

■ 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。

第一経理ニュース

■ 三〇条の言い分 …………… 1	■ 私の〇〇 …………… 7
■ <small>PICK UP</small> 新年号記念・対談特集 ……… 2	■ 業種別景況分析 …………… 7
■ 事業部紹介 …………… 6	■ INFORMATION …………… 8
■ ワンポイントアンサー ……… 6	



『富岳群青』 場所:静岡上空 撮影者:埼玉事務所職員 樹

明けましておめでとうございます 🍡🍡🍡🍡

旧年中は格別のご厚情を賜り、誠にありがとうございました。

昨年、新型コロナウイルスは世界へ感染を拡大させ、人類を未曾有の混乱へと巻き込みました。日本でも初の緊急事態宣言が発令され、経済は大きく落ち込みました。宣言解除後には、経済活動と感染予防の両立という難題を突き付けてきました。経済活動が停滞すれば真っ先に打撃を受けるのは経済的弱者である非正規雇用者やワーキングプアの方々、そして経営基盤の弱い中小企業です。一方で感染が収まらなければ医療崩壊により高齢者等の健康弱者が危険に晒されます。

新型コロナは、今の社会が抱える課題に真剣に向き合えと警鐘を鳴らしているのかもしれない。毎日流れるニュースに私たちは心を痛めました。そして、自分さえよければという考え方では自分をも守れないということに気づきました。「分断と対立」から「調和と多様性」へと世界が変わり始めていることに一筋の光明を見ます。

本年が皆様にとって幸多き年となりますことを心よりお祈り申し上げます。

第一経理 代表 齋藤 正広

新年号記念 対談特集

コロナを乗り越えて 2021年に臨む



出席者

久保山隆之 氏 株式会社アルファ・デザイン
青木 正 氏 シェラインターナショナル株式会社
星野 理絵 氏 株式会社ダイユー
齋藤 正広 第一経理グループ

2020年は新型コロナウイルスの猛威により、世界中が不安と混乱に巻き込まれた1年間となりました。何が正しくて、何が正しくないのか？多くの経営者の皆様にとって試行錯誤を繰り返す日々が続いたことと思います。

新年を迎えるにあたり、顧問先である3社の経営者の皆様と第一経理グループ代表の齋藤により、2020年を振り返りつつ、2021年の展望を語っていただきました。

齋藤 コロナ禍で、経営者の皆様は大変なご苦勞をされており、今後の経営に展望が持てないという声を多くお聞きします。この座談会では、皆様のご苦勞されていること、新しい取り組みなどをお聞きし、読者である経営者の皆様の参考となり、少しでも元気になっていただける中身にできればと思っております。

それでは、まずは事業紹介とコロナ禍での状況等をお聞かせください。

久保山 一・一会会長を務めております、アルファ・デザインの久保山です。一・一会につきましては、この一年ほぼ全ての諸行事を中止せざるを得ませんでした。会員の皆様にお詫び申し上げるとともに、

コロナ禍で不幸にも亡くなられた方、感染してしまった方、そして経営上苦境に追いやられているすべての皆様に心からお見舞い申し上げたいと思います。

さて、弊社は紙媒体のデザイン会社から出発し、ウェブなど商業デザインをしており、今年で創立55年、社員は20名ほどです。

デジタル化に拍車がかかる

近年、印刷媒体はどんどん減少しています。デジタルコンテンツ、ウェブの方にも進出はしているのですが、パソコンの普及や無料のフォント、イラスト等の出現によって、ちょっとした印刷物なら自前で作成できてしまう時代になりました。また、通常の印刷会社の半分から三分の一の価格で行う印刷通販というのもあります。業界としてはもともと厳しい状況にありましたが、このコロナ禍でさらにデジタル化、非接触型営業などに拍車がかかりました。

海外とのやりとりにウェブツールを活用して

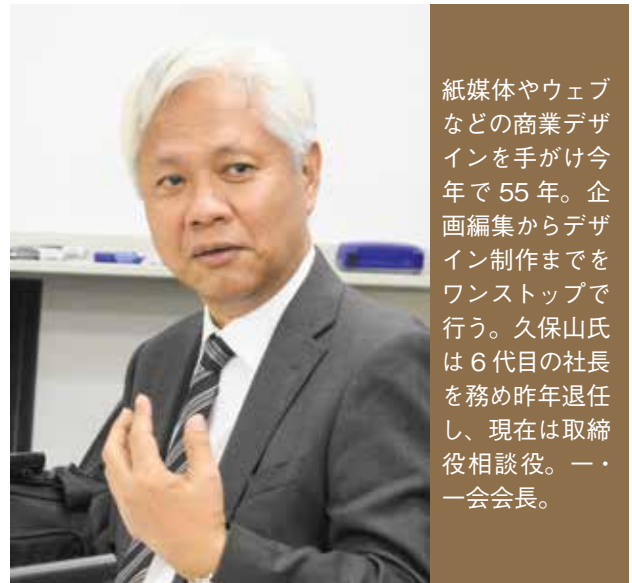
青木 シェライントーナショナルの青木と申します。弊社は靴の企画から製造、販売を行っています。弊社が企画提案した商品を相手先ブランドで販売するODMがメインで、セレクトショップや百貨店で販売しています。また、自社ブランドの直営店やネット通販も展開しています。昨年2月くらいまでは過去20年間でもトップクラスの売上でしたが、コロナの影響が出始めた3月くらいから月次で赤字計上という大変な事態になりました。

弊社は8年前から社員全員にiPhoneを持たせています。海外とのやりとりが多いので、これがあれば海外でもビデオで仕事ができるんです。日本にしながらヨーロッパに出張に行っている社員とサンプルの出来具合をチェックしながら話しています。

そこで実感したのは、意外とやってみたらできるものだなということです。あと、直接前で話すことができないので、それぞれの国で働いている各々個人の責任感が強まったという感じを受けました。

新規投資はキャンセルに

星野 ダイユーの星野と申します。ベーカリーの開店コンサルタントをしています。私たちは、地域に根付き、お子さんからご老人まで幅広い世代に愛されるパン屋さんの創業、支店展開などをサポートしています。また当社の直営店では、商品開発や販促事例、実績データを積み重ね、サポート先のお客様



久保山会長

紙媒体やウェブなどの商業デザインを手がけ今年で55年。企画編集からデザイン制作までをワンストップで行う。久保山氏は6代目の社長を務め昨年退任し、現在は取締役相談役。一・一会会長。

に情報提供をしています。ここ10年でお客様が全国各地に広がり、会社の規模が大きくなると同時にコストも増え、様々な課題を抱えていた中でのコロナとなり、本当に多くの問題が発生しました。

例えばプロジェクトの契約時にお客様から手付をいただくのですが、新規事業に投資する見通しが見つからないということで、キャンセルされるお客様が続出し、大きな打撃を受けました。

齋藤 みなさん、やはり大きな影響を受けていらっしゃるんですね。それではコロナ禍で発生した新たな課題や対応策をお聞かせください。

テレワークは進んだがコミュニケーションに課題も

久保山 デザインはパソコンと通信環境があれば自宅でも可能なので、4月からデザイナーを中心に基本的にテレワークをしています。管理部門と総務、一部営業は出社しています。突然否応なしにそういう環境になり、就業規則にも在宅勤務についての規定はないので、当初は戸惑ったものの、初めの2、3か月は意外と業務が回ったのでこれはこの先いいかなと思ったのですが、夏以降新たな問題が出てきました。

担当を割り振って回す仕事は在宅でもできるのですが、新しく依頼される仕事、それも一人でなく集団で対応しなければならないコンペや、コンセンサスを得るようなことはZoom会議などではコンセプトや互いのアイデアなどなかなか伝わらない。新しい仕事を開拓し提案することはface to faceでな



青木社長

自社が企画した紳士靴を相手先ブランドにより百貨店等で販売するODMをメインとしながら、代官山と銀座に自社ブランド42ND ROYAL HIGHLANDの直営店を展開。創業者である父親が始めた靴の機械製造業から事業転換し、社長を受け継ぎ24年。

いと難しいと感じています。

SNS を使い情報発信

青木 私は7年程前から世界で販売しようと計画していました。しかし、2年ほど前から国際情勢の雲行きが怪しくなり、世界の購買力が委縮してしまいました。そこで、その計画については一時ペンディングにし、日本国内に目を向けることに切り替えました。集客の手段として、個人と会社、合計4つのアカウントでSNSやウェブサイトを毎日更新していて、現在1万人のフォロワーがいます。やはりSNSの力は非常に強いですね。来店のきっかけを聞くと、ほとんどSNSです。発信は通勤時間帯など効果的な時間を狙って行い、海外向けには英語で発信しています。なかなか難しいのですが、世界各国から反応があります。他にYouTubeも反響がありますね。

在宅が増えたことで

星野 実はコロナ禍でパン屋さんの売上は前年比30～50%アップなんです。在宅が増えたことで昼食にパンを購入される方など、客数は変わらないのですが一人当たりの単価が増えました。一方、お店で働く人は、突如忙しくなった上に感染リスクが高いという問題に直面しました。この問題にどう向き合うかがこの半期の課題でした。さらに、直営店の売上は伸びましたが、主力事業である開店プロデュースの方は、感染者数が多い東京から私たちが訪問することにお客様から難色を示されました。初回の相談をウェブ会議でやるのも難しいプロセスがありました

たので、結果的にこの半期は思ったような営業活動ができず、それが数字にも出てしまいました。

また、私たちの直営店での経験を皆さんと共有するために、どういう風にコロナに向き合って売上をつくるのかをテーマに、冊子を作っているところです。「お客様と共に生きる」という点は第一経理さんと同じだと思います。

齋藤 とても共感を覚えます。経営者はいつも前を向かなければなりません。お互いの悩みを共有し、交流することで経営に活かせる機会がもっとあったほうがいいと思います。それでは今後の展望についてお聞かせください。

ビジネスウェアのカジュアル化とSNSで言葉の壁をこえて

青木 これまでODMの売上げの比重が大きかったので、その落ち込みをカバーできていない状況です。そこで新たな商品群の提案が必要だと考えています。「ビジネスウェアのカジュアル化」という波が一気に来ましたので、スーツでもジーンズでも履ける、そういう方向の商品開発を今やっています。

一方で、自社ブランドの店舗販売とネット通販はコロナの影響で逆に伸びているので、SNSの活用をさらに強化していこうと考えています。海外の消費者からSNSを通してお問い合わせいただいたり、購入した商品の画像をアップしてくださったりしています。その投稿に対し、こちらがその国の言語でお礼を返すことでお客様とのコミュニケーションが以前にも増して良くなっています。絵文字もあり、言葉の壁がなく品物を通して意思疎通ができる。そういう方々がまた国際的に行き来できるようになれば、日本に買いに来てくれる。また、海外からうちの商品を扱いたいという要望が数か国からあったのですが、今はコロナでペンディングになっています。そういうことも含め海外はコロナ収束後のビジネスチャンスと考え、今はSNSを強化して外国語で発信するというのを頑張っています。

人を幸せにできるベーカリーを目指し学び続ける

星野 世の変化に合わせて私たちも変わらざるを得ません。現在、かなりの頻度で社内勉強会を開いています。今自分たちにできる事業は何なのか。各部門のスタッフが、それぞれ何ができるかミーティング



星野社長

ベーカリー店舗のデザイン、設計施工・機械販売から開店プロデュースまで手掛ける。創業49年。創業者で現在は会長である父親から代替わりし、今年で4年目。自身は四姉妹で、理絵氏が社長、双子の妹が専務を務めている。

をして課題出しをしています。実は自分自身、不安なことも全てノートに書くようにしていて、ここができない、これが苦手というのを第一経理さんに率直に伝えアドバイスをもらっています。まだまだ未熟なので、経営者として学ぶことは把握しながら、自分が変わり、社員も変わることを求め、お店のあり方やお客様のあり方が変わっていくようにしたいと思っています。

高級食パンブームで全体的にパンを食べる人口が増えています。しかし、私たちは「人を幸せにできるパン屋さん」創りを目指し、毎日食べられるパン屋さんをプロデュースしています。このブームをきっかけに、皆さんがパンをおいしいと思っただき、業界がさらに広がっていけばいいなと思っています。その中で私たちのお店を選んでいただける消費者をいかに増やしていくかが企業努力だと思っています。

新しいコミュニケーションに挑戦

久保山 新規開拓のため、紙媒体だけではなくウェブ媒体も強めてきたものの、なかなかそこが突破できない状況です。今は特に非接触型営業が求められSNSとかウェブの需要が急激に進んでいる状況にもかかわらず遅れているので、強化しなければならないと痛感しています。また、コロナ禍でウェブ会議やチャットなどを駆使する中、新しいコミュニケーションツールに対して、若手とベテランとの間に温度差があり、この溝をどう埋めるかも課題です。さらに、コロナ収束まであと数年テレワークが続くとすると、会社としては従来の時間と場所に固執す

る働き方からもっと柔軟な形にしていかなければならないと、現在模索しているところです。

齋藤 久保山会長、最後に一・一会につきましてお話ください。

久保山 本日このように各社の状況を交流することによって、同じような悩みを抱えていて、様々な工夫をして頑張っているんだと勇気づけられましたし、異業種交流で新たなビジネスチャンスが生まれるかもしれないと感じました。コロナが克服されても再び新たなウイルスが席卷するかもしれない。そうなった時、日本だけではなくグローバルな視点で考え、世界的にも対応していかないと、日々の対処療法的な対応だけでは乗り越えられないのかなと思います。ですから一・一会としても、そういったところまで見据えて、互いの事業の発展のために、交流と研鑽を進めていけたらと思います。

齋藤 みなさんのお話をお伺いし、改めて相当のご苦勞をされていることを知ることができました。その中でも、新たな環境、進化するテクノロジーに対して、いかに適応、進化しようとしているかをお聞きでき、大変勉強になりました。第一経理グループも、昨年、「変わるプロジェクト」を立ち上げ、「まずは自分たちが変わろう」と動き始めました。少しでも皆さんのお役に立てるように今年一年頑張りたいと思います。本日は本当にありがとうございました。



齋藤代表

事業部紹介

行政書士法人 第一パートナーズ

TEL 03-5957-1135



行政書士 永山泰之

新年明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願ひ申し上げます。

第一経理グループにおいて行政書士業務は20年ほど前に開始いたしました。その後、10年ほど前から本格的に事業を拡大し、2019年12月に行政書士法人第一パートナーズを設立することができました。これもひとえに皆様のご支援のおかげと、この場を借りて改めて御礼申し上げます。

行政書士の業務範囲は幅広いのが特徴でございますが、私たち第一パートナーズでは、許認可手続き、その中でも特に建設業許可・産業廃棄物収集運搬業許可・宅建業免許・医療法人設立認可その他関連手続きを中心に、現在約650社ものお客様よりご依頼をいただいております。

許認可手続きは、同じ手続きであっても一定で

はなく行政の方向性等により変化します。その変化も「要件が緩和された」と言われるものであっても、実情はそれほど緩和されていないもの、要件がかえって複雑化したものなど多岐にわたります。またこれまで行政側がそれほど問題視していなかった事項についても、法令を厳密に解釈・適用しようとする傾向にあり、許可手続きをめぐる状況は刻一刻と変化しております。

そのような状況下であっても、お客様が許認可手続きを出来るだけスムーズに進められますよう、現在、行政書士3名、スタッフ3名で微力ながらお手伝いをさせていただいております。許認可手続きに関することで何かお力になれることがございましたら、お気軽にご連絡いただけましたら幸いです。



ワンポイントアンサー



編集委員会

社内表彰の経費処理



このたび社内です安全衛生標語コンクールを開催しました。対象は、社員と弊社専属の下請企業の職人さんです。最優秀賞として商品券1万円を渡しますが福利厚生費でよいですか。

雇用関係があるか、その投稿が業務の範囲内かにより異なります。

業務の範囲で、雇用関係があるならば給与所得となりますので、社員が受賞したら給与手当に入れます。それ以外でしたら一時所得となりますので、福

利厚生費で差し支えありません。

したがって下職さんが受賞した場合は、下職さんの一時所得として確定申告の対象になります。ただし一時所得は年間50万円までは課税されませんので、そのことも併せて通知しましょう。

確定申告の義務の有無



コロナウイルスの影響で正社員として働いている会社からの収入が減りました。そこで8月から新たにパートを始め、12月までで15万円の収入となったのですが、確定申告は必要でしょうか？(年末調整は元から働いている職場でやりました。)

原則、確定申告の義務はありません。2か所以上から給与を受ける方のうち、確定申告の義務がある方は下記の通りとなります。

「給与を2か所以上から受けていて、かつ、その給与の全部が源泉徴収の対象となる場合において、年末調整をされなかった給与の収入金額と、各種の所得金額(給与所得、退職所得を除く。)と

の合計額が20万円を超える者」

したがって令和2年分のパート収入が20万円以下ですので、確定申告の必要はありません。ただし、この他に何らかの収入がある場合には、その収入によって確定申告が必要となる場合もありますのでご注意ください。



～私の家族～

池袋事務所
宮崎 紗良

はじめまして。今年入社いたしました、宮崎紗良と申します。今回は私の家族、ヨークシャーテリアのビスケちゃんについて書かせていただこうと思います。

ビスケちゃんとは8年程前、その前に飼っていた猫(ちゃんちゃん)の命日に、何気なく立ち寄ったペットショップで出会いました。名前の由来は、その当時家族内で流行っていた HUNTER × HUNTER のキャラクターですが「ビスケットのビスケ?」とよく尋ねられるので、表向きはそういうことにしています。

ビスケちゃんは車に乗るのが大好きです。外へ出ても、車に乗らないと分かると、すぐ帰宅しようとします。スーパーへ連れて行くと、駐車場に停車中

の大きな車に駆け寄り助手席に乗りたがるほど、車には目がありません。

また、ビスケちゃんは寝る時、私の枕を占領します。枕の中央に居座り横に伸びて寝るのです。私が先に寝ている時は頭の横へ来て、お尻を私の顔に押し付けて寝ます。可愛さに負けて退かせないので大変です。

出会った時は全身真っ黒でしたが、今は茶色い毛が増えました。一挙一動が可愛らしく、大切な家族です。元気に長生きしてほしいと思います。



今月の
[7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
-12%	9%	34%	製造業	5件	40%	80%
0.3%	9%	24%	建設業	31件	68%	77%
1%	-4%	5%	不動産業	12件	75%	83%
-8%	-6%	-3%	卸売・小売業	10件	60%	70%
-9%	5%	-16%	飲食業	5件	20%	40%
-7%	1%	394%	医療・福祉業	11件	18%	64%
-13%	-7%	38%	サービス業&その他業種	22件	68%	59%
-5%	1%	17%	全業種合計	96件	58%	70%

今月のコメント

- ◆ 今月もコロナ禍での現状を表した結果となりました。全体的に売上高伸び率はマイナス、黒字件数割合は前年割れとなっています。
- ◆ 特に売上高の減少が目立ったのは製造業とサービス業等でした。両業種ともコロナの影響で大きく売上を下げた企業が目立ちました。
- ◆ 医療・福祉業の銀行借入金残高伸び率が異常に感じられるかと思いますが、それほどコロナの影響で銀行借入金が増えた結果です。

【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 8月決算法人の分析です

INFORMATION

DDK DDKコーナー

▶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）をお勧めします。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。

▶小規模共済ご加入のおすすめ

小規模企業の役員の方の皆さんの退職金制度です。掛金は全額課税対象所得から控除、共済金の受取は一時払、分割払又は一時払と分割払の併用から選択できるなどの特色があります。

▶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1,100円・両面1,650円、フルカラー片面1,650円・両面2,310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

あけましておめでとうございます

昨年は新型コロナウイルスの感染拡大防止の為、定例一・一会をはじめ、各種研修会等を断念せざるを得ない状況となりました。

今年は新型コロナウイルス感染対策を考慮し、会員様のお役にたてるような研修や交流会を企画いたします。

本年もどうぞよろしくお願いたします。

一・一会年会費（納入のお願い）

本年度（2020年10月～2021年9月）の一・一会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・一会の事業活動は、皆様からの会費によって運営しております。

同封の振込票またはご案内文に記載しております銀行口座にてご納入くださいますようお願い申し上げます。



年末年始の休業について

12月29日（火）より1月4日（月）の期間、年末年始の休業とさせていただきます。

営業の開始は1月5日（火）となります。

ご了承ください。

放言三昧

私事ごとですが、昨年12月に入籍いたしました。婚姻届は出したものの実感がなくて正直なところ。交際を始めて約2年での入籍となりましたが、この2年は本当に濃密でした。

最初は出不精な私を彼女が強引に連れ出す形で旅行やショッピングを楽しみましたが、令和2年になって間もなく新型コロナウイルスの影響で外出自粛となってしまいました。巷ではこの自粛ムードがお互いのストレスとなる夫婦がニュースに取り上げられていました。

一方で私たちは家での過ごし方を工夫しました。例

えば、毎週土曜はたこ焼きや鍋を企画して2人でパーティーをしました。また、お互い学生時代は運動部だったこともあり、一緒に筋トレをしたり、YouTubeでそれぞれのプロの動画を見たりして退屈な時間を作らないようにしました。自粛ムードの中、喧嘩もせず、毎日二人で笑っていられたため結婚を意識するようになりました。

結婚したことで従来とは別の仕事のやりがいを見つけることができました。微力ながら、皆様のお力になれるようより一層尽力いたします。本年も宜しくお願い申し上げます。
(有千)