

月刊

税理士事務所

CHANNEL

・監修・
ミロク会計人会連合会

2010.5

No.345

ま る こ と 東 京 会

- 事務所訪問
木村会計事務所 2
- 百年企業
(株)印傳屋上原勇七 5
- MJSサービスを活用した事務所経営
複合機 6
- 特別企画
会計参与制度の現状vol.1 8
- 我が事務所の顧問先紹介
(株)プレステージ 10
- ご当地自慢
東京・神奈川 12
- ミロク会計人会連合会 &
MJS INFORMATION 14
- ミロクシステムQ&A
『ACELINK・ACELINK Navi
法人税申告書(よくあるお問い合わせ)』 15
- 会計人のリレーエッセイ
東京ミロク会計人会 中森 孝 19



元県庁職員が 医療と福祉に特化した 事務所経営を展開!!



木村会計事務所の皆さん



木村会計事務所

元県庁職員が 税理士に転身

木村智先生は元千葉県庁職員という異色な経歴を持っています。

「東京水産大学を卒業した後、水産業に関する知識を生かすために、県の水産関係の仕事を希望して入庁しました。そして、当初は千葉県銚子市の千葉県銚子水産事務所に勤務させてもらっていました」

そのときにひょんなことから会計に興味を持つようになったそうです。

「となりの席の職員が漁業協同組合の監査に携わることになり、簿記研修などを受けることになったのです。それを見て、自分もいずれば簿記にかかわるかもしれないと思い、

千葉県船橋市の木村会計事務所は、医療関係と社会福祉法人に特化していることで知られています。また、所長の木村智先生は元県庁職員という一風変わった経歴の持ち主です。さっそく、その仕事ぶりを拝見させていただきました。

勉強をはじめることにしたのです」

その後、木村先生は千葉県の本庁勤務になりました。ところが「現場の仕事ではなくなってしまうので、正直いつてあまり仕事に興味が持てなくなった」と木村先生。そこで「いつそのこと簿記1級まで取ってみよう」と思い、専門学校にも通ってみることにしたのです。そして、2回目の試験で1級を取ったところ、先生から『つぎは税理士試験です』といわれたのです」と。

そのときに木村先生は初めて税理士という職業のことを知り、書店で税理士についての本を購入することに。すると「本を読んでいくうちに、税理士の仕事や収入に憧れを抱くようになってきました。そして、思い

■所在地／〒273-0005 千葉県船橋市
本町6-6-1 北翔ビル6F

■TEL／047-460-7715

■FAX／047-460-5281

■設立／平成12年

■職員数／11名

■URL／<http://www.medicalmc.net/>

■導入システム／ACELINK Navi



「専門性が評価されて、現在も年間10～15件は顧問先を増やすことに成功しています」と木村先生

切つて県庁を辞めて、税理士を目指そうと思うようになった」そうです。

しかし、周囲からは反対の声が。

「県庁の仕事辞めるといって、ほとんどの人たちからは『そんなバカなことはいないほうがいい』と止められました。とくに、両親や妻の母からは猛反対されてしまいました。すでに子どももいましたしね」

それでも、木村先生の意志は変わりませんでした。結局、28歳のときに県庁を辞めたのです。

「どうしても県庁の仕事にやりがいを感じることができなかったもので、やはり思い切つてチャレンジすることにしました。そして、辞めてから半年は勉強に打ち込み、その後税理士事務所勤務しながら勉強に励むことにしま

した」

とはいうものの、木村先生は依然として水産業に関心を持っており、時には漁協関係の仕事にかかわることがあるそうです。

「今は千葉県漁業協同組合連合会の顧問に就任し、漁業者への講演などを行っています」

医療と福祉に特化して 営業展開を有利に

税理士業界に転身した結果、木村先生は仕事への情熱を得ることができたといいます。

「税理士事務所の仕事は、県庁職員時代の何倍もの量でした。家で食事を摂ることはほとんどありませんでした。それでも仕事が好きで仕方ありませんでした」

一体、木村先生は税理士事務所の仕事のどこに惹かれたのでしょうか。

「職場で自由に仕事をさせてもらえたのが良かったのだと思います。巡回先での決算の打ち合わせや調査の立会い、営業といった具合に、幅広く仕事をさせてもらうことができましたから。そして何より顧問先か

ら直接、感謝の言葉をいただけることに感動しましたね」

その後、木村先生は平成10年に資格を取得し、平成12年に開業をはたしました。

「最初の頃は一般の顧問先もほしいと思うことがありましたが、勤務時代に主に医療関係の顧問先を担当していたので、独立してからは医療と福祉に特化した営業活動を展開することにしました」

そして開業して半年後には、もうひとりの税理士とタッグを組むことにしました。「パートナーの税理士さんに実務をある程度任せて、私は

営業を展開していくというスタイルをとることにした」のです。

さらに、木村先生は顧問先を獲得するために、独自の営業戦略を練っていききました。たとえば「生命保険のセールスマンと業務提携し、彼らから医療関係の顧問先を紹介してもらうようにしたのです」と。

一方、当時は介護保険がスタートしたばかりで、社会福祉法人の会計基準が大幅に変化していた時期でもありました。

「会計基準の変化にともない、専門知識を持った税理士が必要とされるようになりました。そこで、多く

明治時代に生まれた 船橋独自の伝統芸能!!

千葉県船橋市

千葉県船橋市に「ばか面踊り」という伝統芸能がある。これは船橋の漁師町（現在の湊町地域と本町の一部）で、明治20年代後半から30年代初めにかけて生まれたといわれる芸能のこと。疫病や海難事故、不漁に悩まされた漁師たちが、海上の「無事・安全」「大漁・万歳」を祈願したことがルーツだといわれている。

その囃子は「ばかっぱやし」と呼ばれ、面に合わせたこっけいな所作が特色となっている。また、怒り面は不漁で怒りながら家に帰ってくる姿、笑い面は豊漁及び大漁でみんながよろこんでいる顔、ひょっとこ面は海に漁に行きたくても雨、風が強く漁に出られないで沖を口をとんがらせて眺めている姿、おかめ面は家でお父さんの帰りを心配しているおかみさんの姿をあらわしているそう。この踊りは毎年7月下旬に行われる「市民まつり」で見ることができる。この機会に船橋の伝統芸能を堪能してみてはどうだろうか。

事務所
の
ある町

の税理士は介護施設にアプローチをかけていました。ですが、私はあえて保育園をターゲットにすることにしましたのです」

木村先生は全国にある3,000軒の保育園にDMを出すなどして営業を展開していききました。そして、中小のソフトメーカーと共同でセミナーを開催するなどして、懸命に事務所の知名度を上げる努力をつづけました。

こうした努力が奏功して、顧問先はしだいに増えていきました。そしてわかったことは、医療関係と社会福祉法人の業務の特色でした。

「医療関係の場合、会計がそれほど複雑になることはありません。が、それ以外の問題がたくさんあります。経理人事業務のサポート、融資や広告といった分野のコンサルティングが要求されるのです。とくにこれから開業する場合には、そういったコンサルティング能力が非常に重要になります」

他方、社会福祉法人の業務にはどんな特徴があるのでしょうか。

「社会福祉法人の場合、納税義務はありませんが、一年に一度、県の監査があります。それに安心して臨

めるようにするのが、私たちの重要な仕事になります。とくに社会福祉法人は財務諸表を公開しなければならぬので、念入りのチェックが必要なのです」

これだけ専門性に富んでいる木村会計事務所ですが、人材面に関してはどうなっているのでしょうか。

「とくに採用段階で特別な知識を求めるようなことはありません。そのため、最近では異業種から入ってきた人が多いです。医療関係にしても社会福祉法人関係にしても、何よりも重要なのは御用聞きをしつかりできるかどうかです。だからこそ、採用時にはコミュニケーション能力が高いかどうかを重視するようにしています」

税理士法人化で生じた メリットとデメリット

ところで、木村会計事務所はもとも税理士法人だったといえます。税理士法人が法制化されてから、千葉県で2番目に税理士法人を立ち上げたそうです。

「税理士法人にすることで、大きな仕事を任せてもらえるチャンスが

出てきました。しかし一方で、税理士法人の場合、複数の社員がそれぞれ無限責任を負うことになってしまっています。そのリスクに対する不安が生じてしまい、結果として税理士法人を解散することになりました。

今後、複数の税理士とタッグを組むときは、合同事務所という形式をとることになると思っています」

そんな木村会計事務所とMJSとのお付き合いは勤務時代からつづいているそうです。

「勤務時代から考えると、かれこれ15年近くの付き合いになると思えます。とくに印象に残っているのは開業したときのMJSのサポートです。開業してすぐに給与計算の仕事が入ったのですが、まだ事務所には何にもない状態でした。そこで、MJSの担当者をお願いしたのですが、なんと頼んだ翌日に機械を入れてくれたのです。これ

には非常に助かりました」
これからも医療関係、社会福祉法人に特化した業務を展開しつづけてください。益々のご発展をお祈り申し上げます。



一昨年に引っ越してきたという事務所はすっきりしています

百年企業 ●(株)印傳屋上原勇七

徹底したモノづくりと販売手法
時代に左右されない伝統工芸品

400年余りの伝統を誇る鹿革工芸品の印傳。現在、国内で唯一この印傳をつくっているのが山梨県の(株)印傳屋上原勇七だ。伝統工芸品の多くが後継者不足、生産量の減少といった問題に悩むなか、変わらない手法で安定した経営をつづけている。

印傳とは鹿革に色や模様をつけた工芸品のことで、その歴史は400年以上前にさかのぼる。戦国時代には武将の武具の一部に、江戸時代には市民の間にも広まり、巾着、財布、たばこ入れなどに使

2階建ての大きな店を構える印傳屋が描かれている。のれんには山のイラストの下に「印」の字を象つた印傳屋のマークが見える。そのマークは今も印傳屋の製品すべてに付けられている。

る。「『漆付け3年』といわれるように、どの工程をとつても高度な技術とするどい勘を要します。一体系した流れのなかで、伝統の技

と心が製品の細部にまで反映されるのです」と。

そうした印傳の魅力のひとつが、漆によって生まれる鮮やかな柄。

印傳には小桜、菖蒲、とんぼ、亀
甲といった日本独特の柄があり、

その数は数百種にのぼるといふ。
「この豊富な柄の蓄積が私たちの創

造の源泉。色と柄を組み合わせれば、そのバリエーションはさらに

増えます。もちろん、今でも毎年ひとつずつ新しい文様をつくって

います」と。

販売手法にもこだわりがある。



13代目の上原勇七さん

伝えられてきましたが、最近は印傳技法の普及宣伝のため、私の代からは広く公開するようにしています」と話すのは13代目の上原勇七さん。

その技法はすべて職人による手づくり。原皮の表面を滑らかにする革擦りから染色、裁断、漆付け、縫製まですべてを自社で行っている。



印傳の製品は鮮やかな色彩と柄が特徴

同社では山梨と東京、大阪の直営店を通じて自社製品の販売を行っている。そして、展示品だけでなく、客の求めに応じて在庫品も見せながらじっくりと商談する。「選んで選ぶ楽しみを感じてほしい」からだ。こうしたキメ細かな商売のおかげで印傳屋には馴染み客が多い。その数4万5,000人にも上るという。

もちろん、そのなかには代々つづけて通う客も多いという。モノづくりから販売まで一貫したスタイルが、時代に左右されない“強い伝統工芸品”を生み出しているのだ。

◆後藤俊夫の百年企業レポート

伝統的な技法を守りつづけてきたこと、それが印傳屋の最大の経営資源といえます。おかげで、同社には代々つづけて通って来てくれる顧客が数多く存在しているのです。

また、商品を見てみると、柄のバリエーションもさることながら、豊富な商品のラインナップにも驚かされます。最近ではキーケースやポーチ、名刺入れ、角ミラーといった小物も充実しているようです。小物ならば価格帯もさほど高くないので、従来からのファンだけでなく、新しい顧客の獲得にも有効だと思います。

伝統技法を守りながら、さまざまなモノづくりに挑戦し、新しいノウハウをつくり出していく。まさに百年企業らしい経営戦略だと思います。

MJSシステムを最大限活用して、時間を作る 空いた時間で顧問先への新たなサービスを展開します!!

10年前から複合機を導入。経費の削減に成功し、新たにペーパーレス化を実行し、業務にかかる作業時間の削減に取り組まれている。さらに、空いた時間で顧問先への新たなサービスを展開している永瀬先生に、MJS東京第二支社の宮崎秀樹支社長が聞いてみた。

宮崎支社長(以下敬称略) 複合機を導入されたのはいつごろですか。

永瀬先生(以下敬称略) ずいぶん前なんです。10年ぐらい前です。それまではコピー、FAXとプリンタをそれぞれ利用していましたが、置き場所もないしトナー代ももったいないと思い複合機にしました。その時代は今のようないな景気ではありませんが、経費は削減していかないといけないので。
宮崎 複合機にして経費削減はできましたか。
永瀬 費用対効果は大き

かったです。精密機械ですから必ず月1回のメンテナンスがあります。何もなくても月1万〜2万は保守料が発生していましたから1台に集約することで経費が削減できました。

宮崎 先生の事務所ではペーパーレス化に取り組まれていますか。

永瀬 取り組んでいます。1年前にスキヤナ機能の付いた複合機を購入しました。そのきっかけが、ペーパーレスです。ご覧いただくかわかるように事務所のなかには、書類がたくさんあります。当然、事務所に来られる顧問先様から「何だ、うちの書類があんなところにある」と思われないよう、顧問先様の目の届かないところを探して保管していました。

宮崎 何年分ぐらいの書類を保管されていましたか。

永瀬 10年分です。それを過ぎると処分していました。置き場所がなくあちこちに置いていましたよ。

永瀬 この1年ぐらいで過去の書類をスキヤナで読み取らせて、電子化しています。あと1年すれば、事務所にある書類がすべてなくなると思います。たまに何年か前の資料を確認したいときもあります。紙で保管していると、探すのが大変なんです。また、紙の置き場所も家賃ですから、費用的にも負担がかかります。

宮崎 元帳などが場所を取りますが、保管はどうされていますか。

永瀬 印刷していません。見ないほうが多いので、必要ときに印刷して顧問先に渡します。MJSのシステムのなかに保管されていますから、事務所のなかにはペーパーとしての元帳は保管していません。事務所としては、元帳にかける時間を申告書に力を入れます。

〈インタビュー〉
MJS東京第二支社
宮崎秀樹支社長

宮崎 ペーパーレスという電子申告へも取り組まれていますか。

永瀬 法人は3割、個人は7割ぐらい電子申告になりました。22年度は個人に関しては、100%の電子申告を目指しています。電子申告にして、税務署に行く時間も必要なくなりました。

宮崎 電子申告した顧問先への申告書はどのように保管していますか。



永瀬 顧問先には、申告書は紙で渡しています。電子申告済みの印鑑を押して、MJSの電子申告システムから印刷した完了報告書を添付しています。

宮崎 ペーパーレス化にあたり、電子データの管理はどのようにされていますか。

永瀬 富士ゼロックスのDocuWorksで管理しています。

宮崎 フォルダ管理はどのようにされていますか。

永瀬 事務所にDocuWorksを利用したことがある職員がいましたので、一緒に考えながら決めました。最初に保管ルールをしっかりと決めましたので、とくに問題なく利用しています。私どもの事務所では、会社コードも50音順にルールを決めて運用していますから、管理という意味では徹底しています。

宮崎 MJSでも『ファイリング』という電子文書管理システムを発売しました。フォルダ管理が不要で、スキヤナで読み取らせたデータを会社コードに紐付かせて管理ができます。過去の紙媒体の書類も管理がしやすくなります。是非、ご提案させていただきます。

永瀬 興味深いですね。
宮崎 先生は業務効率について対策

をされていますか。

永瀬 昨年、ダブルモニタを設置しました。パソコンの入れ替えを行ったとき、古いパソコンの本体はダメでも、モニタは使えましたから。

宮崎 効率は上がりましたか。

永瀬 1割はアップしていると感じています。2〜3割アップしていれば実感するのですが、まだそこまでは感じていません。しかし、職員がかならずふたつの画面を利用していますから便利だと感じているのでしょう。私のモットーは、MJSのシステムを最大限有効活用して短時間で処理することです。決算時には「科目検討書」を作成しており、前年の科目検討書を確認しながら本年度の決算を行います。そのときにもダブルモニタを利用することで作業効率はアップしました。担当者の時間が空かないと、顧問先にはプラスアルファのサービスはできませんから。事務所内も変更したいと考えています。接客机にモニタを設置し、顧問先への説明もモニタを利用しながら行いたいと考えています。

宮崎 具体的な顧問先へのプラスアルファサービスをどのようにお考えですか。
永瀬 15件担当していた職員が、時

間ができることで17〜18件を担当できるようになります。つまり、現在の業務を今より少ない人数で処理できるようにすることです。これにより、空いた時間を月次処理だけでなく顧問先へのサービスとして様々なシミュレーションが提供できます。たとえば、自社株評価を行い、今後発生する相続税のシミュレーションを行う。また、来期予測を行い、予実比較を提供します。これにより、顧客満足度が上がり顧問先から新たな顧問先を紹介いただける結果になっています。

宮崎 MJSでも決算予測など顧問先サービスに繋がるセミナーを開催

しております。是非、ご利用ください。本日はどうもありがとうございます。

〈取材先事務所〉
税理士法人永瀬事務所
代表社員税理士／永瀬 博
社員税理士／永瀬雅史
所在地／〒116-0013
東京都荒川区西日暮里5-14-10
サンライズビル6階
TEL／03-3806-8001
導入システム／
ACELINK Navi



永瀬博先生(右)と永瀬雅史先生(左)

スタートから4年が経過した 会計参与制度の現状をレポート!!

会計参与制度がスタートして早くも4年が経過した。会計参与の数は2,000件を超えたといわれているが、その現状についてはあまり知られていない。そこで、今号からシリーズ企画として、会計参与制度の現状と課題についてレポートしたい。

会社法に盛り込まれた 会計参与制度の設立背景

06年5月1日に施行された会社法には会計参与制度が盛り込まれ、税理士・公認会計士業界のなかで大いに話題になった。この会計参与とは会計に関する専門家（税理士・公認会計士）が取締役・執行役と共同して計算関係書類を作成し、その

計算関係書類を会社とは別に備え置き、会社の株主・債権者の求めに応じて開示するというもの。すべての株式会社は会計参与を設置することができ、会計参与は取締役や監査役と同様に株式会社の役員と位置付けられている。

そもそも会計参与制度が導入されたのは、中小企業の計算書類の適正化を促すためだった。法務省民事局によると「監査を入れれば計算書類の適正性を担保できるが、中小企

業の場合、監査を依頼することは実際上は難しい。そのため、中小企業は金融機関等からの信頼を得にくい状況にあった。また、以前から税理士が顧問先の計算書類にアドバイスをしたり、作成を手伝ったりするケースは多々あった。そこで、主として中小企業における計算書類の適正さの確保に資するために、新しい仕組みを考えることになった。

法制化にあたっては監査業務とのすみ分けが重要な課題になったが、計算書類を共同作成することを業務とすることで折り合いを付けることができたという。また、「今のところ問題やクレームはとくに寄せられていない。順調に定着しつつあるのではないか」と法務省民事局では話している。

日税連会計参与普及推進 特別委員会が 会計参与の普及に尽力

会計参与の普及については、日本税理士会連合会会計参与普及推進特別委員会が積極的に取り組んでいる。「会計参与制度を活用すれば、中小企業の計算書類の適正化をはかることができる。それにより経営課題を浮き彫りにしたり、金融機関からの信頼を得やすくなり、それができる。顧問先企業の繁栄のために、会計参与制度の普及に努めていきたい」と杉下清次会計参与普及推進特別委員長は話す。その一環として、同特別委員会では、会計参与制度を顧問先、金融機関、関係団体等にPRすることを目的にリーフレットを作成するなどして、同制度の認知度アップに努めている。また、東京や大阪で会員向けの研修会を開催するなどして、会計参与への就任希望者や就任者から

の質問についても対応しているという。



日本税理士会連合会会計参与普及推進特別委員会の
杉下清次委員長

会計参与に関する

詳細な事例やデータが不足

一方で「まだまだ運用事例が少ないので、実務面に関しては税理士会などの支援が必要だ」という声もある。たとえば、依然として税理士のなかには会計参与に科せられる責任に尻込みしているケースが多いという。「会計参与は会社や第三者に対して社外取締役と同等の責任を負うことになっている。そのため、計算書類などにミスがあった場合

の責任に不安を抱いている人が多い。しかし、実際には故意のミスでなければ、無限責任が科せられることはない」と杉下委員長。一方、法務省民事局では「最大で2年分の報酬額を賠償額とすることができ、プロとしての職務をまっとうしていればそのような問題が起こることもないはずだ」と説明する。

だが、そうかといって注意を怠ってはいけない。会計参与に黙って、社長が粉飾をするようなケースも考えられるからだ。その場合、故意か過失かといった議論も含めて、顧問先の債権者などから訴えられる可能性が生じる。つまり、会計参与に就任するには、その顧問先が信頼できるかどうかをしつかりと吟味しておく必要があるのだ。

また、報酬ひとつとっても、適正金額が依然としてわかりづらい。「報酬についてはほぼ落ち着きつつあるようだが、現状では明確なデータがない」と杉下委員長。会計参与の数についても正確なデータは出ていないが、およそ2,000〜2,500件だという。「税理士が会計参与に就任するには、日税連が発行する税理士資格証明書が必要だが、そ

の発行数には重複などがあるため、正確な会計参与の数を割り出すことができない。また、税理士法人については、会計参与就任にあたって資格証明書が不要であるため、就任件数の把握は一層困難となっている「そうだ。なお、増加傾向については「とくに爆発的に増減があるわけではなく、制度がスタートしてから徐々に増えているようだ」。

そこで、会計参与普及推進特別委員会では全国2,000件の税理士法人（主たる事務所のみ）に一斉アンケートを行って、会計参与の正確な数と動向を明らかにしていくことを検討しているという。とくに「ここ最近では金融機関からの注目度が高くなってきている。だからこそ、正確なデータや会計参与の実態を伝えることで、会計参与の設置による優遇融資の事例を増やしていきたい」。そして「金融機関が会計参与の重要性を把握してくれば、自然と顧問先も会計参与を必要としてくれるようになるのではないか」と意気込んでいる。

次号では実際に会計参与に就任している方々への取材を通して、制度の現状をより具体的にレポートしたい。

会計参与に関するアンケート結果報告

▼会計参与就任の経緯（複数回答あり）

	比率（%）	回答数
関与先からの要請	73.9	292
金融機関からの要請	1.3	5
自らの働きかけ	27.6	109
その他	3.5	14
無回答	1.0	4

▼就任企業数（社）

	比率（%）	回答数
1社	78.7	311
2社	12.9	51
3社	5.1	20
4社	1.0	4
5社以上	0.8	3
無回答	1.5	6

▼1社あたりの月額会計参与報酬（複数回答あり）

	比率（%）	回答数
5万円以下	39.7	157
5万円超10万円以下	24.1	95
10万円超20万円以下	13.9	55
20万円超30万円以下	3.5	14
30万円超40万円以下	1.5	6
40万円超50万円以下	0.3	1
50万円超	1.3	5
その他	24.1	95

▼会計参与に就任して良かったこと（複数回答あり）

	比率（%）	回答数
会社の金融機関や取引先からの信用力が高まった	32.9	130
経営者からの信頼度が上がった	46.1	182
取締役会が充実した	20.5	81
報酬が得られた	22.5	89
中小企業の会計に関する指針の適用の動機付けとなった	25.8	102
自分自身のスキルアップになった	42.3	167
その他	3.3	13
無回答	7.6	30

日本税理士会連合会ホームページより抜粋
（平成20年10月20日～平成20年11月20日にかけて、税理士資格証明書取得者に対して実施）

我が事務所の顧問先紹介

「世界中のクルマと女性をきれいにしたい」。その夢の実現に向けて日々挑戦を続けている遠藤社長。顧問税理士の鈴木先生が訪問インタビュー。

鈴木先生（以下敬称略） まずは御社の沿革と事業についてお聞かせください。

遠藤社長（以下敬称略） 中央大学法学部法律学科卒業後、大沢商会に入社し、自動車用品部営業課に配属されました。が、なんと10カ月後にその商社が倒産、セゾングループの会社に入り、自動車用品部本社事業開発課に配属、新規事業や新製品の企画開発、マーケティング活動に携わっていました。しかし、みずからものづくりで歴史に名を刻みたいとの思いで、96年2月、自動車用シャンプー、クリナー、ワックスなどを商品化し販売する事業を行う（株）プレステージを設立しました。

鈴木 創業当時のエピソードをお話してください。

遠藤 設立時に発売したのがホイールクリナーです。この商品は液をホイールに吹き付けると、一瞬で鉄分に反応して真っ赤になる。その後、水で洗い流すとピカピカになるという性質を持っています。そのため、目で見て瞬時に

効果をドラスティックにあらわすことができる。これを持って、ひとりでカー雑誌を何社も訪問し、実際に見ていただきました。このインパクトで多くの雑誌で取り上げていただいたおかげで大いに売れました。

第2弾はこのホイールクリナーの派生商品で、「鉄粉、水アカ取りシャンプー&クリナー」というネーミングそのままの商品を開発しました。これを持ってオートバックスさんに置いてもらえるように営業をかけたのですが、「できたばかりの会社との取引はできない」というけんもほろろの対応でしたが、9カ月



通い、先方の厳しい要求をクリアすることでやっと置いてもらえるようになりました。他社の商品と比べて高価な値段にも係わらず月間1万本という販売実績を達成しました。この商品はいまだに売れ筋商品です。

鈴木 その後、さらに業績を伸ばす商品を開発されたのですね。

遠藤 99年4月に販売しました車用おそうじクロス「簡単クルマのお手入れ」「すっきりシリーズ」が、ヒット商品になりました。ちょうどその時期に、花王さんが車用のウェットティッシュを発売しました。これまでのような洗車ではなくティッシュで十分だと大々的にコマーシヤ

ルを打ってくれました。おかげでマーケットが大きく変化しました。その後、花王さんは撤退されましたが、我社の「すっきりシリーズ」は、窓油膜、ボディ、シートやエンジンルーム用まで全32アイテムをそろえています。このような大メーカではできない小回りの利く商品開発が受け入れられて業績を伸ばし、メイン商品となっています。

鈴木 販路は変わったのですか。

遠藤 それまでのオートバックスさんのようなカー用品専門店から、ダイエー、イトーヨーカ堂さんのようなスーパーにも置いてもらえるよう

鈴木功一税理士事務所
鈴木功一・所長



になり、主婦が手軽に購入できるようになりました。

鈴木 社長の名刺に「365日洗車する社長です!」と印刷されていますが。

遠藤 毎朝5時に起きて、雪だろうが雨だろうが毎日自分の車を洗車しています。これは自分が最大のユーザーであり、商品は出荷してしまえば誰がどの地域で使うかわからない、暑い、寒い、



創業 1996年

365日洗車する社長です!



代表取締役社長 遠藤 一義

株式会社プレステージ

〒131-0042 東京都墨田区東墨田 3-4-45 佐川急便荒川店 2 階

Tel: 03-3611-2181 Fax: 03-3611-2182

携帯: 090-1888-6197

メール: endo@web-prestige.co.jp

<http://www.web-prestige.com>

湿気がある、乾燥している等条件が違うわけで、すべてのお客様に満足していただくのは無理としても、最大公約数の約6

割のお客様さまに満足いただけられるように天候に合わせて自分で配合、洗車し、商品化しているのです。

鈴木 現在の状況はいかがですか。

遠藤 我々が若いときは住まいは小さなアパートだが、スポーツカーを乗り回すことがステータスだというマニアがいたので、車を持つライフスタイルが



急激に変化しているように感じています。最近の統計で、若者の車による事故死が9割減となったそうです。このこと自体は喜ばしいのですが、反面、車に興味を持つていない若者が増えている結果と思うと先行き不安があります。しかし、地方における交通事情等を考えると、なくなることはありえないと考えています。

鈴木 カー用品とまったく違う女性化粧用品に進出されましたが。

遠藤 06年3月、新規事業として化粧品ビジネスに参入しました。車と女性のボディは、一見まったく違った分野と思われるがちですが、化学で「より綺麗にする」ということは一緒です。ターゲットは若い女性。キーワードは女性の憧れハワイ。ハワイにあるコナコーヒーを使用し、コ

ーヒーの持つ効用を活用した化粧用品です。第一弾「ハワイアン・ボディ・シェイプシリーズ」として、ボディシェイプソープ、ボディシェイプジェル、ボディシェイプバスの3アイテムを商品化。輸入バラエティショップに置いて販売しています。

鈴木 今後、営業展開はどのように考えておられますか。

遠藤 今後はカー用品の性能追及は続けていきます。化粧用品は一層掘り下げて行きます。「美と健康」「安全と安心」という究極の欲求に込める「ものづくり」を追求して、プレステージを歴史に残したい。そのために邁進していきます。

■訪問事務所概要

事務所名・鈴木功一税理士事務所
所長名・鈴木功一
住所・東京都足立区谷中5-8-1
電話・03-5967-2595

■会社概要

商号・株式会社プレステージ
代表者・遠藤一義代表取締役社長
本社・東京都墨田区東墨田3-4-45
電話・03-3600-1218
URL: <http://www.web-prestige.com/>
設立/平成10年6月10日

鈴木先生と遠藤社長の出会いは、社長が創業時に「新米の経営者向け研修会」に参加したとき、鈴木先生が会計・財務の講師をされていた、「内容が分かりやすくても近く、お付き合いしたい」と思われたのですが、その研修会の数日前に会計事務所に入った無二の親友の頼みで顧問を依頼したところだったそうです。それから、10年。友人とはお互いに次のステップへ進もうということで、顧問関係を円満解消。晴れて先生に、顧問をお願いするようになったとか。しかしその間、顧問関係なしで調査のために相談や相談を依頼して付き合いは続いていたそうなんです。

MJSの「かんたん法人会計」について遠藤社長のコメント
「導入は、先生の紹介。タイムリーな経営数字に興味があり、私自入力し、その後経理担当者に渡しています。お金の動きは自分で把握しておきたいからです。『かんたん法人会計』導入でスピーディに処理できるようになりました。導入するまではアナログで処理していましたから雲泥の差です!」

ご当地自慢 東京・神奈川

案内人／鈴木正芳税理士事務所
鈴木正芳・所長



▲完成が待たれる「東京スカイツリー」

今回のご当地自慢のテーマは「モニュメント」です。東京、神奈川にある銅像やモニュメントを探し歩きながら、それらにまつわるエピソードを紹介したいと思います。

「東京スカイツリー」

(東京都墨田区)

まずは東京からということですが、いかがでしょうか。話題のスカイツリーを見に行きたいと思います。目下建設中の東京スカイツリーの高さは、すでに東京タワーの333メートルを抜き日本一になっており、はやくも東京

名物になっています。完成予定は2012年春、その高さは「武蔵」(東京、埼玉、神奈川の一部を含む大規模な地域)にちなんで634メートルとなるそうです。写真の撮影ポイントには墨田区向島にある枕橋という橋の上が最高です。タワーと東武東上線を同時にカメラに収めることができるスポットです(表紙写真参照)。

「HANEKAME'92」

(東京都江東区)

つぎはJR亀戸駅へ。亀戸はかつて島だった場所で、その形から亀島といわれていたそうです。そのせい

か、亀戸駅周辺はあちこちで「亀」を見ることが出来ます。たとえば、宝くじ売り場にはどういいうわけか、亀の形をした「亀の子たわし」がぶら下がっています。この売り場はよく当たりがでること知られています。それはこのたわしのおかげなのかもしれません。



▲JR亀戸駅前の「HANEKAME'92」

また、駅前広場には羽のついた3体の亀が重なり合っている像が鎮座しています。その名も「HANEKAME'92」。92年に建てられた像で、製作者は松本哲哉氏。江東区によると「亀に生えた羽は亀戸の飛躍、そして大中小の亀の重なりには「末永く」というニュアンスが込められている」そうです。どうやらHANEKAMEは憩いの象徴としても地元から愛されているようです。

「浜松町駅の小便小僧」

(東京都港区)

ついでJR総武線、山手線乗り



▲JR浜松町駅の「小便小僧」

継いでJR浜松町駅に到着。ここには駅のホームに季節に合わせてさまざまなコスチュームをまとう小便小僧の像があります(訪問時は火災安全週間のため消防士姿)。これは52年に国鉄嘱託歯科医の小林光氏が、鉄道開通80周年を記念して寄贈したものだそうです。実はこの小便小僧、ベルギーのブリュッセル市庁舎の名物・ジュリアン像のレプリカだといわれているそうですが、その作者は不明だそうです。

「虎ノ門の虎像」

(東京都港区)

地下鉄に揺られて東京メトロ銀座線の虎ノ門駅に。駅出口にある虎ノ門交差点では、虎ノ門だけに虎の像を拝むことができます。今年は寅年ですので、なかなか縁起のいい銅像

といえるのではないのでしょうか。この銅像が建てられたのは昭和27年のこと。そもそも、虎ノ門とは江戸城にあった36門のひとつで、その史跡地であることを示すために、地元有志が建てたものだそうです。地域の文化やコミュニティが希薄になっていくといわれる今こそ、そうやって地域の歴史や文化を伝えていくことが重要なかもしれません。



▲虎ノ門の「虎の像」

「えびす像」

(東京都渋谷区)

おつぎも縁起のいいモニュメントを紹介。さつそく、虎ノ門から地下鉄を使ってJR恵比寿駅に。恵比寿という地名の由来はあのエビスビー



▲恵比寿駅西口の「えびす像」

ル。元はといえば日本麦酒醸造会社(現在のサッポロビール)の工場があったことから、工場周辺を恵比寿と呼ぶようになったそうです。

そんな地名にちなんでか、駅西口には「えびす像」が鎮座しています。このえびす像はもともとは地元のライオンズクラブが寄贈したものだそうですが、いまやすっかり待ち合わせ場所としても定着しています。ここを訪れる際には、商売繁盛にご利益のあるといわれるえびす様に、顧問先の繁栄を祈願しておくといいたいでしょう。

「赤い靴の少女像」

(神奈川県横浜市)

東京をはなれて、神奈川方面に。まず訪れたのが横浜港に面した山下公園。ここには童謡『赤い靴』(作詞…野口雨情、作曲…本居長世)のモニュ

メントがあります。側にある歌碑には「赤い靴はいたた女の子異人さんにつれられて行っちゃった」という、あの悲哀に満ちた歌詞が刻まれています。しばし、横浜港を眺めながら、赤い靴の少女の人生に思いを馳せてみるのもいいでしょう。



▲山下公園の「赤い靴」のモニュメント

「茅ヶ崎サザンC」

(神奈川県茅ヶ崎市)

最後はサザンオールスターズのボーカル・桑田佳祐氏の出身地として知られる茅ヶ崎のサザンビーチへ。サザンビーチは99年に茅ヶ崎海水浴場からサザンオールスターズにちなんで名称を変更したところ、観光客がどつと増えたことでも知られる観光名所。そんなビーチを一望できる場所にサザンビーチモニュメント「茅ヶ崎サザンC」があります。アルファベットの



▲サザンビーチモニュメント「茅ヶ崎サザンC」

トには「文字の切れ目の部分にカップルで立つて円(輪)をつくれば、縁(円)結びの輪になり、海の安全と平和を祈る輪となる」という意味が込められているそうです。デートで江ノ島などに来る際には是非とも立ち寄ってほしいスポットです。

以上が、今回のご当地自慢です。皆さんいかがだったでしょうか。一風変わったご当地自慢でしたが、ここで紹介したものにかぎらず、世の中にはユニークなモニュメントがまだまだあります。そして、そこにはちょっとした由来やエピソードがかならずあります。それらを探し歩くのも、街歩きの大きな楽しみなのではないでしょうか。

ご当地自慢 東京・神奈川



会計人の

リレーエッセイ

東京ミロク会計人会 中森 孝

ナセルは……

エジプト航空機はちよつと古くてそのサービス内容も20年前の日航みたいで、成田からの直行便でなくて、関空からの出発と相成りました。13時間。TVゲーム、DVD、映画なし。座席の後ろにはテレビ画面がない。うーっ。しまった、買い込んだ本はトランクの中。エジプトアラブ共和国はイスラムの国。どうする13時間。アルコールなし。

まず、ルクソールで王家の谷。これはすごい。草木1本生えない赤土の小山に60余の歴代王の墓が集まっている。ツタンカーメンの墓。副葬物はカイロのエジプト考古学博物館に展示され、これがまた凄い。黄金のマスク。金の玉座。

ルクソールからアスワンへ。これがまた、沙漠の陸路500キロをマイクロバスで、しかも移動は警察の護衛付。コンボイを組んで、午後1時出発。本日のコンボイはこれ以後なし。昼食もそこそこに集合地点にかけつける。1時5分。間に合った。



ギザの大スフィンクスの前にあるケンタッキーフライドチキン

大型観光バス2台に、4駆1台、普通車2台にわがマイクロバス。警察の護衛車の先導のもと出発。沙漠といっても砂ではなく、赤土に近い土漠のなかをアスワンハイダム目指して一直線。左手にナイル川が時々見える。水路を土漠に引き込んで灌漑用なのか、何の植物なのか緑の植栽がところどころに。よく見ると植え込みの根元にゴムホース。40℃を越す炎天下日中、人は働けないから灌漑しても無駄か。と、建物が見えてきた。軍隊、通信塔。

この国は大統領が軍人さん。徴兵制をとっているとかアイドもいつていました。アスワンハイダムも軍事施設。軍隊警備。この国の電力の80%を賄う。全長500キロの人造湖ナセル湖は隣国スーダンに160キロも入り込む途方もない大きさ。小学生のころエジプトのアスワンハイダムの建設により沈む宮殿を救うべくユネスコの募金があった。当時の軍政権はアスワンハイダムをソ連の援助で建設し、アメリカはユネスコを通じて世界中に募金呼びかけ政治駆け引きをしていたのか。と、はたと気がついた。たしかあのときの大統領は「なせば成る、ナセルはアラブの大統領」。

表紙の写真

「東京スカイツリー」

(所在地: 東京都墨田区)

すでに350%を超えた東京スカイツリー。完成が近づくにつれて、その全貌がしだいに明らかになってきた。スカイツリー内には商業施設はもちろん、日本らしいみやげ物や食を集めた「ジャパンスーベニア」が入る予定。また、食品や日用品が買える「新・下町商店街」やレストラン、水族館やプラネタリウムなども入るそうだ。他方、年間2500万人ともいわれる観光・買い物客をめぐる周辺商店街の動きも活発化してきている。また、墨田区は45分程度で1周する循環バスを設置し、浅草、上野以外の魅力をPRしやすい環境づくりに努めている。



月刊 税理士事務所 Channel 通巻345号

- 発行/株式会社ミロク情報サービス
〒160-0004 東京都新宿区四谷 4-29-1
TEL. 03-5326-0304 (ミロク会計人会事務局)
- 発行人/是枝 周樹
- 編集企画/ミロク会計人会連合会広報委員会
ミロク会計人会事務局
- 配信制作/東方通信社
- 印刷/御幸印刷株式会社
- 購読申込/株式会社ミロク情報サービス
- 禁無断転載

