

Beyond

ASAHI
Research Institute

2023. 8 vol.32

意思決定はフューチャー・デザインで

あさひ総研

相続税の延滞税

インボイス制度へ向けて

小規模事業者持続化補助金

骨太の方針 2023

Focus

東北テレメディア開発株式会社

News


あさひ通信

第 217 回 社員第一主義

INFORMATION



 東北テレメディア開発株式会社

 東北テレメディア開発

CONTENTS

意思決定はフューチャー・デザインで

あさひ総研

- 01 ・相続
相続税の延滞税
- 02 ・税制
インボイス制度に向けて
- 03 ・経営
小規模事業者持続化補助金
- 04 ・公益法人
骨太の方針 2023

Focus 東北テレメディア開発株式会社

News

あさひ通信 第 217 回 社員第一主義

INFORMATION

[Beyond] について

企業を取り巻く環境は、DX 化、新型コロナウイルスへの対応、人口構造の激変、AI やロボティクスをはじめとしたテクノロジーの進展により、これまで経験したことのない状況に遭遇しています。これまでの業界の常識や前提は通用しない時代、従前の枠を超えた思考が必要な時代になっていると感じます。あさひグループではこれまでの会計事務所の枠を超えて、経営者の皆様に役立つ情報を提供、活用頂きたいという思いを込めて『Beyond』を発刊いたします。

停滞経済からの脱却へ



意思決定はフューチャー・デザインで

統括代表社員 田牧 大祐

低金利政策や人的投資の遅れが日本経済 30 年の長期停滞の要因であるとし、フューチャー・デザイン^{※1}でこれを解決しようとする財政制度等審議会^{※2}委員の小林慶一郎氏の講演を聞いた。

わが国は、赤字国債の発行による歳出が増える中、歳出と税収との差が広がっていくいわゆる「ワニの口」は、現在も広がり続けている。財政問題も、地球温暖化等のマクロ的課題も、世代を超えた長期的な時間軸で考える必要があるとする。これらの世代間問題は、その意思決定に将来世代が参加出来ず、将来世代の利益が適正に守れないとしている。

特に、日本の財政は、少子高齢化が進む中、現在の世代が増税の痛みをさけ、将来世代にコストを先送りする構造になっている。

「公的債務が GDP 比率の 90%を超えると経済成長率が 1%低下する。」という研究があり^{※3}、日本の公的債務の GDP 比率は 260%を超えている。小林氏は、長期的な金融緩和が成長阻害をもたらす可能性を真摯に検討すべきとしている。現在の状況は、低金利下で利潤で債務返済を賄えないゾンビ企業が増加、企業の非正規雇用の増加や人件費抑制による人的資本が劣化、低リスク・低収益事業の継続、という悪循環になっており、企業の新陳代謝が阻害されているという。

昨年来、リスクリングが注目され、大企業、中小企業で人への投資が推進されている。大企業では賃金アップの流れが出来つつあり、インフレが進む中、中小企業の賃金アップの波及が好循環のカギといえる。低成

長の悪循環が反転、好循環の流れが出来るかどうかの瀬戸際にある。

2023 年 1 月 30 日、令和臨調緊急提言^{※4}「政府と日本銀行の新たな共同声明の作成・公表をー世界が大きく変わる中で持続的に発展する日本経済を創るー」が発表された。この中では、異次元金融緩和やバラマキ的財政支出、労働市場改革の遅れ、既得権保護的規制の維持など民間部門に対する「ぬるま湯」的な環境を与え続けた是非が問われている。

公的サービスのインフラ整備も世代間負担の差が生じる課題の一つである。岩手県矢巾町の水道料金値上げの意思決定は、フューチャー・デザインで行われたという。意思決定過程で、将来世代グループと現在世代グループが 2060 年の町政を論じる実験が行われた。

意思決定は、フューチャー・デザインで。未来を想像し、将来世代になったつもりで意思決定が出来れば、環境問題も、企業成長の好循環も、日本経済の停滞も解決が進むと感じる。

※1 高知工科大学の西條辰義教授や大阪大学の原圭史郎教授などが提唱している政策決定メカニズム。将来世代になったつもりで将来世代が意思決定に参画する政策意思決定方法

※2 国の予算等に関する重要事項について財務大臣の諮問に応じる調査審議機関

※3 先進国で公的債務が累増した 26 の事例での調査により、公的債務の累増が経済成長を阻害するという非線形な関係の存在を発表。Reinhart、Reinhart and Rogoff (2012)

※4 次の世代に持続可能な日本社会と民主主義を引き継ぐために世代や立場を超えた有志による令和国民会議（令和臨調）からの緊急提言



相続税の延滞税は納税が遅れたことに対するペナルティで、法定納期限（申告期限）の翌日から完納までの日数に対して課税されます。

●延滞税が課されるケース

相続税の延滞税が課税されるケースは以下の通りです。

- ・申告期限までに申告をしたが相続税の納付が遅れた
- ・修正申告や期限後申告をした
- ・税務調査によって更正・決定処分を受けた

●延滞税の税率

相続税の延滞税は、「納期限」の翌日から2か月後を境に、大幅に税率が上がります。令和5年1月1日～12月31日の延滞税の税率は、以下の通りです。

- ・納期限の翌日から2か月を経過する日まで：年2.4%
- ・納期限の翌日から2か月を経過した日以後：年8.7%

●「納期限」とは

「納期限」とは上記の通り延滞税を計算する際の起算日であり、「法定納期限（申告期限である死亡日の10か月後）」とは異なるケースがあります。例えば、下記表のケース2のように期限後申告または修正申告の場合は、「納期限」は申告書を提出した日となります。この場合、税金の納付のタイミングが申告書を提出した日の翌日から2か月を超える場合は、2か月分の延滞税は低い税率で計算されますが、それ以降の税率は大幅に高い税率で計算されます。

ケース1のように申告期限内に申告書を提出した場合は、「納期限」は申告期限と一致するため、死亡日の10か月以内に納税すれば延滞税は発生しません。しかし、ケース2の場合は、申告書提出と同時に、もしくは提出よりも前に納付しなければ、延滞税が課されることになります。また、ケース3の場合も、更正通知書が発送されてから1か月以内に納税しなければ、延滞税が課されることになります。

| ケース | 申告の種類 | 納期限 |
|-----|-------------------|---------------------------|
| 1 | 申告期限内に申告書を提出した場合 | 法定納期限（申告期限＝死亡日の10か月後）と同じ日 |
| 2 | 期限後申告または修正申告の場合 | 申告書を提出した日 |
| 3 | 税務署による更正・決定を受けた場合 | 更正通知書を送った日から1か月後の日 |

●延滞税の税率グラフ

ケース2の期限後申告または修正申告を自主的に行った場合、延滞税の税率を時系列のグラフで示すと【図1】の通りです。先述の通り、期限後申告又は修正申告した「納期限」の翌日から2か月後に税率が大きく上がることになります。



インボイス制度へ向けて

6月号に引き続き、令和5年10月1日より開始される適格請求書等保存方式（以下、インボイス制度）の注意点を紹介します。

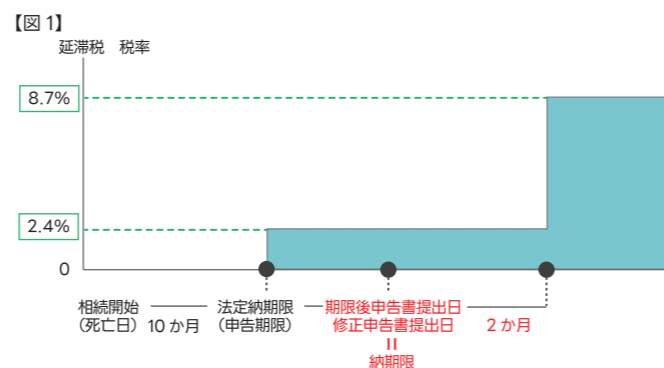
①返還インボイス

返品や値引き等（売上に係る対価の返還等）を行った場合、インボイス発行事業者には買い手に対して適格返還請求書（返還インボイス）の交付義務が課されています（図1参照）。ただし、返還インボイスの交付義務が免除される取引があります。インボイスの交付義務が免除される場合と同様の一定の取引（詳しくはBeyond2023.6月号をご参照ください）の他、少額な対価返還等（税込金額が1万円未満である場合）は、返還インボイスの交付義務が免除されます。

②少額な対価返還等に係る返還インボイスの交付義務の免除

上記の通り、売上に係る対価の返還等に係る税込金額が1万円未満である場合には返還インボイスの交付義務が免除されます。1万円未満かどうかの判定は、適用税率ごとの値引き等の金額により判定するものではなく、返還した金額や値引き等の対象となる請求や債権の単位ごとの減額金額により判定します。例えば、図1の合計欄が税込1万円未満となる場合には返還インボイスの交付義務が免除されます。

よくある事例として、売り手からの代金請求について、取引当事者の合意の下で買い手が振込手数料相当額を請求金額から差し引いて支払うことで売り手が負担する商慣行があります。この場合、売り手側がどのような会計処理を行うかによって取り扱いが異なります。売り手が負担する振込手数料を勘定科目「支払手数料」で処理、すなわち“課税仕入”として処理する場合には、値引きではないため返還インボイスの交付は不要ですが、支払手数料として仕入税額控除を行うために金融機関や取引先からの支払手数料に係るインボイスの保存が必要となります。一方、売り手が負担する振込手数料を勘定科目「支払手数料」もしくは「売上値引」とし、消費税法上、“売上返還等（売上値引）”として処理する場合、原則として買い手に対して返還インボイスを交付する必要があります。ただし、一般的にはこうした振込手数料相当額は1万円未満となることが考えられますので、少額な値引きとして扱われます。つまり、仕入入力の際に消費税コードを“課税仕入”ではなく“売上返還等（売上値引）”とすることで、買い手に対して返還インボイスの交付は不要となります（図2参照）。

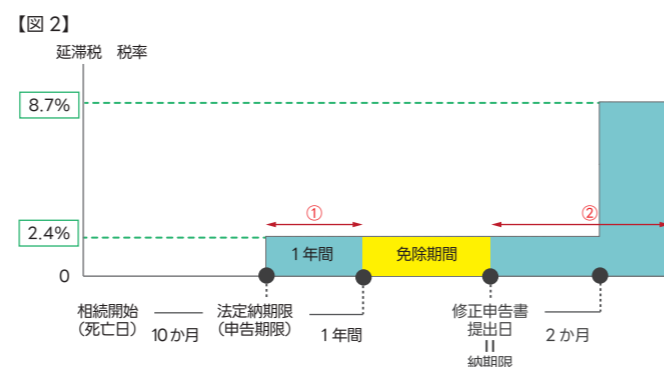


●延滞税の計算期間の特例（免除期間）

延滞税の計算期間の特例（免除期間）とは、納期限から1年以上経過して修正申告をする場合、延滞税の計算期間の一部が免除される制度です（国税通則法61条）。例えば、法定納期限（申告期限）から数年経過してから修正申告をした場合、【図2】①「法定納期限から1年を経過した日の翌日まで」及び【図2】②「修正申告書の提出日から完納日まで」の延滞税しか課されないこととなります。言い換えると、法定納期限から1年を経過した日の翌日から、修正申告書を提出する日まで（【図2】黄色部分）の延滞税は免除されることになります。

この特例は、原則どおり法定納期限（申告期限）から完納までの期間全てに延滞税が課されてしまうと、税務調査が行われる時期によって延滞税として計算される金額に影響を及ぼすことから、納税者ごとに税務調査の時期が異なることによる不公平をなくすために設けられています。

ただし、税務調査により仮装・隠ぺいと判断されて「重加算税」が課せられる場合には、この特例は適用されません。



山形事務所
パートナー
公認会計士・税理士 伊藤 俊和

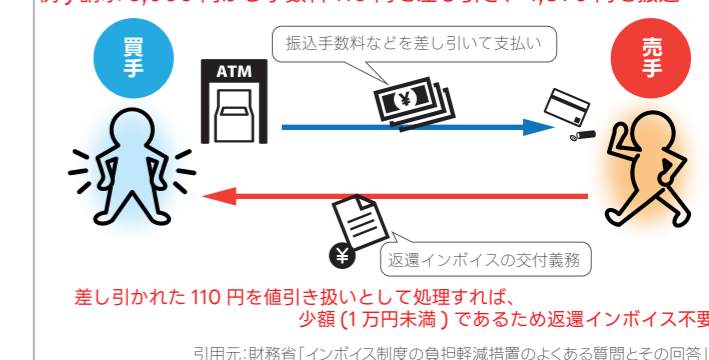
事業会社の財務経理を経て、KPMG Japan 有限責任あずさ監査法人に勤務。現在は税理士法人あさひ会計で相続・事業承継の実務に携わる。

【図1】 適格返還請求書の記載例

① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
② 売上に係る対価の返還等を行う年月日及びその売上に係る対価の返還等の基となった課税資産の譲渡等を行った年月日
③ 売上に係る対価の返還等の基となる課税資産の譲渡等に係る資産又は役務の内容
④ 売上に係る対価の返還等の金額を税率ごとに区分して合計した額（税抜き又は税込み）
⑤ 売上に係る対価の返還等の金額に係る消費税額等又は適用税率

引用元：国税庁「消費税の仕入税額控除制度における適格請求書等保存方式に関するQ&A」

【図2】 例）請求5,000円から手数料110円を差し引き、4,890円を振込



山形事務所
審査部
早坂 賢人

審査部にて従事。決算書や申告書のチェックを日々行う。



小規模事業者持続化補助金の第13回公募要領が公表されました。締め切りは9月7日となっています。過去にご紹介した事業再構築補助金やものづくり補助金と比較すると補助金額が少ないため大きな話題にはなりません、13回と長く続いている人気のある補助制度です。第11回公募では山形県では12件、宮城県では42件が採択されています。

●小規模事業者持続化補助金の対象者

| 業種 | 常時使用する従業員の数 |
|--------------------------|-------------|
| 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) | 5人以下 |
| サービス業のうち宿泊業・娯楽業 | 20人以下 |
| 製造業その他 | 20人以下 |

「商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律」において、業種ごとに従業員数で小規模事業者を判断しています。営利法人や個人事業主、NPO法人が対象で、医師や歯科医師、社会福祉法人等は対象外です。

●補助率、補助上限額

| 類型 | 通常枠 | 賃金引上げ枠 | 卒業枠 | 後継者支援枠 | 創業枠 |
|------|------|--------------------|-------|--------|-------|
| 補助率 | 2/3 | 2/3 (赤字事業者は3/4) | 2/3 | 2/3 | 2/3 |
| 補助上限 | 50万円 | 200万円 | 200万円 | 200万円 | 200万円 |

上表の通り補助率、補助上限額には様々な類型(枠)があり、事業のタイミング次第で大きな補助金を狙うことが可能です。加えて「インボイス特例の適用要件」があり、新たに適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者には、50万円の上乗せもあります。また、通常枠や創業枠で1回採択された場合でも、改めて通常枠に応募することが可能である等、複数回採択される可能性もあります。

●補助対象経費

- ①機械装置等費
- ②広告費
- ③ウェブサイト関連費
- ④展示会等出展費
- ⑤旅費
- ⑥開発費
- ⑦資料購入費
- ⑧雑役務費
- ⑨借料
- ⑩設備処分費
- ⑪委託・外注費

事業の「経営計画」を策定し、その計画実施のために必要となる上記の経費が補助金の対象となります。事業のために投資する機械装置はもちろん、店舗の改装や什器、販促用のチラシ、ホームページやSNSに係る費用等も対象になります。また、業務効率化・生産性向上に取り組む際の投資も対象になることがあります。

小規模事業者持続化補助金

●審査項目

経営計画書(補助事業計画書)のほか様々な書類を提出しますが、経営計画書を中心に審査が行われます。公表されている審査項目は以下の項目です。

- ①自社の経営状況分析の妥当性
(経営状況、自社の強みの把握、妥当性等)
- ②経営方針・目標と今後のプランの適切性
(自社の強みの活用、市場特性の把握等)
- ③補助事業計画の有効性
(実現可能性、創意工夫、IT活用等)
- ④費用積算の透明・適切性
(計画との合致、明確な積算等)

また、賃上げ加点や事業環境変化加点(物価高騰の影響に関する加点)等、いくつかの加点項目があります。経営計画書の作成事例は、小規模事業者持続化補助金ホームページで確認できます。カラオケ店や割烹料理店、宿泊業、板金加工業等の様々な業種の基本的な計画書の構成が確認できるほか、それ以外の情報もわかりやすく掲載されています。



小規模事業者持続化補助金の特徴として、「商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む事業であること」があります。商工会・商工会議所から事業計画書への助言や「事業支援計画書」を交付してもらい、申請時に添付することが必要になります。補助金申請を検討する場合には、早めに最寄りの商工会・商工会議所に相談されると良いでしょう。また、複数の事業シナリオを想定しておくことで、1回の応募だけで終わることなく何回でもチャレンジ出来る補助金になり得ます。



株式会社旭ブレインズ
代表取締役
松尾 孝之

生産現場改善支援やマネジメントシステム構築運用支援など、中小企業の経営コンサルティング業務に幅広く従事する。

骨太の方針2023

6月16日、政府は第9回経済財政諮問会議・第20回新しい資本主義実現会議合同会議を開催し、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2023 改訂版」(以下、グランドデザイン)及び、「経済財政運営と改革の基本方針 2023」(骨太の方針 2023) (以下、骨太の方針)をそれぞれ閣議決定しました。

グランドデザインや骨太の方針というと公益法人にはあまり関係のないイメージを持たれると思いますが、公益法人に関連する記述も盛り込まれています。

グランドデザインでは、公益法人に関連するものとして「VI. 社会課題を解決する経済社会システムの構築」において以下の内容が記載されています。

1. インパクトスタートアップ(社会的起業家)に対する総合的な支援策

⑩公益法人を通じた寄附性の高い資金の流れの拡大
富裕層からインパクトスタートアップ(社会的起業家)への寄附性の高い資金の流れを拡大するため、公益法人によるインパクトスタートアップへの「出資」や「助成」を促進する。そのために、公益法人が事業を迅速・柔軟に変更できるよう、変更手続きを見直す。

2. 社会的課題を解決するNPO・公益法人等への支援

①公益法人の改革

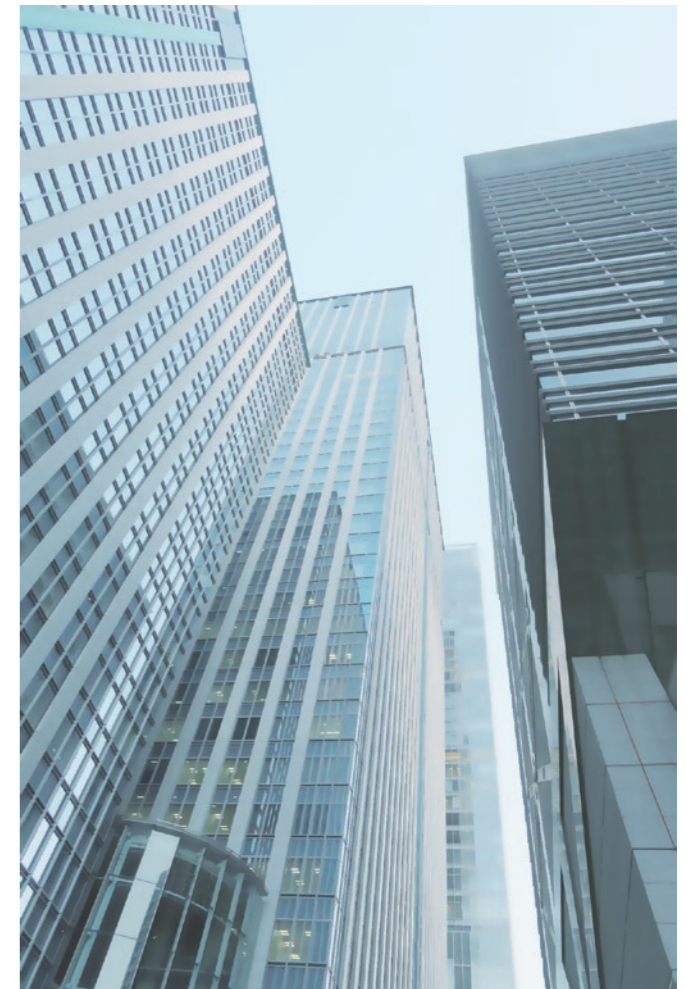
公益法人による社会的課題解決の促進に向け、収支相償原則や遊休財産規制の見直しといった、財務規律の柔軟化・明確化、行政手続きの簡素化・合理化、法人の透明性向上や自律的なガバナンスの充実等を行う。

公益信託制度について、主務官庁による許可・監督を廃止して、公益法人認定法と共通の枠組みで公益信託の許可・監督を行う仕組みを構築する。

このため、来年の通常国会に必要な法案の提出を図るとともに、体制整備を図る。

骨太の方針においても、寄附性の高い資金を呼び込むため、公益法人の事業変更認定手続きや公益信託の受託要件の見直しを行うことが盛り込まれています。

これらは、6月2日内閣府「新しい時代の公益法人制度の在り方に関する有識者会議」の最終報告を受けて、令和6年通常国会への改正法案提出が予定されています。「公益法人」を使いやすく、民間公益の活性化を目指した制度改革となっています。



新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2023 改訂版

https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/pdf/ap2023.pdf



経済財政運営と改革の基本方針 2023

https://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/cabinet/honebuto/2023/2023_basicpolicies_ja.pdf



山形事務所 経営支援 DX 部
チームマネージャー
柴田 憲吾

一般の事業会社のほか、公益法人アドバイザーとして公益法人も担当。社内外のIT化、DX化、業務改善を進めている。

Focus

私たちは、お客様の満足を追求し
感動を創造します

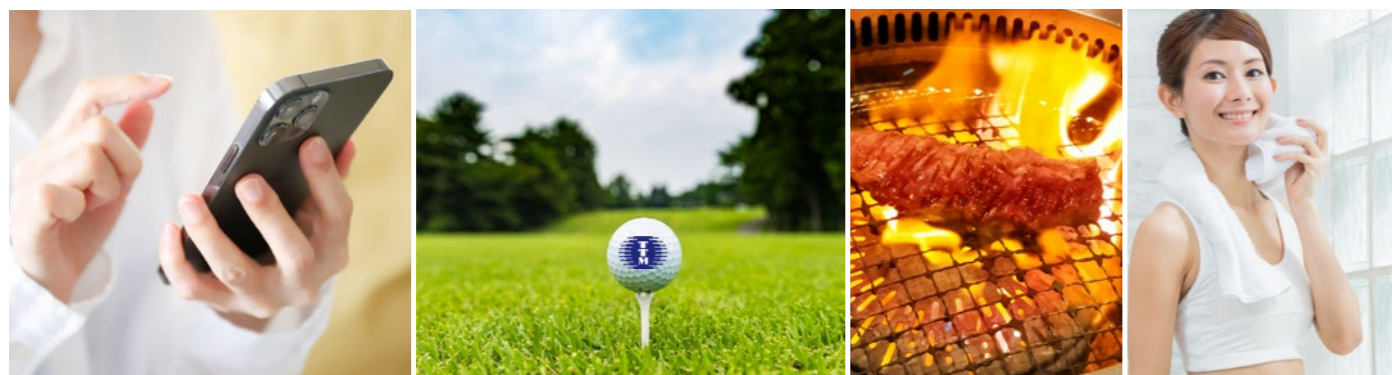
当社は、「人と人をつなぐサービス」をモットーに東北で事業を展開する仙台に本社を置く企業です。事業を通して社員一人一人が成長し、地域の皆様の役に立ち、東北を盛り上げていきたいと考えています。

東北テレメディア開発

東北テレメディア開発株式会社
http://telemedia.co.jp/
宮城県仙台市若林区沖野二丁目5番5号
TEL.022-282-1123



当社では、仙台を中心に、通信・ゴルフ・外食・フィットネス事業を展開しております。



通信事業では、ドコモ・ソフトバンク・au 各ショップの他、**法人様向けの担当部門を**設置しております。お客様の状況やご要望により、最適なプランを提案させていただくことはもちろんですが、業務で使用するアプリ（LINE ワークス他）や設定を予め整えた状態でご提供も可能です。

私たちはお客様が安心して任せられるよう、特にお客様とのコミュニケーションを欠かさず、新しい商品・サービスをいち早く理解し、最もお客様に合った形で提案する、いわば**“かかりつけのお医者さん”**のような存在を目指しています。お役に立てることがございましたら、是非お声がけよろしくお願いたします。

「人と人をつなぐ」お手伝い 新しい発見に出会える場所」を提供できるよう、これからもお世話になっている地域の皆様に恩返しすべく、社員一丸となって事業に邁進してまいります。

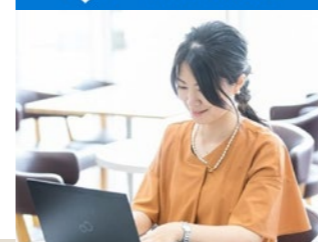


▲詳しくはこちらへ

◆Business Applications カテゴリにおいて
株式会社ASAHI Accounting Robot研究所社員2名が MicrosoftMVPに選出されました

Microsoft Most Valuable Professional(MVP)とは

Microsoft 製品やサービスに関して高度な知識と経験を持ち、コミュニティやメディアを通してその技術を幅広いメンバーと共有している個人に授与されるものです。多様なプラットフォーム、製品およびソリューションを活用して実際の問題を解決できる技術コミュニティのリーダーであることが求められます。



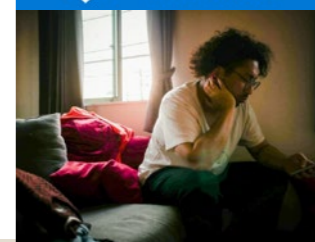
Asuka Otani
Number of MVP Awards: 2



<https://mvp.microsoft.com/ja-jp/PublicProfile/5004783>

Customer Experience 大溪明日香

昨年に引き続き MVP を受賞でき大変嬉しいです。デジタルリスティングに取り組み、デジタルツールを習得すれば、作業時間が減り、時間的にも精神的にも余裕がある状態で、ラクに、より自由に働くことができることをセミナーや講習で伝えてきました。講習前は「パソコン苦手です」と不安そうだった方が「楽しかった、会社でやってみます！」と嬉しそうに帰る姿をみるのが活動の原動力です。また、いつも一緒に活動する技術コミュニティの仲間、活動を応援してくれる会社、友人、家族に感謝しております。また1年、デジタルリスティングの素晴らしさや取り組み方を皆様にお伝えできるよう活動して参ります。



Akira Hyoda
Number of MVP Awards: 2



<https://mvp.microsoft.com/ja-jp/PublicProfile/5004782>

Growth Hacker 表田陽

ロボ研の表田です。7月に2期目となります Microsoft MVP に選出されました。よく MVP とは何かという質問をされますが、「製品への愛を持ってそれを他者に広める」ことを、Microsoft が評価する奨励賞のことを言います。著名な方はこれを「推し活」と表現しています。誰でもアニメでも漫画でも、「これだったら永遠に語れる！」という得意分野や、得意でなくとも「これが大好き！」と思わず叫びたくなるモノがあると思います。それがある人生は、とても充実だと思えます。わたしはそれがたまたま、Microsoft 社の Power Apps だった、というわけです。好きこそ物の上手なれといいますが、興味あることは自分から進んで努力するもので、上手くなるものです。お客様に対しても「推し」を広めていければ、と心より思います。

8/30
wed

ロボ研東京オフィス
×
The Place Shibuya

株式会社 ASAHI Accounting Robot 研究所
「東京オフィスオープン記念セミナー」開催

【第1部】「会計事務所のDX、電子化の必要性」

会計事務所における、DXや電子化、ペーパーレスなどその重要性や必要性についてロボ研代表 田牧が講演。また、今注目されている内製ソフトウェア Power Apps の魅力をお届けします。

【第2部】「PowerApps アプリ作成ハンズオン」 ※ノート PC をご準備ください

実際にアプリケーションの作成を体験！出来たアプリは持ち帰りいただけます。（作成には、Microsoft365 のライセンスが必要です）

【第1部】
14:00 ~ 15:00
定員 / 35名

【第2部】
15:30 ~ 16:30
定員 / 35名

参加費 無料

セミナーの詳細・お申込はこちら▼



会場 ◆ 東京都渋谷区道玄坂2丁目11-1 JMF渋谷03 5F The Place Shibuya(ザプレイス 渋谷)

<https://asahi-robot.jp/2023/08/01/tokyoofficeopen/>

社員第一主義

公認会計士・税理士 **栗田 健一**



「社員第一でなければ、顧客も株主も幸せにできない」と『社員ファースト経営』の著者、白川克氏と言う。白川氏はケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズというコンサルティング会社の副社長であるが、『社員ファースト経営』は私がこれまで主張してきた方向と重なっており、かつ内容が具体的に深く、参考になる点が大いにあった。

アメリカ流の株主資本主義では「重要なのはまず株主。次に顧客。最後に社員。」なのだが、社員ファースト経営では「社員を大切にすれば社員は顧客に良いサービスを提供し、良いサービスを受けた顧客は会社に利益をもたらす、結果として株主にも利益を還元できる。」と全く逆の発想だ。

とって社員ファースト経営は社員に甘い温情主義ではない。人事評価は厳格で、社員に委ねられている裁量が大きく、指示待ち型社員にとっては居心地が悪い会社だという。「会社は社員第一主義」「社員は顧客第一主義」が経営の両輪だ。

社員の幸せを真っ先に考える、だから顧客に質の高いサービスを提供でき、結果として株主にもメリットをもたらすという一石三鳥の狙いだが、社員が幸せになる為の仕組みが数多く構築されているので、いくつかの事例を紹介しよう。

＜仕事を楽しめる仕掛けを作る＞

仕事は本質的にツラく、厳しいものだ。だからこそ、楽しみながらやろうという話だ。白川氏の会社(ケンブリッジ)で「どんな時に仕事に楽しさを感じる」というアンケートを取ったところ「一体感」「貢献感」「疾走感」「達成感」「成長感」といろいろな意見が出たそうだ。これらの要素はやらされ仕事としてイヤイヤやっている人には期待できない。仕事の楽しさは与えられるものではなく、社員一人一人が見出すものなのだ。だから会社は「仕事を楽しむ」ことを奨励し、上司は社員が楽しげな発案をしたときに潰さないことが重要だ。上司が仕事を楽しむことを率先し「仕事を楽しむ社風」を作る必要がある。

＜仕事を選ぶ＞

「やりがいのある仕事を与えなければ、優秀な社員ほど辞めてしまう」ことに日本の企業は鈍感だと白川氏は指摘する。例えばケンブリッジではやりがいのある仕事を確保するために、逆に「決して受注しない仕事のリスト」を定めている。

＜社員は顧客ファースト＞

ケンブリッジでは特段、顧客ファーストの教育はしていない。それでいて社員が顧客ファーストなのではないかと白川氏は推察している。例えば『お客様にとって、これがベストだ』と胸を張れることだけをする。」というミッションなどがそうだ。そして上司がそれを体現していることが何より重要だ。社員ファーストと顧客ファーストとは矛盾するように見えるが、当然として「会社は、最終的には顧客より社員を大切にする。」

＜ファシリテーションで経営する＞

ファシリテーション経営とは意思決定を社長などの“長”が下すのではなく、関係者で徹底的に議論し、コンセンサスを作ることにこだわる組織運営のスタイルだ。「誰が言ったか？」より「良い意見か？」が重要。コンセンサスを重視した組織運営を続けると組織がフラットでオープンになり、社員が生き生きと仕事をするようになる。

＜自分の会社は自分で創る＞

「会社は経営者が創るのではない。創りたい人が創るもの」というのがケンブリッジの経営方針だ。各種のイベントはやりたい社員が持ち回りで幹事になる。なかでも年1回1泊2日の全員オフサイトミーティングは「会社の未来を考える場」だ。幹事団は毎年「今のオレ達に足りないものは?」「どういう未来の描き方をしたらワクワクする?」などを真剣に考えテーマや議題を決める。オフィス移転や新規事業につながったり、会社の方向性や経営方針を変える土台になる場合もある。

SEMINAR

あさひ会計ホームページのWhat's New「セミナー情報」をご覧ください。
会場◆【山形】あさひ会計山形事務所 【仙台】あさひ会計仙台事務所

『成長戦略・事業承継 個別相談会』 参加費：無料

現在の悩み・課題に応える手法として「M&A」を検討してみませんか。M & A・事業承継に詳しい税理士・コンサルタントが個別にご相談承ります。

◎各会場先着5組様限定、完全予約制
※Zoomを利用したWEB形式の面談も可能です。



【山形】
8月10日(木)
9月8日(金)
【仙台】
8月9日(水)
9月7日(木)

◆時間：各会場共通
① 9:00 ② 10:30 ③ 13:00 ④ 14:30 ⑤ 16:00
共催/日本M&Aセンター

事務スタッフが始める!『自動化・デジタル化Webセミナー』 参加費無料

生産性向上を目的とした自動化やデジタル化を事務スタッフ業務から始める方法をご紹介します。

主催：株式会社ASAHI Accounting Robot 研究所
講師：カスタマーエクスペリエンス 大溪 明日香
◎プログラム ・業務の自動化とは
・事例紹介
・自動化ツール MicrosoftのPower Automateとは
・操作実演/8月：Power Automate for desktop
9月：Power Automate



【Webセミナー/Teams】8月21日(月)
◆時間：10:30～12:00 9月26日(火)



Microsoft Base Sendai セミナー 『RPA推進のお悩みをズバリ解決!』 ◆第2回 導入前トライ 参加費無料

組織内で RPA やデジタル改善の推進リーダーを担う方にむけて、導入フェーズに応じた取り組み内容やよくあるお悩みの解決方法をシリーズでご紹介するセミナーの第2回目、今回のテーマは「導入前」です!

主催：株式会社ASAHI Accounting Robot 研究所
講師：カスタマーエクスペリエンス/Microsoft MVP 大溪 明日香
テクニカルエバンジェリスト/DXアドバイザー 濹谷 匠

＜こんな方におすすめ＞
・RPA活用に興味がある、活動を始めたい方
・社内のRPA推進リーダー、メンバー
・デジタル活用の導入推進に興味がある方

◎プログラム ・RPA活用のはじめ方
・ツールの選定や推進体制の考え方
・よくあるお悩みと解決策

【仙台】定員10名
【オンライン】定員30名

8月23日(水)
◆時間：各会場共通 11:00～12:00



『採用革新セミナー』 ※詳細は、同封のチラシをご覧ください

参加費：お一人様 ¥5,000

業種・業態・規模問わず採用を成功させる「新卒採用」に特化したメソッドを大公開!
新卒採用をあきらめようと思っている中小企業の経営者・採用責任者の皆さまにぜひともご参加いただきたいセミナーです!!

講師：株式会社 Legaseed 代表取締役 近藤 悦康氏

【山形】10月11日(水)
◆時間：15:00～17:00(受付開始 14:45～) 定員◆50名



YouTube 動画配信中

役立つ「税」の情報を分かりやすく配信。限定公開です。

あさひ会計ch



https://bit.ly/3Nt0xb9

現在公開中のタイトルはこちら

NEW! 【インボイス制度】

- ①買手側の取扱い(取引先のインボイス)
・相手側のインボイスの検索方法
・法人番号公表サイトの活用
- ②買手側の取扱い(立替金精算書)
・公共交通機関特例と出張特例
・立替金精算書の活用



- ①制度の概要
- ②検討対象者について
- ③適格請求書発行事業者の判定フローチャート
- ④免税事業者の検討事項
- ⑤2割特例について
- ⑥事務負担の軽減措置(帳簿のみ要件の対象拡充)
- ⑦売手負担の振込手数料の取扱い
- ⑧貸借契約の見直し
- ⑨売手側の取扱い(対象書類)
- ⑩売手側の取扱い(端数処理)

ぜひご覧ください!



東北テレメディア開発株式会社 (P7参照)

Beyond vol.32

2023年8月 発行

発行元/あさひ総研

山形 〒990-0034 山形市東原町 2-1-27
TEL : 023-631-6521

仙台 〒980-0804 仙台市青葉区大町 1-1-30
新仙台ビルディング 4F
TEL : 022-262-4554

<https://asahi.gr.jp>