

Beyond

ASAHI
Research Institute

2025. 11 vol.59

上下水道事業の永続へ向けて

あさひ総研

相続対策ってなに？

交際費の経理処理にあたっての注意点

兼業・副業と社会保険・雇用保険

障害福祉サービス事業者の経営情報の見える化

Focus

株式会社コヤマ菓子店

News

あさひ通信

第 243 回 小善は大悪に似たり

INFORMATION



CONTENTS

上下水道事業の永続へ向けて

あさひ総研

- 01 ・相続
相続対策ってなに？
- 02 ・税制
交際費の経理処理にあたっての注意点
- 03 ・経営
ロイヤル顧客を育てる！～LINE 公式アカウントの活用～
- 04 ・社会福祉法人
障害福祉サービス事業者の経営情報の見える化

Focus 株式会社コヤマ菓子店

News

あさひ通信 第243回 小善は大悪に似たり

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。

インフラ老朽化への対策



上下水道事業の永続へ向けて

統括代表社員 田牧 大祐

今年 1 月 28 日に起きた埼玉県八潮市の下水道事故は、道路崩落の映像が放送され、老朽化した下水道管がもたらす脅威を世間に知らしめた。現在も復旧工事が続いており、悪臭や硫化水素の被害も出ている中で、工事完了には 5 年から 7 年かかるとされている。大規模な下水道復旧工事の難しさが浮き彫りとなっている。

上水道の事故では、2021 年 10 月の和歌山市紀の川に架かる水道橋崩落事故^{※1} や 2011 年 6 月に京都市左京区で起きた水道管破裂事故^{※2} も上水道インフラの老朽化に注目が集まった事故であった。このようなインフラ老朽化に伴う事故は枚挙にいとまがない。

1970 年代、日本列島改造論により上水道、下水道が整備された。特に老朽化が進んでいるのは都市部、人口密集地域であり、その更新工事は、いわゆる都市土木と言われる工事となる。私自身、大学卒業後はゼネコンに勤務し、名古屋市内の地下高速道路建設工事や下水道工事で都市土木を経験した。近隣対策、地下水対策、地下埋設物の回避や都市交通の確保など、都市土木では、工事で利用可能なスペースが限られ、日常生活の犠牲を最小限にするための対策など、特有の工事の難しさがある。現在使用している上下水道管の更新工事となると、新しく配管を敷設、切り替え接続する工事となる。

昨今のインフレによる工事費の高騰に加え、技術人材の確保が課題となっている。というのも土木技術者の数がかつての 3 分の 1 まで減少していると言われている。

最近では、下水管の長寿命化を目的とした工法として、既存管の内面に管路を形成する更生工法^{※3} や管内検査をするロボットや A I を活用した点検技術等、新たなテクノロジーの活用が進んでいることは光明といえる。

あさひ会計は、自治体の財務書類作成支援に加え、地方公営企業の会計、税務、経営戦略等の支援を行っている。

地方公営企業は、独立採算の確立にむけて、自治体の特別会計から法律上、切り離された。人口減少が進む中、単独では維持が難しい公営企業の将来に向け、統廃合、広域化の検討が進められている。

日本の上下水道技術は、技術水準・普及率ともに世界で最も進んでいるといえる。

上水道では、水道水をそのまま飲める国は日本を含めわずか 11 か国といわれ、高度な浄水技術に加え、総延長は 74 万キロメートルに及び、普及率は 98% を超える。一方で、下水道に目を向けると、普及率は 80% に達し、単に下水を集めて河川に流すのではなく、その生活排水の衛生処理が進んでおり、日本のトイレは、海外旅行者から清潔で快適と高く評価されている。

このように飲用可能な水道水の品質と生活排水の衛生的な処理、環境を鑑みると、日本の上下水道は世界でもまれにみる高水準のサービスといえる。

未来の子どもたちへ、この高水準のサービスを引き継いでいけるよう、私たちは地方公営企業を会計面から支援する社団として、日本で初めての全国組織「一般社団法人地方公営企業会計総合研究所」をあさひ会計を含む会計事務所 4 社で立ち上げた。

人口減少が進む中、更新問題と料金改定は避けられない。未来へと続く高水準のインフラサービスが、持続的な公共財として維持されるよう、会計の力でその一助となるべく努めていく所存である。

※1 1975 年に建設された水道橋で、塩害や鳥のフンの腐食により吊り材が破断したことが原因の事故。6 万世帯が断水となり、復旧に 6 日間を要した。

※2 上水道管が破損し、その近くに埋設されていた都市ガスの配管に水道水が流入。家庭のガスコンロが噴水状態になる等、断水とともに 1 万 5 千世帯のガス供給がストップする大きな事故となった。

※3 老朽管の内側から補強、再生する工法で、強化プラスチック管を通す工法や樹脂を挿入し補修する工法などがある。



相続対策について考えてみましょう。そもそも相続対策って何？という方も多いと思いますので、今回は概要をご説明します。

相続対策とは、自分が亡くなった後、円滑に相続ができるようにするための準備のことです。主に、亡くなった時の税金に備えることと、家族が争わないように備えること、の2つです。

手始めに、何のために相続対策をしたいのか考えてみてください。目的ごとに注意事項をみていきましょう。

①節税したい

自分の財産がどれくらいあるか把握する必要があります。相続税がどれくらいかかるのか、もしくはかからないのか。税金の有無・金額によって、どのような方法をとったらいいか変わりますので、自分の財産を把握することから始めましょう。

生前贈与する場合でも、贈与する前に課税方法（暦年贈与か相続時精算課税贈与か）、非課税の特例、贈与にかかる費用（贈与税、登録免許税等）など、メリット・デメリットを事前に確認することをおすすめします。

②もめてほしくない

一般的には遺言書の作成が有効とされています。遺言には、自分で書く自筆証書遺言と公証役場で作る公正証書遺言の2つがあります。

遺言書を作成する際は、遺留分に注意が必要です。遺留分とは、兄弟姉妹以外の相続人が最低限もらえる保証がされている取り分のことです。遺言書でだれか一人に全部あげたとしても、後日ほかの相続人から遺留分侵害請求をされる可能性があります。

また、相続税には財産を受け取る人次第で適用できるかどうかを限定した特例があります。そのため、遺言書を作成する前に、その遺言書の内容で特例が適用できるのか、確認しておきたいところです。

③特定の人にあげたい財産がある。もしくは財産をあげたくない人がいる。

こちらも②と同様に遺言書が有効です。注意点もほとんど②と同じですが、相続人ではない人に財産をあげたい場合は、相続税額の2割加算などがありますので、どんな負担が発生するか事前に確認しておくとう安心です。

相続対策ってなに？

以上、相続対策の目的別にそれぞれの注意点を説明しましたが、何の対策をする場合も、左記すべての注意点を確認しておいた方が、よりよい方法を選択できます。また、相続対策も必要ですが、自分がこれから生活していく資金を残すことも大切ですので、やりすぎも注意です。もっと詳しく知りたいという方は、ぜひ相続サポートセンターにご相談ください。



仙台事務所
相続サポートセンター
税理士 小杉 衣里

2014 年入社。
同年から山形相続サポートセンター
に所属。2018 年から宮城相続サポ
ートセンター勤務。

交際費の経理処理にあたっての注意点

交際費は事業関係者との良好な関係の構築・維持に寄与する支出ですが、経理処理するにあたってはいくつか注意点があります。

今回は基本に立ち返り、交際費に関連する留意点をまとめてご紹介します。

交際費とは、法人が事業活動を行う上で、得意先や仕入先などの事業関係者に対して行う接待、供応、慰安、贈答などの支出を指します。これには、接待飲食費、贈答品費、接待旅行費などが含まれます。

また、役員・従業員の私的な飲食費や贈答品費等の業務に関連しない支出は交際費にはならず、役員報酬や給与等として処理することになります。

【税務上の基本的な取り扱い】

法人税法上、交際費は原則として損金不算入（税務上の経費として認められない）となります。ただし、一定の要件を満たす場合には、損金算入（税務上の経費として認められる）できる特例が設けられています。

一例を挙げると、中小法人（資本金 1 億円以下）に該当する法人は、以下のいずれかまでの交際費を損金算入可能という特例があります。

- ・接待飲食費の 50% 相当額
- ・年間 800 万円
（事業年度が 1 年未満であればその月数に応じて按分）

なお、この特例の適用期限は、令和 9 年（2027 年）3 月 31 日までとされています。

【交際費から除外される接待飲食費】

接待にかかる飲食費用ではあるけれども、交際費として取り扱わないとされているもの（損金になるもの）もあります。

社外の人との接待飲食費は、1 人当たりの支出額が 1 万円以下であれば、交際費として取り扱う必要はなく、会議費などとして全額損金算入可能です（1 万円基準）。

この「1 万円基準」は社内交際費には適用できず、社内交際費は金額の多寡にかかわらず交際費になる点には注意が必要です。

なお、1 万円の基準は、税抜経理の場合は税抜で 1 万円以下（取引の相手方がインボイス事業者の場合）ですが、税込経理の場合は税込で 1 万円以下が基準になります。

【交際費の範囲】

実務上、交際費かどうか判断に迷う支出があるかと思いますが、そのような支出については、支出の目的・対象者・内容・金額・頻度等を総合的に検討することが必要です。



判断の基本は、「事業に関係する者に対する接待・贈答等かどうか」です。

処理を誤りやすいケースを 3 つご紹介します。

●社内懇親会費用

従業員同士の懇親を目的とした飲食費を福利厚生として支出しても、対象者が限定されていたり頻度が多すぎたりする場合は交際費と判定されることがあります。

●会議に伴う飲食費

会議中の軽食や弁当は会議費として処理できるケースもあれば、会議の実態が不明確だったり、飲食が主目的と判断される場合は交際費として処理するのが適当なことがあります。

●贈答品の提供

取引先へのカレンダーや手帳などの贈答は広告宣伝費として計上可能なケースもありますが、高額な品や個別対応の贈答は交際費として処理するのが適当なケースもあります。

【証憑管理のポイント】

特に接待飲食費に関しては、その接待飲食の目的が法人の業務に関連するかどうかは、領収書を見ただけでは判断できません。

したがって、その接待飲食費支出が業務に関連するものであることを証明するため、以下の情報を記録・保存する必要があります。

- ・飲食等の実施日
- ・参加者の氏名・会社名・関係性
- ・参加人数
- ・支出額・店舗名・所在地
- ・支出の目的（商談、打ち合わせ、接待など）

これらは、総勘定元帳や領収書の裏に追記したり、別紙メモや会議議事録を作成するなどして、帳簿書類として保管しておかなければなりません。

税務調査時の対応を考えると、形式的な領収書だけでは不十分で、実態が確認できるよう記録・保存しておくことが重要です。



山形事務所 特別経営支援部
公認会計士・税理士
大和 賢人

2018 年公認会計士試験合格。
有限責任あずさ監査法人にて事
業会社の会計監査業務に従事し
たのち、2022 年 税理士法人あ
さひ会計入所。一般事業会社・
公益法人の会計税務を担当するほか、財務デューデリジェンスや
M&A 支援等も担当。



人件費や原材料費の高騰を受け、多くの企業が値上げを余儀なくされています。しかし値上げは、顧客離れに繋がる不安とリスクがあります。だからこそ今は「顧客を育てる」という発想が必要です。

安定した売上を実現するために重要なのが、新規顧客やリピーター（優良顧客）の存在です。ただし本当に重要なのは、他の選択肢や競合の働きかけがあっても継続的にそのブランドを選択し続けようとする「顧客ロイヤルティ」です。

ディック&バス（1994）は顧客ロイヤルティを次の二つに区別して捉えています。

- ・態度的ロイヤルティ：心理的側面（愛着・信頼・ブランドへの好意など）
- ・行動的ロイヤルティ：実際の行動（再購買、利用頻度、他人への推奨など）

マーケティング分野の研究では、この二つが揃った状態を「ロイヤル顧客」と呼びます。

【ロイヤル顧客と優良顧客の違い】

- ・優良顧客：購入回数は多いものの、主な理由は値引きやキャンペーン。
価格や条件次第で離れてしまう可能性がある。
- ・ロイヤル顧客：商品やサービスそのものに価値を見出し、愛着や信頼を持っている。
多少の値上げや競合の誘いがあってもついてきてくれる。

この違いを踏まえれば、顧客を「価格で動く優良顧客」から「愛着で支えるロイヤル顧客」へと段階的に育てるロイヤルティ施策が必要だと分かります。そして、その仕組みを一貫して支援できる実務的なツールがLINE 公式アカウントです。



ロイヤル顧客を育てる！ ～LINE 公式アカウントの活用～

【LINE 公式アカウントでできる3段階の施策】

①友だち追加機能

新規顧客に対して「友だち追加」を促すことが第一歩です。しかし、友だち追加には『連絡が頻繁に来るのではないか』『個人情報をお教えたくない』といった心理的ハードルを感じる人も一定数存在します。そこで、友だち追加時には、お得感・安心感・操作説明を丁寧に伝えることで、心理的ハードルを下げられます。

②ステップ配信機能

再来店までの導線設計に有効なのがステップ配信機能です。友だち追加時から起算して、数日から数週間にわたり段階的に自動で情報を届けられます。例えば、登録直後にお礼と特典案内を送り、数日後におすすめ商品を紹介し、1週間後にはお客様の声や事例を届ける、といった流れです。計画的に配信することで再来店や購買につながります。

③ショップカード機能

さらにショップカード機能を組み合わせると、継続的な来店を促進できます。ショップカードとは、いわゆるスタンプカードをデジタル化したもので、来店回数に応じたポイント付与や、ゴールドカードのようなランク制度の設計が可能です。ここで重要なのは、ポイントが貯まった時の特典を「割引クーポン」ではなく「特別な体験」に設定することです。特別な体験を目指して来店を重ねるごとに、顧客の愛着が高まり、ロイヤル顧客へと育っていきます。

値上げや競合の動きに左右されない強い顧客基盤は、日々の小さなつながりの積み重ねから生まれます。LINE 公式アカウントを活用すれば、来店のきっかけを自然に作りながら、お客様との信頼と愛着を長く育てていくことができます。貴社の集客と顧客基盤の安定に、ぜひお役立てください。



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。

障害福祉サービス事業者の 経営情報の見える化

I. 障害福祉サービス等情報公表制度の概要

利用者の個々のニーズに応じた良質なサービスの選択や事業者が提供するサービスの質の向上に資することを目的として、平成 28 年 5 月に成立した改正障害者総合支援法及び児童福祉法において、事業者に対して障害福祉サービスの内容等を都道府県知事等へ報告することを求めるとともに、都道府県知事等が報告された内容を公表する仕組みを創設し、平成 30 年 4 月に施行されました。これにより独立行政法人福祉医療機構が運営する「障害福祉サービス等情報検索」を利用することで、全国の指定障害福祉サービス等施設・事業所の情報をインターネットでいつでも誰でも気軽に入手することが可能になりました。

II. 障害福祉サービス事業者の経営情報データベース

令和 7(2025) 年 8 月厚生労働省は、障害福祉サービス等事業者の毎年度の経営状況を把握し、事業者を取りまく様々な課題に対する的確な支援策を検討するため、新たに、障害福祉サービス等事業者の経営情報のデータベースを整備し、その運用を開始しました。

III. 経営情報報告の概要

1. 対象事業者：
障害福祉サービスを提供する事業者
2. 報告単位：
原則事業所単位（会計区分を行っていないなどのやむを得ない場合は法人単位での報告も可）
3. 報告期日：
毎事業年度終了後 3 月以内（ただし、制度導入初年度は 2026 年 3 月が報告期限）
4. 主な報告内容：
①施設基本情報
②収益及び費用
③職種別人数
④職種別給与情報
5. 報告方法：
WAM NET の提供する経営情報データベースより報告
6. 公表事項：
WAMNET により、各事業所の「施設情報」「財務状況」「職種別人数」等が公表されておりましたが、「一人あたり賃金」が新たに公表項目として追加されました。



IV. システム入力にあたっての参考資料等 (令和 7 年 9 月 1 日事務連絡より抜粋)

「障害福祉サービス等情報公表制度の施行について」
(平成 30 年 4 月 23 日付障障発 0423 第 1 号)
<https://www.mhlw.go.jp/content/001552994.pdf>



「障害福祉サービス等事業者における経営情報の見える化」に係る都道府県等・障害福祉サービス等事業者向け説明会(令和 7 年 8 月 4 日開催)の動画及び資料
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_60356.html



障害福祉サービス等情報公表システム関係連絡板
(システム操作マニュアル、記入要領、ヘルプデスク等の掲載場所)
<https://www.wam.go.jp/content/wamnet/pcpub/top/shofukuinfopub/jigyo/>



障害福祉サービス等情報公表システムヘルプデスク

<電話番号> 0570-666-081

※受付時間：平日 9:00 ～ 17:00

<障害福祉サービス等事業者向けお問い合わせフォーム>

<https://www.int.wam.go.jp/sec/opndom/wamappl/jssinq.nsf/fnquiry?Open>



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

世界中に気仙沼ファンを作る菓子屋
「気仙沼にいざなうお菓子。」

コヤマ菓子店の創業は明治19年、気仙沼で130年続く小さな菓子屋です。看板商品は「はまぐりもなかくっきー」。ユニークでかわいいお菓子作りをモットーに、地元気仙沼の魅力を伝える商品を全国に発信しています。2023年に法人化して、気仙沼の小さなお菓子屋から、宮城・東北を代表する菓子メーカーへ業態変容をする挑戦を始めました。目標は2034年に地元気仙沼に灯台型の観光施設「うみねっコーランド」を建設することです。

コヤマ菓子店

株式会社コヤマ菓子店
https://koyama-kashi.jp/
宮城県気仙沼市魚市場前1-31
TEL.0226-22-0868



2019年に15年先の未来を見据えた事業計画をつくりました。2034年に灯台型の新店舗を建てるというものです。ビジョンは「気仙沼を観光地にする」。全国、全世界から観光客に来てもらい、地域が賑やかすることを目的としています。「世界中に気仙沼ファンを作る菓子屋」になります。

基本的には、お菓子を作って、売る、の単純な商売で、従業員9名の小さな会社でしたが、2024年に人事評価制度を導入しました。将来の地域を代表する企業になることを見据え、社員が何の為に働くかを考えながら、仕事に向き合ってもらっています。その積み重ねが企業風土になると確信しています。

商品は看板商品「はまぐりもなかくっきー」をはじめ、「塩あんくっきー」「さんまパイ」などの土産菓子を中心に、県内で販路拡大し、卸先は約30ヶ所に増えました。その実績もあり2025年9月にエスパル仙台「エキチカおみやげ通り」に「うみねっコー



屋」をオープンさせました。仙台駅直結の一等地で店のマスコットキャラ「うみねっコー」がお菓子と気仙沼の魅力を伝える拠点になります。

今後は仙台を架け橋に「うみねっコー」「気仙沼」というブランドと地域性を活かしながら事業を成長させていきます。



私は気仙沼で生まれ育ち、先祖代々の町でお菓子を作り続けられました。東日本大震災を経験し、多くの人に支えられて再建できたことへの感謝が、私の原点です。そのご恩を、これからは「地元・気仙沼」へと返していきたい。人口が減り続ける中で、私は考えました。一この地域で生き、働き、楽しめる環境を、次の世代に残したい。私が目指すお菓子事業は、単に「作って売る」ことではありません。お菓子が、人と地域をつなぐ「きっかけ」となり、世界中の人が気仙沼に興味を持ち、訪れたくなる。その積み重ねこそが、気仙沼の未来を少しずつ照らす力になると信じています。「うみねっコーランド」構想も、単なる観光施設ではありません。気仙沼の人が誇りを持てる場所、次の世代が働きたくなる職場をつくる挑戦です。地域に雇用を生み、若い世代が地元でキャリアを築ける仕組みをつくり、「気仙沼で生きることが誇らしい」一そんな未来を実現します。

5代目 小山 裕隆

EventReport | 2025年10月10日 第4回【芋煮会議】開催！

芋煮会議とは…普段はオンラインで開催しているユーザー会を、現地開催で行う、年に1度のスペシャルなイベント！

AM 第71回 Power Automate for desktop ユーザー会



午前は、「ユーザー事例発表」と「スペシャルゲストトーク」を山形会場+オンラインのハイブリッドでお届けしました。

ユーザー事例発表会・・・株式会社 ジャムコ 大平希様、樋口ゆり子様より「Power Platform 初フライトの記録」

スペシャルゲストトーク・・・日本マイクロソフト株式会社 土田純平様より「ローコードとAzureで加速するAIイノベーション」

＊株式会社デンソー 林光介様・伊藤逸也様より「どうすれば仲間が集まるのか？仲間づくり奮闘記（道半ば）」

＊トヨタ自動車株式会社 西川良太様より「市民開発と目的意識の醸成 ～キャズムをいかに超えていくか～」

ユーザー事例発表会では、現場課題の解決や開発への挑戦を紹介。スペシャルゲストトークでは、直面する課題に、仲間と共に乗り越えたりアルなエピソードが語られました。



現地53名、オンライン約100名、合計約150名と、たくさんのご参加をいただきました。ご参加くださった皆様、本当にありがとうございました！



PM 芋煮会



山形の芋煮会と言ったらやっぱりココ！

ダヨネー



午後は「馬見ヶ崎河川敷」へ移動し、恒例の芋煮会を開催！今年は、ユーザーの皆様、ゲストの方々、そしてロボ研スタッフ合わせて総勢80名越えの大所帯での開催となりました。

山形牛と米沢牛をふんだんに使ったこだわりの芋煮や、蔵王和牛をはじめとした豪華BBQを堪能しながら、終始リラックスした雰囲気の中、とても有意義な情報交換の場となったことは言うまでもありません。



小善は大悪に似たり

公認会計士・税理士

栗田 健一



日経新聞に連載されている『私の履歴書』の 10 月版は元サッカー日本代表監督岡田武史氏の履歴書だった。岡田氏は、「FC 今治」の運営だけではなく地域創生や人材育成事業でも活躍している経営者だ。彼はまた、京セラ創業者の稲盛和夫氏が主宰する経営哲学や人生哲学を学ぶ「盛和塾」の塾生だったので、塾長例会や世界大会でもお見掛けし、後に彼の講演を聞いて只者ではないと思っていたので関心をもって新聞の連載を拝読した。

特に 10 月 12 日に掲載された『指導者の原点』と題する記事には感銘を受けた。彼は、所属していたチームの成長が思うようにいかずドイツにコーチ留学をするのだが、ドイツでサッカーの高度な戦術を学べたわけではなかった。養われたのは指導者としての背景、原点のようなものだったという。ドイツで所属したチームの監督は「選手に好かれたい。いい人に思われたい」みたいな下心が毛頭ない。目的はただ一つ勝つこと。その為には孤独を受け入れる強さ、覚悟を持っていたという。岡田氏は「小善は大悪に似たり、大善は非道に似たり」という稲盛塾長の教えを引用し、選手にとって本当に必要な大善を成すには情を排し、鬼になることも時に必要だと述べる。留学から帰国後、「ダメなものはダメ、いいものはいいと区別する覚悟ができる」と物事の解像度がぐんと上り、びっくりするほど成果が出た」というのだ。

稲盛塾長は「信念もなく、部下にただ迎合している上司ならば、決して若い人たちのためにならない。それは若い人たちにとって楽だが、その気楽さは彼らをダメにしていくはずだ。長い目で見れば、厳しい上司の方が、部下は鍛えられ、はるかに伸びていく」というのだ。「短絡的に良かれとすることが、本人にとって本当に良いことなのかどうか、リーダーは、部下への真の愛情を見極めなければならない」と若手経営者である盛和塾の塾生たちに諭すのだった。

稲盛塾長は、この「小善と大善」という概念を最初から持っていたわけではない。塾長は一貫して、利他の心、優しい心、思いやりの心、純粋な心、美しい心を持ちなさいと説き、塾長自身も事業に対するチャレンジ精神と勇気を持つことと同時に、優しい心を持つようにずっと心掛けてきたという。

ところが、いざ事業を始めてみると、どうしても社員に小言を言わなければならない、時には厳しく叱責しなければならないこともあり、場合によっては「君は辞めてくれ」ということまで言わなければならない。社員に対して優しくしなければならないと思っていたのが、事業を始めた途端、たちまち矛盾に直面したというのである。これは、まさに自分のエゴではないのか、経営者になった途端、自分の会社を良くせんがために、これまで自分が抱いてきた人生観に反するむごいことを従業員に要求し始めた、いよいよ自分は悪の本性を現した、と思い非常に悩んだという。

そんな時に、IBM の社是に「従業員を大切にする」という項目があり、その説明に次のような話が出てくることを耳にしたのだ。

「ある北国の湖のほとりに、心優しい老人が住んでいて毎年飛来してくる野ガモたちに餌を与えるようになりました。くる年もくる年も老人は餌をやり続け、野ガモもその餌を越冬の糧にするようになりました。ある年もまた、野ガモの群れがその湖にやってきましたが、老人は現れません。老人は亡くなっていたのです。その年、寒波が襲来し、湖は凍結してしまいました。老人を待ち続け、自分で餌をとることを忘れてしまった野ガモたちは、やがて皆餓死してしまったのです。」

そして「IBM はそのような社員の育て方はしない」と書かれている。稲盛塾長は「これが真の愛情だ」と気が付き、その後仏教の教えに「小善は大悪に似たり」という言葉があるのを見つけ「これだ!」と会得し、大善を実践していくことになるのである。

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】

11 月 11 日 (火)

12 月 10 日 (水)

【仙 台】

11 月 12 日 (水)

12 月 11 日 (木)

◆時間：各会場共通

① 9:00 ②10:30 ③13:00 ④14:30 ⑤16:00

共催／日本 M & A センター

『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

【仙 台】☎ 0120-954-883

宮城相続サポートセンター

◆開催日時：各会場共通

11 月 20 日 (木)

12 月 18 日 (木)

＊1 回目／ 10:00 ～

＊2 回目／ 14:00 ～

いずれも 1 時間程度

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 大溪 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

11 月 26 日 (水)

Power Apps 編

12 月 9 日 (火)

◆時間： 15:00 ～ 16:00

◆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。

◎あさひ会計グループからのお知らせ◎

誠に勝手ながら、12月5日(金)午後は社員研修のため、あさひ会計グループ全事務所にて所員不在となります。

お問い合わせ等は担当者へ直接ご連絡くださいますようお願いいたします。ご不便・ご迷惑をお掛けいたしますが、何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。



株式会社コヤマ菓子店（P7 参照）

Beyond vol.59

2025 年 11 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>