



月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

2019
4
No.452

シリーズ企画

会計事務所の“今”が分かる

「会計事務所白書」サマリー紹介……………6

事務所訪問
税理士法人 山田会計……………2

ミロク会計人会連合会・
情報ネットワーク委員会より……………5

関東信越会企画①
栗と北斎と花のまち 小布施町の魅力を探る……………10

関東信越会企画②
ラグビーワールドカップ2019日本大会
「ラグビータウン熊谷」で開催……………12

今月の表紙:あしかがフラワーパークの大藤
場所:栃木県足利市


業界ウォッチャーのトレンド情報NOW……………13

お役立ちINFORMATION……………14

ミロクシステムQ&A
『会計大将』……………15

会計人のリレーエッセイ
関東信越ミロク会計人会 棚橋 隆……………19

日本の未来—
企業を支える

 ミロク会計人会

<https://www.mirokukai.ne.jp/>



研修による意識改革や若手採用で 老舗会計事務所の気風を刷新

戦後間もない頃に創業し、70年以上地域に根差してきた歴史を持つ税理士法人 山田会計。代表社員の山田 祐司先生は現在も「地域の事業者のかかりつけ医」としてきめ細かな顧問先支援を行うかたわら、関東信越ミロク会計人会 埼玉地区会の会長としてエリア全体の税理士同士の連携強化にも尽力されています。早速、その仕事ぶりを拝見してみましょう。

事務所 訪問

税理士法人 山田会計

所在地 埼玉県さいたま市大宮区高鼻町2-62-2
 TEL 048-644-1212
 設立 2004年(法人設立)
 職員数 12名
 URL <https://www.yamada-kaikei.jp/>



歴史ある事務所を引き継ぎ 意識改革に注力

——山田会計は個人事務所の時代から数えると創業70年以上の歴史ある事務所だそうですね。山田先生が入所、そして事業承継された経緯をお聞かせください。

山田 祐司代表社員（以下、敬称略）

私は子どもの頃から、専門知識を駆使して世のため人のため働く弁護士などの士業に憧れていました。高校生のときに出会った教師の影響で大学では教育学部に入り、大学卒業後は日本語学校などで非常勤講師を務めていたのですが、次第に士業への憧れが募り、税理士を目指すことになりました。そし

て、講師のかたわら簿記などの勉強に励み、3年がかりで税理士の資格を取得しました。幸い、日本語学校で知り合って結婚した女性の実家が会計事務所を経営していたため、資格取得と同時にそこに入所することができました。以後、事務所の職員や青年税理士連盟の研修などを通じて着実に実務を覚えていきました。戦後間もない頃に創業した古い事務所で、後継者不在が課題だったので、お互いにとって願ってもないご縁だったと思います。

——その後、2002年に事務所を引き継ぎ、その2年後には法人化を果たされました。承継はスムーズに行えたのでしょうか。

山田 旧態依然とした状況を打開する



事務所のイメージカラーであるライトグリーンが随所に配されたオフィス

ことに何より苦勞しました。歴史ある事務所なので古くからの顧問先が多く安定して仕事が入ってくる強みがある一方、そうした従来の業務にあぐらをかいてしまっている面があったのです。時代が移り変わっても顧問料なども一切見直さず、新規顧問先開拓にも消極的で、将来を見据えると非常に心配でした。そこで、私は事業承継に先立って1998年頃から、所長代理のような立ち位置で事務所の意識改革、業務改革に乗り出しました。

ところが、これが大変な道のりでした。例えば、業務効率化のためにMJSのシステムを導入したのですが、職員たちは会計科目の変化などを

面倒がって旧システムを使っていました。メリットを理解して新システムを使い始めてくれたのは、代替わりする頃からです。今では毎週1回、9時から9時半にかけて外部講師等呼んで行っている朝研修も、当初は「何の役にも立たない」「その時間を使って顧問先訪問したほうが有益だ」となかなか浸透しませんでした。とにかく「従来のやり方にあぐらをかくのではなく、お客様のニーズにいかに応えるかを常に考えよう」と伝えつづけ、粘り強く意識改革に努めました。

——意識改革はいつ頃からうまくいき始めたのでしょうか。

山田 08年から約3年間、埼玉経営品質協議会の研修に参加した頃から状況が大きく変わりました。事務所の経営理念を明確にし、職員一人ひとりが研修を通して顧問先満足度向上や新規顧問先開拓についてしっかり考えるようになっていったのです。

山田 青年税理士連盟が資格取得者のために開催する合格祝賀会の場合など声をかけ、新しい人材を採用していききました。事業承継時は私も含めて7名でしたが、現在は12名、先代からのスタッフは全員入れ替わっています。

——若手を加えるには魅力的な職場環境を整える必要もあったと思いますが、そのあたりはいかがですか。

山田 自分が働きたいと思える環境、待遇を常に心がけてきました。特に心がけているのが、研修サポートや福利厚生を充実させることです。例えば税理士会やミロク会計人会の研修案内は職員全員で共有し、参加希望を募っています。もちろん、研修にかかる費用は昼食や交通費も含めて全て事務所持ちで、パートナーにも時給をつけて研修に行ってもらっています。また、納涼会や忘年会などアフター5のイベントも、職員には毎回17時半から終了まで時間外手当をつけ、パートナーには割増しの時給をつけて参加してもらっています。その他、毎年クリスマスにはキーキを全員に持って帰ってもらったり、ボジョレー・ヌーボー解禁日にはワインを1本プレゼントしたり、毎朝好きなヤクルトを飲んでもらったりと、日常的にさまざまな工夫をしています。

税務の枠を超えた無料相談やセミナー講師としての活動

——現在の事務所の強みをお聞かせください。

山田 先ほど旧態依然とした体制から

の脱却について触れましたが、長い歴史を誇る事務所ならではの強みももちろんあります。長い間付き合いのある馴染みの顧問先は距離感が近く、税務だけでなく経営面でのあらゆる課題について気軽に相談してくださるので、私たちはきめ細かく相手に寄り添った対応を得意としてきました。いわば地域の中小事業者や個人商店にとってのかかりつけ医のような存在です。また、広範な相談内容に応えるために、弁護士や社労士、司法書士など専門家のネットワークも、長年かけて培ってきました。こちらが顧問先に士業を紹介・斡旋できるだけでなく、司法書士や弁護士からも新規の顧問先や仕事を紹介してもらえる良い関係になっています。

——本業のかたわら、生命保険会社の保険相談窓口で税務に関する無料相談も担当されているそうですね。

山田 かれこれ20年以上、さいたま市の大宮にある保険相談窓口に月1回立ち、1コマ30分で大勢の方からの相談にお応えしてきました。

——どのような相談が多いですか。

山田 遺産相続や離婚、労使関係など相談内容は実に多種多様です。こうした問題については最初は弁護士や社労士などに相談するのが一般的と思われるかもしれませんが、税務関係のこと



「地域の事業者のかかりつけ医」として顧問先支援に尽力されている
山田 祐司先生

を切り離して考えることはできません。かといって相談窓口が複数に分かれるのも非効率です。そこで私は税理士の立場から、相談を受けたその場で必要に応じて知り合いの士業の方に電話で連絡し、確認を取りながら話を進めるようにしています。このスタイルが好評で窓口にはリピーターも多く、税務相談がきっかけとなって生命保険の契約につながったケースも多々あります。

——各種セミナー講師としてもご活躍されていると伺いました。

山田 セミナーはまさに教師時代の経験を生かす絶好の機会であり、講義をするのは昔から得意です。毎年恒例の

確定申告セミナーや法改正に際してのセミナーの他、生前贈与や相続、事業承継などさまざまなテーマで講演の依頼を受けています。

埼玉地区会の会長として ミロク会計人会の会務運営にも尽力

——山田先生は関東信越ミロク会計人会埼玉地区会の会長も務めておられます。会務運営において心掛けていらっしゃるなどをお聞かせください。

山田 4年半ほど前から埼玉地区会の会長を務めており、現在3期目です。最も重視しているのは、地区の税理士同士の交流や情報交換の機会をなるべく

History & Story 税理士までの歩み

山田先生は中学生の頃から社会科（公民）の授業が好きで、憲法前文を暗記するなど法律にも強い関心を抱き、将来は士業に憧れていたそうです。が、高校時代に尊敬する教師との素晴らしい出会いがあり、その恩師の影響で大学では教育学部へ。卒業後は日本語学校などで非常勤講師として働きました。そんなある日、高校時代の仲間と会って話しているうちにあらためてかつての思いが蘇り、働きながら税理士資格の取得を目指して勉強することに。3年後、1993年に資格を取得し、結婚相手の父が経営する会計事務所に入所、2002年に後を引き継ぎました。そしてその2年後には法人化を果たされました。

多く設けること。税制改正に伴う実務上の変化や課題については随時そうした場で情報を共有できるように努め、税務調査など他にあまりないテーマでの研修にも力を入れるようにしています。また、所長だけでなく各事務所の職員にも積極的にセミナー参加を呼び掛けているほか、研修の場も大宮だけでなく、熊谷や川越、春日部など幅広く設定するよう心掛けています。

——最後に今後の展望をお聞かせください。

山田 昨今、少子高齢化を背景に中小企業や小規模事業者における事業承継ニーズが高まっており、AIの台頭など

で税務業界にもさまざまな変化が予想されるなか、これまで以上に税理士同士の連携や情報共有が重要になってきています。今後は埼玉地区の先生方にミロク会計人会の会員になることのメリットをより積極的に伝えて、会員拡大を図っていきます。また、私の代になってから新しい人材を多数採用してきたとはいえ、時を経て当事務所の年齢層も上がってきています。30代が3人、40代が1人いる他は私と同じ50代がほとんどです。あらためて若手採用に注力していきたいと思っています。

——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。

ミロク会計人会連合会・ 情報ネットワーク委員会より

近年、全国各地でさまざまな災害が発生しています。そのような災害に備え、業務の継続または早期復旧を可能とする仕組みづくり、従業員がとるべき行動のマニュアル作成といった事業を継続させるための計画（BCP）を策定する必要があり、中でもITを活用した情報の保全、復旧、継続利用に絞って計画することを「IT-BCP」と言います。今回は、情報ネットワーク委員会よりIT-BCPを構築するためのポイントをご紹介します。

災害の種類、地域の特性により 対策はさまざま

情報ネットワーク委員会では、事務所経営の合理化、IT活用などを調査研究し、会計事務所および顧問先企業に有用な情報発信を行っています。昨今の会計事務所業務においてITの活用は欠かすことができず、データの損失や破損により業務停止に陥ることもあり、その重要性は年々高まっています。会計事務所業務のIT活用が進む

なか、災害発生時に業務を継続するためにどのような対策を行う必要があるか、日々調査、研究し、各委員により全国でIT-BCPセミナーとして成果を発表しています。

一言でIT-BCPといっても、災害の種類、地域の特性により対策はさまざまで、それぞれの災害における特性に伴い、ITに関する業務継続に向けた対策は多岐にわたります。

最近の災害を例にとると、2016年の熊本地震においては揺れによる家屋の倒壊、地震から2カ月後の豪雨による土砂災害が発生しました。このような場合、事務所自体の立ち入りが制限されたり、土石流で流されたりし、たとえバックアップを保管していてもデータを取り出せなくなります。そこで、データはクラウドを利用したバックアップが有効となります。

18年9月に発生した北海道胆振東部地震では、地震での直接的な影響は局地的でした。しかし、苫東厚真火力発電所のボイラー管が破損し発電所が停止したことにより、北海道全域約295万戸で停電が発生し、多くの人の生活に影響が出ました。

会計事務所業務のIT活用においても、電力供給停止は大きな影響を及ぼします。そのような場合、会計事務所

業務を継続していくためにはどういった対策が必要でしょうか。

電源トラブルへの有効な対策

急な停電は、パソコンなどを使った業務の停止に繋がります。また、パソコンやサーバー、ネットワーク機器などの精密機器の故障、さらには重要なデータの喪失など、さまざまなトラブルを引き起こすことになり、ビジネス上深刻な打撃を与えかねません。停電をはじめとする電源トラブルが生じた際の対策として、ある程度業務を継続し、使用していたデータを保存する時間や、安全にシステムをシャットダウンするための時間を稼いでくれるのが「UPS (Uninterruptible Power Supply)：無停電電源装置」です。

電源トラブルの例

- 冷暖房装置等の稼働による電圧変動
- 近隣の工事による電圧変動
- 雷による過電流や瞬停
- 建物の老朽化や雨漏りによる漏電

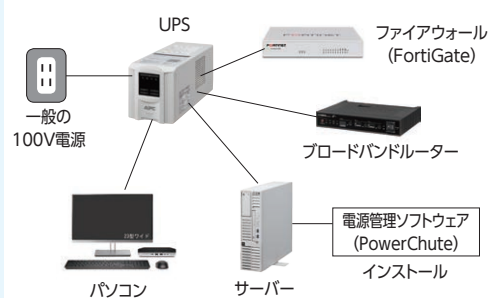
UPSは、電源トラブルからデータを守るための最低限の電源を確保する装置で、停電時に業務を継続するものではありません。安全にシステムをシャットダウンするためには、UPSに

加えて電源管理ソフトウェアの導入や、サーバー以外にもモニター、ファイアウォールなどの周辺機器もUPSに接続することが重要です。

災害は、いつ何時、私たちに襲いかかるかわかりません。また今回の北海道で起きた大規模停電のように、被災地だけでなく広域に影響を及ぼす事態が生じかねません。会計事務所事業を継続していくために、データのバックアップや遠隔地への保管に加え、UPSや電源管理ソフトウェアの導入を考えるといかがでしょうか。

導入する対象機器や容量などによって費用は異なります。それぞれの会計事務所にあった対応を考える上で、詳細はMJSの各支社・営業所にご相談ください。

図 電源トラブルに対する対策




UPSにはサーバー以外にもモニター、ファイアウォールなどの周辺機器も接続することが重要



会計事務所の“今”が分かる 「会計事務所白書」 サマリー紹介

MJSでは2017年より、皆様に有用な情報を提供すべく

「会計事務所白書」という独自調査を実施し、その結果を公表しています。

本特集では、これまでの調査で興味深かった結果を中心に、会計事務所の“今”が分かる内容をご紹介します。

発行年/公開日	2017年版 (2017年5月11日)	2017年 特別編 (2018年4月17日)
テーマ	事業主と税理士・公認会計士の 【コミュニケーション実態調査】	事業主と税理士・公認会計士の 【FinTech/AIに関する意識調査】
サマリー表紙画像		
調査期間	2017/01/11(水) ～2017/01/22(日)	2017/09/13(水) ～2017/09/19(火)
調査人数	■税理士・公認会計士 / 214名 ■事業主 / 586名	■税理士・公認会計士 / 300名 ■事業主 / 700名
合計サンプル数	800名	1000名

発行年/公開日	2018年版 (2018年4月17日)	2018年 特別編 (2018年8月28日)
テーマ	事業主と税理士・公認会計士の 【事務所経営に関する実態調査】	事業主と税理士・公認会計士の 【IT化推進に関する実態調査2018年】
サマリー表紙画像		
調査期間	2018/01/24(水) ～2018/01/31(水)	2018/07/13(金) ～2018/07/23(月)
調査人数	■税理士・公認会計士 / 269名 ■事業主 / 314名	■税理士・公認会計士 / 294名 ■事業主 / 300名
合計サンプル数	583名	594名

「会計事務所白書」とは、税理士・公認会計士の先生や個人事業主、小規模企業の事業主の方を対象にMJSが行っている独自調査で、これまでに4回実施しました。「年版」は普遍的なテーマを、「特別編」は時流に乗ったテーマを、

マを設定し、会計事務所や企業経営者の意識や実態を探ることが目的です。調査結果はMJSがインターネット上で運営する「会計事務所検索エンジン」に公開しており、サマリー版は誰でも閲覧可能です。詳細については同

サイトに登録することで閲覧できるようになります。なお、同サイトへのアクセス方法などは本記事の最終ページで詳しく紹介しています。



2017年版「会計事務所白書」 事業主と税理士・公認会計士のコミュニケーション実態調査

本調査では、事業主と税理士・公認会計士の良好な関係作りのあり方を探りました。「出会い」「お付き合い」そして「紹介」に至るサイクルの中で、タイミングごとのポイントが見えてきました。

「出会い」のサイクルでは、約80%の事業主が、税理士・公認会計士に仕事を依頼したきっかけは「紹介」と答えました。その際、依頼の決め手となるのは「基本業務の丁寧さ」、「人柄や人物像」など。初対面での印象や接し方、説明の分かりやすさが重要なポイントとなるようです。

「お付き合い」のサイクルでは、税理士・公認会計士にお願いしてよかったポイントとして、「プラスαのアドバイス」

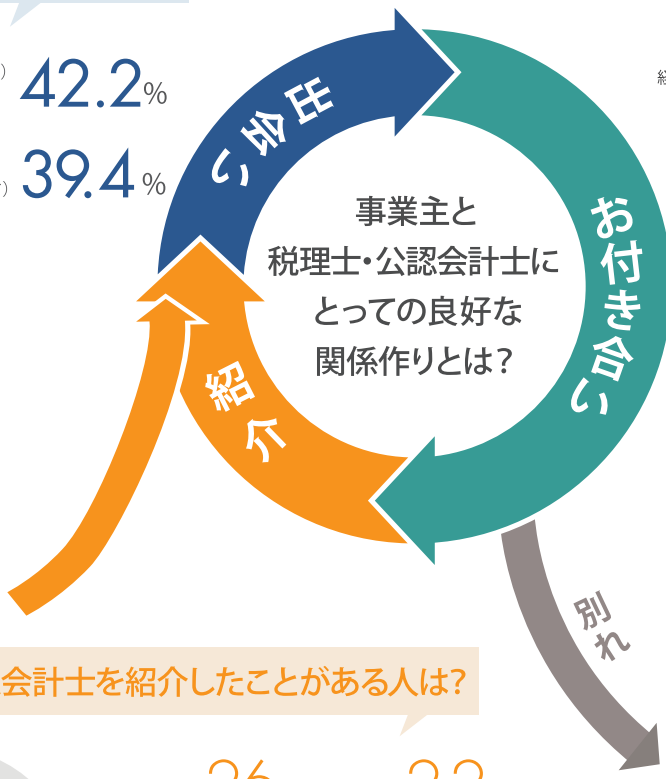
「トラブル時・緊急時の対応」「基本業務の丁寧さ」といったことが挙げられました。一方で、約30%がこのサイクルで不満を抱えた経験があり、そのうち約80%が契約を解除していることが分かりました。「コミュニケーションの齟齬」や「アドバイス不足」などは解約リスクが高いことに留意する必要があります。

最後に「紹介」のサイクルでは、26%の事業主が顧問の税理士・公認会計士を他事業主に紹介したことがあると回答し、平均紹介回数は2.2回でした。信頼関係を築くことで、新規顧問先紹介のきっかけをつかむことができると考えられます。

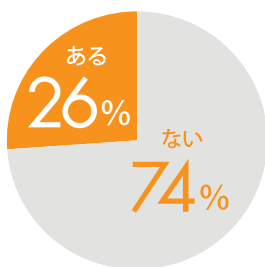
仕事を依頼したきっかけは？

身内や紹介のケースが約**80%**
紹介以外では、ホームページ、相談会、セミナーが健闘！

税理士・公認会計士を選ぶ際の決め手は？



税理士・公認会計士を紹介したことがある人は？



顧問先の**26%**で平均**2.2**回！

紹介した経緯は？

「知人から相談された。聞かれたから。」という**受動的**な理由でした。
数少ない紹介チャンスをものにするには、いつか来るタイミングに備えて、平均以上の関係性の構築が重要！

税理士・公認会計士の方にお願いしてよかったポイントは？

1位 プラスαのアドバイス

オフィス引越しに際し、資産計上などについて適切なアドバイスをもらった。決算書作成においてどうしましょうかではなく、様々な提案をしてくれるので助かる。

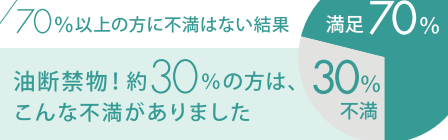
2位 トラブル時・緊急時の対応

税務署が突然訪問してきたときにすぐ会社に来てくださった。税務署と戦ってくれた。

3位 基本業務の丁寧さ

厳しい財務状況の時にも親身になってくれる。経営に不慣れな事など色々相談、知識を頂けた事。

やりとりで、不満はありますか？



- ・コミュニケーションの齟齬
こちらの聞いていることにストレートに答えてくれない。
- ・アドバイスが少ない
経理処理的な面でのアドバイスをくれない。説明が要領を得ない。
- ・対応・態度が悪い
上から目線。人間らしさが無い。他人事のような言い方をして理解がない。
- ・サービスに対する価格が高い
IT化が遅れており、手作業が多く、ある特定時点での会計資料がわかりにくい。
- ・税務調査時の対応
税務署寄りのスタンス。

契約解除のリスク

不満を感じているうち約**80%**が契約解除を行ったとの結果に。その大半がサービス内容に対して価格が高く感じたことが理由



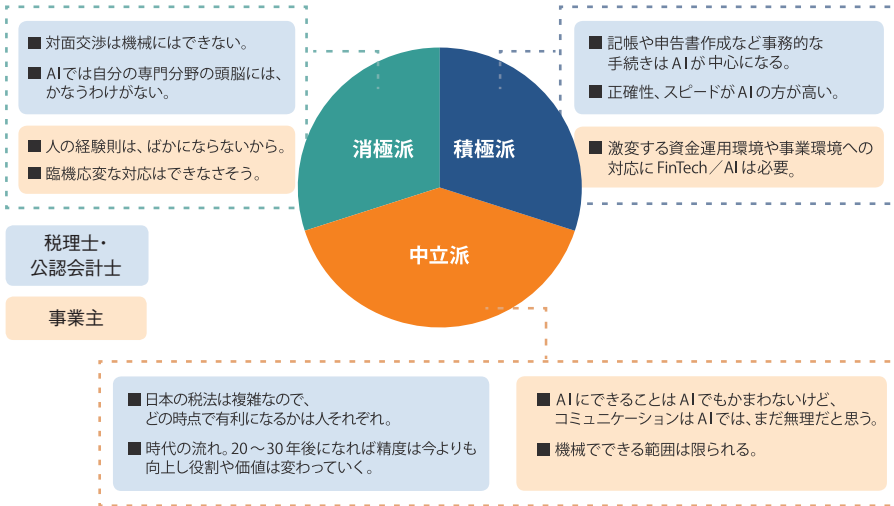
2017年「会計事務所白書」特別編 FinTech / AI 意識調査

いま話題のFinTechやAIに関する意識調査を行いました。FinTech / AIで効率化を望む業務の有無について、税理士・公認会計士の66%、事業主の50%が「ある」と回答しました。「伝票起票と仕訳」「データ入力と試算表作成」は両者共通の主な回答項目で、税理士・公認会計士では「決算書

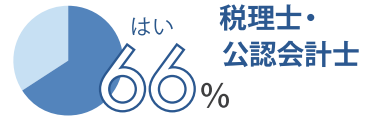
作成」、事業主では「会計事務所への質疑と回答」がそれぞれ上位となりました。

また、FinTech / AIに対し「期待」と「脅威」どちらを感じているかの質問については、積極派・中立派・消極派に分けられました。

FinTech / AI は、期待!? 脅威? あなたは、どっち?



Q FinTech / AIで効率化を望む業務はありますか?



[効率化を望む業務]

- 1 伝票起票と仕訳
- 2 データ入力と試算表作成
- 3 決算書作成



[効率化を望む業務]

- 1 伝票起票と仕訳
- 2 データ入力と試算表作成
- 3 会計事務所への質疑と回答



2018年「会計事務所白書」特別編 IT化推進実態調査

事業主のIT活用・導入に関する実態調査です。半数の事業主は税理士・公認会計士のITスキルについて「一般的なIT知識はありそう」というイメージを持っていました。また67%の事業主が「会計事務所からIT導入に関する補助金などの情報提供をして欲しい」と答えました。

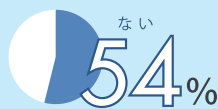
一方で54%の会計事務所は「実際に顧問先へIT機器やサービスを導入したことがない」との回答で、事業主のニーズに応えられていない実態が浮き彫りとなりました。

本年4月以降も継続される「IT導入補助金」については、78%の事業主がその存在を「知らない」と答え、88%の会計事務所がIT導入に関する補助金などを「活用したことがない」と答えています。

情報提供を望む事業主側と、需給のギャップがここでも見られます。積極的にIT導入補助金についての認知を広げ、導入を支援することは、顧問先満足度の向上と両者の関係強化につながることを期待できます。

Q 実際に顧問先へIT機器やサービスを導入したことがありますか?

「ない」と回答した事務所が **半数以上**



「ある」と回答した活用事例

- UTM (統合脅威管理)
- クラウドサービス
- パソコン/サーバー
- セキュリティに関すること
- 遠隔操作
- 会計、給与など一連の経理処理

Q IT導入に関する補助金などを活用したことはありますか?

「活用したことがない」が約 **9割**



Q IT導入補助金をご存知ですか?

「知らない」が約 **8割**



Q 会計事務所からIT導入に関する補助金などの情報が欲しいですか?

「情報提供して欲しい」と回答した事業主が約 **7割**



Q 税理士・公認会計士のITスキルにどのようなイメージがありますか?

「一般的なIT知識はありそう」が、**半数**



会計事務所と事業主との関係強化は補助金活用により!!



2018年版「会計事務所白書」 事業主と税理士・公認会計士の事務所経営に関する実態調査

事務所経営に関する実態調査の結果をご紹介します。

事務所の採用時にかかせない条件としては、「簿記の資格」「ITスキル」「税理士試験の予定者」などが挙げられました。また、39%の事務所が会計・税務業務以外に収益となるサービスを提供していると答えました。一方事業主も、節税や補助金・助成金などのサービスを会計事務所から受けたいという要望がありました。

事務所の事業承継については、引退時期について約半数の47%が70代で引退予定と回答しました。事業主側はと

いと、安心して仕事を任せられるのは60代までと回答した方が42%であった一方、23%が「年齢は関係ない」と答えており、年齢に関係なく長い付き合いを希望するケースもあるようです。

事務所の今後の経営について、38%は「自身の代で閉じる予定」との回答でした。一方、「事業を譲りたい事務所が身近にあれば、事業承継を前向きに検討する」との回答も35%ありました。

事務所運営について

Q あなたの事務所で採用時にかかせない条件はありますか？

1位 簿記の資格

- 2位…ITスキル
- 3位…税理士試験の受験予定者
- 4位…有資格者 (税理士・公認会計士)
- 5位…営業・プロモーションなどのスキル

Q 会計・税務業務以外に収益となるサービスを提供していますか？

約4割の事務所が、会計・税務業務以外に収益となるサービスを「している」と回答



事業主にも聞いてみました！

Q あなたは、顧問事務所(関連法人含む)に税務・会計以外でお願いしたサービスはありますか？

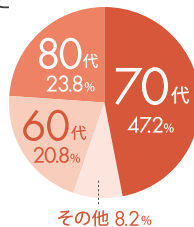
1位 節税(保険など)

- 2位…補助金・助成金
- 3位…経費削減
- 4位…不動産購入・売却サポート
- 5位…IT機器導入

事業承継について

Q 何歳ぐらいで引退をお考えですか？

引退予定は、「70代」が約5割という結果に



事業主にも聞いてみました！

Q 定年がない税理士・公認会計士ですが、何歳までなら安心して仕事を任せられますか？

60代と回答した主な理由 42%

- 今までの実績があるから
- 自分より一世代上までと考えている



年齢ではなく、先生によると回答した主な理由 23%

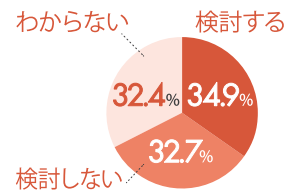
- 人間性や人柄が大事だから、年齢は関係ない

Q 将来的に事務所は、どのような形になさる予定ですか？



Q 事業を譲りたい事務所が身近にあれば、事業承継を前向きに検討しますか？

「前向きに検討する」が34.9% 僅差で1位に



「会計事務所白書」へのアクセス方法

「会計事務所白書」については、トップページの中ほどに各調査のデータが掲出されています



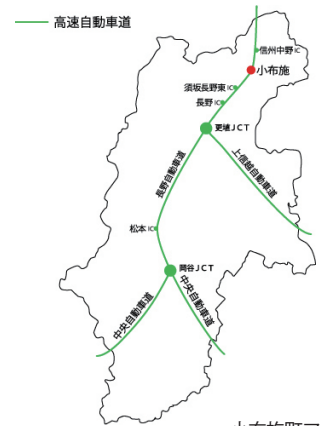
まずは、「会計事務所検索エンジン」を検索し、アクセス！

会計事務所検索エンジン 検索

<https://www.accnt.jp/>

栗と北斎と花のまち 小布施町の魅力を探る

長野県北部に位置する小布施町は人口約1万1000人、千曲川の東岸にある豊かな自然に恵まれた美しい町です。江戸時代には交通と経済の要衝として栄え、現在は「栗と北斎と花のまち」として、年間120万人近くが訪れる人気の観光地となっています。そこで、小布施町のまちおこしの取り組みと観光スポットについて小布施町産業振興課を取材しました。



小布施町アクセス

有名で、将軍への献上品にもなっていました。その伝統を受け継ぎ、町内には今も9軒の栗菓子店があり、カフェを併設したり、新商品を開発したりと、それぞれ特徴のある「小布施栗菓子」を展開しています。

他方、内陸盆地特有の激しい寒暖差（最高気温35℃、最低気温マイナス15℃）と降水量の少なさ、酸性の土壌は、栗以外の果樹栽培にも適しており、近年はリンゴや巨峰の産地としても注目されています。また、さまざまな野菜も栽培されており、小布施丸なすなどのオリジナリティーあふれる野菜が生み出されています。

**年間120万人が訪れる
「栗と北斎と花の町」**

小布施町の人口は約1万1000人と決して多くはありませんが、年間に延べ120万人もの観光客が訪れ、栗

や果物、野菜などのショッピング、街並みの散策、美術館見学、レンタサイクルによる観光スポット巡りなどを楽しんでいきます。

観光地として小布施町が盛り上がったきっかけの一つは、葛飾北斎の浮世絵、肉筆画などを展示した「北斎館」の開館（1976年）でした。多く人は小布施町と北斎の接点にあまりピンとこないかもしれませんが、小布施町は千曲川の舟運が発達した江戸時代には交通と経済の要衝として栄え、北斎や小林一茶をはじめ多くの文人墨客が訪れました。北斎は晩年にこの地に滞在し、優れた作品を数多く残しました。まさに「人・物・情報」が集まる文化の地だったのです。

小布施町ではこうした先人から受け継いだ歴史・文化遺産を大切にしており、「北斎館」をはじめ、北斎を小布施に招いた高井鴻山ゆかりの「高井鴻山記念館」（83年開館）など9つの美術館・博物館があります。また、北斎最晩年の大作として知られる天井絵「大鳳凰図」が描かれた「岩松院」という寺院など、北斎ゆかりの地も多数残されています。ちなみに、これらの施設や古刹の整備には80年代半ばに行われた町並修景事業の予算を活用しました。結果、入館者は93年の上信越自動車道

風土と伝統、歴史に根ざした個性あるまちづくり

小布施町は周囲を千曲川などの3つの川と雁田山に囲まれた平坦でのどかな農村地帯です。この一帯は古くから栗の産地として知られていますが、それはもともとこの地域が水はけの良い扇状地だったことと酸性の土壌であること、そして寒暖差の大きい気候であることが大きいと思われまます。そんな「小布施栗」のおいしさは江戸時代から



高井鴻山記念館



千曲川堤防の桜堤



千曲川河川公園の菜の花畑



栗の木の間に伐材が敷き詰められた「栗の小径」と瓦屋根の家並み

須坂長野東インター開通、97年の北陸新幹線一部先行開業などの効果も追い風となり、ピーク時で90万人（全施設合計）に達しました。

「町並修景事業」で小布施らしい「景観」を創出

観光地としての小布施町を特徴づけているのは、先述した町並修景事業によって整えられた町並みでしょう。これは82〜87年3月にかけて着手された北斎館周辺を修景、整備する事業で、栗和菓子店、金融機関、一般の民家、行政が一丸となって取り組んだものです。所有地の等価交換、蔵の移動など大掛かりな取り組みとなりましたが、住民が主体となって取り組んでくれたことでスムーズに事業は進められました。

た。例えば、あぜ道に栗の木の間伐材を敷きつめて「栗の小径（こみち）」と名付け、観光客にゆっくり散策していただけるように整備した他、和風建築の信用金庫、格子戸をテーマとした栗菓子店、瓦屋根の家並みなどを整備しました。調和のとれた景観が完成したことで住民の「景観」に寄せる思いと町の美化に対する意識がさらに強くなったと思うのです。

そうした思いが結実したのが、個人宅の庭を開放し、観光客などのお客様にくつろいでもらう「オープンガーデン」という取り組みです。花を介した人と人との交流を通して、豊かな生活文化を築くことを目的に2000年にスタートした取り組みで、「花によるおもてなし」がテーマになっています。

現在123軒が通年登録しており、花による交流、花によるまちづくりを進めています。オープンガーデンを訪れるお客様は年々増加しているので、今後も丹精込めた花づくり、庭づくりを通して、小布施人のおもてなしの心に触れる絶好の機会になるでしょう。

インバウンド動向では英国人がトップ

小布施総合案内所の集計によると、総合案内所に立ち寄って案内を受けた外国人観光客数は16年度で1906人、17年度で2402人と増加傾向にあります。ちなみに、16年度の上位4カ国はイギリス、アメリカ、フランス、オーストラリア、17年度はイギリス、オーストラリア、アメリカ、台湾となっています。17年にロンドンの大英博物館において3カ月以上にわたって「北斎特別展」（北斎館からは天井絵「怒涛」図など13点を貸し出した）が開催されるなど欧米、特にイギリスでの北斎の人気は絶大で、それが観光客の数にも影響しているようです。

ぜひ、皆様も「栗と北斎と花のまち」小布施を訪ねてみてください。穏やかでおいしい時間を過ごしていただけたらと思います。

小布施総合案内所

長野電鉄「小布施駅」の駅舎内には観光案内所を中心とした「小布施総合案内所」があり、各種リーフレットやマップなどを完備している他、食事処、宿の相談などに対応してくれる。また、要予約で「小布施まち歩きガイド」（住民ガイド）が路地や里道、畑などさまざまな小布施の魅力を案内してくれる。

北斎館

90年の生涯で代表作「富嶽三十六景」をはじめ多くの木版浮世絵（錦絵）、肉筆画などを残した江戸の浮世絵師・葛飾北斎。北斎は晩年に長期にわたって小布施町に滞在し、町内には数々の作品が残されている。北斎館はそれらの作品を展示するために1976年に開館した。

入館料：大人1000円 ☎026-247-5206
休館日：12月31日

北斎館外観



北斎館所蔵の屋台。上町祭屋台の天井に描かれた男浪・女浪と称される2枚の天井絵（「怒涛」図）



格子戸を店舗デザインのテーマとした栗菓子店「小布施堂」



オープンガーデン



小布施栗

ラグビーワールドカップ2019日本大会 「ラグビータウン熊谷」で開催

いよいよ今年9月20日から11月2日までの44日間、全国12都市(会場)で「ラグビーワールドカップ2019™日本大会」(RWC2019)が開催されます。そして、アジア初の開催として注目される今大会の会場の一つに、埼玉県熊谷市が選ばれました。その開催決定までの経緯と官民を挙げての取り組み、そして熊谷市の見どころなどについて、熊谷市ラグビーワールドカップ2019推進室を取材しました。

「ラグビータウン」として昔からラグビーが盛んな町熊谷市

埼玉県熊谷市は「ラグビータウン」として昔からラグビーが盛んで、ラグビーの普及に取り組んできました。その背景には、1959年に熊谷工業高校の前身である熊谷商工高校ラグビー部が初めて全国大会に出場し、63年から4年連続出場で全国大会の常連となったこと、91年に同工業高校が「冬の花園」(全国高等学校ラグビーフットボール大会)を制して日本一になったこと

とが挙げられます。また、この91年には国内有数のラグビー専用スタジアムとして知られる熊谷ラグビー場が完成。以来、熊谷は「西の花園、東の熊谷」と称されています。現在は市内の全小学校の体育の授業に「タグラグビー」*が導入され、市内には中学・高校の部活動や大学、社会人など合わせて14のチームがあります。中でも市を拠点とする7人制女子ラグビーチーム「アルカスライオンクマガヤ」は日本代表を多く輩出しています。

開催に向けた官民の取り組み

そして、09年7月に「ラグビーワールドカップ2019」の開催地が日本に決定したことを受け、熊谷市と埼玉県ラグビーフットボール協会などは11年にラグビーワールドカップ2019埼玉県招致委員会を設立。14年には埼玉県と熊谷市が共同で開催希望申請書をラグビーワールドカップ2019組織委員会に提出し、15年3月に同組織委員会から開催都市発表があり、熊谷市が全国12開催都市の一つに決定しました。開催決定に至るまで、10万人を超える署名活動、友好都市であるニュージーランドのインバーカギル市からも署名を集めるなど、市民・県民一丸となって招致活動に取り組んだことが

評価されたのです。なお、熊谷ラグビー場は今回のワールドカップ開催決定を受けて、18年に約12.4億円をかけた改修工事を実施、最新設備を完備した新ラグビー場として生まれ変わりました。

また、熊谷市ではラグビーワールドカップを盛り上げるために、イベントなどでPRブースやラグビー体験コーナーを出展。さらに、原付ナンバープレートにおいて同大会バージョンを作成したり、熊谷ラグビー場で開催された日本ラグビーの最高峰リーグ「ジャパンラグビートップリーグ」で市民向け優待券を発行したりするなどの取り組みを行ってきました。もちろん、民間も積極的に関わっており、地元の熊谷うちわ祭ではラグビーパレードや、商工会議所が中心となり、熊谷ラグビー場で開催された試合の観戦者に市内の飲食店で利用できるワンドリンクサービス券を配布するなどして盛り上げに貢献してきました。

9月と10月に熊谷で行われる3試合は世界200以上の国・地域にテレビ放映され、40億人が視聴するとされているので、「ラグビータウン熊谷」を発信する絶好のチャンスと同市では捉えています。皆様もこの機会に熊谷市に出かけられてはいかがでしょうか。

熊谷のマスコットキャラクター「ニャオざね」のラグビー版「ラガーニャン」



熊谷駅に設置されたカウントダウンボード



熊谷駅前にある「ラグビータウン熊谷」モニュメントのラグビーボールと少年の像



熊谷桜堤には荒川の土手沿いに約500本のソメイヨシノが約2kmにわたって咲き誇る。熊谷駅からのアクセスも良い。



熊谷うちわ祭で行われたラグビーパレード。毎年7月20～22日に開催される約75万人以上が訪れる八坂神社の例大祭で「関東一の祇園」と称される。



常設2万4000席を誇る熊谷ラグビー場。国内スタジアム初の密度が高くクッション性がある「ティフグラウンド」芝を使用。175㎡の大型スクリーン、選手のためのアイスバスなどの施設も充実。

「ラグビーワールドカップ 2019™日本大会」

ワールドラグビー主催により4年に一度開かれる15人制ラグビーの世界大会。夏季オリンピック、サッカーワールドカップに次ぐ世界三大スポーツイベントの一つと言われる。第1回大会は1987年に開催され、第9回大会(2019年)が日本で開かれる(アジアで初)。日本大会は9月20日から11月2日まで、全国12の会場です。予選プール戦40試合と決勝トーナメント8試合の計48試合が行われる。熊谷ラグビー場での試合は9月24日のロシアvsモア、9月29日のジョージアvsウルグアイ、10月9日のアルゼンチンvsアメリカ。

*老若男女問わず楽しめる、新しいスタイルのラグビー。身体接触や地面に倒れるプレーはなく、相手選手の腰に付けてあるタグを取って動きを止める

業界ウオッチャーの トレンド情報 NOW

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。

File 5 会計事務所の 新たな人材採用手法



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「KaikaiZine」の編集長。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事務局長の傍ら、会計事務所ウオッチャーとしても活動。
「KaikaiZine」ホームページ ● <https://kaikeizine.jp/>

像を掲載していくので、職場の雰囲気
が伝わりやすく転職を考えている人
には効果的だと思われれます。

最近では、人材マッチングのビジネス
SNS[※]も出てきました。一例を挙げ
ると、**ウォンテッドリー(Wantedly)**
です。事務所が募集要項をウォンテッ
ドリーに掲載したら、その情報をフェ
イスブックに投稿するとともに、知人
や社員などにSNSでの拡散(シェア
や「いいね」、リツイートなど)を依
頼します。求職者は、自身のタイムラ
インに流れてきた情報に関心を持った
ら、ウォンテッドリーで募集要項を閲
覧。応募を決めたら、フェイスブック
の自分のページから事務所に連絡しま
す。事務所は応募者の「つながり」や
「共通の友達からの評判」といった従来
の応募書類では見えなかった「人とな
り」をその人のページから確認するこ
とができるので、前書きした「リファ
ーラルリクルーティング」と共通する
特性も備えているといえます。

この数年、会計事務所の所長とお話していると、必ずと言っていいほど話題になるのが採用の問題です。わが国全体として人手不足、採用難は大きな問題になっていますが、会計事務所も他人ごとではないようです。人材採用というと、テクニツク的な部分がクローズアップされがちですが、本来は事務所内の働く環境とセットで取り組んでいかなければ成果は出ません。とはいっても、誌面上のスペースもあるのですが、ここでは職場整備については省かせてもらい、是非、覚えてほしい新たな採用手法を紹介いたします。

新たな採用手法は低予算で可能

従来の会計事務所の採用活動以外で、最近活用されているのが「リファアラ

ルリクルーティング」「ソーシャルリクルーティング」と言われる手法です。

○リファアラルリクルーティング

「リファアラルリクルーティング」は、「知人の紹介」や「縁故採用」によく似ていますが、決定的に異なる点は、事務所に職員に採用活動への積極的参加を促すところ。職員の友人や知人であれば、同業種や近接する業種で働いていたり、異業種に勤めていても同様のビジネス経験や職業に対する価値観を共有していたりします。そして何よりも、職員が「目利き」し、推薦する人物ですから、人材のミスマッチが起こる確率はかなり低くなります。

リファアラルリクルーティングは、末端の職員までもが採用に関わる、い

わば「全員人事」です。人材採用を経営課題と考えるのであれば、事務所の将来を見据える上で職員の人事参加は大きな意味があります。大切な友人を紹介するわけですから、惚れ込んでい
る職場でないかぎり紹介はしません。

○ソーシャルリクルーティング

「ソーシャルリクルーティング」は、ソーシャルメディアを活用した採用方法です。ソーシャルメディアは、人の持つインターネット上の「つながり」を通して、情報が拡散していくのが特徴です。最も身近なのがフェイスブックやツイッター、LINEですが、フェイスブックに採用専用のページを設ける税理士事務所も少なくありません。職員が事務所の日常風景などの画

像を掲載していくので、職場の雰囲気が伝わりやすく転職を考えている人には効果的だと思われれます。
最近では、人材マッチングのビジネスSNS[※]も出てきました。一例を挙げると、**ウォンテッドリー(Wantedly)**です。事務所が募集要項をウォンテッドリーに掲載したら、その情報をフェイスブックに投稿するとともに、知人や社員などにSNSでの拡散(シェアや「いいね」、リツイートなど)を依頼します。求職者は、自身のタイムラインに流れてきた情報に関心を持ったら、ウォンテッドリーで募集要項を閲覧。応募を決めたら、フェイスブックの自分のページから事務所に連絡します。事務所は応募者の「つながり」や「共通の友達からの評判」といった従来の応募書類では見えなかった「人となり」をその人のページから確認することができると、前書きした「リファアラルリクルーティング」と共通する特性も備えているといえます。

今や人材採用は、一つだけの方法で行うのではなく、幾つかの方法を並行して行うことがポイントになります。会計事務所のサービスは「人」に大きく影響するので、新たな採用方法も取り入れながら、良い人材を採用できるように工夫していきましょう。

※ソーシャル・ネットワーキング・サービスの略称。人と人とのつながりを促進・サポートするウェブ上のサービス

お役立ち INFORMATION

今回のテーマ●IT導入補助金

このコーナーでは、MJSから会計事務所様にとって有益な情報を提供致します。自所の経営、そして顧問先様への情報提供にご活用ください。

[DATA]

株式会社中尾商会

所在地●福岡県福岡市東区松島3-27-27

代表者●代表取締役社長 中尾 知樹

創業●1975年2月

社員数●10名



(右)船越久人税理士事務所の船越 久人所長
(左)中尾商会 総務経理・営業の中尾 恵美氏

IT導入補助金が今年度も継続

IT導入補助金(サービス等生産性向上IT導入支援事業)とは、ITツール(ソフトウェア、クラウドサービス、ホームページ作成等)のサービスを導入しようとする事業者に対して、その費用の一部を補助することにより、中小企業・小規模事業者の経営力向上を図ることを目的とする事業です。2017年、18年に引き続き、19年も同事業は継続することが決定しました。

導入事例紹介

今回は、会計事務所様の支援を受けてIT導入補助金を活用し、事務処理の大幅な効率化を実現した企業様の事例をご紹介します。

(株)中尾商会様は、トラックの荷台シートや軒先テント、車のシートなどの製造・販売を手掛けています。短納期など顧客の要望に 대응中で、その「対応力」が評判を呼び、近年では新規取引が増える一方でした。いくつもの業務を同時進行しながら、毎月末に作成する請求書は100件を超えるそうです。以前は表計算ソフトで作った見積書を見ながら、販売管理システムの売上フォームに再入力していたといえます。手作業に加えダブルチェックを行っていたので、月末の請求書作成には2名で約3時間をかけていました。

一度の入力で見積書と請求書が作成できれば大幅に業務の効率化が図れます。そこで、顧問であり、船越久人先生が代表を務める福岡市の船越久人税理士事務所様に相談し、新しい販売管理システムとしてMJSの「ACELINKS N×C販売」を導入しました。

「これまで使ってきた販売システムから、別のシステムに替えると過去の何十年分のデータが使えなくなる可能性もあり、今後の業務に多大な支障が

生じることになりましたが、MJSのシステムなら過去のデータをインポートできるので大丈夫です」という主旨のアドバイスをお伝えしたそうです。

今回、中尾商会様はIT導入補助金を活用しました。同補助金を申請するためには、指定の経営診断を受けた後に発行される診断IDが重要だったり、独立行政法人情報処理推進機構(IPA)のSECURITY ACTION宣言が要件となっていたり、おもてなし規格認証の取得が必要だったり、さまざまな留意点があります。MJSがそれらを全面的に支援し、スムーズに申請をすることができました。

さまざまな導入の効果を実感

中尾商会様は「ACELINKS N×C販売」の導入以来、いくつもの効果を実感しているといえます。

一つ目は、リレー処理で効率よく納品書が作成できる点です。再入力の手間がないのももちろん正確さも格段に向上しました。以前は請求書発行に2名がかりで約3時間かかっていましたが、今では1時間半もあれば完了しているそうです。

二つ目が、見積書から請求書まで一元管理されているので、顧客情報が容易に検索できるようになったことです。顧客からの急な問い合わせにも即座に

対応でき、過去の履歴データを活かして商品の売値を算出できるようになったそうです。
MJSでは、会計事務所様と連携して顧問先の企業様にIT導入補助金を活用いただく体制を整えています。業務改善・効率化を通じて生産性の向上を検討している顧問先様にぜひこの補助金情報をご提供ください。

Before

導入前の課題

- ・見積書は表計算ソフト、請求書は以前使用していた販売管理システムで別々に作成していたため全項目を再入力していた
- ・月末100件の請求書を作成。他の業務を並行して2名で2~3時間かかっていた



After

導入後の効果

- ・見積/請求業務の効率化を推進。受注増加にも少人数で対応
- ・詳細条件での伝票検索を生かしてスムーズに過去案件を確認
- ・IT導入補助金を活用して新システムを導入



関東信越ミロク会計人会

新潟県長岡市 棚橋 隆

「歴史を知り、明日を想う」



歴史の面白さ、意義深さをまとめた『稲川塾10年ものがたり』です

明日に向けて意思決定をすることは事業経営者に重くのしかかっている使命です。設備投資、従業員雇用など、全てが明日を見据えての決断です。ところが明日が分かる人は皆無に等しく、どんな有能な経営者でも未来予想は大変です。

大変なだけに、経営者は歴史を学ぶ意義があるのです。かのチャーチル曰く「未来のことは分からない。しかし我々には過去（歴史）が希望を与えてくれるはずである」と。また貞観政要は「将来を予想する教材は過去の出来事（歴史）しかない」と説いています。私も経営者に寄り添う税理士として意思決定に役立つ歴史を学びたいと思い、10年前から郷土史の大家・稲川明雄先生を講師に「稲川塾」を開催しています。

稲川塾での郷土史から学んだ歴史の類似性や歴史的思考などを長岡ゆかりの3人の英傑から紐解いてみます。

長岡を地盤にした政治家に元総理田中角栄がいます。角さんと言われ、絶大な支持を集め総理まで上り詰めました。ところがロッキード疑惑で追いつめられ失意のうちに亡くなりました。

昭和18年に戦死した山本五十六も悲運の英傑です。米内光政などと三国同盟に反対したが、自分一人だけになっても薩摩閥の海軍に残り、連合艦隊司令長官として米国と戦争することになったのは皮肉な運命です。五十六は最後まで講和を願うがかなわず戦場で亡くなりました。

戊辰戦争でも長岡には悲劇の英傑・河井継之助がいます。陽明学を信奉し、財政難などで喘ぐ長岡藩を立て直し、戊辰戦争では武装中立の立場で会津藩と

西軍との仲介に奔走しました。しかし、西軍に一蹴され、長岡藩は東軍として戦うが激戦むなしく敗走し、継之助も亡くなりました。

この3人、雪深く裏日本の長岡が生んだ英傑だからよく似ています。暗く厳しい環境は、人を我慢強くさせ、感情を表に出さなくなります。ところが時は、何とか、この暗い閉塞を打破しようとする英傑が出るのです。英傑は這い上がり、上昇の足掛かりを掴むと輝きだします。周りが暗い中で一人光を放つのですから崇められます。ところが必ず逆風が起こり悲劇に変わります。地元民は熱気も覚めていき、また感情を押し殺した生活になります。

私の独り善がりかもしれませんが、郷土史をこのように楽しんでいきます。歴史は面白いし、明日のヒントもくれます。そんな思いを『稲川塾10年ものがたり』という本に込めました。よろしかったらお読みください。

表紙の写真



「あしががフラワーパークの大藤」
(栃木県足利市)

栃木県足利市にある、あしががフラワーパークには、樹齢150年におよぶ600量敷きの藤棚を持つ大藤があります。藤棚の広さは1000㎡、栃木県指定天然記念物です。あしががフラワーパークでは4月13日から5月19日の間、「ふじのはな物語～大藤まつり2019～」が開催されます。大藤をはじめ、長さ80mもの白藤のトンネル、きばな藤のトンネルなど350本以上の藤が咲き誇ります。

MJSより

製品解説から経理体操まで
YouTubeで動画を配信中！



MJS YouTube
公式チャンネル

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

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

【お申し込み先変更のご案内】

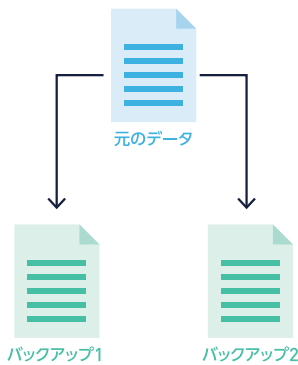
毎月募集しております歌舞伎座のペアチケットのお申し込み先につきまして、従来ご案内しているFAX番号に変更がございました。ご不便をおかけしました。(従来)0120-369-711 ⇒(変更後)03-5360-3430



いつやってくるか分からない、 災害やIT障害への備え、できていますか？

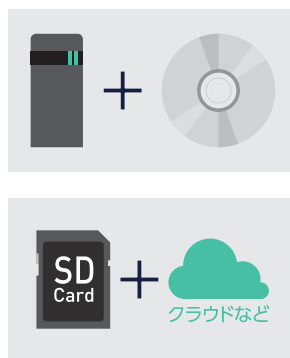
3つ以上の データを確保する

元データのほか、少なくとも
2つのコピーを作成



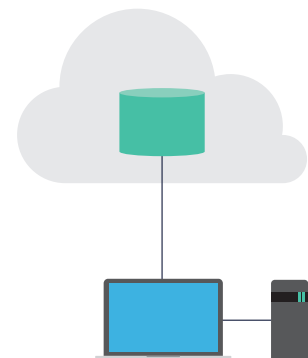
2種類以上の 記録メディアを使う

2種類以上の記録メディアに
コピーを作成



1つは 別の場所に保存する

災害時に備え、
1つはオフサイトで保管



データ保護のスタンダードを 確実に実行できるのは…

お問い合わせはこちらまで

Arcserve ジャパン ダイレクト
0120-410-116 JapanDirect@arcserve.com
Copyright ©2019 Arcserve (USA), LLC. All rights reserved.

arcserve®

