

# アサヒ

No. 106  
2021.03

だより



P2 に〜ぬぶあ星

P3 仕入先紹介

P4 経営塾

P5 社内情報  
社員紹介

P6 ふれあい広場

 ASAHI

今回の表紙：チューリップ

新聞で海洋博公園熱帯ドリームセンターでチューリップ特別展示の掲載があったので写真を撮りに行ってきました。23品種約8万本のが咲いてました。ほとんどが初めて見る品種で春の日差しを受けながら綺麗に開花してました!

写真提供：興南施設管理株式会社 代表取締役社長 屋良 学 様 (撮影場所：海洋博公園熱帯ドリームセンター)



取締役 電材統括部長  
山田 毅

## デジタル化の中でこそ 繋がりを大切に

コロナ禍となって1年以上が経過しました。新しい生活様式が定着し、外出時や勤務時のマスク着用、手指のアルコール消毒、うがい等感染症対策は当たり前のこととなりました。この様な変化は弊社においても影響を与えており、事務所の出入口での検温や消毒の徹底など営業活動上の対応等実施してきました。

オンライン化が急速に進んでいる中、弊社においても各拠点とのインフラを整備し、会議や研修等オンラインへスムーズに切替えることが出来ました。当初はオンラインに不慣れな為こわごわと参加していると感じていましたが、少しずつコツを掴みかけた状況にあり従来の対面型の会議や研修と遜色ない結果が出ていると思います。

オンラインの実施がゴールではなく、業務の効率化やコストの削減、生産性の向上等お客様や仕入先様との有益な情報の共有化を目的としたツールとして活用したいと考えております。デジタル化が加速する中でも皆様との直接的なつながりは大切に、コロナ禍がもたらした変化に対する試行錯誤は今後も続きますが、お客様の生の声を拝聴し柔軟な発想と対応力で皆様のお役に立ちたいと考えております。

デジタル化が加速する中でも皆様との直接的なつながりは大切にしながら、今後も皆様と共にお互いの合理的な生産活動にフォーカスし取り組んで参ります。

# Panasonic

「少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例」の利用で

## ジアイーノをかしこく 導入しませんか？



次亜塩素酸水発生型空気清浄機 ジアイーノ  
F-JML30-W

「中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例」

**中小企業者等が、30万円未満の減価償却資産を購入した場合、  
一定の要件のもとに、その取得価額に相当する金額を  
損金の額に算入することができます。**

適用対象法人の条件が、1,000人以下から500人以下に変更、  
連結納税制度適用事業者は除外、期間が2年延長されました。

**期間** 2022年3月31日まで

**適用対象法人** 青色申告法人である中小企業者※又は農業協同組合等で、  
常時使用する従業員の数が500人以下の法人

**適用対象資産** 取得価額が30万円未満の減価償却資産  
ただし合計額が300万円を超えるときは、300万円に達するまでの取得価額の合計額が限度。

**適用要件**

- 取得価額に相当する金額につき損金経理
- 確定申告書等に明細書を添付して申告

#### その他注意事項

- ① この特例は、研究開発税制を除き、租税特別措置法上の特別償却、税額控除、圧縮記帳との重複適用はできません。また、取得価額が10万円未満のもの又は一括償却資産の損金算入制度の適用を受けるものについてもこの特例の適用はありません。
- ② この特例は、取得価額が30万円未満である減価償却資産について適用がありますので、器具及び備品、機械・装置等の有形減価償却資産のほか、ソフトウェア、特許権、商標権等の無形減価償却資産も対象となり、また、所有権移転外リース取引に係る賃借人が取得したとされる資産や、中古資産であっても対象となります。

#### ※中小企業者：

- ① 資本金の額又は出資金の額が1億円以下の法人  
ただし、連結納税制度適用事業者、常時使用する従業員の数が500人を超える法人を除きます。
- ② 資本又は出資を有しない法人のうち、常時使用する従業員の数が500人以下の法人

## SDGs (持続可能な開発目標) の認知度と動向

おきぎん経済研究所が昨年末に県内企業550社を対象に行った「SDGsに関するアンケート調査」では、74.5%の企業がSDGsを「知っている」と回答しています。地域は異なりますが2年前に関東経済産業局が首都圏1都10県で中小企業を対象に行った調査では、「まったく知らない」と回答した企業が15.8%であったことを考えると、SDGsの認知度は確実に広まっていることがわかります。(図1)

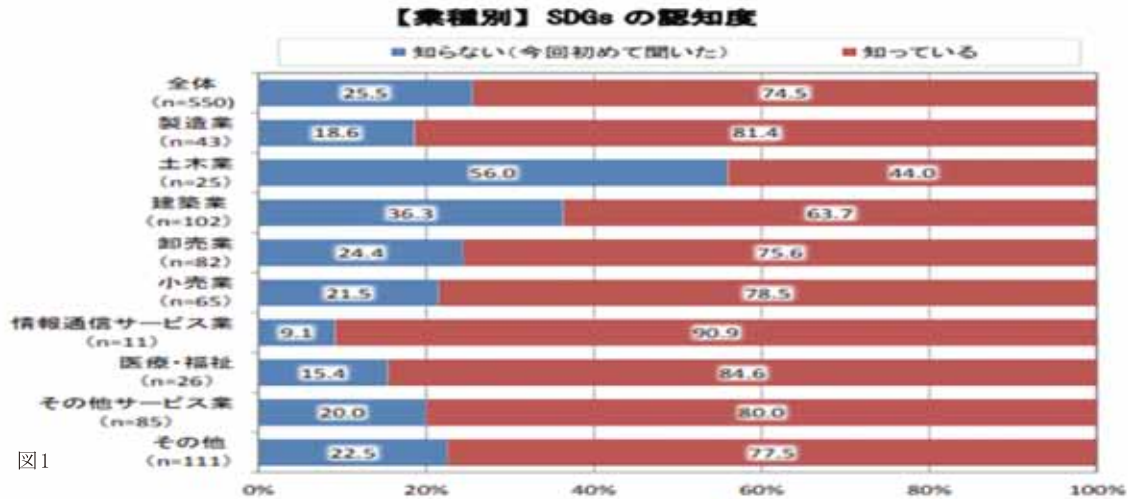


図1

取り組み状況に関しては、「すでに実施している」企業は10%程度に止まっているものの、「実施を検討している」と「実施したいが検討には至っていない」といった、取り組む意向を示す企業を含めると、7割以上の企業が何らかの関心を寄せていることが読み取れます。(図2)

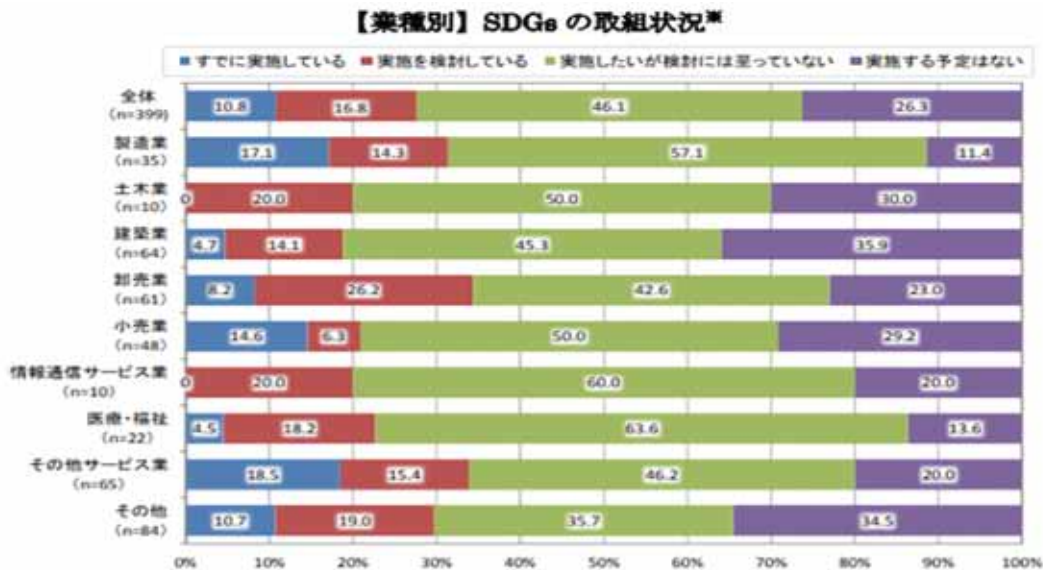


図2

※ “1. SDGsの認知度”において「知っている」と回答した企業を対象。無回答除く。

経済産業省が作成した「SDG s 経営ガイド」によれば、世界全体がSDG sの達成を目指す中、これを無視して事業活動を行うことは事業継続の上でリスクとなる可能性として、企業の評判が下がる、規制が強化された際に規制に抵触する、消費者が商品を購入してくれなくなる、といった例を挙げています。あくまで可能性ということではありますが、逆に言えば、商品・サービスで差別化がしにくい事業においては、選ばれる基準にもなり得るとも言えそうです。

一方で、企業にこれまで経済合理性(損得)という視点だけでは見過ごされていた市場(課題を抱えた顧客)に、新しい技術やノウハウの動員、サプライチェーン(提供方法)の見直し、外部との連携などによって、課題解決とビジネスを両立させる事業機会となる可能性もあります。もちろん簡単なことではありませんが、身近なことから行動してみることで、役職員の社会課題、事業機会に対する意識や感度を高められるかもしれません。

最近では学校教育の場でもSDG sを取り上げる例も増えているようですが、日本総研が昨年5月に行った若者(中学生～大学生)の意識調査によれば、国内外の環境問題や社会課題への関心を持つ若者は全体の46.8%を占めています。SDG sが達成目標とする2030年には彼らの多くが社会人として、自社の従業員、あるいは顧客、取引先の担当者となっているかもしれません。アフターコロナを見据えて、このような変化にも注目してみてはいかがでしょうか。

# 営業部戦略会議



2月26日(金)、27日(土)に本社及び各営業所でWebでの営業戦略会議が行われました。  
会議では来期(第52期)の目標達成に向けての行動計画と、現状分析の意見交換を全営業マンで行いました。品質方針にもある「お客様第一

主義を基軸に訪問管理の重要性、知識向上や安価仕入、配送コストの軽減等が議題に上がり、それに対する改善点を話し合いました。  
来期も更なる飛躍を目指し、営業部だけではなく社員一丸となって取り組んでまいります。

## 新人営業マン研修

3月16日(火)、4月から営業マンになる社員の研修会をWebで開催しました。来期は4名の方々が新しく営業部に配属される事が決まっております、その内の2名が今回の研修会に参加しました。今回は入社2年半以上の2名を人選し仕入伝票処理の仕方や営業マンにとって重要な見積書の作成方法、入金票、領収書、印紙、約束手形、債権保全等の業務知識と取扱い方法を学びました。次回は4月に入社1年未満で営業部に配属される社員を対象に研修を行ってまいります。



# 社員紹介



名前 オオタケ 大武 サヤカ 沙矢佳  
出身地 糸満市  
入社日 令和2年1月6日  
所属 電材三部 南部営業所  
趣味 ドライブ  
好きな食べ物 和菓子・チョコ

- Q1.弱点を教えてください  
押しに弱いです...
- Q2.どこに行きたい?  
福岡県
- Q3.今、一番欲しいものは?  
バイクの大型免許
- Q4.沖縄県内のおすすめのご飯屋さんは?  
北谷のBigknot、恩納村の808PokeBowls
- Q5.入社して何キロ太った?  
3~4キロぐらい



名前 タマヨセ 玉寄 タクマ 卓磨  
出身地 糸満市  
入社日 令和2年1月6日  
所属 管理部 経理課  
趣味 映画鑑賞  
好きな食べ物 ハンバーグ

- Q1.性格を一言でいうと?  
マイペース
- Q2.買ってしまったけど、失敗したなーというものは?  
電動自転車
- Q3.休みの日は何してる?  
子供と公園遊び
- Q4.入社して何キロ太った?  
4キロ痩せました。。
- Q5.至福の時は?  
寝ること



# 新入社員紹介

令和2年9月入社した佐々木と申します。これまで先輩たちが築いてこられた58年の歴史と伝統を大切に、アサヒの社員の名に恥じぬよう、努力して参ります。また、アサヒに入社した日の気持ちを忘れず、日々仕事に励むつもりでございます。どうかご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い致します。



**本社 管理配送課**  
ササキ ケンタ  
**佐々木 健太さん**  
令和2年9月3日 入社

9月3日に入社して約半年が経ちました。最初は分からないことだらけでしたが、上司や先輩方の優しいご指導もあり日々忙しく業務に励んでいます。まだまだ分からないことばかりですが、皆様の役立てるよう頑張りますので宜しくお願い致します。



**本社 管理配送課**  
ウラ ソウマツ  
**宇良 宗松さん**  
令和2年9月3日 入社

10月1日の入社から4月で半年が経ちました。入社当初は何もわかりませんでした。先輩方のご指導のおかげで日々成長させてもらっています。今後はもっと出来る事を増やし、会社に貢献できるように頑張ります。



**本社 管理配送課**  
フクヤマ ユサク  
**古謝 勇さん**  
令和2年10月1日 入社

入社して約半年が経ち、仕事にも慣れてきました。またまだ覚えることが多く大変ですが、上司や先輩方のサポートがあり良い環境の中で働けていると思います。今後は出来る事を徐々に増やしていき、会社の力になれるよう業務に取り組み、日々成長できるように努力していきますのでこれからもご指導よろしくお願い致します。



**中部営業所 管理配送課**  
コウキ ユウダイ  
**幸喜 雄大さん**  
令和2年9月3日 入社

12月に入社し、楽しく仕事をさせていたただいております。この会社を紹介してくれた友人二人に感謝しております。又、友人二人の顔を汚さぬよう、一生懸命頑張っていきたいと思っております。ご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い致します。



**本社 管理配送課**  
カワバタ ナオキ  
**川端 直樹さん**  
令和2年12月1日 入社

新型コロナウイルスで混沌とした時代の中、働ける事に感謝し温かく迎え入れてくれた八重山営業所の方々が様々な「縁」を大事に初心を忘れずに日々、向上心を持って努力していきたいです。



**八重山営業所 管理配送課**  
ササキ ヨウヘイ  
**佐々木 陽平さん**  
令和2年10月1日 入社

**編集後記**

3月に入りすこし日差しが強くなり、汗ばむ日も増えてきました。世界ではコロナウイルスの脅威がやむことなく猛威を振るっています。

当社では感染リスクを少しでも抑えるために、会議・面接・勉強会等はWeb会議システムを利用して行うようにしています。また、全拠点ビニールカーテンの設置を行い、商品紹介ページに掲載したジアイノの導入も進めています。

各地でコロナの変異種が確認されるなど、まだまだ先が見えない日々が続きます。大好きなアーティストの受け売りですが、こういう大変な時こそ、「冷静さと寛容さ」を大切にしたいものです。正確な判断は冷静さからしか生まれません。いたずらに不安にとられることなく、お互いが良い未来に向かえるよう手を取り合って一緒に頑張りましょう。

(総務課 砂辺 康司)