



# 月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2016  
**6**  
No.418

シリーズ企画

## 異業種に学ぶ、顧問先来所時のおもてなし術…………… 3

熊本県熊本地方を震源とする  
地震に関して…………… 2

エヌエヌ生命代理店の  
事業継続保障提案の取り組み…………… 7

事務所訪問  
税理士法人吉井財務研究所…………… 8

中国会企画  
砂丘地農業と世界の乾燥地研究の  
拠点としての鳥取砂丘…………… 11

単位会レポート  
長崎にて事務所見学を実施…………… 13

ミロク会計人会のミリョク…………… 14

ミロクシステムQ&A  
『ACELINK NX-Pro給与計算』…………… 15

リレーエッセイ  
中国ミロク会計人会 秋風亭ぜい朝(清水 俊介)…………… 19

2016年4月、熊本県を中心とした九州全域およびその周辺地域に、最大マグニチュード7.3の地震が発生しました。地震による建物の崩壊、および土砂崩れなど、被災地におきましては甚大な被害が生じ、多くの尊い命が失われました。そして、今なお厳しい避難所生活を送られている方々のことを考えると、胸が張り裂けそうな思いです。被災された会計事務所様および職員、そしてそのご家族の皆様のご無事、そして皆様方が一刻も早く通常通りの業務を開始できることを心よりお祈り申し上げます。

## 熊本県熊本地方を震源とする地震で被災された皆様に心からお見舞い申し上げますとともに、亡くなられた方々のご冥福をお祈り申し上げます。

ともに、不幸にしてお亡くなりになられた方々のご冥福を心よりお祈り申し上げます。

この震災に伴い、熊本県、大分県は特別相談窓口を設置、経済産業省・中小企業庁は日本政策金融公庫・商工組合中央金庫、信用保証協会と協同して、被災中小企業者の既往債務の負担軽減のため、返済猶予や返済期日延長などに対応。熊本県・金融公庫等は災害復旧貸付を促進しています。信用保証協会制度においては災害関係保証等を拡大。相談窓口等の設置の金融機関は、既往債務の負担軽減、災害復

旧貸付等に対応し、被災中小企業で債務延滞が生じている場合、返済猶予に対応する返済期日延長等の支援策が実施されています。会員事務所の先生方にはこのような情報を関与先の皆様と共有し、少しでも早く復興を実現していただきたいと願っています。ミロク会計人会連合会といたしましては、MJSと連携し、被災地のユーザー会計事務所様を全力でご支援させていただくとともに、皆様のご要望等に適切に対応してまいります。また、全国のミロク会計人会会員およびMJSユーザー会計事務所の

皆様にお見舞金を募りましたところ、多くの善意が寄せられています。ご協力ありがとうございました。お見舞金は、九州ミロク会計人会を通じて、被災者の復興支援活動にお役立ていただきたいと考えております。略儀ながら、お見舞い申し上げます。

ミロク会計人会連合会

会長 平川 忠雄

2016年4月に九州・熊本県を震源地に発生した地震は、各地に甚大な被害を及ぼしています。被災された方々に、心からお見舞いを申し上げますとともに、MJSグループ一同、被災地の一日も早い復興を心より祈念しております。

当社は4月16日の本震発生の後、東京本社に災害対策本部を設置し、私自ら本部長として被災状況の確認と復旧支援の陣頭指揮を執っております。震源地に近い拠点である熊本支社のメンバーをはじめ、社員一人ひとりがお客様と被災者のために何ができるかを真剣に考え、懸命に行動しています。後に「前震」と呼ばれる4月14日の地震の翌日から支社と本社が連携し、お客様一件一件の安否確認を徹底して行いました。また、被害の大きいお客様に対しては、保守やデータバックアップの支援を提供しています。

今回の震災により、会計事務所の方々はもちろん、多くの顧問先企業の皆様が被災されました。これまで中小企業をサポートし、活力を与え続けてこられた会計事務所の皆様、そしてミロク会計人会会員の皆様とともに手を取り、再び被災地の会計事務所および中小企業、そして生活者の皆様が活力を取り戻せるよう、被災地復興のために尽力したいと思います。

雄大な自然が心を安らげてくれる九州の地が、一日も早く本来の姿を取り戻せることを祈念し、お見舞いの言葉といたします。

株式会社ミロク情報サービス

代表取締役 是枝 周樹

# 異業種に学ぶ、 顧問先来所時のおもてなし術

顧問先の方が会計事務所に来られる、または電話をされたとき、事務所がどのような対応をするかにより、その印象や顧客満足度に大きな影響を与えると考えられます。そこで、異業種ではお客様をもてなす際にどのような心がけや取り組みをしているのか、会計事務所にも共通するポイントを、(株)船井総合研究所で経営コンサルタントとして活躍する中右有美氏と宮井亜紗子氏にご解説いただきます。

**専門職が忘れてしまいがちなおもてなしの精神**

「もてなす」というのは日本独特の文化です。海外の「サービス」が、お客様の求める行動や言われたことを行って対価を得るのに対し、「おもてなし」は何を言われるでもなく自らの気持ちや所作などの形で表し、お客様に伝える非常に高度なテクニックといえます。そしてそれ以前に必要なのが基本的な接客マナーであり、これができていないとむしろマイナスのイメージを与えます。基本的な接客マナーを理解した上で、初めてプラスイメージをお客様に与える「おもてなし」ができる、と捉えていただければと思います。

おもてなしが今後より重要度を増すようになってくる背景として、近年、百貨店や飲食店、医療機関など社会のあらゆるところで接遇のレベルが高まっていることがあります。人々は生活のさまざまな場面でレベルの高い接遇を受ける機会が増えており、そうでない対応をされると違和感を覚えるようになってきています。それは会計事務所

を脱ぐように促すとすぐに応じたそうですが、その若手先生はまったく恥じらう様子がなかったそうです。他にも、我々が事務所を訪問した際、マスクをしたまま来客対応をされている方、短パンやブーツを召して業務をされている女性職員の方、靴ではなくスリッパで来客対応されている方など、さまざまな光景を目にすることがあります。会計事務所勤務する方々は入所

まず、社会人の基本レベルを理解し体得しておくことが必要でしょう。会計事務所に対して顧問先が求めていることの第一は、正確で迅速な税務会計業務です。これは士業の「本質的価値」であり、顧客の信頼を失わないように確実に提供したいものです。ではその本質的価値が同等の2つの事務所がある場合、どこかで「付加価値」によって他事務所に差をつけなければなりません。おもてなしはその差別化要因の一つになりえると我々は考えています。

定多数のお客様を相手にするサービス業界では非常に高い傾向があります。代表的なのは小売業や飲食業、宿泊業、ブライダル業などです。このような職場で働くスタッフのマナーがなっていないと、お客様は気分を害されます。店舗の「マイナスのイメージ」を外部に宣伝することになり、これは経営上の大きなリスクといえます。サービス業界のスタッフ教育はまず服装をはじめ、髪型やメイクといった身だしなみ、おじぎの角度、手元の所作、お客様をご案内する時の歩き方や視線など、ベースとなる「形」を徹底的に覚えさせることから始め、基礎ができたところで業態や施設、店舗スタイルごとに個別の



株式会社船井総合研究所  
医療・介護・福祉・教育支援部  
介護・福祉・薬局・教育グループ  
経営コンサルタント  
なかう あけみ  
**中右 有美 氏**

同社に新卒で入社後、飲食、製菓などサービス業界をコンサルティングするチームに所属。その後、サービス業界をメインに売上アップ、客単価アップの支援を行う。現在は、医療介護業界をはじめと



株式会社船井総合研究所  
士業支援部 会計グループ  
チーフ経営コンサルタント  
みやい あさこ  
**宮井 亜紗子 氏**

慶應義塾大学卒。同社に入社以来、会計事務所をはじめ、法律事務所、司法書士事務所など各士業事務所の業績アップに貢献。特にBtoBのWEBマーケティングを得意とし、全国の会計事務所にて新設法人から顧問契約獲得を成功させている。開業したばかりの事務所から200名を超える大型事務所まで、コンサルティングの幅は広い。

**おもてなしに関する  
異業種の取り組み**

おもてなしへの意識は、不特

図1 歯科医院のロールプレイングシート例（診察時間の問い合わせ編）

	患者様	私
電話をとる		はい、< > < >でございます。
	あの、そちらの営業時間を教えてください。	はい、当院の診察時間ですね。 本日、いらっしゃいますか？
本日に来院したい	はい、今日、行きたいんですが。	本日は受付時間が〇時までです。 〇時までには受付をお済ませただければ、診察させていただきます。  何時ごろ、お越しになれそうですか？ (保険証をお持ちになってください。)  お気をつけてお越しください。 お待ちしております。
昼休憩などがある場合		本日は午前の受付時間が〇時まで。 午後は〇時までには受付をお済ませただければ、診察させていただきます。 〇時から〇時が、休診時間ですので、よろしくお願いたします。  (保険証をお持ちになってください。) お気をつけてお越しください。
本日はない場合		はい、承知いたしました。 平日は・・・  土曜日は・・・  休診時間など  (保険証をお持ちになってください。) お気をつけてお越しください。

対応を覚えさせる流れが一般的です。

おもてなしを重視している好例として挙げられるのが、「スターバックス」です。同グループでは、コーヒーなどの商品の価格を他店より高く設定していますが、それでも多くのお客様からの支持を得ています。その理由の一つに、おもてなしの質を高めたことがあります。同グループでは、おいしいコーヒーを

飲む空間とくつろぎの時間を提供するために、商品だけでなく接客、店舗デザインなど全ての要素が連動するサービスを実践しているのです。そのコンセプトは「サードプレイス」。家、職場（学校）に次ぐ、第3の居場所を提供するという同グループ独自の考えで、居心地の良い空間づくりを追求しています。医療機関においても、おもてなしの意識は高まっています。

院長を含めて5名ほどの規模のある歯科医院では、電話対応が患者満足度に大きな影響を与えると考え、マニュアルを作成し対応の標準化を図っています。新規の問い合わせの場合、診療時間に関する問い合わせの場合、業者から院長に連絡があった場合など、ケース別に個別のマニュアルを作成し、誰が電話を受けようにも変わりのない対応ができるようにされています。この規

模の組織でもおもてなしの重要性を理解し、対応方法のルールづくりを推進しています。会計事務所でも取り組む必要性は十分にあるのではないのでしょうか。

**おもてなしを売上増につなげる  
コンシェルジュを置いた美容室**

異業種において、おもてなしが会社の業績につながった事例をご紹介します。ある美容室は、受付専門の「コンシェルジュ」を導入されており、オーナーの「技術者だけでは売上は頭打ちになる。リピート率、客単価、効率化などさまざまな面でコンシェルジュがいるほうが有利」という考えによるものです。

まずコンシェルジュの身だしなみとお客様を迎える手順を統一しました。服装は「エレガント」をテーマとして派手な服は禁止するなどドレスコードを設け、ヒールの高さや髪型（季節ごとに）、ネイルにもルールを定め、ビジュアル化して項目ごとにチェックを入られるリストを作成しました。

受付専門の「コンシェルジュ」を導入されており、オーナーの「技術者だけでは売上は頭打ちになる。リピート率、客単価、効率化などさまざまな面でコンシェルジュがいるほうが有利」という考えによるものです。

お出迎えする環境づくりでは整理整頓する箇所を決めチェックリスト化するとともに、動画を用いておじぎの仕方や笑顔の種類（新規客来店時や常連客来店時など）も使い分けられるようにしました。これらのほかにも勤務中は▽携帯電話をポケットに入れない▽スタッフ同士をあだ名で呼ばない▽天気が悪いときは傘立ての準備をしておく▽スタッフの体調管理や声掛けを行うなど、お客様に対してだけでなく、技術スタッフに対する効率化、快適さをフォローする実施項目も決めました。

はコンシェルジュ育成のためのマニュアル作成支援をさせていただきました。

コンシェルジュの仕事でもっとも重要になるのが会計時です。お客様の本音は最後に見えるので、会計時に満足度をリサーチ

図2 コンシェルジュのマニュアル例1

● 仕事中におけるルール

お客様とスタッフに配慮ある行動をする

・立ち方を統一する。

- ✓ Aスタイル(かかとを付ける)
- ✓ Bスタイル(かかとを片方ひく):次移動する際
- ✓ 手は軽く組む。構えすぎない(右を上)
- ✓ 猫背にならないようにする。
- ✓ フロントに肘をつかない。

<Aスタイル> <Bスタイル>



・挨拶をしっかりと行う。

- ✓ お迎え15度
- ✓ お見送り45度
- ✓ 「こんにちは」「ようこそ〇〇店へ」

<お迎え15度> <お見送り45度>

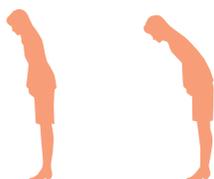


図3 コンシェルジュのマニュアル例2

● 電話応対

見えない相手に安心感を与える

・3コール以内で出る。

- ✓ 4コール経ったら、「お待たせいたしました」
- ・声を2トーン上げる。(声は笑声で話す)
- ・アナウンサーより早口にならないように気をつける。
- ・電話は相手より先に切らない。
- ・求人や業者からの電話はメモを取り、必ず店長に伝える。
- ・保留は20秒以内にする。

するのです。お客様が満足されていけば満面の笑みでそれをとにも喜び、次回予約へとつなげます。反対に不満をお感じの場合は、その場で担当スタイリストの時間を調整し、すぐにやり直しをさせます。通常、資格を持つ技術者は受付スタッフからそのような指示をされると煩わしがりません。しかし、スペシャリストであるコンシェルジュが

このような判断をした場合、それに対応することは最終的に顧客満足度の向上に寄与し、ひいてはリピートにつながると思います。指示に應じるのです。電話応対もコンシェルジュの大事な仕事です。お客様からの突然のキャンセルや予約変更はよくあることです。コンシェルジュが在籍する店舗は、技術者

のオペレーションを見ながらお客様をお断りすることなく上手に対応しています。電話応対はベースとなるマニュアルで基本的な話し方を身に付けた社員を対象に「ロールプレイングシート」に基づいたトレーニングを行います。新規の問い合わせや予約の確認など内容が限られる業種では、ロープレで落とし込む方法が有効です。

結果的にコンシェルジュ制度を導入した美容室では、技術者4人で店を回すより、技術者3人とコンシェルジュ1人で営業した店舗は業績が伸びるので、コンシェルジュは技術者たちのスキルや得意分野を把握していることで、施術ごとにお客様と技術者のマッチングができるようになること。技術者だけでは忙しい時間帯に電話がかかってくる断ってしまいがちですが、コンシェルジュは何とかがして空いた時間をつくろうとします。結果、お客様にも喜んでいただける上に、繁忙期の回転率が明らかに上がります。技術者効率化とお客様満足度アップを実現し、お客様と従業員をつなぐ重要な橋渡し役をしているのです。このように、しっかりとしたおもてなしは確かな業績アップにつながるのです。

「型」の事務所が増えてきており、その傾向は今後も続くと考えられます。そうなるとなおのこと、顧問先の方が来所された際の対応が大事になってきます。それでは会計事務所ができるおもてなしについて考えていきましょう。まずハード面というと、事務所の立地もその一つとして挙げられます。顧問先に来所していただく場合、アクセスが良いとやはり喜ばれます。特に近年はこの傾向が強くなっており、新規顧問先を積極的に獲得したい都市部の事務所は、駅直結の物件に入居するなど、戦略的に立地を選定しています。次にエンタランスです。ここ

ドリンクメニュー表やおしぼりを用意する事務所も

会計事務所の業務効率化を図ることや、顧問先からの要望を受け、巡回監査ではなく顧問先のほうが事務所を訪れる「来所

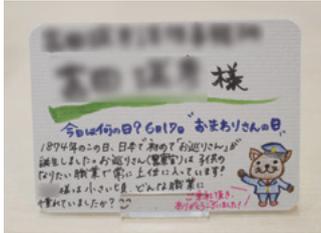
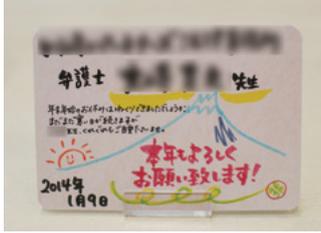
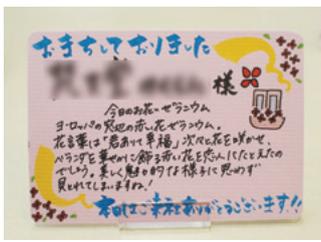
型」の事務所が増えてきており、その傾向は今後とも続くと考えられます。そうなるとなおのこと、顧問先の方が来所された際の対応が大事になってきます。それでは会計事務所ができるおもてなしについて考えていきましょう。まずハード面という

は事務所によって造りが異なり、スペースと資力に余裕がある事務所であれば洒落たデザインにしてブランドイメージを高めたリ、受付スタッフを配して来所された方をお迎えする事務所もあります。そのような造りや受付対応ができない事務所でも、入口付近にウェルカムボードを配することはできるのでないでしょうか。これはホテルや旅館などでよく見かける、その日

に来られるお客様の名前や団体名を記載したボードのことを指します。このボードを設置することで来所された方に歓迎の意が伝わります。

なお、来所時のお迎えの仕方で一つ注意していただきたいことがあります。エントランスからすぐ執務スペースが見渡せる間取りの事務所の中では、来客時に職員全員が立ち上がって「いらっしゃいませ」と挨拶をするところがあります。事務所全体で来所された方を歓迎していることを表現する目的だと思いますが、表情にそれが表れていない人がいたり、挨拶後すぐに着席する人がいたりすると、見る側にかにも事務的で、やらされている感を抱かれてしまいかねません。やるなら徹底してやる、それが難しいようであれば別の迎えの仕方を検討されるのもよいかと思えます。

次は応接室でのポイントをご紹介します。来訪者の方がお待ちになる間にはお茶やコーヒーなどをお出しすると思いますが、この時にカフェのようにメニュー表を用意して、その中から自由に選んでいただく、といった形を採用する事務所が増えてきています。中にはドリンクだけではなく、おしぼりまでお出しする事務所もあります。



船井総合研究所で実際に作成したウエルカムカード

また、応接室でぜひ取り入れていただきたいのが、ウエルカムカードを置くことです（※ウエルカムボードが設置できない場合）。これは結婚式などでゲストに感謝を伝える際に用いられるカードのことを指します。当社でもこのウエルカムカードを採用しており、ご来社された方

れば別のお迎えの仕方を検討されるのもよいかと思えます。次は応接室でのポイントをご紹介します。来訪者の方がお待ちになる間にはお茶やコーヒーなどをお出しすると思いますが、この時にカフェのようにメニュー表を用意して、その中から自由に選んでいただく、といった形を採用する事務所が増えてきています。中にはドリンクだけではなく、おしぼりまでお出しする事務所もあります。

そして、いよいよ来訪者の方が所長先生と対面する段になります。特に初めての方と対面する際に「ご留意いただきたいのが、笑顔でお客様の言葉を傾聴するスキルです。人の印象が決まるのは最初の4秒〜15秒といわれます。人間の8割方は好き嫌いで選ぶという統計もありますので、初めての方には遠方から来ていただいたことに感謝するとともに「今日はいい天気ですね」「道はお分かりになりましたか」といったように何気ない声掛けから入り、積極的に笑顔を見せながら相手の方のお話を聞くようにするとよいでしょう。相手

の目につくところに掲出するようになっています。応接室の工夫として、飲食店の顧問先が多い事務所の中には、テーブルにレジを置き、会計ソフトとどのように連動するかを分かりやすく説明しているところもあります。ちよつとした心遣いですが、顧問先にとっては嬉しい工夫といえるでしょう。

### にこやかな表情で相手の話を傾聴することが肝要

の方に「なんだか話しやすい、感じのいい先生だな」という印象を持っていただければ、その後の信頼関係の構築もスムーズに進みます。

これらのほかに、外部の方の会計事務所への印象に大きな影響を与えるのが電話応対です。多くの事務所では電話に出るのはとても早いのですが、内容についてはこちらが聞いたことしか答えてもらえないところも少なくありません。例えば：

**外部の方** 「先生はいらっしゃいますか」

**職員** 「おりません」

**外部の方** 「いつお戻りになられますか」

**職員** 「分かりません」

このような具合に、会話が成り立っておらず、コミュニケーションがとれないことがあります。電話は対面でのやりとりと違って声だけで情報を伝えなければならず、トレーニングが必要ですが、不信感や不安感を与えるのが、不注意を払っていただきたいと思います。繁忙期で所長先生の細かいスケジュールが把握でき

ていなくても、最低限、戻る時間の目安をお伝えし、電話をされた方の用件を伺っておくのがいいでしょう。職員が聞いた話が先生に伝わっていないこともあるようです。それに職員が外部の方に向けて所内と同じように「〇〇先生は」と言ってしまうところも見受けられるので注意してください。

電話応対をはじめとした職員の教育方法は異業種の例を参考にさせていただくのがいいと思います。とにかく社会人としての基本的なマナーを身に付けてもらうのが第一です。それができるようになって初めて、「おもてなし」への取り組みに進むことができます。職員数が10人未満のところでは所内で独自に人材教育を行うのは難しいという場合もあるでしょう。そんな時は外部の専門機関やアドバイザーを活用するのもいいかと思えます。当社がお付き合いさせていただいている企業や会計事務所の取り組みを中心に紹介いたします。何か一つでも貴事務所での取り組みのヒントになれば幸いです。

# 工又エヌ生命代理店の 事業継続保障提案の取り組み

本年4月より、ミロク会計人会は工又エヌ生命保険株式会社（以下、工又エヌ生命）との業務提携内容の強化を行い、今まで以上に会員事務所の顧問先様へのリスクマネジメント強化の支援を行っていきます。今号では、全国の本会会員のうち、工又エヌ生命の代理店登録をされている大阪府の会員様の取り組みを伺いました。

**顧問先と長いお付き合いをして  
いくためにやるべきこと**

顧問先との関係は今の代だけでなく、今後も長い付き合いをしていかなければいけない、と考えていますので、現社長が突然会社に来られなくなった時のリスク対策をしておくことの重要性を顧問先によくお話ししています。

職員にも担当顧問先に対して、そのような話をするように指導していますが、なかなか実践できていないようです。

そこで「顧問先確認会議」と「エヌエヌ生命の豊富な資料」の2つを活用して、顧問先のリスクマネジメント強化を推進して

います。

**保証付融資のある顧問先を  
職員全員で確認**

一つ目の顧問先確認会議とは、毎月1回全ての職員が集まる会議のことで、リスク対策が十分な顧問先を把握することを目的に実施しています。

難しいことは何もありません。例えば信用保証協会の保証付融資を受けている会社を全職員で確認しましょう、というように情報共有する内容を毎月一つのトピックに絞ったシンプルな内容です。

全職員で顧問先の状況確認を行ったら、次は対象の顧問先に対してエヌエヌ生命の情報提供

資料を使います。

エヌエヌ生命の資料は、単なる生命保険商品を案内するものではなく、具体的な対策を説明することのできる優れた内容です。

顧問先確認会議で対象となった顧問先を訪問する際に、エヌエヌ生命の資料を持参します。決算書類などと一緒に顧問先社長に提示すると、多くの社長が興味を持ってご覧になります。保証付融資に関しては「債務返

工又エヌ生命の情報提供資料例

済保障プランのご案内」という資料があります。顧問先への提案が苦手な職員も社長の側から質問があれば、話ができるようになる場合も結構多いものです。

まだまだ課題はたくさんありますが、できるところから取り組んでいき、顧問先からさらなる信頼を得たいと思います。

顧問先から「ミロク会計人会の先生は経営リスク対策にしっかりと取り組んでもらえるから安心だね」と喜んでもらえるように、積極的に取り組みたいと考えています。

## 取り組みのポイント!

対象を絞り込み、毎月の提案先を明確化する  
+  
職員から顧問先へ提案しなくても、顧問先から質問される資料の活用



ミロク会計人会連合会  
総務委員会 委員長  
**朝居 健**

**顧問先のリスクマネジメント  
強化推進へのご理解と  
ご協力をお願い致します**

日頃、エヌエヌ生命登録代理店の皆様には、同社との業務提携に対して、ご理解とご協力をいただき感謝いたします。

本年4月よりエヌエヌ生命との業務提携を強化することで、会員の皆様は顧問先のリスクマネジメント強化について学ぶことのできる研修会など、さまざまな活動を強化してまいります。またエヌエヌ生命の代理店登録をされていない会員の皆様におかれましても、顧問先を守るために、積極的なご参加をお願い致します。



(前列左から)篠原 敦子先生、清水 俊介先生、吉井 利幸先生、大本 浩二先生、小野 毅先生  
 (後列左から)光廣 昌史先生、倉本 雅弘先生、松葉 秋水先生、逢坂 典久先生、牧野 晃久先生、平松 荘介先生、中畝 將博先生

## 事務所 訪問

# 洗練されたオフィスや労働環境の整備で 弁護士など優秀な若手が続々と集結

岡山県岡山市に事務所を構える税理士法人 吉井財務研究所。  
 代表社員は、中国ミロク会計人会の会長を務める吉井 利幸先生です。昨年には事務所を大規模改装し、洗練された環境で職員の皆さんは業務に励んでいます。そんな吉井財務研究所を中国会の役員の方の先生方が訪問。吉井先生から事務所の特色などを伺った後に、さまざまな質問を投げかけました。

### 職員のモチベーションを 高める多様な インセンティブと働き方

#### 吉井 利幸代表（以下、敬称略）

当法人の母体となる事務所は1966年に父が開業しました。以後、一貫して「私たちはプロフェッショナルに徹する」というモットーを掲げており、職員が最大限、自分の能力を発揮できるような環境づくりに努めています。例えば、担当の顧問先を持つ職員は総合職、その他のサポートを行う職員を一般職とし、さらに最終チェックをする管理者を設けています。職員に

自分が進みたい道を選んでもらうようにしています。バリバリ働いて稼ぎたい人は総合職、安定した生活を送りながら裏方として総合職を支えたいという人は一般職を選択してもらえればいいと考えています。具体的に総合職は、一定の賃金を保障した上、完全歩合給制で成果と収入が連動する形になっていますが、その分だけ仕事はハードですし、結果が求められるわけです。さて、本日はせっかく役員の方の先生方に来所いただきましたので、ここからは皆さんご質問にお答えしたいと思います。

## 税理士法人 吉井財務研究所

所在地 岡山県岡山市北区青江1丁目4番16号  
 TEL 086-226-5265  
 FAX 086-224-3051  
 創業 1966年  
 設立 2002年  
 職員数 34名  
 導入システム/ACELINK NX-Pro



**小野 毅先生（以下、敬称略）**

組織全体はどのような体制になっているのでしょうか。

**吉井** 総合職と一般職で編成されたチームを5つ設けています。それぞれ顧問先を直接担当する

総合職を、記帳代行などの業務を担う一般職が支えるという形になっています。以前は一人

一人の総合職が担当するというスタイルだったので、一人では業務がブラックボックス化

したり、ミスを見逃ごしてしまいう恐れがあるため、最近は二人の総合職に一社を担当させるようにしています。そして最終チェック管理者は、少し離れた目線にて最終確認をしています。

**清水 俊介先生（以下、敬称略）**

一般職の方ほどのような勤務形態が多いのでしょうか。

**吉井** 正社員が多く、パートの職員もその大半が元社員です。結婚しても働き続けられるように、パートという雇用形態を活用しています。また、ご主人の

仕事の都合などで別の地域に行くことになった後も、在宅勤務で仕訳などの業務を引き受けてもらうケースもあります。この

ようにして多様な働き方ができるようにすることで、優秀な女性社員にできるだけ長期間、働いてもらえるようにしているのです。

### 代表の主な業務は 営業と組織のマネジメント

**大本 浩二先生（以下、敬称略）**

相続など難解な案件についても、総合職の担当者が中心となって業務を進めているのですか。

**吉井** 以前はそれぞれ担当者が相続も含めて担当していたのですが、財産評価などはそれなりに経験を積んでも困難な案件があるので、相続に関してはスペシャリストを育成して専任者とし、担当者と連携を図りながら業務を進めていくようにしています。また、医業や建設業

についても専任者を付けています。  
**小野** 相続に関する申告件数は増えていきますか。  
**吉井** ここ数年は年間10件くらいでしたが、昨年は20件ほどに増えました。今年はまだそれほど大きな増加はありませんが、潜在的なニーズは確実にあるの

で、これからも営業に力を入れていきたいと思っています。

**清水** 全体会議などは行っていますか。

**吉井** 職員全員参加の会議や朝礼などは行っていません。月に2回（月初と15日）、私とチームリーダーとで会議を開く程度

です。業務上、何かしらの問題が生じた場合は基本的にそのチームの中で解決してもらうことしており、それでも解決できない場合はこの会議で事務所としての結論を出すようにしています。

**大本** 職員教育はどのように行っているのですか。

**吉井** 私の経験上、職員が一人前になるまでには、5〜6年ほどかかります。そこで、最初は私が教育を担当するようにしています。今はお休みしています

が、少し前まで週に2回ほど、朝7時30分から9時まで私が講師となって研修を行っています。内容は税法から実務、さらにはコミュニケーションのとり方など多岐にわたっています。また、月初には税務調査の事例を共有しています。他には毎日インタ

ーネットにて業者の研修プログラムを受講してもらっています。  
**小野** そこまで教育に力を入れるとなると、先生ご自身が顧問先を担当するのは難しいのではないですか。

**吉井** です。私自身はあまり多くの顧問先を担当していません。私の業務は、営業と組織のマネジメント、それから教育、採用だと位置づけています。

**牧野 晃久先生（以下、敬称略）**  
多くの顧問先を抱えています。顧客情報の管理はどのようにしているのでしょうか。

**吉井** 顧問先のデータベースを作成し、それを事務所全体で共有するようにはしています。ちなみに、そこには会社概要や関与

形態、顧問料、役員報酬といった情報はもちろん、社長や奥さんの性格などの備考も記載しています。  
**牧野** 新規顧客開拓についてはどのように進めていますか。

**吉井** 基本的には顧問先からの紹介をベースにしており、担当者には顧問

先の経営者などに直接会う際に

それとなく新規の紹介案件がなにか尋ねるように指示しています。また、事務所通信を発送する際に「顧問先を紹介してください」といったオリジナルのチラシを同封したりもしています。

**光廣 昌史先生（以下、敬称略）**

相続や事業承継に関する営業はどのようにしているのですか。

**吉井** 事業承継や相続のニーズについては、金融機関や農協、葬儀社のセミナーまたは相談会を引き受け、そこから依頼につながるケースがあります。



吉井先生を囲んでの取材の様様



組織のマネジメントや教育などに尽力されている吉井 利幸先生

**逢坂 典久先生（以下、敬称略）**

職員採用についてはどのような方針を掲げていますか。

**吉井** 基本的に新卒採用に重きを置き、若いうちから私たちの事務所のカラーに染まってもらうようにしています。もちろん、新卒の応募者を集めるのは大変ですが、最近では長年の実績が評価され、地元の専門学校などから優秀な学生たちが多数応募してくるようになりました。また、士業の就職説明会などが行われる場合は積極的に参加し、

事務所の特色、特に成果をしっかりと評価する点をアピールするようにしています。

**洗練されたオフィス空間で人材がさらに豊富に**

**松葉 秋水先生（以下、敬称略）**

事務所のデザインやインテリアが素晴らしく、驚きました。どういうきっかけで改装に踏み切ったのですか。

**吉井** 事務所のキャパシティがいっぱいになっていったこと、より素晴らしい人材を採用した

**事務所の沿革**

- 1966年 吉井稔税理士事務所 開設
- 1993年 吉井利幸税理士事務所として承継
- 2002年 税理士法人吉井財務研究所 設立、現在に至る

り、若い税理士とコラボするとともに、顧問先や新規のお客様へのプレゼン時の印象をより良くしようという思いで改装しました。スタッフには少しでも広い作業スペースと最新のデスクで仕事をしてもらい、「こんなオフィスで働きたい」という環境を整備することでマンパワーが充実すると考えました。そのため、多少の費用はかかってもデザインにこだわることにし、若い職員の意見を反映させました。結果、以前は3階を貸していた

たのですが、すべてのフロアを事務所で使用することにしたため、余裕のあるオフィスにすることができました。4部屋ある会議室（30坪）はすべて1階に集約し、執務スペースは2階（120坪）と3階（100坪）に設けるようにしました。大まかには一般職は2階、総合職は3階といった割り当てになっています。顧問先をはじめお客様が上の階にあがることはないの

で、セキュリティが高まるとともに、職員も集中して仕事に向き合えるようになりました。

**大本** 採用において、事務所をきれいにした成果は出ましたか。

**吉井** おかげさまで、この4月には一般職が1名、総合職が2名、パートが1名増員でき、12月には弁護士が1名メンバーに加わります。

**大本** どのようにして弁護士とのご縁を得たのですか。

**吉井** 司法修習生の就職説明会で、40人くらいの参加者の前でプレゼンをした結果、私たちの事務所に興味を持ってもらえたという感じです。今後は相續などの事案を中心に担当してもらうことになると思います。

—本日はありがとうございました。また、ますますのご発展をお祈りいたします。



吉井先生が事務所をご案内

# 砂丘地農業と世界の乾燥地研究の拠点としての鳥取砂丘

鳥取県の代表的なシンボル・観光地として知られ、国の天然記念物にも選ばれている鳥取砂丘。実は農業生産と乾燥地研究の拠点でもあることをご存じでしょうか。古くから現在に至るまで、ラッキョウなどの作物が栽培されているのです。さらに鳥取大学の研究者たちは、長年にわたる鳥取砂丘での農業研究を基盤として、世界中の乾燥地の農業振興プロジェクトに携わっています。そんな鳥取県での砂丘地農業と乾燥地研究の歩みと最前線を紹介します。

## インタビュー

鳥取大学農学部 生物資源環境学科 教授 藤山 英保 様

### 日本砂丘学会が牽引した鳥取砂丘での農業生産

かつて鳥取県では、強い海風によって常に砂が移動する日本海側の砂丘地には作物が育たな

縦断する代用水路ができ、日野

歩きながら畑に散水する労働は

いとされ、内陸側のみが開発されていきました。状況が変わり始めたのは17世紀末頃のこと。

ところが、このため池から掘

川の水を引き入れ利用できるようになったおかげで、鳥取砂丘にも水田が増加、棉やカンショの生産が比較的安定したのです。また1897年には浜井戸の採掘がはじまり、砂丘の低いところ

過酷で、当時「嫁ごろし」と言われたそうです。時間も労力もかかる上に生産性も低かったの

丘地農業にとって、最も重要なのはいかに効率的・効果的に水を確保するかです。そこで、鳥取大学農学部は1950年代

2011〜12年に会長を務めた日本砂丘学会です。この学会は1954年、鳥取大学農学部内に日本砂丘研究会として発足して以来、日本海からの北西卓

農業生産は盛んになっていったのです。

越風による飛砂を防止するための防風・防砂林、保水力・保肥力が小さい砂地のためのかんがい法と施肥法、特産物開発など、砂丘地の農耕地利用を実践的に研究してきました。

では、実際に鳥取砂丘で栽培されてきた作物を紹介したいと思います。江戸末期からの長い歴史を持つラッキョウ、大正



鳥取県の総面積の約2.4%を占め、観光可能な砂丘地としては日本一の規模を誇る鳥取砂丘。中国山地の岩石が風化して砂となり日本海に流れ込み、長い時間かけて潮流や卓越風によって海岸に運ばれたことで形成された



植物の耐塩性や好塩性の機構解明、植物による塩類集積土壌の修復などを専門に研究する藤山先生。調査研究に訪れたメキシコにて



鳥取県東部、福部砂丘のラッキョウ畑(3月26日撮影)

例えば「梅雨明け十日」といわれる鳥取の夏の晴天天下での砂

末期から昭和にかけて栽培が

#### 鳥取砂丘データ

総面積：約8400ha  
幅：南北約2.4km、東西約16km  
最大高低差：約90m

### 江戸時代から続く砂丘地農業でもラッキョウ栽培が健闘



上:砂丘ラッキョウ。夏に植えて風雪厳しい冬を越え、春に収穫する 中・下:メキシコでのテーブルビート(根野菜、北海道のサトウダイコンの近縁種・上)とフダンソウ(葉野菜・下)

図1 鳥取砂丘における主要農産物の生産状況

区分	面積 (ha)						生産量 (t)					
	昭47	昭57	平4	平14	平24	24/14	昭47	昭57	平4	平14	平24	24/14
	1972	1982	1992	2002	2012	(%)	1972	1982	1992	2002	2012	(%)
ラッキョウ	195	275	186	167	192	115.0	2,661	4,254	3,670	2,591	2,302	88.8
ナガイモ	229	180	112	43	28	65.1	6,712	5,438	3,898	1,064	454	42.7
シロネギ	172	348	440	-	-	-	5,138	9,378	8,879	-	-	-
葉タバコ	803	590	306	229	77	33.6	1,940	1,524	626	600	196	32.7
カンショ	139	66	79	70	-	-	2,824	1,150	1,422	1,264	-	-
ニンジン	90	123	88	79	58	73.4	2,453	3,607	1,773	3,083	2,219	72.0
ブドウ	103	187	145	106	78	73.6	982	1,747	1,164	783	687	87.7

図2 鳥取県産ラッキョウの販売実績(JA全農ととり扱い)

品目	年次	平16	平17	平18	平19	平20	平21	平22	
	栽培面積 (ha)		189	200	214	228	225	215	213
洗いラッキョウ	販売量 (t)		939	886	895	1,642	1,259	1,130	1,020
	単価 (円/kg)		584	611	633	342	445	497	548
根付きラッキョウ	販売額 (千円)		548,432	540,907	566,315	561,918	559,620	561,671	558,908
	販売量 (t)		1,546	1,397	1,352	2,177	1,808	1,808	1,491
合計	単価 (円/kg)		498	486	525	301	419	429	474
	販売額 (千円)		769,810	679,365	709,435	655,522	757,699	775,469	706,984
合計	販売量 (t)		2,485	2,283	2,247	3,819	3,066	2,938	2,511
	単価 (円/kg)		530	535	568	319	430	455	504
	販売額 (千円)		1,318,242	1,220,272	1,275,750	1,217,439	1,317,319	1,337,140	1,265,892

始まったシロネギ、1732年頃、享保の飢饉の頃に導入され、1940年の戦時の食糧増産の要請により増加したカンショのほか、ニンジンやナガイモ、ブドウなどが代表的な品目です。いずれもスプリングカラーかんがいの導入以後、順調に増産を続けましたが、1980年代に入ってからコスト面で産地間の競争に勝てず、生産規模が著しく縮小してしまいました(図1)。

そんな中、現在でも元気なのがラッキョウ栽培です。

ラッキョウは生命力旺盛で冬の日本海の風雪にもよく耐えます。かんがいもそれほど必要としないので、一切かんがい設備のなかった江戸時代から栽培されてきました。また、砂丘地農業には根モノの収穫物が土で汚れずきれいだという強みもあります。そのため、栽培面積・販売量ともに一時落ち込んだものの、近年では厳しい環境に耐え身がよくしまった砂丘ラッキョウのブランドイメージも全国的知名度を得ており、安定生産・供給体制が整っています(図2)。

40年以上の歴史を誇る  
鳥取砂丘発の乾燥地研究

ここ最近の日本砂丘学会の研究テーマは、砂丘地農業から世界の乾燥地研究へとシフトしています。砂丘地での農業開発は1970年代初頭にひと段落し、それ以後、鳥取大学の研究者たちは文部省の科学研究費などの公的資金を得て、続々と世界の乾燥地に出掛けました。そして各地で伝統的な砂丘農業研究を生かし、それをさらに発展させたのです。主に中近東諸国の乾燥地域において、消費水量試験やかんがい試験、乾燥地域に適した水管理法確立のための基礎的研究のほか、試験農場を設置したり、現地側への技術移転などを行ってきました。私もこうした研究に従事している一人であり、イランやメキシコでの調査研究に携わってきました。

もちろん、日本砂丘学会による海外の乾燥地研究は、現在も続いています。例えば科学技術振興機構(JST)と国際協力機構(JICA)の共同プログラムである地球規模課題対応国

際科学技術協力事業において、2014年度に鳥取大学農学部「持続的食料生産のための乾燥地に適応した露地栽培結合同型アクアポニックスの開発」が採択され、19年度までの5年間のプロジェクトが進行中です。地球人口が2050年には90億人を超えると言われ、国際連食糧農業機関(FAO)は乾燥地養殖を推奨している中、このプロジェクトでは乾燥地養殖と好塩性植物の水耕栽培、そして露地での高付加価値作物の栽培を組み合わせています。

全国的に農業の担い手不足や高齢化が深刻化している昨今、コストの高い砂丘地農業はどうしても安定生産・供給が難しくなります。それでも鳥取砂丘ではラッキョウなどの乾燥地に強い作物栽培の伝統が守られています。その中で培ってきた知恵やノウハウを生かして、これからも世界の乾燥地研究の進展に貢献していきたいと思っています。観光などで鳥取砂丘を訪れた際は、ぜひ乾燥地研究についても思いを馳せてみてください。

# 長崎にて事務所見学を実施

中国ミロク会計人会の広島西部地区会では、先進的な事務所経営について学ぶことを目的に、「第1回！事務所見学会〜in長崎〜」を実施し、長崎県長崎市の岩永会計事務所様を訪問しました。その後、九州ミロク会計人会の長崎地区会との合同懇親会を開催し、翌日には二手に分かれて観光や親睦ゴルフを行いました。ここではその模様をレポートします。

## 1日目…事務所経営のノウハウを学ぶ

今回の企画は、中国会の先生方からかねてよりご要望をいただいていたもので、このたび長崎地区会様のご協力により、初めて開催する運びとなりました。昨年12月11日（金）・12日（土）に開催、8名の先生方にご参加いただきました。

初日はJR広島駅に集合し、新幹線と特急を乗り継いで一路長崎へ。JR長崎駅に到着後、まずは長崎港の大パノラマを見下ろせる観光名所のグラバー園とゴシック調の国内現存最古の教会である大浦天主堂を見学。

その後、事務所見学会として岩永会計事務所様を訪問。代表の岩永 経世先生より「会計人は社会的インフラ！〜変革と挑戦」をテーマにご講演いただきました。「会計人は中小企業の経営を進化させ続けるためのインフラ」というお考えのもと、岩永先生は会計事務所におけるイノベーションの重要性を強調。そして、岩永先生の事務所で推進されている「未来会計」事業についてご紹介いただきました。顧問先



④風光明媚なパサージュ琴海アイランドゴルフクラブ  
⑤遠くからでも迫力が伝わる軍艦島

なか交流する機会のない先生方が、仕事や趣味、それぞれの地域のことなど、さまざまな情報交換をされ、有意義な時間を過ごされた様子でした。

## 2日目…ゴルフや観光を満喫

翌日は、ゴルフチームと観光チームに分かれて日中を過ごされました。ゴルフの舞台は、日本有数のシーサイドコースであるパサージュ琴海アイランドゴルフクラブです。特に海越えのアウト3番は有名で、参加された皆さんも果敢にこのホールに挑まれていました。

に参加。最盛期には約5300人もの方が住んだという軍艦島。今はもう無人ですが、巨大な団地の廃墟の数々は当時の人口密度の高さを物語っていました。夕方には両チームが合流し、広島で散会となりました。事務所経営に関する有益な情報を得られただけでなく、異なる地区の先生方との交流や観光、名門コースでのゴルフなど、参加された先生方にとっては有意義な2日間だったのではないかと思います。



①大浦天主堂で集合写真 ②岩永 経世先生の研修の様  
③懇親会の最後に記念の一枚

という話に、参加された先生方も興味津々のご様子。活発な質疑応答がなされ、理解を深められていました。

研修の後は、長崎地区会の先生方との合同懇親会。普段なか

（中国会事務局）

# ミロク会計人会のミリヨク

ミロク会計人会には、さまざまな会員メリットがあります。このコーナーでは毎回、その魅力を詳しくお伝えします。

## 充実したコンテンツの全てを閲覧可能

今回は、本会のホームページ（HP）に掲載しているお役立ちコンテンツについてご紹介いたします。

まず改めてご説明しますと、本HPは連合会広報委員会の監修のもと、開発・運営されています。特に近年、2013年秋の全面リニューアルを皮切りに、さまざまな機能・コンテンツが追加され、より充実したHPへ

と進化を続けています。

そして昨春秋、サイト内に新しいコーナー「会計人会オピニオン」がオープンしました。ここには各委員会の活動の成果物（コンテンツ）を多数掲出しており、各情報はカテゴリー別に抽出・検索することができます。

掲載されている情報は、MJSシステムに関することはもちろん、会計事務所の経営や業務改善に役立つもの、さらに顧問先への経営支援やアドバイスに役立つものなど多彩です。

この中には本会の会員のみ閲覧できるコンテンツが数多くあります。また、データのダウンロードも可能ですので、事務所全体で情報を共有することもできます。

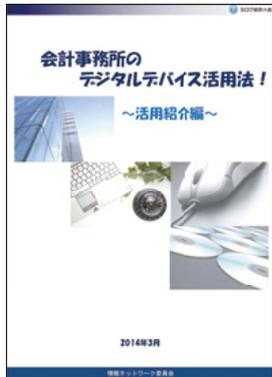
## 会員の皆様のご意見が新しいコンテンツに

本会の会員は、「会計人会オピニオン」に掲載されている全てのコンテンツを閲覧できるだけでなく、新しいコンテンツづくりに関することもできます。

本会は会員からの意見が各委員会へと伝わる体制が構築されています。例えば単体会の中で「事務所内のペーパーレス化を推進する方法を知りたい」という要望が出た場合、単体会の委員会担当の先生を通じて該当する委員会へと意見が持ち込まれ、具体的なコンテンツ制作について検討されます。そこで制



「会計人会オピニオン」のトップページ



会員ならば充実したコンテンツの全てを閲覧できます

## 本会のさらなる活性化のため皆様のご意見をお寄せください

連合会広報委員会では、本誌『税理士事務所CHANNEL』の監修とHPからの情報提供を通じ、積極的に会員活動をアピールすることで本会の知名度を高め、会員の増強を図り、会が活性化することを念頭に活動しております。

本会が制作するコンテンツは、会員にとって役に立つ情報、職業会計人が知っておきたい情報など、会計事務所とその顧問先企業の発展に貢献するためのものです。HPからの情報発信機能をさらに強化するためには、そういったコンテンツをさらに充実させていくことが肝要です。本会の認知度ならびにブランド力の向上にもつながってきます。ぜひ、本会へ積極的にご意見をお寄せください。

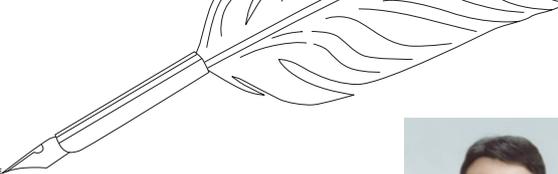


ミロク会計人会連合会  
広報委員会 委員長

下地 寛一

作することが決定した際には、しかるべき手順を踏んでコンテンツの制作が進められ、完成後、「会計人会オピニオン」に公開されます。このように、会員の皆様のご意見・ご要望を基に新たなコンテンツが生み出される仕組みになっています。

コンテンツを事務所経営に生かすことにより、会員の皆様と顧問先様のさらなる発展に寄与できると考えます。ミロク会計人会は、会員の意見や要望を取り入れながら運営を行う会員参加型の任意団体です。本会への入会をぜひご検討ください。お問い合わせは最寄りのMJS支社・営業所もしくはミロク会計人会事務局（TEL：03-5326-10304）までお願い致します。



中国ミロク会計人会

広島県広島市

秋風亭ぜい朝  
(清水 俊介)

## 「毎度ばかばかしいお笑いを申し上げます」

私の高座名は「秋風亭ぜい朝」。広大落研に代々伝わる亭号「秋風亭」に、師匠の「てい朝」を二文字変えて「ぜい朝」にしてもらいました。もちろん税理士の「ぜい」です。入門して2年。覚えた噺は、「饅頭怖い」「垂乳根」「牛ほめ」「時そば」の四席。一席が15分弱ですが、五十を超えた初心者には、ネタを覚えるのも一苦労。職業柄が緊張することはないのですが、時にはネタに詰ま

「趣味は落語です」と言うと、寄席に通うのかと聞かれます。「寄席も行きますが、高座にも上がります」と言うと、皆さん驚かれるのが常となりました。セミナー講師などで人前に立つ機会も多く、話に興味を持ってもらうために話術を身に着きたい。五十の手習いで落語を始めた単純な理由です。入門したのは、私の母校広島大学の落語家研究会出身でアマチュア落語家の秋風亭てい朝師匠。広島演芸協会会長で広島落語界の第一人者です。

お江戸での落語三味は寄席だけに留まりません。「牛ほめ」の秋葉様のお札を求めて上野松が谷の秋葉神社へお参り。「時そば」の屋台を見たくて清澄白河の深川江戸資料館へ。月島の呉服屋で着物を仕立て、上野駅前の老舗蕎麦屋「翁庵」で、ねぎせいろを食べれば、気分は古今亭志ん朝師匠ですよ。

いのですが、時にはネタに詰まりフリーズすることも。高座に上がれば誰も助けてはくれませんが、扇子と手ぬぐいだけを使っただけで、たった一人で演じます。上下の切り替えから、しぐさと表現、滑舌の鍛錬、そして絶妙の「間」。年に2回の落語会に向けて、古典落語を中心に月2回みっちり稽古をつけてもらいます。もちろん落語の楽しみは演じるだけではありません。東京出張の際は寄席めぐり。上野鈴本、浅草演芸ホール、新宿末廣亭、池袋演芸場。昼席・夜席、一日二十席を超える日も。



噺家としての顔を持つ私。いつか趣味ではなく本業になってしまうかも…

こうやって、江戸散策できるのも、会議で東京に来られるおかげ。ミロク会計人会さん、ありがとうございます。次は「明烏」の舞台を探求に行こうかな(笑)。夢は、8年後、還暦を迎える年に独演会を開くこと。演目は故立川談志師匠の十八番「芝浜」。それまでは稽古あるのみ。飲みに行くのも控えましょうか。「よそう。夢になるといけません」

### 表紙の写真



「青海島海上アルプス」風景 (山口県長門市)

日本海の荒波が造り上げた造形美、奇岩や洞窟・絶壁、「海上アルプス」と称したほどの景勝地です。遊覧船は岩の隙間を通り抜けたり洞窟に進入したりと実にアクロバティックな舵さばぎで楽しませてくれます。長門市は、NHK大河ドラマ「花燃ゆ」でも紹介されたように、「村田清風」生誕の地です。藩政改革では中心になって手腕を揮った人物で、その志は吉田松陰、高杉晋作、木戸孝允、伊藤博文にも受け継がれました。まさに明治維新の真の先駆者といえます。また、海岸から車で15分ほど山間に向かうと、長門湯本温泉という音信川を挟み旅館が並ぶ温泉街があります。音信川には、恋をした湯女が川下にいる相手に思いを伝えようと文を流したというロマンチックな伝説が残っており、そんな川沿いをブラブラ散策してみたいかがでしょうか。(河井 彰夫)

### 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。

## 税理士事務所 CHANNEL 418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

※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



## 企業の夢を、つないでいく。

経営は、「リレー」と似ています。

体力やスピードが求められるだけでなく、

バトンミスや突然の負傷といったアクシデントも。

そんな万が一の時に力になるのがエヌエヌ生命。

30年にわたる経験と提案力で、

走りつづける企業を応援します。

会社を支える。会社をつなぐ。



NN

中小企業サポーター  
エヌエヌ生命

おかげさまで

30周年