



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2017
12
No.436

シリーズ企画

ファミリービジネスのあり方…………… 6

事務所訪問
税理士法人リモト…………… 2

エヌエヌ生命の保険商品を活用した
顧問先のリスクマネジメント強化…………… 5

沖縄の元気企業
株式会社バム…………… 10

ご当地自慢
沖縄県のマリンアクティビティ特集…………… 11

会計事務所・顧問先向け
MJSソリューションの紹介…………… 14

ミロク会計人会からのお知らせ…………… 15

ミロクシステムQ&A
『ACELINK NX-Pro 年末調整』…………… 16

リレーエッセイ
沖縄ミロク会計人会 岡村 盛良…………… 19

今月の表紙:美浜アメリカンビレッジのクリスマスイルミネーション
場所:沖縄県北谷町

日本の未来—
企業を支える

 ミロク会計人会



事務所 訪問

地場企業の経営ドクターとして 多業種連携による顧問先支援に注力

沖縄本島の南部地域と中部地域の境目、浦添市に位置する税理士法人リモト。業界でいち早くe-Tax導入を推進したり、多業種の専門家が連携して資産活用や起業支援を行う体制を構築したりと、先進的な取り組みで地場企業を支えてきました。さっそく代表社員の友利 博明先生と高橋 正幸先生にこれまでの歩みと展望を伺いました。

——今年で法人化から5期目を迎えたそうですね。これまでの事務所の歩みを教えていただけますか。

友利 博明代表社員（以下、敬称略） 税理士法人リモトとしての法人設立は2013年ですが、事務所の創業は30年以上前になります。地域の経営ドクターとして税理士業を続ける中で、02年に個人事務所を営む高橋 正幸先生と出会いました。以後、長年の協力関係を経て、お互いの力を合わせるために合流し税理士法人リモトが誕

開業30年、変わらない地場企業サポートの姿勢

税理士法人リモト

所在地 沖縄県浦添市字大平451
TEL 098-878-7055
FAX 098-877-7890
職員数 11名
URL <http://www.rimoto.or.jp>

生じたのです。

高橋 正幸先生（以下、敬称略） 私は開業前に税務署職員として資産税を担当していたこともあり、友利先生から時折相談関係の案件などの相談にのることもあったので、先生と共に税理士法人を立ち上げる際にはスムーズに事が運びました。

——「リモト」という名称には、どのような由来があるのでしょうか。

友利 「リモト」 は私たちの税理士としての基本姿勢を表すキーワードです。「リ」とは「営利」(profit)ではなく、「論理」(the base of logic)のり。経営の「大元」には常にしっかりと





ゆとりを持ったレイアウトが組まれている執務スペース



MJSの展示スペース。これから展示品が充実していく予定です

ロジックを、という考えで顧問先をサポートしています。

具体的に言えば、私たちは健全な経営発展支援の3要件として①適正な納税義務履行の指導

②経営実態把握③資金調達力の支援を掲げています。税理士として、常に税務調査や租税法を意識した仕事に徹するべきですが、かといって単なる数字合わせだけやっていると不十分です。顧問先の経営改善のための

気づきを日常的に心がけ、頻繁に経営者と情報交換や対話を行わねばなりません。中小企業は、経営者の時間外の奮闘と労働によって支えられており、経営者にはすべての経営課題について、各分野の専門家と話が求められるの一定の基礎知識が求められる

ます。そのサポートをもっとも身近で行えるのが私たち税理士なので、経理担当者しか会ってこないような存在にな

ってはいけないと、常々職員にも話しております。また、事務所のロゴもそうした方針をイメージできるように、総務担当として創業以来事務所を支えてくれている妻の発案によるものです。

——顧問先の経営者と接する際には、どのようなことに気を配っていますか。

友利 とにかくまずは耳を傾け、経営者それぞれが持っている独自の考えや哲学、ビジネスの展望をじっくり聞くよう心がけています。その上で、随時その考えを補強したり、間違っていない

ば軌道修正できるようなアドバイスするのが、私たちの役目です。こうした理念や姿勢、考え方は、30年以上前に開業した当時から変わっていません。

顧問先の積極性を引き出し 自計化・IT化を推進

——顧問先の自計化やIT化にも積極的に取り組んでおられる。特にe-Taxの導入は全国的にみてもかなり早かったそうですね。

友利 自計化やITによる経営の見える化と効率化は、円滑なビジネスの基本です。国税庁によるe-Taxが始まったのは04年からです。その当時、私たちの事務所が北那覇税務署管内にてe-Taxの利用率が高いということ、北那覇税務署と沖縄国税事務所から感謝状をいただきました。現在では特殊な申告書等を除けばほぼ100%e-Taxを活用しています。

——それほどまでの導入率は、どのようにして達成されたのでしょうか。

友利 当初、住基カードの発行が手間だったため、e-Tax

に対する顧問先の反応はかんばしくありませんでした。そこで私は事務所の職員たちに「経営者の方たちが住基カード取得の労を惜しむのは、顧問先が君たちの信託客になっていないからだ」と奮起を促しました。すると職員たちは「そんなことはない」と言わんばかりに自ら車を

出し、顧問先の経営者を乗せて役所に同行したのです。自計化やIT化など、それまでのやり方を変えてもらうには、職員一人ひとりのそういう細かな工夫や努力が必要なのです。また、税理士事務所業務のIT化へ大きな影響を与えていただいたのが、同じ会計人仲間である兵庫県の山下和重先生でした。今でも山下先生からいろいろご指導いただいております。

——現在も、顧問先の会計業務などのIT化には力を入れていらっしゃるのですか。

友利 はい。月末の締め日から5営業日以内に前月の実績把握のための財務書類を作成することを推奨しています。実現には当然、自計化やIT化による業務効率化が不可欠です。そこ

で、自計化やIT化を普及させるための取り組みの一つとして、MJS沖縄支社長と相談の上で、自社ビルのセミナールームにMJSのシステムなどを展示・体験できるスペースを設けました。

例えば従来の自計化システムだと、顧問先側が入力した数値をアップするタイミングを決められるので、厳密にはリアルタイムな情報とはいえませんでした。しかし、最新のクラウド版システム「記帳くんCloud」では、事務所側はいつでも顧問先側の書類作成の進捗を確認することができます。このセミナールームは、こうしたシステムの変化や切り替えによってどのようなメリットがあるのかといったことをMJSの支社担当者が私たちの顧問先に向けてプレゼンし、経営者たちが実際に新たなシステムを体験できる場となっています。

——事務所内の一部スペースが当社のシステム・サービス研修の舞台となっている例はさまざまに珍しいと思います。当社にとっても顧問先企業の皆様にとつ



「リモト」という明確な理念のもと、さまざまな形で顧問先や新規開業者を支援されている友利 博明先生(右)と高橋 正幸先生

でも、ありがたい取り組みです。友利 おかげさまで、顧問先側から「あのソフトについてのセミナー企画をやってほしい」といった要望が上がってくるケースも増えていきます。

**多様な専門家による
連携体制で資産活用や
起業をサポート**

——税理士法人リモトでは、地域の他の士業や経営コンサルタントなど、多業種の方々の連携にも力を入れていると聞きました。

友利 企業戦略から経営管理、

税務対策、事業承継、資産管理、労務対策、保険管理、経営法務、各種法手続きなど、多方面にわたり専門的なアドバイスを行えるよう、25年ほど前に各分野の専門家（いずれも当事務所の顧問先ですが）に呼び掛けてTBC（トータル・ビジネス・クリニック協同組合）を立ち上げました。税理士、社会保険労務士、司法書士、行政書士、中小企業診断士、宅地建物取引士などが組合員となって、ワンストップの経営者サポートを実践しております。現在、このような連携体制をあらためて整備しなおそうと、「資産活用」と「起業支援」の2本柱で日々議論を重ねています。また、弁護士や医師との連携を図ることでそれぞれの専門分野からの経営者支援を強化しているところです。

高橋 私は資産活用研究会の取りまとめ役を務めています。先日、不動産オーナー様向けに「共有財産のメリットとデメリット」をテーマとしたパネルディスカッションを実施しましたが、話題の信託に関して議論が交わされていました。組合員はそれ

History & Story

税理士までの歩み

友利 博明先生

友利先生が税理士業を目指すことになったのは、愛知大学大学院在学中に憲法学者の酒井 吉栄教授と出会ったのがきっかけだったそうです。「租税法の研究に取り組み、税理士として身を立ててはどうかと、道を示してくれた生涯の恩師です」と友利先生。沖縄に帰ってから1986年に事務所を開業。妻・きよみさんと二人三脚で顧客獲得に奔走したといいます。その後は沖縄税理士会の理事や副会長を経て、2013年6月に会長に就任、会務で多忙ながらも長年にわたって事務所を支えてこられました。

高橋 正幸先生

静岡県沼津市の商業高校を卒業された高橋先生は、税務大学校名古屋校で研修を受けた後、名古屋市内の税務署に赴任され、5年間にわたり資産税担当を務めました。その間、愛知大学の定時二部で勉学に励むとともに、2年間沖縄の税務署に外向。現地での結婚を機に沖縄に移住されました。在職中に不動産鑑定士、簿記論、財務諸表論に合格した後、2002年に税理士登録を果たした後、最初の支部総会で友利先生と出会い、同じ愛知大学の出身者だというご縁もあって、その後は勉強会や職員研修によく一緒させてもらっていました」と高橋先生は振り返ります。約10年間の協力関係を経て、13年に友利先生が立ち上げた税理士法人リモトに合流しました。

それぞれの事務所や企業の元気な若手スタッフたちなので、議論には活気が溢れています。

友利 そしてもう一つの起業支援についても、近いうちにセミナーを開くことになっていきます。昨今、沖縄では順調な人口増を背景に起業の機運が高まっています。しかし、業を起してビジネスを軌道に乗せていくまでには、言うまでもなくさまざまな課題が立ちほだかっています。登記や不動産の選定、就業規則や賃金管理はどうするか、マーケティングはどのようなか、マーケティングはどのようなか、そのための業務の充実ですから、そのために

うか、などあらゆる面で専門家のサポートが必要です。そこをTBCの若手メンバーが担っていくのです。

——最後に、事務所の今後の方針をお聞かせください。

友利 私はこれまで、沖縄税理士会の役職に長年係わらせていただいております。役職から退いた今、これまで会務に費やしてきた多くの時間を事務所業務やこれまでできなかった対外的交流に充てていきたいと考えています。しかし基本は税理士業務の充実ですから、そのためにこの9月、当事務所の指針や考え方をあらためて整理し、全職員で共有し直しました。そして管理文書や業務マニュアルなどとともにファイリングし、各自がそのファイルを常時所持するように取り組んでいるところです。あわせて事務所内のあらゆる資料のナンバリングやカテゴリーも徐々に進めるなど、事務所内の簡素化にも努めたいと考えているところです。

——本日はありがとうございます。また、ますますのご発展をお祈りいたします。

エヌエヌ生命の保険商品を活用した 顧問先のリスクマネジメント強化

ミロク会計人会連合会とエヌエヌ生命保険株式会社（以下、エヌエヌ生命）は、業務提携契約を結んでいます。今回は、提携内容を改めてご確認いただき、そして今年度から可能になったMJSとの連携提案についてご説明します。

リスクマネジメント強化の 推進が会をさらに活性化

2011年にミロク会計人会連合会とエヌエヌ生命が業務提携を結んでから7年目となりました。ここで今一度、その内容

をご紹介します。

業務提携の目的は、顧問先が抱える事業の継続リスク、とりわけ突然の事業承継に必要な資金準備に対して、ミロク会計人会とエヌエヌ生命が共同で解決策を提供し、顧問先の事業の安定や成長の実現を目指すことです。

今年度も計画書に基づいたアクションプランが実行されています。具体的な施策としては、顧問先のリスクマネジメント強化にコミットする新規代理店登録の会員を増やすためのキャンペーンや、代理店会員の研修などが増加を支援する研修などが行われています（図1）。

業務提携のメリットの二つ目

として、各単位会で施策に取り組んだ結果を含め、代理店登録をしている会員の新規契約実績に応じて、エヌエヌ生命からミロク会計人会へ業務委託料が支払われます。この業務委託料が、会の活動をさらに活性化するための施策に活用されます。また契約実績以外に、会員が同社の代理店登録をした際にも、業務委託料が支払われます。

他にも、代理店の会員事務所は、顧問先の経営の安定や成長を支援するソフト「リスク分析シミュレーション」を無償で使用することができるといったメリットがあります。このソフトはMJSの会計システムとの決算データと連動するので、簡単な操作で顧問先のリスクを分析することができま

- 【分析例】**
- 役員退職金シミュレーション
 - 自社株概算評価額シミュレーション
 - 事業保障対策シミュレーション など

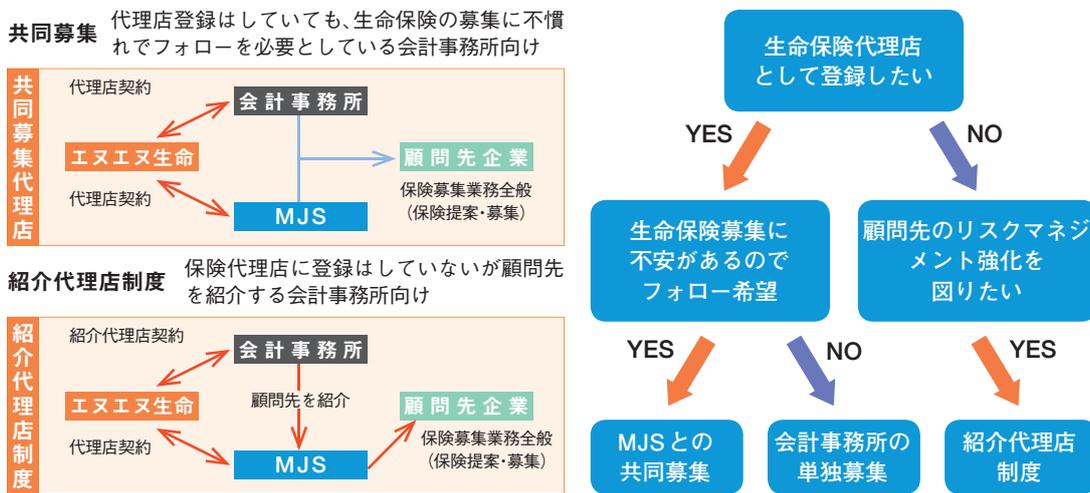
MJSと連携を図り リスクマネジメント強化を提案

今年より、MJS本体がエヌエヌ生命の代理店になったことで、MJSと会員事務所が連携して、顧問先にリスクマネジメント強化を提案できるようになりました。

そのスキームは「共同募集」と「紹介代理店」の二つで、前者は代理店の会員事務所とMJSが共同で顧問先にリスクマネジメントを提案することで、後者は代理店ではない事務所がMJSへ顧問先を紹介し、リスクマネジメントを推進してもらうという図式になります。なお、どちらのスキームであっても

も、会員事務所が携わった場合は、取扱い割合に応じてミロク会計人会への業務委託料の支払い対象となります（図2）。このように、ミロク会計人会とエヌエヌ生命、そしてMJSも加わり、多角的に日本の中小企業を支える取り組みを行っています。ぜひ、皆様もこの取り組みにご参加ください。

図2 MJSとの連携スキーム図式



ファミリービジネスのあり方

日本の中小企業の大半はファミリービジネスによって成り立っています。そこで、ファミリービジネスや老舗企業の研究者である日本経済大学大学院・特任教授の後藤 俊夫氏に、日本におけるファミリービジネスの特色や事例を紹介していただきながら、ファミリービジネスの強みやそれらを生かすために必要なポイントを紹介したいと思います。



後藤 俊夫 氏

日本経済大学大学院・特任教授
1942年生まれ。東京大学経済学部卒業後、NEC入社。74年ハーバード大学ビジネススクールにてMBA取得。(財)国民経済研究協会・常務理事 兼 企業環境研究センター所長、静岡産業大学国際情報学部教授、光産業創成大学院大学統合エンジニアリング分野教授を経て、2011年より日本経済大学渋谷キャンパス教授に就任。同経営学部長を経て、16年4月から特任教授。一般社団法人100年経営研究機構代表理事も兼任。経営戦略(企業の持続的成長)や長寿企業、ファミリービジネスが専門分野。

日本企業の大多数がファミリービジネス

ファミリービジネスは日本企業の約97%を占めており、日本経済における中心的な役割を

果たしています。このファミリービジネスという言葉が最初に使われたのはアメリカで、1959年に経営学の博士論文で取り上げられたのが始まりだとされています。その後、しばらくして、80年代後半からアメリカで次第に認知度が高まってきました。

それ以降、徐々にファミリービジネスという言葉はアメリカで浸透していきました。私の感覚ではそれから10年遅れてヨーロッパで、そして2000年になってから日本やアジア諸国でファミリービジネスという言葉が一般化し、ビジネスや研究のテーマとして取り扱われるようになってきました。

ですが、実はその世界共通の定義というものはありません。そこで、ここでは私が監修を務めた『ファミリービジネス白書』(2015年版)に則り、ファミリービジネスを「ファミリーが同一時期あるいは異なった時点において役員または株主のうち2名以上を占める企業」と定義したいと思います。

然ながら非上場企業を含めるとこの比率はますます高まります。正確なデータを割り出すことはできませんが、おおよそ日本企業の97%程度がファミリー企業ではないかと推測しています。

その一つの転機となったのが、86年に『ニューヨークタイムズ』においてファミリービジネスが大きく取り上げられたことです。当時はちょうど日本経済が急伸し、アメリカにも多大な影響を及ぼしている時期でした。そこで『ニューヨークタイムズ』は、「日本企業に負けない、素晴らしいファミリー企業がアメリカにも身近に数多く存在する」といったテーマの記事を掲載したのです。その反響はかなり大きく、

「長期的なビジョン」を有しているといった利点が取り上げられるようになってきたのです。このように世界的に注目されてきているファミリービジネス

まずはその定義のもと、日本と海外のファミリービジネスの概況を紹介したいと思えます。先般、国内全上場企業のデータを調査したところ、全体の約53・1%がファミリー企業であることが分かりました。これは海外と比較してかなり高い比率であり、ファミリービジネスが多いイタリアですら46・8%、アメリカに至っては37・0%となっています(図1)。また当

「家業」が育んできたファミリービジネスの強み

日本のファミリービジネスの利点について調査したところ、回答は「経営判断の速さ」と「中長期的なビジョン」といった項目に集中しました。まさにこれらはファミリービジネスの利点であるわけですが、私はその背景には日本特有の「家業」という概念があると考えています。日本では江戸時代まで、武士の間で家禄を継ぐといった概念が浸透していました。そして、それは商家の間でも広まっていき、

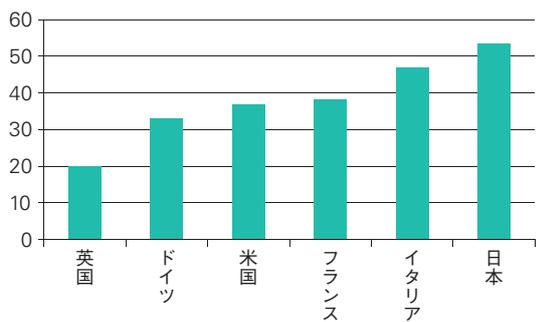
「経営判断の速さ」や「長期的なビジョン」を有しているといった利点が取り上げられるようになってきたのです。このように世界的に注目されてきているファミリービジネス

まずはその定義のもと、日本と海外のファミリービジネスの概況を紹介したいと思えます。先般、国内全上場企業のデータを調査したところ、全体の約53・1%がファミリー企業であることが分かりました。これは海外と比較してかなり高い比率であり、ファミリービジネスが多いイタリアですら46・8%、アメリカに至っては37・0%となっています(図1)。また当

日本のファミリービジネスの利点について調査したところ、回答は「経営判断の速さ」と「中長期的なビジョン」といった項目に集中しました。まさにこれらはファミリービジネスの利点であるわけですが、私はその背景には日本特有の「家業」という概念があると考えています。日本では江戸時代まで、武士の間で家禄を継ぐといった概念が浸透していました。そして、それは商家の間でも広まっていき、

※1……「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」となる商売を理想とする近江商人の心得。

図1 先進諸国の上場企業におけるファミリービジネス比率



家業という概念が誕生しました。

家業とは当然ながら自分の家の商いのことを意味しますが、日本の場合、家禄を継ぐという概念の影響を受けたため、それを代々にわたって続けていくことが重んじられるようになりました。その結果、多くのファミリービジネスは家族や子孫のため、さらには地域のために業を営むことを美德とするようになっていったのです。それらは「三方良し」(※1)や最近でいうところの「公益資本主義」(※2)という考え方にも通じています。とりわけその傾向が顕著に表れている老舗のファミリービジネスの場合、10年を短期、30年を中期、100年を長期と捉え、長期的な経営判断を行っています。

もちろん、その他にも日本のファミリービジネスには特有の特徴があります。例えば、日本のファミリービジネスは創業家が代々、オーナーや経営者として機能し続けることが多いという点もそうです。ファミリービジネスが多いイタリアのデータ

を検証してみても、100年以上にわたって創業家が事業に関わっているケースは半分くらいで、利益目的で事業を売却する事例が多いです。もちろん、日本でも事業を売却するケースはありますが、その比率は海外に比べて圧倒的に低いですし、経営がどうしても立ち行かなくなり、仕方なく売却するというケースが大半を占めています。そのため、日本では必然的にファミリービジネスの比率が高くなっているのです。

もう一つの特徴として挙げられるのは、日本のファミリービジネスが血統に固執しないことです。例えば中国のファミリービジネスの場合、「家」よりも「血統」を重んじる傾向があり、血筋が絶えてしまうと事業も絶えてしまいます。対して日本のファミリービジネスの多くは、血のつながりのあるいい加減な子息よりも、優秀な人材を養育縁組でファミリーに取り込み、会社を継いでもらうようにしています。日本の老舗企業のケースを見ても、経営者が10代続けば、そのうち3〜5割が養

子であるケースも珍しくはありません。実際、自動車メーカーのスズキは2代目以降、優秀な婚養子が代々社長を務めています。

このような特徴があるがゆえに、日本のファミリービジネスは長寿化しやすい傾向にあります。現に日本では創業100年以上の会社が約2万5000社も存在しており、世界シェアの約4割を占め、世界最多を誇っています。このような特徴が、日本企業の長期にわたる成長、存続の一つの要因であったと考えられることができるかもしれませ

内在するリスクをいかに回避するべきか

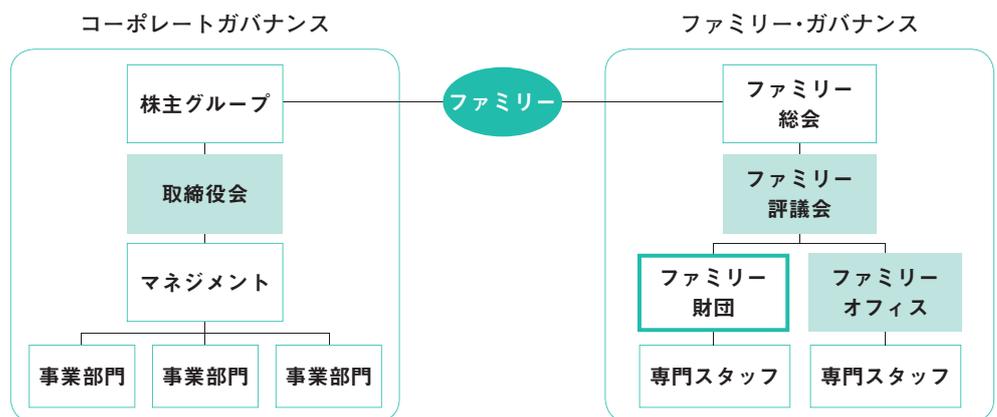
その一方で、ファミリービジネスには「親族間の争い」「経営陣の公私混同」などのリスクが内在しています。例えば大塚家具のように親子で仲違いをしてしまうこともあり、今後増えそうな事例として、かばんメーカーの一澤帆布(現一澤信三郎帆布)のように兄弟間で仲違いしてしまうこともあり

ます。また、創業家と経営者が争うケースもあります。最近ではセブナーイレブンや出光などで創業家と経営者が激しく争いました。

では、こうした諸問題が生じないようにするにはどうしたらいいのか。そのために必要なのはファミリーゆえの甘えから脱却することです。よく「ファミリーなのだから以心伝心で物事がまとまる」と考えている方がいますが、決してそんなことはありません。実際

に通常の家族同士の人間関係にしても、本当に以心伝心で互いの心を理解し合っているようなことはほとんどないでしょう。ファミリーだからこそ、意思疎通やビジョンの共有をおろそかにしないように心がけなければ

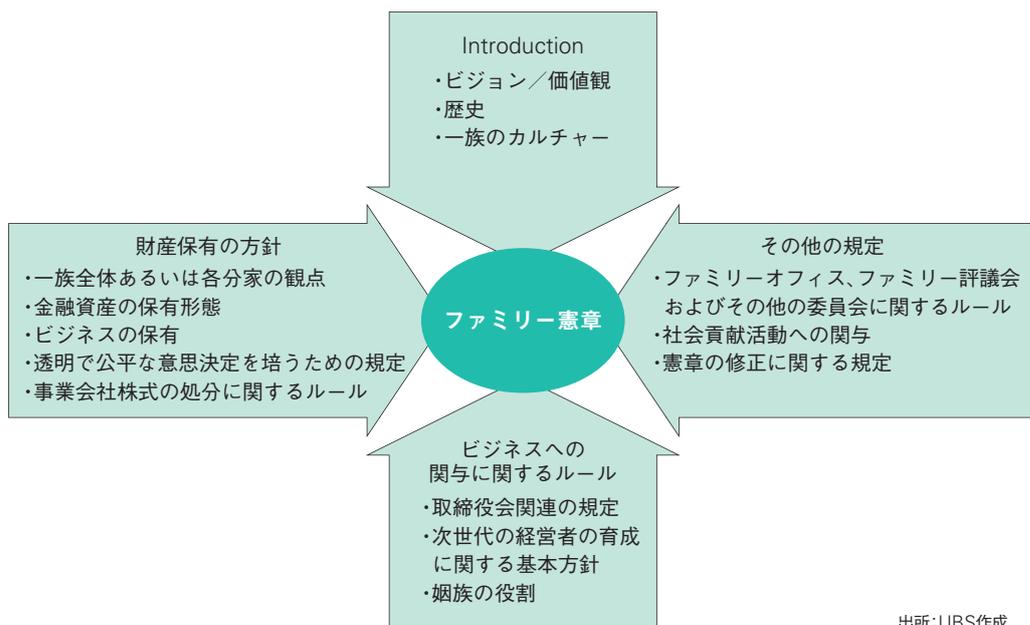
図2 ファミリー・ガバナンスとコーポレートガバナンス



出所:カーロック2015をもとにUBS作成

※2……企業は自社の利益のみ追求するのではなく、従業員や取引先、地域社会への利益還元も重視しなければならないとする考え方

図3 ファミリー憲章



あくまでも身の丈に合ったレベルの仕組みを導入することが肝要なのです。

そこで私がお勧めしたいのがファミリー・ガバナンスを設定

することです(図2)。ビジネスにおける企業理念などと並んで、創業者の精神や家訓といったものをファミリー憲章として軸に据えることで、意見の対立

を回避することができるようになります(図3)。また、そういった調整を行う場として、ビジネスミーティングとは別に、定期的に家族会議を開くのも一案です。昔は年に数回は家長のもとに集うのが当たり前でしたが、最近ではそういった風習が薄れてきてしまっています。しかし、ファミリービジネスを持

つことが重要になると思います。もう一つの対策として挙げておきたいのが、株式をむやみに分散させないようにすることです。株式は事業承継などの際に分散してしまいがちですが、ビジネスに関係のないファミリーにも株式を承継していくと、一部の人たちは目先の利益に走って、株式を他人に売却したり、中長期的な視点でビジネスのことを考えず、配当のことばかりを考えるようになってしまします。そうならないようにするためにも、仮に株式がむやみに分散しているようであれば、時間をかけてでも集約させておくことをお勧めします。ある会社で

は株式を集約するのに10年以上がかかったそうですが、その結果、経営に関わるファミリーが安心して、中長期的なビジョンで経営に取り組めるようになり、現在ではより順調にビジネスを成長させていっています。

日本経済の主役はファミリービジネス

私は現代において、あらためてファミリービジネスのあり方から学ぶところが多いと感じています。例えば過度な資本主義が進む中、長期的な視点を持つファミリービジネスの取り組みや考え方からは大いに学ぶところがあはるはず。また昨今、地方創生が声高に叫ばれていますが、地域経済の軸になるのは産業であり、地元の企業です。だからこそ、地域に根差し、地域のことを重んじるファミリービジネスの育成に力を入れていくことが、最終的に地域経済の活性化につながると思うのです。

しかし、日本のファミリービジネスは今、大きな転換期を迎えています。2006年の『中小企業白書』によると、20年前に比べて親族の持ち株比率が20ポイントも低下しており、その後も減少の一途をたどっているようです。また企業全体の5割が廃業を考えているとも報道されています。昔は家業を継ぐのは当たり前でしたが、今では決してそうではありませんし、厳しい経営状況にある企業の場合、経営者は子どもたちに事業を継がせたくないと思っています。商店街のシャッター通り化などはその最たる例といえるでしょう。

そういった状況だからこそ、私はファミリービジネスの振興を図ることが重要ではないかと考えています。日本では事業規模によって企業を区別し、中小企業振興などを行っています。ファミリービジネスに特化した振興政策があってもいいのではないかと思うのです。とりわけ多くのファミリービジネスが直面している事業承継という課題については、株式譲渡の際にさらに徹底した措置を設けるなどして、保護する必要があります。はないかと考えています。

1 ファミリーミーティングを活用した事例

ファミリーミーティングに関して、グローバルにビジネスを展開している会社の例を取り上げたいと思います。同社は創業者が健在で、現在はその3人の子息が経営を担っており、日本を長男、次男が北米、三男がヨーロッパを担当しています。そして、長男の子息がゆくゆくは同社を継ぐことになっています。

この三兄弟は実に仲が良く、3カ月に一度は集まってビジネスミーティングを行っていましたし、日常的にビジネスや経営のことについて頻繁に連絡を取り合っていました。しかし、創業者は当人同士の仲が良くても、ファミリーの結束が揺らぐ恐れがあると感じていました。事実、次男の奥さんは欧米人なのですが、なかなかファミリーのメンバーと馬が合わず、四苦八苦していたそうです。そのことに危機感を覚えた創業者は定期的にファミリーミーティングを

開催することを提案。さらにそれを機に3代目が創業者へのインタビューを行うなどして、会社の歴史を一本のビデオにまとめました。そして、ミーティングの折にそのビデオを全員で観賞し、ファミリーとファミリービジネスのことをあらためて全員で共有し合ったのです。結果、欧米人の奥さんも徐々にファミリーとの溝を埋められるようになり、現在もファミリーミーティングを定期的に行い、その都度、そのビデオを観て、創業者の思いや自分たちの会社が歩んできた道のりを確認し合うようにしているそうです。

ファミリーミーティングの実施の仕方は会社によってさまざまだと思いますが、創業者の思いをしっかりと記録に残し、それをファミリーミーティングの一つのテーマにするという手法は大いに効果的であると感じています。

2 事業承継を機に成長を遂げた事例

タオルサービスを事業の柱としている会社の事例を紹介します。同社は創業50年以上という歴史を持ち、5年前に事業承継を行い、現在は2代目が経営権を持っています。そもそもタオルサービスとはきれいなタオルやおしぼりを飲食店や宿泊施設などに貸し出し、それを回収した後に選択し、再び貸し出すというビジネスモデルです。創業者はこのビジネスモデルを実直に手掛けることで事業を成長させてきました。

しかし、それだけでは他社との差別化を図ることはできないし、会社としての魅力に欠けると考えた2代目は、インターネットやSNS、ケーブルテレビなどを活用して、会社のPRに努めました。そうすることで明るい職場のイメージを積極的に発信し、イメージを変化させていったのです。

これと同時に、2代目はサービス内容にも変化を加えました。おしぼりはおしぼりでも、香りが良いものや滅菌効果があるものなど、機能性の高いおしぼりを取り扱うよう

になったのです。また、そうした商品開発の実績が奏功し、現在では医療用のタオルやおしぼりのレンタルサービスを手掛けるまでに至っています。結果、同社は業界全体が衰退傾向にある中、順調に業績を伸ばし続けています。

この事例におけるポイントは、先代がしっかりと後継者を信じ、挑戦させたことです。しばしば創業者の事業への思い入れが強く、いつまで経っても後継者を信頼せず、新規事業にチャレンジさせないというケースがあります。しかし、顧客ニーズは日々刻々と変化しているわけですから、後継者のセンスや感性を信じた方が時代に即したビジネスを生み出せるのは間違いありません。もちろん、だからといって先代が何もしなくていいというわけではありません。同社の場合、先代は事業そのものは2代目に任せ、自身は業界団体などとの連携を図っていました。そうやって先代と後継者がそれぞれの立場を理解し、お互いに活躍し続けることが、ファミリーにおいてはなおさら重要になってくると思います。

3 経営陣の年齢と立場が逆転しても良好な関係を構築している事例

沖縄の建設業の事例を紹介したいと思います。同社は公共事業への依存度を下げるため、ホテル業にも進出。先代は会長職に退き、長男に建設業、次女に宿泊業を任せました。長女もいたのですが、当時は別の仕事をしており、次女が宿泊業のトップに就いたわけです。その後、しばらくすると長女が家業に戻り、宿泊業に携わることになりました。結果、長女は宿泊業の専務に就任、経営的には次女を支える立場に収まりました。

こういったケースの場合、ともすれば長女と次女の間で精神的な軋轢が生じ、ビジネスにまで大きな影響を及ぼす恐れがあります。しかし、同社の場合は次女がしっかりとプライベートで長女を立て、長女もそのことを理解した上でビジネス面で次女を支えるようにしています。このように年齢と立場が逆転してしまうケースの場合、立場が上の人間がしっかりと下の人間をフォローすることが肝要になってくるのです。

観光産業の総本山 沖縄から全国へ

現地目線にこだわった『たびらい』を展開

観光産業の総本山とも言える沖縄を拠点として、ツアー・宿泊・レンタカー・アクティビティなどの旅行予約機能と高品質な観光情報発信を兼ね備えたウェブサイト『たびらい』を運営している(株)パム。近年では北海道や九州にも支店を持ち、各地で現地密着型サイトを展開、好評を得ています。その事業の軌跡と今後の展望について伺いました。

沖縄に限らず北海道や九州などさまざまな地域の観光情報発信&旅行予約サイトを手掛け、その充実した記事内容で多くの旅行者に支持されている(株)パム。ウェブ以前に取り組んだのがアナログなフリーペーパーでした。まだクーポン付きフリーペーパーがほとんど周知されていなかった頃、同社の長嶺由成社長はハワイでフルカラーの観光情報フリーペーパーに出会ったのを機に「沖縄を訪れる観光客も、現地発の手軽かつ上質な情報誌を求めているはず」と

確信。観光情報フリーペーパー『TABINCHU(現、たびかたログ)』を2002年に創刊しました。「それまでの広告と違って、クーポンの利用状況などで費用対効果が見えやすい上、小口広告を多数載せられる体裁をとったので、地元住民御用達の個人店や小規模で個性的なマリンアクティビティの事業者などが次々とクライアントになってくれた」そうです。地元事業者にとっては増加する個人旅行者に向けて低コストでPRできる絶好の機会となり、旅行者にとっては良い店の情報を現地で手軽に得られるとあって、同誌は一気に発行部数を伸ばし、クーポン付きフリーペーパーブームを牽引しました。

その後、インターネットの個人利用が一般化すると、同社はウェブメディアに進出。沖縄への航空便と宿泊のパッケージ商品をネットで販売する旅行予約サイトを業界に先駆けて立ち上げました。これが『たびらい』の原型です。コンセプトは「現地で旅行者のニーズとウォンツをしっかりと把握して良い品を目利きする『現地の友人』目線のウェブサイト」。例えば同社はレンタカーのネット比較・予約で国内トップクラスの実績を誇りますが、「現地拠点だからこそ各市場の細かなニーズを把握した上で、クライアント様と当社スタッフが互いの顔を知った上で商談ができる。そのため、お客様に質が高いプランの提供が可能になる」そうです。15年には『Tairai Japan』を開設し、外国人観光客向けレンタカーにもいち早く着手。大きなシェアを

獲得しています。

もちろん、観光情報発信のための記事作りも現地目線です。「当社では現地のライターやカメラマンと一緒に地元ならではの記事を作ります。直に手にした情報、つまり一次情報の発信源になっているか、読んだ人が『ここに行ってみたい!』と思える内容になっているか、常に編集部で厳しくチェックしています」と長嶺社長は話します。約190名のスタッフたち一人ひとりが、このような意識や姿勢をもって制作にあたっているのです。

また、同社は北海道と九州を皮切りに、全国各地に拠点を設け、各地で同様の地元密着型ウェブサイトを展開するべく着々と準備を進めています。例えば「沖縄本社と北海道支社を経て



観光客と現地の「橋渡し」となる事業を推進する長嶺 由成社長

地元・鹿児島に戻ったあるスタッフは、新たに県民が格安で地元温泉宿に宿泊できる予約サイト『温泉ばらだいす鹿児島』を立ち上げ、地元を盛り上げています。この他にも地元でサービスを立ち上げたいと名乗り出ているスタッフもいますし、新たなエリアへの展開も計画中のこと。「2020年までに全国の主要地方でサービスを提供したい」と意気込んでおり、特に首都圏から近距離の伊豆、箱根や群馬、栃木、長野あたりでのサービス提供に注力していくそうなので、今後の展開が楽しみです。

ウェブメディアに進出。沖縄への航空便と宿泊のパッケージ商品をネットで販売する旅行予約サイトを業界に先駆けて立ち上げました。これが『たびらい』の原型です。コンセプトは「現地で旅行者のニーズとウォンツをしっかりと把握して良い品を目利きする『現地の友人』目線のウェブサイト」。例えば同社はレンタカーのネット比較・予約で国内トップクラスの実績を誇りますが、「現地拠点だからこそ各市場の細かなニーズを把握した上で、クライアント様と当社スタッフ

互いの顔を知った上で商談ができる。そのため、お客様に質が高いプランの提供が可能になる」そうです。15年には『Tairai Japan』を開設し、外国人観光客向けレンタカーにもいち早く着手。大きなシェアを

獲得しています。もちろん、観光情報発信のための記事作りも現地目線です。「当社では現地のライターやカメラマンと一緒に地元ならではの記事を作ります。直に手にした情報、つまり一次情報の発信源になっているか、読んだ人が『ここに行ってみたい!』と思える内容になっているか、常に編集部で厳しくチェックしています」と長嶺社長は話します。約190名のスタッフたち一人ひとりが、このような意識や姿勢をもって制作にあたっているのです。

また、同社は北海道と九州を皮切りに、全国各地に拠点を設け、各地で同様の地元密着型ウェブサイトを展開するべく着々と準備を進めています。例えば「沖縄本社と北海道支社を経て



(上)さまざまな情報が詰め込まれたサイト『たびらい』 (下)本社のある沖縄出身者5割、全国から集まった仲間が5割というメンバー構成

ウェブメディアに進出。沖縄への航空便と宿泊のパッケージ商品をネットで販売する旅行予約サイトを業界に先駆けて立ち上げました。これが『たびらい』の原型です。コンセプトは「現地で旅行者のニーズとウォンツをしっかりと把握して良い品を目利きする『現地の友人』目線のウェブサイト」。例えば同社はレンタカーのネット比較・予約で国内トップクラスの実績を誇りますが、「現地拠点だからこそ各市場の細かなニーズを把握した上で、クライアント様と当社スタッフ

互いの顔を知った上で商談ができる。そのため、お客様に質が高いプランの提供が可能になる」そうです。15年には『Tairai Japan』を開設し、外国人観光客向けレンタカーにもいち早く着手。大きなシェアを

獲得しています。もちろん、観光情報発信のための記事作りも現地目線です。「当社では現地のライターやカメラマンと一緒に地元ならではの記事を作ります。直に手にした情報、つまり一次情報の発信源になっているか、読んだ人が『ここに行ってみたい!』と思える内容になっているか、常に編集部で厳しくチェックしています」と長嶺社長は話します。約190名のスタッフたち一人ひとりが、このような意識や姿勢をもって制作にあたっているのです。

また、同社は北海道と九州を皮切りに、全国各地に拠点を設け、各地で同様の地元密着型ウェブサイトを展開するべく着々と準備を進めています。例えば「沖縄本社と北海道支社を経て

DATA

株式会社パム

沖縄県那覇市久茂地2-3-10
RBCメディアセンタービル7F
TEL:098-860-9005
URL:https://www.pam.co.jp/

ご当地 自慢



沖縄県のマリンスポーツビティ特集

沖縄の魅力と言えば、なんといってもマリンスポーツビティが充実していること。のんびりビーチで過ごすのもいいですが、世界に誇る美しい沖縄の海を訪れるからには、ぜひともシュノーケルやダイビング、シーカヤック、パラセーリングなどを体験してほしいものです。さっそく、沖縄中部から北部やんばる地域で楽しめるマリンスポーツビティを紹介したいと思います。

ご案内人



下地 寛一 所長
下地寛一税理士事務所

ダイバーの人気スポット 真栄田岬の青の洞窟へ

本土ではマリンスポーツビティは夏の風物詩というイメージがあるかと思いますが、沖縄ではその多くを冬でも楽しめます。実際、旅行予約サイトの「たびらい」①を覗いてみると、那覇発のものだけでもシュノー



①「たびらい」のマリン予約ページ

②恩納村の美しいビーチ

ケルやダイビング、パラセーリング、釣り、グラスボート、デイナークルーズなど通年体験可能なメニューがズラリ。今回は那覇中心部から北に1〜1.5時間車を走らせて沖縄中部と北部やんばる地域を訪れ、より幅広くデイリープなマリンスポーツビティの魅力を探ってまいりました。

まず紹介したいのが、恩納村の真栄田岬を拠点とするシュノーケルとダイビング。恩納村②は沖縄本島中央部に位置し、日本屈指のリゾート地として知られている他、タンカンやアテモヤ、パッションフルーツなど熱帯果樹の産地としても有名です。そんな恩納村にある真栄田岬を拠点としたダイビングショップ「マリクラブナギ」は、17年以上続く老舗③。オーナーの稲村雅司さんは移住した沖縄で素潜りの世界に魅せられ、2000年にはワールドカップ選手としてフランスへも渡ったそうです。稲村さんによれば、真栄田岬周辺の海の魅力は「浅瀬にも、水深20〜30mの深いポイントにも浜からすぐにアクセスでき、魚種が豊富で地形も多彩、透明度もバツグンなところ」

とのこと。初心者からライセンス所持者まで、幅広いダイバーが多数訪れるそうです④。そしてこのエリア一番の目玉が「青の洞窟」⑤。奥行き15〜20mの神秘的な海上洞窟で、内部は半水面になっているのでダイビングだけでなく、シュノーケルでも散策できます。「真栄田岬のビーチからエントリーして、洞窟まではわずか80mほど。インストラクターの先導で泳ぎ、洞窟では美しいブルーの世界をじっくり楽しんでいただけます」と稲村さん。この青の洞窟をフィールドとするガイド業者は多いですが、中でも「マリクラブナギ」のインストラクターは頼りがいのある人ばかり。というのも全員が期間雇用ではなく通年雇用なので、閑散期にはしっかりトレーニングを行い、

夏の海も冬の海も知り尽くしているのです。また、「マリクラブナギ」は世界最大のスキューバダイビング教育機関である「PADI(パディ)」のインストラクター開発コースも手掛けており、これは恩納村唯一、県全体でも限られたダイビングショップでしかできないことなのだそうです。自社でプロのインストラクターを育成しているということも、初心者にとっては安心・安全につながります。

水圧で海から飛び上がる
フライボードに挑戦!

続いて、最近流行の「フライ(飛ぶ)」系マリンスポーツビティの魅力を紹介しましょう。オースメのショップはやんばる地方の玄関口、名護市や本部町に3カ所の拠点を持つ「エックストリ



⑦一番人気のパラセーリング
⑧上空からはこのアングル!

⑤ダイビングでもシュノーケルでも訪れることができる、神秘的な青の洞窟 ⑥フライボード体験は、上達すれば自由自在に飛び回れることもできるとか

③広々とした休憩スペースや飲食店も併設する「マリクラブ ナギ」 ④水中での記念撮影

す水がボード下部のノズルから噴射されると、体ごとボードが空中へと浮き上がります。両足にグッと水圧がかかります。最初はうまくバランスをとるコツを覚えるまでに時間がかかりますが、インストラクターからのアドバイスを受けながら練習しているうちに、徐々に安定して飛べるようになります(⑥)。

「エックストリップ」では、他にもさまざまなマリンスポーツを体験することができ、一番人気は専用ボードに引張られながらパラシュートで空を飛ぶパラセーリング(⑦)。

「安全性能はとことんこだわっています」と胸を張ります。「全日本フライボード協会の安全規定を遵守しているのはもちろん、体験メニューとして商品化する前に何度も自分たちで体験し、注意すべきポイントやアドバイスを独自に組み立てた」というので安心です。ただ、そうはいっても水圧に負けず立ち上がれるだけの足腰の強さが求められるので、基本的には20〜40代の方にオススメの体験とのこと。

「エックストリップ」では、他にもさまざまなマリンスポーツを体験することができ、一番人気は専用ボードに引張られながらパラシュートで空を飛ぶパラセーリング(⑦)。

「エックストリップ」では、他にもさまざまなマリンスポーツを体験することができ、一番人気は専用ボードに引張られながらパラシュートで空を飛ぶパラセーリング(⑦)。

「安全性能はとことんこだわっています」と胸を張ります。「全日本フライボード協会の安全規定を遵守しているのはもちろん、体験メニューとして商品化する前に何度も自分たちで体験し、注意すべきポイントやアドバイスを独自に組み立てた」というので安心です。ただ、そうはいっても水圧に負けず立ち上がれるだけの足腰の強さが求められるので、基本的には20〜40代の方にオススメの体験とのこと。

15年に新設されたビーチ施設「福地川海浜公園」(⑨)を拠点とした各種マリンスポーツ体験施設「小田さんのイチオシ」はカヤックフィッシング(⑩)。

15年に新設されたビーチ施設「福地川海浜公園」(⑨)を拠点とした各種マリンスポーツ体験施設「小田さんのイチオシ」はカヤックフィッシング(⑩)。

沖繩の海を楽しむ方はまだまだたくさんあります。時間がとれるようなら、ぜひ足を延ばしてみてほしいのがやんばる地方です。自然豊かな「やんばるの森」は昨年には国立公園に指定され、現在ユネスコの世界自然遺産候補地になっています。その中で今回訪れたのは東海岸に位置する東村。総面積の70%以上を森林が占め、人口約1700人と沖繩本島でもっとも人口の少ない地域です。「ここにはやんばるの自然環境を生かした体験型観光のメニューが多数揃っています」と話すのは、NPO法人 東村観光推進協議会の事務局長、小田晃久さん。



⑬7軒の農家で、三線・琉装体験やパインアップル収穫体験など、それぞれ個性的な生活文化が体験できる東村の民泊 ⑭チームビルディングの様子

⑪サンライズカヤックの様子。海の上で見る日の出の美しさは説明いらず ⑫マイナスイオンたっぷりのリポートレッキング

⑨東村でのマリンアクティビティの拠点となっている福地川海浜公園。海水浴やバーベキューもできる ⑩海の上でのんびり釣りができる、人気のカヤックフィッシング

心者でも気軽に参加できます。「ビーチからちょっと浅瀬に漕ぎ出すだけで、岸からでは考えられないほどたくさんの魚が釣れます。釣った魚は地元食堂で調理してもらって食べることもできます」と小田さん。

ある程度釣りに慣れた人には、リーフエッジカヤックフィッシングがオススメ。「サンゴ礁の際の、一気に水深が20〜30mにまで深くなるポイントで行うカヤックフィッシングで、浅瀬と比べて波がやや強いですが、釣れる魚の種類がより豊富で、大型の魚もたくさんいる」そうです。また、子どもたちに人気なのはワイルドシーカヤック。これは「福地川海浜公園からエントリーして、カヤックで対岸の浜までいき、そこでシュノーケルを楽しんだり、プライベートルーチで休憩したりする」アクティビティです。女性参加者が急増しているサンライズカヤックも要チェックです。「早朝5時半に集合して、陸からは見られない水平線から昇る朝日を海上から眺めます。参加者の皆さんはその美しさに息のみ感動さ

れています」と小田さんが教えてくれました(⑪)。

これらのカヤック体験だけでなく、東村ではシュノーケルやダイビング、SUP(スタンドアップパドル)、バナナボートといったマリンアクティビティを楽しむことができます他、東村観光推進協議会はリポートレッキング(⑫)やネイチャーウォッチング(⑬)、地元民家に宿泊してその生活文化に触れる民泊(⑬)など、やんばる地方ならではのさまざまな体験メニューを用意しています。

そして今、同協議会が新たに企画なのが、プライベートルーチでのガイド付キャンプです。「3名1組など、少人数グループでのビーチキャンプをガイドが手厚くサポートする」というもので、「テントを張ったりたき火をおこして料理したりはもちろん、早朝のサンライズカヤックやその他希望のアクティビティも盛り込んでいく」とのこと。カップルやファミリーの人气が高まりそうです。

また同協議会では、キャンプ体験を通じたチームビルディング

にも力を入れています(⑭)。「東村で合宿して、自然の真っ只中で共同作業することでチームの結束は確実に強まります」と小田さん。すでにスポーツチームや企業の新人研修などの問い合わせが徐々に増えているそうです。

青の洞窟でのダイビング&シュノーケル、海水面の上を飛ぶフライボード体験、東村のシーカヤックやビーチキャンプと、いろいろなマリンアクティビティを紹介してきましたが、いかがでしたでしょうか。沖縄に何度も来ている人でも、さすがにこれらすべてを体験してはいないはず。ぜひ新たな沖縄の一面に挑戦してもらいたいと思います。南国沖縄は、来年の全国統一研修会が開催される11月でもまだまだ海に入れます。むしろ暑さが和らぐので、マリンアクティビティにはもってこいの時期とも言えます。全国統一研修会にあわせて、沖縄の海遊びを楽しんでみてはいかがでしょうか。ぜひご家族や職員を連れて沖縄へ！

MJSソリューションの紹介

MJSは多彩な製品・サービスを提供しています。本コーナーでは、その中でも会計事務所
の先生方にぜひ知っていただきたいソリューションを厳選してご紹介します。

【今月のソリューション】 ACELINK NX-Pro 企業評価システム

事業承継支援の新しいツール

MJSは新しい事業承継の支援ツールとして、「ACELINK NX-Pro 企業評価システム」を今年の6月より提供しております。

国内の中小企業経営者の高齢化が進む中、中小企業のもっとも身近な相談役である会計事務所の方々こそ、事業承継の対策や提案をしていくのに適した立場であると考えられています。しかし、会計事務所の先生が顧問先に事業承継を提案するには、株主価値を算定する必要がありますが、そのためのツールが不足しています。

そこで、企業評価の専門家による監修を受けて「ACELINK NX-Pro 企業評価システム」を開発しました。事業承継を専門にしたMJSのグループ会社で

あるMJS M&Aパートナーズ（以下、mmap）と業務提携契約を結び、かつ「ACELINK NX-Pro」をお使いの会計事務所様に無償で提供しています。

4つの指標による総合評価

主な機能は表のようになってきます。直近のB/Sを参考にした時価評価した純資産と、直近3年のP/Lなどを基に計算した営業権を加算し、現在の株主価値を算出します（時価純資産法）。

次に、「ACELINK NX-Pro 財産評価システム」と連動し、財産評価を行います。また、時価純資産と将来の営業利益を基にシミュレーションを行い、算定結果から現時点のM&A推奨度やコメントを表示します。さらに、大企業のM&Aや投資ファンドで使われる計算方法（簡易

DCF）で株主価値を算定し、上記の評価を検証します（図1）。

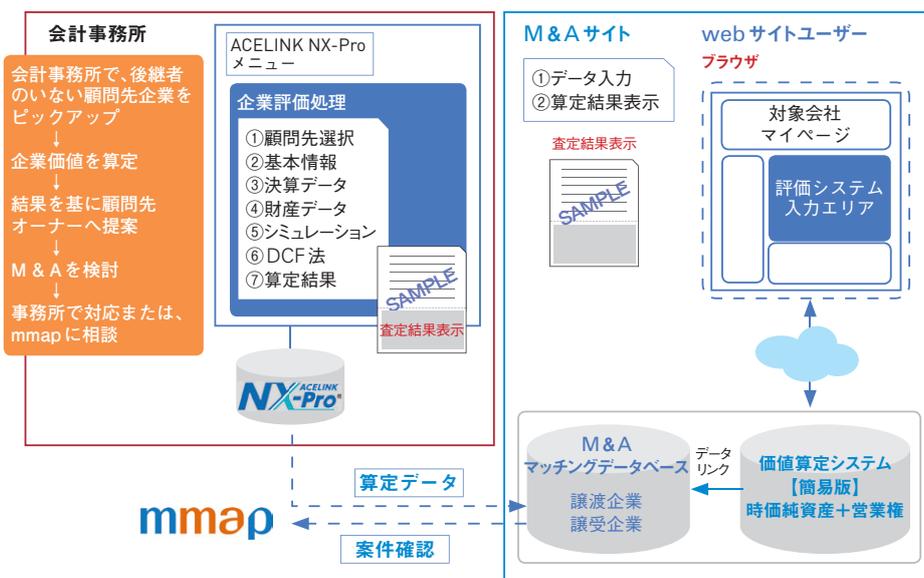
この4つの評価結果と定性要因を基に、総合評価がコメントとともに表示されます。また、顧問先への提案書を出力することもできるので、スムーズに提案を行えます。さらに、最終的な算定データを利用して、M&Aの相手先となる企業を見つける仕組みがmmapの運営するM&Aマッチングサイト内で構築される予定です（図2）。

「ACELINK NX-Pro 企業評価システム」は、最適な時期に適切な顧問先に円滑な事業承継を提案できるものとなっております。日本の中小企業の「将来を守る」ため、mmapと業務提携を結ばれている会計事務所様はぜひ同システムをご活用ください。

図1 機能一覧

No	機能	機能詳細
①	基本情報登録	①顧問先情報など基本情報の入力
②	現在の株主価値	②財務状態、経営成績などの入力 ③現在の株主価値の算定結果を表示
③	財産評価による株主価値	④財産の評価に必要な項目を入力 ※財産評価明細書システムを利用して株式評価を行っている場合、株価情報を取込可能 ⑤現在の株主価値と財産評価による株主価値の算定結果を表示 ⑥算定結果から現時点のM&A推奨度、コメントを表示
④	3年後の株主価値	⑦シミュレーションに必要な項目を入力 ⑧3年後の株主価値を実績ベース、事業計画ベースで表示 ⑨現在の株主価値と3年後の株主価値の算定結果を表示 ⑩算定結果から現時点のM&A推奨度、コメントを表示
⑤	DCF法による株主価値	⑪DCF法による株主価値に必要な項目を入力 ⑫DCF法による株主価値と算定の詳細を表示
⑥	総合評価	⑬基本情報評価の表示 ⑭算定結果の表示 ⑮総合評価コメントの表示 ⑯算定結果資料出力 ⑰M&Aサイト連携（今後リリース予定）

図2 システム概要図



情報セキュリティ対策、業務改善などの研修にて
情報ネットワーク委員会の先生が講師を担当

今年の6月と9月、東京ミロク会計人会の東京東地区会において、情報セキュリティ強化に向けた研修と、業務改善をテーマにした研修が行われました。講師はミロク会計人会連合会の情報ネットワーク委員会の先生が担当し、それぞれの研修を中部ミロク会計人会で同委員会委員の神谷研先生と、同委員会委員長で中国ミロク会計人会の清水俊介先生が受け持ちました。

「マイナンバー制度の運用に伴う情報漏洩対策管理」が演題の、神谷先生が担当された6月の研修では、マイナンバー制度の本格運用を機に、情報漏洩などへの対策強化の重要性が高まっていることが説明されました。神谷先生が事務所で実際に取り組んでいるセキュリティ強化対策をお話しになり、所内のパソコンの操作状況などを随時把握できるMJSの「SOXBOX NX」や、不正アクセスを防止するFortinet社の「FortiGate」、Symantec社のアンチウイルスソフト「Symantec Endpoint Protection」という、情報セキュリティ3点セットもご紹介されました。

「半歩先行く税理士事務所の業務改善」をテーマにした9月の清水先生の研修では、ご自身の事務所の

9月の研修の様様



スタイリッシュな内外装や、複数モニターを使用した効率的な作業の進め方、MJSの遠隔操作機能「iCompassリモートPC2」の活用方法、所内でのペーパーレスの取り組みなどを写真や映像とともにご紹介されました。他にも、MJSの最新の機能・サービスである銀行の取引明細連携やOCRによるレシート取り込みといったFinTech関連機能、また、振込代行サービスの「楽たす振込」などを活用することの有用性もご説明されました。

参加した会員の先生方からは「ペーパーレス化の取り組みが参考になった」「FinTech関連機能に興味を持った」「購入したもののあまり活用できていなかった製品の有用性を改めて実感した」などの感想が寄せられました。

ミロク会計人会ホームページ
「ACELINK NX-Pro」追加機能一覧を更新

システム開発委員会では、単位会ごとにMJSシステムに関する会員からの要望や意見を収集し、システム改善について検討・提案しています。改善提案が反映された「ACELINK NX-Pro」の追加機能一覧をミロク会計人会ホームページの「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介します。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。システムサポートのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

今回掲載された機能の一部をご紹介します。

● 会計大將

顧問先向けクラウドサービス「記録くんCloud」との連携に対応しました。

● 所得税確定申告書

「減価償却」から青色申告決算書・収支内訳書への減価償却資産の明細の連動について、「減価償却」の個人データで部門（業種）管理を行っている場合、部門（業種）別に減価償却資産の明細を連動できるように対応しました。

追加機能一覧の閲覧方法

TOPページ

 右上「会員の部屋」をクリック

ログインページ

 IDとパスワードを入力して「ログイン」をクリック

会員の部屋

 左から3番目「会員向け情報」をクリック

会員の部屋

 左サイドメニュー「ACELINK追加機能」をクリック

● 電子申告

「減価償却」では個人決算書部門別連動区分を追加した他、各処理で部門別連動に関する設定が可能になりました。

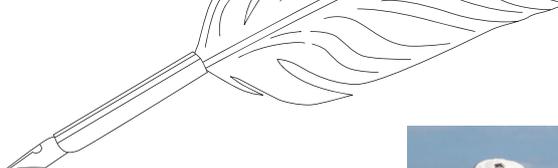
地方税電子申告の利用届出を、登録済みの顧問先情報を参照して作成できるようにしました。

● 給与計算

振込代行サービス「楽たす給与振込」との連携に対応しました。

● 管理者情報登録

法令で保存期限の定められている帳票を「ファイリング」する際に、保存期限日の初期値として表示するため、対象帳票の帳票保存期間を追加しました。



「趣味の効用について」

沖縄ミロク会計人会

沖縄県与那原町 岡村 盛良



川奈ホテルゴルフコースの富士コースでの記念の一枚。左端が私です

「止まっているボールを打つ、何が楽しいの?」。ゴルフを始めるまでのお決まりのフレーズです。

社会人となって間もない頃、先輩に誘われて初めて行ったショートコース。止まっているボールは簡単に打てると思っていたのに、いざ本番、借り物のクラブをボールめがけて振り下ろしますが、空振り、2回、3回、さすがに焦りました。やっと当たったと思ったら、グリーン

方向ではなく、自分の真正面。なぜそんな方向に飛んだのか、頭の中はまっ白……これが私の趣味である「ゴルフ歴」の始まりでした。

社会人になってからの歩みを振り返ってみると、ゴルフを通じていろいろなことを学ばせていただいたこと、他に理屈では説明できない大きな効用があると確信しています。

私事ながら、5年前に大病を患い生死の境をさまよう体験をしました。ゴルフのおかげで社会復帰を果たすことができました。

約半年間の入院期間中「無菌室」に隔離された状況での闘病生活。閉鎖的環境で精神的に厳しい状況にありましたが、唯一、部屋の窓から見える美しい風景がありました（偶然か

必然かは目に見えない宇宙の力「サムシング・グレート」のみぞ知る。それは、「真正面のゴルフ場」でした。

この偶然(?)の巡り合わせにより、ゴルフ場を眺めながら「自分の病気は絶対に治る」との不思議な感覚を抱いたのです。今にして思えば、この感覚は元気になってプレーしている姿を想像する強い気持ちの表れだったと思っており、この気の持ちようが、体内環境を変え、免疫力、ひいては自己治癒力を高め、結果として病魔に打ち克つたものと確信しております。

「正に、趣味のゴルフが命を救ってくれたのです」

これこそ、趣味の偉大なる効用であると申し上げ、生涯現役を目指したいと思えます。

表紙の写真



「美浜アメリカンビレッジのクリスマスイルミネーション」(沖縄県北谷町)

美浜アメリカンビレッジは、多くのアミューズメントスポットや個性的なショップが集まる地元若者に人気のエリアです。シンボリックな存在の大観覧車や映画館、大型スーパー、インポートマーケットやカジュアルショップ、レストランやカフェなどが並び、さらには北谷公園やサンセットビーチなども近くに位置し、レジャーとショッピングが一度に楽しめます。また、クリスマスシーズンにはイルミネーションに彩られ、訪れる多くの人を魅了しています。

税理士事務所 CHANNEL 436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. 03-5361-6309(経営企画・広報IRグループ)

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、経営企画・広報IRグループ

監修 ミロク会計人会連合会広報委員会

配信制作 東方通信社

印刷 耕文社

CHANNELのロゴのコンセプト

[N]に動きと色をつけることで、ニュース性・情報性・会員同士のネットワークを表現。また、[N]の色のゴールドは、会員先生や顧問先様の輝かしい未来を表現しています。

※本誌に掲載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。禁無断転載



生命保険業界初^{*1}

経営者の声から生まれた、

新しい保険です。

ポイント 1

経営者の突然のリスクに、最大1億円まで保障。^{*2}

災害・重度疾病による死亡の場合は普通死亡の2倍の保険金をお支払い。^{*2}

ポイント 2

申込は3つの告知項目のみ。

医師の診査は不要。^{*3}

ポイント 3

全額損金。

一定要件のもと、法人契約の場合は保険料を全額損金扱いとすることが可能。^{*4}

業界初



エマーゼンシープラス

無解約返戻金型災害・重度疾病定期保険

エマーゼンシープラス

このご案内は、ご提案する商品の概要を説明しております。また、記載内容は2017年12月2日現在のものです。ご検討・お申込みに際しては、「特に重要なお知らせ(契約概要・注意喚起情報)」「ご契約のしおり・約款」を必ずご確認ください。

*1:以下の点について、2017年12月2日現在、生命保険業界初の商品となります(当社調べ)。

・経営者の突然のリスク(災害死亡・重度疾病死亡)に普通死亡の2倍の保険金を支払う商品設計。

*2:災害死亡以外の支払事由については支払削減期間(契約日より1年)があります。災害・重度疾病以外の死亡の場合は死亡保険金をお支払いします。

*3:告知以外の所定の条件に該当する場合は除きます。

*4:税務については2017年12月2日現在施行中の税制を参照しております。よって将来的に税制の変更などにより実際のお取扱いと記載されている内容が異なる場合がありますのでご注意ください。具体的な税務処理を行う場合は、税理士などの専門家、または所轄税務署にご相談ください。

*この保険には保険期間を通じて解約返戻金がありません。

資料作成日:2017年10月17日 NN-K17/1006 2020年12月末まで有効(内容改定時は除く)



中小企業サポーター
NN エヌエヌ生命

お問い合わせ

0120-521-513

平日9:00~17:00(土・日・祝日および12/31~1/3を除く)