

■ 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
- PICK UP ■ 会社訪問インタビュー 2
- 改正税法 4
- コロナを生き抜く 5
- グループ法人・事業部紹介 6

- ご存じですか？
相続登記が義務化されます。... 6
- 私の〇〇 7
- 業種別景況分析 7
- INFORMATION 8

三〇条の言い分

一定の所得がある75歳以上の後期高齢者の医療費窓口負担を1割から2割に引き上げる医療制度改革関連法が6月4日の参院本会議で可決、成立した。

75歳以上の人のうち、単身世帯は年金を含めて年収200万円以上、複数世帯では合計320万円以上だと医療費2割負担の対象になる。

今回の見直しの目的について、報道では、現役世代の負担軽減額と言っている。ただ、1人あたりにすると年800円らしい。別の視点で減額を見てみると現役世代の本人負担軽減が390億円、事業主負担が340億円、公費の負担減が1,140億円となる。実は、事業主負担・公費負担が大きく削減されることのようなのである。

社会保険は強制的に加入するものであり、本来は、社会保障は、公的な保障であるべきである。本来の在り方の論議を抜きにし、世代間の負担問題に問題をすり替えていないだろうか。日本医師会などは、一部負担は利用控えが起き、病気の悪化が医療費の負担増加にならないかと懸念を示している。

(一)



撮影者:他抜

会社訪問
インタビュー

工芸岩花
岩花 幸信氏 安達 源治氏

ものづくりの道と 生涯現役という生き方

高級オーダー家具製造を手掛けてきた工芸岩花。創業以来岩花幸信氏と安達源治氏の共同経営で会社を切り盛りしてきました。実は平成22年に会社自体は解散。現在は屋号を残し、共同で事業は続け、個人事業主として働くという、ユニットのようなかたちを取っています。家具や建築への情熱、そしておふたりのユニークな働き方に興味津々。代表して、安達源治氏にお聞きしました。



共同経営をはじめたきっかけと 高い技術力で目指す本物の豊かさ

工芸岩花の創業は昭和61年のこと。きっかけは、東京都の訓練所で岩花幸信さんと知り合ったことでした。岩花さんは当時開催されていた技能オリンピック日本代表に選出され、スイスにまで行った腕の立つ技術者で、東京都の訓練所で教鞭を取られていたのですが、岩花さんを誘って起業することになります。

私たちはお互いに若い頃、ヨーロッパへ視察に行った経験があります。1ドル360円、固定相場制だった時代のことです。そこで見た暮らしの豊かさ



安達 源治氏

撃を受けました。家、家具、そして照明などの調度品にいたるまで、良いものに囲まれ、美しく暮らすというその美意識は、当時の日本にはまだないものだったからです。岩花さんも私も、そんなヨーロッパの洗練された暮らしを見て、知っていました。高い技術力でこだわりのある仕事をし、ヨーロッパで見た本物の豊かさを実現したいという、私たちには共通するものがありました。

創業時から営業したことがない 確かな技術力が仕事を生む

起業してすぐ、私たちは埼玉県に作業所を構えました。お金がない私たちのために無償で場所を貸してくださった方がいたのです。第一経理さんともその頃からで、長いおつきあいです。

仕事は、大手家具ブランドや住宅メーカーの高級オーダー家具など、下請けなどからはじめました。みなさんがよくご存じの高級家具ブランドのオーダー家具は、私たちが手がけたものもたくさんあります。

こう言うとみなさん驚かれるのですが、私たちは、

創業してからこのかた、営業というものをしたことがありません。オーダー家具をお求めのお客様のお宅へ赴き、どんなスタイルが好みか、誰が使うのか、使い勝手の良さも吟味し、ひとつひとつをしっかりとヒアリングしながら、家具を作っていきます。完成して、よろこんでいただければそれでいいと思っております。大抵の場合、オーダー家具を求められる方は、私たちに對し猜疑心があります。本当に価格に見合ったものができるのか、満足できるのだろうか。でも良い家具がひとつできあがると、猜疑心は信頼へと変化するのです。そうすると今度はこれを、次はあれをと、どんどん仕事をいただけるようになります。最初の仕事で満足してもらえば、次々と仕事はいただけるもの。だから営業しないのです。



岩花 幸信氏

オーダー家具からはじめて戸建て、作庭まで手掛ける

工芸岩花は、高級オーダー家具の会社ですが、実は家具以外にも住宅や別荘、店舗、そして作庭などまで手掛けます。これも最初からお客様には言いません。まずは家具。そこで信頼関係を築き、ご要望や夢をじっくり聞いていくうちに、気が付いたら家を丸ごとリノベーション、家具はフルオーダー、庭作りまで請け負うこともあります。

お客様のさまざまな要望、思いを叶えるため、いつも勉強が欠かせません。あるお客様は、ロココ調の内装に強いこだわりがありました。ロココの意匠の特徴は、曲線を多用していることですが、それを忠実に表現するために、本場フランスまで行ったこともあります。学んだことを生かすことができ、お客様にもよろこんでいただけたようです。



大正時代に建てられ、登録有形文化財にも指定されている由緒ある洋館をリノベーション。旧き良き雰囲気は残しながら、美しく生まれ変わった。



楽しく、こだわって働きたいから 個人事業主として再出発

平成22年、私が病気をしたことをきっかけに、法人は解散しました。私たちは個人事業主となり共同で事業を続けています。会社は最盛期で9人も従業員を抱えていましたが、今は基本ふたり。でも実は今が楽しくてしかたありません。やりがいのある、おもしろい仕事を、自由に受けることができるのは、よろこびです。

東武伊勢崎線・竹ノ塚駅ほど近くの中古マンションの1室を購入し、リノベーションするという試みにチャレンジしたのは昨年のことです。玄関からすべての部屋、水回り、ベランダまで、本当の意味でのフルリノベーションです。家具も部屋に合わせて私たちが手掛けた1点もの。仕事の合間に少しずつ作業を進め、ようやく完成しました。私たち自身が施主となって、遊び心で仕上げたこのマンションですが、このまま売却することにしました。また新たな物件を一から仕上げてみたいという夢を持っています。

年齢を重ねて、いつまで働けるかはわかりませんが、個人事業主となって、自由に楽しく、私たちの技術力を反映して働ける今、とても充実しています。



工芸岩花

〒121-0061

東京都足立区花畑1-16-8

TEL : 03-3858-2787

改正税法

解説 その2

税理士 秋 勇治

令和3年度の税制改正では、新型コロナウイルスの感染拡大が続く中、新型コロナ感染症終息後の経済再生を図るための改正が行われました。

今回は、法人税の改正項目の中で、DX（デジタルトランスフォーメーション）CO₂（カーボンニュートラル）の投資促進税制と賃上げ及び中小企業の所得拡大税制の改正について解説いたします。

1. DX、CO₂ 投資促進税制の創設

今回の2つの投資促進税制の特徴は、事業適応計画の認定を要件としていることです。事前の準備が重要になります。

DXの投資促進税制は①②の要件が必要になります。

①デジタル（D）要件

- ・他の法人等が有するデータ又は事業者がセンサー等を利用して新たに取得するデータと既存内部のデータとを合わせて連携すること
- ・クラウド技術を活用すること
- ・情報処理推進機構の認定

②企業変革（X）要件

- ・商品の製造原価が8.8%以上削減されること等
- ・生産性向上や売上高の上昇の目標を定めること
- ・投資総額が売上高比0.1%以上であること

CO₂投資促進税制も同様に要件があり、比較的大規模な投資を予定しているようです。

DX・CO₂の投資減税は、税額控除（3%から10%といくつか種類がある）と特別償却（50%または30%）のいずれかの選択制になっています。

2. 賃上げ及び投資の促進に係る税制の見直し（人材確保等促進税制）

要件として改正前は継続雇用者給与等支給額及び国内設備投資額の2つの要件がありました。改正後においては新規雇用者（新卒・中途）給与等

支給額が前年度より2%以上増加が要件となり、新規雇用者給与等支給額の15%（一定の場合には20%）の税額控除ができる制度になりました。

3. 中小企業における所得拡大促進税制の見直し

これは比較的使いやすい制度になったかと思えます。

改正前は継続雇用者給与等支給額及び雇用者給与等支給額の2つの要件が必要でした。改正後においては給与等支給総額（企業全体の給与）のみの判断になり、要件が簡素化されました。給与等支給総額が前年度比で1.5%以上増加している場合には、前年度比給与等支給総額の増加額の15%（一定の場合には25%）の税額控除になります。（図1）

<<改正後>>
<p>【要件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用者給与等支給額：対前年度増加率1.5%以上
<p>【税額控除】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用者給与等支給額の対前年度増加額の15%の税額控除 ・雇用者給与等支給額の対前年度増加率が2.5%以上であり、かつ、教育訓練費増加等の要件[*]を満たす場合には、控除率を10%上乘せ（→合計25%） ・税額控除額は法人税額の20%を限度

※教育訓練費増加等の要件：次のいずれかの要件

①当期の教育訓練費≧前期の教育訓練費の1.1倍

②中小企業等経営強化法の認定に係る計画

（【改正後】中小企業事業再編投資損失準備金制度に係る経営力向上計画の追加）における経営力向上の証明

図1 財務省HP「令和3年度税制改正」より引用

4. M & A 推進のための税制の拡充

企業の合併等を推進するために「中小企業事業再編投資損失準備金」が創設されました。合併の後で顕在化した損失についてあらかじめ損失積立

できる制度です。また、自社の株式を会社買収に使う方法も課税の繰り延べのが盛り込まれました。

コロナを生き抜く

新型コロナウイルスによる影響で経済活動は大きく変化してきました。コロナ下の生活が日常となって、その中で生き抜くために事業者の皆様は日々奮闘されています。

今号でも様々なお客様の取り組みや出来事など、少しでも皆様のお気持ちが前向きになればと思い、ご紹介していきます。



内装業を営むD社

社長とそれを支える奥様の、夫婦で切り盛りしている会社です。売上の9割以上を占めていた取引先が、M&Aをきっかけに事業を縮小。その苦しい最中に、新型コロナウイルス感染症が追い討ちをかけました。売上は、前期比で63%減少。何とか新しい取引先を開拓することが出来ましたが、以前のようにはいかず、利益率も大きく落ち込みました。

終わりが見えないコロナとの闘い... 感染拡大が治まったとしても以前のような受注は見込めないことへの不安... 二重の苦しみに、心が折れそうになることもあります。

しかし、嘆いていても前には進めません。まずは取引先へ真摯に向き合い、認めていただけるよう努力し続けること。さらには、社員を雇い施工力を高めていくことも考えています。

限界を決めない。変化を恐れない。

こういった時だからこそ、攻めの姿勢で前へ進んでいきたいと考えています。



老舗材木店の挑戦

創業より57年、地域密着で住まいづくりのサポートをしてきたN社。既存の取引先である工務店が飲食店向けの内装工事等をしている業者が多く、コロナ感染症の影響により、昨年からの売上高が大幅に減少してしまいました。収束がいつになるのか未だ不明だが、ただ待つだけではいけないと、新たな顧客を開拓するために今までしてこなかったことに挑戦した。ホームページを立ち上げるとともに、自社が培ってきた木工技術をアピールするため、いままで

材木を展示していたスペースに、新たにデザインした手作りのテーブルや郵便受けなどの木工小物を展示・販売をした。地元地域に向けたチラシを作成し、あらためて会社を知ってもらえるように努力した。ホームページやチラシの効果が少しずつ出始め、今まで取引がなかったところにも自社を知ってもらい、新たな注文が来るようになった。



従業員を守ること

ゼネコンの下請けとして、ホテルやビルの内装工事を手掛けるB社。

当初は、飲食店と違い、コロナの影響は受けにくいと思っていた。建設業の仕事は工期を守ることだ。計画通りに現場に向かった。しかしその影響はやってきた。大勢がかかわる現場でコロナ患者をだすわけにはいかない。ゼネコンの対応はピリピリとしたものになってきた。仕事自体が延期になったり、中止になったりと、わが社の存続にかかわる問題となってきたのだ。

10人の従業員は出社日数がみるみる減っていく。日給月給の従業員はつらい。このままでは従業員の生活に支障をきたす。浮かぶは従業員の顔、その家族の顔。働き手あつての会社だと社長は、自らの給料を従業員に回し、耐え忍んだ。

現在幸い仕事は戻りつつある。思わぬ効果もあった。従業員が給料のことに気が付いていたのだ。従業員とは今まで以上に良い関係となった。現場での生き生きと働く姿を見て思う。40年近くも働いている従業員を筆頭に、みんな自分の子供のようにかわいいと。

グループ法人・事業部紹介

医療事業部

TEL:03-6698-9085



医療事業部長 中（なか）

第一経理医療事業部は平成2年1月に発足してから今年で30年を迎えます。今日に至るまで長年にわたり多くの開業医の先生方の支援をし、また開業医の生活と権利を守る事を目的に発足した東京保険医協会と連携し、新規開業医講習会や各種セミナーへの講師の派遣なども行ってまいりました。人員は現在8名で、若手中堅を中心に積極的な意見交換・情報交換が行われているのが特徴です。例えば直近においても特に医業関係においては新型コロナウイルスに関する補助金や助成金ほか様々な制度が新設されましたが、各人が集めた情報や意見を全員に共有し、チームとしてご対応することができたと思います。

昨年の新型コロナ発生以来、医院経営は厳しさを増し、行政による様々な支援策が実施される中、情報の提供やそのサポートをして参りましたが、引き続き受診抑制は続いていると思われ、経営的には厳しい医院がほとんどだと感じます。

院長先生はドクターであり経営者でもあるがゆえ多忙を極めます。その経営的なサポートをすべく、医業経営に関する、税務、人事労務、経理人材の派遣から相続、法務、事業承継やM&A、開業支援まで、税理士はもちろん、多種多様の経験豊富な資格者による総合力で幅広く開業医の先生方のご要望に應える体制を整えております。今後とも宜しくお願い申し上げます。

ご存じですか？ 相続登記が義務化されます。

亡くなった方の不動産を相続したときに、登記名義を変更する手続きを「相続登記」といいます。2021年4月の国会で法改正がなされ、その相続登記が義務化されます。

相続登記義務化へのポイント

今回の相続登記に関する改正の大きなポイントは、以下の3つです。

1. 相続登記の申請義務化 (3年以内に施行予定)
2. 相続人申告登記の創設 (3年以内に施行予定)
3. 所有権の登記名義人の氏名または名称、住所の変更の登記の義務化(5年以内に施行予定)

いつまでに登記しなければならないの？

では、いつまでに登記することが求められるのでしょうか？

今回の法改正では、

- ・相続登記の申請は3年以内に
- ・登記名義人の住所変更などは2年以内

の登記申請が義務付けられました。期限内に登記しなかった場合は、**過料のペナルティ**が課されるので、注意が必要です。

相続登記が義務化された場合、もし登記期限までに遺産分割協議が完了しないときはどうすればいいのかという問題が生じます。その対応として、ひとまず相続人が、法務局に対し、「登記名義人（所有者）に相続が発生し、自分がその相続人である」旨の申出を行い、登記官がその旨を登記すれば、登記義務を履行したことになります。これが相続人申告登記制度です。（名義変更登記ではありませんので、この登記をしても、権利は移転しません。）

登記の放置にご注意を！

相続や住所変更などがあっても、「費用がもったいない」「法律上期限や罰則もないから」と、必要に迫られない限り、登記をそのままにするケースも散見されました。改正法の施行までまだ時間はありますが、登記の放置にはご注意ください。



～私の週末～

第一コンサルティング

鈴木健児

日常に文章にするようなことがないので、私の週末について書きます。どの週も似たようなものです。

土曜日、午前8時過ぎ。

「お父さん、起きてください。寝坊です。寝坊です。」

時間に正確に息子がやってきます。

「お父さん眠いし、もう少し寝たら？」

「もう眠くない。早く起きて。今日どこ行く？」

「今日？もう少し寝たいんですが…。」

ピピピピピ！

突然、耳の近くで目覚ましのアラームを鳴らされます。布団が剥ぎ取られます。

「起きます。起きます。起きますからお静かに。」

週末が始まりました。

午前中は少し子どもの勉強をみます。午後は指示

通り公園に連れて行かなくてはなりません。

午後6時過ぎ。帰宅です。

「あー、疲れた。お腹すいた。」

晩御飯を食べ、少し遊んだら息子を風呂に入れます。子どもが布団に入ると自分が風呂に入る番です。上がったならテレビのニュースを観ます。でも、すぐに自分が寝る時間です。

せっかくの土曜日はあっという間に過ぎ去りました。

日曜日、午前8時過ぎ。

「お父さん、起きてください。寝坊です。寝坊です。」



今月の
[1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
-21%	5%	-13%	製造業	4件	25%	100%
-8%	6%	130%	建設業	22件	77%	77%
-2%	5%	0%	不動産業	2件	50%	100%
-12%	10%	16%	卸売・小売業	5件	40%	80%
19%	22%	99%	医療・福祉業	1件	100%	0%
-30%	-15%	129%	サービス業&その他業種	15件	60%	60%
-15%	1%	19%	全業種合計	49件	63%	73%

今月のコメント

- ◆ 今月も引き続きコロナ禍の影響を表した結果となりました。大半の業種において銀行借入金残高伸び率が急増となっています。
- ◆ 唯一、医療・福祉業では売上高伸び率が+19%となっていますが、サービス内容の拡充に伴った増加でした。やはり地域医療のニーズの高さがあるのだと思います。
- ◆ 先月同様、海外取引のある業者では出入国制限の影響をダイレクトに受けている事例が複数見受けられました。

【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。

▶ 次号は2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。

▶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。

▶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。

●お申込み・問い合わせは ☎03(3980)8298

司法書士法人第一法務従たる事務所登録の変更のお知らせ

この度、当グループの社員司法書士である後藤悟の登録事務所の変更に伴い、司法書士法人第一法務の従たる事務所（埼玉支店）の登録を下記のとおり変更いたしました。

気持ちを新たに、第一経理グループのワンストップ体制でお客様をサポートさせていただきますので、不動産や会社の登記事務・相続遺言・その他身近な法律問題等でお困りのことがございましたら、お気軽に御相談いただければと存じます。

今後とも引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2021（令和3）年7月吉日

第一経理グループ
代表 齋藤正広

司法書士法人第一法務
代表社員 古川博昭
社員司法書士 後藤 悟

登録変更後の事務所：

〒171-0022 東京都豊島区南池袋二丁目26番5号 アイ・アンド・イー池袋ビル5階
（税理士法人第一経理池袋支店と同一となります。）

■電話：03-5949-2921

■FAX：03-5949-2922

放言三昧

「アンコンシャス・バイアス」について書かれた、とある本を読んだ。「無意識の偏見」、無意識のうちに偏ったものの見方をしてしまっていること。

彼女は女性だから〇〇だ、彼は新卒入社だしゆとり世代だから〇〇だ、その他にも、年齢や出身地、兄弟姉妹構成、血液型などで、相手を判断したり、さらには、普通に考えたら…、前例がないから…、それぐらい言わなくても察してもらえらるだろう…などなど。私にも、思いあたるふしがある。自分の中の、しかも“無意識”の偏った見方により、あらゆる可能性

を狭めてしまいそうである。それが組織の中でおこなわれると…

終身雇用の崩壊、少子高齢化で労働力が不足し、多種多様な働き方を認めていかざるを得ない状況である。組織において、これまでのような、ある意味、無意識の偏見が前提の画一的なマネジメントでは、ひとりひとりが生き生きと活躍することはできないであろう。

本によれば、まずは、ひとり、ひとりが自分の中の「アンコンシャス・バイアス」に気付き、意識をすることが第一歩とのこと。

皆さんの中にも、ありますか？

（朋）