

■ 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 | ■ 第一法務 …………… 6 |
| ■ セミナー報告 …………… 4 | ■ 本のひととき …………… 7 |
| ■ コロナを生き抜く …………… 5 | ■ 業種別景況分析 …………… 7 |
| | ■ INFORMATION …………… 8 |



三〇条の言い分

仕事を終えて家に帰ると出迎えた4歳の息子が「パパに見せたいものがある」といって、段ボールで作ったパソコンを見せてくれた。在宅勤務をしている私をみて作ったそうだ。「パパみたいになんか働きたいんだ」と言った。

今日、在宅勤務制度を導入する企業が多くなり、子供が親の仕事姿を見る機会が増えてきた。在宅勤務中の表情や仕事ぶりが、将来、家族が働きたいと思うかどうかにかに多少の影響を与えるのかと思うと身が引き締まる。

働き方改革の大きな目的の一つは「働く人口を多くすること」だ。

今は残業時間の抑制やハラスメント対策などを講ずることにより、働いている人たちが今よりも働きやすくなる環境作りに取り組んでいる。その取り組みにより働いている人たちの表情が豊かになり、現時点で働いていない人に対して、将来働きたいと思うようなメッセージになればと思う。

これからも誰かに希望を持ってもらえるような働き方をしていきたいと強く思った。 (アスパラ)



撮影者:高橋

人によろこばれる 仕事を通じて ともに成長する会社 を目指す

株式会社アスモ社長の花堂浩一さんは、介護保険法が定められた2000年より事業を始め、現在では居宅支援サービス、福祉用具のレンタル・販売、有料老人ホーム紹介など、さまざまなサービスへと広がっています。その根底にあるのは、介護サービスを受ける方も、アスモのスタッフもしあわせになってほしいという思い。アスモを牽引する花堂さんに、介護ビジネスについてお聞きしました。



介護保険法施行すぐ 介護事業へと飛び込む

アスモは、創業からちょうど21年を迎える、訪問介護サービスを中心にした会社です。介護事業を始めたきっかけは1999年にさかのぼります。私は名古屋で生まれ育ち、34歳で起業し、デザイン会社を営んでいました。東京への進展のなか、2000年に介護保険法が施行されることを知り、思い切って事業転換し介護事業へ飛び込んだのです。



私には介護の原点となる経験があります。小学生の頃、近所におじいさんの介護をされているお宅があり、お買物の代行などお手伝いをしていたのです。小学生にできる些細なことでも、よろこばれた経験が、スムーズに介護事業へと飛び込めた理由だと思います。

奉仕の心とビジネスマインド 異なる2つの視点が必要

私がこの事業を始めた時に直面したのは、一緒に働いてくれるスタッフのマインドの問題でした。困っている方のために奉仕をしたいという、崇高な理念を持って介護に取り組んでいます。それは素晴らしいのですが、経営という視点が抜けている方が多く、売上などの話をすると拒否反応を起こし、会社の方針に対して非協力的な姿勢を取る方もいました。高

右：2020年、アスモ農園での農業を開始。スタッフも積極的に参加し、多品種の野菜を栽培。アスモのスタッフへ提供されている。左：介護の人材教育や人材開発を目指して展開しているアスモカレッジ。



高齢者である利用者様からお金を稼ぐなんて、というのです。老後の過ごし方は資産状態によって変わるもの。サービスを選ぶのは利用者様なのです。私は、きちんとしたサービスを提供したうえで、会社とは営利を追求するものであり、経営が安定すれば働く環境も向上することを理解してもらえるように促してきました。スタッフに経営的視点を持ってもらうことは、事業を行う上で大切なことだからです。今では、弊社に面接に来られる方にも、2つの異なる視点を持つことの重要性をお話しし、アスモという会社を理解していただけるよう努力しています。

事業を広げ、高収益へと発展 介護職＝3Kの意識を変えていく

「介護のお仕事は大変でしょう」。初対面の方には必ず言われます。いわゆる3K（きつい・汚い・危険）と思われていること、給与水準が低い傾向なのも大変に見えるのでしょうか。しかし、私はそれを変えたのです。そして訪問介護で培った知見を基に、新事業を展開していくことに、その活路を見出しました。

現在、ある高級ブランドと提携して、デザイン性の高い福祉用具をプロデュースする計画が進んでいます。高齢者用の靴や杖など、機能性はあるけれどデザイン性は諦めたものが多いのです。高齢者こそおしゃれを楽しみたいと考えているので、とても期待しているプロジェクトです。また、「シニアハウスコム」という有料老人ホームの検索ポータルサイトと有料老人ホームの紹介事業も展開しています。介護を経験しているスタッフがお客様のお困りごとを理解し、マッチするホームを紹介しています。介護保険法に則った事業と、その知見を基にした新事業の両輪で、収益性を高めています。

農業にもトライ スタッフの人生をもっと豊かに

弊社を訪問された方は、オフィスの入口に野菜が置かれているので驚かれます。これらは全部、私たちが作ったもの。以前より、有事の際にスタッフの生活を守るため、農業をしたいとリサーチしてきましたが、コロナ禍が世界を襲った昨年、一步を踏み出しました。800坪の田畑にコメ、ナス、オクラ、ジャガイモ、カボチャ、インゲン、カブ、サツマイモなど多品種を栽培中。キュウリは豊作で3000本も収穫できました。収穫した野菜はスタッフに自由に持って行ってもらい、よろこばれています。いずれ農業をベースにした新たな事業が加わる予定です。

さまざまな事業展開をしていますが、社会課題の解決、それも高齢化社会に向けてのものであるべきで、おれずに継続していくことも大切でしょう。現在、社員、パートも合わせて約80名のスタッフを擁するまでになりました。私は、介護が3K仕事扱いされ続けるのは納得できません。いい仕事をしているスタッフの人生を、より豊かにしていける会社を、これからも目指していくつもりです。



株式会社アスモ
<http://www.asumo-kaigo.jp/>
〒165-0026 東京都中野区新井 1-26-4-2F

「M&A支援機関に係る登録制度」に 登録されました

税理士法人第一経理は、2021年10月7日、中小企業庁が創設した「M&A支援機関に係る登録制度」において申請完了し、ファイナンシャルアドバイザー及び仲介業者（1503番）として登録されました。

M&A支援機関登録制度は、中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤を構築するため「中小企業M&A推進計画」に基づき創設され

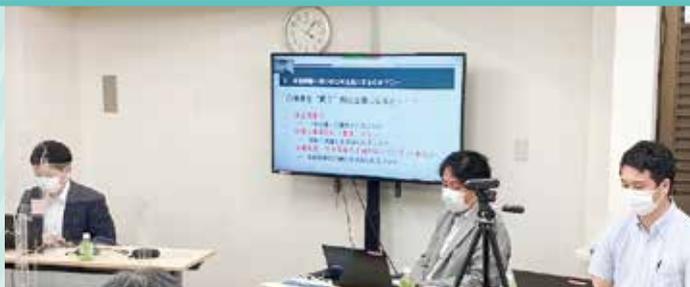
ました。

登録により、仲介手数料やファイナンシャルアドバイザー費用等は、「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用）」におけるM&A支援機関の活用に係る費用として補助対象となります。

第一経理は、引き続きお客様の幅広いご要望に応えられるよう、M&Aをはじめとした最適なサービスの提供に努めてまいります。

セミナー報告

事業承継セミナー ～M&Aという選択肢～



左から茂木、碓井、石田

2021年10月12日に中小企業向け事業承継セミナーを開催いたしました。講師はM&A業務を行っている社員3名です。

コロナ禍ということもあり、第一経理の会議室とオンラインでのハイブリッド形式で実施し、11名の方にご参加いただきました。

今回のセミナーの目的は「①事業承継全般の概略と、M&Aについての基本的な知識の習得 ②事業承継の方法の1つとしてM&Aを身近に感じていただく」ことでした。

具体的な内容として、下記について解説させていただきました。

- ・昨今の事業承継の情勢
- ・各種事業承継及びM&Aのメリットとデメリット
- ・「事業承継プロジェクト」の道筋・スケジュール感

- ・M&Aの基礎知識（件数推移、用語）
- ・譲渡先が見つかりやすい会社とそのための工夫
- ・M&Aに係る株式譲渡と事業譲渡の実例
- ・労務問題の実例
- ・労務チェックの必要性
- ・M&Aにあたり注意が必要となってくる事項
etc...

近年、事業の後継者不足で悩まれる声をお客様から多く頂戴するようになってまいりました。今回のセミナーは、それらのお声を受けお客様の疑問やご不安を少しでも解消すべく実施させていただいたものになります。

今後もお客様のご要望をお聞きしながら、セミナー等の場を設けさせていただく予定です。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

お問い合わせは **経営相談室** ☎ **03-6698-9085**

コロナを生き抜く

10月に入り緊急事態宣言、まん延防止等重点措置は解除となり、コロナワクチンの2回接種率は60%を超えてきました。そのような状況の中、まだまだ感染拡大防止の協力をしながらも懸命に事業の建て直しを図っている中小零細企業。それぞれの会社が独自に工夫をして頑張っていると思います。今回もその懸命な姿をご紹介します。今度もその懸命な姿をご紹介します。



飲食業 T 社

昼はランチ、夜はお酒を提供しているそば処。コロナの影響により、時間を短縮し、夜の営業が困難になった。また以前はボリューム満点のランチを提供し、多くのお客様に足を運んで頂いたが、外出自粛の影響もあり、昼のお客様も減少傾向となった。

そこで来店しなくても自宅でお店の味を楽しむように、iPadを導入。出前館やUber Eatsを利用し、看板商品を配達できるようにデジタル化を進めた。

今後コロナが終息した後も、お客様に自慢のランチを提供できるようにお弁当の工夫を行い、夜はお酒と共に料理を楽しんで頂ければと、毎日奮闘している。



動物病院を経営する A 社

地域の飼い主とのコミュニケーションを大切にした診療を行っている。コロナが拡大し、最初の緊急事態宣言時には来院数の減少と感染予防対策に苦慮した。

しかしその後は巣ごもり需要による飼育者の増加や、ペットと過ごす時間の増加からわずかな体調の変化に気付く飼い主の来院等により来院客数が増加。売上は好調だ。これはペットケア関連用品や高単価な健康志向のフードの販売が好調といったペット関連ビジネスにも影響を与えてきている。実際取引先の業者がECサイトの設立に踏み出し需要を獲得すべく動いている。

動物病院を取り巻く目まぐるしい経営環境の変

化の中で、アフターコロナを見据えた飼い主の動向を注視しつつ、これからも地域の病院としてきめ細やかな対応を心掛けたい。



電気工事の請負や制御装置の設計、製作を行う M 社

数年前に海外で行なった制御装置の設計、製作したものを、社長でしか調整が出来ないという理由で、今年は現地に赴く予定であった。しかしコロナの猛威により渡航は断念。

当初から国内での仕事をこの海外行きに合わせて減らす調整をしていたため、仕事がない状況に陥った。幸いにも海外で行なう仕事を、国内で設計し納品することで、今年の仕事は成り立った。

最近、作業場だけではなく、自宅勤務でも作業が出来るようになり、在宅勤務をフル活用して仕事を行っている。機械のマニュアル（専門用語）を英語に訳して作成することも行っており、四苦八苦ししていたことは余談である。

また渡航中断以外にもコロナの影響を受けている。現在、材料が品薄ですぐに手に入らない状況である。部品によっては10ヵ月後に納品というものがある。このままでは自社製品の注文を受けても、いつも通りの期限で納めることができない。そこでお客様には発注を計画的に数ヵ月前倒して頂くことをお願いし、製品の納品時期が要望通り進むように工夫をしている。

今期は大幅な予定変更になってしまったが、来期に向け受注を獲得するために懸命に取り組んでいる。

グループ法人・事業部紹介

税理士法人 第一経理 池袋事務所

TEL:03-3980-9215



左から岩岡、古賀、永戸、篠原、脇

「経営者の思いを胸に、共に走り続けます」

2017年12月11日、池袋事務所は誕生しました。早いもので開設からもうすぐ4年。現在、社員・パートスタッフ合わせて35人、5グループ体制で構成されており、税務経営部門では一番の大所帯です。加えて池袋事務所には、FP事業部や第一法務も同居しており、フロアは活気に満ちています。池袋事務所では、大企業から個人事業まで、お客様の幅広いニーズに合わせたサービスを提供しております。私共は、経営への「思い」に規模の大小は関係ないと考えています。

担当者を中心に、各グループの責任者情報を共有し、経営者の皆様の「思い」に沿った課題の解決を

目指して、日夜全力で取り組んでおります。社内の担当者が抱える事案の相談会を定期的で開催し、皆で情報を共有、アイデアを出し合って解決を図っています。夜は、有志による勉強会が開催され、常に研鑽を怠りません。

近年は、経営を取り巻く環境も、目まぐるしく変化しています。税務のご相談はもちろんのこと、経営体質の強化など経営に関することも是非ともご相談ください。担当者が窓口となり、各専門家チームが一丸となって対応させていただきます。

経営という長い道のりを、時には全力で走り、時にはゆっくりと寄り添い歩きながら、共に乗り越えていきます。

ご存じですか？ 実質的支配者リスト制度の運用が始まります

会社が法務局に申出ることにより、その会社の実質的支配者（Benefit Owner、略して「BO」）に関する情報を記載した書面の保管と、その写し（実質的支配者リスト・BOリスト）の交付を受けられる制度が創設されました。2022年

1月31日から運用開始となります。対象は、株式会社（特例有限会社含む）のみです。

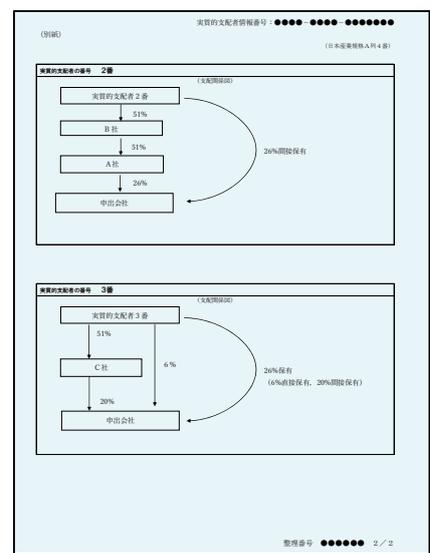
背景として、マネーロンダリング（マネロン）対策を審査する国際組織「FATF」から勧告を受け、国際的にもマネロン等犯罪における法人制度の悪用防止の強化が求められています。よって、制度開始後は、会社が金融機関等と取引開始する際など、BOリストの提出を求められること

が予想されます。

なお、BOリストの交付申出時には、株主名簿が必要です。株主名簿の整備がますます重要となることもあわせてご留意ください。

BOリストの写し（みほん（1/2））

BOリストの写し（みほん（2/2））



【実質的支配者リストの見本】（法務省 HP より）

https://www.moj.go.jp/MINJI/minji06_00116.html



『ルワンダ中央銀行総裁日記』



著者
服部正也
発行
中公新書

著者の服部氏は日本銀行に勤めていましたが、IMFからの依頼により、1965年からアフリカ中央の一小国であるルワンダに、中央銀行総裁として招聘されます。当時、日本は経済的に繁栄していたのに対し、ルワンダは財政と国際収支が恒常的に赤字でした。このルワンダの経済を再建するのが著者に課された仕事でした。

経済の再建は簡単ではありません。そこで著者は実際に出向いて直接話を聞くということを大切にしました。平価切下げという課題に直面した際には大統領に意見を伺い、また、輸出税の増税を行う際には負担が大きくなる鉱山会社へ協力をお願いをしました。著者の多岐にわたる膨大な知識と、実際に行動に移すバイタリティがルワンダ経済の正常化へとつながりました。経済をより盤石にするため、著者は銀行員としての職務を超え、倉庫やバスなどインフラも整備します。最終的に6年間、ルワンダ中央銀行総裁を務めました。赴任前後を比較するとその活躍ぶりは相当なものです。

他の国で日本人が苦勞の末、大きな成果を上げるというノンフィクション。読み終わった後には爽快感を覚え、活力がみなぎること請け合いです。

今月の
5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 |
| -16% | -15% | 16% | 製造業 | 10件 | 60% | 60% |
| -12% | -4% | 21% | 建設業 | 40件 | 68% | 70% |
| 10% | 2% | -9% | 不動産業 | 7件 | 71% | 43% |
| -2% | 3% | 30% | 卸売・小売業 | 11件 | 82% | 64% |
| -37% | -16% | 17% | 飲食業 | 2件 | 50% | 0% |
| -8% | -4% | 83% | 医療・福祉業 | 4件 | 25% | 75% |
| -1% | 5% | 37% | サービス業&その他業種 | 23件 | 87% | 65% |
| -7% | -2% | 24% | 全業種合計 | 97件 | 71% | 64% |

今月のコメント

- ◆ 今月も全体的に売上高伸び率のマイナス、銀行借入金残高伸び率のプラスとなりました。しかしながら、今月は黒字件数割合が前期比よりも増加しています。全体的な傾向として、持続化給付金や雇用調整助成金などのコロナ関連助成金により、営業利益がマイナスであっても最終損益は若干のプラスに転じているケースが多く見受けられました。
- ◆ 特徴的だった内容として、卸売業・小売業のうち、二輪（バイク）専門の部品販売業のケースです。自動車と異なり二輪は基本的に少人数で運転する性質上、コロナが需要を後押しし、業界が全体的に上向きようです。卸売業・小売業全体で見ると売上高伸び率はマイナスではありますが、このようにプラスの影響が出ている業界・企業もありました。
- ◆ 一方、国際線の就航停止により輸出売上が大幅に減少した製造業や、複数店舗の閉鎖に加え、夜間営業を控えた事により大幅な収益減となった飲食店など、とても厳しい状況にある企業もまた多くありました。

【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。

▶ 次号は6月決算法人の分析です

INFORMATION

DDK DDKコーナー

▶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。

▶小規模共済ご加入のおすすめ

小規模企業の従業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。

▶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。

▶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

秋季ゴルフ大会中止のお知らせ

10月13日（水）に秋季大会の開催を予定しておりましたが、雨天の為、中止とさせていただきます。お申込みいただきました皆様には大変申し訳なく、この場をお借りしてお詫び申し上げます。

次回春季大会は2022年4月中旬を予定しております。是非、ご参加いただきますようお願い申し上げます。

第68回定例一・一会のご案内

2021年11月9日（火）時間：15：00より
記念講演

「今、共に生きるを考える

～紛争地、被災地の声を聞く～」

講師：安田菜津紀氏（フォトジャーナリスト）

東南アジア、中東、アフリカなどで貧困や難民問題などを取材していらっしゃいます。

現在、TSBテレビ「サンデーモーニング」にコメンテーターとして出演中。

※webでのライブ配信となります。

詳細につきましては、別途ご郵送しております「第68回定例一・一会のご案内」をご参照ください。皆様のご参加をお待ちしております。



新入社員の紹介



とげき かつし
戸崎 悟史

10月11日入社（池袋支店）

よろしくお願いたします

訂正のお知らせとお詫び

「第一経理ニュース10月号」の記載内容に誤りがありました。つきましては、下記の通り訂正をさせていただきます。ご迷惑をおかけいたしましたことを、深くお詫び申し上げます。

<訂正箇所> P.8 一・一会コーナー

（誤）講師：安田 奈津紀氏 （正）講師：安田 菜津紀氏

放言三昧

今年もあっという間に残り2ヶ月となりましたが、私はこの11月という、秋が深まって段々と冬を意識する季節が1年で1番好きです。

食欲の秋、読書の秋、スポーツの秋と言われるように、秋は気候が穏やかで過ごしやすく、何をすることも適した季節だと思います。私はもっぱら食欲の秋派ですが、今年は家の中で過ごす時間も多かったため、読書の秋、芸術の秋を感じながら過ごす時間を持つことができました。

窓を開けて読書をしていると鈴虫の声が聞こえてきて、あんなに煩かったセミからいつの間にか鈴虫に変わっていたんだなあ色々なことに気が付きます。また、普段観ないアート映画を観てみたことで、新しい発見や行ってみたい美術館を見つけることができました。

まだまだ生活に制約がある中ではありますが、過ごしやすい秋という季節に、何か新しいことを始めてみたり、経験してみたりするのはいかがでしょうか？皆様も、自分にぴったりの秋の過ごし方を見つけて、この季節を楽しんでください。（粒）