



みらい経営グループ  
あなたの繁栄が私たちの喜びです！

# 税理士法人みらい経営レポート

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

今月の視点

607号

## 「より良い会社創り」は目標と計画から

～やりがいの人生は成長している意識もつ～

昭和44年に土業の業界に入り、昭和48年資格をとり、開業は昭和50年6月です。積み重ねている知見、人脈はそれなりです。しかし、皆様へのご支援はまだ小さな歩みかもしれません。ニーズへのお応えは間口の広さと念じて、努力を積み重ね続けています。

本年は創業51年になります。止まることなく革新を積み重ね、我が社の理念「人にぬくもり、経営に安心と希望を！」により「より良い会社創り」へのお手伝いを続けていきます。経営に有益な情報を発信し続けます。そして更に皆様方の厳しいご意見を期待します。(賀状と同文)

人間は成長し続けます。生き物である以上、肉体はそれなりに衰えます。でも、意識や考え方は衰えることなく成長し続け、それに応じて肉体を変えることができれば、心身共に成長していると言えます。

今日は昨日の自分と少し違う、明日は少し違うことを実践し続けます。ゼロにしないの実践です。

「1.01と0.99の法則」微差が大差になる(三木谷浩史氏)

毎日少しずつの努力を1.01で表し、これを365乗すると1年後には37.78倍です。これに対し、毎日少しだけ努力を怠ると0.99で表し、1年後、365乗すると0.03にまで減します。「知って得する、すごい法則77」中央公論新社 清水克彦氏著

私は特別な才能もなく経営能力もたくましくなく、我が社に迷惑をかけていますが、色々な資格を取ってきた、色々な方々との交流をお願いしてきた、それが今現在の姿だと思います。

振り返ってみれば、「毎日をゼロにしない」、「目標をもつ」、「見たいテレビのガマン」、「専門書を1ページだけでも読み続ける」、「1行でもいいから日記(振り返り)をつける」などにより1年後10年後変われるのではないのでしょうか。

思う、意識する、紙に書く、期間とやり方を計画する、人に言う、この手順ができれば、実践し成果が出ます。できなかつたらまた元に戻りやり続ける。人生はこの繰り返しだから、おもしろい、やりがいにつながります。経営計画は満点を求めず微差を求める。

### (1) 物価高×賃上げ×生産性向上×価格改定

労務や税務の計算ソフト、事務用品、研修費用、図書費その他物価の高騰は目に余る現状です。我が社は仕入れ材料がありません。その代わり、物価高と人件費上昇の影響を受け、そして専門分野としての研修充実が節約できません。資質向上のため必須です。従って従来の報酬体系では採算悪化が進むどころか、品質低下や大量離職が起り、お世話になっている経営者様に大きなご迷惑をおかけしてしまうと相当な危機感を感じております。

苦渋のお願いですが、顧問料の適正化だけでなく付加価値の向上が必須となります。我が社の基本は、労務・税務・行政などの対応だけでなく、経営者様に喜んでいただける情報提供と高品質な提案です。他の事務所にはない価値のお届け、これは一重に社員一同の研修と実践の奮闘の結果です。研修と実践は有意義な時間の活用の賜物です。

でも、残念ながら、待遇が準備できていない（給与や時間など）などで、昨年4名が退職しているのが現状です。

最低賃金も、ここ4年で31円、41円、50円、63円とアップとなり、4年間で15.6%もの上昇です（以前は20円程度のアップ）。更に専門知識を身につける研修費用など多額となっています。お世話になっている皆様には正直に申し上げますが、大幅な賃上げで職員を引き留めること叶わず、大量離職が起り、皆様方にご迷惑をおかけしかねません。

世情、最低賃金の大幅アップが続く中、退職者を出さず、人員体制を維持し、情報提供やご提案といったサービスを今後も維持するためには、社員の基本給のアップなど更なる人件費の増大が不可避となっています。

## (2) ペーパーレスから DX、AI デジタル社会への対応

各分野の法律も「デジタル社会」への進展を踏まえ、特に士業ではデジタル対応の努力義務が規定されました。情報技術の活用や取り組みは、国民の利便性向上や業務の改善進歩に努めるべきとされました。そして生成AIの普及により記帳領域が先行的に進行し、代行ニーズは加速し、コストを抑えた記帳代行のニーズが高まっています。活用により1人当たりの生産性は2倍以上の格差が生まれています。

引き続き日本経済は、3%のインフレと「責任ある積極財政」で本年も推移し、それなりの成長は持続すると思われれます。他国に比べ金利は安いので、円安基調は変わらないが、株価も5万円を割ることもなく順調でしょう。但し、生産性を向上して売上アップが求められています。それは節約でなく（冗費は論外）、人財投資、教育投資、新製品投資、新サービス投資、研究投資、新分野への進出投資などでの価格改定が求められています。

## (3) 個人事務所から年商2億円企業へ

我が社は税理士法人としての会社組織となっています。でも形だけでなく、実質的に家業からの脱皮、引き続き次のステージとして年商1億5,000万円を十分にクリアし、年商2億円、従業員30名規模に挑戦します。

家業ではなく企業として、お客様の「経営課題」の伴走者として、ベストパートナーとして、お困りごとの「良き相談相手」として、他人事ではなく自分のこととして、当事者として、課題と一緒に取り組むべきとの想いです。

## (4) 補助金・助成金活用で新分野や投資へのシナジー効果

企業経営は「ヒト」「モノ」「カネ」（人材・設備・資金）と言われていています。厚生労働省の提供する助成金、経済産業省の補助金はこれらの経営資源を充実させるものであり、そのほとんどは業種を問わず活用することができます。

しかしながら、「よくわからない」「手続きが面倒だ」等の理由により、多くの会社で補助金・助成金が活用されていません。従って、補助金・助成金の情報を提供したいと思います。

補助金・助成金などを活用して得られる具体的なメリットとしては、例えば以下のようなものがあります。

- ・従業員の意欲、能力を向上させることにより、事業の生産性を高め、優秀な人材を確保することができる。
- ・職業生活と家庭生活の両立のための就労環境整備に対し支援を受けることにより、雇用の安定を図ることができる。
- ・社員研修やスキルアップのための支援を受けることにより、従業員の能力向上を図ることができる。
- ・新分野進出への取り組み

我が社の情報提供が、貴社のより良い労働環境整備の一助となれば幸いです。

## (5) 目指すべき方向性のビジネスモデルの構築とお客様へのお伝え

生業の「メシが食えればいい」、家業の「家族の食い扶持」から次のステージを引き続き目指します。現在の広い意味での「報酬」は、やりがいがあり「みらい」への投資（世のため人のため）ができる研修の実践への強い思いです。前者は収益性、後者は社会性です。

我が社の目指すべき方向性は「教育性」です。目指すべき戦略は、提案などお客様へのアピール（税理士変更）、組織化運営、高生産性化、各士業×新事業のハイブリッド化です。

## (6) 事業承継×M&A

お客様の「100年企業への伴走者（ベストパートナー）」を目指します。一つは円滑な事業承継です。経営承継と相続との関連した事業承継です。そしてもう一つは「M&A」です。新しい事業へ取り組みたい。既存事業の先行きが不安である。新規エリアに進出したい。優秀な人材を獲得したい。事業承継について考えたい。これらのニーズにしっかりと対応し、ご支援いたします。

昨年末の「税制新年度改正大綱」で中小企業の「特例承継計画」の提出期限が令和8年3月31日から令和9年9月30日に延期されました。事業承継が遅々として進まないの、経済産業省の後押しだと思います。

## (7) 創業支援と融資×制度融資

日本では毎年「15～20万人」の起業家が誕生し、会社（法人）は毎年10万～15万社が設立されています。起業での成功者の5つは、①社長の仕事は営業、②第一印象、コミュニケーション

ンのアップ、③経済の流れを知る、④Want（何をしたい）Can（何ができる）Need（ニーズがあるか）の3つ円の真ん中を探す、⑤まずお金をかけない方法を行う。

でも融資が可能ならば、貯金をしてから起業ではなく、すぐ自分の思いを可能にする方法があります。つまり「時間を買う（利子相当分）」ことが「融資」です。但し条件として①自己管理ができる人、②自己責任が取れる人、③他者支援ができる人という事が必要です。日本政策金融公庫などの制度が年々充実しています。

我が社では創業融資や制度融資などをご支援いたします。

以上、令和8年我が社、みらい経営グループにおける労務・税務・財務以外のご支援を呈示いたしました。ご意見をいただけたら幸いです。

そして新年に当たっての抱負です。今年の年末において、皆様方からの厳しいご意見になるかもしれません。

税理士法人みらい経営 石川光男

## 1月の税務と労務

令和7年11月の決算法人の確定申告、消費税など納税	期限（1月31日）
令和8年5月の決算法人の中間申告、納税	期限（1月31日）
令和8年5月の決算法人の消費税の中間申告	期限（1月31日）
令和7年12月分源泉所得税納付	期限（1月10日）

税理士・中小企業診断士 社会保険労務士・行政書士 石川光男  
税理士 秋江みほ  
社会保険労務士 小菅初子  
〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号  
TEL052(651)6000 FAX052(652)0066

### 社員のやる気作りは3つの言葉から

うまくいったとき時 『さすが』

うまくいかない時 『君ともあろうものが』

混乱している時 『まずここまでやってくれ』

### キャッシュフロー経営の極意

設備投資の意思決定のコツ

「欲しいもの」ではなく「必要なもの」