

月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

会計人のコミュニケーション・マガジン

11

2023 NOV.
No.507

特集

ChatGPTをはじめとした 生成AIの現在と未来

事務所訪問 小熊達也税理士事務所——6
不屈の経営者に聞く——10
投資ノウハウ——12
MJSソリューションの紹介——13
業界ウォッチャーのトレンド情報NOW——14
ミロクシステムQ&A——15
会計人のリレーエッセイ 北海道ミロク会計人会 及川 恵——19



攻略のカギはプロンプトにあり

ChatGPTをはじめとした生成AIの現在と未来

ChatGPTの登場により、ビジネスシーンが大きく変わりつつあります。そこで、今回の特集ではその最新動向と会計事務所業界への影響にフォーカスを当て、前者についてはAI（人工知能）の社会実装に取り組むPKSHA Technologyの佐野 長紀氏と南 正人氏に、後者についてはアイユーアソシエイツ代表の竹田 清香先生にお話を伺いました。

※本記事はミロク情報サービスが編集しました。



南 正人氏
みなみ・まさと

プロジェクトマネージャー



佐野 長紀氏
さの・よしき

PKSHA Technology AI Solution
事業本部 パートナー

Part1

「AIの民主化」を実現したChatGPTの特色

OpenAI社の「ChatGPT」の

登場により、「生成AI」と呼ばれる分野の注目度が急激に高まりました。生成AIとは、さまざまなコンテンツを生成できるAIを指し、主なコンテンツとしては、文章（テキスト）、画像、音声、音楽、動画などがあります。ChatGPTはその中でもテキストを生成する大規模言語モデル（LLM、Large Language Model）で、他にもGoogle社の「PaLM」、Meta社の「Llama」などが有名です。LLMとは、利用者が入力した内容に続くテキストを予測し、アウトプットするAIです。ここまで注目を浴びるようになったのは、コンピュータ言語だけでなく、口語のような言葉で指示文（プロンプト）の入力が可能になった点にあり、利用者の裾野が一般ユーザーまで拡大した他、膨大な量のタスクを繰り返す中で精度が高まり、

今では質疑応答や文章の生成要約や翻訳、プログラミングコードの作成など幅広い用途で活用できるようになったことが大きいと考えています。アウトプットされるテキストの精度も急速に向上しており、今やかなり自然で違和感のない回答を得られるようになっています。

中でも特に世界的な注目を集めているのがChatGPTです。その特長は誰でも気軽に使えるというところで、一般の人でもスマートフォンなどにもChatGPTのアプリをインストールすればすぐに使用することができると。おかげで、多くの人にとってAIが身近な存在になり、まさに「AIの民主化」が実現したのです。

2023年に入ってから、勢いは特にすさまじく、世界中でChatGPTを活用したアプリやサービスが数多く誕生しています。その種類は実に多様ですが、とりわけバックオフィス業務の自動化に関するものが多いように思います。例えば、ChatGPTを活用して

PKSHA Technologyとは

先端情報技術の研究を行う技術者・研究者により機械学習技術を用いたデータ解析事業を事業目的として2012年に設立された企業。「未来のソフトウェアを形にする」というミッションのもと、今年3月には同社独自のLLM導入加速ソリューション「PKSHA LLMs」をリリース。複数のLLMを統合的にカスタマイズできる環境を提供し、各種LLMの対話やアウトプットの精度を高めていくという。

金融機関の稟議書を自動生成するサービスなどです。当社が関わっている分野ですと、コンタクトセンターのDX（デジタルトランスフォーメーション）に活用してオペレーターの対応内容を要約、評価したりするサービスもあります。今後、業務の標準化を図りやすいバックオフィス業務はさらに自動化が進んでいくと思われる。

ChatGPTの活用とLLMの未来像

ChatGPTをはじめとしたLLMを使いこなし、自分が必要とする回答を得るには的確なプロンプトを入力しなければなりません。単に「○○とは何ですか」という問いであれば、検索エンジンで十分

条件を定めたプロンプト 結婚30周年記念の3泊4日旅行について

Q 結婚30周年を記念して3泊4日の旅行に出かけたいと考えています。良いプランがあれば教えてください

A 1 ロマンティックなビーチリゾート
ハワイ、モルディブ、フィジー、バリなどの美しいビーチリゾートでリラックスした休暇を過ごすことができます。夕日を楽しんだり、ビーチでの水中スポーツやスパトリートメントを楽しむことができます。

2 ヨーロッパの都市ツアー
ヨーロッパの美しい都市を巡るツアーを検討してみてくださいか?パリ、ローマ、バルセロナ、プラハ、ウィーンなど、様々な文化や美食を楽しむことができます。

3 自然の中での冒険
自然が豊かな場所でアウトドアアクティビティを楽しむことも素晴らしい選択です。カナディアンロッキー、コスタリカのジャングル、ニュージーランドの自然な風景などが考えられます。

4 クルーズ旅行
ロマンチックなクルーズ旅行も魅力的です。カリブ海、地中海、アラスカなど、多くのクルーズルートがあります。

5 カルチャーツアー
文化的な経験を求める場合、アジアの古都を訪れる、エジプトのピラミッドツアー、中米のマヤ文明の遺跡を探索するなどが考えられます。

どのプランを選ぶかは、あなたとパートナーの趣味や予算によって異なります。予算、興味、旅行日程に合わせて詳細を検討し、思いに残る30周年記念旅行を計画してください。また、旅行先で特別なディナー予約やアクティビティの予約を忘れずに行うことをお勧めします。

です。そうではなく、「〇〇を記念して〇泊〇日旅行に出かけたい」と思っているが、良いプランはあるか」といった具合に、ある程度条件を詳細に定めた上でプロンプトを設定する必要があります。そして得られた回答をもとに会話を重ねていけば、より自分が欲しい回答に近づき、その繰り返しでさらにChatGPTの精度を高めることになります。

ビジネス活用の一例として、コンサルティングサービスなどであれば、ChatGPTと自社の情報やノウハウを掛け合わせた独自のチャットボットを開発し、新規顧客からの相談の敷居を下げ、相談対応に割く時間を軽減し、業務効率化を図ることもできるでしょう。ただ、よく指摘されることですが、ChatGPTは真偽が定かではない情報をアウトプット

トしてしまうことがあります。インターネット上にある情報から学習し、回答した結果なので、中には情報量が足りず、不正確な回答となる可能性もあります。

また、実際にChatGPTを導入する際にはさまざまなガイドラインを設ける必要があります。例えば、チャットボットを開発する場合に「競合他社の商品・サービスを推薦しないようにする」といった制限です。これを設けなければ、知らず知らずのうちに他社の販促をしてしまいかねません。また、個人情報の取り扱いにも注意が必要です。現に国内外でAIに関する法規制などが検討されていますが、その多くは個人情報の流出を懸念するものです。良かれと思っ

て入力した個人データが大规模言語学習に使用され、拡散してしまうリスクがあります。ChatGPTをはじめとしたLLMはいずれも発展途上の技術であり、現時点では不完全です。それを念頭に置いた上で導入を検討すべきです、

導入にあたってはLLMがアウトプットした情報を精査・分析する人を介在させることを意識していただきたいと思っています。現状、欧米に比べて日本はLLMへの対応が遅れています。そうした中、英語をベースにしているChatGPTではなく、日本語をベースにしたLLMを開発すべきではないかという議論があります。一方でゼロから開発するにはコストもかかるため、全ての領域を網羅するのではなく、業界特化型にして日本語でなければ表現しにくいことをアウトプットするシステムにすれ

ば、対応の強みを発揮できると思います。いずれにしても、今後はバックオフィス業務を中心にさらにChatGPTの活用は進展するはずですが、既に検索エンジンに導入されているLLMもありませんが、これからはスマートフォンに標準装備されるなど、さらに身近な存在になるでしょう。SFチックな話になりますが、常に私たちのバディのようなAIキャラクターが存在するようになり、そのキャラクターとの対話を通して情報を得たり、モノやソフトを動かしたりできるようになるかもしれません。

代表的なLLMと生成AIサービスの種類

代表的なLLM

- ・ [ChatGPT] (OpenAI社) ・ [LlaMA] (Meta社)
- ・ [PaLM] (Google社) ・ [LHTM-2] (オルツ社) etc.

生成AIサービスの種類

- 画像生成AI
 - ・ DALL・E2
 - ・ Leonardo.Ai
 - ・ Canva
 - ・ Stable Diffusion
 - ・ Midjourney
 - ・ AdobeFirefly
 - 動画生成AI
 - ・ Gen-2
 - ・ HeyGen
 - ・ Kaiber
 - ・ Vrew
 - 音楽生成AI
 - ・ MusicGen
 - ・ MusicLM
 - ・ AIVA
 - ・ Mubert
 - テキスト生成AI
 - ・ Google Bard
 - ・ Bing AIチャット
 - ・ Cohesive
- etc.

ChatGPTが 会計事務所に与える 多様なインパクトを考察する



竹田 清香 氏
たけだ・さやか

株式会社アイユーアソシエイツ 代表取締役

2005年に大手都市銀行系の証券会社に入社し、資産家に対して総合的な資産運用のアドバイス業務に従事。税理士法人を経て入社した投資顧問会社では、株式上場支援業務を経験。税務経理業務から内部統制業務改善まで広範囲な分野で経験を重ねる。18年税理士法人アイユーコンサルティングに入社。21年にはソリューション事業を発足し、経理アウトソーシングサービス及び業務改善コンサルティングサービスを開始。22年ソリューション事業部の分社化に伴い、(株)アイユーアソシエイツの代表取締役役に就任。

プロンプトを工夫して ChatGPTを活用

生成AIの代表格といえはChatGPTですが、今やその用途は多岐にわたっており、税理士個人としても会計事務所としても有効に活用することが出来ます。

実際に私自身、セミナーのテーマ案やランディングページ※のキャッチコピー案のアイデア出しなどにChatGPTを活用しています。最近では以前にも増してアウトプットされる日本語が自然になり、使い勝手が良くなってきているよ

うに感じています。自分にはない視点を得られた時にはとても参考になりますし、良い叩き台になります。その際にポイントになるのが「質問力」です。いわばプロンプト（指示文）

の精度によって、良い回答が得られるかどうかが大きく変わってくるのです。ChatGPTのようなLLMの利点は、プロンプトに応じて文章をアウトプットしてくれる点です。ぜひその強みを生かした活用方法を模索してほしいと思います。

当社では社内業務の効率化をテーマに、複数のチームでChatGPTの新たな活用方法を検討しているところです。時にはAIに詳しい外部の方をお招きしてレクチャーしていただきながら、1カ月に1回くらいのペースで各チームが互いの研究成果を発表する機会を設け、効果的なプロンプトを共有したり、「個人が特定

できるような質問をしない」などのポイントをまとめたガイドラインを整備したりしています。こういった取り組みを経て、より柔軟かつ効率的にChatGPTを活用できればと考えています。

会計事務所での活用が 多様に拡大中

先日あった「会計事務所博覧会2023」のChatGPTに関するセミナーではモデレーターを務めさせていただきました。このセミナーでは大野修平先生（セブセンス税理士法人 ディレクター）、朝倉歩先生（サン共同税理士法人

CEO）、大堀 優先生（スタートアップ税理士法人代表社員）にChatGPTの活用事例について発表いただきました。その中で大野先生はプロンプトの実演をし、会計事務所ならではの活用事例などをご紹介いただきました。

朝倉先生はサイボウズ社の業務改善プラットフォーム「Kintone」を掛け合わせた事例を紹介されました。Kintoneは日報をはじめとした業務システムアプリを必要だけ追加できるサービスで、その中にChatGPTも導入することができます。朝倉先生の事務所ではこれを土台に独自の「商

会計事務所博覧会とは
会計事務所博覧会は会計事務所の新しい事務所経営モデルを提案する最新の財務・会計システムなどの展示をはじめ、事務所経営に役立つ最新情報や顧問先拡大のためのさまざまなサービスの紹介など、会計事務所の発展と成長のためのノウハウやコンテンツを集結させた業界最大級のイベント。2014年から毎年開催しており、23年8月の開催で計10回目の開催となった。主催は税理士向け新聞、『税界タイムス』を発行する株式会社セイカイ（東京都千代田区）。



当日のセミナーでは会計事務所での活用事例が披露された

※自社の商品やサービスに関する情報をまとめたページ

税理士の使い方事例

大前提は検索ではなく、命令にあり!

活用のヒント

- #前提：プロンプトの前提となる事項を入力
- #命令：ChatGPTにやってほしいことを入力
- #制約条件：命令を実行する時に考慮してほしいことを入力
- #出力形式：出力する形式を指示する

「税金スツキリくん」という自社サービスについてお話しいただきまし

大堀先生には「税金スツキリくん」という自社サービスについてお話しいただきまし

「税金スツキリくん」は

利用者の質問に回答する「チャットボット機能」を持つAIサービスで、その基幹システムにChatGPTが活用されています。会計事務所には税務会計に関する質問が数多く寄せられますが、その大半が重複したものであり、中には複雑な専門知識を必要としな

AIの時代だからこそ個性がますます重要になる

このように、ChatGPTをはじめとした生成AIは会計事務所の業務を大きく前進させてくれる可能性があります。一方で、「AIの発達で会計事務所の業務がなくなってしまうのではないか」と危惧する声もあります。実際、バックオフィス業務については大部分がAIに取って代わられるかもしれません。しかし、汎用的な生成AIの機能はあくまでも一般的な情報を収集し、一般的な回答を出すことにとどまります。だからこそ、これからは税理士や公認会計士の独自性のあるコンサルティング能力や分析能力、提案力が重視される時代になるのではないのでしょうか。

QUOカード

2,000円分をプレゼント!



読者アンケートにご協力ください!
QRコードからアクセスできます。

「セミナーテーマ」について尋ねたいとき

試しに以下の例文を入れてみよう!

- #前提：
私は税理士事務所の所長です。法人の税務顧問を増やすためにセミナーを開催しようとしています。
- #命令：
あなたは有能なライターであり、セミナープランナーです。以下の制約条件を基に、最高のセミナータイトルとセミナー構成を出力して下さい。なお、このタスクのために追加の情報が必要な場合は私に質問してください。
- #制約条件：
 - ・文字数は1000文字程度
 - ・小学生にもわかりやすく
 - ・参加者のメリットを明示
- #出力：
セミナータイトル：
セミナー構成：

利用者の質問に回答する「チャットボット機能」を持つAIサービスで、その基幹システムにChatGPTが活用されています。会計事務所には税務会計に関する質問が数多く寄せられますが、その大半が重複したものであり、中には複雑な専門知識を必要としな

AIの時代だからこそ個性がますます重要になる

このように、ChatGPTをはじめとした生成AIは会計事務所の業務を大きく前進させてくれる可能性があります。一方で、「AIの発達で会計事務所の業務がなくなってしまうのではないか」と危惧する声もあります。実際、バックオフィス業務については大部分がAIに取って代わられるかもしれません。しかし、汎用的な生成AIの機能はあくまでも一般的な情報を収集し、一般的な回答を出すことにとどまります。だからこそ、これからは税理士や公認会計士の独自性のあるコンサルティング能力や分析能力、提案力が重視される時代になるのではないのでしょうか。

DXを推進したい中小企業の多くが相談相手を求めています。最も身近にいる会計事務所こそ、その役割を担える立場にあると考えています。当グループでは以前から中小企業のIT化などバックオフィス業務の効率化・改善を積極的に支援しており、2022年10月にはそのサービスに特化した(株)アイユーアソシエイツを設立し、私が代表に就任しました。DXの最大の目的は、業務改革であり飛躍的な生産性の向上です。その支援を通じて、中小企業のさらなる成長に寄与していきたいと考えています。



THE TAX
ACCOUNTANT OFFICE
事務所 訪問

地域密着に徹し、資金繰りから M&Aまで幅広い相談に応える

札幌市と函館市の中間に位置する伊達市で、国税OBの税理士の先生方が代々承継し、現在に至る小熊達也税理士事務所。長年にわたり地域密着型の顧問先支援を手掛け、顧問先が抱える資金繰りや事業承継、相続問題などについて、「お客様のために」を合言葉に、1社1社に寄り添った支援を続けています。伊達市の特徴とともに、事務所の取り組み、今後の展望などを所長の小熊 達也先生に伺いました。

**国税庁OBが代々承継する
伊達市有数の会計事務所**

— 小熊先生の事務所は先代、先々代の先生時代から数えると40年以上にわたってこの伊達市に根付いているそうですね。もともとどんな事務所だったのでしょうか？

小熊 達也所長（以下、敬称略） 当事務所は国税庁OBであり、先々代となる谷川盛人先生が地元の方のご縁をきっかけに開業したのが始まりです。当時は地元の有力企業の他、建設関係の企業様や農家、水産事業者などが主な顧問先でした。

その後は谷川先生が高齢となり、国税の職員だった佐藤裕幸先生が事務所を引き継ぎました。そして、佐藤先生が10年ほど所長を務められた後、8年前から私が当事務所の所長となりました。事務所名も小熊達也税理士事務所に変わっておりますが、先々代、先代から続く顧問先との関係もあります。

— 小熊先生の事務所の顧問

先には、どういった事業者様が多いのでしょうか。
小熊 一次産業の農業関係の方や噴火湾（内浦湾）でホタテ養殖を生業とする事業者様がいらっしゃると思います。また、建設業者が3〜4割を占め、特に多いのは室蘭市の鉄鋼大手などの下請け事業者です。担当エリアも広く、札幌市や苫小牧市の他、埼玉県や神奈川県にも顧問先があります。

——北海道外の顧問先様とはどういったご縁があったのでしょうか。
小熊 先々代の谷川先生の頃からのお付き合いです。伊達市で創業し、業績を伸ばした企業様が引き続き当事務所に税務を任せてくださっている例が多いです。上場をきっかけに他の会計事務所に移行した企業様もいらっしゃいます

が、その会社の創業者親族が

立ち上げた法人などは私どもを頼りにしてくださっています。

国税庁での日々と 税理士となった経緯

——事務所を引き継ぐことになった経緯をもう少し詳しく教えてください。

小熊 私は地元の北海道伊達緑丘高等学校（2023年3月末に閉校）を卒業後、すぐに働きたいと考え、その選択肢の一つとして公務員を選びました。そこで最も難しいという国税庁に挑戦してみたいと思い、試験を受け、合格しました。入庁後は北海道内や

した。

——その後、税理士になってみようと考えたのはどういった経緯だったのでしょうか？

小熊 室蘭市の税務署において、勤続25年を過ぎた頃です。知人づてに声をかけられ、「伊達市のある会計事務所の所長が高齢となり、後継者を探している」という話を受けました。税理士の仕事には以前から興味を持っていましたが、事務所を一から開業して、税理士になるのは難しいと感じていました。そのため、お話を受けたことにご縁を感じ、事務所を引き継ごうと決心しました。そして2年ほどの期間を経て、私が所長になりました。

——当時、職員の方はどのくらい所属していたのでしょうか。
小熊 私を除いて5名でした。そのうち4名は今も事務所に所属してくれており、新しく4名が加わって計8名の体制となっています。

——職員数が倍増したのですね。
小熊 おかげさまでこの10年、



先代、先々代から勤める経験豊富な職員がいらっしゃいます

既存の顧問先や地域金融機関からの紹介などが重なり、顧問先の数が右肩上がりが増えました。私どもも顧問先のご要望にしっかりとお応えするため、人員増強という形で支援を拡充しています。

——職員の方たちへの教育や事務所の方針などについてはいかがでしょうか。
小熊 職員は先代、先々代からのベテランが多く、私の代になってから加わった方も皆、経験豊富です。そのため、あえてこれと決まったやり方を押し付けないようにしています。職員にはそれぞれ自分自身で考え、自由に動いてもらい、基本的に私は口を出さず、期日の管理などに徹するよう



「人材の層をなるべく厚くし、地元企業が困らないよう事務所を継続していきたい」と小熊先生は語ってくれました

税理士までの歩み

小熊先生は高校卒業後、国家公務員試験を受験。当時は「生活のためにとにかく稼がねばという一心だった」と言います。国税庁入庁後は神奈川県川崎市や横浜市、山梨県甲府市、東京都内各地、そして地元・北海道の札幌市や室蘭市といった税務署に勤め、さまざまな企業の税務調査などに携わるうち、徐々に「企業の税務や経営をサポートする税理士として働いてみたい」という思いが募っていったそうです。勤続25年の時、伊達市の佐藤裕幸税理士事務所が後継者を探しているという話が舞い込み、その機会に税理士としての道を歩むことを決意。2年の引継ぎ期間を経て、所長の座を承継し、小熊達也税理士事務所としてのスタートを切りました。

心掛けています。

増加するM&A案件で
顧問先をサポート

——事務所の顧問先支援のコンセプトをお聞かせください。
小熊 京セラ（京都市）の故稲盛和夫名誉会長の言葉でもあった「利他の心」を意識しています。顧問先の税務に取り組み、経営に寄り添うこと。これに尽きると思っています。主なご相談は適切な納税に関するのですが、できる限りお客様の手に資金を残せるよう

支援することも重要な使命だと考えています。

——最近、顧問先からはどのような相談が増えていますか。

小熊 コロナ禍の影響を受けた事業者から資金繰りや売上低迷についてのご相談が多いのですが、最近では後継者不在による事業売却のご相談も受けるようになりました。つまり、M&Aのご相談となるのですが、ここ最近の道内におけるM&Aの案件は基本的に官民運営の事業承継センターのような団体が旗振り役とな

って、企業同士をマッチングしていることが多く、その承継にあたって私たちが部分的に関わるケースが多いです。

この場合、M&Aの協議に私たちが直接介入することはないので、ご相談にいられた企業様にどれほどお金を残せるのかをシミュレーションして、それをベースに話し合えるようお手伝いしています。ベースとなる資料はもちろん、買手企業のご提案内容についても一緒に吟味します。

——M&Aの案件で特に意識していることはありますか？

小熊 私たちとしては売り手企業（顧問先）に対し、私たちが分かる範囲で買手企業について調べて、アドバイスをすると、顧問先の評価書類を作成し、それをベースに買手企業やM&A仲介業者と協議してもらおうようにしています。

この時難しいのが、いわゆる「のれん代」（ブランド力や技術力、ノウハウなどの無形固定資産）です。M&Aの際にはこののれん代が考慮さ

れず、株価だけで売却額が算出されてしまうことも多いので、私どもとしてはなるべくそうならないよう、買手手側に売り手企業（顧問先）の価値が伝わるよう工夫して資料を作成することを心掛けています。

ただ、最終目標は従業員の雇用をどうやって守るか、今まで信頼関係を築いてきた取引先にどう迷惑をかけないようになれるかです。それをちゃんとバトンタッチできる買手企業であれば、売り手の売却価格の話は二の次とお考えの経営者の方も多いです。

地域の税務と経営支援の
ニーズを引き受ける

——最後に、今後の展望をお聞かせください。

小熊 少子高齢化の影響で、国内の企業数はこの先も確実に減少していくと思われますが、このところ当事務所では顧問先の増加傾向が続いています。その要因としては、もともと伊達市を含む室蘭管内に会計事務所が少ないことと、

高齢のために廃業する事務所が増えていることが大きいとみえています。実際、昨年には数年以内での廃業を検討している室蘭市の会計事務所から、40件ほどの顧問先を引き受けました。今後も同様のことはあると思います。地元の企業様が困らないよう事務所を継続し、まずは私たちが可能な限り受け止め、対応できるような人材の層をなるべく厚くしていきたいと考えています。

——本日はありがとうございました。お祈りいたします。

Company Information

小熊達也税理士事務所

住所／北海道伊達市山下町161
TEL／0142-25-4488
設立／2015年8月
職員数／8名
<http://www.kogumazeirishi.jp/>



ホタテとマツカワ

1 伊達市は全国でも有数の大規模ホタテ養殖地となる噴火湾（内浦湾）に面しています。市内の漁村では例年3月頃、1枚4～5センチほどのホタテ稚貝の個体選別を行い、本格的な養殖が始まります。この時の選別で取り除かれた稚貝はみそ汁「ほたて汁」として食べられます。ホタテの風味と貝殻ごと入ったその身を楽しめる郷土料理の一つです。

カレイの「マツカワ」も有名です。最高級魚として名高い本州のホシガレイやシロシタガレイなどと肩を並べる白身の高級魚で、道内では稚魚の放流事業が進められています。伊達市ではその稚魚を生産している他、体長35cm以上のマツカワを「王鰈」とブランディングし、販促を進めています。マツカワの特長はヒラメにも劣らない肉厚な身、旨味のある脂にあり、刺身や寿司はもちろんのこと、さまざまな料理の主役としての可能性を秘めています。歯ごたえはヒラメよりも上で、身が締まっています。



北海道伊達市の水産物と名所

有珠善光寺

2 正式名称は「大白山道場院 善光寺」、道内最古のお寺です。天長3年（826年）に比叡山の僧・円仁（慈覚大師）が胆振国有珠郡（現在の伊達市）に阿彌陀如来を安置したことが寺の開基と伝えられ、慶長18年（1613年）に松前藩初代藩主松前慶広公が善光寺と称しました。文化元年（1804年）には、江戸幕府徳川11代將軍家齊公が三宗派の建立を決定し、蝦夷三官寺の一つとして現在の場所に建てられました。

茅葺屋根が特徴の本堂や客殿は、江戸時代に再興された当時の趣を残しており、境内一帯が国の史跡に指定されています。境内にある善光寺宝物館では、国指定重要文化財62点、道有形文化財、アイヌ民族資料などを展示、保管しています。

有珠善光寺のそばには、名所として知られる「石割桜」があります。かつて有珠山の山体崩壊で流れ出た巨石を割って成長したという、胆振地方で最も有名な桜の名木です。



浜野慶一氏

株式会社浜野製作所代表取締役 CEO

両親の早逝、工場の火災を乗り越え 墨田区からオンラインワンの モノづくりを発信!!

さまざまな逆境を跳ねのけてきた経営者にスポットを当てる本コーナー。
第2回目のゲストには、両親の早逝と工場の火災を乗り越え、夢に満ちた
モノづくりを推進している浜野慶一氏に、これまでの歩みについて語っていただきました。



Profile

はまの・けいいち / 1962年東京都墨田区生まれ。1985年東海大学政治経済学部経営学科卒業、同年都内板橋区の精密板金加工メーカーに就職。1993年創業者・浜野嘉彦氏の逝去に伴い、(株)浜野製作所代表取締役役に就任後、現在に至る。

—— 御社は現在、金型レスの精密板金加工、ロボット・製造装置の開発・設計・製造などを手掛けながら、大手企業やスタートアップとのコラボレーションにも注力されていますが、もともとは家族経営の工場だったそうですね。
浜野慶一・浜野製作所代表取締役 CEO (以下、敬称略) 当社は1978年に設立した墨田区の工場です。創業者は私の父で、私が子ども頃は父と母、職人さん一人がいての小さな町工場でした。幼い頃から

何か問題が起きると、父と母は昼夜を問わず口論するのですが、当時の私はそれがとても嫌でした。中学2年生になると「両親は飯を食うために嫌々仕事をしているんだ」と思い込むようになります。大学卒業後はモノづくりとは別の分野に就職しようとしていました。しかし就職活動も落ち着いたある日、父から突然、飲みに誘われたのです。父は目を輝かせながら「モノづくりは誇り高い仕事だ」と熱弁。普段そんな話を聞かなかっただけに衝撃的だ

ったし、嬉しかったです。当時、弟は医師を目指していて、家業を継ぐ可能性は皆無でしたし、小さな町工場から第三者に事業承継する見込みもありませんでした。私自身、大いに迷い、大学の就職窓口や知人などに相談したのですが、最終的には「父がそれほどまでに大切にしている仕事なのだから、私が継承し、守らなければならない」と決断。これを機に、後継者としての人生を選択すると決めたのです。そして、既に決まっていた大手商社の内定

を辞退し、父の勧めで東京・板橋の精密板金加工メーカーで働くことにしました。
—— なぜ精密板金加工だったのですか。
浜野 当時の浜野製作所では量産金型や板金加工を中心に請け負っていました。父はその拠点がゆくゆくは海外へシフトしていく一方で、少量多品種を軸にした金型レスの精密板金加工は日本に残り、それが強みになると予見していたのだと思います。
—— ところがその後、ご両親が相次い

で亡くなってしまったそうですね。

浜野 板橋で働き始めて8年が経った頃に父が52歳で亡くなり、急いで浜野製作所を継ぐことになりました。それからは母に経営や經理の基礎を教わっていたのですが、母もその2年後に他界してしまいました。

——さらに母上が亡くなった4年後の2000年には近隣火災のもらい火で**本社兼工場が全焼したそうですね。**

浜野 火災はもらい火で、その原因をつくった住宅メーカーが倒産。補償を受けられなくなり、さらには借地権の権利書が焼失していつの間にか本社兼工場の土地が売却されてしまうなど、泣きつ面に蜂のような状態が続きました。ですが、父の「金型レスの精密板金加工は国内に残る」という先見の明に助けられ、火災の後も前向きに事業



ガレージスミダの内観

を続けることができ、当時、唯一の社員だった金岡裕之（現・専務取締役）もついできてくれました。

また、ちょうど精密板金加工を柱にした新工場を建設している最中だったことも幸いしました。金岡と一緒に建築会社に夢を語り、青、赤、黄色のカラーリングが印象的な工場を立ち上げるところだったのです。資金繰りはかなり厳しかったのですが、そこは担当の税理士さんが助けてくれました。何より明確な夢があったので後る向きになることはありませんでした。

——その後、どのようにして現在の**事業基盤を構築したのでしょうか。**

浜野 墨田区が主催する事業後継者のためのビジネススクール「フロンティアすみだ塾」に参加したのを機に、中小企業研究の第一人者、関満博先生（一橋大学名誉教授）と知己を得たのが大きな転機になりました。以来、関先生のゼミ合宿などに参加し、全国各地の中小企業経営者と知り合い、経営やマネジメントを学ばせてもらいました。両親を早くに失い、経営を学ぶ機会を逸した私には本当にありがたいものでした。また、幅広いビジネスモデルを見聞きしたおかげで、オンリーワンのモノづくりを推進したいという思いを強くすることができました。

——現在の**強みを教えてください。**

浜野 私自身も父と同じようにモノづくりの奥深さに惹かれるようになっていきましたが、モノづくりといえは「3K」（きつい、汚い、危険）のイメージが根強く、若手の参入が叶わない現状があります。そこで、私は工場をオープンにして、そこにおもちゃ箱のようなワクワクがあることを広く伝える必要があると考えました。

そして、2014年にモノづくり企業の支援拠点「Garage Sunida（ガレージスミダ）」を立ち上げました。以来、当社ではこの事業を中心に新たな製品・サービス開発に挑戦する事業者に技術相談や開発支援、スタートアップと大手企業をつなぐ共同開発プロジェクトなどを進めてきました。また、モノづくりに関するセミナーと交流会を開催するなどして、ネットワークを着実に広げていきました。おかげで、これまで300を超えるプロジェクトを支援することができ、その都度、当社の知見やノウハウも磨かれていきました。また、イベントには行政やメディア、金融機関も参加するようになり、新たなコラボも続々と生まれています。東京は人件費も土地代も高いし、敷地が狭いため生産ラインを構築する上でも不利です。しかし、日本で最も、多

様な人たちが集まる地域でもあります。この強みを最大限に活かしながら、これからもモノづくりに励んでいきたいと思っています。

例えば、ブリヂストン社と月面探査車用の金属製タイヤの開発をしたり、これまでトヨタ自動車から出向者を3名受け入れています。その他、大手ともさまざまな分野でコラボしており、現在は、コニカミノルタからの出向者を受け入れています。

——今後の**目標をお聞かせください。**

浜野 こうした取り組みと同時に、今後はIoTやAI（モノのインターネット）、AI（人工知能）の導入にも力を入れ、モノづくりの自動化や生産効率の向上に尽力していきたいと思っています。自動化は世の中の大きなトレンドであり続けると思うので、常に最先端の体制を構築していきたいと思えます。ただ、それだけでは真の差別化を図ることはできませんし、オンリーワンの付加価値を生み出すことはできません。人との出会いや対話を通して「やっぱ人間にしかできないよね」というアイデア、そしてモノづくりをこの町工場から世界に発信していきたいと思えます。

——**素晴らしいビジョンですね。今後、もその方向性を推進し続けてください。**



金融資産の値下がり時には 感情のコントロールが不可欠!!

混迷を極めるアフターコロナの時代においては、どのような資産運用のあり方が求められるのでしょうか。資産運用のプロフェッショナルであるFP法人シグマの吉田 篤氏に解説いただきます。

資産運用を続ける中で、昨今でいうとウクライナ侵攻など情勢の変化によって世界的に株式の暴落が生じることがあります。この時、肝要なのは感情のコントロールです。今回は「行動経済学」の原理原則から、投資のあり方を見ていきます。

まず、“損切りできない病”というものがあります。利益が見込めそうな株式を見つけても、今保有している株式に含み損があるため売却できず、結果として手元に多くの塩漬け株を残してしまう状態です。主な原因は「損失回避性」によるもので、「手に入れる」よりも「損をする」ことを回避しようとする人の心理が影響しています。「まあ今のままでいいか。今持っている銘柄も気に入って買ったものだから手放したくないし。放っておいたらいずれ上がるだろう」。心当たりありませんか？

反対に、“早く利益確定したい病”というものもあります。これは、保有する株式の含み益が増え、もともと長期で考えていた銘柄を早期に売却したくなる現象です。こうなると、自身の先入観や仮説を肯定するために都合のよい情報ばかりを集める「確認バイアス」が働き、「この銘柄は割高だから早めに売ったほうがいい」「将来下がる可能性がある」といった保有株の早期売却を勧める情報ばかりが目に入るようになります。

まず大切なのは、私たち人間がこうした習性を持っていると理解することです。その前提に立てば、感情をコントロールしやすくなり、金融商品の価格変動にも冷静かつ適切な判断を下すことができるようになるでしょう。

また、冷静かつ適切な判断をする上では証券会社のファンドラップやロボアドバイザーといったサービスも有用です。いずれも株式や債券、REITなどの資産配分を示し、客観的に自身のポートフォリオを決定し、運用してくれます。ファンドラップは証券

吉田 篤氏 よしだ・あつし

FP法人シグマ(シグマ株式会社) 代表取締役

大学卒業後、日興コーディアル証券(現・SMBC日興証券)に入社。個人富裕層、法人顧客への資産運用設計コンサルタントに従事。営業表彰やCS(顧客満足度)表彰などを受賞。その後、会計事務所系のコンサルティング会社を経て、2013年独立。ライフプランに沿って独立性・専門性の高い資産運用アドバイスを行うため、FP法人シグマを設立。

会社との間で投資一任契約を締結した上で資産運用を任せるサービスです。ロボアドバイザーは顧客の年齢や資産規模、投資方針などに関するアンケートを基に、ロボットが自動的に最適な金融商品や資産配分などを決定し、運用してくれるサービスです。

こうしたサービスはゼロから投資を始める際だけでなく、既存の投資方針を見直し、リバランスを図りたい時にも有効です。特に自分の感情をコントロールすることに苦手意識がある方は、ぜひ試してみてください。

ただ、ここで忘れてはならないのが、いかに優れたファンドラップやロボアドバイザーを利用して資産配分したとしても、下落する時には下落することです。ファンドラップやロボアドバイザーはリターンやリスクの度合いとともにいくつかのパターンを提示してくれるので、その選択時には自分がリスクをどこまで許容できるかを明確にイメージし、ちょっとした下落に動じない心が必要です。また、実際の資産運用時には証券会社のレポートを随時チェックし、値動きの背景にある経済・社会動向に対する理解を深めておくのも一案です。下落時の原因を論理的に理解し、その影響が長期に及ばないことを予測できれば、安心して資産運用を継続できるはず。こうした作業を繰り返していくうちに、自然と投資のノウハウを蓄積できるようになると思います。

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】 「MJS AI 監査支援のインボイス制度対応」

図1 事業者区分(0:課税事業者 1:免税事業者等)の指定が可能に

仕訳明細ルール設定						
条件指定						
追	削	ク	AND/OR	項目	条件	値
+	-	<input type="checkbox"/>		伝票日付	以降	2023/10/1
+	-	<input type="checkbox"/>	A	事業者区分 (0:課税事業者 1:免税事業者等)		2026/9/30
+	-	<input type="checkbox"/>	AND	事業者区分 (0:課税事業者 1:免税事業者等)	一致	1

インボイス制度に対応した仕訳ルールを追加

「FACELINK NEXUS 会計大將」と連携し、AIを活用した仕訳・残高をチェックするシステム

図2 「監査結果(仕訳明細)」タブに「事業者区分」を追加

伝票日付	借方勘定科目コード	借方勘定科目名称	借方金額	貸方勘定科目コード	貸方勘定科目名称	貸方金額	消費税コード	消費税金額	消費税率	摘要	事業者区分
10/31	631	貸借料	110,000	120	当座預金	110,000	10	8,000	10.0%	事務所職員 労働太郎	免税事業者等

図3 インボイス制度対応により追加された仕訳明細ルール(一部抜粋)

ルール名称	メッセージ
適格返還請求書の確認	1万円以上の売上値引があります。適格返還請求書を確認してください。
少額な返還インボイスの確認	1万円未満の取引ですが、消費税コードを確認してください。
少額な返還インボイスの確認(軽減税率)	軽減税率対象の売上に係る振込手数料相当額の売上値引を確認してください。
適格請求書の確認(タクシー代)	タクシー代の支払いがあります。適格(簡易)請求書を確認してください。
公共交通機関特例の確認	非課税または不課税の3万円未満の交通費があります。公共交通機関(船舶、バス又は鉄道)による旅客の運送かどうか確認してください。

テーマ「MJS AI 監査支援」は2023年7月から、インボイス制度に対応しました。新たな仕訳明細ルールとして、返品や値引きによる売上の返還を行う際に発行する適

格返還請求書の確認通知や、軽減税率対象の売上に関わる振込手数料相当額の売上値引きなどについて確認を促すメッセージが表示されるようになります。他にも、公共交

通機関特例の対象外となるタクシー代について適格請求書の確認を求める表示が出るようになるなど、合わせて20項目以上の仕訳明細ルールを追加しました。

今回の主な対応内容は次の3点となります。まず、①「仕訳明細ルール設定」における「条件設定」のうち、「項目」に「事業者区分(0:課税事業者 1:免税事業者等)」を指定できるように追加しました。次に②「監査実行・結果表示」の「監査結果出力」において、「監査結果【仕訳明細】」タブに「事業者区分」を追加しました。最後に③「仕訳明細ルール設定一覧」の既存の仕訳明細ルールの見直しを行い、「インボイス制度対応の仕訳明細ルール」を追加しました。なお③については、仕訳明細ルールをもとにカスタマイズ作成したユーザールールには変更が反映されませんので注意が必要です。詳しくは最寄りのMJS支社・営業所へご相談ください。

「令和6年度機構・定員要求」から見える 国税当局が力を入れていく方向

元税金専門紙・税理士業界紙の編集長である業界ウォッチャーが伝える、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。

国 税庁は8月31日、令和6年度の機構・定員要求を公表しました。これを見ていくと、当局が今後、どこに力を入れていこうとしているのかわかりますが、やはり今回の目玉は消費税です。

10月1日からインボイス制度がスタートしましたが消費税関係だけで800人以上の増員要求をしています。具体的には、インボイス制度の円滑な導入への対応として489人、消費税不正還付への対応として345人の増員要求です。

ポストとしては、インボイス制度の円滑な導入及び不正還付への対応として、福岡国税局課税第二部に次長、金沢国税局消費税課に課長補佐1人の増設。署レベルでは、消費税の不正還付への対応として消費税専門官8人の増設を要求しています。

2022年3月号に「国税当局 消費税還付申告に調査の精鋭部隊」というコラムを書かせていただきましたが、消費税に関しては組織体制がかなり変わり、充実してきました。近年、消費税還付への対応では、大きな実績を残しています（不正還付調査のやり方については、3月号を読んでもください。大きく変わっていません）。2022年12月に発表された令和3年事務年度の法人税調査においては、消費税還付申告法人に対し、総額372億円を追徴、うち不正還付は111億円にも上ります。国税庁では、「消費税の不正還付は、いわば公庫金の搾取ともいえる悪質性の高い行為。特に厳正な調査を実施していく」としており、ますます力を入れていくのは火を見るより明らかです。顧問先が消費税還付をする場合、不正でなくとも新規だったり、高額還付だと必ずチェックしますので、十分に注意しておく必要があります。

インボイスに関する税務調査はようになる？

一方、インボイス制度に関しては、制度定着のため、導入当初は厳しい調査にならないようです。

令和5年3月15日の衆議院財務金融委員会におい



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、会計事務所ウォッチャーとしても活動。

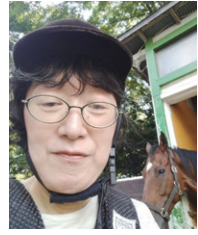
「KaikeiBizline」ホームページ
→<https://kaikeibizline.com/>

て、財務大臣は「大口で悪質な不正計算が想定されるなど、調査必要度の高い納税者を対象としているところでありまして、これまで、請求書等の保存書類についてなどの軽微な記載事項の不足を確認するための税務調査は実施していないと承知をしております。インボイス制度導入後もこうした方針に特に変更はないと聞いております」と発言。国税庁次長も「制度の定着を図るため、調査の過程でインボイスの記載不備を把握したとしても、インボイスだけでなく、他の書類等を確認するなど柔軟に対応していくと考えています」と説明しています。

とはいうものの、国税庁次長は続けて、「登録されたインボイス発行事業者の情報や発行されたインボイスを通じまして、消費税不正還付の解明、是正に活用することが可能となると考えています」と発言。消費税還付はインボイスと絡んでくるため、直接的に適正なインボイスかどうかの確認だけでなく、付随した部分の確認などで深度ある調査が実施され、結果的に厳しい調査になる可能性も否めません。

企業及び関与する税理士にとっては、インボイス対応と並行して、「消費税」が鬼門になってくるかもしれません。

北海道で乗馬体験



北海道ミロク会計人会
及川恵
北海道札幌市



左:ブラッシングをすると馬も嬉しそうなお様子をみせます
右:往年の名競走馬も在籍する「すずらん乗馬クラブ」の様子です

2年ほど前から「すずらん乗馬クラブ」で馬に乗っています。コロナ禍直前にアメリカ西部を旅行した時に、体験乗馬で3〜4時間くらい馬に乗って山を上り下りしたのが面白かったので、新聞の「体験乗馬4回で1万円」という広告を見てやってみたくて食いつきました。

本格的な乗馬と体験の違いは、自分で馬を制御しないといけない点ですね。円形の経路をグルグル回りますが、経路から馬が右にはみ出たら、左に手綱を引いて正しい道に誘導します。それでも言うことを聞かないなら、両足で馬を蹴ったりムチで少し叩いたりします。かわいそうに感じますが、厚い筋肉がついているので馬は痛くないそうです。慣れていない人だと馬も居心地が悪いのか、怠けたり、生えている草を食べ始めることもあります。先生に「それでは馬が眠っている状態ですよ。負けないで！乗る人のほうが偉いんですよ！」と励まされながら、馬を蹴ったりして働きかけます。馬の体温もあり、30分も乗るとかなり汗が出ます。縦、横、斜めに揺られるのが良いのか、乗馬するうちにうつの人がとても明るくなったり、難病の人の症状が軽減することもあったそうです。

43年馬一筋の濱田桂子オーナーは、「馬は襲う動物じゃなく襲われる側だから、寝る時もよほど具合が悪い時以外は立って寝ているの。とてもかわいいのよ」と言います。私も馬に覚えてもらおう、早く慣れようとブラッシングした時は、嬉しそうにヒンと鳴いたり、首を気持ち良さそうに伸ばしてこちらを見つめたりします。そんな時はやはりかわいいですね。

ここには往年の名競走馬もあり、ドリームパスポート号、ディープリンパクトの子どものサナティオ号もいます。すらりとしていてとても格好いい馬です。私はマメタロウ、エンプレム号に乗っていますが、違う馬にも乗れるようになれたらと思います。この川端鎮明先生（まことあきら）に習いたいと、東京から移籍した方、静岡や九州からの見学者もいらつしやいます。人と馬、人と人を繋ぐ場であり続けてほしいものです。JR恵み野駅西口から徒歩10分、新千歳空港から車で25分の好立地ですので、一度遊びに来られませんか？

すずらん乗馬クラブ TEL: 0123-1336-6388

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/@gandhi/ 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



MJS YouTube公式チャンネル
好評配信中!

MJSより製品解説の動画などを中心にYouTubeで配信しております。

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>

日立ビジネス向けPC

HP Elite Mini 800 G9/CT

拡張性を確保した省スペース筐体

高いセキュリティ・管理性を備えた小型デスクトップPC

設置する場所や持ち運びニーズにも
応える超小型デスクトップPC。
コンパクトな筐体に高いパフォーマンスと
セキュリティ機能を凝縮しております。
また、標準で3画面出力に対応しており
作業効率の向上に貢献します。

Elite Mini 800 G9/CT



Elite SFF 800G9 SF



用途に合わせたさまざまな設置方法

設置場所を選ばない小型筐体。
オプションのマウントブラケットを
使用してモニタと一体化することで
広い作業スペースを確保できます。
省スペース性を生かし、
ベースモデルとしてもご利用できます。



※ モニタ、マウントブラケット、外付けDVDライターは別売となります。

※ モニタの種類によって使用するマウントブラケットが異なります。別途お問合せ下さい。

製品に関するご相談先

製品に関するご相談はお気軽に株式会社ミロク情報サービス担当者までお願いします。

- ・本資料に記載の会社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。画面表示をはじめ、製品仕様は、改良のため変更することがあります。
- ・本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法の規制ならびに米国の輸出管理規則など外国の輸出関連法規をご確認のうえ、必要な手続きをお取りください。
- ・なお、ご不明な場合は、担当営業にお問い合わせください。