第一経理ニュース新年号　2022年(令和4年)1月1日発行　通巻753号

Daiichi Keiri

第一経理NEWS

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。

2022
新年号
No.753

新年座談会

コロナ3年目 新しいコミュニケーションと未来予測

第一経理グループ
代表　大澤 一弘
前代表　齋藤 正広
株式会社 光陽メディア
代表取締役社長　明石 康徳 氏（一・一会新会長）
株式会社 瀧田
代表取締役社長　三井 結美子 氏

会社訪問インタビュー

株式会社 翔
代表取締役社長　奥田 仁美 氏

仲間を大切にしながら、会社を育てていきたい

- MASチーム「将軍の日」紹介
- ミヂカな法律
- 私の○○
- 働きながらもらえる年金の制度が変わります
- コロナを生き抜く
- INFORMATION
- 新年挨拶

新年座談会

第一経理グループ		株式会社瀧田	株式会社光陽メディア
前代表（司会）	代表	代表取締役	代表取締役
齋藤 正広	大澤 一弘	三井 結美子 氏	明石 康徳 氏 （一・一会 新会長）

新型コロナ感染症が拡大し、社会経済が大きなダメージを被った 2021 年。様々な課題が顕在化すると同時に、コロナ禍に即した新たな取り組みが生まれ、進んだ年でもありました。未だ先行きが不透明ななか明けた 2022 年。今年はどのような年になるのでしょうか。今回は、年初の座談会として第一経理のお客様である 2 社の社長をお招きし、昨年の振り返りと未来への展望を自由に語っていただきました。

2 年続いたコロナ禍 会社と社員はどう変わったか

齋藤　本日はどうぞよろしくお願いいたします。まずは貴社の業務内容と 2021 年の振り返りをお話しください。

明石　株式会社光陽メディアの明石です。私は入社して 37 年目、社長になって 10 年目が終わったところです。弊社はもともと 1950 年に創業した光陽印刷が、2003 年にみさと製本と合併・改称しリスタートしました。

皆さんご存知のように印刷業はここ十数年「活字離れ」「紙媒体から WEB やデジタルへ」といった変化の只中にあり、私たちの事業も印刷製本からデジタルに関わるさまざまなメディアへとシフトしているのが現状です。

齋藤　そうしたなかで今新たに取り組まれていることにはどんなものがありますか？

明石　デジタル化に加え、印刷物を作る前後のニーズに応えようというのが十数年前から続く業界全体のテーマです。弊社では 2019 年に別会社を立ち上げました。動画や新しいメディアの制作とそれをマネジメントできる人材を揃え、これまでのものづくりだけではなく「お客様の事業にどう貢献できるか」という視点で新しいことをやってきています。

齋藤　新型コロナが 2 年流行するなかで、社員さんの意識が変わったということはありますか？

明石　コロナ禍では、疲弊し業態を変えざるを得ないというお客様がたくさんいます。そうしたなか「新規事業も大切だが、あえて既存のお客様に寄り添う営業活動にしよう」という機運が生まれたことが大

きいでしょうか。一時的に売り上げが減っても、お客様の本当のパートナーとして存在し続けることが必ず活きてくると信じる、これが社員に浸透したと実感しています。

また、コロナ禍ではあらゆる調整が必要になります。事業としては自家生産に注力する流れが生まれ、管理部門と営業部門が一体となって取り組むようになったことが挙げられます。協力して仕事を平準化し、柔軟に対応する、そうした意識が社員に根付いてきたと振り返っています。

齋藤　確かに既存のお客様を大切にするというのは改めて大事なことだと思います。そしてこういうときだからこそ管理部門のありがたさというか、その価値に気づくシーンが増えたかもしれませんね。

コミュニケーションは心持ち
新しいツールを取り入れて気づくこと

三井　株式会社瀧田は1930年に私の祖父が立ち上げ、父・私と3代90年以上続いています。祖父の代から大手ゼネコンさんとご縁があり、現在は内装工事を中心とした総合インテリア事業を手がけています。私の入社は1999年。22年前のことです。

齋藤　一般的に建設業は跡継ぎも職人さんも不足というなかで、瀧田さんのホームページを見ているとけっこう若い方が会社紹介をされていますよね。

三井　職人さんの半数以上が20～40代です。今の時代、高齢化が進んでいるので私は人を育てることを目標に掲げてやってきました。今はそうした子たちが高い評価をいただくようになり嬉しく思っています。

齋藤　育て方のコツのようなものはありますか？

三井　私は会社に入る前は専業主婦でしたので、まずは我が子と同じようにという感じでしょうか。心配なときは住まわせている寮の部屋をこっそり見に行ったりして、部屋がピシッと整理されている子は成長も早かったですね。あとは指導する親方がかわいがってくれたことも大きいですね。

コロナ禍で逆によかったと思うのは、社員全員が

オンラインで参加できるよう社内ミーティングを変革できたことでしょうか。情報伝達の速度が格段に上がりました。

齋藤　オンラインだと会話や連絡が最小限になってしまって相互理解があまり進まないといったことも起こりやすいといわれますが、職人さんの世界はどうなのでしょうか？

三井　連絡はかなりまめだと思いますよ。

齋藤　私たちの場合はメールがメインだったじゃないですか。理路整然と、けっこう長文だったりして。その点私はチャット形式のやりとり等にジェネレーションギャップを感じてしまいます。

明石　文字じゃないものだけが返ってくることもありますからね（笑）。

三井　スタンプですね！「了解」ってね。

齋藤　コロナ禍で新しいコミュニケーションにも慣れていかねばというのは感じました。

大澤　第一経理の振り返りとしても、そこはとても大きな変化とテーマでした。コロナ禍でコミュニケーションが取りづらくなったという声がある一方で、単にそう思い込んでいるだけかもしれないという気づきも。例えばグーグルワークスペースという組織向けのオンラインアプリケーションを取り入れた際、年配の嘱託社員から「以前よりコミュニケーションが取りやすくなった」という声が上がってきたのが印象的でしたね。

第一経理には5つの法人があり、各分野の専門家が連携することでよりよいサービスを提供しようというのが狙いなのですが、前向きな人は新たなシ

ステムもどんどん有効に活用し、プラスがますます引き立っていく気がしています。コミュニケーションは心持ちという側面もあるのかなと。

三井　第一経理さんは税理士、社労士、司法書士、行政書士の方が皆さんいらっしゃるから、他の経理会社にお願いしていた時とぜんぜん違いますよね。横の連携で話がバーッとまわってすぐに何でもやってくださるのはとてもありがたいところです。

大澤　そうおっしゃっていただけると光栄です。私たちはある意味で知識の産業だと思っているのですが、一人の人間の知識や知見で提供できるものは限られています。横のつながり、お客様とのつながりで一担当者の能力を超えた価値あるものを提供できればと考えています。

明石　私は改めて人と人の対面を通したコミュニケーションを取り戻したいとも強く感じていますね。コロナ禍以降に入社した社員もけっこうな数になるのですが、フルフェイスで会ったことがない者どうしが長い時間を同じ会社で過ごしているけれど、本当にこれでいいのかと。対面でのコミュニケーションを取り戻すことは、デジタルツールの活用と両面で進めていかないといけないと思っています。

三井　それは私たちも同じですね。会議で関係者が集まれば、休憩や帰り道のふとした時間に「あれはどうなっているの？」なんていう話が生まれていました。そこで得る情報がとても参考になっていたのですが、そうした機会がなくなってしまったことを寂しく感じています。

大澤　雑談がなくなって、周辺の情報が入ってきにくくなりましたよね。やはり対面とオンラインでは温度差が違います。熱量が。デジタルでは伝わらないものって間違いなくあると思います。

2022年にやりたいこと しなければならない課題とは？

明石　コロナの状況次第ではありますが、2022年はやはり人と人のコミュニケーションを取り戻す年にしたいなと思います。

私の会社では中期計画の最終年度に当たり、新たな中期計画を策定する年です。設備投資の計画をどうするか、管理部門をどう改革するかを考えていきたい。もちろん大前提として売り上げの回復が重要課題です。新しい市場の開拓と人をどう育てるかという基本の部分もきちんとやっていかないと、というところですね。

齋藤　この１年で色々な企画が中止になってしまっていますよね。

明石　中小企業がどうやって力を合わせて新しい事業分野を作りだしていくかというのは、第一経理さんの理念と関わるところでもあるはず。私たちも欲しているところですので、ひとつでもふたつでも力になれることは皆で力を合わせてやっていきたいですね。一・一会の会長としてもこれから考えていこうと思っています。

三井　今年後半からは今まで止まっていた工事が動き出すことが予想されます。そのための人材の確保がより重要になるので、特に長野や関東の方々とのネットワークを強化して、新たな人脈を築いていきたいと思っています。

大澤　法律的な部分では2023年10月1日から導入される消費税のインボイス制度があります。ITの件でいえば改正電子帳簿保存法というのも厄介でして、個人事業主の方はもちろん、中小企業でも対応する事務処理が非常に負担になるおそれがあります。私たちはそれに対してどう対処できるかということを早急に明確にしていこうと考えています。

齋藤　今後はコロナ禍で生じた貸付が返せないというケースが増えることも想定されます。これにもどう対応するか。できない人は切り捨てていい、中小

零細はどんどん淘汰されていいという政治・社会であってはなりませんから、そこをきちんと考えていきたいですね。

コロナ後の社会はどうなっていく!? 私が考える未来予測

齋藤　新型コロナ感染症についてはワクチンがより普及し、治療薬もできてくると考えると長期的には終息に向かうのだろうと思います。コロナ後の展望をお話しいただけますか。

三井　建設業界では2023～24年に都内で大きな再開発事業が予定されていて、対応するのが大変な物量と思います。一方で情報社会が発展するなかでのサイバーセキュリティ問題。今後建物を建てる上でも情報漏えい等に最大限の注意を払わないといけない時代になっていくと思います。いろいろ課題はありますが、私としては最終的にうちで働いてくれている人たちが安心安全で笑顔になれるような、そういう風になってくれればいいという思いが強いですね。

明石　本当に「従業員を含めて多くの人が笑顔で元気に」そういう未来を描きたいですよね。しかし現実的には経済状況は厳しいものがあり、物価の上昇、値上げが相次いでいます。業界内でも原油価格が高騰するなかでインキ、用紙、そして輸送費と値上げの要請が課題になります。

そんななか、中小企業はどう可能性を見出していくのかという点では主体性がポイントになるのだろうと。V字回復していく未来はなかなか見えないわけで、どのような方向に向かっていくかは私たち自身で見出していくしかない。企業だけでなく私たち自身の変化の兆しを見出していく必要がありますよね。

大澤　そうですね。自分たち自身のなかに成長・発展という希望の兆しを見出す、そういう何かを持たなければいけないという明石さんに共感します。経営者は会社に対してそういう兆しを見せなくてはいけないし、会社としては世の中に対して見せていくことが大切です。

維持にも発展にもチャレンジが必要なわけですが、それが楽しいことにつながるように持っていけるのが一番いいのかもしれませんね。楽しいこと、遊びに関することでもいい。その気になって自分の枠を広げ、視野を広げていくことが必要ですよね。

齋藤　少し大きな話になってしまいますが、昨年後半には気候変動問題で若い世代が声をあげている姿が多数報道されました。第一経理に目を落とすと、ここ2～3年の採用面接では昔ならあまり聞かれなかった意見、例えば「中小企業の役に立ちたいから志望した」と語る若い人が増えています。広い視野で社会に対して何かできるかを考えたい、そういうスタンスなのですね。

若い世代は私たちが考える以上に世の中のことを考えていて、何かしたいと思っている。ですから現状は厳しくとも未来はある、最近はそのように感じています。私たちはそこをつなぐ存在にならなければと身が引き締まる思いです。本日はありがとうございました。

会社訪問
インタビュー

株式会社 翔（かける）
代表取締役社長 奥田（おくだ） 仁美（ひとみ） 氏

仲間を大切にしながら、会社を育てていきたい

株式会社 翔は、上野・湯島エリアに飲食店４店舗を展開している会社。社長の奥田仁美さんは、上野・湯島の雰囲気が気に入り、この地で飲食業へと飛び込みました。コロナ禍にもまけず、2020年、2021年と２店舗をオープンさせるなど、奮闘中です。出会いと仲間を大切にしながら店舗展開を続けてきた奥田さん。これからも仲間と一緒に成長していきたいという、奥田さんの夢をお聞きしました。

コロナ禍をチャンスに変えて 上野・湯島に計４店を経営

上野・湯島は、ご存じのとおり飲食店が多くひしめくエリアです。私は上野の老舗百貨店に就職し2年間勤務、その後、同じこの上野の地で飲食業に飛び込みました。いつか自分のお店を持ちたいと考え、ダイニングバーや居酒屋などで働きながら、タイミングが来るのを待っていました。今思うと、この期間は飲食業でやっていくためのまさに修行期間だったかもしれません。

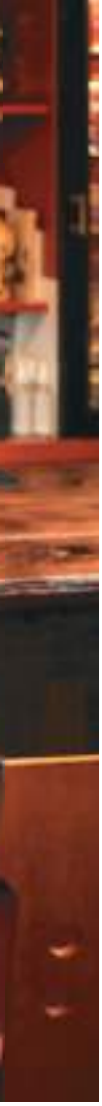
2013年、「居Zack Jin×２」（イザック ジンジン）をオープンします。居Zackとは、居酒屋風スナックの造語です。カウンターメインのお店でカラオケを導入し、当初は私ひとりでなんとか切盛りしていました。

2015年には「ダーツバー GS」、2020年には念願の焼肉店「焼肉屋 元ちゃん」、そして2021年10月にこのお店「Ana-bar」（アナバー）をオープンすることができました。昨年、今年と連続してオープンできたのは、居ぬきの物件に運よく巡り合えたこと、助成金取得など第一経理のアドバイスもあったからです。コロナ禍は飲食業にとっては大打撃でしたが、この逆風をチャンスにすることができました。

さまざまな業態にチャレンジ スタッフのスキルを活かしきる経営

会社組織になったのは2019年のこと。第一経理を紹介されたことがきっかけです。

その頃、焼肉店をやってみたいと考え始め相談し



左：かねてより焼肉店をするのが夢だったという奥田さんが湯島エリアにオープンした「焼肉屋元ちゃん」。東京都文京区湯島3丁目43−12湯島ビル 1階 コモンズ 03-5846-8290
右：リクエストすればどんなカクテルも作ってもらえるのが「Ana-bar」の魅力のひとつ。

たところ、借入をするのであればこれを機に会社にしましょうと提案してくださいました。会社設立から借入の相談、店舗を借りるための資料作成までお手伝いいただき、本当に助かりました。

この上野・湯島エリアで次々と異なるタイプのお店を開いたのには理由があります。このエリアで遊び慣れたお客さんが、うちの店を回遊してくれたらいいなと考えたのです。実際にそのように楽しんでくださる方も多いようです。

もうひとつ別の理由もあります。仲間の素晴らしいスキルを活かした店づくりをしたいということです。たとえば焼肉店ですが、現在の店長が他店で働いている時に、彼の仕込む焼肉の美味しさに感動し「いつか一緒に働きたい」と思ったことから始まりました。この「Ana-bar」もそうです。本格的なカクテルとお料理メニューを展開できるマスターとは長年の友人でもあり、彼のスキルを活かすためにこのお店をオープンしたのです。

仲間意識で結ばれた街・上野
私が社内でフラットである理由

私がこのエリアで長く働くことができたのは、お店どうしの仲間意識も強く、居心地が良いからです。同じ業態の店がひしめいていますが、ライバル視することなく、お互いにお客様を紹介しあったりするほど仲がいい。こんな街の雰囲気と同じように、私にとってスタッフは仲間。社内ではオーナーであることは強調せず、フラットな関係であるように気を配っています。一緒に働いてくれる仲間それぞれの持ち味を私が理解し、引き出し、そしてサポートしてあげたい。彼らがこんなことがやってみたい、という夢を応援し、いつか「上野のおかあさん」と呼んでもらえるような存在になるまで、頑張りたいと思っています。

夢はかならず叶うと信じて
仲間とともに成長していきたい

一生のうち、やりたいことがたくさんあります。このエリアでさまざまなタイプのお店を展開すること。今なら占い喫茶がおもしろそうです。占いはどんな時代にも需要が高く、手がけてみたい業態のひとつです。そしていずれはビルのオーナーにもなりたい。実はもっと大きな夢もあり、それは大好きなハワイに店舗展開し、可能なら住んでみたいのです。子どもが大学に入るくらいには、実現できたらうれしいですね。

願った夢はかならず叶う。それが私のモットーです。これまで、私も自分の夢を叶えてきましたし、一緒に働いてくれる仲間の夢も後押ししてあげたい。今を懸命に生きれば、夢はきっと叶うと信じています。

Ana-bar
〒110-0005　東京都台東区上野2-5-7 石井ビル2F

メニューに載っていないものを含めれば300種類以上のカクテルを楽しめ、ダイニングメニューも豊富なのが自慢。上野・湯島エリアの夜遊びの起点になっていくお店を目指す。

第一経理MASチーム

経営計画

一緒に作りましょう

「将軍の日」とは

「将軍の日」とは、弊社が開催している経営計画立案セミナーです。5年間の計画を1日かけて、専用のソフトを使い作成します。「経営計画は未来の話で予想に過ぎない。作るだけ無駄」と考えている方、またもう既に作っているが計画に沿って経営ができていない方には特にこの「将軍の日」をお勧めします。

なぜ経営計画が必要か

経営は考えられるあらゆる可能性の中から最善の道を選択しなければいけません。経営計画はこの道を選択するための地図の役目を果たします。地図はゴール地点に最短距離で到達するために大いに役立ちます。また仮に道を外れた場合にも地図があればすぐに軌道を修正することができます。経営も同様で、あらかじめ準備した計画に基づく経営が、目標とする明るい未来の会社へ導きます。会社の状態が悪くなってから慌てて対策を講じても、前々から対策していた会社には勝てないのです。

「未来創造型経営」の経営計画

過去の数字と統計から将来の計画を立てる「分析予測型経営」はもう通用しません。21世紀は先が見えず、過去の情報が通用しない時代です。目まぐるしい技術革新やイノベーションの変化に適応しなければならないのです。未来をただ予測するのでなく、様々な変化を味方につけて自らが未来を創造する「未来創造型経営」の計画を立てることが、健全な経営をする第一ステップといえます。

この計画を「仮説」として、「実践」して、実践した結果を「検証」する。これを繰り返すことで計画を最大限に活用することができます。私たちは「将軍の日」を通して、この基本となる「仮説」の策定にご協力します。

経営計画は一緒に作成

「将軍の日」の特徴として、実際にご自身で作成するという点があります。同席する私たちがご不明な点は説明しますが、最終的に策定するのはご参加いただいた方です。外部の専門家が作ったものより現実的で、かつ、思い入れのある計画書となります。思いの詰まった計画書は従業員と共有することでより効果的にご活用いただけます。

また、当日はセミナー担当者に加えて、御社をよく知る担当者も同席します。計画作成の際には、より広い視野で将来を見据えていただけるかと思います。

「将軍の日」にご興味のある方は、お気軽に第一経理の担当者までお声掛けください。

「将軍の日」一日のスケジュール

午　前	午　後
▶経営計画についての解説 ▶自社の分析 ▶経営理念の作成 ▶５年後の中期経営目標の作成	▶売上計画の作成 ▶経費計画の作成 ▶設備投資計画の作成 ▶初年度の目標設定 ▶目標達成のための解説と経営計画書のお渡し

連絡先　【池袋事務所】TEL 03-3980-9215　【埼玉事務所】TEL 048-833-9950

ミヂカな法律

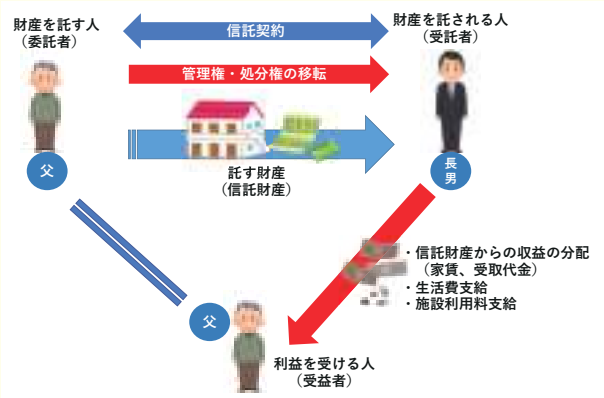
成年後見制度に代わる家族信託

司法書士法人第一法務　司法書士　神本兼亦（かみもと　けんや）

将来の財産の管理方法について、成年後見制度が注目されておりますが、今回は家族信託契約についてご紹介いたします。

信託とは？

信託とは、委託者（財産の管理・処分・運用を依頼する人）が信頼できる受託者（財産の管理・処分・運用を行う人）に対して土地や金融資産などの財産を移転し、受託者は、委託者が定めた信託の目的に従って受益者（財産の管理・処分の結果、利益を得る人）のためにその財産の管理・処分などをする制度です。



委託者から受託者への財産の移転について

委託者の財産は信託事務を取り扱う受託者の名義に変更されます。しかし、信託財産は、受託者の固有財産になるわけではなく、受託者の財産からは別個独立した財産ということになります。信託財産は委託者や受託者の債権者からも独立するため、原則として委託者や受託者の債権者の強制執行の目的にはならず、また破産財団に組み込まれることもありません。

家族信託とは？

家族を受託者とする家族信託は、管理能力が確かな親族に財産を移転し、その財産を管理・運用してもらい、受益者（自分自身や配偶者、子供など）に生活費や施設利用費等を給付するという仕組みのものです。このように家族信託は、委託者の意思能力が減退した後、またはその死後も、受益者の安定した生活を確保するという制度として活用されています。

遺言の機能を備えた信託

信託は、自分の死後の財産的利益を誰にどのように配分するかを自由に決めることのできる制度としても活用できます。生前に財産の全部または一部を信託し、委託者が死亡するまでは委託者自身が当初は受益者となって財産の給付を受け、死亡時には信託契約で定めた受益者（残余財産受益者）が財産の引渡しを受けるというものです。

また、信託は受益者を固定する必要はなく、受益者の死亡により順次他の者が受益権を取得する、というように連続させることも可能です（※期間の制限があります）。このようなスキームは、財産を分散させることなく委託者の意思どおりに特定財産を順次継がせることができることから、主に先祖代々受け継いできた財産の承継や事業の承継などへの活用に期待が寄せられています。

家族信託制度と後見制度の比較

		財産の管理者	管理する範囲	監督機関	期間
家族信託		信頼できる家族（受託者）	自由に設定可能	なし（信託監督人等を指定することも可能）	自由に設定可能
後見人制度	任意後見	予め契約した任意後見人	全財産身上の管理	家庭裁判所が選任した後見監督人	原則被後見人が亡くなるまで
	法定後見	裁判所が選任した法定後見人	全財産身上の管理	家庭裁判所が選任した後見監督人	原則被後見人が亡くなるまで

ご相談はこちらまで　司法書士法人 第一法務　TEL 03-5949-2921

～私のストレス解消法～

第一コンサルティング
本島麻衣子（もとじま まいこ）

はじめまして。9 月に入社いたしました本島麻衣子です。

私は小さなころから不器用で、図画工作や美術、家庭科の製作などいつも散々な成績でした。不器用さは大人になっても変わらず、半ば諦めていました。

その考えが変わったきっかけは、息子がまだ幼いころ一緒にクッキーを作ったことです。納得できるクッキーを作るため、本や動画を参考にして何度も作るようになりました。最初はイマイチな仕上がりだったのですが、何度も何度も作っているうちにだんだん見た目も味も満足できるものになっていきました。それからケーキやパンなども作るようになり、ますますのめり込んでいきました。お菓子作りに没頭しているときは余計なことを考えません。また、上手くできた時に家族が喜んで食べてくれることがとても嬉しく、同時にこの時間が私のストレス解消になっていました。

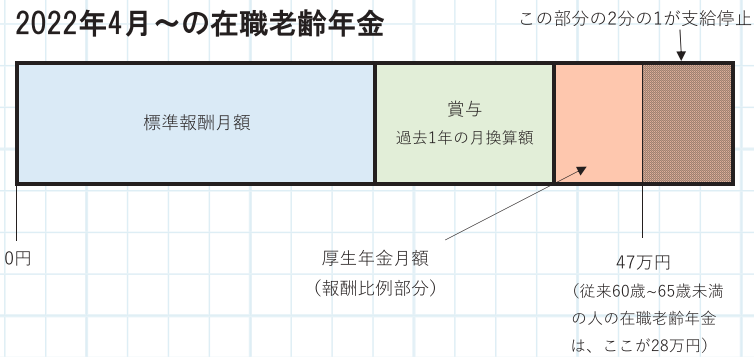
子どものころからできないことはもう無理だと諦めがちですが、何歳になっても上達することはあるんだとわかりました。ただ一つ、ダイエットができないことが難点ですが。

働きながらもらえる年金の制度が変わります

社会保険労務士法人第一コンサルティング　**若松 廉**

年金を受給している方が、厚生年金保険に加入しながら給与や賞与を受けている場合には、「年金」「給与」「賞与」の額から算出した額を、支給する年金からカットする在職老齢年金の制度が適用されています。

60 歳から 65 歳未満の人の場合は、「（年金額を 12 で割った額）＋（標準報酬月額）＋（1 年間の賞与（標準賞与額）を 12 で割った額）」の合計が 28 万円を超える場合、その超えた額の 2 分の 1 が本来もらえる毎月の年金額からカットされていました。



65 歳以上の人だと前述した計算式の 28 万円の部分が 47 万円になります。

2022 年 4 月からは、60 歳から 65 歳未満の人の支給停止額を算出するときにも 28 万円ではなく、47 万円を使用することになりました。

背景として、労働力が不足する日本で年金をもらいながら働いている方々の就労意欲を削がないようにしたいという国の意図があります。

これまで「受給する年金が減るくらいなら働かない」という選択をしてきた人も多いかもしれませんが、これによって 60 歳以降で年金をもらっている方々の就労人口は増えることが見込まれております。雇用する年金受給者からの問合せがあった際にはご留意ください。

社労士法人第一コンサルティング　TEL:03-3980-8976
https://www.daiichi-keiri.co.jp/consulting/

コロナを生き抜く

ハーブティーとコラボレーション

さいたま市大宮区で美容院を経営するＨ社もコロナ禍で売上が減少。

美容業は飲食業・旅行業などとともにコロナの影響を大きく受けている。経済的に苦しい状況の消費者が切り詰める最初の手段は、美容院や床屋に行く回数を減らすことだ。外出自粛やマスク着用で容姿に気を遣う機会も減っている。

この会社の経営者はかねてから「ハーブティー」に興味を持っていた。ある生産者のハーブティーが密かな人気を得ていることに注目。交渉の末、仕入れルートも確保することができた。Ｈ社の店舗は現在改装中。本業の美容院とハーブティー販売のコラボレーションで新たな集客を目指している。

国の事業再構築補助金制度にエントリーし、具体的な実行計画を策定し採択された。リニューアルオープンが待ち遠しい。

こんな時だからこそ新たな市場へ

『人は石垣、人は城』をモットーに鉄筋業を営むＭ社。以前から外国人技能実習生の受入れも行っており、社内一丸となり“社員共育”に注力し全員が活躍できる環境づくりに尽力している。

しかし、コロナをきっかけに現場の延期や中止、更には実習生の新規受入れも難航、思ったように業務を進められない日々が続く。

ここで、東北復興工事を経験していたＭ社はその経験を活かし東北への進出を決意。新しい場所でも“人財育成”ができる我が社なら成功する！そう確信し東北での工事に必要な設備取得に動いた。それに伴い事業再構築補助金の申請を行うことにした。長期間の会議を経て申請は完了、今回の結果にて無事採択された。

コロナ禍であっても諦めない。何事もネバーギブアップで突き進んでいる。

新分野展開でコロナに打ち勝つ

Ｌ社は、つくばエクスプレス沿線で美容院を経営している。

店自体は口コミサイトの評価で4.7と高評価(業界平均3.6)を受け順調に売上を伸ばしていた。しかし、昨年から始まったコロナの影響で来店頻度の減少など様々な影響を受けることとなった。

美容院はコロナ禍だけなく、近隣地区への出店も相次ぎ業界自体の競争が激しくなっている。そのような状況を勘案し、マッサージ・美容整体、まつげエクステ、よもぎ蒸し等サービスを行う店舗の併設を模索していた。

その時、Ｌ社にとってはまさに神風ともいえる事業再構築補助金が創設された。

事業再構築補助金を申請するにあたり、詳細な事業計画書を作成する必要があったが、ここを好機と捉え、改めて事業計画を検討し、新店舗の概要を固めていった。

その結果、事業再構築補助金が採択され、新たな道を邁進している。

季刊発行　2022年1月1日発行　通巻753号　発行人・編集：株式会社第一経理
〒171-0022　東京都豊島区南池袋1-13-2　TEL03（3980）9211　FAX　03（3980）9533
年間購読2,400円（郵送料込み）　印刷所：晋立印刷株式会社

INFORMATION

DDKコーナー

▶年金セミナー「どうなる？年金」

・講　師　服部雅恵氏（特定社会保険労務士）
　　社会保険労務士グループ
　　（DDK、第一コンサルティング）
・日　時　1月28日（金）14時～16時
・場　所　IKE・Biz　6階　第3会議室
・資料代　3,000円
・対　象　経営者、総務・人事担当者、60歳間近の方

▶労働保険事務組合のご利用を

事業主に代わり様々な事務（従業員の入社・退社の手続き、労働保険料の計算・申告・納付）をお引き受けします。事務組合を利用すると①社長も労災保険に加入できる（特別加入制度）、②保険料を3回に分けて納めることができるなどのメリットがあります。

▶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ください。

●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、コロナ禍においても出来ることについて検討を重ね、講演をオンラインで配信するという新しい形の定例一・一会を開催いたしました。

今年も新型コロナウイルス感染対策を徹底し、会員の皆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いたします。

一・一会年会費（納入のお願い）

本年度（2021年10月～2022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様お願い申しあげます。

第1回　青経塾セミナーのご案内
「改正電子帳簿保存法～電子取引の保存について～」

●日　時：2022年1月19日（水）
　　18時00分～19時00分
●場　所：としま区民センター5階　503会議室
●講　師：税理士法人第一経理　池袋事務所所長
　　税理士　永戸　元
●参加費：2,000円（定員30名）

セミナー終了後、池袋駅周辺にて懇親会を予定しています。（会費別途必要）

皆様のご参加をお待ちしております。

新年挨拶

旧年中は格別のご厚情を賜りありがとうございました。

新型コロナウイルスの感染拡大からおよそ2年が経過しました。まだまだ完全なる終息が見えない中、世界を取り巻く経済環境は大きな打撃を受けており、その影響が日本においてもガソリン価格、原材料価格の急騰や海外取引の縮小という形で表れております。また、働き方についてはWeb会議や在宅勤務など、従前、一部の業種のものとされていたものが急激に浸透し始めました。

税制においても、昨年暮れに話題になった「改正電子帳簿保存法」についても政府の勇み足により反対の声が多く、2年間の猶予期間が認められることとなりました。しかし、この2年間という数字は、消費税インボイス制度導入に向けて電子インボイス制度の導入まで見込んでいる可能性もあります。IT化も含め、そのスピード感は我々中小企業にはハードルの高いものとなります。

一方で、変異株が確認されてはおりますが、ワクチン接種も進み、感染者数が少なくなってきています。人との繋がりは社会の原点だと思います。徐々にではありますが、直接対面でのコミュニケーションも復活しつつあり、僅かながら明るい兆しも見えています。

今年は「対話と交流」というスローガンの下、お客様が真に求めているご要望にお応えし、グループ一丸となって皆さまの経営のサポートに全力で取り組んでまいります。

皆様にとりまして本年が幸多き年でありますよう、心よりお祈り申し上げます。

第一経理グループ　代表　大澤一弘