日・建国記念の日
23日・天皇誕生日

国 税／令和7年分所得税の確定申告

2月16日～3月16日

(還付申告は申告期間前でも受け付けられます)

国 税／贈与税の申告

2月1日～3月16日

(税務署窓口での申告書受付は2月2日から)

国 税／1月分源泉所得税の納付

2月10日

国 税／12月決算法人の確定申告(法人税・消費税等)

3月2日

国 税／6月決算法人の中間申告

3月2日

国 税／3月、6月、9月決算法人の消費税等の中間
申告(年3回の場合)

3月2日

国 税／決算期の定めのない人格なき社団等の法人
税の確定申告及び納付

3月2日

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
.

地方税／固定資産税(都市計画税)第4期分の納付

市町村の条例で定める日



所有不動産記録証明制度 相続登記の申請義務化(令和6年4月～)に伴う環境整備の一環として設けられた制度で、令和8年2月2日施行。特定の被相続人が登記簿上の所有者として記録されている不動産を、登記官が一覧的にリスト化し、証明書として交付を受けることができ、相続登記が必要な不動産を把握する際に役立ちます。

ビジネス関係者の人生設計 その考え方・進め方

経営者は、会社の事業実績を上げようと経営関係の本を読みます。同様に会社役員や社員も、経営書に関心を寄せています。

ここでは、経営者・役員・社員などを含めて「ビジネス関係者」とします。ビジネス関係者が経営書を読む（経営学を学ぶ＝経営理論を学ぶ）のは、ビジネス上の課題解決や考え方を整理するための「道具立て」として捉えているからです。

そこで視点を変えて、経営理論をビジネス関係者個々人の「人生の経営戦略」に応用できないかを考えてみます。

1 人生を設計するにあたり 経営理論を応用する

経営理論を応用する前に、先ず「自分らしい、いい人生だった」と思えるような目標設定が必要です。

言い換えれば、自分の人生の目標（プロジェクト）を考える上での基本原理をおさえることから取り掛かります。

基本原理としては、

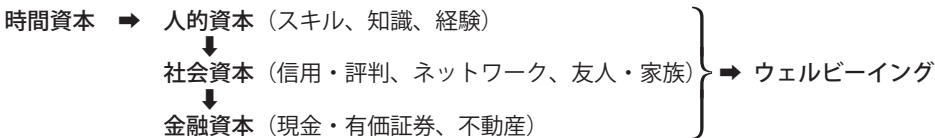
- 1 私たちがコントロールできるのは「時間資本」しかない
 - 2 「いつか」ではなく「いつも」ウェルビーイングであれ
 - 3 ウェルビーイングとは自己効力感、社会的つながり、経済的安定性である
- これら3つの要素と時間資本、ウェルビーイングの関係は、【図1】のように表せます。

ここで注目したいのは「人的資本」です。人的資本に時間をかけることには、次の2つの意味があります。

・ 仕事をするうえで役に立つ人生を豊かにしてくれる
・ 前者は経理・営業・人事などスキルで役に立つ「資本」の形成で、後者は音楽・美術・スポーツや趣味で人生を豊かにする「資本」のことです。

よくある事例として、異業種交流会に2、3回参加した社長が、何人もの人と名刺交換したものの、その後誰とも交流がなく、「不毛の会ではないか？」と感じるケースがあります。これは、名刺交換の相手は社会資本の裏付けもない人では付き合う意味がないと考えているからでしょう。

図1 ウェルビーイングの設計の原理



順を追って考えてみます。

- ① 時間を投下する（時間資本）ことで人的資本のリターンを得る
- ② どのような仕事に取り組んだかが、人的資本において重要な意味を持つ
- ③ 人的資本が高まると「あの人に仕事を頼みたい」といった信用・評判やネットワーク、つまり、当人の社会資本を生み出していく
- ④ 社会資本が「金融資本」を生み出していくようになる

山口周：人生というプロジェクトの原理（図）を参考に作成

今一つ例を挙げてみましょう。
金融機関を20数年経験した日

氏は、在勤中に中小企業診断士の資格を取得し、難しい案件でしたが中堅企業5社の融資を成功させ喜ばれました。その上で、自分が経営コンサルタントとして独立したら顧問として迎えてほしいと伝えたところ、5社とも色よい返事がありました。

さて、日氏は独立して間もなく、5社の社長に会いに行っても、5社とも体よく断られてしまいます。日氏は残念なことに、人的資本、社会資本、金融資本の関係を十分に考慮せずに行動していたのです。

ビジネス関係者が自分にとって本当に大切なもの、自分が実現したいことを意識して時間の配分をマネージすることは難しいのは確かです。

2 仕事とプライベートの両立について

人的資本形成が大切であり、先ず、それに時間をかける意義について述べました。

では、仕事と個人の関係において、ウェルビーイングをどの

ように進めていけばよいのでしょうか。

この点についても、経営理論を参考に考えていくことにします。

ロバート・カプラン教授と経営コンサルタントのデビット・ノートン氏の提唱する、「正しいこと」を書き出してスコア化する「バランス・スコア・カード」の経営理論からです。

具体的には、バランス・スコア・カードは次の4つの項目により評価します。【図2参照】

財務視点 通常、企業の収益・成長・利益率等金銭的な指標になります。

顧客視点 企業が顧客にどのような価値を提供しているのか、の指標です。

内部プロセス視点 企業の組織の内部運営効率を測るための指標です。

学習・成長視点 社員の能力開発や組織のイノベーション能力等の将来の成長要因の評価です。

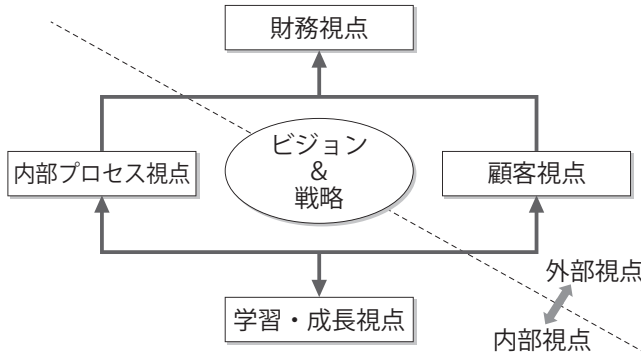
これら4つの要素はバラバラに孤立しているのではなく、有機的に関係しています。また、「短

期的」「視点」と「長期的」視点の両方から経営を評価することが大切です。

例えば、短期的には値下げをすると顧客の評価を得て売り上げが上がりますが、その上で利益を確保するととなると、従業員の人件費の削減や仕入れ先へのムリな値下げが行われることになります。

このことが原因で、従業員の

図2 バランス・スコア・カード



退職、仕入れ先の離反へとつながり、中・長期的には売上も利益も低下することになります。

これを外部視点で見れば、一時的に財務視点・顧客視点が上昇する一方で、内部プロセス視点、学習・成長視点の低下を意味します。

従って、経営には前記4つの要素の枠組みをしっかりと捉えた上での事業遂行が必要です。

この考え方を個人の人生に応用すると、次のようになります。

財務視点 個人的な経済状況の健全性の指標

顧客視点 会社の上司・同僚・顧客からの人間関係と家族や友人との関係の評価

内部プロセス視点 仕事、家族、個人の時間配分

学習・成長視点 仕事を通じた経験、読書や旅行、対話で得た学習の量・質など

ここで最も重要になるのが「自分なりの人生の良し悪しを測る指標」を設定し、それに基づいて進め方を考えることです。

参考文献

山口周「人生の経営戦略」

令和7年分 確定申告のポイント

今年の確定申告は、基礎控除や給与所得控除の改正、特定親族特別控除の創設などの改正点がありますので、ポイントを確認します。

令和7年分の確定申告書の提出期限は、令和8年3月16日(月)です。

基礎控除の改正

従来、基礎控除額は最高48万円でしたが、10万円引き上げられて58万円になりました。さらに低所得者層の税負担に配慮する観点から、基礎控除の上乗せを恒久的措置として行うことになりました。【次頁図参照】

基礎控除の改正に伴って、扶養控除等の対象となる扶養親族

等の所得要件も改正されました。具体的には、扶養親族と同一生計配偶者の合計所得金額の要件とひとり親の生計を一にする子の総所得金額等の合計額の要件が58万円以下に、勤労学生の合計所得金額の要件が85万円以下に、それぞれ10万円引き上げられました。

給与所得控除の改正

物価上昇と就業調整に対応する観点から、給与所得控除の最低保障額が55万円から65万円に引き上げられました。

具体的には、昨年までは給与の収入金額が162万5千円以下の人の控除額は55万円で、それ以上の人は一定の算式で計算した金額が給与所得控除額でした。これが、給与の収入金額が190万円以下の人の控除額が65万円になりました。給与の収入金額が190万円を超える人の給与所得控除額には、改正はありません。

給与所得控除の改正に伴って、家内労働者等の事業所得等の所得計算の特例について、必

要経費に算入する金額の最低保障額が65万円に引き上げられました。

特定親族特別控除の創設

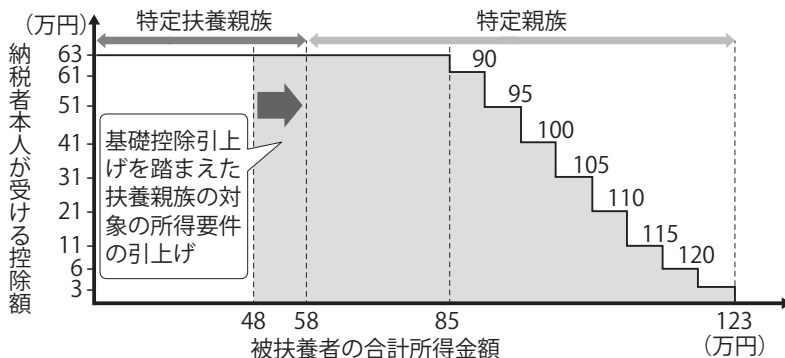
特定親族とは、居住者と生計を一にする年齢19歳以上23歳未満の親族で、合計所得金額が58万円超123万円以下の人です。ただし、配偶者や青色事業専従者として給与の支払いを受ける人、白色事業専従者を除きます。

特定親族の合計所得金額が85万円以下の場合には、特定扶養親族と同額の所得控除が受けられ、85万円を超えた場合でも控除額が段階的に通減する仕組みになっています。【下図参照】

住宅ローン控除の拡充

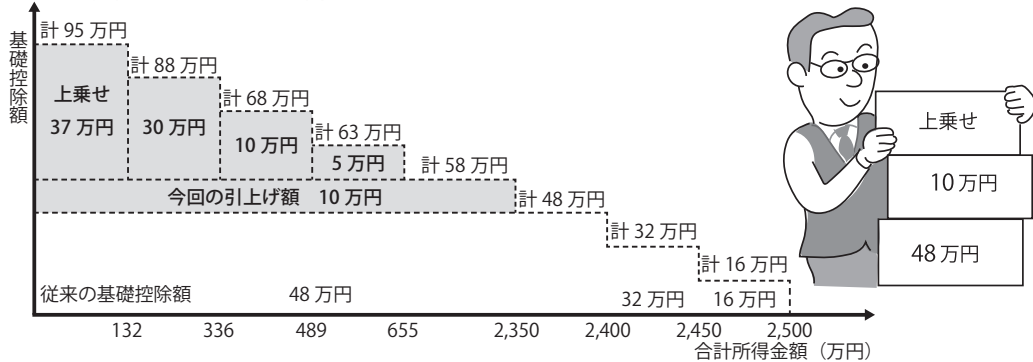
急激な住宅価格の上昇等の状況を踏まえ、子育て世帯や若者夫婦世帯における住宅取得を支援する観点から、子育て世帯等について、住宅ローン控除における借入限度額の上乗せが行われました。

特定親族特別控除のイメージ



子育て世帯等とは、18歳以下の扶養親族を有する者、又は、自身もしくは配偶者のいずれかが39歳以下の者をいいます。借入限度額は、500万円から1千万円上乗せされています。

基礎控除の改正・上乗せ措置



確定申告チェック表

(令和7年分用)

①確定申告が必要な人

区分	項目	チェック内容	☑
対象者(主な例)	個人で事業を行い、または不動産収入があり、納税額がある	青色申告決算書・収支内訳書の添付が必要	<input type="checkbox"/>
	給与収入が年間2,000万円を超える		<input type="checkbox"/>
	給与・所得・退職所得以外の所得の合計額が20万円を超える	還付申告の場合は20万円以下の場合も含めて申告	<input type="checkbox"/>
	2か所以上から給与をもらっている		<input type="checkbox"/>
	同族会社の役員等で、その同族会社から給与の他に貸付金利子や賃借料などの支払いを受けた		<input type="checkbox"/>
	公的年金等に係る雑所得の金額から所得控除を差し引くと残額がある	公的年金等の収入金額が400万円以下で、その全部が源泉徴収対象の場合、かつ、公的年金等に係る雑所得以外の所得金額が20万円以下の場合は不要	<input type="checkbox"/>
	外国企業から受け取った退職金など、源泉徴収されていない退職金がある		<input type="checkbox"/>
	譲渡所得や山林所得などの各種所得があり、納税額がある	損益通算をできる損失は、不動産・事業・譲渡・山林所得のみ※譲渡は、一定の居住用財産以外の土地・建物等を除く雑所得(業務)で一定の人は、収支内訳書の添付が必要	<input type="checkbox"/>

②確定申告の際の注意点

区分	項目	チェック内容	☑
所得控除(主な例)	医療費控除	補てん金は、未収であっても見積もりにより計上	<input type="checkbox"/>
		差引負担額から所得金額の5%(最高10万円)を差し引く	
		医療費控除の明細書の添付が必要、領収書は5年間保管	
	寄附金	領収書・証明書等の添付が必要	<input type="checkbox"/>
	特定扶養親族・特定親族	対象者は、扶養親族のうちH15.1.2～H19.1.1生まれの人	<input type="checkbox"/>
	寡婦控除	ひとり親控除の対象者を除く、合計所得金額が500万円以下	<input type="checkbox"/>
		夫と死別の場合は扶養親族要件なし、離別の場合は扶養親族要件あり	
	ひとり親控除	合計所得金額が500万円以下、子の所得58万円以下、事実婚の状況にない	<input type="checkbox"/>
	配偶者控除・配偶者特別控除	合計所得金額が1,000万円超は適用不可	<input type="checkbox"/>
(主な例) 税額控除	配当控除	控除額：課税総所得金額が1,000万円以下は10%、1,000万円を超える部分は5%	<input type="checkbox"/>
	住宅ローン控除	合計所得金額が2,000万円超は、適用不可 子育て世帯等に対する住宅ローン控除の拡充有り	<input type="checkbox"/>
その他	源泉徴収税額	未払いの源泉所得税額も含めて記載	<input type="checkbox"/>
	予定納税額	第1期・第2期とも、未納があっても記載する	<input type="checkbox"/>
	第3期分の税額	納税の場合は、100円未満の端数を切り捨て	<input type="checkbox"/>

〈健康保険〉 被扶養者認定における 年間収入の取扱い



健康保険の「被扶養者認定」は、被保険者に扶養される家族が傷病等の際に保険給付を受けるために欠かせない制度です。また、被扶養者のうち20歳以上60歳未満の配偶者は、併せて国民年金第3号被保険者となります。

これまでは、被扶養者の収入について「過去・現在・将来の見込み」を基に年間収入を推定し、被扶養者となるか否かを判定していましたが、収入変動や雇用形態の多様化により、予見が難しいケースもありました。

近年は、いわゆる「年収の壁」により、パート・アルバイト労働者が社会保険の適用を避けるために就業調整を余儀なくされる問題も顕在化しています。

これらの課題を踏まえ、厚生労働省は令和7年10月1日付で「労働契約内容による年間収入が基準額未満である場合の被扶養者の認定における年間収入の取扱い」（保保発1001第3号・年管管発1001第3号）を发出し、労働契約段階で見込まれる収入を用いて被扶養者の認定を行うこととする新たな年間収入判定の方法を示しました。この取扱いには、認定日が令和8年4月1日以降のものについて適用され、令和8年4月1日より前に遡って認定する場合は、従来の取扱いにより判定することとなります。

一 労働契約内容による 年間収入見込み

(1) 労働契約内容による認定
被扶養者の認定を行う場合は、労働基準法第15条の規定に基づき交付される「労働条件通

知書」（以下「通知書」）等に記載された時給・労働時間・勤務日数・諸手当・賞与などを用いて年間収入を算出します。

算出結果が130万円未満（注1）であり、かつ、他の収入が見込まれず、次の①または②に該当する場合には、原則として被扶養者に該当するものとして取り扱われます。

① 認定対象者が被保険者と同じ一世帯に属している場合には、被保険者の年間収入の2分の1未満であると認められる場合（※この要件を満たさない場合であっても世帯の生計の状況を総合的に勘案し、被扶養者と認められることがあります）

② 認定対象者が被保険者と同じ一世帯に属していない場合には、被保険者からの援助に依る収入額より少ない場合

この取扱いでは、通知書等に明記されておらずあらかじめ金額を見込み難い収入（時間外労働手当など）を含めない点が特徴です。

被扶養者の認定の適否に係る確認時において、当初想定され

なかった臨時収入により、結果的に年間収入が130万円以上（注1）の場合であっても、当該臨時収入が社会通念上妥当である範囲に留まる場合には、これを理由として、被扶養者としての取扱いを変更する必要はないとされています。

注1 次の場合は、130万円ではなく、それぞれに掲げる額を用います。

- ・ 認定対象者が60歳以上または障害厚生年金の受給要件に該当する程度の障害者である場合：180万円
- ・ 認定対象者（被保険者の配偶者を除きます）が「19歳以上23歳未満である場合：150万円

(2) 認定の流れ

労働契約の内容が分かる通知書等の添付および認定対象者に「給与収入のみである」旨の申立てを求めて手続きを行うことにより、保険者（協会けんぽ等）による確認が行われ、通知書等の賃金を確認し、年間収入が130万円未満である場合には、原則として被扶養者として取り扱われます。

二 Q & A

労働契約内容による年間収入の判定に関する運用上の留意点等について、厚生労働省のQ & Aより抜粋してお伝えします。

Q 1 労働契約内容が確認できる書類がない場合、どのように年間収入を判定するのですか？

A 労働契約内容が確認できる書類がない場合は、従来どおり、勤務先から発行された収入証明書や課税（非課税）証明書等により年間収入を判定することとなります。

Q 2 労働契約に明確な規定がなく労働契約段階では時間外労働の見込みがなかったが、扶養認定時点では経常的に時間外労働が発生している場合は、どのように年間収入を判定するのですか？

A 労働契約に明確な規定がなく労働契約段階では時間外労働の見込みがなかった

のであれば、扶養認定時点では時間外労働が発生していたとしても、当年度においては一時的な収入変動とみなし、今回の取扱いにより年間収入を判定することとなります。

Q 3 認定対象者の「給与収入のみである」旨の申立てはどのように求めるのですか？

A 健康保険被扶養者（異動）届の「扶養に関する申立書」欄に認定対象者本人が記載する方法や、健康保険被扶養者（異動）届の添付書類として認定対象者本人が作成した「給与収入のみである」旨の申立書を添付させる方法等により行います。

申立方法については、各保険者（協会けんぽ・健保組合等）にご確認ください。

Q 4 給与収入以外に他の収入（年金収入や事業収入等）がある場合、年間収入はどのように判定するのですか？

A 従来どおり勤務先から発行された収入証明書や課税（非課税）証明書等により年間収入を判定することとなり

ます。

Q 5 被扶養者の認定後、被扶養者の認定の適否に係る確認において、勤務先から発行された収入証明書や課税（非課税）証明書等により、臨時収入によって結果的に年間収入が130万円以上となっていることが判明した場合は、被扶養者の認定が取り消されるのですか？

A 被扶養者の認定の適否に係る確認時において、被扶養者の認定段階で見込んでいなかった臨時収入によって結果的に年間収入が130万円以上となった場合であっても、当該臨時収入が社会通念上妥当である範囲に留まる場合には、これを理由として、被扶養者の認定を取り消す必要はないとされています。

一方で、当該臨時収入により実際の年間収入が社会通念上妥当である範囲を超えて130万円を大きく上回っており、労働契約内容の賃金を不当に低く記載していたことが判明した場合には、被扶養者に該当しないものとして取り

扱われることがあります。

また、当該臨時収入が一時的な収入変動かどうかの確認のために「年収の壁・支援強化パッケージ」における事業主証明の提出を求められることもあります。

三 事業主証明による被扶養者認定の恒久化

被扶養者の認定にあたって労働契約内容による認定の取扱いが開始されることのほか、従来は「当面の対応」として行われていた「年収の壁・支援強化パッケージ」に基づく、「事業主の証明による被扶養者認定の円滑化」（注2）の恒久化も行われています。

注2 「事業主の証明による被扶養者認定の円滑化」とは、令和5年10月より開始されたもので、パート・アルバイトで働く方が、繁忙期に労働時間を延ばすなどにより、収入が一時的に上ったとしても、事業主がその旨を証明することで、引き続き被扶養者となることが可能となる仕組みをいいます。

シグナリング

入社を希望する会社に対して、働き手は「能力の高い自分を採用すれば得ですよ」と訴えたいと考えます。しかし、多くの場合、自分の能力や価値を相手に正確に伝えるには苦勞します。そこで、「自分の行動を通して相手に情報を伝えようと工夫する」ことになります。これがシグナリングです。

動物の世界にも、シグナリングの例があります。

- ・ チーターは弱っているガゼルを倒すことはできるが、元気なガゼルでは難しい
- ・ 天敵のチーターを発見したガゼルは「自分は元気な個体であって、弱ってはいない」と伝えたい
では、どうするか？
- ・ ガゼルはすぐに逃げるのではなく、45cm位の高さにジャンプする（弱っているガゼルにはできない）
- ・ これを見てチーターはあきらめる

さて、保証制度に応用すると――

- ・ 売り手は、自分の商品が高品質（タイプA）であって低品質（タイプB）ではないことを買い手に示したい
- ・ タイプAの売り手は、保証制度を導入しても費用に見合う利益が得られる
- ・ 一方、タイプBの売り手は、保証制度を導入すると利益が出ず、実施しにくい
- ・ つまり、保証制度の導入がタイプAであることの証拠となる

この具体例に、中古車販売のケースを考えてみましょう。低品質の中古車に、例えば5年間の保証をすると、修理費などで元は取れませんが、高品質の中古車であれば保証を付けても費用を回収できます。つまり、買い手から見れば保証付きの中古車販売業者は高品質の商品を販売していると判断できます。

社会には様々なシグナリングがあります。一見無駄と思われるような行動でも、それをシグナリングとして解釈すると、その機能であると理解できることがあります。

無用の用

ノーベル化学賞受賞者・北川進氏は「無用の用」を座右の銘にしてきたそうです。その意味は、一見役に立たないものが実は役に立つということです。自動車のハンドルの遊び、ベアリングのボールとボールの間等が無用の用に当たります。会社経営においても、社長が社内を時々ぶらつき、社員との何気ない会話から良いヒントが

出てくる場合があります。取引先について知りたい情報がある場合、部下を呼んで報告させるより、社長がぶらつきで雑談交じりに「そういえば、〇〇社、最近うちの会社に来ていないのか」と話しかける方がよほど生きた情報が入ります。金融機関との接し方も同様です。「こちらの方面に来たので顔を出しました」、社長ばかりではなく融資担当者の双方にメリットがあると考えられます。

即断即決

「社長は即断即決でなければいけない」と言われています。人の採用についても直感で直ぐに決める。新規の取引についても社員の意見を無視して「ダメ出し」をして決めていることがしばしばあります。

社長が自分で何でも決めたがるのは、一因として性悪説に立って物事を判断しているからではないかと考えられます。中小企業の従業員に対して「頻繁に指示していないとミスが多い」、「見ていないと直ぐサボりたがる」等。

このような性悪説を持つ背景には、従業員を信用しすぎて失敗した“人の好い社長が何人もいる”という思い込みがあるのかもしれませんが。さらに、スピード感を欠くことで自社が競争に乗り遅れることを恐れる意識も重なっている可能性があります。

即断即決が最善とは限らない場面もあります。ときには、考える時間を確保し、自信をもって落ち着いた行動をとることが良い結果につながることもあるでしょう。