

経営理念

私たちは、お客様とそこに働く人々の
夢と幸せを実現するために行動します。

- ・ 納税者の権利を守り、中小企業と国民が主人公の税制をめざします。
- ・ 中小企業の経営の発展と、平和で豊かな地域社会をつくることに貢献します。
- ・ 中小企業家の多面的な要求解決のために努力します。
- ・ 私たちは共に成長し、働く喜びを実現します。

Contents

P2～P3	特集「新春インタビュー」(薊グループ代表×登叶会)
P4	年頭のご挨拶／第一経営グループ代表 薊 喜美雄 第一経営ぐる～ぷ1代表世話人 鈴木 芳晴
P5	年頭にあたっての所長の抱負
P6	我が社の年末年始(有限会社 松村牧場様／ぐる～ぷ1「ゆりの会」)
P7	所長交代のお知らせ／新春交歓会のご案内
P8	休憩室(リニア中央新幹線と日本の未来)／BOOK 私のおすすめ



謹賀新年



株式会社 第一経営相談所
代表取締役

薊 喜美雄



有限会社 新郷運輸
代表取締役社長

赤城 義隆様

薊：お忙しい中ご来社いただき、ありがとうございます。さて、埼玉県中小企業家同友会の景況調査をお配りしました。223社の調査で製造業・サービス業が多いという傾向がござりますが、3ヶ月毎の指標として2019年最初のところまではプラマイゼロでした。ところが第二、第四半期で顕著にマイナス傾向に突入しています。また、当社の指標でも売上高DIは昨年8月から今年の7月までの1年分の合計にも関わらず、8月以降はマイナスに振れてきてしまっています。当社としては来年さらに厳しくなると予想しています。皆さんの会社ではこれらの動向を感じられていると思いますが、今後どのような戦略をお持ちでしょうか。

赤城：運送業の状態、全体として人手不足が続いています。時期によっ

ては、輸送需要に供給が追いついておらず、10年前と比較して逆転現象が続いています。弊社でも人手不足は厳しいが、チャンスでもあると考え、単価交渉を行っています。昨年の10月から始めて、人の増減はありませんが、売上は10月末現在前期比105%、経常利益は前期比160%になっています。原価の燃料代については高止まりが続いている状況です。弊社は月間約2万円使用しているので、10円上がると全く同じことをしていても黙って20万円経費増になる。そういう中で昨年、他社10社と協同組合をつくり燃料の共同購入を始めました。結果リッター当り7円のコストダウンができました。増税後荷物は減りましたが、当社の契約は1個いくらではなく、1台いくらの運賃体系なので、荷物が減っても運賃は変わらないしくみです。戦略的にメーカーさんよりも休みの少ない消費者に近い物流を担っていて、大部分が常便なので、現状ではあまり変わっていません。

奥墨：建築不動産は景気感、売上、共に厳しい年でした。建築はオリンピックがらみもあって、労務費があがっています。震災以降、職人さんといわれる人たちの高齢化もあって、大手の業者の囲い込みでコストアップとなっています。材料関係も上がったままです。一つの例ですが、鉄骨のボルトがないという話が出ています。ないわけではなく、国が国家プロジェクトで、見越しで材料の確保などもあるのではという話も聞こえています。公共事業も数は減っていませんがボリュームが小さくなっています。また計画を先延ばしにしているような状況もあ

ります。さらに大手ゼネコンが細かいものまで手を出しています。不動産については低金利が続いていて、小さなバブルが起きているような感じです。関連して地価が上がっています。傾向としてビジネスホテルの建築ラッシュがまだ続いているようです。以前顕著だった収益物件の売買が急に止まりました。スルガ銀行やレオパレスの件で国から融資を絞るように話が出ているようです。結果オーナーチェンジ物件、相続対策は動かなくなってしまいました。業者をかかえているところでは、踏ん張っていても厳しい。不動産在庫を抱えているところには貸せませんということになっているように感じます。

牧野：アパレル関連は、今年に限らずここ数年市場全体は厳しい状態で、ユニクロさんもここ数か月は前年割れになっていると聞いています。また外資も撤退しています。この5年～10年勢いづいたところが総崩れの印象です。良い話はワークマンプラスくらい。当社はおかげさまで、前年比では伸びていますが、もともと小売のお客様の買い上げ金額が高いことが理由だと分析しています。今回の増税については、県内の郊外ショッピングモールなどでは駆け込みは無かった印象で、その反面、反動もそこまではなかったようです。ただ、市場全体を見たときには百貨店は影響を受けたようです。最近の特徴としては気温と台風の影響が大きかったです。半年から一年感じていることとして、消費者の二極化が顕著になってきていると思います。各社とも、お客様の数は大幅減少していますが、客単価は伸びています。これは従来の低価格指向の消費者層がよりシビアになった事で、来店や買上げが減少し、比較的、洋服への支出が高かった消費者層はそのまま残ったという感じではないでしょうか。

薊：人材についてはいかがですか。

赤城：当社は経験者ではなく未経験者を積極的に採用し、一ヶ月以上の同乗運転教習を行ったり、運送業（運ばば良い）ではなく「サービス業」として弊社の経営理念や行動指針をしっかりと教育し、ドライバーとしての高品質なサービスの提供を実践しています。



こう見る」(第一経営・ぐる〜ぷ1 登叶会メンバー)

健康経営優良法人の認証を受け、業界としてブラックに見えることを、少しでもホワイトになるようにしています。業界として健康起因事故だけは防ぎたいことと、健康でなければ仕事も人生も楽しくないとの考えから「プラチナ健診(脳ドック、心エコーなど)」を55歳以上会社負担で行い、社員の奥さんから喜んでもらっています。

奥墨： 今年5人くらい入社しましたがグループ(ホールディングス)全体で募集するようにしました。反響は良いようです。地元からの採用で知人、その知人の知人と人のつながりで採用しています。応募があったら面接して、よさそうだからではなく、その会社、そのポジションに会う人に入社してもらっています。おかげさまでモチベーション高い人に入社してもらっています。

牧野： アパレル業界はこれまでフリーターというポジション採用が地元でできていましたが、働き方が変わってきて、いろんな仕事を掛け持ちしてやるようになってきているようです。弊社の店舗では30代中盤～後半の退職が続きました。40代になっての販売職に不安を抱く方が多いためです。対策として、ここ4年くらいで、店舗の新卒採用を始め、去年、今年で安定してきました。また、女性の新卒がかなり採用できるようになってきました。以前は都内の服飾専門学校などの応募が多かったですが最近は、地元で当社を知って、社風や理念に共感して入社してくれる人が増えています。今後は女性社員への幹部、管理職、専門職のポジションを準備できればと思っています。もう一つ「働き方改革」としては、働きやすさもそうですが、働き甲斐をもっと高めるために評価と待遇の変更を、社労士の方に協力をしてもらって制度の見直しに取り組んでいます。

奥墨： 採用はいろいろ拡げています。例えばハローワークに出しておかないと行けないところもあります。すぐ募集しませんが、いずれ声かけてもらえるようになるには、先生に覚えてもらえるようにしています。

薊： 地方ターゲットもアリですね。ところで皆さん10年後どこをめざしますか。

牧野： 10年後は大きなテーマですが、今一番は、これからは社員の人間性、人間らしさ、人間臭さをどうつくっていくかだと思います。洋服がネットで買えたり、顔を合わせなくても買える時代に顔を合わせて、人と人のおつきあい、それを強みにしていければと思っています。この秋口から「ファンベース」をキーワードにお店でファンをつくっていかようとしています。お店を一番大事にしてくれているのはだれで、その人に何をすれば一番喜んでくれるか。それを高めることを店長交えて、顧客分析、商品分析をして、だれが、なぜ買ってくれるのか。その分析とイベント(アプローチ)をしています。

奥墨： 私は10年後の地域のリーディングカンパニーを目指しています。ワクワクするニッケングループの創造、社員一人ひとりがワクワクできる会社づくり。夢と希望を社員一人ひとりが持てる。そのために、組織を今変えていこうとしています。建築不動産はツール。これからは地域の中で、地域のコンサルができる会社。若手経営者を集めて、不動産、相続、いろいろな専門家と組みながらその中に自分たちが入れるように、来年は準備していこうと思っています。

赤城： 10年後58歳。基本的に父は65歳で退任。65歳まではやろうかなと思っています。それ以上いると次の世代がやりづらくなるので、次の世代の為にも早く引くのも経営者としては大切なんだと思っています。高齢化が進んでも、雇用を守るため引退ではなく、別の仕事も始めていきたいですし、M&Aなども考えています。売上を増やしたいけれど、売上追求より会社の中身が大事だと思っています。利益をしっかりと出して、社員のために投資ができる。お客様と本気で交渉し、労働時間を削減できたことは本当に嬉しいことでした。お客様と協力してお客さんも本気になってくれないとこっちもできない。コンプライアンスを守っているからこそ新たな人材が入ってくる。時流に乗らないとやっていけない、働き方改革は重要だと思う。諦めてしまったらそこで終わってしまいます。今後5年間で、トラックドライバーの社会的地位も上げていきたい。子どもたちが「この仕事やってみよう」と思わないと業界が破綻してしまいます。そのためには襟を正してコンプライアンス重視。地位を上げて給料をもっと払ってあげたい。そうすれば自ずと結果はついてくると考えています。

牧野： トラックに理念書いちゃったらどうですか。

薊： 走る経営理念(一同笑い)。

薊： 本日はどうもありがとうございました。いっしょに頑張りましょう。

司会



株式会社 第一経営相談所
コンサルティング室課長
弥永 巧児



ユニオントレーディング 株式会社
常務取締役
牧野 茂正様



株式会社 ニッケンホールディングス
代表取締役 C.E.O
奥墨 常治様



新 春 の ご 挨拶



第一経営グループ代表

あざみ き み お
薮 喜美雄

株式会社 第一経営相談所 代表取締役



本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

昨年台風被害等で被災された方々には心よりお見舞い申し上げます。新年が皆様にとって一日も早い復興と安全に暮らせる事をお祈りいたします。

昨年11月弊社株主総会にて代表取締役に就任致しました事謹んでご報告申し上げます。

2020年は会社経営にとってどのような対応が必要になるでしょうか。

短期的に見れば消費税増税による景気減退への資金繰り対策を年初から準備しておく事、事業継続計画等のリスクマネジメント、長期的には既存事業に関連する隣接異業種への挑戦、人財の採用・能力開発と労働環境整備を計画的に行い、魅力ある

企業づくりを実現する事です。

私たち第一経営グループは、皆様の経営全般の課題解決に専門家集団としてお力になれるよう、皆様に寄り添い長い道のりを共に歩んで参ります。

第一経営・ぐる〜ぷ1 代表世話人

鈴木 芳晴

有限会社 あかつき建設 代表取締役



新年明けましておめでとうございます。

昨年は、平成から令和に移り新たな歴史を刻む年でした。また、消費税8%から10%になりましたが、複数税率や支払いも現金の人やカード支払いのポイント還元で混乱が起っています。日韓関係の緊張感も続いていることや、香港一国二制度の中で民主化運動の高まりとともに、中国政府の香港への弾圧が強められています。更にアメリカと中国の経済摩擦の影響から製造業を中心に景気の後退が表れています。

また、安倍内閣では森友・加計問題をうやむやにしたように、「桜を見る会」も大きな問題を含んでいる中で、反社会勢力の参加や安倍後援会の参加で税金を私物化する出来事が続いて起きました。けして許されない大きな問題と思います。

自然災害もいつどこで起きるか分からない年が続きますが、特に昨年は関東を中心に東北まで15号台風と19号台風による甚大な被害が広範囲にわたり起こりました。いま尚被災者は、仮設住宅の先行き不透明な生活を余儀なくされています。

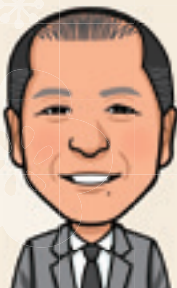
第一経営ぐる〜ぷ1では、g1ねっとや川口事務所「ゆりの会」、二代目の会「登叶会」、越谷事務所「虹の会」、ブロック企画や全体バスツアー、第一経営本社ビルで行った連続セミナー、南部・西部ブロック合同のゴルフコンペなど、共に学び・共に遊ぶなど多彩な取り組みになっています。ぐる〜ぷ1の会員を中心に、誰でも気軽に参加できる仲間の集まりです。

経営者や従業員、第一経営の所員の知恵と勇気を出し合い、足腰の強い会社を作り社会の中心として地域貢献、中小企業の発展と命と暮らしを守るために皆さんと力を合わせて頑張りましょう。

本年もよろしくお願い致します。

所長の 抱負

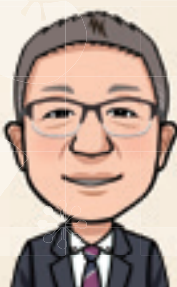
お客様とそこに働く人々の夢と幸せを 実現するために行動します



大宮事務所 沼田 道孝

新年あけましておめでとうございます。

毎年、正月には西新井大師まで5キロを歩いてお参りに行きます。家族と子供、孫たちの健康を祈願しています。いつも、同じ日時に参拝することで、今年の人出をみて、庶民の思い、懐具合を考えています。景気が悪いと「えっ」と思うほど人出が少なくなります。今年は消費税が上がって迎えた年。消費税の悪霊を振り払う気概を持って、新しい年に挑戦し続けたいと思います。



川口事務所 萩谷 達也

新年明けましておめでとうございます。昨年12月に川口事務所の所長に就任いたしました。前任者同様変わらぬご厚誼とご指導賜りますようお願い申し上げます。

昨年は消費税の増税、今年はオリンピックが開催されます。そして2023年にはインボイスが導入される予定です。中小企業にとっては益々厳しい経営環境になることが予想されます。お客様の税務・会計等に関するニーズに的確に応えるように所員一同取り組んでいく所存です。今年もよろしくお願い致します。



川越事務所 尾崎 伊織

謹んで新年のお祝いを申し上げます。

国内景気は、消費税増税と台風19号などの自然災害に下押しされて消費が落ち込み、小売業など個人消費に関連する業種や輸出低迷を背景にした製造業の悪化など、設備投資も低迷し、不透明感が一層強まっています。

私達はこのような厳しい状況の時こそ真に皆様のお役にたてるよう、事務所一同気をひきしめて業務に取り組んでいきたいと思います。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

越谷事務所 島田 君子

新年おめでとうございます。

昨年は、10月に消費税率が10%に引き上げられ、景気悪化が鮮明になりました。景気動向指数の下落幅は東日本震災が発生した2011年3月以来で、国民に5兆円の負担を押し付けた結果、消費が減少し景気が悪化しました。

消費税導入や増税の際に政府の口実は「社会保障の拡充」「幼児教育の無償化」ですが、2020年度予算編成の答申には、社会保障や子育てに関わる予算削減が多数盛り込まれています。消費税のさらなる増税は許さない。

お客様の皆様が地域で元気に活躍されるよう、お客様の要望に応えられる事務所になるよう頑張りたいと思います。



熊谷事務所 柿沼 和歌枝

新年あけまして、おめでとうございます。

昨年10月から、消費税率が10%になり、軽減税率8%と10%の複数税率制度となりました。ポイント還元制度などで一定の消費の落ち込み防止策を行っていますが、その制度も6月末で終了となります。夏の東京オリンピック終了後、景気は相当冷え込むと予測されています。2023年10月より消費税のインボイス制度も新たに始まる予定です。中小企業の後継者不足問題など、中小企業をとりまく経済環境は一層厳しくなりそうです。

お客様の喜びと悩みを共有できる事務所づくりを熊谷事務所の所員と一緒に進めてゆく所存です。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。



我が社の 年末年始

有限会社松村牧場

加須市阿良川903-1
代表取締役 松村 昌雄

努力の積み重ねで2020年もよい年に



加須市にある有限会社松村牧場は、養豚業を営む会社です。
生き物相手の仕事なので、土日でも年末年始も関係なく、交替で出勤です。

社長は、臭気や環境問題で周囲にご迷惑をかけないような管理の徹底や、皆が怪我をしないような安全管理など様々なリスクに対応できるよう常に気を配っています。仕事は大変ですが、皆で努力し、生産性が上がる、事故率が減少するなど業務上の改善が結果として現れたとき、大きな喜びを感じるそうです。

2019年を振り返ると、養豚業界全体として、「豚コレラ(CSF)」の問題がありました。「防疫指針」の改定、「家畜伝染病予防法」の改正に向けて活動される中で、国の法令を変えることの難しさを感じたそうです。

2020年に向けては、こうした病気のリスクや豚の価格相場など自分の努力だけではどうにもできないことが多い中で、何より「1年間無事に仕事を続けたい。」と語ってらっしゃいました。



中央が松村昌雄社長

ぐる～ぷ1「ゆりの会」

恒例の望年会でよい年を迎えるぞ



ゆりの会は第一経営川口事務所に事務局を置き、会員企業の技術及び市場等の開発に役立つ知識・情報の交流や生産・販売面での相互協力を目的として16年前に発足しました。「川口異業種研究会」が正式名で、毎月開催しております。

例会では消費税や働き方改革といった今知っておかなければいけない話題や経営に関する知識の学習、会員同士の生きた経営環境交流

を行っています。今年も毎年恒例の望年会を行いました。共通の話題は、人材の不足と先行き不安です。どの書籍にも載っていない異業種の生の声は明日の経営のヒントを教えてください。

経営に必要な知識を習得するために良し、普段は会うことのできない異業種の経営者と交流をするためにも良し。ゆりの会の他にも、ぐる～ぷ1、g1ねっと、登叶会、虹の会があります。ご興味のある方は是非会計担当者にお話下さい。先の見えない世の中を共に歩んでいきましょう！



「退任のご挨拶」

株式会社 第一経営相談所 前代表取締役 吉村 浩平



このほど八年間に亘って務めてまいりました、株式会社第一経営相談所の代表取締役を退任し、併せて第一経営グループ代表の任を下りることとなりました。

この間、皆さまには大変お世話になりましたこと、改めてお礼申し上げるものです。

アベノミクスの失敗、消費税の税率アップ等、中小企業をめぐる環境は今後も厳しさを増してくることが予想されます。そうした中であって、お客様に寄り添う第一経営グループであり続けられるよう、引き続き取締役として微力ながら力を尽くして参りたいと思っております。今後とも第一経営グループへのご指導ご鞭撻を、どうぞよろしくお願い申し上げます。

※第一経営グループ代表には薊喜美雄が就任しました。

前川口事務所長 永塚 友啓



このたび川口事務所所長の任を離れることになりました。

25年間にわたりましての皆さま方のご指導、ご鞭撻、誠にありがとうございました。

今後は、税理士法人第一経営全体への一助者として、本部に籍を置きまして、力を発揮していきたいと思っております。

また、中小業者が主人公となる税制の確立に向けても、旧倍の努力を注いでまいりますので、これからも相変わらずのご支援をお願い申し上げます。

※川口事務所長には税理士萩谷達也が就任しました。



本年もよろしくお願い申し上げます



(株)第一経営相談所 2020年新春交歓会

協賛

第一経営・ぐる〜ぷ1

日時 1月15日(水) 16時開会
(15時30分から受付開始)

会場 ホテル・ブリランテ武蔵野
(JRさいたま新都心駅西口から徒歩5分)

参加費 6,000円(講演のみの参加は1,000円)

【第1部】新春講演 16:00~17:30

講師 植田 浩史(うへだ ひろふみ)氏
(慶応義塾大学 経済学部教授)

【第2部】賀詞交歓会 17:45~19:30

第一経営グル〜プ 代表者交代のご挨拶
薊 喜美雄(あざみ きみお)

新春講演

「激動の2020年、中小企業をめぐる情勢はどうなる」
—消費税増税・東京オリンピック—



植田 浩史氏(慶応義塾大学経済学部教授)

全国各地の中小企業振興基本条例の制定に携わり、中小企業振興に関わる多くの著書を執筆しています。多くの地域・企業の現実から、現代の経済や社会が抱えている問題や課題を見出していくとともに、そうした現実が生み出されてくる背景を歴史的に捉え、考えてゆくことを大切に研究を進めることをモットーにしています。

●お申込みはFAXでお願いします。048-650-0102 ●お問い合わせ先▶(株)第一経営相談所 電話048-650-0101(担当:井上、吉田)

台風19号及び集中豪雨で被災された皆様に、心よりお見舞いを申し上げます。
被災地におかれましては一日も早い復旧をお祈り申し上げます。

休憩室 リニア中央新幹線と日本の未来

名古屋市・金城ふ頭にありますリニア・鉄道館です。0系新幹線から現役700系新幹線を全て展示しています。メインは入ってすぐ1階にあるリニアの展示です。

山梨の実験線で当時(2003年)、鉄道の世界最高速度として581kmを記録した「超電導リニアMLX01-1」が展示されています。

「リニア中央新幹線」として、時速500kmの営業運転を軸に2027年に東京と名古屋間(所要時間40分)を、2045年頃までに新大阪(所要時間67分)まで延伸する予定で、大規模災害に備えた東海道新幹線の代替路線の役割も担っています。リニアが開業すると私たちの生活にも変化が起きるかもしれません。地方に住みながら都会で働き続けること、普通にいろんな人と会うことが出来るので、新しいビジネスが生まれるなど、私たちの暮らしが変わることで、日本の未来が大きく変わるかもしれません。



(越谷事務所 遠藤 和之)



私のおすすめ

中学生のころに古文書に目覚め、高校卒業の頃には学者並みに古文書を読みこなしていたという磯田さんは、地方講演に行った際にも時間を作って地方に残っている古文書をとにかく読むそうです。この本は磯田さんの膨大な古文書の知識の中から災害について書かれたものです。

豊臣秀吉が伏見城で地震にあった話など、歴史上のエピソードも面白く書かれています。しかし、歴史に名前が出てこない庄屋や武士などが残した日記に書かれている災害の話が生々しい。そのときに何が起ってみんなどうしたか。当然、現代では地形も変わり当時の面影や伝承さえも消えているが、古文書にはどこに津波が来てどれくらいの被害があったかが書かれている。そういった場所がとても多いとのこと。

武将や歌人の名前や偉業を覚えるだけの歴史でなく、歴史から学ぶということを実感できる本です。



大宮事務所 捧 裕子



天災から日本史を読みなおす
先人に学ぶ防災
磯田 道史 著

編集後記

先日お坊さんの説法で「あなたは何歳ですか?」小さな体で「9歳です」あなたは「53歳」あなたは「76」です。人生の速度なんですよ。9歳は9キロの速度で走行をしています。ゆっくりなんですよ、76歳は76キロ走行早くて周りを見るのに

余裕がなくなることもありそうです。余裕ある速度で人生を謳歌したいですね。2020年東京オリンピック開催短期間の開催なので速度に反して目と脳に焼き付けたいと思います。

越谷事務所 菅野勝子

表紙写真

仙台四郎、実際に明治に仙台に実在した人物で、商売繁盛の神様と言われるようになった方です。「笑う門には福来る。」2020年が皆様にとって、素敵な一年となりますように。合掌。

川口事務所 黒坂真也

発行

株式会社 第一経営相談所
〒330-0835 さいたま市大宮区北袋町 1-332

経営本部 総務部
TEL 048(650)0101

表紙の写真募集

担当者(山中・吉田)にご連絡下さい。

ホームページ <http://www.daiichi-keiei.com/>