

財務セカンドオピニオン契約

お金に関する不安を気軽に相談できる。財務支援パートナーとして伴走します



税理士法人 **AOIみらい**
AOI コンサルタンツグループ株式会社

税理士法人AOIみらい あおいコンサルタンツグループ株式会社

会社概要

創業者	長坂修・杉山信也
従業員数	26名
設立年月日	2020年12月21日
事業内容	税務代理・記帳代行・各種経理業務代行・コンサルティング業務他
所在地	東京都新宿区西新宿7丁目5番8号 GOWA西新宿ビル9階

沿革

1987年11月	長坂修税理士事務所開設（東京都中野区）
2007年6月	屋号をあおい税理士事務所へ変更、合同事務所として東京都新宿区へ移転
2015年9月	本店を東京都新宿区西新宿7丁目5番8号へ移転
2018年6月	あおいコンサルタンツグループ株式会社設立
2020年12月	税理士法人AOIみらい設立

Mission

世の中からお金に関する 不安と面倒をなくす

多くの人は、漠然としたお金の不安を抱えています。
でも調べたり勉強するのが面倒で先送りにしてしまう。
そんな方々を明るい未来に導くのが私たちの役割です。

お金は、本来、私達にとって不安材料ではなく、
幸せの礎（いしずえ）となり、
夢をかなえる後押しとなるものです。

現状を正しく把握し、ひとりひとりにあった
対策や管理をしていくことで、お金に対する気持ちは
安心と心強さ変わっていきます。
自分や家族の将来、事業の経営計画を考えることが
簡単に、かつ楽しくなります。

お金の「不安」「面倒」を一掃できるよう、
税理士と経営コンサルタントが連携し、
お金に関する知識・経験を提供してまいります。

Vision

誰もが安心して自分がやりたいことに チャレンジできる社会を作る

何をするにも、最初から完璧にはこなせません。
だから、まずはチャレンジすることが大事。

自分1人で出来なかったら、周りをどんどん頼る。
成長したい人がそばにいたら、応援する。

失敗はチャンス。
本人は大いに学び、周囲は
許容して再起の手助けをする。

それぞれの長所、スキルや経験を持ちより、
共に支えあい、高めあう。

お客様、仕事仲間、自分自身が、
どんなことにでも安心して
チャレンジできる社会を目指します。

Value

常にオープンでいる

「いつでも気軽に相談できる存在になる」。
そのために率直さとポジティブさを持ち、
ありのままを伝え、りのまますを受け入れます

傾聴する

自分が用意した提案が最適解ではないかもしれません。
相手にとってベストな選択になるように、
思い込みを捨てて耳を傾けます。

お金のプロでいる

お金に関するルールは目まぐるしく変化します。
私たちはプロフェッショナルとして日々学び、
世の中にアウトプットし続けます。

誠実でいる

いいことも悪いことも、事実を把握するのが重要です。
物事を前進させるために言いにくいこともはっきり伝えます。

利他の心を持つ

「周りの人を助けるために何をすればよいか」
を基準に行動します。
そうすれば視野が広くなり、正しい判断ができる人になる。
利他は自分の幸せを育みます

効率を追求する

効率化を追求すれば、時間を生み出し、
誰もが精度の高い業務をできるようになります。
個人に依存せず、組織全体でお客様をバックアップします。

こんなお悩みありませんか？

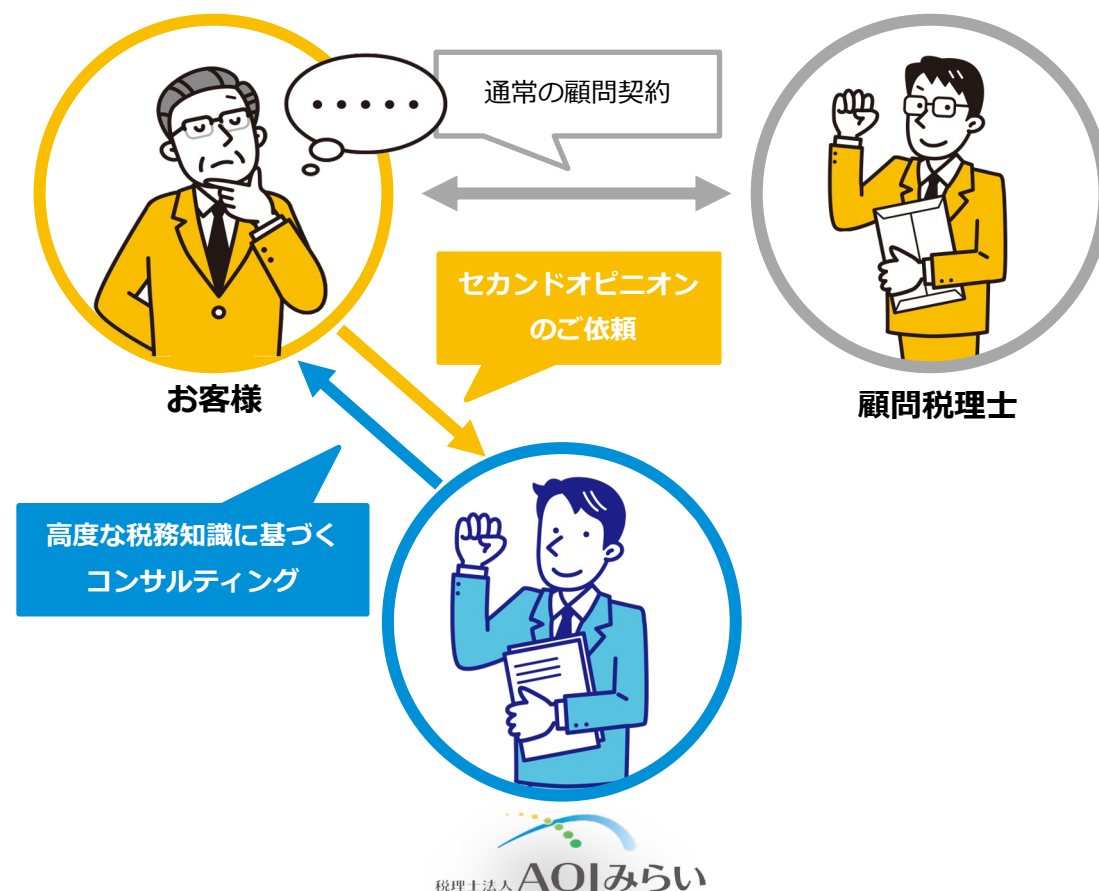
- 顧問税理士からアドバイスがもらえない
- 顧問税理士は変えられないが他の税理士の意見も聞いてみたい
- 身近に事業承継や相続に詳しい専門家がない

近年、中小企業の経営環境はますます複雑化・多様化しており、経営者は税理士に経営アドバイスを求める機会が増えています。

しかし、顧問税理士が経営者のニーズを十分に理解し、適切なアドバイスを提供できていない場合、経営者はさまざまな悩みを抱えることになります。

財務セカンドオピニオンは、こうした中小企業経営者の悩みを解決する有効な手段の一つです。

財務セカンドオピニオンを活用することで、経営者は客観的な視点から財務状況を評価し、経営の意思決定や事業承継の準備など、さまざまな経営課題の解決に役立てることができます。





顧問税理士との関係を崩さずに、他の税理士からアドバイスを受けられる

顧問税理士が提供する情報やアドバイスは、その税理士の経験や知識に基づいています。そのため、課題や相談内容によっては顧問税理士の得意領域ではない可能性もあります。財務セカンドオピニオンを利用することで、相続税、事業承継、補助金・助成金の取得方法など、顧問税理士とは異なる視点・専門知識・経験のあるプロから意見を得ることができます。



複数の意見を得られることで、判断の材料が増える

顧問税理士は、顧問先に損をしないように保守的な提案をする場合があります。しかし、会社を成長させたい経営者は「先行投資して問題ないか」「何に投資すべきか」をアドバイスしてほしい場面も出てくるでしょう。顧問税理士とセカンドオピニオンの双方の判断を聞くことで、判断材料を増やすことができます。

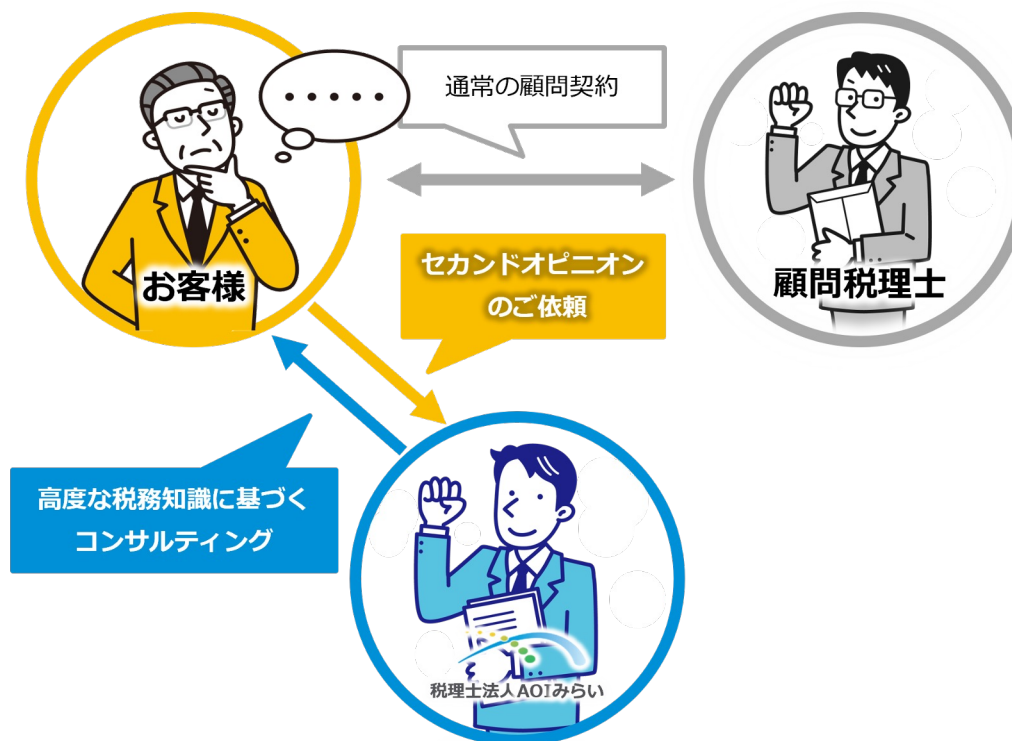


顧問税理士の判断を裏付ける役割になる

現在の顧問税理士に不満がない場合でも、財務セカンドオピニオンは補完的機能として役立ちます。セカンドオピニオンから冷静かつ公平な意見を聞き、顧問税理士と同意見であれば、経営判断の後押しになります。また、異なる意見が出てきた場合は、それを顧問税理士に確認・相談することで選択肢の幅を広げられます。

サービス

- ① 月次決算書の解説・アドバイス
- ② 決算前検討会の実施
- ③ 事業承継・相続の相談
- ④ 税務・労務などの経営ニュースレター
- ⑤ 経営計画作成のアドバイス



税理士法人 **AOI**みらい
AOIコンサルタンツグループ株式会社

[illegible]

資金運用計画表 第 () 期

固定資金

運転資金

資金の源泉

新借の現金・普通預金・当座預金

(1) 前期末の残高から前期末までの借入金と返済、借入金と返済の差

今期の税引前利益計算額

(1) 当期の利益

今期の減価償却費

(1) 当期の減価償却費

前期に払った予定納税

(1) 前期末の予定納税

今期の増資予定

(1) 当期の増資予定

今期の長期借入金の増加予定

(1) 当期の長期借入金

その他

合計

資金の使い道

前期の年間法人税等

(1) 前期末の法人税等

前期に払った配当金・役員賞与

(1) 前期末の配当金・役員賞与

今期に払う予定納税

(1) 当期の予定納税

今期中に払う長期借入金の返済額

(1) 前期末の長期借入金

今期の設備投資 (車両・機械・土地)

(1) 当期の設備投資

その他 (経費にならない支払い)

(1) 当期の経費

小計

固定資金の余裕額 (借入の差額で)

合計

資金の源泉

固定資金の余裕額

支払手形の増加額

買入金の増加額

買入金の増加額

割引手形の増加額

今期の短期借入金の増加予定

その他

合計

資金の使い道

受取手形の増加額

売掛金の増加額

棚卸資産の増加額

定期預金・積立預金の増加額

今期中に払う短期借入金の返済額

その他

小計

期末の現金・普通預金・当座預金

合計

(単位: 百万円)

③ 運転資金の回転期間の計算

まず各科目の残高を平均月額で割って、それぞれの「回転期間」を計算し

支払手形 買掛金 受取手形 売掛金 棚卸資産 割引手形

前期の平均月商

(1) 前期の平均月商

計算式

支払手形 買掛金 受取手形 売掛金 棚卸資産 割引手形

月商 月商 月商 月商 月商 月商

回転期間

月商 月商 月商 月商 月商 月商

×

今期の平均月商

(1) 今期の平均月商

=

各科目の回転期間に今期の平均月商を掛けると、今期末の予定残高が出来る

今期末の予定残高

支払手形 買掛金 受取手形 売掛金 棚卸資産 割引手形

月商 月商 月商 月商 月商 月商

各科目の今期末残高-前期末残高で、1年間で残高が増えるか計算できます

前期末から今期末の増加額

支払手形 買掛金 受取手形 売掛金 棚卸資産 割引手形

月商 月商 月商 月商 月商 月商

今期の手形増加額

税理士法人 **AOI**みらい
AOIコンサルタンツグループ株式会社

[illegible]

【決算対策チェックリスト】

企業より必要なし、その場合は

【決算対策チェックリスト～利益対比～】

	YES	NO	その理由に注
10ヶ月前計算事項			
① 役員の変更及び役員報酬の検討	☐	☐	
② 小規模共済会の加入	☐	☐	
③ 季節労働に出向する派遣員（株主総会等の日から6ヶ月を超過する日）	☐	☐	
6ヶ月前計算事項			
① 事業活動継続の採用及び退避	☐	☐	
② 決算日変更の検討	☐	☐	
③ 自社株式 贈与の検討	☐	☐	
④ 退職給付引当金の検討	☐	☐	
(イ) 特別償却又は税制控除の対象となるか？	☐	☐	
⑤ 繰上り設備投資の検討	☐	☐	
⑥ 繰上り固定資産減価償却制	☐	☐	
(ロ) ソースへの購入への検討	☐	☐	
3ヶ月前計算事項			
① 30万円未満の少額減価償却資産等の購入（資本金1億円以下の法人） （令和2年3月31日までで300万円未満）	☐	☐	
② 30万円未満の一般償却資産の購入	☐	☐	
③ 会社案内、パンフレットの作成	☐	☐	
④ 経理、簿記が必要なもの	☐	☐	
⑤ 経理士に請求金に加え、（メンバリングなど）いうがよい、 上限50	☐	☐	
⑥ 社員旅行の予定（社員数以上）	☐	☐	
⑦ 経理研究等の上乗せ（中小企業経理基礎化教育利用）	☐	☐	
⑧ 販売促進費の支出（広告含む）	☐	☐	
⑨ 会社、役員間の資産売却はしないか（ゴルフ会員権、建物等） 議事録の作成、登記又は50%以上の資産売却	☐	☐	
2ヶ月前計算事項			
① 生命保険の活用（支払可能なもの）	☐	☐	
② 退職金（役員へ退職金、役員へ退職金）の支給 登記・分家登記	☐	☐	
③ 時代家賃の前払 定款の変更と配当金の受取等3年未満	☐	☐	
④ 不良債権の放棄 内容証明郵便受、譲渡書	☐	☐	
⑤ 債権買戻の処理 債権の売却（商品）に計上しなくすとい	☐	☐	
⑥ 不良債権の売却の検討	☐	☐	
⑦ 液体株の売却、贈与の検討	☐	☐	
⑧ 支払手形の繰越引当金の検討	☐	☐	
⑨ 貸倒引当金の見直し検討	☐	☐	
⑩ 売上上乗率の変更の検討	☐	☐	
⑪ 未納の消費税の支払、税額控除の検討（届出状況必ずチェック）	☐	☐	
1ヶ月前計算事項			
① 役員報酬の決定への影響可能性を検討	☐	☐	
② 年末引当金の検討	☐	☐	
③ 経理士給与の上乗せ 経理士の確保・役員を除く（活動費を含む）	☐	☐	
④ 決算算入の検討 議事録の作成と各人の通知（今の期に必要とあれ	☐	☐	
⑤ 支払引当返手当の繰越引当（損益勘定の繰越）	☐	☐	
⑥ 役員賞与に支払するものは役員賞、役員賞の引当 払戻金利息は平成	☐	☐	
⑦ 賞与未支給の10年間の引当（平成30年3月31日以前終了事業年度）	☐	☐	
⑧ 労働組合の支払、又は支払命令（労使関係労使分メイスを明）	☐	☐	
⑨ 固定資産売却の支払（4月～1月決算の会社）	☐	☐	
⑩ 借倒債上乗せの適用の可能性	☐	☐	
⑪ 固定資産売却の支払（4月～1月決算の会社）	☐	☐	
⑫ 借倒債上乗せの適用（平成35年3月31日までに開始する事業年度）	☐	☐	
12ヶ月前計算事項			
① 役員報酬の決定への影響可能性を検討	☐	☐	
② 年末引当金の検討	☐	☐	
③ 経理士給与の上乗せ 経理士の確保・役員を除く（活動費を含む）	☐	☐	
④ 決算算入の検討 議事録の作成と各人の通知（今の期に必要とあれ	☐	☐	
⑤ 支払引当返手当の繰越引当（損益勘定の繰越）	☐	☐	
⑥ 役員賞与に支払するものは役員賞、役員賞の引当 払戻金利息は平成	☐	☐	
⑦ 賞与未支給の10年間の引当（平成30年3月31日以前終了事業年度）	☐	☐	
⑧ 労働組合の支払、又は支払命令（労使関係労使分メイスを明）	☐	☐	
⑨ 固定資産売却の支払（4月～1月決算の会社）	☐	☐	
⑩ 借倒債上乗せの適用の可能性	☐	☐	
⑪ 固定資産売却の支払（4月～1月決算の会社）	☐	☐	
⑫ 借倒債上乗せの適用（平成35年3月31日までに開始する事業年度）	☐	☐	



③ 事業承継・相続の相談

事業承継には、「親族内承継」「親族外承継」「M&Aによる第三者」への承継など選択肢があります。セカンドオピニオンの税理士が、企業の状況や要望を尊重し、適切な方法でご支援いたします。

早くから準備することで、社員の雇用を守り、既存取引に影響なく事業を継続できます。



税理士法人 **AOI**みらい
AOIコンサルティンググループ株式会社

2023年9月号

補助金・税額控除 news

インボイス最低限これだけは

いよいよ10月1日よりインボイス制度が開始します。残り一年間を最底これだけば、という事項に凝注してチャリティネットを作りました。準備は万全でしょうか。

I インボイスを受け取るインボイス

① 自社の登録番号を確認した	国庫庁内の「消費税受領者向け事業者専用サイト」で確認 事業者のメニューから通知
② 自社の登録番号を得意先に通知した	①の会社名より 登録番号 ③宛先から伝言 ④宛先へ内容 ※厳密には②と③に①の内容を含めなければならぬが、この場合は②と③の両方を含むことが必要である
③ 自社の消費税率がインボイスの適用外であることを確認した	⑤課税コードに該当する品目を選択 ⑥課税コードを受付る事業者との表示方法は各所 一つ宛先のインボイスにつき最大値として10回の品目選択が可能
④ 自社の請求書等がインボイスの取扱い対象となることを確認した	⑦課税事業者として 登録番号 、 名称 、 業種情報 など記載可能な請求書システムへの登録が必要がある
⑤ 交付を受ける事業者等が同一法人の場合（親戚関係）について取引先が自社の登録番号を使用した	⑧親戚関係やグループでの連携については別枠で取り扱われる
⑥ 取引の価格が前年度を上回ったため、自社の登録番号がつかなくなる可能性がある	⑨価格上昇率超過時には、別途登録番号の取得が必要になる

II 取引先から交付を受けるインボイスと登録した消費税の源泉徴収票の提出期限

① 全ての取引先に対してインボイスの受け取り義務を行っている者を確めた	取引先がインボیس事業者であるかどうかによって自動的に決定されている必要がある
② 全ての取引先に対してインボイス事業者の一覧または取扱事業者一覧を作成し、会計事務所等に提出した	③取引先が一覧に 登録番号 、 名称 、 業種情報 に記載可能な請求書システムへの登録が必要である
③ 交付を受ける請求書等が同一法人の場合（親戚関係）について取引先が登録番号を使用を確認した（国の発行したインボイス）	④インボイスに対応していないソフトウェアではインボイスの受け取りが不可能である
④ 取引ソフト、帳簿管理ソフト等にインボイスの受取を行った	⑤登録番号、名称、業種情報の登録

III 取引先業者との対応に關しては登記簿上の適用を受ける事業者タイプ

① 親戚関係が取扱事業者かどうかをチェックするルールを導入した	②上記のインボイス事業者一覧、取扱事業者を一覧を作成し、会計事務所と共有する必要がありまふ
② 取扱事業者との対応方法を決めた	③了すまでの交渉内容は各所

Copyright © All Rights Reserved by CONSOLE, Inc. All rights reserved.

[illegible][illegible]



『失敗の科学』
矢野新也
October 12
(2018/12)

成功 2023年9月号



Book review

『失敗の科学』

矢野から学習する組織、失敗できない組織

矢野新也
October 12
(2018/12)

【感想】

「失敗を避ける、お客様の信用を失うので失敗したくない!」
 「失敗を避ける上にも避けられるか失敗は避けたい!」
 私たちが『失敗』という言葉に対してどのようなイメージをイメージしているのではないのでしょうか

失敗、失敗と聞こえてくる、お客様に迷惑や損害を及ぼす可能性がある、取り返しのつかない惨状に陥ります。上司からの評価、お客さまからの評価に劣ります。

しかし、実際に社会には『失敗から生まれた商品』も数多くあり、『失敗は避けられない』という言葉も聞かれることがある。失敗こそがゴールである、失敗の構造を解明することで、失敗を避けるための事例や事故の取組が示され、物事の失敗を防止し、原因や構造を解明しながら、失敗から学び成長に変えるためのノウハウやスキル、ゴール設定を紹介しています。

以下に、失敗から成長に変える具体的な方法と行動を紹介します。

- ① 失敗には原因があり、そもそも原因をつぶすことが大切。
- ② といわれても、人は失敗するもの、これをうまく取り替えるには成長が必要が必要。
- ③ 失敗を多く重ねると成長につながるが、

【以下引用】

人はどうして失敗を繰り返すのか(why)

- ① 規律なくゴール設定をしてしまう。
- ② 失敗を繰り返して学ぶ(認知知的な不足)
- ③ 人はそれよりも失敗を恐れて、自己正名を信じて、辻褃合わせを行ってしまいます。人にはその傾向があるという事を認識して欲しい。
- ④ 自覚して学ぶ

これを基として言うように、人間は失敗を報告することの怖ろしく、失敗を報告しない、隠したいという傾向があります。

失敗は実質的に、失敗は成長の基と考えると、非難はできるだけ避けたい。

失敗：ミスや情報共有、原因分析、情報共有を行うことと少しずつ改善につなげていくことが大切です。

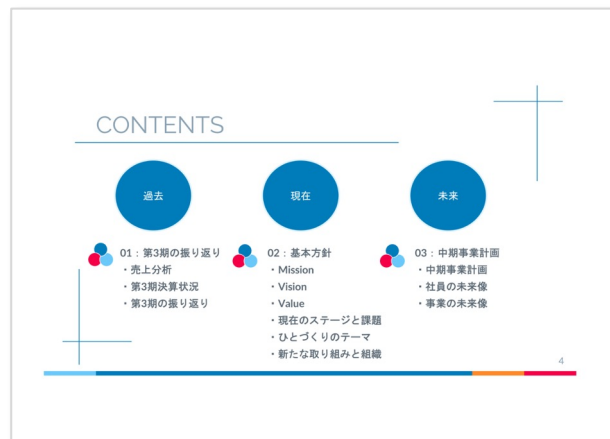
誰もが避けがちな失敗を活かすべく、
失敗の構造を解明し、成功に繋
がれる方法を解説しています。

Copyright © Aichi Medical University and TOKAI University. All rights reserved.

5 経営計画書作成のアドバイス

経営計画書は、経営の目標や方針を明確にし、経営の意思決定や実行をサポートするためのものです。しかし、経営計画書を作成するのは、経営者にとって大きな負担になる場合もあります。セカンドオピニオンサービスでは、経営計画書作成のアドバイスも行います。

※経営計画書の作成は別途料金となります。





税理士法人 **AOIみらい**
AOI コンサルタンツグループ株式会社

代表者：長坂 修・杉山 信也

URL : <https://aoi-mirai.jp/>

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-5-8

GOWA西新宿ビル9階



03-3369-8803

受付時間：平日 10:00-16:00

