

Beyond

ASAHI
Research Institute

2025. 2

vol.50

脱税を AI が監視している

あさひ総研

M&A 買手担当が最初にチェックすべき 5 つのポイント

雇用保険離職票のマイナポータル受け取り開始 (2025年1月20日)

価格交渉促進月間に向けて

介護サービス事業者経営情報データベースシステム

Focus

株式会社タカカツグループホールディングス

News

あさひ通信

第 234 回 トランプ 2.0

INFORMATION



CONTENTS

脱税を AI が監視している

あさひ総研

- 01 事業承継
M&A 買手担当が最初にチェックすべき 5 つのポイント
- 02 労務
雇用保険離職票のマイナポータル受け取り開始 (2025年1月20日)
- 03 経営
価格交渉促進月間に向けて
- 04 社会福祉法人
介護サービス事業者経営情報データベースシステム

Focus 株式会社タカカツグループホールディングス

News

あさひ通信 第 234 回 トランプ 2.0

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。

脱税は納税者自身のためにならない



脱税を AI が監視している

統括代表社員 田牧 大祐

昨年 11 月、国税庁の所得税（個人）の税務調査で、申告漏れによる追徴課税額が 1,398 億円に達したとの報道があった。過去の申告漏れ事例を AI に学習させた税務調査手法の導入の成果とされている。追徴税額は、現行の統計方法を採用した 2009 年以降で過去最高額を更新している。

同様に、法人への税務調査でも、法人税、消費税及び源泉所得税の申告漏れの追徴課税額も過去最高の 3,572 億円となったことが報じられた。中小法人に対する税務調査においても機械学習を活用した AI が「申告漏れの可能性が高い納税者」を判定、AI が抽出した対象法人の追徴課税額が全体の 8 割を占めたとのことである。

2023 年 6 月に国税庁が発表した「税務行政のデジタル・トランスフォーメーション」を見ると、課税・徴収事務の効率化・高度化を進めるとしている。その一環として、データを積極的に活用し、BA ツール^{※1} を用いて、申告漏れの可能性が高い調査先を予測するとしている。

昨年 10 月、ある顧問先が税務調査対象となった。交際費と福利厚生費の金額が規模に比して多めの顧問先であった。交際費として、金額 3 万円や 5 万円のギフトカードを多く購入し、領収書には渡した相手先の名前も記載されていた。経営者は、取引先や、働く職員を紹介してくれた方などへの御礼として渡していたと説明していた。しかし、調査の結果、相手先は実在するが、ギフトカードを渡していなかったことが判明した。さらに、交際費とされた飲食費も、実際は家族での飲食代であることが分かった。

ギフトカードを使用すると、レシートに番号と使用金額、残高が印字される。飲食交際費で領収書についているレ

シートに、なぜか交際費で渡したはずのギフトカード番号があった。

つまり、ギフトカードを購入した際に交際費とし、さらにそのカードは渡さず、家族の飲食で使用、領収書を受け取り、これを取引先との飲食や職員慰労の福利厚生費として経費処理されていた。いずれの領収書にも実在する方の名前が記載されていた。当然ながら悪質性が高いとして重加算税^{※2}となった。

この事例は AI が判定した調査先だったかは不明であるが、とにかく、調査では異常な取引があるとしてピックアップされた。

経営者とそのご家族は、税務調査開始から 4 か月、何度もいつ調査が終わるのかと尋ねて来られ、心穏やかに過ごせなかったようだ。また、調査官の質問に、経営者の方は言い訳を繰り返し、汗を書きながら苦しい表情で答えている。修正申告 5 年分の納税負担の大きさに頭を抱え、金策の悩みも加わっている様子であった。

国税庁は AI の機械学習をさらに進めるとしており、「申告漏れの可能性が高い納税者」の判定は、ますます精度を高めていくであろう。

脱税は納税者自身のためにならない。適正な税務申告を行い、たとえ税務調査があっても胸をはった回答が出来る納税者であることが望まれる。

※1 ビジネスアナリティクスの略称で、蓄積された大量のデータの機械学習や統計分析等により予測を行うツール

※2 申告内容に仮装・隠蔽がある悪質な場合に課税されるペナルティ的な附帯税で、納付税額の 35%が課税される



M&A 買手担当が最初にチェックすべき5つのポイント

●日々受け取る M&A 案件情報の中から、どう見極めるか譲受（買手）企業の M&A 担当者は日々、取引のある M&A 仲介会社などからダイレクトメールなどを通じて相手先企業名が伏せられた状態の1次情報を受け取っていることと思います。そして、その情報は膨大な量なのではないでしょうか。それらを一件、一件、時間をかけて吟味することは大切ですが、おそらく現実的ではないでしょう。今回はどういう視点で精査していけばいいのか、基本的な5項目をご紹介します。

①あるべき姿からの逆算

「企業の存在意義は何なのか」「10年後、自分たちがどういう企業であるべきか」、現状を分析し、そこに向けて現状との乖離を埋めていくのが経営であり、M&Aはその「あるべき企業の姿」の実現を果たすための一手段です。外部から紹介される譲渡案件は、「タイミング、ご縁」と捉えられることもあります。こうした長期戦略、未来像を見据えた上で「この会社を迎えることで目指すべき姿に近づけるのか」、原点に戻って冷静に考える必要があります。

②サプライチェーン

サプライチェーンとは、製品の原材料・部品の調達から、製造、在庫管理、配送、販売、消費まで、一連の経済活動の流れを指します。例えば、同業同士のM&Aでは、相手先企業と自社の仕入先、販売先が競合している場合、両社が一緒になることで、かえって悪影響を及ぼす可能性も考えられます。よって、M&Aの初期検討段階では、「この会社と一緒にになったら、自社のサプライチェーンの中で、どのような変化が期待できるか / 懸念はないか」という視点が必要です。

③シナジー効果

お互いの相乗効果がどこまで見込めるか、最終的な企業評価、つまり譲渡金額を決定する上で、シナジー効果の検証が大きな要素となってきます。シナジーには短期的・長期的の2つがあります。すでに表面化している顕在的なシナジーだけでなく、潜在的なシナジーをどう考えるか、それこそが M&A の醍醐味であり、重要な論点だと私は捉えています。

④投資対効果

よく M&A の世界では「良い案件、魅力的な案件」という言葉を耳にします、そうした「良い」案件は、極論、どの会社にとっても「良い、魅力的」な案件です。ただし企業評価（価格付け）は企業によって考え方は異なるため、相手企業のブランドや価格に惑わされず、「何を目的として M&A を行うのか」を再確認することが重要です。

⑤相手企業の譲渡理由

概要資料には「譲渡理由：後継者不在のため」と記載されていることが多いですが、「なぜ、いまこのタイミングで譲渡を検討しているのか」「他に理由はないのか」を深掘りする必要があります。表面的な理由をそのまま受け入れるのではなく、M&A 仲介会社を通じて相手の真意を確認し、その理由が納得できるものであるかを判断することが重要です。意思確認を十分に行わずに本格交渉に進むのは危険であり、後々のトラブルを防ぐためにも、譲渡理由を慎重に確認した上で検討を進めるべきです。

上記5つのポイントで対象企業について検討する。いずれかに当てはまらなければ見送り、次を検討する。そうしたスピード感、感覚でなければ日々持ち込まれる数多くの情報を前に、身動きがとれなくなってしまうかねません。まずは自社で5つのポイントで候補企業にふさわしいかどうか、見極めることから始めてみましょう。



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転向中。M&A・事業承継支援を担当。

雇用保険離職票のマイナポータル受け取り開始（2025年1月20日）

従業員が離職後に雇用保険の求職者給付（基本手当等）を受給するために必要となる雇用保険被保険者離職票（以下、「離職票」という）は、離職前の会社を通じ受け取る必要があります。そのため、離職者は会社が離職票発行の手続きをハローワークで行った後に、会社から送付されることを待つ必要がありました。

2025年1月20日から、離職者が希望し一定の条件を満たしたときは、ハローワークでの審査が終了した後に、自動的に離職票等の書類がマイナポータルに送信されます。これにより、会社側は書類の郵送等を行う事務負担がなくなり、離職者も会社から郵送等で送付されることを待つことなく離職票を受け取ることができるため、基本手当等の早期受給が期待されます。

マイナポータルで受け取るための条件は以下の通りであり、資格喪失手続き前に①②を完了している必要があります。

①あらかじめマイナンバーをハローワークに登録していること（会社が行う）

会社が、自社の雇用保険被保険者について個人番号登録・変更届をハローワークに提出します。電子申請も可能です。離職票のマイナポータル交付のためには、2週間程度前までに行う必要があります。資格取得や育休等でマイナンバーを記載して手続きをしたことがある被保険者は登録済みです。雇用保険でのマイナンバー利用が始まったころに、ハローワークから会社に登録依頼があったので、そのころ全て登録を完了したという会社も多いことと思います。

②マイナンバーカードを取得し、マイナポータルの中で離職票交付を受けるという利用手続きを行うこと（本人が行う）

③事業所が電子申請により雇用保険の離職手続きを行うこと

これらの条件がそろった被保険者の資格喪失届を会社が電子申請し、審査が完了すると、「離職票は離職者のマイナポータルに送付されました」と表示されます。会社側からは離職票データは見ることはできません。離職者のマイナポータルには審査完了の通知が届きます。離職者は、「求職の申し込み」（受給するためにまず必要な手続き）のためにハローワークに行き、スマホ等で離職票のコードをハローワーク職員に提示し、離職票を職員が出力します。離職者は、自分で離職票を印刷する必要はありません。



離職票のマイナポータル交付には、以下のようなメリットがあります。

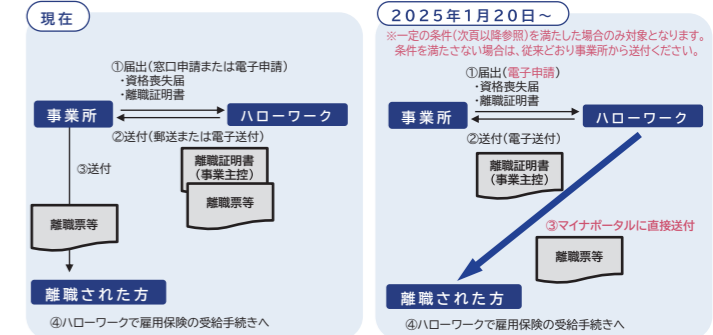
【会社側】

- ・離職票を本人に郵送する費用・作業（印刷・封入・発送）の削減
- ・迅速に手続きを完了できる

【離職者】

- ・迅速に離職票を入手し、基本手当受給を開始できる
- ・ハローワークに持参する書類が減る

「離職票」等が送付されるまでの流れ



厚生労働省リーフレット「被保険者の皆様へ 2025年1月から、「離職票」をマイナポータルで受け取れるようになりました」より

注意点は以下のとおりです。

- 1) 事前準備が必要なこと
- 2) 離職票は事業主には交付されないこと

離職証明書事業主控は交付されますが、離職票には記載される離職区分コードは表示されません。

印刷した離職票を交付する際に、厚労省の「離職した皆様へ」というパンフレットを同封し、ハローワークでの手続きの説明としている企業も多いと思います。このパンフレットは、離職票と一緒にマイナポータルに送られるため、本人がスマホ等で読むことができますので、「離職票が届いたら、ハローワークでの手続きがあるが、詳しくはマイナポータルに届くパンフレットを読んでください」と伝えればスムーズです。



いまの社会保険労務士事務所
特定社会保険労務士 今野佳世子

埼玉県内3か所の労働基準監督署にて労災認定・保険給付業務等に従事。2008年いまの社会保険労務士事務所を開業。2010年特定社会保険労務士付記。



中小企業庁では、下請企業である中小企業が適切に価格転嫁をしやすい環境をつくるため、令和3年（2021年）から毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」に設定し、価格交渉・価格転嫁を促進するための広報活動や業界団体を通じた価格転嫁を要請しています。

最近では原材料価格・エネルギーコスト・労務費のすべてが上昇傾向にあり、自社の生産性や効率性の向上だけでこれらを吸収するのは不可能です。

原材料価格とエネルギーコストの上昇分は、外部要因によるものであるため価格転嫁が認められやすいイメージがありますが、労務費は固定費であり企業の内部要因によるものであるため、その上昇分は受注者（自社）の生産性や効率性の向上で吸収すべき問題であるという意識が発注者と受注者の双方に根強くあるようです。「当社の社員の給料を上げるので値上げしたい…」などと労務費の上昇を理由に取引先に価格交渉を行うことは、一昔前だったら考えられませんでした。

公正取引委員会は、デフレ脱却と経済の好循環の実現のためには下請企業における労務費の適切な価格転嫁が不可欠であるとの認識のもと、令和5年（2023年）11月に内閣官房と連名で「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を策定し、公表しています。

本指針では、原材料価格・エネルギーコスト・労務費のうち、労務費の転嫁に係る価格交渉について、発注者と受注者それぞれが採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として取りまとめています。

発注者に対しては、そもそも労務費も原材料価格やエネルギーコストと同じく適切に価格に反映させるべきコストであり、下請企業から労務費の上昇分の価格転嫁の要請を受けた際に協議することなく取引価格を据え置くことは独占禁止法上の優越的地位の濫用または下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがあるとして、発注者に注意を促しています。また、労務費の適切な転嫁に向けた取組事例として、労務費上昇分の取引単価の引上げ額について「当該受注者の労務費の上昇率 × 当該受注者の売上高に占める労務費の割合」という係数を取引単価に掛ける算定式を具体的に紹介しています。

また受注者として採るべき行動／求められる行動として、価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料には「最低賃金の上昇率」などの公表資料を用いることを推奨しています。発注者側に対しても、受注

価格交渉促進月間に向けて

者が公表資料を用いて提示してきた希望価格を尊重するよう求めています。これは、労務費を含めた自社のコスト構造を発注者に開示してしまうと逆に発注者からコストを査定され原価低減を求められる可能性があることを懸念する声が寄せられたことに配慮したものです。この点においても、労務費の適切な転嫁に向けた取組事例として、「受注者が求める引上げ率 ≤ 最低賃金の上昇率」であれば受注者が求める額を受け入れるといった発注者の事例を紹介しています。なお令和6年度（2024年度）の最低賃金の上昇率は、山形県6.1%、宮城県5.4%です。さらに、どのように価格転嫁の交渉に臨めばよいか戸惑うことの多い中小企業に対しては、「価格交渉の申込み様式（例）」をHPで公表し、その活用を促しています。今後の賃上げの原資確保のためにも、10年以上価格改定されていない受注製品がないか確認し、労務費の上昇は自社で吸収すべき問題などと諦めることなく、公正取引委員会の本指針を追い風に価格転嫁の交渉を検討してみたいかがでしょうか。



中小企業庁HP
「価格交渉促進月間の実施とフォローアップ調査結果」



公正取引委員会HP
「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」



株式会社旭ブレインズ
コンサルタント 倉金 徹

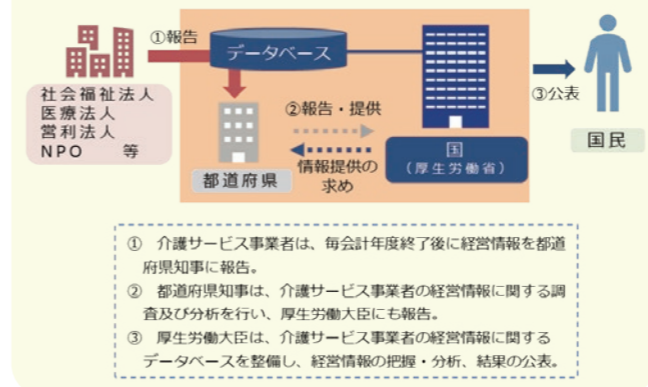
経営コンサルティング業務に従事。
中小企業診断士
情報処理安全確保支援士
(登録番号第001326号)

介護サービス事業者経営情報データベースシステム

【制度の概要及び趣旨】

2040年を見据えた人口動態等の変化、生産年齢人口の減少と介護現場における人材不足の状況、新興感染症等による介護事業者への経営影響を踏まえた支援、制度の持続可能性などに的確に対応するとともに、物価上昇や災害、新興感染症等に当たり経営影響を踏まえた的確な支援策の検討を行う上で、3年に1度の介護事業経営実態調査を補完することを目的として、介護サービス事業者の経営情報の収集及びデータベースの整備をし、収集した情報を国民に分かりやすくするよう属性等に応じてグルーピングした分析結果を公表する制度が、令和6年（2024年）4月より創設されました。

＜データベースの運用イメージ＞



【対象事業者】

原則、全ての介護サービス事業者が対象となります。

ただし、「過去1年間で提供を行った介護サービスの対価として支払いを受けた金額が100万円以下のもの」及び「災害その他都道府県知事に対し報告を行うことが出来ないことにつき正当な理由があるもの」は対象外となります。

【報告単位】

原則、事業所・施設単位での報告となります。なお、事業所単位で会計区分を行っていない場合など、やむを得ない場合は法人単位の報告も認められています。

【報告内容】

- ・事業所又は施設の名称、所在地その他の基本情報
- ・事業所又は施設の収益及び費用の内容
- ・事業所又は施設の職員の職種別人数その他の人員に関する事項
- ・その他の必要な事項



収益及び費用の報告にあたっては、法人が採用する会計基準に基づき、使用する勘定科目が定められていますのであらかじめ、採用している会計基準をご確認ください。

【報告方法】

厚生労働省で運営する介護サービス事業者経営情報データベースシステムにログインし報告を行います。

なお、ログインには「GビズIDプライム」のアカウント取得が必要になりますのであらかじめご準備ください。

■経営情報データベースシステム（ログインページ）
<https://www.kaigokensaku.mhlw.go.jp/zaimu/todokede/login>



■「GビズIDプライム」の登録

https://gbiz-id.go.jp/top/apply/prime_sendbypost.html



【提出期限】

毎会計年度終了後3カ月以内に提出が必要です。

ただし、令和6年度内に実施されるべき報告（令和6年3月31日から令和6年12月31日までに会計年度が終了する報告）に限り、令和6年度末（令和7年3月31日）が提出期限となります。

なお、決算終了後会計監査を行うこととされており、当該会計監査の承認が得られないと報告をおこなうことができません。3カ月以内の報告が難しい場合は、管轄の都道府県の担当部局に事前相談をしたうえで、監査終了後早急に提出することとされています。

下記の厚生労働省ホームページ（介護サービス事業者経営情報データベースシステム）に、より詳細な情報が掲載されております。
<https://www.mhlw.go.jp/stf/tyousa-bunseki.html>



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。

Focus

地域の森・人・産業を守り、ふるさとを元気にする

私たちタカカツグループは昭和30年に高勝材木店として創業以来、今年で70周年目を迎えます。原木の調達から製材・乾燥・プレカット、建材流通、新築住宅、リフォーム、不動産まで住まい関連を幅広く扱う「木の住まいと暮らしのトータルソリューションカンパニー」です。「地域の森・人・産業を守り、ふるさとを元気にする」をミッションとして掲げ、地域に密着した住まいと暮らしづくりを行っています。



株式会社タカカツグループホールディングス
創業70周年「木と、きっと、いい未来。」
<https://www.takakatsu.co.jp/>
宮城県大崎市古川休塚字新西田 38-1
TEL.0229-28-4000



WOOD EGG PROJECT は、ふるさとの森を守るために、木を使った良質なもののづくりをして流通させ、地域全体の経済に大きな流れを創造したいという思いからタカカツグループがスタートさせたプロジェクトです。

地元の木材を活用するにあたり、製材工場「WOOD EGG FARM」を建設し、稼働。そして、森と共に育まれる家を建てたいという願いから企画住宅「STAND BY HOME」の販売を開始しました。職人が育ててきた、つくり手による新たなデザインが重なることで生み出された商品を展示・販売する場「WOOD EGG GARDEN」も生まれました。

WOOD EGG PROJECT はすべてが循環の輪でつながることで、地域の森・人・産業を守り、ふるさとを元気にしていきたいと考えています。

地域の皆様の多様な価値観やライフスタイルに合わせた店舗づくりを進め、今後もお客様に寄り添い、住まいと暮らしのワンストップサービスを提供してまいります。



製材工場



■ 建材事業
(株)タカカツ建材
・製材、乾燥、構造プレカット加工
・建材流通、物流
・サイディングプレカット加工
・設計、確認申請手続き、性能表示、住宅ローン取次
・施工（建て方、リフォーム）等



■ 住宅事業
(株)タカカツホームズ・(株)BESS 高勝
・[注文住宅設計・販売]
高勝の家カンパニー
・[規格住宅設計・販売]
タカカツプレインホームカンパニー
・[木造住宅・非住宅木造建築の施工]
タカカツ建設カンパニー



■ リフォーム事業
(株)タカカツリフォーム
・リフォーム、増改築工事の設計・施工
・耐震工事、外構工事
・水廻り工事、屋根外装工事
・メンテナンス等



■ 不動産事業
(株)タカカツ不動産
・建売分譲住宅販売
・土地建物の売買・仲介
・中古住宅リノベーション設計・施工等

2024年度（第42回）IT賞受賞！表彰式典に出席



1月30日（木）、東京のザ・プリンスパークタワー東京にて開催された2024年度IT賞表彰式典に出席し、CTOの佐々木が表彰楯を受け取りました。翌1月31日（金）には受賞記念講演が行われ、テクニカルエバンジェリストの澁谷が登壇しました。



会場での講演は全国へ向けてオンライン配信され、ロボ研の歴史と特長について熱くアピールいたしました。

この度の受賞を励みに、今後も全国のDX推進の遅れやIT人材不足などの社会課題の解決に向けて、最先端技術の追求と社会貢献度の高い事業展開に注力してまいります。

DX通信 1

～誰でも簡単導入できるDX～

ネットバンクを利用している事業者の皆様へ、DXの提案です。

API連携により、仕訳処理を自動化することが可能になります。

この機能で、日々の入金、出金が発生するたびに、会計仕訳が自動で行われます。

通帳や口座入金情報から会計ソフトに手入力することは非効率です。

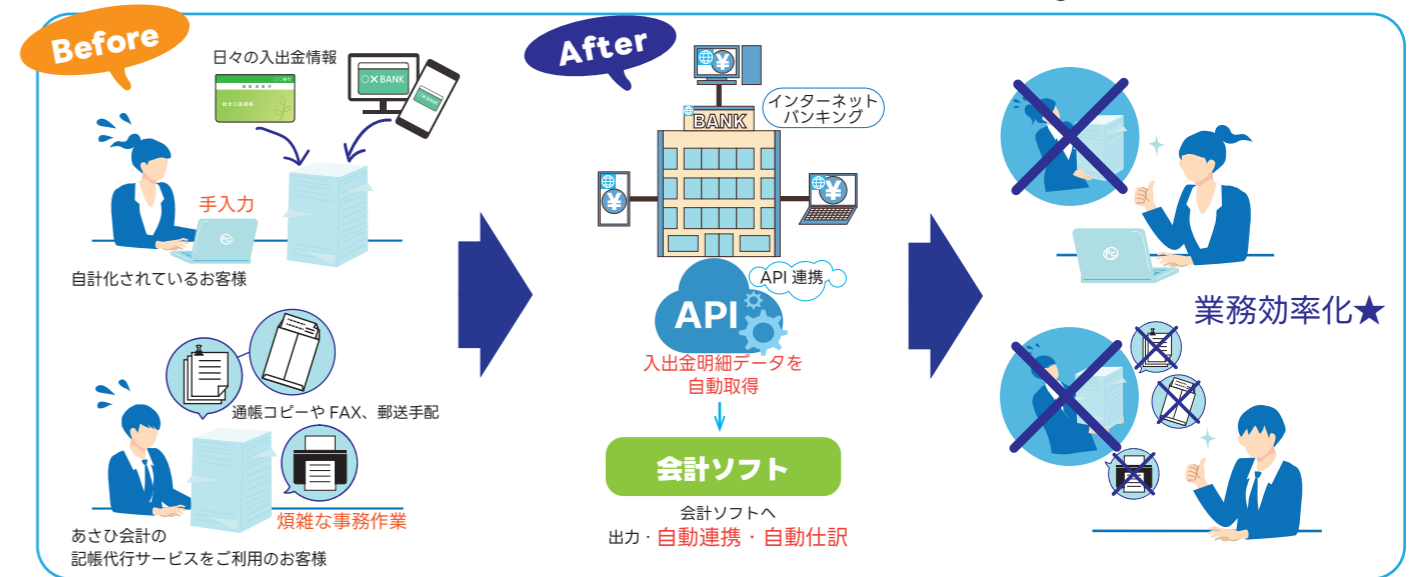
あさひ会計の記帳代行サービスを利用しているお客様も、API連携機能で、通帳コピーの郵送やFAXを送る必要もなくなります。

自計化されているお客様にとっても、API連携で経理業務の大幅な効率化に繋がります。

ほとんどの会計ソフトにAPI連携及び自動仕訳機能は搭載されています。

ネットバンクをご利用で、まだ自動仕訳を導入されていないお客様は、ぜひ、あさひ会計の担当者へお問い合わせ下さい。

全国の会計事務所や事業会社へ向けて、事務作業の自動化と世の中からの仕訳の手入力を無くすため活動中
ヒトとロボット協働時代を推進するASAHI Accounting Robot 研究所 CEO 田牧大祐



トランプ 2.0

公認会計士・税理士 栗田 健一



世界中がトランプの言動に振り回され、戦々恐々としている。そもそも日本のメディアは今回の米大統領選は接戦で、ハリスが若干有利だと報じていたのだが、選挙人数では312人対226人でトランプが圧勝、一般投票数でも74百万票対71百万票とトランプがハリスを3百万票上回った。

トランプ支持の背景には何があったのだろう。
① 不法移民の受入。バイデン政権が不法移民を無制限に受け入れたため治安が悪化し、かつ、一般市民の仕事を不法移民者が奪うという事態が数多く見受けられ国民の怒りをかった。

② インフレの深刻化。トランプ1期目はインフレ率2%台、失業率3%台、実質経済成長率3%台と理想的な経済状況だった。それがバイデン政権4年間の平均インフレ率は5%弱となり中間層以下の生活を圧迫した。米国人の豊かさとは、高卒で製造業に携わり、定年まで働き、住宅を一軒持ち、子供を2人育て大学に行かせることだったという。そんなアメリカンドリームがここ20～30年で崩れ去っている。だからトランプは米国における製造業の復活を第一に考えている。

③ 言論統制。米ソーシャルメディア大手は連邦政府の抑制圧力により偽誤情報対策としてトランプのアカウントを凍結したのだが、このままでは米国は検閲国家となり言論の自由が失われるとイーロン・マスクをはじめ多くの知識人がトランプ支持に回った。

今回の米大統領選挙は保守と革新との対決というよりは市民レベルの常識（EVも良いけどガソリン車も良い、性転換を学校で教える必要はない等）の是非を問う戦いだったとも言われている。

それでは第2期トランプ政権はどのような政策を打ち出してくるのだろうか。第2次世界大戦後の世界は他の諸国を凌駕する圧倒的な経済力と軍事力を背景にした米国の覇権下にあった。米国は政治的には自由民主主義、経済的には資

本主義の普遍性を掲げて世界を主導してきた。

しかし米国は覇権を維持するために、軍事同盟と自由貿易秩序のための多額の負担を強いられてきた。トランプから見れば軍事同盟も自由貿易も米国への「ただ乗り」であり、米国の利益を損なうものに過ぎない。ヨーロッパ諸国も日本も韓国も米軍駐留経費引上げや自国の防衛予算の増額圧力が加えられるだろう。また、莫大な貿易赤字を出しながら自由貿易を維持することは、自国の競争力の乏しい産業を犠牲にすることであり公正とは言えない。トランプは中国だけではなく同盟国に対しても関税引上げを強行するだろう。

関税を上げればアメリカではインフレが進む。だが一方でトランプは「Drill,baby,drill」とシェールガスの採掘をけし掛けていく。これまでは環境問題を配慮し規制していたが、掘りまくれば米国は世界最大のエネルギー産出国となる。米国民にとってはガソリン、牛肉、牛乳が体感するインフレ感のトップ3だが、ガソリンの値段が下がれば国民のインフレの肌感覚としては問題なしだ。

またトランプはグリーンランドを買収する、パナマ運河を返せとも言っているが、それなりの理屈がありそうだ。グリーンランドは資源的にも軍事的にも重要だが、中国はデンマークが気付いた時にはグリーンランドの土地の2割を購入しており、政府が慌てて契約を破棄した経緯がある。またパナマ運河は米国が切削し90年間にわたり運営していたが、カーター政権の時にパナマのために安価に譲った歴史がある。にもかかわらず、現在は運河の重要なインフラの支配権を中国が握っている。

とはいえトランプはあまりにも短絡的だ。アメリカ第一主義を掲げ、パリ協定からの離脱やWTOからの脱退をほのめかす等、覇権から自発的に撤退しようとしている。しかし、単発的なディール1つ1つの利益最大化では長期的安定は得られない。

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」を検討していませんか。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】 2月7日(金) 3月12日(水) ◆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	【仙台】 2月14日(金) 3月18日(火)
---	------------------------------

『～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】 2月26日(水) 3月26日(水) ◆時間：各会場共通 14:00～15:30	【仙台】 2月28日(金) 3月28日(金) ◆各会場定員：8名
---	---

『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 2月20日(木) 3月13日(木) *1回目/10:00～ *2回目/14:00～ いずれも1時間程度
【仙台】 ☎0120-954-883 宮城相続サポートセンター	

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 大澤 明日香 Microsoft MVP



◎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】 Power Automate 編 2月18日(火) ◆時間：15:00～16:00	Power Apps 編 3月7日(金) ◆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きます。詳しくは、ロボ研HPをご覧ください。

社会人の基礎を身につけ、現場で即実践できる！

『新入社員オープン研修 2024』

参加費：1名様 税込22,000円(昼食代込)

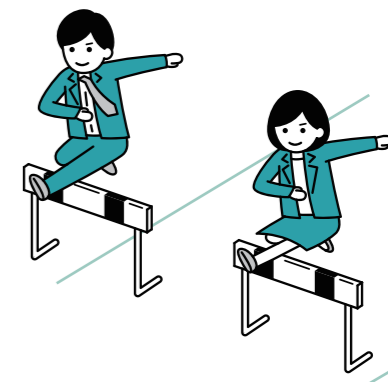
※詳細は、同封のチラシをご確認ください。

「上司からの指示を待つばかりではなく、自ら進んで積極的に仕事に関わってほしい」「報告・連絡・相談」をしながら、周りの人と一緒になって仕事をしてほしい」「期待されている『役割』や『仕事の仕方』を考えながら、課題を持って仕事に取り組んでほしい」…そんな経営者や人事担当者の皆様の実現するために、新卒新入社員を対象とした研修プログラムです。



◎プログラム概要：
●オリエンテーション ●社会人としてのマナー
●「仕事とは何か」を考える ●仕事のすすめかた
●企業経営の目的 ●3ヶ月間の行動計画

【山形】◆定員：30名 4月2日(水)・3日(木) の2日間 ◆時間：各会場共通 9:30～16:30	【仙台】◆定員：12名 4月7日(月)・8日(火) の2日間
--	--------------------------------------





株式会社タカカヅグループホールディングス (P7参照)

Beyond vol.50

2025年2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>