

第一経理 ニュース

Daiichi Keiri
NETWORK

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

2019
No.719

3

■ 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

55年目の新たなチャレンジ ～経営計画発表会と2つの取り組み～ 大澤 正拓 氏 (株式会社大沢電装 代表取締役)

- 30条の言い分 1
- 特集 2
- 第一コンサルティング 4
- ただいま努力中 5
- スクランプル 6
- 青経塾 7
- 景況分析 7
- DDKコーナー 8
- 一・一會コーナー 8



は ぼ た ん
陽の及ぶ 葉牡丹の渦 ゆるみをり (作:加藤素美)

季語…葉牡丹 場所…昭島フォレスト

三〇条の言い分

2カ月連続で消費税増税対策のポイント還元を取り上げることをお許し願いたい。

経済政策として予算審議の中で議論が行われている。情報を整理すると、10月の消費税引上げから9カ月間、中小商店での商品やサービスの支払いにクレジットカードなどを使うと、その利用者に2%か5%のポイントが付くという。対象にならないものに、住宅・自動車・医療費・授業料・商品券などが挙げられている。すでに、増税対策で減税を行うもの、消費税非課税のもの、さらには換金性が高く悪用される

おそれがある？が理由らしい。クレジット等のカードを取扱う事業者は、消費税の負担とは別にカード会社に手数料を支払う。PayPayは3.24%だという。

消費税の問題である逆進性対策や低所得者対策ではないらしい。こんなケースを想定してみた。高額所得者で、カード限度額300万円の人が9カ月間で2700万円買い物をする、ポイント135万円が手に入る。この財源は税金であり国民全体で負担をする。なんのための制度なのだろうか。

(元)

55年目の新たなチャレンジ ～経営計画発表会と2つの取り組み～

練馬区で機械式駐車場のメンテナンスと改修工事を行う株式会社大沢電装。メンテナンスは24時間・365日体制で行っています。改修工事は、駐車場に関わることを全般をしています。今年創業55周年を迎える大沢電装。今回は、代表取締役就任から現在に至るまでの道のり、そして現在取り組んでいることについてお聞きしました。

先代から突然の社長指名

私は学校を卒業した後はしばらく電気工事屋に勤めていたのですが、母親の病気を機に父親から戻って来いと言われ、大沢電装に入社しました。それから1、2年くらいして、父親が60歳でもう引退したいと言い出し、私はその頃はまだ24歳だったのですが、「お前が社長をやれ！」って急に言われました。急に言われても何がなんだかよく分からなかったです(笑)。

全てが手探りなので、まずは現場に出て、仕事をもらって、人脈を作って、という流れをひたすら繰り返しました。どんな仕事でも請けて、社員が行けなくても私1人で行ったりしました。人脈を作るには仕事で作るのが一番簡単だったんです。

当時会社は先輩ばかりだったので、大変でした。折り合いがつかず、会社を去って行く人も多かったです。そういった人間関係も最初は苦労しましたが、青経塾(p.7にて活動内容を紹介しています)で色々な方々に鍛えられました。ちょうどその頃は齋藤代表が担当責任者だったかと思います。色々教えて貰い、同年代の方も多かったので、あの頃の心の支えになっていました。

メンテナンスと改修工事の二本柱

先代から引き継いだときは、当社はメンテナンス

しかやっていませんでした。ですが、当時の社員で今も残ってくれているメンバーから「改修工事もやりたい！」という声が始まり、だったらやってみようということで改修工事の部門を立ち上げました。

そして、徐々に力をつけて周りからも認められるようになりました。15年くらいかかりましたが、社内でのもう1つの主軸部門となり、メンテナンス部門と改修工事部門の2本柱となりました。

メンテナンスと、メンテナンス目線での改修工事ができるようになり、うまくこの2つが噛み合い、お客様からも重宝されるようになりました。この頃から有り難いことにリピーターが増えていきましたね。

働きやすい環境づくりに取り組み中！

働きやすい環境づくりの一貫としてビジョンの共有を掲げています。事業がある程度軌道に乗って人も入れ替わって、この後会社はどこを目指していくのかというところが見えにくくなっていたのかもしれない。以前はノルマとか数字というのはあまり共有したくなかったのですが、実際に従業員にヒアリングをしたら、「会社の目標はどこなんだ。どこまでやりたいんだ。」という声が上がってきたんです。

そこで会社の方向性を従業員と話し合おうと思ひまして、昨年10月末に全従業員を集めて経営



計画発表会を行いました。会社の数字を公表し、自分達の働きがどれくらいの数字になって表れているか説明しました。そして、その数字をもとに今後会社としてどういう方向性で進んでいくのが良いか、皆から意見を出してもらいました。

「委員会」と「毎月表彰」

上記の経営計画発表での話し合いを一過性で終わらせないために、3つの委員会（メンテナンスの技術・工事の技術・コミュニケーションの技術）を立ち上げました。それぞれに責任者を置いて従業員主導で進める勉強会です。先日、1つの委員会主催の勉強会がありました。メンテナンスに必要な電気関係の知識や仕組みの研究について、パワーポイントで資料を作ってくれて、上手に開催してくれました。責任者に任命された従業員の意外な得意分野も発見できましたし、何より本人が主体的にやってくれていることが嬉しいですね。

もう1つ、毎月表彰というものを行っています。1月に1人、なんでもいいので表彰しホームページに掲載するのです。例えば「安全賞」とかですね。これがモチベーションアップに繋がるかは分かりませんが、コミュニケーションのきっかけになってくれればと思っています。

機械式駐車場とは

機械式駐車場とは、車の出し入れを機械が行う駐車場をいいます。パレットと呼ばれる車室を昇降機によって上下左右と動かし入出庫させます。空間を立体的に使うことで限られたスペースに多くの車を駐車できるため、都心のマンションなどに設置されています。

これまでを振り返って —そしてこれからを見据えて—

事業の引継ぎは早めにしたほうがいいですよ、とみんなに言っています。後継者のパワーがあるうちに、一番儲かっている時期に引継ぎをするのが良いと思います。私も先代から引き継いだときは20代半ばでしたが、そのおかげで新しい世代との関係性の基盤ができましたし、新しい工事部門の立ち上げにも注力できました。

先代も会長としては今もいますが、経営を教えてもらったということはありません。ただ、口を出されるということもなく、まずいときだけ相談に乗ってもらっています。そういう関係が良かったと思います。

そしてやはり今後の展望は、より従業員満足度を上げていくような会社になることです。やりがいや面白いという気持ちを感じないと従業員のモチベーションに繋がらないですよ。先述の委員会もそうですが、これらの取り組みを続けて働きやすい環境を維持し、従業員の満足度を上げていきたいです。

(岩岡俊介)



【所在地】

〒176-0002 東京都練馬区桜台 1-22-5
TEL : 03-3992-6586

労務相談事例 ～試用期間中だからすぐ解雇できる？～



社長

人手不足で募集をかけてもなかなか人が雇えなくて…とりあえず応募のあった A さん、やる気もありそうだし採用し、働いてもらうことにしたんです。実際働いてもらって 1 カ月が過ぎ、A さんは、遅刻や欠勤が多いし、仕事の覚えも悪いので、辞めてもらいたいと思っているんだけど。うちでは 3 カ月の試用期間を設けているから、すぐに辞めてもらっても問題ないよね？

社長、試用期間中といえども、雇入日から 14 日を超えて働いている場合には、解雇予告制度（※労働基準法 20 条）が適用されます。ですから会社は A さんに解雇予告を行うか、解雇予告手当を支払う義務があります。

※労働基準法 20 条
会社が従業員を解雇しようとする場合、下記①もしくは②のいずれかを行うべきことが義務づけられています。
①少なくとも 30 日以上前に解雇の予告をすること
②平均賃金の 30 日分以上の解雇予告手当を支払うこと



社労士



社長

わかった、30 日前に言って解雇すればいいんだね？

手続き上はそうですが、実際、試用期間中の従業員を解雇しようとする場合も、通常の従業員を解雇する場合とほぼ同じように、注意が必要です。

労働契約法 16 条に「解雇は客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当であると認められない場合は、その権利を濫用したものとして無効とする」と定められており、このハードルは裁判例をみても、そう簡単なものではありませんよ。



社労士



社長

具体的にはどうすればいいのかな？

重要なことはまず、従業員本人に課題や問題点があることを自覚させることです。勤務態度や実際の働きぶりに問題があると感じたら、本人に注意指導、教育し、改善が見られるかを観察し、その都度記録にとっておきます。あとで紛争になった場合、この記録が役に立ちます。

改善が見られず、どうしても辞めてもらいたいと思った場合でも、できれば「解雇」ではなく、本人と話し合いのうえで「合意退職」の形をとったほうが、後々トラブルとなるリスクは少なくなります。



社労士

人手不足で、とにかく人が欲しいという気持ちはよくわかりますが、会社には採用した側の責任も生じますし、一度採用してしまうと試用期間中といえども簡単には解雇できません。選考は慎重に行っていきましょう！



社長

そっかあ～、A さんについては面談の機会を設けてみることにするよ、あと今後の採用は慎重に行うことにするよ。

第一コンサルティング
ホームページ





父の想いを自分の手法で承継

株式会社 タムラ塗装

代表取締役 田村 正人 氏



足立区で平成29年12月に設立した株式会社タムラ塗装は主に住宅やテナントビルの外壁塗装、防水工事を行っています。代表取締役の田村正人様は、当時25歳の若さで会社を立ち上げました。今回はそんな田村様にお話を伺いました。

父の手伝いから独立

最初は30年以上営業していた父の塗装業の手伝いをしていました。そのような中で、自分で新しい要素を入れて経営をしてみたいと思い会社を立ち上げました。

会社を設立して私自身は営業に回ったのですが、最初は非常に苦労しました。そもそも現場しか知らなかったのも、営業の要領がわからなかったのです。作業着にビジネスバッグという格好からいろいろと模索し、何とかお仕事をいただくことができました。

今思うとお客様のご希望を正確に読み取ること、どんなことも面倒に思わず率先してやるのが重要だったのです。特に後者は重要でした。私はどんなに距離があっても、打合せの際は直接会ってお話するようにしています。これが安心につながっているのではないかと思います。

わが社の強み

私たちは仮設足場から、外壁塗装工事、防水工事、シーリングと塗装工事に関するすべての工程を自社の職人で行います。これにより中間マージンが省けるのでコストカットができます。また、この職人は父の時代から長い間一緒に仕事をしてきた人たちなので、経験や技術を知り尽くしています。彼らは向上心も強く、たとえ見えないところでも丁寧に仕上げます。その仕上げには自信がありますので、10年間の塗膜保証の他、完了報告書の発行、完成現場のアルバム作成などのサービスを行っています。

他には、お見積りの段階において、自社で施工した物件を実際に見て仕上がりを確かめていただく見学会ツアーや、タブレットで専用ソフトを使用し、物件の外壁の色だけを何パターンにも変化させて完

成をイメージしていただく、カラーシミュレーションというサービスも行っております。これらはお客様に好評で、施工後も高い満足度をいただいております。

地元で信頼される塗装屋を目指して

これからはお客様により満足していただけるよう、サービスの質を上げていきたいと思っております。具体的には父のような完璧な工事を目指しています。

また、わが社の平均年齢は30代ですが、社員が若い人たちでも安心、信頼してもらえる会社にしたいです。1件1件丁寧に仕事をして、たとえどんな企業や技術が参入してきても地元の方にはタムラ塗装さんをお願いしたいといわれるような会社になりたいと思っております。

(岡田有司)



施主と完成した現場の前で談笑

株式会社 タムラ塗装

住所: 〒123-0864 東京都足立区鹿浜4-8-4

TEL: 0120-554-274

ホームページ: <https://www.tamura-toso.co.jp>

ス・ク・ラ・ン・ブ・ル

新セットセンター完成、稼働が 始まり品質向上に努めます よつ葉生活協同組合

栃木県小山市に本部を置く、よつ葉生活協同組合は「子供たちに、安全でおいしい牛乳を飲ませてあげたい」というお母さんたちの声から始まり、今年の秋で37周年を迎えます。ここ数年、手狭になっていたセットセンターと老朽化した冷凍冷蔵設備の改修が大きな課題となっていました。が、去年の10月にドライセットセンター及び事務所、12月に冷凍冷蔵セットセンターが完成し次々と稼働を始めました。

これにより作業の効率化を推し進め、衛生面も徹底され、品質の向上が期待されます。また、全体の容量も増え、組合員さんの増加にも対応できるようになりました。配送センターも整えたことで無駄なく効率的に準備できるようになりました。

事務所内では、勉強会や料理教室が出来る会議室や調理室も大きく設け、組合員活動も広がるように工夫されています。

平成31年1月31日にはセットセンター新築を祝う会が催され、関係者の皆様へは感謝状が贈られました。

その中で倉持理事長は、「次世代を担う子どもたちと、今を生きる私たちの命と健康、くらしを守るため、よつ葉生協基準での安心安全な地産地消と有



倉持理事長のご挨拶

機農業を応援します。そしてネオニコチノイド系農薬や遺伝子組み換え作物の削減をより一層進めています。さらに新セットセンター完成を機に、役職員一同気持ちを新たに、今まで以上に努力を重ねて、組合員の皆様により良い商品をお届けできるよう、品質管理向上等に努めてまいります」と、決意を語られました。(池田健一)

生協

「組合員一人ひとりが運営者！」生協は営利を目的としない組合員の自主的な団体です。みんなで出し合ったお金（出資金）で、経営（運営）され、商品を仕入れ、分け合う（利用）することで成り立っています。

よつ葉生活協同組合 <http://yotsubacoop.jp/>



新調理室



新しい冷凍冷蔵設備の様子

2018年度第4回青経塾レポート

消費税8%から10%へ

2月1日、弊社税理士の長谷川を講師に、消費税増税に関しての講演を行いました。2時間という限られた時間でしたが、多くのポイントを盛り込んだ内容となりました。

改正に伴う8%と10%の複数税率の適用による軽減税率の対象について、9か月間の期間限定によるポイント還元、平成35年10月より導入予定の「インボイス制度」とその後の具体的なスケジュール、外食とテイクアウトでの税率の違いや日用品の中での税率の違いなど、事業者の皆様の実務的な負担や、今後の対策を様々な具体例を交えて解説がありました。

消費税増税は多くの事業者にとって大変深刻な問題です。質疑応答では自身の事業でどのような影響があるのか、真剣にその仕組みを理解しようと様々な業種の方から質問が出ました。



今回の改正は多くの事業者を悩ませることが予想されます。(改正に関する詳しい内容につきましては、別冊の税務STATIONをご参照下さい。)

2018年度の青経塾は今回で最後となります。来年度も様々なイベントを計画中です。皆様の参加を心よりお待ちしております。

(後藤雅喜)

第一経理青経塾
Facebook



今月の業種別景況分析

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%	-7%	-11%	製造業	8件	88%	63%
8%	4%	-5%	建設業	22件	64%	64%
4%	7%	77%	不動産業	11件	55%	91%
3%	9%	134%	卸売・小売業	5件	40%	40%
-0.5%	0.4%	14%	サービス業 & その他業種	16件	69%	63%
5%	3%	33%	全業種合計	62件	65%	66%

今月のコメント

- ◆ 今月は全体的に申告件数が少ない月でした。飲食業、医療・福祉業は件数が僅少のため、サービス業 & その他業種に含めています。
- ◆ 特に大きな動きが見られたのが不動産業でした。数社ほど収益物件の取得による銀行借入金の増加があり、+77%となりました。
- ◆ 同じく銀行借入金が増加したのが卸売・小売業で+134%でしたが、増加要因はいずれも通常の運転資金によるものでした。
- ◆ 今月で最も売上高が増加した業種は建設業で、+8%です。銀行借入金も返済が進んでいると思われ-11%となりました。

【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。
- ・銀行借入金残高は業種の傾向をより正確に反映させるため、それぞれの全社分を合計し、そこから増減率を計算しています。
- ・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11月決算法人の分析です

INFORMATION

DDK DDKコーナー

▶ 第27回総代会のお知らせ

2019年組合総代会を、次のとおり開催します。

- ・日時 5月28日(火) 午後4時～午後4時45分
- ・場所 豊島区池袋 リビエラ

〔記念講演〕 午後5時～午後6時30分

「どうなる今後の日本経済！」

- ・講師 荻原 博子氏(経済ジャーナリスト)

講演終了後、懇親パーティーを開きます。ぜひご参加下さい。

▶ 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

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：第一経理池袋本社または現地

一・一 會 年 会 費 納 入 の お 願 い (再)

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2月中旬に再度ご郵送させていただきました。

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。

現在、4月18日春季ゴルフ大会、文化行事企画、第66回定例一・一會にむけて、世話人会、第一経理社員一同により準備を進めております。

改めまして会費納入にご協力をいただきますよう宜しくお願い致します。

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。

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)

お詫びと訂正

2月号の表紙の俳句について、振り仮名に誤りがございました。お詫びして訂正致します。

(誤) 藁苞(あらがと) → (正) 藁苞(わらづと)

また、同2月号の『税制改正大綱を斬る』におきましては、右側下から5行目にも誤りがございました。

(誤) 10か月 → (正) 9か月

重ねてお詫び申し上げますとともに、訂正致します。

放言三昧

サッカーのアジアカップが終了し、日本代表は惜しくも準優勝に終わった。優勝したのは当初あまり注目されていなかったカタールだ。グループリーグ含めて全勝で合計19得点1失点という、誰にも文句を言わせない成績を残しての優勝だ。帰化選手の力で勝ったという声もあるが、相手に合わせてフォーメーションを自在に変化させ、規律と自由を高い次元で融合させた非常に高度で理論的なサッカーをチームとして行っていたように私には思える。

アジアサッカーの歴史を変える大会になったととも

に、カタールが2022年のW杯に予選免除で出場することを批判していた人々を黙らせることにも成功した大会でもあった。

カタールは2004年から国家を挙げてのプロジェクトとして若手の育成に力を入れ始め、ようやく実を結んだという話だ。強くなるには監督の首をコロコロ変えるのではなく、こうした底上げの努力が大切だ。日本もこのような努力をお手本にしなければならないように思う。何事もそうなのであろうが、地位にあぐらをかかず謙虚な姿勢で学ぶべきという良い例だったように思える。(モドリッチ)