月刊税理士事務所チャネル

CHANNEL

会計人のコミュニケーション・マガジン

4

2023 APR.
No.500

特集

会計事務所のM&A最新動向

事務所訪問　税理士法人T&A――6
ご当地自慢　福岡県北九州市――10
業界ウオッチャーのトレンド情報NOW――13
ミロク会計人会Topics――14
ミロクシステムQ&A――15
会計人のリレーエッセイ　笠戸智仁――19

[今月の表紙]由布川峡谷
[場所]大分県由布市

日本の未来ー
企業を支える
ミロク会計人会

会計事務所のM&A最新動向

「事業合流」が会計事務所の事業承継をスムーズにする

コロナ禍やウクライナ危機、長期的な円安によって株式市場が停滞している一方、M&A市場は活況を呈しています。外的要因の影響をさほど受けずに、売り手と買い手が相対で価格や条件を調整できる点が評価されているようです。また、最近は会計事務所のM&Aも盛んに行われています。そこで、MJSのグループ会社としてM&Aの支援を手掛けているMJS M&Aパートナーズ（mmap）に、会計事務所に関するM&Aの最新動向を紹介してもらいました。

©Viktoria Kurpas/shutterstock

会計事務所に最適な「事業合流」というスキーム

当社は2014年の設立以来、会計事務所のM&Aを支援し続けてきました。当初は一般的なM&Aのスキーム（事業譲渡・合併など）を会計事務所に用いましたが、数多くの案件を手掛ける中でここ数年は「会計事務所に最適なスキームは別にあるのではないか」という思いを強くしてきました。そもそも、会計事務所の所長が事業譲渡（M&A）を望む際の最大の理由は事業承継です。その手法は主に親族内承継、職員承継、税理士招聘、事業譲渡となり、一般的には親族内承継や職員承継、税理士招聘などが思うように進まない場合に事業譲渡の可能性を模索することになります。

しかし、あらためて売り手側の所長に寄り添ってみると、事業譲渡ではそのニーズを満たすことができない場合があることが分かってきました。特に地域の〝顔役〟として活

躍されてきた先生方の場合、周囲の目もあって安易に事業譲渡に踏み切れませんし、事業譲渡後の事務所の行く末も気がかりです。その結果、行動を起こせずに時間だけが経過し、最終的に事業譲渡しようにも買い手が見つからないといった事態に陥ってしまうことがあります。

こうした状況を避けるために、私たちが新たな選択肢として提案しているのが「事業合流」というスキームです。これは当社が発案した造語で、その内容は事業譲渡と一線を画したものになっています。

事業譲渡がノンネームシート（名前が特定されることのない概要書）の作成、相手先の選定、トップ面談、条件交渉、基本合意契約の締結、デューデリジェンスの実施、最終譲渡契約の締結などの工程を経るのに対し、事業合流では相手先の選定とトップ面談、条件交渉、契約の締結といったシンプルな工程となります。また、事業合流では双方の事情に明るく、会計事務所の事業合流も数多く手掛けてきた私たちが仲人役となり、両者が心の底から納得し、ポジティブに未来を切り拓けるような契約を締結します。

その契約内容の特徴が、譲渡対価を発生させないことです。一般的なM&A仲介事業者であれば、譲渡価格が高ければ高いほど手数料を得られるため、基本的に譲渡価格をできるだけ高く設定しようとします。例えば事業譲渡だと、営業利益の3年分を譲渡価格の目安にすることがありますが、会計事務所の場合は人と不動産、そしてシステム以外の資産がほとんどない上に、売り手側が譲渡対価を求めないケースもしばしばあります。事実、相談してくださる所長の3割程度は「事務所を無償でもいいから譲りたい」と言います。つまり、売り手側の所長にとっては後継者がいないことが最大の課題であり、顧問先と職員の将来が保証されればそれでいいという考えなのです。

ですが、一方で多くの所長は譲渡後に「顧問先と職員に失望されたくない」という思いも抱いています。そこで、事業合流では売り手側の所長に当面、買い手側の社員税理士または所属税理士として働いてもらい、従来の事業所得に見合うくらいの役員報酬または給与を得られるような契約内容にしていきます。そうすることで、売り手側の所長は自分の事務所がどうなっていくかを見届けることができますし、場合によっては定年を迎えるまで、あるいはそれ以降も所属税理士として自身の能力をいかんなく発揮することができます。中には経営という重責から解放されることで、以前よりも溌剌と仕事に打ち込めるようになる先生方もいるほどです。

ちなみに、最終的に売り手側の代表をどうするかという人選については、無理に急いで決める必要はありません。売り手側の所長が完全引退するまでに事務所内で資格取得者が育てばその人を代表とする、育たなければグループ内から派遣するなど柔軟なルールを設ける程度にとどめておくのも一案です。

事業譲渡と事業合流の注意点をチェック

譲渡対価がゼロの事業合流を口約束だけで行うと、後々トラブルが生じる可能性が高くなるので要注意です。実際、知人や友人の会計事務所と譲渡対価も契約書もないままに事務所の統合を進めたケースを見ると、かなりの確率でトラブルが生じています。対価が支払われなかったことで売り手側に何らかのわだかまりが生じたり、契約内容が曖昧であったがゆえに認識のズレが生じたりしてしまうのです。そういうリスクを軽減する上でも、やはりM&A同様にある程度詳細な契約書を作成していただきたいと思います。

それから、買い手側が既に複数の会計事務所をM&Aしている場合、自分たちの事務所（売り手側）の譲渡価格が過去のケースと比べて高いか低いかといったことが、まるで自事務所の価値のように感じられ職員のモチベーションに影響してしまう恐れがあります。ですが、事業合流であればそもそも譲渡対価が発生しないため、そういった情報

［図表1］会計事務所の事業承継方法

- 親族内承継
- 職員承継
- 税理士招聘
- **事業合流** ⇐新たな分類を提唱
- 事業譲渡（M&A）

話し手

山口 修 氏
株式会社MJS M&Aパートナーズ（mmap）
事務所承継事業部 事業部長

中尾 安芸雄 氏
株式会社MJS M&Aパートナーズ（mmap）
事務所承継事業部

譲渡対価ゼロのシンプルな工程で所長の雇用も当面は維持し続ける

に職員たちのモチベーションが左右されることはありませんし、売り手側の所長が職場に残るため、職員も安心して働き続けることができます。「人」が最大の資本である会計事務所にとって、職員のモチベーションを維持することは非常に重要です。そういう意味でも事業合流は会計事務所に適したスキームといえるでしょう。

［図表2］事業合流の定義

●主に個人事務所が、後継者問題の解決等の目的で、他の税理士法人等の組織に参画（所長及び職員は転籍）することにより、事務所の維持発展を図る方法。
※経営権を譲渡する事業譲渡（M&A）ではなく、あくまで共同経営が前提となる。

- 事業譲渡（M&A）ではないため、譲渡価格は存在せず金銭の授受はない
- 顧客との顧問契約は新たに合流先の税理士法人が締結する
- 所長は、税理士法人の社員税理士となるか、所属税理士となる
- 職員のうち希望者は全員転籍する
- 個人事務所を税理士法人の支店とする場合で、かつ所長が所属税理士となる場合には、新たに社員税理士が派遣される

［図表3］事業合流のスキーム例

●5年から10年は現役を継続したいが、万一の場合のリスク担保をしたい
- 支店の責任者（社員税理士）として現役続行
- 長期的に税理士法人の組織として、支店の責任者を育成していく

●近々引退を考えている
- 支店の責任者（社員税理士）を派遣してもらい、自分は所属税理士として新任税理士をサポートする。派遣まで時間を要する場合には、社員税理士として赴任を待つ

●個人事務所から法人化して成長しておきたい
- 他の個人事務所と税理士法人化する
- 長期的に後継者を育成していく

［図表4］M&Aと事業合流の比較

	M&A	事業合流
経営への関与度合	低い（引退）	高い
事業の資金化	譲渡価格を受領	譲渡価格なし
実施後の業務	引継ぎ業務	業務継続
職員	転籍	転籍
後継者	すぐに赴任	数年内にグループ内で育成
引退時期	早期（通常1年後）	中長期計画
実施時期	引退直前（通常1年前）	早期（引退数年前）

　とはいえ、事業合流も万能ではありません。例えば事業合流では事業譲渡以上にマッチングに注意を払う必要があります。ビジネス的な観点で言いますと、売り手側の要望を買い手側が受け入れられるかどうか、そして買い手側の事務所が求めている商圏や規模と売り手側がマッチしているかどうかといったことが重要になります。また、所長同士の経営理念や考え方、そして経営方針などの相性が良いかどうかも大切なポイントになります。まさに「合流」する以上、こうしたところにズレがあると、所長も職員も買い手側の雰囲気に馴染むことができず、早晩、大きなストレスを抱えるようになったり、衝突が起きたりしてしまいかねません。そのため、当社ではこの売り手側、買い手側の根本的な相性もしっかりと吟味した上で、相手先を提案するようにしています。

　マッチングの後はトップ面談を実施することになりますが、その際にも注意すべきポ

「事業合流」の事例

【事例①】先代から承継した事務所とともに税理士法人に参画

売り手側の所長は、先代の急逝に伴い35歳で承継以降､15年間事務所を守ってきた。ただ土日も出所する中で疲労が蓄積し、自分が理想とする経営指導もできずにいた。そんなある日、『税界タイムス』で事業承継の記事を読み､mmapに相談することを決意。

職員は親族含め5名で住宅地に立地し、顧問先には不動産所有の事業主が多いのが特徴だ。そういった背景を汲み取った上でmmapは職員15名の都心の税理士法人を紹介。売り手側の所長がまだ50歳なので事業譲渡ではなく､「今後も一緒に仲間として成長を目指す」という流れに。買い手側の代表も50歳で、売り手側の所長の悩みを理解し、仕事の負荷を軽減する方法を模索。売り手側の所長の担当先は税理士法人の職員が分担することにし、不動産関連の相続対策なども税理士法人が協力する関係を構築した。

また、売り手側の所長は譲渡対価ではなく、日々の勤務で役員報酬を得ることに合意｡5名の職員体制を維持しつつも、総勢20名の税理士法人となったことで組織力は向上した。結果、売り手側の所長は職員全員の雇用を維持でき、自身の時間も確保できるようになった。一方の買い手側も資産家層の顧問先を獲得でき、資産税ビジネスの土台を築くことに成功した。

【事例②】万が一の時の対策を真剣に考えた中規模事務所所長

売り手側の所長は62歳で、職員数13名、年商１億円超の中規模事務所。所長は以前から65歳までは所長業務に没頭し､68歳ほどで引退しようと考えていた。そして､3年後の事業承継を視野に入れ､「今、何に着手すべきか」とmmapに相談した。

mmapは万が一の対策を考慮して事業合流を提案。基本的な経営方針が一致し、両者が信頼関係を構築できることを前提とし､65歳までは経営を任せてもらいながらも、必要があれば税理士派遣が可能な税理士法人を紹介。売り手側の所長は税理士法人の役員（社員税理士）となり、自らの事務所を支店として登録するとともに65歳までは全責任を負う契約を締結。所長は安心することができ、さらなる成長を目指す勇気が湧いたようだ。職員も事務所が売却ではなく税理士法人の一員として新たなスタートを切ったこと、事務所の継続性が担保されたことを前向きに捉えている。

買い手側の税理士法人は安定した支店が増加してカバーエリアが広がり、売り手側の所長は体力・気力が続く限り役員報酬を得られる環境を獲得できた。後継者問題に関しては､3年の間に職員が資格取得者になるのを待ち、そうならなかった場合には税理士法人の中から選定することとした。組織力を手に入れ、後継者問題に対応できたことも、売り手側にとって大きなメリットになった。

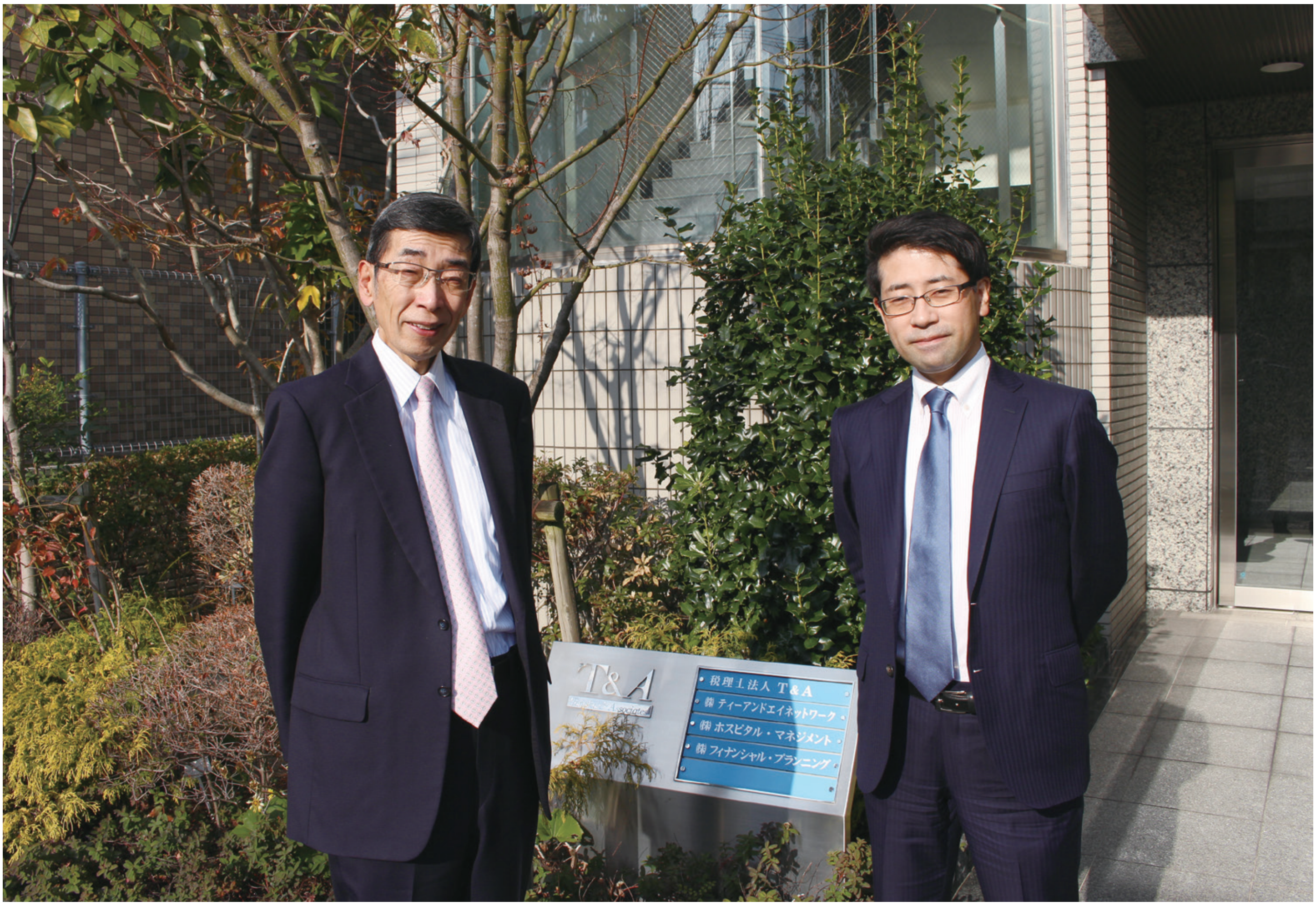
イントがあります。面談時には売り手側の所長の確定申告書や顧問先一覧など最低限の資料を提示していただき、それらをもとに議論を深めていきます。この面談自体は所長同士の相性が良ければ、どちらも税務会計のプロフェッショナルということもあり、比較的スムーズに進んでいきます。しかし、そういった通り一遍の情報だけでは判断できないこともあります。そのため、当社はアドバイザーとして売り手側が大口の顧問先と信頼関係を維持できているかどうか、職員がいきいきと働いているかどうか、といった点などもできる限りリサーチし、買い手側に伝えることで、双方が不利益を被らないように努めています。

事業合流の成約件数は順調に増加中

こうしたポイントを押さえることができれば、かなりの確率で事業合流を成功に導くことができます。ありがたいことに、事業合流という独自のスキーム、そして当社がMJSグループとして会計事務所様の発展を何よりも望み、売り手側と買い手側の双方に寄り添っていることが評価され、成約件数は順調に伸び続けています。また、最近はMJSユーザー以外の会計事務所様からも「事業譲渡をしたい」という問い合わせを頂戴するケースが増えてきました。

今後も当社としては事業合流を推進することで、会計事務所の皆様の事業承継問題や持続的な発展に寄与し続けていきます。リアルでもオンラインでもご相談に対応しておりますので、事業合流に少しでも関心を持たれましたら、是非ともお気軽に問い合わせいただきたいと思います。

QUOカード
2,000円分をプレゼント!
QRコードから
アクセスし､アンケートに
ぜひお答えください!



THE TAX ACCOUNTANT OFFICE
事務所訪問

「向学心」に満ちた社風を強みに

高付加価値なサービスを幅広く提供!!

福岡県福岡市に事務所を構える税理士法人T&A。代表社員の田中 哲（あきら）先生とご子息の健志先生が中心となり、職員一丸となって税務会計業務の他、組織再編・経営戦略サービス、事業・資産承継サービス、医療法人・社会福祉法人経営支援など、幅広い支援業務を展開しています。さっそく、哲先生と健志先生に事業内容と人材育成に関する取り組みについて伺いました。

税務会計業務にとどまらず幅広い支援業務を展開

――税務会計業務の他、組織再編・経営戦略サービス、事業・資産承継サービス、M&A支援、医療法人・社会福祉法人経営支援など、幅広い業務を展開されていますが、そのきっかけはどういったところにあったのですか。

田中 哲代表社員（以下、哲先生） 税務関係の勉強会などに積極的に参加してきたことが大きな糧になりました。税務会計の第一線で活躍されている先生方と知己を得て、議論を交わしたり、アドバイスを頂戴することで、学びを深めていくことができたのです。また、そうしたご縁のおかげで開業当初からセミナー講師などを務めさせていただくことができ、顧問先も順調に増えていきました。

――医療法人・社会福祉法人経営支援にもいち早く着手されたそうですね。

哲先生 昭和60年の医療法改正で一人医師医療法人制度が

（上）高付加価値なサービスを提供する事務所を構築された田中 哲先生
（下）「向学心を持つ」組織文化のさらなる昇華に意気込む田中 健志先生

導入された際に、積極的に医療分野の業務に取り組みました。その結果、医師の方をはじめ医療関係の方々からのご支持をいただけることとなりました。

――医療法人・社会福祉法人経営支援については、どのような強みをお持ちですか。

哲先生　クリニックの新規開業から大規模な病院・社会福祉法人の運営まで、医療業界において幅広くご支援をしてまいりました。その長年の実務から得られる知識・経験の蓄積こそが強みになっています。当事務所は約60名の職員がおり、多くの案件を受けることができるため、知見の蓄積が早いのも特徴です。これは医療分野に限った話ではなく、事業・資産承継や組織再編といった経営戦略サービスにおいても同様で、こなしてきた案件数がT&Aを支えています。

――学び、経験してきたことがサービスに直結しているのですね。

哲先生　その通りです。今でこそさまざまなサービスを展開するようになりましたが、その全てのベースは社会や顧問先に求められていることを勉強し、ノウハウ化していったものです。もっとも、それらのサービスレベルを高めるには何度も実践と改善を繰り返す必要がありますが、そのあたりについても向学心を持って取り組むことでブラッシュアップし続けてきました。

「人」と「向学心」を重視した人材育成

――経営理念についてお聞かせください。

哲先生　「MISSION・PASSION・SOLUTION」という経営理念を掲げ、「使命感を抱き、情熱を持って行動し、解決していくこと」をモットーとしています。

――職員の皆さんもこの経営理念の下、向学心を大切にされているのでしょうか。

哲先生　会計事務所というと、今もまだ〝事務屋〟というイメージが強いかもしれませんが、一方で顧問先からのニーズは多様化しており、いかに高付加価値なサービスを提供できるかがポイントになっています。その根幹を担うのは何といっても「人」ですから、当事務所では常々、人材育成に力を入れてきました。「我々の商品は知識であり、知識の仕入を怠れば売る商品がなくなる。常に勉強を心がけるように。」ということは言い続けています。

――人材育成を進めるにあたって、具体的にはどのようなことに取り組んでいるのでしょうか。

田中 健志先生（以下、健志先生）　外部研修などへの参加希望があれば、できる限り叶えるようにしています。その他、オンライン研修システムの導入や所内での情報交換会の開催といったところでしょうか。実を言うと、当事務所には朝礼もなければ、日報の提出義務もありません。その趣旨は、「その時間を自己研鑽に充ててもらいたい」ということなのです。所内で「向学心を持つ」という意識が共有されており、そのおかげで新人も前向きに勉強に取り組んでくれています。これは父が長年にわたって向学心の大切さを説き続けた成果であり、これこそが当事務所の最大の強みであると感じています。

　また、年齢や経験を問わず、多様な業務に携われるのもモチベーションにつながっているように思います。当事務所では大小さまざまな規模の顧問先を抱えているので、自ら希望すれば、新人のうちから相続やM&A、組織再編などのプロジェクトに参加することも可能です。もちろん、その際には業務内容やその他のメンバー、顧問先との相性などを考慮しますが、少なくともこういったチャンスがあるおかげで、自然と向学心を持った人材が集まりやすくなっているのではないでしょうか。

――そういった人材育成の成果はどのようなところにあらわれていますか。

哲先生　例えばインボイス制度への対応にあたっては、役職者が率先して顧問先向けの資料を作成してくれました。しかも、顧問先の規模やレベルに応じ、さまざまな資料が用意されており、既に顧問先

人員増強とともに拡張するオフィス

での研修などで活用されています。

また、業務に幅があり、成長のチャンスがあることから、離職率が低いという副次的な効果もあると感じています。

健志先生　事務所内の風通しの良さも相まって、事例共有の効果も高いです。各人が得た知見を共有することで、お客様への提案の質の向上につながっています。

――税理士試験に関してはどうでしょうか。

哲先生　税理士試験へのチャレンジを強制するようなことはしていません。当事務所では資格を評価するのではなく、実際に行った仕事の内容を評価対象としています。仮に税理士でなくとも、仕事の内容がしっかりしていれば評価は高いものとなります。現在10名ほどの税理士が所属していますが、役職者の大半は有資格者ではありません。無論、「税理士になりたい」という職員についてはしっかりと支援しています。税理士試験の勉強も、大切な知識の仕入ですから。受験時期の休暇取得等の配慮も行っています。

2拠点体制への移行にあわせ税理士法人を設立

――現在、2カ所の事務所を構えていますね。

哲先生　以前の事務所（1992年竣工）が手狭になったのを機に、2003年にその近隣に新しい事務所を構えました。その後、しばらくは新しい事務所で業務を行っていたのですが、それも手狭になり、古い事務所をリフォームして2棟体制を敷くことにしたのです。ただ、それには税理士法人にして1カ所を支店登録する必要があったので、18年に法人化することにしました。

健志先生　いざ法人化してみると、職員から「対外的な信頼感が増した」「持続可能性を感じてもらいやすくなった」といった声が寄せられました。想定外のことでしたが、結果的に法人化して正解でした。また、拠点は2カ所ありますが、職員たちは頻繁に行き来しており、雑談ベースも含めて、日々さまざまな情報共有をしています。

――顧問先にもMJSのシステムを勧めているそうですね。

哲先生　同一システムであることは税務会計業務の効率化を図る上でも非常に重要な要素になります。そのため、特に新規の顧問先に関しては可能であればMJSのシステムにしてほしいと依頼するようにしています。

――今後の展望についてお聞かせください。

哲先生　時代とともに経済の動きも変化し、それに伴って税務の取り扱いも変わっていきます。自ずとお客様からのご相談内容も変わっていくでしょう。そのようなご要望にしっかりとお応えできるように、今までと同じように常に勉強し、経験を重ねていく。T&Aを支える行動原理は、今後も変わることはないでしょう。

健志先生　職員のおかげで、当事務所のベースは日々良い方向に進んでいると感じています。これからも不断の努力を心がけ、顧問先や職員とともに物心両面の幸福を目指し、発展を遂げていきたいと思います。

――本日はありがとうございました。ますますのご発展をお祈りいたします。

History & Story

税理士までの歩み

田中 哲先生

「実家が幼稚園を運営している学校法人だったこともあり、正直、いずれは後を継ぐことになると思っていた」という哲先生。ところが、慶應義塾大学商学部に在学していた頃に父上に相談したところ、「税理士資格を取得してはどうか」との答えが。それから方針を転換して勉強に励み、税理士資格を取得。福岡市の会計事務所での勤務を経て、1987年に独立開業を果たしました。

田中 健志先生

「父が税理士だったので、子どもの頃から自然と税理士になるのかなと思っていた」と話す健志先生。結果、父上と同じく慶應義塾大学商学部に進学し、税理士試験に合格することに。福岡市内の会計事務所や医業コンサル会社での勤務を経て、2016年に父上の事務所に参画しました。

Company Information

税理士法人Ｔ＆Ａ

所在地／福岡県福岡市南区向野2-12-26
TEL／092-553-6306
開業／1987年（法人設立は2018年）
職員数／60名
https://tanakaoffice.com

高良大社

1 福岡県久留米市のご出身で、今も同市にお住まいの田中 哲先生と健志先生。そんなお二方がまず紹介してくださったのは久留米市にある高良大社。高良山の中腹に位置し、創建は履中天皇元年（400年）とされ、高良玉垂命（こうらたまたれのみこと）を祀っています。厄除・延命長寿で名高く、筑後国一の宮（地域の中で最も格式の高い神社）として長年にわたって称えられてきました。

創建以来、何度も建て替えられてきた社殿はまさに荘厳そのもの。現在の社殿は久留米藩3代藩主の有馬頼利公の寄進によるもので、万治3年（1660年）に本殿、寛文元年（1661年）に幣殿・拝殿が完成したそうです。神社建築としては九州最大級の大きさを誇り、社殿と石造大鳥居は国の重要文化財に指定されています。ご利益に満ちている上に、最高の神社建築や筑後平野を望む眺望も堪能できるので、ぜひ一度、参拝してみてはいかがでしょうか。

福岡ならではの歴史・文化とうどんを堪能!!

志賀島

2 歴史・文化好きのお二方がお勧めしてくれたもう一つのスポットが、福岡市にある志賀島（しかのしま）です。歴史の教科書などでもお馴染みの「漢委奴國王」と刻まれた「金印」が発掘された島です。国宝にも指定されているこの金印が発見されたのは天明4年（1784年）とのことですが、なぜ志賀島に埋められていたのかは、いまだに謎に包まれているそうです。現地に足を運んで、その歴史ロマンを感じてみてほしいと思います。

うどん

3 お二方が福岡グルメとしてイチオシするのがうどんです。コシのある讃岐うどんとは異なり、福岡のうどんはやわらかいのが特徴。昆布やカツオで取った出汁との相性も抜群です。また、ごぼう天や丸天（円形の揚げかまぼこ）など、福岡ならではのトッピングも魅力的です。もちろん、店によってうどんの食感やダシの風味、そしてトッピングの種類や味わいなどは千差万別。いろんな店をはしごしてみて、自分好みのうどんを見つけてみてください。

ご当地自慢
福岡県北九州市

明治時代や大正時代に日本三大港に数えられた門司港を擁し、日本四大工業地帯として近代産業の発展を牽引してきた北九州市。市内各地を巡り、その歴史や文化を満喫できるスポットをご紹介したいと思います。

1

ご案内人
九州ミロク会計人会・北九州地区会

佐藤亮治先生

中山 淳先生

片山和博先生

白石克哉先生

レトロな町並みを散策 ―門司港レトロ地区

まずは山口県下関市に隣接する門司港レトロ地区へ。明治時代から大正時代まで、日本三大港として栄えた港町であり、散策には絶好のポイントです。1914年（大正3年）に建築された門司港駅を中心に明治時代や大正時代の建物が点在しており、レトロでロマンチックな風情が漂っています。また、赤レンガ造りが美しい旧門司税関など、無料で開放されている施設もあるので、ぜひ内部をのぞいてみてください。補修前と補修後の壁などを見比べることもでき、歴史の重みを感じることができると思います。

門司港レトロ地区まで来たら、せっかくですから関門海峡の眺望も堪能してみてはどうでしょう。特に海峡の距離が最短となる早鞆の瀬戸（和布刈と壇ノ浦の間）はわずか600mとかなり狭く、下関側の様子がよく見えます。また、海峡が狭いことから潮流が速くなっており、めかり観潮遊歩道からダイナミックな渦潮を見ることができます。なお、この遊歩道の近くには和布刈神社という由緒正しい神社があるので、こちらもあわせて参拝してみてください。ちなみに、和布とはワカメのことで、この神社では旧暦元日には3人の神職が海に入ってワカメを刈り、神前に供える儀式が続けられています。

小腹が空いたら、焼きカレーはいかがでしょうか。カレーをオーブンで焼き上げた料理で、昭和30年代に門司の喫茶店で生まれたとされています。今では多くの飲食店がそれぞれオリジナリティに満ちた焼きカレーを提供しているので、胃袋に自信がある方は食べ比べしてみてはどうでしょうか。

文化とグルメ、自然を満喫 ―小倉地区

門司港レトロ地区を後にしたら、今度は小倉地区に足を運んでみましょう。小倉城のお膝元で、城下町として栄えてきた小倉地区は、今もビジネスや文化、そしてグルメやショッピングなどの中心地です。『点と線』などで知られる作家・松本清張氏の故郷、そして『銀河鉄道999』などで知られる漫画家で先日ご逝去された松本零士氏の故郷としても有名です。伝統文化も根強く残っており、中でも小倉祇園太鼓は小倉っ子にとってはなくてはならないお祭りの一つ。城下の無病息災と城下町繁栄を願い、元和3年（1617年）に細川忠興公が京都の祇園祭を模して始めたとされる祭りで、国指定重

要無形民俗文化財にも指定されています。山車の前後に載せられた太鼓やチャンガラ（摺り鉦）、そしてお囃子などの音色とリズムが最高に心地良い、見ても聴いても楽しい祭りです。

小倉地区にはさまざまなグルメが存在しますが、門司港レトロ地区の焼きカレーに合わせて、ここでは焼うどんを紹介しておきたいと思います。実は小倉地区は焼うどんの発祥の地。本場の焼うどんは乾麺を湯がいたものを焼くのがポイント。その他、小倉焼うどん研究所のホームページによると、キャベツは若松産であるべし、豚肉はバラ肉であるべし、玉葱はその甘さを引き出すべし、秘伝のソースはよく研究するべし、削り節はアジ・サバ節を使用するべし、小倉地酒で香り豊かに仕上げるべしなど、さまざまな定義がなされています。もちろん、提供する店舗によって味のバリエーションはさまざまなので、こちらもぜひ食べ比べてもらいたいところです。なお、焼うどん発祥の店として知られる「だるま堂」では焼うどんだけでなく、小倉名物の「ぬかだき」も注文可能。青魚をぬかみそで炊き込んだ郷土料理で、独特の風味がご飯やお酒に最高にマッチします。だるま堂では焼うどんとぬかだきを一緒に味わえる定食などもあるので、一度、味わってみてください。

❶門司港レトロ地区の中心地、門司港駅。周辺には散策したくなる風情ある建物と景色が満載

❷めかり観潮遊歩道から、全長1,068mの関門橋を望む。眼下に目を向ければ“日本三大潮流”と呼ばれる関門海峡が

❸門司港発祥の焼きカレー。チーズ、卵、魚介、野菜など店舗によってさまざまな具材を使用するので食べ比べも楽しい

❹小倉祇園太鼓の模様。コロナ禍前には多くの人が集い、昨年には3年ぶりに開催された
提供:「北九州市 時と風の博物館」

❺焼うどん発祥のお店「だるま堂」にて。魚粉が香り高く、小倉名物「ぬかだき」も付いた定食がおすすめ

また、都会的なイメージが強い小倉地区ですが、南部には素晴らしい自然景観があります。その代表格が日本有数のカルスト台地として知られる平尾台です。羊の群れのように見える石灰石が点在する雄大なパノラマには、誰もが思わず息をのんでしまうはず。鍾乳洞もあり、地球が数億年の歳月をかけて作り上げてきた神秘的な世界を垣間見ることができます。

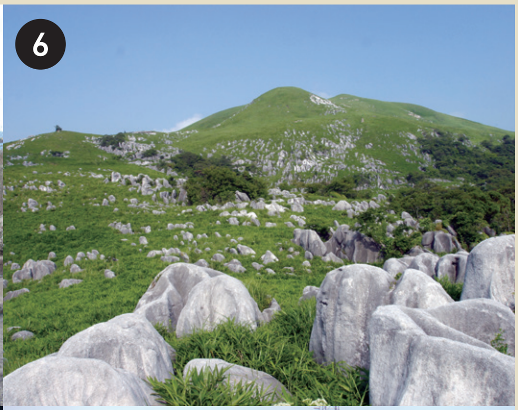
近代産業の歩みを感じる
―八幡地区・若松地区

八幡地区には世界文化遺産「明治日本の産業革命遺産 製鉄・製鋼、造船、石炭産業」の構成資産の一つである官営八幡製鐵所関連施設があります。1899年に完成した官営八幡製鐵所旧本事務所は中央にドームを有する赤レンガ造りが印象的な建物で、今も日本製鉄（株）の敷地内に残っています。内部を見ることはできませんが、近くにある眺望スペースから外観を眺めることができる他、ボランティアガイドの案内やVRゴーグルを使った旧本事務所内のバーチャルツアー体験などを楽しむことができます。また、近隣にある世界遺産ビジターセンター（スペースLABO ANNEX内）も必見のス

ポットです。全国8県11市にまたがる23の「明治日本の産業革命遺産」について分かりやすい映像で紹介しています。日本の近代産業を支えた製鉄・製鋼を身近に感じられるスポットですので、ぜひ足を運んでみてください。

もっとも、工業発展には負の側面もありました。その一つが公害です。しかし、北九州市は1980年代には公害を克服し、1997年から日本でいち早くエコタウン事業を展開。その中核地となっているのが若松区の響灘臨海工業団地周辺です。エコ・リサイクル関連の施設が多数立地しているだけでなく、風力発電なども盛んに行われており、まさにエコを体感できる地域になっています。

そして、この地でひときわ異彩を放っているスポットが軍艦防波堤です。その名の通り、軍艦（駆逐艦）を沈め、防波堤として据え付けたもので、3隻のうち、2隻（「涼月」と「冬月」）は護岸の中に埋められましたが、「柳」は今も防波堤の上にその姿をあらわにしています。ちなみに、涼月と冬月は第二次世界大戦時、沖縄特攻作戦において「大和」の直衛艦として出撃し、大破しながらも生還を果たした艦としても有名です。かつての軍艦すら防波堤として活用する——。ある意味、これもエコタウン・北九州ならではの取り組みと言えるかもしれません。



❻日本三大カルストのひとつに数えられ、天然記念物・国定公園・県立自然公園の指定を受ける平尾台

❼120年以上の時を越え、その姿を世に残す官営八幡製鐵所旧本事務所。当時としてはモダンな建築物だった
提供:「北九州市 時と風の博物館」

❽今なおその姿をとどめている軍艦「柳」。全長85.85mで、全幅が7.74m、1917年に佐世保で竣工した

❾山頂の高さは622mと、東京スカイツリーとも遜色ない高度から望む皿倉山の夜景。デートスポットとしても人気がある

最後は北九州市が誇る夜景をご案内したいと思います。八幡地区や若松地区に広がる工業地帯、そして小倉地区の市街地が織り成す夜景はまさに北九州ならではで、「日本新三大夜景都市」にも選ばれています。この絶景を堪能するのにお勧めなのが皿倉山です。山麓駅から全面ガラス張りのケーブルカーに乗れば、わずか3分程度で山上駅に到着。そこからスロープカーに乗り換えれば、3分で山頂に到着します。工業地帯から市街地、そして関門海峡までを見渡せる大パノラマは迫力満点、「100億ドルの夜景」と称されていることに納得いただけるはずです。最高の夜景とともに旅の思い出を振り返ってみていただきたいと思います。

詳細はこちらから!

この記事で紹介されている各種グルメ、平尾台グランピングや北九州市への飛行機・フェリーでの旅行パッククーポン券は、ふるさと納税の返礼品にも登録されています。詳細は、QRコードからHPをご参照ください。

業界ウオッチャーのトレンド情報NOW

タワマン節税で注目 総則6項の適用について

元税金専門紙・税理士業界紙の編集長である業界ウオッチャーが伝える、会計事務所業界関連の最新情報！ 旬な話題を読み、事務所経営や顧問先へのアドバイスにご活用ください。

昨年4月19日の、いわゆる「タワマン節税」に関する最高裁判決（令和2年（行ヒ）第283号 相続税更正処分等取消請求事件、https://www.courts.go.jp/app/files/hanrei_jp/105/091105_hanrei.pdf）は、最近の節税対策を考える上で注目の判決でした。

同判決もあり2023（令和5）年税制改正大綱には、「相続税におけるマンションの評価方法については、相続税法の時価主義の下、市場価格との乖離の実態を踏まえ、適正化を検討する」と、評価方法の見直しが盛り込まれました。

1月30日には、第1回マンションに係る財産評価基本通達に関する有識者会議が開催されています。有識者会議等の報告などを受け、評価方法がどのように見直されるか、その行方を注視したいところです。

一方で、この最高裁判決で注目されたもう一つが「財産評価基本通達総則6項」（総則6項）の適用についてです。今回の最高裁判決では、明確な基準が示されず「どこまでが良くて、どこからはダメなのか」の曖昧さが残りました。結果的に、実務上は今までと変わらず、事例によってそれぞれ判断していくしかありません。

国税当局が総則6項を適用するときは、財産評価通達による評価が著しく不適当と考える場合です。適用に当たっては、税務署（税務署長）から、まず局の資産評価官に報告します。この報告を受けた資産評価官は検討の上（国税局長の上申）、国税庁の資産評価企画官に連絡し、総則6項の適用方針を協議して、国税庁長官の指示により適用します。

ここまでのハードルをクリアしてきた案件だけが総則6項の適用となるわけで、前述の有識者会議の資料によると、適用は過去11年間で9件です（図）。

近年の評価通達６項の適用件数一覧

年度（事務年度）	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3	計
件数	0	1	0	2	0	4	0	1	1	0	9

宮口貴志氏

税金・会計ニュースを他では読めない切り口で伝えるメディア「KaikeiBizline」の論説委員兼編集委員。税金の専門紙「納税通信」、税理士業界紙「税理士新聞」の元編集長で、現在は租税調査研究会の専務理事の傍ら、会計事務所ウオッチャーとしても活動。

「KaikeiBizline」ホームページ
→https://kaikeibizline.com/

社会的に許容される節税とは

もっとも、財産評価基本通達に法源性を認めるないし、法的拘束力を認めないとの議論もあります。MJS租税判例研究会座長の大淵 博義先生も、第11回2006年（平成18年）9月22日、「租税回避と財産評価～『総則第6項』による財産評価の限界を探る～」と題して、講演（論説）（https://www.mjs.co.jp/seminar/sozeihanrei/）をされており、適用に際して私見を述べられています。この部分は結論の出る話ではないので、ここでは深く触れませんが、税理士は実務の専門家として、総則6項の適用に当たっての「この通達の定めによって評価することが著しく不適当と認められる」場合の考え方について、何をもって「著しく不適当」と考えるのか、その部分は個人的に整理しておく必要があるのではないでしょうか。

今回の最高裁判決によって、国税当局は総則6項を適用しやすくなったと指摘する声も少なくありません。総則6項は行き過ぎた節税に対する規定であり、「節税がダメ」なのではなく「行き過ぎた節税がダメ」だということです。社会的に許容される節税とはどこまでなのかなど、一人ひとりが信念をもって説明できるようにしておきたいところです。

本誌リニューアルと会計人会の今後に向けて

植田 卓
ミロク会計人会連合会会長

『税理士事務所ＣＨＡＮＮＥＬ』が創刊５００号を迎え、それを機にリニューアルしました。本誌はミロク会計人会連合会・広報委員会の監修のもと、ＭＪＳのシステムをお使いの会計人の皆様とその顧問先企業様の経営に資する情報提供を目的に発行されています。

さて、率直にお伺いします。

ミロク会計人会は先生方にとって必要でしょうか。このようにお伺いする趣旨は、従前から我々会計人に財務税務ソフトを提供しているＩＴベンダーの中には、会計人会のようなユーザー会組織を設けていないところもありますので、会計人会を設けないという選択肢も客観的にあり得るからです。

会計人会が存在すると、会社は組織の中に事務局を設けて対応しなければなりませんので、それなりの費用負担がかかります。また、我々ユーザーも会計人会の会費を負担しなければなりませんし、活動のために時間もとられます。従って、会計人会がなければ、会社は今以上のコスト削減を実現できますし、我々も会費の負担を免れ、その活動にとられる時間を本業に専念することが可能になります。

しかし、会社にとって会計人会があることによる経営上のメリットがあるのであれば、会社は会計人会を維持するためのコストを十分に回収できるということになるでしょう。そして我々にとっても、会計人会があることによって、システムをより有効活用することができ、またシステムのさらなる開発が期待され、さらに、さまざまな情報をより有利に入手できるのであれば、会計人会の会費負担やさまざまな活動に参画するための負担を超えるメリットがあるということになります。

先生方はＭＪＳのシステムに十分満足しておられますでしょうか。開発する側はこれで使えるはずだと考えて設計していても、使う側から見れば使いづらい点や改良してほしい点は必ず存在します。

先生方はＭＪＳのシステムをどれだけ把握しておられますでしょうか。ＭＪＳからは財務や税務、労務などに関して数多くのシステムが提供されていますが、私もどのようなシステムがあるのか把握しきれていません。もし先生方にとって、導入すればもっと有効な業務展開ができるのに、それを知る機会がなかったために活用ができなければ、せっかくのチャンスを逃してしまうことになります。

ミロク会計人会連合会には、総務、システム開発、情報ネットワーク、広報、研修の各常設の委員会が設けられています。例えばシステム開発委員会では、新たなシステムの開発や既存のシステムの見直しに関して、実務家の視点に立って会社側と侃々諤々の意見を交わしながらその活動を行っています。

我々会計人と会社とが、お互いにＷｉｎ－Ｗｉｎの結果を享受できるように、さらに活動を見直し、会計人会の存在意義を高めていく必要があるのではと思います。

会計人のリレーエッセイ　The Essay Series from Accountants

フルマラソンに果敢に挑戦！

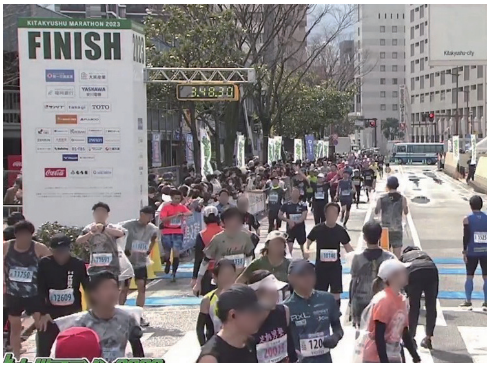
九州ミロク会計人会
笠戸 智仁
長崎県長崎市

税理士登録した２０１５年、税理士試験の重圧から解き放たれたと同時に外食の機会も激増し、あれよあれよという間にワイシャツの首回りやスラックスの腰回りが窮屈になりはじめた。ある日、健康診断の結果を見て愕然。基準範囲を大幅に超える項目が目につく。これはまずい、何か運動をせねば、ということで悩みに悩んで始めた運動がランニング。

Ｔシャツやシューズなどをスポーツ用品店で吟味。それらを身にまとい家から飛び出たはいいが、２km地点で完全に息が上がって立ち止まった。ここまで体力が落ちているとは予想だにせず、その日は意気消沈して家路についた。

でも、これで終わるわけにはいかない。税理士試験を受験していた頃の強い気持ちが甦ってきた。それからというもの、ランニングに関する情報を仕入れる→トレーニング計画を立てる→実践する、を何度も繰り返し、徐々にではあるが走れる距離が延びてきた。特に休日は、坂の多い長崎の道をじっくり走り込んで脚力をつけた。自分の走りに自信を持ち出したその頃、もっと具体的な成果が欲しくなり、毎年長崎で開催される大会にエントリーするようになった。

最初は５kmコース、それから10kmコース、お次はハーフマラソン。



2月の北九州マラソンに参加した時の様子です

ハーフマラソンに何度か挑戦し１時間45分ほどで走れるレベルに到達した頃、「フルマラソン」の文字が頭をよぎった。ハーフの倍の距離を果たして完走できるのだろうかとも思うが、挑んでみなければ分からない。迷ったら前へ、前へ。練習量を増やしてさらに脚力をつけ、食事も低カロリー高タンパクを心掛け、入念に準備。

そして迎えた初マラソンの大会は、忘れもしない19年１月の天草マラソン大会。途中何度も心が折れそうになりながらも、結果は３時間50分２秒でゴール。その後しばらくは、コロナ禍で大会の中止が相次いだが、22年11月の下関海響マラソン、23年２月の北九州マラソンをそれぞれ完走。

洗濯物が急に増えたと愚痴る嫁に「うちにはサッカー部の息子の他に、隠れ陸上部員がいる」と揶揄されながらも、23年３月のさが桜マラソンでの自己ベスト更新に向けて、日々トレーニング中である。

税理士事務所 CHANNEL
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
配信制作／東方通信社　印刷／耕文社
表紙／©tokomaru7 / PIXTA

※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

【お詫びと訂正】
本誌3月号のP14「MJSからのお知らせ」で、掲載が適切ではない箇所がございました。誌面右下部に掲載の「MJS e-ドキュメントCloudサイン」のQRコードは、正しくは次のものになります。
訂正し、お詫び申し上げます。

ホームページにて本誌データを公開しています！こちらもご覧ください
ミロク会計人会　検索
https://www.mirokukai.ne.jp/channel/index.html

月刊税理士事務所CHANNEL 二〇二三年四月一日発行（毎月一日発行）第五百号 発行 株式会社ミロク情報サービス 〒一六〇―〇〇〇四 東京都新宿区四谷四―二十九―一 電話〇三（五三六一）六三〇九

ビジネスのあらゆるシーンに、ソリューションを。

SAISON PLATINUM BUSINESS AMERICAN EXPRESS® CARD

○年会費22,000円（税込）
年間ショッピング200万円（税込）以上のご利用で、翌年度11,000円（税込）とさせていただきます。

Business Solution ① 消費税や所得税など各種税金をはじめ、ビジネスユースにも対応できるゆとりのご利用枠。

Business Solution ② ビジネスに欠かせないサービスを、法人レートのご優待価格で。

Business Solution ③ 各種税金や広告費などのお支払いで「永久不滅ポイント」や「JALのマイル」が貯まり、経費削減にお役立ていただけます。

Business Solution ④ 出張手配や会食設定は、24時間365日、コンシェルジュが対応。

Business Solution ⑤ 社員様用の追加カードで、経費処理業務を削減。

お申し込み・詳しくは https://www.saisoncard.co.jp/amextop/sbs-new-pn/?P5=7GX

SAISON CARD