

第一経理 ニュース

Daiichi Keiri
NETWORK

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

2019
No.721

5

■ 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

こだわりの品質を 新工場が可能にする

有限会社 八巻美装 代表取締役 八巻保一 氏

- 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
- 保険マイスター 6
- 私の〇〇 7
- 景況分析 7
- DDKコーナー 8
-会コーナー 8



新緑や 濃いも薄いも 人の縁 (作:加藤素美)

季語…新緑 場所…あきるの市広徳寺

三〇条の言い分

「働き方改革推進関連法」が4月に施行されました。有給休暇の5日以上の取得義務化、残業時間の「罰則付き上限規制」(中小企業は来年4月から)等、人手不足が続く中小企業にとって決して低くないハードルです。少子高齢化による労働力不足は今後さらに深刻となることは確実です。

価値観の多様化が進展する中で、若年労働者が重視する労働条件は、「賃金」から「労働時間・休日・休暇」へと比重が移っています。残業が多い、休暇が取りづらいという会社は、採用が困難となるばかりか、

今いる人材の流出へとつながってしまいます。

人手不足への対応策として生産性向上や高齢者雇用などが盛んに取り上げられています。しかし、それだけで解決するとも思えません。多様な人材が、お互いを尊重し活躍できる「人間尊重の経営」「働きがいのもてる職場づくり」が会社の持続的発展の重要な要素となるのではないのでしょうか。

ピンチをチャンスに！今回の法施行が「よりよい会社づくり」に結びつくことを私たちも応援してまいります。
(広)

こだわりの品質を 新工場が可能にする



左から2番目が八巻社長

塗装作業を現場から工場内に

先代の頃は現場で一般戸建て住宅やテナント内の塗装を中心に業務を行っていましたが、2代目の私に代替わりした頃から、工場での塗装に特化するようになりました。現在は主に店舗やホテルの建具や柵などの塗装を行っています。現場では1日でこなせる個数に制限がありますが、工場では制限なく作業ができること、また、日当を基準とした単価から塗装面積に応じた㎡単価による受注になることで利幅が高くなりました。加えて、工場での塗装のニーズが高まったことが背景にあります。

仕事の流れとしては下地処理⇒吹付塗装⇒乾燥⇒納品となります。得意先が製品の搬入、搬出をしてくれるので配送コストは一切かかりません。得意先にとって、現場で製品を取り付けるまでの保管コストがかからず win-win となっています。

見て覚えるのではなく、やって覚える

吹付塗装はすべて職人が手作業で行っているの



実際の吹付塗装の様子と施工品

で、職人の技術が自社にとって最重要の経営資源になります。何層も塗装することで製品を仕上げる作業を色出しといますが、これは非常にシビアな作業になります。その日の気温や湿度などを意識しながら、木の種類や木目の流れ、製品の特性に合わせた塗装の色出しをこなすには十分な経験が必要となります。

先代は”職人としての仕事は見て覚えろ”という教えでした。新人は最初の3年くらいは養生や研磨などの雑用しかやらせてもらえませんでした。しかし、私の代になってからは「やらせてみる」という形に変えて職人の教育を行ってきました。私はこちらのほうが効率的であると思っています。

良い仕事を良い品質で

自社の製品は主に名の知れたブランド力のある店舗に納品されます。その為、受注単価は高いですが求められる品質も高くなります。まれに受注の際に単価の兼ね合いで競合に注文が流れてしまうことがあります。他社製品との品質の違いから、改めて私たちに加工を依頼してもらえらる事もあります。

以前に個人宅の洗面台の塗装で水回りにそぐわない塗料での塗装依頼がありました。私の経験から塗装面が長く保たないことが分かっていたのですが、それを伝えても得意先からは予算の関係上変更せずに塗ってくれと依頼されました。品質にこだわる私としては納得がいかなかったので、受注単価は据え置きで水場に強いグレードの高い塗料で施工しました。八



新しい工場。1階で塗装した製品を2階で乾燥させます。

巻美装の品質として、自信を持って納品できるような良いモノづくりを常に心掛けています。高品質な施工が自社のこだわりなのです。

新工場設立の決意

昨今の経営環境の変化はめまぐるしいです。同業他社は高齢化や事業承継者がいない事で廃業が増えていますし、技術の進歩や時代の流れがはやく近い未来も予測不能です。その様な中で生き残っていくために、保守的になるのではなく、前向きに攻めなくてはいけないという気持ちが高まり、新工場の設立という大規模投資を決意しました。

新工場は得意先の隣地に建てたので、ちょっとした業務の注文も入りやすくなりました。キャパシティも増えたので、塗装ブースを2つに分けそれぞれ色味の違う作業ができるようになり作業効率性が上がりました。2階の倉庫は、大型エレベーターを活用して製品を移動し乾燥、保管を行っています。業務の特性上、エアコンの導入ができないので屋根に特殊な断熱材を使用して、熱による製品の膨張や塗装面の変色がないようにしています。

加工場は事務所スペースや休憩室からも見えるガラス張りとなっていて、得意先や施主は作業工程を実際に見てもらおう現場を使った営業が出来るようになりました。綺麗な工場で従業員のモチベーションも上がったのではないかと思います。

今後の事業計画

まずは経営基盤をより安定させるために得意先を増やしたいと考えています。その為にトップの私が営業に注力できるような組織にするため、人材の増強に取り組みます。春先に1名、秋口から設計を担う人材の採用を見込んでおり、店舗のレイアウト設計から塗装の受注に繋げていけるような提案型の営業をしていきたいと考えています。設計から塗

装まで、私たちに仕事を任せてもらえるような流れを作りたいと思っています。

将来的には、メッキ塗装やヴィンテージ加工のような特殊な塗装もやってみたいとも思っています。新しい取り組みで他社にはない強みを築いていきたいです。

私自身は経営者として70代まで変わらずトップでやっていきたいと考えています。今の社員が定年を迎えるまではしっかり見てあげたいという気持ちですね。その為にも現状に甘んじることなく新しいチャレンジを続けることで力強く生き残っていきたいと思っています。

(請園 直之)



【所在地】

住所：埼玉県朝霞市上内間木 636-8

TEL：048-456-0889

E-mail：ymkbs_0889@yahoo.co.jp

労務相談事例 ～賞与の決め方～



社長

うちは7月に夏の賞与を支給しているんだけど、今年は少し支給方法を変えてみようと思っているんだ。今までは一律基本給1ヶ月分という支給方法だったんだけど頑張った人にはしっかりと支給したいと思ってね。何かいい方法ないかな。

そうですね、就業規則に支給方法を基本給1ヶ月と表記していなければ能力評価をしたいですね。かといって、今までのやり方を大きく変えてしまうと従業員さんも困惑してしまうかもしれません。そこで「**ポイント按分形式**」はいかがでしょう？



社労士



社長

ポイント按分形式・・・
どういったやり方ですか？

賞与の原資（配分できる人件費）を決定し、皆さんが保有するポイントで按分する方法です。具体的にはまず**基本給を基礎ポイントとしてそれに評価係数を掛け、保有ポイントとします**。下の表のように評価の高かったAさんと評価の低かったBさんを例にみてみましょう。

名前	基本給	評価	保有ポイント
Aさん	200,000円	評価S: 1.5	200,000円 × 1.5 = 300,000P
Bさん	300,000円	評価C: 0.8	300,000円 × 0.8 = 240,000P

※評価係数は S:1.5 A:1.2 B:1 C:0.8 D:0.6としています。



社労士

あとは、**賞与の原資を他の社員の皆さんのポイントで振り分けていけばよいのです。**



社長

なるほど、基本給のベースを残しつつ、評価を加えれば大きく変わらないし、頑張った人には多く支給することが出来るね。Bさんの方がAさんより基本給が高いけど、Aさんの方が賞与の支給金額は高くなるんだね。Aさんも評価を実感できそうだ。

あとは従業員さんに「**原資**」の考え方を浸透させてください。**会社の利益が増えると自分たちへの賞与の原資も多くなる**ということを理解してもらえれば、従業員さんのモチベーションアップにも繋がるはずですよ。



社労士



社長

それはいいね！
是非うちでも検討してみるよ。





『経審の点数を上げるには』と 従業員みんなで考える

株式会社ツバサコーポレーション
代表取締役 佐々木 慎一 氏



管工事業者としてさいたま市を中心に事業を行っている株式会社ツバサコーポレーション。公共工事を中心にされている佐々木慎一社長にお話を伺いました。

管工事のスタート

若いころ本当にアルバイト感覚で、この仕事に就きました。当時住宅が次々と建っており、道路から住宅への引き込み工事などで、現場の写真を撮ったり、ダンプで砂を運んだりするところから始まりました。

その入社した会社が道路の本管工事を始め、私も引き込みの小口径管や中口径管ではなく大口径管を使う仕事に触れました。管の接合などは阪神大震災までは簡単な方法、以降は地震があっても簡単に抜けない耐震型のものになっていき、いろいろ経験を積むことが出来ました。

独立は2006年頃です。現場監督の仕事を作り、夜はCADで図面を書いていました。

公共工事を中心に

現在、うちの会社は7期目で、さいたま市の水道工事を中心にやっています。小口径管から500mmの大口径管まで自信があります。この大口径管を取り扱えるのは、さいたま市でも数社しかありません。これは強みなのです。会社設立前、個人事業としてやっていた頃、川口市のある管工事を行っている会社の社長さんから「これからは大口径管も出来なければダメだよ」ということで、いろいろ教わりました。それが今、とても生きています。

経審の点数でみんながまとまる

31年3月末に、さいたま市の競争入札参加資格審査でBランクとして掲載することが出来ました。今ま



現場の風景



朝、現場に出発前の皆さん

でのCランクと違いこれで大きな仕事出来ることになります。

営業年数が少ないので、経営事項審査の点数を上げるためにいろいろ考え実践しました。会社として数多くの審査項目について点数を上げていかなければならないと週1回のミーティングで話しを続けました。そして私たちは元請けを目指していこうと、従業員みんなとよく話をしました。

すると従業員の中から、「自分は建設機械施工の試験を受けたい」など話が出だしました。勉強嫌いな職人も頑張って資格を取ろうと独自で考えています。現場だけでなく経理担当者も資格を目指しています。仕事をとるための審査ですが、本当にみんながまとまっていると実感しています。

実はBランクで満足することなくAランクまで取ろうと話が進んでいます。そのためには、何をすべきかといった話も出ています。何年かかるかわかりませんが、しかし必ず実現できると思います。

一方で下請けの仕事も大切にしていきたいと思っています。大口径管を扱えるようになったのも教えていただいたお客様のおかげです。やはり出会いは大きかったです。

今、水道インフラの老朽化は大きな問題になっています。いろいろな方々との関係を持ち、これからも大きな仕事をやっていきたいと思っています。

(池田健一)

リスクレポート
シリーズ

保険マイスター

VOL.13

保険マイスター 吉澤 由美子 (FP事業部)

認知症の保険について

親が認知症になり、介護費用がたくさん掛かった。自分が万が一認知症になってしまった時に子供たちに迷惑を掛けたくないなあ。



石田さん



他に備えておいた方が良いことはありますか？



最近よく見る「認知症保険」とはどういう保険ですか？



マイスター

その名の通り、万が一認知症になってしまった場合に保険金が受け取れる保険です。保険会社によりますが、認知症で所定の状態になったときに一時金として受け取るタイプと、一生涯に渡って毎年一定額を受け取る年金タイプ、またはその両方を組み合わせたタイプがあります。



森

一時金と年金受取、どちらが良いのでしょうか？



マイスター

認知症になり介護が必要になると、住宅改修や施設の入居などで費用が大きく掛かります。そうした初期に掛かる一時的な費用に備えるのには一時金タイプが、毎月掛かる介護費用や治療費の補填には年金タイプが向いています。



森

この保険が登場した背景は何でしょうか？



マイスター

認知症の主な原因は「加齢」で、年齢を重ねるごとに罹患する可能性が高くなります。2012年時点では65歳以上の認知症患者数は462万人、割合にして7人に一人でしたが、2025年には675万人、5人に一人というデータも出ており、認知症が特別な病気ではなく、身近な病気になってきているということがまず一つあります。そして、症状によって変わってきますが、在宅介護では毎月約5万円、公共型施設で毎月10～15万円、民間型施設だと毎月15～35万円が掛かる上に、別途入居一時金が必要な施設もあり、多額の費用が掛かるため、家族に迷惑を掛けたくない万が一に備えたい、というニーズが高まってきたことにあります。



マイスター

介護費用に対する備えだけでなく、認知症になった家族が他人に損害を与えてしまうリスクにも備えた方が良いでしょう。

少し前の事例ですが、2007年愛知県で認知症の男性が線路に侵入し、電車にはねられて死亡するという事故が発生。JR東海は振替輸送費など約720万円の賠償請求を男性の監督義務者である妻に対して起こしてきました。この請求は最高裁で棄却されましたが、認知症の家族が他人に損害を与え、監督義務者としてその家族が責任を負うケースも考えられます。そのリスクをカバーするのが「個人賠償責任保険」、車を運転中の事故だった場合には「自動車保険」になります。

最近になって認知症の監督義務者が責任を問われた場合でも対応できるように補償が拡大されてきていますので、ご自身の保険がどうなっているか確認されることをお勧め致します。

認知症にならないように予防するのが一番だけど、万が一の時のために保険を検討してみよう。



石田さん

♪ 認知症予防のための5つのポイント ♪

- ♪ 運動の習慣をつける。
- ♪ 食事を改善する（魚介類に含まれているDHAやEPA、各種ビタミン、ポリフェノールなど）
- ♪ 生活習慣病を改善する。（タバコ、アルコールの多飲は避けましょう）
- ♪ 知的刺激を高める（新聞、日記、楽器、料理、パズルなど）
- ♪ 人との交流を図る



ご相談はFP事業部まで

☎電話：03-6844-0952☎



～ウクレレ～

埼玉事務所
大城 奈緒

はじめまして。1月7日付で入社いたしました、大城奈緒と申します。

今回は、私の趣味である『ウクレレ』の魅力をご紹介します。

昨年の2月、何か新しいことを始めたいと思い立ち、ウクレレ教室に通い始めました。ウクレレというと、ジャカジャカと伴奏を弾きながらハワイアン風の曲を歌うイメージかと思いますが、実はJ-POPやジャズなどジャンルを問わず楽しめる楽器です。

木の材質一つをとっても、多様で奥深いです。ハワイアンコア（コロンとしたハワイアンらしい音）、マホガニー（しっとりとした癒される音）、メイプル（ギターに似たはっきりとした音）、タマナ（コアとマホガニー双方の長所を兼ね備えた音）などが

有名です。

楽器は難しいと敬遠されがちですが、フォーム・力加減を研究し、いかにそれを身体に染み込ませるかがポイントであり、個人的には一種のスポーツだと思っています。将来的には、アマチュア団体を立ち上げ、年1回演奏会を開催することが目標です。

税務・経営の勉強も、ウクレレもまだスタートラインに立ったばかりですが、探求心を忘れずに貪欲に取り組んでいきたいと思っています。よろしくお願いたします。



今月の業種別景況分析

今月の 【12月決算法人】			業種区分	件数	黒字件数割合	
売上高	伸び率 人件費	銀行借入金残高			当期	前期
-12%	-12%	-23%	製造業	14件	57%	64%
1%	4%	-29%	建設業	31件	68%	71%
-17%	-11%	-9%	不動産業	13件	77%	62%
3%	13%	-3%	卸売・小売業	12件	83%	67%
-8%	-10%	-31%	飲食業	6件	0%	67%
-2%	-5%	-5%	サービス業&その他業種	30件	70%	63%
-4%	-2%	-13%	全業種合計	106件	66%	66%

今月のコメント

- ◆ 全体的に売上が前期比で減少となる結果となりました。また、銀行借入金残高も全ての業種で減少となっています。
- ◆ 飲食業では黒字件数割合が0%という結果となり、厳しさを表しています。
- ◆ 不動産業では売上が-17%と大きく減少となっていますが賃貸物件の減少によるものです。
- ◆ 医療・福祉業は件数が僅少のため、その他業種に含めています。

【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1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。

▶DDKETC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。

経費節減にぜひご活用下さい。

▶超特価名刺のご案内

名刺(100枚)が大変お安く出来上がります。特別価格(1ケース100枚/税込)モノクロ片面1,080円・両面1,620円、フルカラー片面1,620円・両面2,268円。ロゴマーク取込等オプションは別途料金、10ケース以上は送料無料。

●お申込み・問い合わせは ☎03(3980)8298

一・一会コーナー

消費税増税反対

駅頭署名行動を行いました

3月29日(金)午後5時から1時間、池袋東口にて消費税増税中止・反対の駅頭署名行動を行いました。



23回目を迎えた今回は、世話人の皆様や顧問先、中小企業経営者、諸団体、そして第一経理役職員やOBと参加者は39名に及びました。

増税反対チラシ入りティッシュ、横断幕・のぼり旗も用意し、10%への引き上げまで半年と迫る中、「増税中止こそ国民の声」をスローガンに、増税中止を訴えながら署名の協力を呼びかけたところ、去年の倍以上の71筆もの署名を集めることができました。

ご参加いただきました皆様、有難うございました。

一・一会文化行事企画

一・一会文化行事企画を開催致します。

詳細は、同封のチラシをご覧ください。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

第66回 定例一・一会に向けて

11月18日(月)、王子「北とぴあ」にて開催予定の第66回定例一・一会に向けて、社内での活動が始まりました。現在、スローガンや企画についての話し合いが行われています。

より良い内容で、交流を深められる場にできるよう奮闘中です。ご期待ください。

「クールビズ」実施のお知らせ

5月1日から10月31日までを「クールビズ」実施期間とさせていただきます。

期間中冷房による室内温度を28度程度にすることを提唱し、弊社社員は「ノーネクタイ、ノー上着」での執務となりますので、ご理解をいただきたくお願い申し上げます。

また、お客様各位におかれましてもご来社の際は「ノーネクタイ、ノー上着」でお越しくださいますようお願い申し上げます。

放言三昧

新元号「令和」が発表されました。私は昭和59年生まれで今35歳。人生のほとんどを平成で過ごしてきました。その分寂しさもありますし、正直なところ愛着は生まれた昭和よりもあります。

今回の新元号発表で驚いたこと、いや、同じ日本人として恥ずかしいと思ったことが一つ。さっそく改元を理由とした詐欺が行われたことです。4月1日はそれにあやかった(楽しい意味で)発表や催しなどがあったと思います。そんな中、もう悪知恵を働かしていた人がいたのか…と。

そういうことが完全になくなることはないのかもしれませんが、令和に込められた「人々が美しく心を寄せ合う中で、文化が生まれ育つ」ということが真に感じられる時代になってほしいと思います。

今号が皆様のお手元に届くころはすでに令和元年です。請求書等々、書類関係の確認はお済みでしょうか?また、大型連休を挟むこともあり、その分忙しなくなることもあるかもしれませんが、新しい時代のスタートを迎えられることに感謝し、心新たに精進してまいりたいと思います。

(杏爺)