

Beyond

ASAHI
Research Institute

2024. 8 vol.44

市民の行政参加の重要性

あさひ総研

スモール M&A

納付書の事前送付の取りやめと電子納付

若手社員研修を実施しました

社会福祉連携推進法人

Focus

有限会社そば処吉亭

News

あさひ通信

第 229 回 神に祈ったのか

INFORMATION





CONTENTS

市民の行政参加の重要性

あさひ総研

- 01 事業承継
スモール M&A
- 02 税制
納付書の事前送付の取りやめと電子納付
- 03 経営
若手社員研修を実施しました
- 04 社会福祉法人
社会福祉連携推進法人

Focus 有限会社そば処吉亭

News

あさひ通信 第 229 回 神に祈ったのか

INFORMATION

[Beyond] について

企業を取り巻く環境は、DX 化、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。

夕張のリスタート



市民の行政参加の重要性

統括代表社員 田牧 大祐

平成 27 年 1 月 23 日総務大臣通知^{*1}により、地方自治体に複式簿記導入が義務化された。その契機は、平成 18 年の夕張市の財政破綻である。

地方自治体の公会計業務を支援する身として、夕張市は、強い興味の対象であり、過去 2 度訪問している。今年 7 月、地方自治体の公会計業務をしている全国組織で、「公会計原点回帰」と銘打った夕張市財政課との意見交換、視察研修を企画し、3 度目の訪問となった。

夕張市は、炭鉱の町として栄え、昭和 35 年には 11 万 6 千人の人口規模であった。昭和 40 年代、日本のエネルギー政策は、石炭から石油へシフト、20 以上あった炭鉱閉鎖が進み、平成 2 年、最後の鉱山が閉山する。夕張市は、炭鉱会社の 5,000 戸の社宅や病院等の施設を買い取り、特に北海道炭礦汽船^{*2}（以下、北炭）の炭鉱閉鎖費用負担が、夕張市の財政を悪化させる。その後、働く場所確保のため炭鉱から観光へ経済政策を転換する。テーマパークやスキー場、映画祭など市営観光産業に乗り出すも、厳しい競争環境で、さらなる財政悪化を招いた。

財政破綻時、600 億円を超える負債があり、財政規模の 8 倍の 353 億円を約 20 年間で返済するという途方もない計画が策定された。

夕張案内をお願いした M さんは、父が勤める炭鉱住宅で過ごした豊かな子供時代、炭鉱運営車で通学した学生時代、その後炭鉱閉鎖から観光へ、夕張の栄枯盛衰を見てきた方である。軽妙で楽しい案内の一方、時に市民目線で北炭や当時の夕張市のずさんな対応へのジョークを交えた批判は、切実さとリアルがある。

8 年前に訪れた際に見た、窓ガラスに黒いビニール袋を貼った体育施設「健康会館」はまだ残っており、閉鎖された遊園地も廃墟化がさらに進み、少数しか住んでいない公営住宅は今なお現役である。

平成 18 年、1 万 2 千人だった人口は、若い世代の流出で、6 千人台となっている。日本一高い上下水道料金、ごみ収集日の大幅減少、図書館の閉鎖など行政サービス低下が人口流出原因と言われる。

夕張市の事例には、多くの教訓がある。①人口に見合わない施設は負担となり、長期的施設計画が重要、②施設は、将来、取り壊しが必要になるが、その予算を確保しておくべきこと、③企業城下町の自治体はその企業と運命共同体であり、特定の産業の影響を強く受けること、行政もそれを意識しておくこと、④行政サービス悪化は若い世代の人口流出につながることで、⑤首長の意思決定に市民がどう関わるかが重要で、最終的にその関わりが市民に跳ね返ること。

財政課との意見交換会は、最近建設された簡素で小さな複合施設「りすた」で行われた。リスタートの意味で名づけられたという。意見交換会では、再生計画完了まで残り 3 年の説明があった。再生計画期間中に採用されたであろう若い財政課の方の説明は、苦労話ではなく、現状をそのまま受け入れた自然体の話で、視察への御礼をいう笑顔に夕張愛を感じた。

M さんは、以前、財政説明会で、市民は夕張市の株主だと言われたという。市民株主として、意見交換会で財政課に厳しい意見をする姿を見せてくれた。M さんは、別れ際、これからも観光案内をしていくと営業トークを交え、笑顔で黄色いハンカチを振ってくれた。

行政参加の重要性を忘れない M さんや新たな担い手が出てきた夕張市の再生を感じた。

^{*1} 固定資産台帳整備、資産と負債を網羅した貸借対照表など財務書類作成が要請された。事業用資産、インフラ資産は換金不能で、保守維持費がかかる費用負担が伴うものとして捉えられる。

^{*2} 明治 22 年設立。昭和 56 年、死者 93 人の坑内火災事故を起こし、夕張炭鉱閉鎖。夕張市への鉱産税 61 億円も未納と言われる。



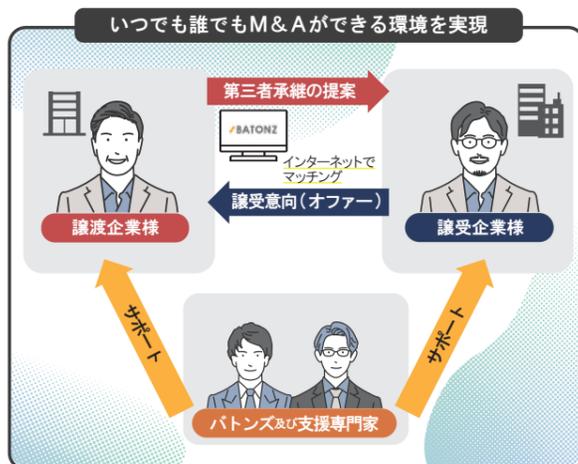
恋愛においてマッチングサイトでの出会いが一般的になりつつある現在、M&A（合併・買収）の世界でもマッチングサイトの利用が急速に拡大しています。特に注目されるのが「バトonz」という M&A マッチングサイトです。このオンラインプラットフォームは、中小企業や個人事業主の事業承継・M&A を支援するために設計されており、スモール M&A を主要な対象としています。

■M&A マッチングサイトとは？

M&A マッチングサイトとは、売却・買収希望の企業がインターネット上で簡単に相手を見つけられるサービスです。これにより、譲受（買い手）企業は手軽に、自分自身で、そして低コストで案件を探し出すことができるようになりました。特に事業承継 M&A の分野では、このようなサイトが大きな役割を果たしています。

■バトonzの特徴と実績

バトonzは、日本国内で3年連続業界シェア No.1 を誇る M&A マッチングサイトです。その利用規模と成約実績は圧倒的であり、常時 23,000 件以上の M&A 案件が掲載されています。毎月 800 件以上の新着案件が追加され、譲渡（売り手）企業は約 23 万の譲受企業候補から平均 18 件以上のオファーを受けることができます。



バトonzの利用により、事業の成長、新規事業への参入、事業承継など多様な目的でスモール M&A を行うことが可能です。さらに、バトonzは M&A に関する実務を学べる講座も提供しており、ユーザーは M&A に関する知識を深めることができます。

スモール M&A

■サービスの充実と利便性

バトonzでは、FA（ファイナンシャルアドバイザー）や専門家の派遣制度が整っており、M&A の全プロセスをサイト内で完結させることができます。また、全国の金融機関と連携し、日本政策金融公庫が提供する事業承継向けの特例融資制度「事業承継・集約・活性化支援資金」なども利用可能です。地域や業種を問わず、案件の規模も 100 万円未満のものから 5 億円以上のものまで幅広く取り扱っています。

■無料で使える豊富な機能

譲受企業も譲渡企業もサイトへの登録料は無料です。特に譲渡（売り手）企業にとっては、「譲渡案件の掲載」・「マッチング」・「経験豊富なアドバイザーへの相談」がすべて無料となっており、最終契約までのプロセスにおいても、支援専門家とのアドバイザー契約をしない限り無料です。一部の案件では、譲渡企業は成約報告手続きを行うだけで完全無料となる場合もあります。

■安全性と信頼性

バトonzのウェブサイトは「使いやすさ」・「安定性」・「セキュリティ」・「便利なサービス・機能」・「情報の充実度・信頼感」が特徴です。サイト上には具体的な利用方法や手続きの流れが詳しく解説されており、初めて M&A に挑戦する方でも安心して利用できます。

「バトonz」などの M&A マッチングサイトを活用することで、スモール M&A を効率的かつ効果的に進めることができます。企業の成長や事業承継、新規事業への参入を目指す皆さんにとって、強力なサポートツールとなるでしょう。まずは自らウェブサイトを開いてみて、スモール M&A という選択肢も身につけていきましょう。

株式会社バトonz公式 HP <https://batonz.jp/>
登録者数等は 2024 年 7 月 8 日現在時点



山形事務所 特別経営支援部
成長戦略コンサルタント
近藤直暉

2024 年 4 月より、(株)日本 M&A センターから税理士法人あさひ会計に出向中。M&A・事業承継支援を担当。

納付書の事前送付の取りやめと電子納税

国税庁は、「あらゆる税務手続きが税務署に行かずにできる社会」の実現に向けて、令和 6 年 5 月以降に送付する分より、一部の事業者について納付書の事前送付を取りやめることとしました。今回は、事前送付取りやめの概要と納付書を使用せずに納付ができる電子納税のうち、ダイレクト納付について取り上げます。

納付書の事前送付を行わないこととなる事業者は以下の通りです。

- ・e-Tax により申告書が提出されている法人
- ・e-Tax による申告書の提出が義務化されている法人
- ・e-Tax で「予定納税額の通知書」を希望された個人
- ・「納付書」を使用しない手段により納付されている法人・個人

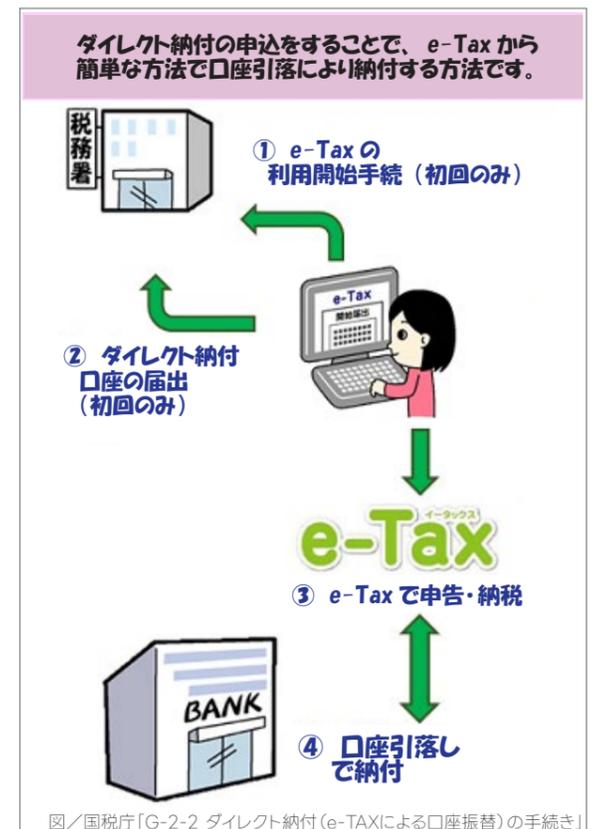


e-Tax により申告書の提出（電子申告）を行っていたり既にダイレクト納付等の電子納税を行っていたりする事業者については、納付書の事前送付が行われなくなります。電子申告して、税務署から送られてくる納付書を利用して納付をしている事業者は注意が必要です。なお、源泉所得税の納付書や消費税の中間申告書兼納付書については、どの事業者も引き続き送付する予定となっています。電子申告を行わず書面での申告を行って、税務署から送付された納付書等で納付されている方など納付書を必要とされる事業者に対しては、今まで通り納付書が送付される予定となっています。

ダイレクト納付を行うためには、図にある通り事前に以下の書類を税務署へ届け出をする必要があります。

- ① e-Tax の利用開始手続き：16 桁の利用者識別番号を取得します。既に電子申告を行っている事業者は取得済なので届け出不要です。
- ②ダイレクト納付口座の届出：法人は書面のみ、個人は書面又はオンラインで提出が可能です。

これらの書類を提出してから利用可能となるまで、書面提出の場合は 1 か月程度、オンラインで提出した場合は 1 週間程度かかりますので、早めの手続きをおすすめします。利用方法はインターネット e-Tax にアクセスの上、案内に則って納付手続きを行います。詳細は弊社担当職員へお問い合わせください。



ダイレクト納付は手数料がかからないことや、インターネット上で全て完結するため税務署等へ出向く手間が省けるといった利点があります。また、税務署の窓口における現金納付の際に紙で発行される領収証書は保存義務がありますが、e-Tax を通じて納税した際の受信通知は電子帳簿保存法の対象外となり保存義務がありません。納付書の事前送付取りやめを機に、電子納税の利用をご検討ください。



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。



若手社員研修を山形会場（6月13日・27日）で開催しました。今年の参加者は23名で過去最多となり、若手社員に対する教育について関心の高まりを実感しております。お申込み企業の皆様、ご参加いただいた皆様、誠にありがとうございました。

この研修は、主に入社して3～5年目の社員を対象としています。社会人としての生活や仕事に慣れ、組織の全体像が理解できるようになった時期に、自らの目標や仕事に対する価値観を再確認すると共に組織や経営陣からの期待を理解し、仕事に対する意欲を高めることを目的としています。仕事観や自己啓発、目標設定、客観視の考え方を紹介し、内観することで自己認識を深めていただきました。同じ年代や段階にある他社の若手社員との交流を通じて自身の経験を客観的に振り返り、経験を教訓化することで今後の社会人生活に活かしていただくことも目指しています。ご参加いただいた皆様の積極的な取り組みや活発な意見交換により、有意義な2日間となりました。

<研修内容の一部をご紹介>

本研修で取り扱ったテーマの一部をご紹介します。

●EQ (Emotional Intelligence Quotient) 心の知能指数
感情を理解・調整する能力。感情の自己認識・自己規制、自己を動機付けし、他者の感情に共感する能力。EQを高めることで、職場や会社で成功する。
→ 仕事を通して「嬉しい」「悔しい」などの感情が動いた時と、その原因となった出来事を振り返り、それらを客観的に理解し気づきを得る。

●レジリエンス (回復力、復元力)
逆境やトラブル、強いストレスに直面したときに適応する精神力と心理的プロセス。誰しも落ち込むことはあるが、その経験から得た学びを自身の教訓とすることでレジリエンスが高まる。
→ これまでの人生を振り返り、落ち込んだ時からの立ち直りのプロセス、そこで得た学び・教訓を再確認し、自身の強みとする。

この他にも様々なグループワークや演習を通じて、参加者の意欲や成長に結びつく気づきを提供しました。



若手社員研修を実施しました

<ご報告の中で感じたこと>

弊社の研修は当日の研修を実施するだけでなく、後日、参加者の様子を報告書にまとめて説明に伺っております。そこから見てきた課題をご紹介します。

●若手社員が後輩に「教える機会」が減少している
昨今の厳しい採用環境において新入社員を従来通り確保できる企業は少なく、若手社員からすると新入社員がいないために後輩に教える場面がなく、そのために学習する機会が減少しているようです。教育面のみならず実務面においても影響があり、現状の仕事を引き継ぐ先が無いため、現状の仕事を手放せず新しい仕事を担当する機会が減少しているケースもあるようです。経営状況や人員配置も関係するので難しいとは思いますが、ご本人のキャリアを考えるとどうにか対策を講じてあげたいところです。

●コミュニケーションが不足している
コロナ禍の影響により、コミュニケーションの量や質が全体的に低下していると感じています。日常的な交流や会話の機会が減少したまま、これまで自然に行われていた雑談や情報交換が難しい状態が続いています。社内行事や交流イベントは、単なるリクリエーションの場ではなく、業務連絡だけでは得られない同僚との信頼関係や相互理解を深める重要な役割を果たしていたのではないのでしょうか。業務連絡ではない、これらの非公式なコミュニケーションを通じて人間関係を深め、円滑に業務を進められる環境を整えることも重要かもしれません。

<最後に>

研修報告の際、「他にこういった研修はないですか」という相談を多くいただくようになりました。最近では離職防止や、早期戦力化を目的とした研修ニーズが高まっています。旭ブレインズでは、採用支援や教育研修、人事評価構築まで組織や人材に関する支援を行っております。今後とも時代のニーズに合わせた新しい研修プログラムを開発・提案して参ります。本誌でも紹介して参りますので、その際はご一考いただけますと幸いです。



株式会社旭ブレインズ
コンサルタント 高橋 翼
さまざまな支援メニューの経験を活かし、中小企業の経営コンサルティング業務に従事する。

社会福祉連携推進法人

厚生労働省の、令和5年度社会福祉推進事業として実施された「社会福祉連携推進法人制度の活用に関する調査研究事業」に関して、PwC コンサルティング合同会社が報告書等（報告書 (<https://x.gd/W3651>)、事例集 (<https://x.gd/zM0k8>)、認定申請マニュアル (<https://x.gd/rVgWq>)) を公表しています。今回は改めて制度の概要を振り返るとともに、事例集で紹介されている実際に実施した法人へのアンケート回答を一部ご紹介させていただきます。また「事例集」の中では、実際に設立した8法人の経緯や実施事業などが詳細に紹介されており、連携推進法人を設立するうえで、今後のひとつの指標になると思われます。

【社会福祉連携推進法人の創設】

社会福祉連携推進法人は、社会福祉事業に取り組む社会福祉法人や NPO 法人等を社員として、相互の業務連携を推進するために、以下の3つを目的として令和4年4月に創設された制度です。

- ・社員の社会福祉に関わる業務の連携を推進
- ・地域における良質かつ適切な福祉サービスの提供
- ・社会福祉法人の経営基盤の強化

個々の自主性を保ちながらも、規模を生かした法人運営が可能となり、多様化する福祉ニーズへの対応や、生産年齢の減少による人手不足などの問題に対応するための手段として期待されています。

令和6年3月時点では20法人が設立され、今後さらなる普及が期待されている制度です。

公表されている内容は、こちらのQRコードから確認できます。



報告書

事例集

認定申請
マニュアル



山形事務所
経営支援部
チームマネージャー
三沢 博美
一般の事業会社のほか、医療関係及び社会福祉法人を担当。

【アンケート結果】

<実施している連携推進業>

| | |
|----------|-------|
| 地域福祉支援業務 | 8 法人 |
| 物資当供給業務 | 7 法人 |
| 経営支援業務 | 9 法人 |
| 貸付業務 | 0 法人 |
| 人材確保等業務 | 11 法人 |
| 災害時支援業務 | 9 法人 |
| その他 | 4 法人 |

<合併ではなく連携推進法人を選択した理由>

| | |
|------------------------------|-------|
| 各法人の独自性を維持したまま、連携を強化したい | 11 法人 |
| 合併しなくても、連携推進法人のみのできる事業があったから | 7 法人 |
| 法人格が異なる社員法人との連携が必要と考えたから | 4 法人 |
| 将来的には合併を予定しており、その準備期間として活用 | 1 法人 |
| 合併に膨大な労力とエネルギーを要するため | 0 法人 |
| その他 | 1 法人 |

<緩やかな連携ではなく連携推進法人を選択した理由>

| | |
|--|-------|
| 個別的な人的つながりだけでなく、公式な関係を構築したい | 10 法人 |
| 参加法人の法人種別が異なっていて、今後の連携を考えるうえで対等の立場で物事を進める必要がある | 4 法人 |
| 連携推進法人のみのできる事業があったから | 3 法人 |
| 担当者がかかることなどによって法人間の関係が影響を受けないよう形式化したい | 2 法人 |
| その他 | 1 法人 |

※アンケート結果は PwC コンサルティング合同会社の事業報告書 (<https://x.gd/7rNzn>) をもとに作成

Focus

「いつも変わらない山形のおいしいそばをどうぞ召し上がれ」

有限会社そば処吉亭は、1987年10月に山形県寒河江市に創業して、今年で37周年を迎えます。

地元のお客様だけでなく、インターそばという立地条件にも恵まれて、県内外多くのお客様に支えられて今日まで営業させていただいております。

現在山形県には17もの「そば街道」があり、そのうち「寒河江そば散歩会」の一角を担っております。

(有)そば処 吉亭

有限会社そば処吉亭
山形県寒河江市みずき一丁目6番10号
TEL.0237-84-2355



当社は冷たい肉そばの超人気店で修行をしたのち、創業しました。当社のそば量は、他店と比較して約1.5倍あり食べ応えがありますが、女性の方でもすべて平らげます。

また隠れた名物として、社長妻が作る漬物が絶品であります。店内でしか食べることができないため、おいしいそばとともに一度お店にてご賞味ください。そばが苦手な方には、うどんや中華麺を使用したメニューも取り揃えております。

土日祝日は大変込み合いますが、回転が速いためあまりお待ちいたしません。山形に観光でいらっしゃった際には、どうぞお立ち寄りください。



◆Business Applications カテゴリにおいて

株式会社ASAHI Accounting Robot研究所社員が Microsoft MVP に再選出されました



Akira Hyoda



まだ Microsoft MVP を名乗れるようです。最近猛獣達を操る猛獣使いみたいなポジションかと勘違いしていますが、猛獣の1匹という自覚を忘れず、頼れる猛獣になれるように、これからも企業体と共に成長を楽しみたいと思います。

表田 陽



Asuka Otani



3年連続で Microsoft MVP を受賞することができ大変光栄に思います。今後も『事務職たちよ、デジタルを武器に無双せよ』を心に皆様とともに成長していきたいと思っています。

大溪 明日香



Noriko Matsumoto



Microsoft MVP を今期も受賞させていただき、9年連続の受賞となりました。ロボ研は、毎日 Power Automate 関連の業務経験や知識を得られ、Crew と切磋琢磨できる環境でとても感謝しています！今期も楽しみながら Power Automate の知見を増やし、業務やコミュニティ活動に還元していけるよう精進いたします。

松本 典子



Teruchika Yamada



この度、再び Microsoft MVP の称号をいただくことができ、大変光栄に思います。日々の活動を支えてくださるコミュニティの皆様、家族、友人、そしてロボ研の Crew 各位にも心から感謝申し上げます。Power Platform や Microsoft 365 の進化は目覚ましく、多くの新しい挑戦と学びがあります。その中で、皆さんと共に成長し、知識を共有しあえるよう努めてまいります。まずは小さな一歩から。つくって、試して、技術で未来をともに描きましょう！

山田 晃央



Yoichi Enoki



昨年に引き続き Power Apps、Power Automate にて Microsoft MVP を受賞させていただきました。昨年受賞した際は業務で Power Platform を使用しておらず、完全に趣味の領域でしたが今年からロボ研に入社し、業務で Power Platform に触れられる、そしてお客様にその魅力を伝えられる環境にいられることを本当に感謝しております。MVP 2年目、コミュニティはもちろんロボ研の発展に寄与できるよう努めます。

榎 洋一

Microsoft MVP 事務局日本担当 森口様よりメッセージ

今年度の Microsoft MVP アワード年次審査において、株式会社 ASAHI Accounting Robot 研究所社様にご所属の社員である松本典子さん、山田晃央さん、表田陽さん、大溪明日香さん、そして榎洋一さんがいずれも Business Applications 受賞カテゴリーにてアワードを再受賞されましたことを、日本のプログラム担当者として心よりお祝い申し上げます。

同じ会社に所属されている5名の Microsoft MVP 受賞者でありながら、それぞれが専門分野とする技術情報を自身で追求し、技術ブログ投稿や記事の寄稿、勉強会の開催および技術セッションでの登壇など、さまざまな方法で広く Power Platform コミュニティをリードいただいています。私どものプログラムが対象とする「コミュニティ活動」は原則的に業務外で行われた個人の活動であります。各自で積極的に学んだ知識や、コミュニティメンバーとの交流を通じて得られた知見は、きっとビジネスの場面でもさらに多くのお客様に素晴らしい影響を与えてくださることと信じて疑いません。

5名の皆さまのユニークなコミュニティリーダーシップを元に、今年もまた一年 Microsoft MVP として各種機会にて一緒させていただけることを楽しみにしております。

研修報告

夕張視察研修



7月8日(月)に一般社団法人地方公会計研究センターの主催で、「原点回帰」と題し、夕張市の視察研修を実施しました。自治体を支援している全国の会計事務所職員等37名の参加となりました。現地ガイドの解説を聞きながら市内各地の市有施設を確認した後に、夕張市役所財政課職員より過去の夕張市の経過・取組について解説いただきました。

修繕・撤去する財源がなく壊れたまま放置されている市有施設を目の当たりにし、炭鉱の最盛期から閉山、観光施設への過大投資など、財政再建団体に至るまでの経過を肌で感じることができました。一方で近年は拠点複合施設「りすた」や、平屋の市営住宅をコンパクトにまとめて建設するなど、新施設への投資も行われており、他市町村では見られない超極端なメリハリを感じました。

地方創生支援部 チームマネージャー 佐藤 司



平成19年(2007年)に財政再建団体となってから閉鎖された遊園地跡

神に祈ったのか

公認会計士・税理士 栗田 健一



1959年の創業以来、京セラは順調に発展を重ねてきたが、1966年IBMからの戦略商品の心臓部を構成するセラミック製基板の開発と量産の受注が、京セラを中小企業から中堅企業へと脱皮させる飛躍台となった。この基板の寸法精度は業界標準から1桁厳しく、さらにIBMの要求仕様書ではセラミック原料の含有率から比重、浸透性、吸水率、平行度、平面度、強度等様々な高いレベルの規格が求められていた。当時、それらの厳しい寸法精度や特性を試験する方法も装置も持ち合わせておらず京セラの技術水準をはるかに超える案件だった。

1ヶ月後に34歳にして社長に就任する稲盛氏にとっては千載一遇のチャンスであり迷うことなく受注し、すぐさま開発に着手した。しかし、開発は難航を極め、ようやく作り上げて納品後の自動検査機が通らないと色合いにまで注文がついた。さらに苦心を重ね、製品開発を完了したが、次は総量2,500万個という膨大な数の量産が待っており、80人24時間3交代制で月100万個を納品していく体制を組んで量産をスタートさせた。しかし、なかなか歩留まりが上がらず、何としても納期に間に合わせるために稲盛氏も工場の寮に泊まり込みで陣頭指揮をとっていた。

その頃の話だが、プレス担当の若い社員が深夜2時ごろ「今度こそは」と思い、焼き上がってきた製品を見るとやはり寸法が外れており、情けなく、後工程の担当者に申し訳ないと思わずむせび泣いていると、後ろから「神に祈ったのか」と声がした。語りかけたのは、生産の進捗が気になり深夜にもかかわらず工場を巡回していた稲盛氏だった。

当時、稲盛氏の机の上には「考えよ」というプレートが置いてあった。IBM社のモットーが「THINK」であることから、その影響を受けたのかもしれない。「神に祈ったのか」とは神頼みをするというこ

とではない。「神に祈るしかないというくらいまで、物事を突き詰めて考えたのか」という意味だった。若い社員はその言葉をかみしめ、改めて条件を見直し、工程の改善に努め、2,500万個の納品を果たしたのだ。

あさひ会計の失敗談がある。山形では業界最大手の、ある企業の専務さんが「これまでの会計事務所を断ってきました。今後はあさひ会計にお願いしたい」と言ってこられたのだが、対応した担当者は顧客数に比べ所員数が足りず、お客様の割振りに日夜悩んでいたところに、さらにお客様の増加は受け入れられなかったのだろう、お断りしてしまったのだ。当時あさひ会計の所員は80~90名はおり、ちょっと知恵を絞れば、例えば全所員が1%ずつ時間を短縮すれば何とでもなることだと思うのだが、「THINK」がなく、まして「神に祈る」こともなく、折角のお客様に大変申し訳ないことをしてしまったのだ。後日、私はその会社の社長様に謝罪に行ったのだが許してはもらえなかった。

これはまさしく、比ぶべくも無いのだが私と稲盛氏との差であり、私は所員に「考えよ」といったこともなく、まして「神に祈ったのか」とも問わず、教育もしてこなかった私の器の小ささの結果だったと反省している。それ以来、問題が起きるたびに現状の枠の中で物事を処理するのではなく、「考えよ」「知恵を絞れ」「道を作れ」と言い続けている。最近では先の担当者をはじめ所員も少しずつではあるが「考える」ようになってきている。

余談だが、大企業の幹部である同級生に「夜眠れないことはあるか」「その時はどうするのだ」と聞いたことがある。彼も様々な事件に巻き込まれたり、自分の失敗などから何度も苦しい思いをしたことがあったという。その時は眠れない床に就きながら「南無阿彌陀仏、南無阿彌陀仏、ナムアマダブツ……」と千回近く唱えるうちに眠っていたというのだ。経営者なら誰しもが持つ経験だろう。

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】 | 【仙台】 |
| 8月9日(金) | 8月8日(木) |
| 9月13日(金) | 9月6日(金) |

◆時間：各会場共通
①9:00 ②10:30 ③13:00 ④14:30 ⑤16:00

共催/日本M&Aセンター

『はじめてのPower Apps』 vol.4 参加費 無料

Power Apps初心者でも大丈夫。未経験者から既存ユーザーまで、Power Appsの可能性を私たちと一緒に探りませんか？具体的な活用事例とデモで、その魅力と機能を徹底解説します。新たなビジネスツールの可能性を、一緒に見つけましょう！

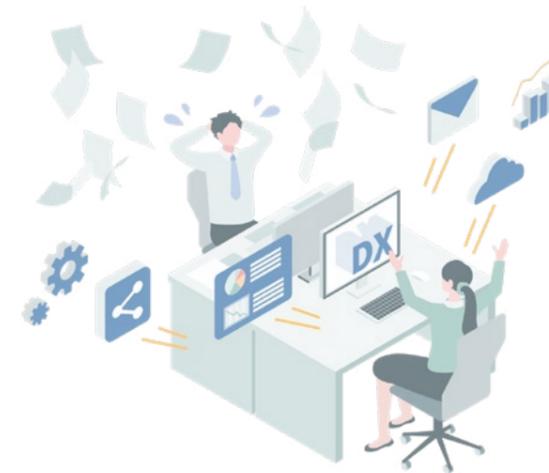


講師：パワープラットフォームアーキテクト 榎 洋一

◎プログラム
・Microsoft Power Appsとは
・活用事例
・操作実演
・当社サポートメニューのご紹介

【Webセミナー/Teams】 8月21日(水)

◆時間：14:00~15:00 定員 30名



Microsoft Base Sendai セミナー 『DX推進者セミナー』【第6話】 ITシステムの構築① 参加費 無料

「組織内でRPAやデジタル改善の推進リーダー担う方に向けて、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してきたセミナーがリニューアル！推進経験豊富なパネリスト2名が、ご参加者のお悩みに寄り添いながら、解決の糸口を一緒に探します！

《こんな方におすすめ！》

- ・DXを社内で推進中の方
- ・社内のDX推進リーダー、メンバー
- ・DXを始めなさいと言われた方

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 大浜 明日香 ・ テクニカルエバンジェリスト/DXアドバイザー/Microsoft MVP 辻谷 匠

【オンライン開催/Teams】 8月26日(月) ◆時間：11:00~12:00

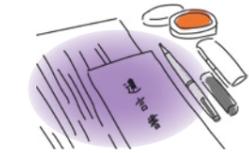
『相続個別相談会』 参加費：無料

「相続のことで家族でもめたくない」、「相続税がどのくらいかかるか不安」、「子どもや孫に財産を残してあげたい」、など、相続の悩みを個別相談会として無料にて相談をお受けします。

◎ご相談は、相続人の方、または遺言書を検討されている方とそのご親族様に限定させていただいております。



| | |
|------------------------------------|---|
| 【山形】 ☎0120-652-144 山形相続サポートセンター | ◆開催日時：各会場共通 8月22日(木) |
| 【仙台】 ☎0120-954-883 宮城相続サポートセンター | *1回目/10:00~ *2回目/14:00~ いずれも1時間程度 |



『～リスクリングの第一歩～ はじめてのRPA』 参加費 無料

「リスクリングやDXについて最近よく耳にするけど、具体的に何を始めたらいい？」という方の第一歩を後押しします。

講師：エンジニア 柏倉 佑美

◎プログラム
・Windows10、11標準搭載のRPA「Power Automate for desktop」とは
・企業におけるRPA活用事例、リスクリング事例から学ぶ
・Power Automate/Power Automate for desktop 自動化デモ

| | |
|----------|----------|
| 【山形】 | 【仙台】 |
| 8月28日(水) | 8月30日(金) |
| 9月25日(水) | 9月27日(金) |

◆時間：各会場共通 14:00~15:30 各会場定員◆8名

事務スタッフ向け『自動化・デジタル化セミナー』 参加費 無料

『明日からできる、地に足がついたデジタル・自動化』をご紹介します。元事務職だった講師が、業務目線で方法や事例をお伝えしていきます。

講師：カスタマーエクスペリエンス 大浜 明日香

◎プログラム
・Microsoftの自動化、デジタルツールのご紹介
・活用事例
・操作実演
・当社サポートメニューのご紹介

【Webセミナー/Teams】 8月28日(水)

◆時間：11:00~12:00 定員 30名

※このセミナーは、Power Automate for desktop・Power Automate・Power Appsを月替わりで取り上げています。詳しくは、ロボ研HPをご覧ください。



有限会社そば処吉亭 (P7 参照)

Beyond vol.44

2024 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>