

第一経理 ニュース

Daiichi Keiri
NETWORK

<http://www.daiichi-keiri.co.jp>

2019
No.718

2

■ 4つの「経営理念」

- ① 私たちは納税者の権利を守り中小企業と国民を大事にする税制をめざします。
- ② 私たちは中小企業のよい会社づくりを通してお客様の満足を追求します。
- ③ 私たちは身近でかけがえのないコンサルタントをめざします。
- ④ 私たちはお互いに成長し、豊かさを創造する職場づくりをめざします。

PICK UP 会社訪問インタビュー

アイデアマン井上洋一社長

井上洋一 氏 (有限会社 井上建装 代表取締役)

- 30条の言い分 1
- 特集 2
- 確定申告 4
- 税制改正大綱を斬る 5
- 第一コンサルティング 6
- 景況分析 7
- DDKコーナー 8
- 一一会コーナー 8



あら かと 薫 苞 の やさしき 光

かん 寒 牡丹 (作:加藤素美)

季語…寒牡丹 場所…上野

三〇条の言い分

「ポイント還元は一体どうやってやるんだい？」と現金商売の飲食店マスターに質問されても答えようがありません。キャッシュレス決済した際に中小小売店の買い物客に購入額の2~5%分のポイントを国の負担で還元するというのですが、電子マネーやクレジットカード、QRコードをどれだけの人が使いこなせるのか。中小小売店是对応できるのだろうかとの疑問がわいてくるばかりです。平成最後の予算案は101兆円を超え、消費税増税対策として、ポイント還元やプレミアム商品券、こちらは2万円です。

(差額5千円を国が負担)の買い物ができるという。予算は2,798億円を計上しました。

「何のための増税なのか分からない」というチェーンストア協会会長の発言にはみんな賛成、いいねのはず。ここにきて、2004年から始まった毎月勤労統計の不正が発覚。予算案も修正され、この統計不正で実質賃金の上り幅が少なくなることが予想されること。実質賃金の伸び率も消費税増税の判断材料になっていたと考えると消費税増税は、やっぱり中止しかない。(紫)



アイデアマン 井上洋一社長



▶ 幼少期からの独立志向

事業内容は、工場等の塗床工事と社会福祉施設、病院、スポーツ施設のゴムチップ舗装工事の二つを柱にやっており、特にゴムチップ舗装工事に力を入れています。

自分の中で小学校、中学校から事業を立ち上げたいという気持ちがずっとありました。そのような中で、当時読んでいた本に、技術職、特に美容師、理容師、建築職人は独立しやすいと書いてあり、そういう業界がいいかなと考えていました。

高校のときに現在の事業に繋がるバイトをしました。建設業は色々やったのですが、一番業界的に先行きが明るく、同業他社も少ないニッチな事業であると思い、このゴムチップ舗装工事はいけると考えました。この業界で修行して、10年経ったら独立し、この間に「ここまでやればお客さんが来てくれる」という自信と実績を積んでいきたいと思いました。実際にこの10年間で信頼関係をお客様と結べたおかげで、独立後も声をかけていただくことができました。

▶ 仕事に対する姿勢

—お客様のご要望に耳を傾け、それに応える確かな技術力—

井上建装は他社ができないような絵柄を組み入れた施工や、難しいことを他社に先駆けてやっています。例えば保育園からの依頼で、園のマークやイメージキャラクターを舗装に組み入れました。その他、児童が喜ぶ線路やけんけんの輪を作りました。

ゴムチップでの絵柄の作成には熟練職人の技術が必要です。井上建装には細かな作業を得意とする職人が揃っており、お客様のご要望にお応えできるだ

けの確かな技術力があります。また、この工事では、園長先生と打ち合わせを繰り返し、お昼寝時間には工事をしないとといったことも工程に組み入れたことで大変喜んでいただき、思い出深い工事となりました。

ゴムチップ舗装は、色彩豊かで、また児童が転倒しても柔らかいため、怪我をしにくいといったメリットがあります。もっと幼稚園や保育園にゴムチップ舗装が広がればと考えています。

▶ アイデア その1 『イノアース』商標権の取得

『INNO EARTH (イノアース Innovation of the Earth)』として、高弾性ゴムチップ舗装についての商標権を取得しました。ゴムチップ舗装は色々なメーカーがそれぞれの商品名で出しています。メーカーから購入して井上建装の商品として出すときに、商標が無いとメーカーの名前しか出てきません。それよりも「井上建装の商品です。」と商品名を付けて売ったほうが施主さんに対してもPRしやすいと思いました。

また、取引先が公共工事の図面に『イノアース』と載せていただき、その図面を見て他から引き合いの電話もありました。登録商標マークである®が付いていると見栄えが良く信頼感が違います。商標登録にはそれほど費用は掛かりませんので、費用対効果という点でも商標権を取得してよかったと思っています。

▶ アイデア その2 ドローンの導入とホームページの利用

施工が終わった後、上から施工現場全体を撮影するためにドローンを利用しています。ドローンで撮影した写真は、施工完了後お客様にお渡ししていて大変好評です。陸上競技場や、高校のグラウンドな



ど大規模な工事もやっていますので、そのような工事は全体を上から見るのと横から見るとは、全然印象が違います。

また、この写真はお客様の許可をいただいた上で、弊社ホームページへ掲載しています。大きな現場の写真は、新規のお客様の信頼感にもつながっていると思います。また、ホームページにはドローンからの上空撮影のほかにも、工程ごとにうちの職人も入れた写真を掲載することで、より信頼度が増すようにと考えて作っています。その甲斐もあり、ホームページからご依頼いただけるお客様も徐々に増えています。

アイデア その3 若手の技術育成

専門職であるゴムチップの舗装技術は、通常では現場で10年くらい経験しないと、一人前になれません。しかし、井上建装の従業員には、3年間で現場で5年～10年やっている人と変わらない技術を習得させています。左官職人の使うコテをうまく使い、これでいかに材料を上手に塗れるか、舗装業界の技術者としては、そこが第一です。この技術向上には練習が一番です。しかし、一発勝負の現場で、これを塗ってみると練習させるわけにはいきません。

そこで、井上建装では実際の原料によく似た質感

の固まらない練習材を開発して、これを用いて閑散期に倉庫内でひたすら練習しています。材料をならして仕上げるといった工程をひたすら繰り返す。これにより、よそであれば5年かかる技術習得が2年で習得できます。実際に、ロゴなどの細かなデザインを必要とする塗りを3年目の職人に任せていますが、完璧に仕上げられます。

業界と井上建装の未来について

この業界は今と変わらない需要を保っていけると考えています。理由としては、学校、社会福祉施設、公共施設など、対象となる施設は様々あり、更新時期も定期的にあるからです。そういった意味で今後も成長し続ける業界であると思っています。

弊社の将来像として、いずれは公共事業にも参入し直接入札できる立場になりたいです。また、体育施設を運営する側にも興味があります。「お客様に心から満足していただける床づくり。」をモットーに、一件一件丁寧な仕事を心がけ、事業規模拡大を目指していきます。

(佐藤 裕太)



ゴムチップ舗装

ゴムチップ舗装とは、弾力性に優れたゴムチップを利用した床舗装です。クッション性に優れており、衝撃を吸収するため、転倒してもケガをしにくいことから、スポーツ施設や保育園、幼稚園、病院などの床舗装として利用されています。また、透水性に優れており、雨でも滑りにくく、水溜り等ができません。そのため、時間を置かずに運動ができます。その他、色数が豊富なため細かいデザインが可能で、ゴムチップ自体に色がついているため、摩耗による色の変化が起こらないという特徴があります。建物の屋上などにも舗装可能です。

【所在地】

〒350-1312 埼玉県狭山市堀兼 2368-16
Tel: 04-2959-6640 Fax: 04-2959-6641

税務 STATION

平成30年度 確定申告のポイント

今年も確定申告シーズンが近付いて参りました。平成30年から適用となる変更点や、確定申告が必要な方についてご紹介いたします。

所得税

◆変更点

配偶者控除・配偶者特別控除の金額の変更

平成30年より配偶者控除・配偶者特別控除の金額が変更になっています。

(第一経理ニュースH30年11月号をご参照ください)

◆申告が必要な方

①個人事業主の方

(青色申告で65万円控除を受ける方は必ず期限内に申告)

②給与所得者で以下に該当する方

- ・給与収入が年間2,000万円を超える方
- ・2か所以上の会社から給与の支給を受けている方
- ・給与所得・退職所得以外の所得の合計額が20万円を超える方(満期の保険・株の配当等)

③年金所得者で以下に該当する方

- ・公的年金等の収入額が年間の400万円超の方

- ・年金以外の所得の合計額が20万円超の方
- ※年金を受給しながら役員報酬(給与)の支給を受けている場合などは申告が必要です。

④その他

同族会社の役員や親族が、当該会社から家賃収入や不動産の賃借料、利息の受取がある場合など

◆申告が出来る方(還付申告等)

①年末調整の際に各種控除の漏れがあった方

(扶養控除・配偶者控除・寡婦控除・生命保険料控除等)

②年末調整を受けた給与所得者で以下の控除の適用を受ける方

- ・医療費控除を受ける方
- ・新たに住宅を取得して住宅ローン控除を受ける方(購入一年目は確定申告が必要)
- ・寄付金控除を受ける方

贈与税

◆申告が必要な方

- ・年間110万円を超える贈与を受けた方
- ・相続時精算課税を選択する方
- ・住宅取得資金の贈与の特例を受ける方
- ・非上場株式の贈与の特例を受ける方

その他

◆「ふるさと納税ワンストップ特例」の申請書を提出された方

ふるさと納税ワンストップ特例の適用に関する申請書を提出された方が確定申告を行う場合には、ワンストップ特例の適用を受けることが出来ません。

確定申告を行う際に、全てのふるさと納税の金額を寄付金控除額の計算に含める必要がありますのでご注意ください。

申告・納付期限

税目	受付期間	納付期限	振替納税
所得税・復興特別所得税	2月18日(月) ～3月15日(金)	3月15日(金)	4月22日(月)
所得税(還付申告)	5年分提出可能	-	-
贈与税	2月1日(金) ～3月15日(金)	3月15日(金)	-
消費税	～2019年4月1日(月)	4月1日(月)	4月24日(水)

上記以外にも動産や不動産、有価証券の譲渡があった方や配当所得のあった方、臨時収入があった方、自然災害等で住宅、家財に損害を受けた方は、確定申告が必要となる場合もありますので、各担当者にご確認ください。

平成31年(2019年)

税制改正大綱を斬る

税理士 長谷川元彦

年末に税制改正大綱が発表されました。消費税対策ばかりが強調されています。ポイント還元に至っては、まだ制度設計が十分できていないようです。消費税増税と言っておきながら、そのための対策にそれ以上の税金を使う？異常な事態と言わざるを得ません。特徴と問題点を指摘します。

税法を含め日本の法律は、元号で期日が書かれています。今年の4月1日に新元号が公表されると、法律はすべて書き換えられます。期日に縛られることの多い税法では混乱が生じないか心配なところです。

消費税引上げ対策

まず何といても、10月の消費税引上げ時の景気対策が大きな割合を占めていることです。

- ・住宅ローン控除を引上げ後2年間に取得した住宅は、控除期間10年から13年に3年間延長をする。
- ・自動車にかかわる税制を整理する。自動車取得税、自動車税、自動車重量税などの税率を調整し、消費税増税を緩和する制度を導入するとしています。ただ、複雑すぎて単純な比較計算は難しいようです。

資産税

事業承継対策・教育資金、結婚子育て資金の一括贈与非課税の見直し延長

昨年法人の事業承継税制が成立しました。今回は、個人事業者も同じように、10年間の時限立法で相続税、贈与税の納税の猶予を導入するとしています。セミナーなどで活用の宣伝がされています。実際には、ハードルがかなり高く使いづらいものだと実務家は見ています。

また、時限立法だった教育資金の贈与の非課税等についてですが、受贈者(受け取る人)に所得制限を設けるなどの改正を行い、2年間延長することになっています。

ふるさと納税の制限

豪華さを競うようになっていた、ふるさと納税の返礼品に制限が付くようです。適切な範囲の返

礼品でないと、所得税・住民税でのふるさと納税の寄付金控除ができなくなるということです。

気になる項目

報道ではほとんど触れていませんが、今後影響が出てくるものとして、いくつか気になる項目があります。

- ・所得控除の見直し…今回の中では、配偶者お互いの配偶者控除の廃止が含まれています。さらに人的控除の見直しが検討課題になっています。
- ・お尋ねに罰則がつく…納税環境の整備の中に、年間支払額が1千万円を超える事業者に対する支払の報告を罰則付きで義務化しようとしています。

ポイント還元について

消費税引上げ時の景気の落ち込みがないように、なんでもやるという安倍政権が11月に思いつきのように出した政策です。クレジットカードやスイカのようなプリペイドカードを使って中小事業者の店頭で商品サービスを受けた場合、5%のポイントをそのカード利用者につけるといふものだということが明らかになりつつあります。2年間で4千億円の予算ということですが、3割がシステム開発費。10か月間の期間限定、カード使用の手数料は小売事業者負担です。カード対応していない中小商店はさらに取り残されることとなります。消費税の複数税率だけでも混乱が予想されるのに、さらに問題を深刻にする制度です。

社労士法人第一コンサルティングの業務内容

平成30年10月1日より第一経理グループの新たな法人として社労士法人第一コンサルティングを設立しました。

この場をお借りして社名と業務内容についてご紹介したいと思います。



コンサルティングという言葉 名称に入れた想い

働き方改革関連法案の法改正への対応や人手不足に伴う効果的な採用活動や既存社員の定着、そのためには働く環境の改善が、今後中小企業の経営者の皆様にとって大きな課題になります。そのような課題の解決に「コンサルティング」を通じて、より一層お客様に寄り添いたいという想いから「第一コンサルティング」という名称にいたしました。

「人を活かすことは、会社を生かすこと」-----
企業にとって、人は財産です。

そのサポートを、社労士法人第一コンサルティングにお任せください。

セミナー

働き方改革セミナー

昨年12月5日、IKE・Bizとしま産業振興プラザにて、社労士法人第一コンサルティング設立記念セミナーとして「働き方改革セミナー」を開催しました。セミナーは、「働き方改革法の概要」と「勤怠管理システムの紹介」の二部構成で、弊社社労士の阿部と是永が講師をさせていただきました。当日は27名ものお客様にお越しいただきました。心よりお礼申し上げます。

第一部の「働き方改革法の概要」では、働き方改革が求められる背景、年次有給休暇の付与義務、時間外労働の上限規制、同一労働同一賃金を中心に改正内容とあわせて会社として着手すべき対策や注意点などをわかり易く解説しました。有給付与義務については、10日以上付与される労働者が対象なので正社員のみと思われがちですが、勤続年数の長くなるパートも10日以上付与される場合には対象になります。また、時間外の上限規制については、時間外労働でき

る上限が法律で決まってしまったため、労働者に上限時間を守らせるための体制作りが重要になります。そして、同一労働同一賃金については、待遇差がある場合には、企業の説明義務が強化されています。

一方、「勤怠管理システムの紹介」では、時間外労働の上限規制や安全衛生法の改正によって労働者一人ひとりの労働時間を把握する必要にせまられてきています。勤怠管理等に時間をかけずに、労働時間を自動集計したり、勤怠情報を給与ソフトに取り込むことができるなどの特徴を持つクラウドの勤怠管理システム「タッチオンタイム」について説明しました。今回参加された方々からは、「働き方改革の内容が具体的に理解できました」、「会社の現状を把握して対応を検討したい」、「勤怠システムに興味を持ちました」「時間が短かった」など、たくさんのご感想をいただくことができました。



どんなことをしている？

①コンサルティング業務

現在、社労士は4名在籍しておりそれぞれ得意分野をもって活動しています。お客様の幅広く、様々な労務相談にこたえるために、日々研鑽を積み、情報提供をしております。

一例を挙げると

- ・人材不足に関する相談業務
- ・次世代育成、管理職研修業務
- ・高齢社員の活用相談業務
- ・就業規則、社内ルールの構築業務
- ・人事制度（賃金体系・評価制度）の構築業務
- ・採用から定着までのスキーム構築アドバイス業務
- ・従業員対応（労使トラブルの対応相談、人材定着コンサルティング）
- ・働き方改革コンサルティング
- ・年金相談業務
- ・職業紹介・派遣許可手続業務

②手続き業務

社員の入社・退社手続きはもちろんのこと、氏名変更・住所変更など社会保険・労働保険の全ての手続き業務を受託しております。また、手続きの申請には電子申請を利用しています。電子申請をすることにより、郵送申請や役所持参申請と比べて、スピーディーに手続きを完結できます。お客様の煩雑な手続業務をアウトソースしていただくことで、自社で担当社員を置くことをせず、本業に専念していただけます。

「人に関するあらゆるお悩み」にお応えしてまいりますので、お気軽にご相談ください。

次月号より労務相談事例を連載記事にてご紹介していきます！



今月の
[9月決算法人]

業種別景況分析

伸び率			業種区分	件数	黒字件数割合	
売上高	人件費	銀行借入金残高			当期	前期
-7%	-4%	15%	製造業	14件	79%	86%
9%	9%	-0.4%	建設業	58件	71%	64%
-8%	-3%	-7%	不動産業	13件	69%	77%
-8%	-2%	1%	卸売・小売業	16件	56%	69%
3%	-9%	-9%	飲食業	7件	86%	86%
0.9%	2%	-11%	医療・福祉業	15件	53%	60%
6%	4%	10%	サービス業&その他業種	33件	67%	70%
3%	3%	2%	全業種合計	156件	68%	69%

今月のコメント

- ◆ 製造業は銀行借入金が+15%となりましたが、大型の設備投資があり、比率が高くなりました。
- ◆ 建設業は売上高、人件費共に+9%の増加となりました。銀行借入金残高は合計値ではほぼ横ばいですが、人的投資、設備投資の資金需要により増加した企業が一定数ありました。
- ◆ サービス業&その他業種でも不動産投資や新店舗開設資金のため、銀行借入金残高が+10%と増加しました。

【算出方法】

- ・前期データを100とし、伸び率を算出しています。
- ・売上高と人件費は1社ごとの各伸び率を算出し、サンプル数で平均しています。実態をより正確に反映させるため、イレギュラーな事象によって異常値が出た数値及びサンプルは集計から除外しています。
- ・銀行借入金残高の伸び率は業種ごとに全社分の合計値を算出し、そこから伸び率を算出する方法へ変更しました。
- ・対象となるサンプルは前期・当期両方の数値があるもののみを採用しています。
- ・製造業、建設業、不動産業、卸売・小売業、飲食業、医療・福祉業以外の業種はサービス業&その他業種に集約しています。

▶ 次号は10月決算法人の分析です

INFORMATION

DDK DDKコーナー

▶異業種交流会「M&Aで市場を生み出す勇氣ある挑戦」

- ・日 時 3月6日(水) 14時半～17時
- ・参加費 1,000円

ダストコントロール業の日本エンドレス株式会社さんの本社工場を見学し、成毛義光社長のお話を聞きます。

終了後、懇親会(意見交換会)を予定しております。

▶DDK ETCカードのご案内

高速道路利用にあたって、UCカードと提携した法人専用ETCカード(高速利用限定)をお薦めします。①カードごとの月高速利用額に対し割引、②車両名義を問わない、等の

メリットがあります。

▶労働保険事務組合のご利用を

事業主に代わり様々な事務(従業員の入社・退社の手続き、労働保険料の計算・申告・納付)をお引き受けします。事務組合を利用すると①社長も労災保険に加入できる(特別加入制度)、②保険料を3回に分けて納めることができるなどのメリットがあります。

▶経営セーフティ共済ご加入を

経営セーフティ共済とは、取引先に不測の事態が生じた際に、掛金総額の10倍の範囲内で、無担保・無保証人・無利子の貸付が受けられる制度です。掛金は、税法上損金(法人)または必要経費(個人事業)に算入できます。

●お申込み・問い合わせは ☎03(3980)8298

一・一 会 コー ナー

春季ゴルフ大会のご案内

今年度一回目の一・一會ゴルフコンペを下記の要綱で開催いたします。

お誘い合わせのうえ、皆様多数のご参加をお待ちしております。

- 日 時：4月18日(木)
- コース：プレステージカントリークラブ
(東北自動車道 栃木IC下車5分)
- 定 員：8組(32名)限定
- 参加費：5,000円
- 受付時間：8時10分
- スタート：9時8分
- プレー代：15,700円程度(キャディーフィー・昼食込)

お申し込みはお電話にて受付いたします。

☎03(3980)9211 (山崎・村松)

一・一會年会費(納入のお願い)

本年度(2018年10月～2019年9月)の一・一會年会費納入のお知らせを昨年12月に郵送させて頂きました。

一・一會年会費は、定例一・一會のご案内の発送など事務連絡費として年間3,000円の納入をお願いしております。

同封の振込票またはご案内文に記載されております銀行口座にてご納入くださいます様お願い申し上げます。なお、銀行名を「きらぼし銀行」と変更していただくようお願い

申し上げます。

既に、納入いただいております皆様には、この場をお借りして御礼申し上げます。

駅頭署名行動のご案内

「増税中止こそ国民の声」をスローガンに今年も駅頭署名行動を行います。

消費税増税反対の声を経営者、労働者を問わず国民全体が上げていかなければなりません。趣旨に賛同いただける方は時間の許す限りご参加ください。

一人でも多くの一・一會会員のみなさまのご参加をお待ちしています。

- 日 時：3月29日(金) 午後5時～午後6時
- 場 所：JR池袋駅中央東口(池袋東口交差点前)
- 集合場所：第一經理池袋本社または現地

退職のご挨拶

永年に亘り弊社の役員を務めておりました、

馬場 正善 元取締役

は1月末日にて退職となりました。在職中の格別のご懇情に厚く御礼申し上げ、誌面をもちましてのご挨拶とさせていただきます。

第一經理グループ 代表 齋藤 正広

放言三昧

数学界で話題となった例題としてモンティ・ホール問題があります。これはアメリカのテレビ番組の以下のようなルールで生まれました。

回答者は3つの扉のうち1つを選びます。扉のうち2つははずれ、1つは当たりでそこにある賞品が獲得できます。回答者の選択後に進行役が残りの扉のうちはずれを開けて回答者に見せます。ここで回答者は選択した扉を残りの扉に変更してもよいと伝えられますが、この場合変更したほうがよいでしょうか。

これについてある作家は雑誌に変更すると当たる確率は上がるから変更すべきと載せました。しかし、その記事を見た数学者を含む多くの読者から変更の前後で当たる確率は変わらないと反論が寄せられました。

この問題は最終的に、確率が上がるため変更すべきとなりました。プログラミングによる試行からも同様の結果が出ています。問題のルールとして進行役が必ずはずれの扉を開ける、また回答者はそれを確実に見るという条件が数学者等の盲点となっていたようです。

多くの人が直感で導く答えが、実は誤っている可能性があるという興味深い例題となりました。(熱)