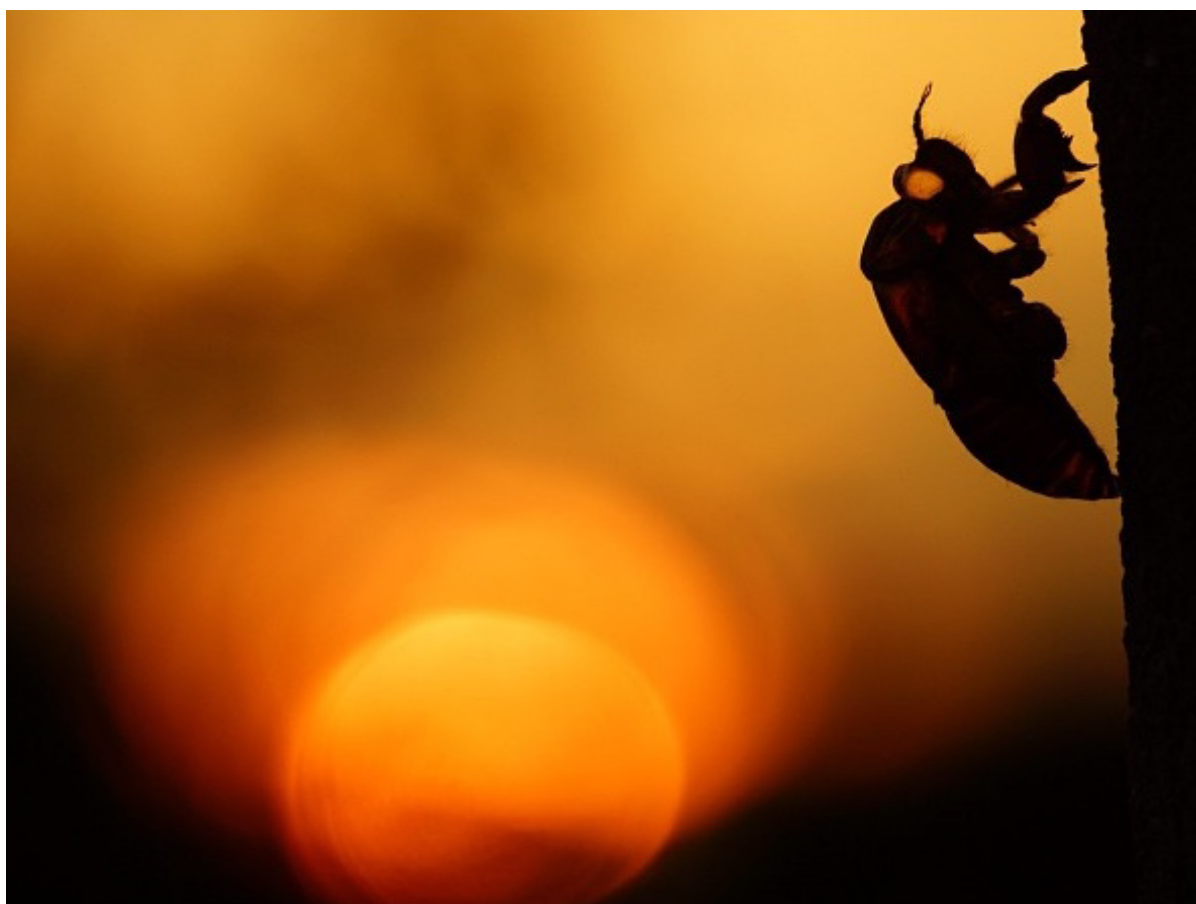


■ 4つの「経営理念」

- 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	■ グループ法人・事業部紹介 …… 6
● PICK UP ■ 会社訪問インタビュー …… 2	■ 私の〇〇 …………… 7
■ 建設業における「一人親方問題」4	■ 業種別景況分析 …………… 7
■ コロナを生き抜く …………… 5	■ INFORMATION …………… 8



撮影者・樹

三〇条の言い分

東京オリンピックが終わり、パラリンピックも後半に差し掛かっている。オリンピックは1896年に始まり、スポーツと平和の祭典として行われてきた。今2020東京大会は、新型コロナウイルスで1年延期され、様々な影響と考えのもと開催された。人それぞれ、置かれている状況によって色々な考えがあると思う。今大会はどのような対応が適切であったのであろうか？

度重なる緊急事態宣言、先の見えない昨今の状況。

医療従事者の賢明な取り組みのもと、今日があることは間違いない。「平凡な日」、今日ほど大切に思った時はないはずだ。

自分が所属する組織、自治体、そして国の運営に対して、個々が意見を持つことは大切だ。この秋には、衆議院議員選挙が予定されている。是非、多くの人が政治に関心を持ち、考えを反映した大事な一票を投票して欲しいと思う。

(RUN)

会社訪問
インタビュー

株式会社やんかわ商店
代表取締役社長 斐川 斉やんかわ ただし

テレビ制作の
醍醐味と生活の充実を
目指し、みんなのでワクワク
おもしろく生きる



お笑いブーム真っ只中に大阪で青春時代を過ごした斐川 斉やんかわ ただし氏は「こんなおもしろいものを自分も作りたい」とテレビ制作の道を進み、大阪のテレビ制作会社に入社。テレビ業界でのキャリアが始まります。いい仲間との出会い、東京進出と順風満帆だった斐川氏が直面したのは人材育成と働き方改革でした。仕事もプライベートも充実させていく生活の実現を目指す、やんかわ商店の挑戦についてお話を伺います。



お笑いブームの中で過ごした青春時代

やんかわ商店はテレビの番組制作を中心とした映像制作会社です。主にバラエティ番組を手掛けており、「関ジャニ∞クロニクル」や「二軒目どうする」など、皆さんもご存じの番組があるかと思います。

私は昭和43年生まれ。大阪で子供時代を送っていた頃からテレビっ子でした。吉本新喜劇をはじめ、「ヤングタウン」、「ヤングおー!おー!」など当時人気のあった、大阪制作のバラエティ番組をよく見ていました。高校が毎日放送に近く、これらの番組の公開録画に参加するのも大好きでした。高校を卒業する頃にはすでに「こんなおもしろい番組を自分で作ってみたい」と、テレビの仕事をしていくと決めていました。

大阪での修行時代から東京進出のきっかけ

高校卒業後、放送制作を学べる専門学校を経て、卒業後は制作会社に就職。ADとして、テレビ業界のキャリアが始まっていきます。この当時、激務で家に帰ることもできず、会社に住んでいるような状態が3年ほど続きました。その後、自分のメンターだった先輩の転職先に私も移籍。しばらくして東京支社へ1年間転勤することになりました。行くのがいやで仕方なかったのですが、東京の番組制作は、これまで経験してきた大阪のそれとはスケールの大きさが違うことを実感。自分の意識が大きく変わるきっかけとなりました。

東京勤務が終了し、大阪に戻るのですが、本格的に東京行きを決心する転機が待っていました。あ



る番組でディレクターとしてロンドンブーツ1号2号の番組を担当することになり、その番組のブレンだった方や、ロンドンブーツのふたりと親交を深め、東京で一緒に番組をやろう、と誘っていただき、とうとうフリーランスになる決心をします。やはりテレビの仕事をしていた妻・咲栄と、一流大学を出て就職を蹴ってまで、私と一緒にテレビの仕事をしたと言ってくれたTさんの3人で、東京のテレビ界へと進出。やんかわ商店という屋号はこのとき始まりました。

個人事業から法人化へ 会社になっていく過程での永訣

東京に進出して10年。2011年にやんかわ商店を法人化しました。仕事に恵まれ、フリーのディレクターとして成功しましたが、自分が苦勞してきたからこそ、一緒に働いてくれる仲間や後進に道を示したかったからです。社会への恩返しともいえます。しかし、個人事業主として稼ぐことと、会社経営で成功することは別物だったことを痛感。手探りで学んでいくしかありませんでした。

それでも何とか軌道に乗ったと思っていたある日、一緒に大阪からやってきたTさんが41歳の若さで、くも膜下出血で急逝してしまうのです。仲間を失った悲しみに打ちのめされ、会社を閉めようと本気で思うほどの衝撃でした。

仲間をしあわせにする決意と 第一経理との出会い

ディレクターとして成功していたTさん。いい仕事といい報酬、それに見合った生活。それだけでは

ダメだったことに私たちは気づきます。皆さんが思い描く通り、テレビの仕事は過酷な労働状況であることが多いです。いい待遇とは、仕事の内容や報酬を用意するだけでなく、働き方を整えることでもあったのです。

その頃、第一経理と出会います。これまで誰も教えてくれなかった会社経営の基本を学ばせていただき、共に考えてくれます。おかげで最近は人材育成に着手中です。テレビの仕事をしていきたいという若い人に一から教えますし、社会人として必要なこともレクチャーします。安定した環境でキャリアを築いていってほしいと願っています。

働き方改革にも力を注いでいます。人間には誰でも生活がある。仕事だけではなく、結婚や出産、子育て、介護といったライフステージによる変化に対応し、しっかり休養できる働き方が必要です。そのための環境作りに本気で取り組んでいます。東京都の「家庭と仕事の両立支援推進企業」に登録したこと、報道事業健康保険組合に加入できたことは私たちの誇りです。

個性を輝かせ、能力を発揮させることができ、安心して生活できる。テレビ制作の仕事を通じて、心豊かに生きること、私たちは挑戦していきたいと思います。



株式会社やんかわ商店

<https://www.yankawa-showten.co.jp>

東京オフィス：〒158-0083 東京都世田谷区奥沢6-15-4

建設業における「一人親方問題」

行政書士法人 第一パートナーズ 行政書士 永山 泰之

国土交通省は平成24年より、建設業における社会保険等の未加入問題について取り組んでまいりましたが、その後社会保険料等の負担を回避する目的で、技能者の個人事業主化（いわゆる「一人親方化」）が進んでいると言われております。国土交通省は、実際は工事を「請け負って」おらず従業員と変わらない一人親方への対応について検討会を設け、一人親方の処遇改善と共に検討しています。先日、この検討会の中間報告が発表されましたので、その概要をご報告します。

「偽装一人親方」に該当するケースの例示

中間報告では「偽装一人親方」に該当するものとして、以下のようなケースを例示しています。

- 契約内容が「請負」となっていない、報酬が労働時間・日数によって変動するような契約を締結している場合
- 契約上は「請負」としていたとしても、特定企業の業務に専属的に使用し、労働日や始業・終業時刻を指定し、仕事の進め方や作業方法等について具体的に指揮命令を行い、賃金は就業した時間に応じて支払っている場合
- 契約金額に労災特別加入の費用や支給されない資機材等の必要経費等が実質的に反映されず、同種の雇用している技能者と同額程度の報酬となっているような請負契約を締結している場合
- 実務経験年数が10年程度以上なく、建設キャリアアップシステムのレベル3相当（職長クラス）以上の技量が無い10代や20代の技能者
- 会社のヘルメットやユニホーム、名刺等を支給され表向きは社員と呼ばれている者や作業員名簿上は社員（雇用）とされている者

建設業者に求められること

その上で中間報告では、「社会保険の加入に関する下請指導ガイドライン」を改訂し、①実態が雇用労働者であるにもかかわらず社会保険の適用除外者や一人親方として作業員名簿に記載しているケースについて、元請業者から下請業者への社会保険等への加入指導を徹底すると共に、②明らかに実態が雇用労働者でもあるにもかかわらず一人親方として仕事をさせている企業は、社会保険関係法令、労働関係法令や税法等の各種法令を遵守していないおそれがあるため、下請企業として選定しない取扱いとすべき、としています。

さらに、一人で請け負うことが可能な職種かについての考え方も示されています。中間報告では、型枠・電気・管・鳶・内装仕上・塗装・建設機械・左官は、小規模な現場であれば一人で請け負うことが可能な職種とされていますが、鉄筋業については「作業の特性上一人で請け負うことは考え難いとされる職種」とされております。

また一人親方に対しては、建設業法に基づく見積書の提示、工事請負契約書の締結の徹底を要請していくと共に、消費税のインボイス制度についても周知していく、とされています。なお消費税のインボイス制度については、第一経理ニュース9月号別冊「インボイスってなに？～慌てずに対応を！～」を御覧ください。

※本原稿は、国土交通省「建設業の一人親方問題に関する検討会」における中間とりまとめを元に作成しており、最終的な報告書の内容や「社会保険の加入に関する下請指導ガイドライン」等に反映される内容が、今回の内容から変更される可能性もございます。

行政書士法人第一パートナーズ

TEL 03-5957-1135

<https://www.daiichi-keiri.co.jp/partners/>



コロナを生き抜く

依然として新型コロナウイルス感染症の猛威は経済活動に大きな影響を与えています。経営者は急激な社会の変化をどう乗り越えていくか、企業や自身のあり方が問われています。

今号でも様々な業界の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。



電子機器卸売業の T 社

設立から丸3年が過ぎた T 社は、当初からの主力商品であるセキュリティカメラの販売増加に加え、サーモカメラの販売が急激に伸びています。

これらは在宅勤務の進展をきっかけとして、施設の無人化が進んだことによるセキュリティ機器の需要増加、また、サーモカメラにおいては公共施設や店舗、オフィスなどでも当たり前に見ることから、その需要が高かったこととして考えています。

仕入先がほぼ海外であり、調達ルートを築けていたことが助けになりました。今は PCB メーカーとのルート確保が進み、この需要を生かして国内の大手玩具メーカーとの直取引を開始。その PCB メーカーと連携して製品開発から係わり、いくつかの商品の販売も始まりました。

社長は非居住者であるため融資や諸契約がままならず、自己の資産に頼るしかない状況でした。ですが、ここまで成し遂げることができているのは、日本への思い入れと、新たなことに躊躇せず挑む姿勢からくるものだと考えています。



外構工事業を営む U 社

住宅の新築を検討されているお客様も先が見えない状況のためか、契約を頂くまでに今まで以上の工夫が必要になっています。

社長は開業当初より「人との繋がり」を大切にしてきました。現場での打ち合わせはもちろん、誘われた集まりなどではできる限り参加することを決めていました。しかし、以前のような対面での交流が難しくなり、関わり方を模索していた中、ある取引先

からオンラインで打ち合わせをしたいという要望を受けました。初めてのことで戸惑いはあったものの、「相手のためになるなら」という思いで挑戦しました。今までは対面を中心とすることを考えていましたが、他にも活用できるかもしれないという新たな発見がありました。例えば、お客様ともオンラインで打ち合わせを行うことで、お客様も時間を有効に使えるのではないかと。情報共有しやすい環境を作ることで、外注先との連携もできるのではないかと。

人との繋がりを大切にしつつも、柔軟な発想によって新たな可能性も広げていきたいと考えています。



東京都で保育園を運営する A 園

初めての緊急事態宣言が発出された際、学校は休校し、大型商業施設など様々なところで今よりも厳格な営業自粛が行われていました。そんな中、保育園では登園自粛の呼びかけは行ったものの、区の要請から施設運営が継続されました。

周りは休んでいるのに保育園だけは休めない。従業員の皆も思うところが色々あったと思います。そんな中でも、従業員たちは感染防止対策に努め、徹底した消毒作業を行いました。子供が触ったおもちゃについては都度除菌をし、営業が終了したら、保育園全体をくまなく除菌しました。これらの感染対策は今でも徹底して行っています。

手探りの感染対策や、これまでにない業務の増加、多くの不安や戸惑いがあるにも関わらず、従業員の皆が、子供の笑顔のため、地域のため、施設を支えるため、頑張ってくれています。そんな職員を私は誇りに思っています。

グループ法人・事業部紹介

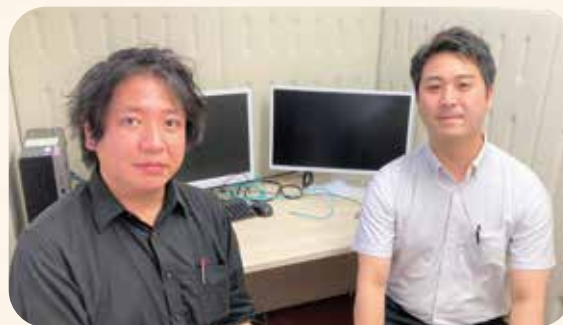
経営相談室

TEL:03-6698-9085

経営相談室は、その時々時代においてお客様へのニーズを捉え、変化を続けていく部署です。

過去にはISOコンサルティングや補助金コンサルティングを行っていましたが、現在は「事業承継」[M&A]をメインに、付随する合併等の組織再編対応や銀行融資コンサルティングを行っています。

「事業承継」については、お客様と税務担当者だけでは対応が難しいケースが増えてきております。グループ法人等の大型案件や親族外承継等において、税務担当者と共に業務・法務・労務面もしっかりとカバーしたプロジェクト運営の統括を行っています。



左：室長 碓井

「M&A」については、お客様に寄り添ったFA（ファイナンシャルアドバイザー）業務をメインに、M&Aスキームの立案・実行や財務・労務・法務デューデリジェンスの指揮を行っています。昨今では「事業承継」の一つとして「M&A」にご興味を持たれる方も増えており、今年既に3社の案件がクローズングしております。

これからも変化の多い時代に対応し、「困った時の経営相談室」としてお客様のお役に立っていきたいと思います。

TEAM next

TEL:03-6698-9085

M&Aによる事業承継 中小企業の成長を目指して

2020年7月にTEAM nextを発足しました。このチームは、コロナ禍の中で「事業承継・M&Aを前倒ししたい」というご要望やアフターコロナを見据え「攻めの戦略」に転じようとするお客様のサポートをすることを目的にスタートしました。

日本の企業は、約400万社ある中小企業のうち245万社の経営者が70歳以上を迎えようとしており、うち約半数の127万社が後継者未定となっており、廃業の危機を迎えようとしています。

この現状を放置すると2025年までの累計で650万人の雇用、22兆円のGDPが失われる可能性があります。

そんな中、後継者問題の解決手段として注目されているのが、第三者への承継方法であるM&Aです。

国としても、税制改正においてM&Aを活用した



手前：チームリーダー 平澤

事業承継の活性化を促す制度の創設が取り上げられ、経済産業省・中小企業庁は、中小企業のM&Aによる損害を補償する表明保証保険の保険料を補助する事業の開始と事業承継や再成長を目指す中小企業を後押しする制度を整備しつつあります。

TEAM nextは、経営相談室・相続税専門の税理士及び社労士、司法書士等と連携し、第三者承継の準備・個別買い手候補先企業との条件調整・監査等について第一経理グループの総合力を活かして万全の態勢でご相談にお乗りします。

私たちはこのM&Aという選択肢も含めて事業の承継を考えることで、企業の存続、雇用の継続、地域社会の発展、ひいては経営者や従業員、またその家族の幸せに繋がるよう、お客様を全力で応援してまいります。



～私の趣味～
医療事業部
の だ せい ら
野田 聖羅



はじめまして。今年の4月に入社しました、野田聖羅です。

今回は私の趣味について書かせていただこうと思います。

私の趣味は読書です。幼いころから読書が好きで、学校の「読書タイム」でたくさんの本を読み、物語が好きになりました。物語の世界に入り込むことが楽しくて、空いた時間によく本を読んでいます。

物語のジャンルは様々ですが、ミステリーやファンタジー、感動ものが多いです。

最近読んだ本で一番印象に残っているのは、斜線堂有紀さんの「恋に至る病」という作品です。ミステリー・ホラーのような内容で、謎を残すような終わり方だったため、何度も読み返したくなるような

お話でした。

他にも、和製シンデレラといわれる顎木あくみさんの「私の幸せな結婚」やドラマ化もされた誉田哲也さんの「姫川玲子シリーズ」、三秋縹さんの「恋する寄生虫」も読みました。現在は宇佐見りんさんの「推し、燃ゆ」という芥川賞を受賞した作品を読んでいます。

読むことは好きですが、本は電子ではなく紙派なので収納するのが大変です。

これからもいろいろな作品に出会いたいです。

今月の
【3月決算法人】

業 種 別 景 況 分 析

売上高	伸び率		業種区分	件数	黒字件数割合	
	人件費	銀行借入金残高			当期	前期
-28%	-16%	13%	製造業	11件	45%	73%
-4%	-2%	82%	建設業	61件	77%	77%
-10%	-4%	-4%	不動産業	21件	81%	81%
-4%	-5%	11%	卸売・小売業	23件	74%	70%
-40%	-18%	80%	飲食業	5件	60%	40%
4%	10%	28%	医療・福祉業	12件	67%	58%
-2%	0.02%	17%	サービス業&その他業種	54件	67%	63%
-6%	-2%	25%	全業種合計	187件	71%	70%

今月のコメント

- ◆ 今月も全体的に売上高の減少、銀行借入金残高の増加の結果となりました。3月決算法人の前期の期間はH31年4月からR2年3月です。ほとんどコロナの影響がない年度との比較になります。なお、3月決算法人は比較的規模の大きい企業も多く集まることもこの月の特徴です。
- ◆ 銀行借入金残高は建設業と飲食業が群を抜いています。基本的には運転資金のための借入が大半かと思いますが、建設業の中には不動産投資のための借入などもあり、積極的な動きをしている企業もありました。
- ◆ 売上高伸び率がプラスになったのは医療・福祉業でした。とりわけ福祉業で事業所の積極的な開設（増加）などがあり、収益、人件費及び銀行借入金残高の全ての項目で数値を牽引しました。
- ◆ 黒字件数割合で特徴的なこととして、製造業を除くほぼ全ての業種で黒字件数が増加となっています。ただし、これはあくまでも黒字の割合であり、前期比較において、例えば持続化給付金や家賃支援給付金、また雇用調整助成金などの収入が多く企業の当期に含まれていることを念頭に置く必要があると思います。それ以外の要因としては上記のとおり、3月決算法人には比較的規模が大きく、体力の強い企業も多く存在することも挙げられると思います。

【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。

INFORMATION

DDK DDKコーナー

▶ 労務セミナーのご案内

就業規則の見直しと実務対応のポイント

- ・ 講師 石田 仁氏
(経営コンサルタント・社会保険労務士)
- ・ 日時 11月5日(金) 13時半～16時半
- ・ 会場 東京芸術劇場6F ミーティングルーム7
- ・ 資料代 5,000円
- ・ 対象 経営者・経営幹部・人事労務担当者
コロナ禍における、働き方改革・法改正に沿った、就業規則の見直しポイントを詳しく解説します。

▶ 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。

▶ 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

秋季ゴルフ大会のご案内

コロナ禍で苦勞されていることも多いと思いますが、ゴルフを通して少しでも気持ちを明るくできればと考えております。できる限りの感染対策を講じて開催いたしますので、安心してご参加いただきたく存じます。

お誘い合わせのうえ、皆様のご参加をお待ちしております。

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)

- ★日時：10月13日(水)
- ★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より5分)
- ★定員：8組32名
- ★参加費：3,000円
- ★受付開始：7時45分
- ★スタート：9時00分
- ★プレー代：15,500円(キャディーフィー、昼食代込み)
※プレー代は各人にて精算となります。
- ※新型コロナウイルス感染拡大の影響で中止・延期となる場合がございます。

募集!

自 社 P R

してみませんか?

第一経理ニュースの取材にご協力いただけるお客様を募集します! 詳細やご応募いただける場合は、各担当者までお知らせください。なお、取材先は弊社顧問先様に限定させていただきます。

- 自社ではこんなことに取り組んでいる
- あの時が分岐点だった
- 新しい商品やサービスを開発した
- 自社の歴史を振り返ってみたい …などのテーマや切り口を中心に取材いたします。ページ数は内容等に応じて検討させていただきます。

皆様のご応募を
お待ちしております!

放言三昧

2020 東京オリンピックから新しく加わった競技に空手があります。私は高校から現在も現役で空手を続けているため、オリンピック中はとにかく空手の応援に熱が入りました。

空手を初めて15年目。私自身、勝ったことも負けたこともたくさんありますが、すべていい経験です。特に大学空手部時代の試合が印象に残っています。当時私は2年生でしたが、部内では主力となっていました。驕慢であった私は意気揚々と大会に出場しましたが、実力不足により負けてしまいました。試合後はそれまでの態度

を反省し、自主練習により練習量を従来の倍程度まで増やしました。練習を増やして1年後、3年生となった私は前年敗北した大会に再度出場しました。すると初戦の相手は前年と同様の選手でした。絶対に負けたくない。その気持ちだけでとにかく攻め続けました。結果は辛勝。1年越しにリベンジを果たしました。

「努力は裏切らない」といわれますが、身をもってこの言葉の意味を知ることができた試合でした。今後も地道な努力の積み重ねこそが、大きな目標の達成に繋がると肝に銘じて日々精進したいと思います。

(黒帯)