



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2019
5
No.453

シリーズ企画

キャッシュレス決済の最新動向…………… 6

事務所訪問

税理士法人キーファス…………… 2

ミロク会計人会のミロク…………… 5

東北会企画①

復興のシンボル「気仙沼大島大橋」が開通
地域活性化の架け橋に…………… 10

東北会企画②

世界遺産登録を目指す
「北海道・北東北の縄文遺跡群」の価値…………… 12

会計事務所・顧問先向け

MJSソリューションの紹介…………… 14

ミロクシステムQ&A

『法人税申告書』…………… 15

会計人のリレーエッセイ

東北ミロク会計人会 佐藤 英耕…………… 19

今月の表紙: 緑豊かな奥入瀬溪流

場所: 青森県十和田市

日本の未来一
企業を支える



ミロク会計人会

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



相続・事業承継などのニーズに柔軟に対応 常に前向きに顧問先の〴〵思い、に寄り添う

岩手県の花巻市と盛岡市に拠点を持つ税理士法人キーファス。梅木 彰厚先生と佐々木 恵太先生が立ち上げたこの法人は、一般的な税務会計業務だけでなく、相続や事業承継などの対策を得意とし、花北地区（岩手県の花巻市と北上市）や盛岡市周辺の顧問先を支援しています。早速、その仕事ぶりを拝見してみましょう。

3つの事務所を合併し 新法人を設立

——2016年3月に法人を設立されたそうですが、それまでの経緯についてご紹介ください。

梅木 彰厚代表社員（以下、敬称略）

もともと私は祖父が営んでいた会計事務所で長年にわたって働いていたのですが、58歳の時に独立を目指して大学院に進学し、61歳で税理士登録を果たし、12年11月からは自身の事務所を経営していました。そんな矢先、祖父の事務所を承継していた先生に後継者がいなかったこともあり、その後を私が承継するという話が持ち上がったきました。しかし、そうなるに既に60代

事務所 訪問

税理士法人キーファス

所在地

【本部】岩手県花巻市桜台1-6-21 プルニエビル2F

【盛岡支社】岩手県盛岡市菜園1-3-6 農林会館7F

TEL 0198-29-5451 (本部)

設立 2016年

職員数 17名



盛岡市

花巻市



になっていた私だけでは荷が重しい、一人で日々刻々と変化する税法や新しいテクノロジーについていくのは難しいという思いがありました。そこで、「誰か一緒に事務所経営に携わってくれる先生はいないか」と私が通っていた大学院の教授に相談したところ、現在一緒に事務所を切り盛りしている佐々木先生を紹介していただいたのです。
佐々木 恵太先生（以下、敬称略） 梅木先生の担当教授が私の親の先輩だったこともあって、親からその話を聞きました。独立して間もない私にとって魅力的なお話だったので、まずは梅木先生とお会いしてみたいと思い、14年頃に面会させていただきました。実際にお会いしてみて、とても真摯に業

務に向き合われている印象を受け、お話を前向きに進めさせていただくことにしました。

——実際に合併するにあたってはどのような苦勞がありましたか。

梅木 祖父の事務所を承継されていた先生との間での合併と法人化の合意形成がなかなかつかず、しばらくは暗礁に乗り上げた状態になっていたのですが、その先生がお亡くなりになってしまい、15年5月頃から先生のご家族や職員、顧問先の皆さんの合意を得て、急いで合併を進めることになりました。なにせ急ピッチでシステムの一本化やデータ移行を進めなければならなかったで、最初の頃はとにかく慌ただしかったです。また職員に関しても、新たな職場環境や仕事の仕方に戸惑いがあったように思います。それでも、ど



昨年に内装を一新したオフィスです

うにかこうにか決算期を乗り越えることができたおかげで、徐々に組織として一枚岩になることができていったように思います。

顧問先の主要エリア 花北地区の現状

——そういった経緯を経て、税理士法人キーフアスは誕生したのですね。ちなみに、この法人名の由来はどういったものなのでしょうか。

梅木 「keep your face to the sunshine」の「k」「y」「f」「a」「s」を取ったものになります。佐々木先生がいくつか候補を出してくれたので、その中から二人で話し合って決めました。

佐々木 ヘレン・ケラーの「keep your face to the sunshine and you cannot see the shadow」(いつも太陽に目を向けていなさい。そうすれば影を見ないですむ)という言葉の一節から引用しました。私たちにしても顧問先にしても、前向きな姿勢であり続けることが大切だという思いを込めました。

——顧問先のエリアはどのようになっていますか。

梅木 花巻市とそれに隣接した北上市を中心とした花北地区が主なエリアになっています。

——盛岡支社もあるそうですね。

佐々木 もともと私が開業した事務所を支社にしており、当時から顧問先は今もその支社で支援しています。もちろん、法人設立以降に増えた盛岡周辺の顧問先についても支社で担当しています。

——梅木先生は長年にわたって花北地区の顧問先を支援されてこられました。が、地域の景況感の変遷についてどのような印象をお持ちですか。

梅木 最近一番感じるのは、花巻と北上の盛り上りの差です。昔は花巻のほうが景気が良かったし、今も花北地区を所管する税務署は花巻の方にあります。ところが、近年は北上が大規模工場などの誘致に成功したこともあって、住宅地も商業地も北上の方がはるかに盛んに開発されています。このギャップはかなり深刻なものになってきているので、北上の経済効果をより広範囲に広げていかなければなりません。が、そのためには北上と花巻の行政や民間が協力し、連携を図っていかねばならないでしょう。

〓思いを大切に 相続と事業承継を推進

——顧問先にはどのような業種が多いのでしょうか。

梅木 北上周辺はやはり製造業の顧問

先が多いですね。ただ、全体を見ると製造業だけでなく、NPOから社会福祉法人、農業生産法人、農事組合法人まで幅広い業種や種類の顧問先をサポートしています。

——最近はどうのような相談が増えていきますか。

梅木 震災から8年が経過したこともあってか、最近は税務調査なども厳しくなってきたりするので、その対策に関するニーズが高まっています。

——梅木先生と佐々木先生にはそれぞれ得意分野などはあるのでしょうか。

梅木 私は相続を得意としており、佐々木先生は事業承継を得意としています。ということもあって、私の場合はよく土地評価などの業務で外出することが多いです。

——外出時には職員の皆さんとどのように連携を図っているのですか。

梅木 私の日程については、グーグルカレンダーに入力して職員全員に共有することで、私がいつ、どこで何をしているかを職員に把握してもらえようとしています。また、新規のアポについては、職員に私のグーグルカレンダーをチェックしてもらい、直接書き込んでもらえるようにしています。そうすることで、外出が多くても日程調整などの際にタイムラグが生じないよ



相続では委託者の“思い”を大切に案件に臨む梅木 彰厚先生(右)と、事業承継案件を得意とする佐々木 恵太先生

うにしているのです。

——相続においては、どのような点に注意されていますか。また、どのような相続やニーズが増えていますか。

梅木 相続の案件を引き受ける際には、相続税を抑えたり算出したりするだけでなく、何より委託者の「思い」に重きを置かなければなりません。そこで、当事務所では最近、民事信託を積極的に提案するようにしています。民事信託とは受託者を特定の人物に限定し、家族間における財産の管理や移転、処分などを柔軟に取り決められる手法のことです。そのため、事前にヒアリ

ングなどを通してしっかりと準備を進めておけば、相続争いなどのリスクを最小限にしながら、委託者の「思い」に則った相続をスムーズに行うことができるのです。この民事信託に関するニーズは年々増えており、当事務所でもセミナーなどを通じて、広くそのスキームを紹介するように努めています。おかげで、最近は月に数件は相続に関する問い合わせが舞い込んできているほどです。この機会に相続や民事信託に関するノウハウを蓄積し、さらなるサービス向上に努めていきたいですね。

佐々木 相続にも関連する話なのですが、昨年から事業承継税制が大きく改正され、後継者が先代から株式などを贈与・相続で取得した際、経営承継円滑化法による都道府県知事の認定を受けると、贈与税・相続税の納税が猶予されることになりました。こういった知見についても顧問先に広く伝え、スムーズな相続・事業承継が行われるように尽力しています。

——相続や事業承継をサポートしていくにあたっては、職員の皆さんの協力も欠かせないかと思いますが、そのあたりについてはいかがでしょうか。

佐々木 業務拡大に伴って職員のレベルアップにも努めており、MJSのものも含め、さまざまな研修に参加しても

らうようにしています。もちろん、それと同時に職員の自発性やモチベーションを高めることも肝心になりますが、私たちが一方的に言い過ぎるのも良くないので、その点についてはリーダークラスの職員たちと連携し、私たちの考えや意図を職員全員に伝えてもらうようにしています。

——今後の展開についてお聞かせください。

梅木 私もだいぶ高齢になってきたの

で、最近は引き際を真剣に考えています。そのためにも、折を見て新たに資格者を雇用し、税理士法人としての体制をより強固なものにしておきたいですね。

佐々木 持続的な経営を目指し、働き方なども随時見直しながら、職員全員が長年にわたって気持ち良く働ける環境を整え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。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

梅木先生

学生時代は「特に明確な目的意識を持っていなかった」という梅木先生ですが、「祖父が会計事務所を営んでいたので、いずれはそこで働くことになるのではないかと考えていた」そうです。そして、実際に祖父の事務所に入所することになったそうですが、目の当たりにした祖父の働きぶりは実に精力的で、その様子にしばしば圧倒されることもあったと言います。同事務所でベテラン職員となつてからは番頭として事務所経営を支えていましたが、知人からの勧めを受けて58歳くらいから税理士資格の取得を目指して大学院に進学。見事に修士課程を修了し、61歳の時に登録・開業を果たしました。

佐々木先生

ももとは一般企業などへの就職を考えていたという佐々木先生ですが、大学卒業時がいわゆる就職氷河期と重なり、思い切って大学院に進学することにしたそうです。そして、修士課程では主に会社法を専攻していたそうですが、指導教授から税理士への道を勧められ、税理士を意識するように。卒業後は税理士法人での勤務を経て、一般企業で財務・経営企画などの業務を経験。さらに大手税理士法人でも勤務し、その間に税理士資格も取得、その後独立しました。ほどなくして梅木先生とのご縁があり、税理士法人キーファスの設立に携わることになったそうです。

ミロク会計人会の ミリョク

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。

実務に役立つ研修を オンラインで受講可能

ミロク会計人会のホームページは、広報委員会の監修のもと、職業会計人の先生方に向けた有用な情報発信を行っています。会員限定で公開しているコンテンツも多数あり、特に「オンラインセミナー」が好評を博しています。

このコンテンツは研修委員会が監修する、MJSシステム「ACELINK NX-Pro」をより活用するための具体的なノウハウについての「実践セミナー」を中心とした研修をオンライン上で視聴できるというものです。研修委員の先生が、税務上の注意点を含め、具体的に解説しま

す。また、使用する資料は研修委員会の監修で作成されているため、単なるシステムの操作マニュアルではなく、より実務的な内容になっています。現在、表1のようなテーマの研修が公開されており、今後も新しい映像が出来上がり次第、随時アップしていきます。

「時間と距離」の制約なく 充実した情報を手手

本コンテンツはオンラインでの配信を前提に制作された映像なので、講師の方の表情まではつきり分かり、操作画面もお使いのモニター全体に近い大きさで観ることが出来ます。また、ダブルモニターを利用すれば、セミナー画面と同時に事務所で

お使いの「ACELINK NX-Pro」の操作画面も確認でき、さらにレジュメも手元に置きながら受講できるので、理解度がより一層深まります。

時間や開催場所の都合で実際のセミナーを受講できなかった方に、ぜひご利用いただきたいと考えています。また、セミナーの内容を職員全員に共有したいという先生方にとっても、オンラインセミナーを所内研修などで活用いただくことで、「時間と距離」の制約なく事務所全体のスキル向上を図るのでお勧めです。

なお、コンテンツがアップされているページへのアクセス方法や、ページの中身の説明、映像の視聴方法や資料のダウンロード方法などを記載したガイドブックも、サイト内にご用意しております。

なお、会員専用ホームページにログインするためのIDとパスワードは会員事務所単位で発行していますので、職員の方が直接サイトにログインすることも可能です。ID・パスワードがご不明の方は、サイト内の「お問い合わせ」フォームから事務局にお問い合わせください。

この有意義な「オンラインセミナー」が見られるのは、会員だからこその特権です。より充実した情報を手手できるミロク会計人会への入会を、ぜひご検討ください。

表1 公開されている研修

消費税編
法人税編
財産評価 取引相場のない株式評価編
所得税確定申告書編
消費税軽減税率・インボイス制度対策研修編

オンラインセミナーのトップ画面



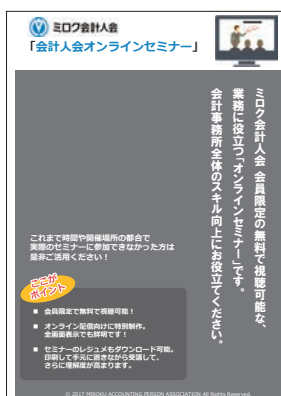
オンラインセミナー各研修のトップ画面
左側赤枠がアンケートのバナーです

動画のイメージ



クリアな動画と音声で受講することができます

ガイドブックの表紙



不明点がある方は
ガイドブックをご活用ください

【オンラインセミナーのURL】

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

会計人会ホームページトップからオンラインセミナーのバナーをクリックすることでもアクセスできます！

キャッシュレス決済の最新動向

世界各地でキャッシュレス決済の普及が進む中、日本における普及率はまだ2割程度です。

経済産業省は2018年4月に発表した「キャッシュレス・ビジョン」において、この比率を25年に4割にまで高める目標を掲げました。*日本のキャッシュレス化はどのように進展していくのでしょうか。その現状や課題、見通しなどについて、東洋大学教授で日本キャッシュレス化協会の代表理事を務める川野 祐司氏に解説していただきます。また後半では、キャッシュレス決済の事例をご紹介します。

世界中で加速する「脱現金」の動き

まずはこの10年、海外で急速に進んできたキャッシュレス化の状況を概観しておきましょう。世界各国で新しいキャッシュレス決済サービスが出そろい、定着し始めたのは2010年前後のことです。ヨーロッパでは北欧におけるキャッシュレス化が進んでおり、そのサービスの代表格、スウェーデンの「Swish(スウィッシュ)」は人口の半数以上のユーザーを獲得、18年にはスウィッシュ決済が現金を上回りました。しかも、同国でキャッシュレス決済を利用しているのは若い世代だ



川野 祐司 氏

東洋大学教授、
日本キャッシュレス化協会
代表理事

1976年、大分県生まれ。2004年、九州大学大学院経済学部を博士課程単位取得後退学、東洋大学経済学部専任講師に。07年、同准教授。16年、同教授。05～06年、三菱経済研究所研究員。09～10年、マールブルク大学研究員。08年から日本国際経済学会関東部会幹事。専門はヨーロッパ経済論、国際金融論、国際経済学、金融政策など。

けではありません。自治体が高齢者向けスマートフォン(スマホ)講習などを実施してきたこともあり、スウィッシュを使うために必要な「バンクID」を取得している人は60代で76%、70代で52%、80歳以降で27%にまで及んでいるのです。銀行では、多くの支店で窓口での現金取り扱いを停止したり、ATMを撤去したりしています。

また、北欧のみならず、ヨーロッパ全体でデビットカードの機能をスマホにアプリとして搭載する支払い方式が主流となっており、18年1月には第2次決済サービス指令(PSD2)が施行、銀行以外の企業も口座情報にアクセスできるようになり、多くの企業が決済サービス事業に参入しています。

アフリカでは、通信会社が発行する電子マネーが普及しています。筆頭は07年にスタートしたケニアの「एमペサ」。現在ではタンザニア、エジプト、インド、ルーマニアなど10カ国でサービスを展開しており、2700万人のユーザーを抱えています。

アジアでは、通信会社のほか通販企業も電子マネーを積極的に発行しています。中国の支付宝(アリペイ)や微信支付(ウィーチャットペイ)はあまりにも有名であり、広く世界に進出しています。アリペイは5億2000万

人、ウィーチャットペイは6億人の利用者がいると言われています。

日本のキャッシュレス化に立ちはかかる壁

こうした流れを受け、日本でもようやくキャッシュレス決済の本格的な普及の動きが出てきました。政府は現金以外の決済手段でお金を支払った消費者に対し、購入金額の最大5%をポイントで還元する制度を打ち出すなど、推進策の検討を進めています。また昨春秋、ソフトバンクとヤフーが共同出資し設立したPayPay(株)によるQRコード・バーコード決済サービス「PayPay(ペイペイ)」をはじめとして、さまざまな大手企業や銀行などがスマホ決済参入を発表、「スマホ決済元年」とも言われるほど盛り上がりつつあります。しかし、だからといって今後「日本のキャッシュレス化」が一気に進むかという点、話は別です。実際に日本においてキャッシュレス決済が適切に普及していくには、さまざまな課題が立ちまわっているのです。

まず何より、規格(サービス)の乱立で、ユーザーである小売店や企業側が混乱しています。数多くのペイサービス事業者が自社の利益だけのためにシェア争いをしている状況が続き、店

ヨーロッパ各国のモバイルペイメントサービス

	主要なサービス	サービス開始時期	ユーザー数
スウェーデン	Swish	2012年12月	616万人(61.6%)
デンマーク	MobilePay Dankort App	2013年5月 2017年5月	370万人(64.3%)
ノルウェー	Vipps	2015年5月	280万人(53.2%)
フィンランド	Siirto MobilePay	2017年3月 2013年12月	55万人(10.0%) 50万人(9.1%)
オランダ	Payconiq Tikkie	2014年12月 2016年6月	該当データなし 200万人(11.7%)
ルクセンブルク	Digicash	2012年11月	7万人(11.8%)
イギリス	Paym	2014年4月	400万人(6.1%)

注: Paymのユーザー数は筆者による推定値。

出所: 各サービスHP (全人口に占める割合)

舗側が複数のペイサービスを導入せざるを得ないとなると、店頭での対応が煩雑になる他、サービスごとの売上や手数料をチェックするのに時間と手間がかかり、キャッシュレス化によるコストダウンが望めなくなってしまう。先に言及したスウェーデンでは、国内の主要銀行がタッグを組み、共同会社で統一ブランド「スウィッシュ」を運営しています。日本でもこうした事業者同士の連携や統一ブランドが必要で。

また、導入店舗が支払わねばならない手数料が高すぎるのも、キャッシュレス化普及の壁の一つです。交通系電子マネーとして01年に出発した

「Swish(スイカ)」はここ数年で導入店舗を増やしていますが、手数料は3%以上。これは店舗運営にとって大きな負担となる数字です。他のペイサービスもこのようにクレジットカードと同等の手数料を設定しているものが多く、これが下がらない限り中小の個店はなかなか導入に踏み切れないでしょう。海外ではキャッシュレス決済のペイサービスの手数料が低いところが多く、ベルギーやオランダで流行っている「Payconiq(ペイクリーク)」は金額

にかかわらず1回の支払いにつき手数料6セント。日本のサービスでもほぼ0%までは手数料を落とすべきだと思います。

そしてもう一つ、日本におけるキャッシュレス化推進の動きに欠けているのが「キャッシュレス化による社会課題解決」という視点です。銀行口座への入金やATMでの現金引き落としなど、日本人にとっては「現金の取り扱いは無料」が常識です。しかし、当然のことながら紙幣や硬貨を製造、流通、廃棄するにも、印刷された紙幣が私たちの手に届くまでも輸送、保険、保管などのコストがかかります。日本ではこうしたコストは銀行が負担していますが、海外の多くの国では現金という道具を使うためには使用料がかかります。

ます。例えばヨーロッパでは「現金の社会的コスト」をGDPの1%程度とみなし、その一部はATM利用手数料や両替手数料などの形で消費者が負担することになっています。

日本でも「現金の社会的コスト」を一人ひとりが意識できるような啓発活動・教育が必要だと思います。キャッシュレス決済は、このコストを解消するために欠かせないソリューションなのです。

バンドルサービスで社会課題を解決

最後に、キャッシュレス化を核とした「バンドルサービス」の可能性についてお話ししたいと思います。キャッシュレス決済はそれ単体でただ便利というだけでなく、他のサービスや技術と組み合わせる(バンドルすること)で、さまざまな社会課題の解決につながります。例えば、買い物困難な高齢者への買い物支援サービスを想像してみてください。「AI(人工知能)搭載のロボットが高齢者の年金や家賃などの金銭面を管理、当人は好きなときに必要なものをVR(仮想現実)のスーパーで買い物し、商品はドローンで配達される」といったサービスを成り立たせるためには、キャッシュレス決済

の技術が必要不可欠です。また、VRスーパーなどでの買い物にまつわるデータが蓄積されれば、当人の健康状態や生活状況の推測が可能になり、何らかの問題をAIが分析して見つけ出し、医療機関や自治体に通知することもできます。キャッシュレス決済とはすなわち、支払い情報のデジタル化であり、さまざまなバンドルサービスの一部、あるいはバンドルサービスのための社会インフラとして重要な役割を果たすのです。これから先、政府はよりキャッシュレス決済の普及に力を入れていくことになるでしょうが、こうした社会課題解決に向けた具体的ビジョンを描いてほしいと切に願います。

『キャッシュレス経済 21世紀の貨幣論』

著者: 川野祐司

2018年 文真堂・2000円+税

世界中で進行しているキャッシュレス化の現状をつぶさに解説した一冊。技術面では後れをとっていないものの、普及面での課題を数多く抱える日本社会に鋭い提言を投げかける。キャッシュレス経済と人生100年時代に負けないマネープランの作り方を解説するなど、「金融教育」の重要性を訴える著者が、多方面から「おかね」の本質に迫った力作。



キャッシュレス決済展開事例

独自のペイサービスを提供しキャッシュレス決済市場に参入するのではなく、次々と生まれる国内外の決済ブランドと提携し、それらを店舗で利用できるようにする決済事業者向けプラットフォームづくりに取り組んできたニッポンプラットフォーム(株)。地方の中小個人商店をターゲットに、キャッシュレス決済に止まらない「おみせ応援サービス」を盛り込んだ自社製タブレット端末を無料配布し、地域活性化に一役買っています。



菱木 信介 氏
NIPPON Platform (株)
代表取締役

目指すは地方の中小個人商店のキャッシュレス化

2016年の設立当初、同社はウィーチャットペイやアリペイのライセンスを取得し、キャッシュレス決済代行業を主軸としていました(当時の社名は(株)NIPPONPAY)。しかし、「今後、日本にたくさんのペイサー

ビスが乱立した時、それらを取りまとめるプラットフォームが必要だ」との考えから、「決済事業者と決済サービス利用者をつなぐ役割」に徹することを決意、地方の個店や商店街、地域の活性化とキャッシュレス化推進の2テーマを掲げ、現在の事業にシフトしたそうです。

代表取締役の菱木 信介氏によれば、「特に地方の中小個人商店にターゲットを絞ったのは、彼らのキャッシュレス

化なくして、日本のキャッシュレス化は実現しないからです。多くの店がずっと現金で経営を成り立たせてきたため、そもそもキャッシュレス化に関心がありません」とのこと。

そして、同社がとった戦略が「店の経営支援や地域活性化につながるサービスを盛り込んだタブレット端末を無料配布する」というものでした。いきなり「キャッシュレス決済導入」を持ち掛けるのではなく、販促やコスト削減、インバウンド対応、地域の防犯・防災などに役立つツールとして、まずは1店に1台タブレットを置いてもらうことを目指したのです。「店舗経営にデジタルサービスを活用することに慣れてもらえば、そのサービスの一つとしてキャッシュレス決済の導入もスムーズにいくのでは、と考えたのです」と菱木氏は振り返ります。

自治体と連携し 自社製タブレットを無料配布

同社はこのタブレット端末配布にあたって、各地の自治体の首長に積極的に呼び掛けました。「地方創生の機運が高まる中、私たちの取り組みに賛同してくれる自治体と次々に連携協定を結んでいくことができた」と言います。その上で地元の商工団体や商店街組合などを通して、中小個人商店の経営者にアプローチ。「商店街単位でスタンプリーを企画し、参加してくれたお店にタブレットを無料設置、設置店にはタブレットで使える機能やその他のサービスを紹介するマンガも同時配布する」など、さまざまな方法でタブレット普及に努めたそうです。

もちろん、タブレット導入後のフォローにも力を入れました。例えば「お



(右)タブレットのトップ画面。多彩な機能を付加できますが、あくまでシンプルで分かりやすいインターフェース
(左)NIPPON Platformが配布するタブレットでのキャッシュレス決済の様子

みせ支援マスター」制度もその一つ。これはタブレットの利用促進と地元住民のための仕事創出を兼ねた仕組み。登録しておみせ支援マスターとなった住民の主な役割は、同社のタブレットを導入したお店に、役立つサービスの使い方をレクチャーすること。「馴染みの店に寄った際にタブレットを渡したり、当社の新しいサービスをアナウンスしたりする程度から気軽にできるので、地元を元気にしたいと思っている主婦の方などが多数登録してくれています」と菱木氏。現在、全国に

500人のおみせ支援マスターがいる
そうです。また「縁あって熊本県熊本市の水前寺参道商店街には当社のサテライトオフィスを設置、サポートスタッフを常駐させて、いつでもタブレットの使い方などを聞きに来られるようにしている」と言います。

こうした取り組みのかいあって、同社は今年1月時点で25自治体と連携協定を結び、タブレットの配布台数は2万5000台にまで到達、福岡市での大規模なキャッシュレス化実証実験に参加するなど着実に事業を進めています。

タブレットによる 店舗と地域の活性化

では、同社のタブレット端末の機能を詳しくみていきましょう。多彩な決済サービスに対応できるのももちろん



(右)「おみせアナリティクス」の画面
(左)AI搭載のNS Camの画像と収集データ

のこと、7言語通訳サービスや免税申請書の発行、防犯カメラシステム、そして複数店舗のスタンプカードをシェアしたり、店側から常連客にクーポンやイベント情報を送ったりできるアプリ「みせもり」など、シンプルながらお店の活性化につながるサービスを一つのタブレットで使うことができるようになっています。同社ではこれらのサービスを「おみせ応援プロジェクト」としてまとめ、参加者・協力者を募ってさらなるサービス拡充を模索しています。

収集データ活用ビジネス 情報信託銀行事業を構想

さらに、同社が取り組んでいるのが収集データの活用です。タブレットの付帯サービスの一つである防犯カメラシステムでは、店の入口とレジにカメラを設置、リアルタイムでモニタリング・記録することができ、店舗はその映像をスマホアプリから閲覧するだけでなく、「おみせアナリティクス」というタブレットのサービスを利用することで、AIが「時間帯別の来店客数、推定年齢、性別」を自動検出・分析したデータを受け取れます。

その上で同社では現在、店舗からのさまざまな収集データを利用するべく

「情報信託銀行事業」にも着手。これは預かったデータを管理、指定した条件に基づいて第三者に提供する事業のことで、具体的には「収集データを『おみせカルテ』としてまとめ、商販戦略のための資料として企業に提供したり、地域金融機関に渡して融資へ向けた検討材

料にしたり、といった具合に活用する」ことを検討しているそうです。キャッシュレス決済サービスを核として、中小個人商店や地域を応援するサービスを手掛けてきたニッポンプラットフォーム。これからのさらなる展開が期待されます。

タブレット導入で、キャッシュレス決済と「おみせアナリティクス」を活用

NIPPON Platform(株)のタブレット導入店舗の実例として、東京・神楽坂のスリランカ紅茶専門店「The Tee Tokyo supported by MLESNA TEA」の店主、下村 由さんにお話を伺いました。同店はスリランカ最大のティーブランド「ムレスナ社」の紅茶を専門に取り扱う東京23区初の店舗として2017年4月にオープン。縁あって18年夏にNIPPON Platformのタブレットを導入し、キャッシュレス決済サービスや翻訳ソフト、防犯カメラ、「おみせアナリティクス」などを利用してきました。キャッシュレス決済については「決済ブランドごとに売上や手数料が一覧で表示されるので、複

数のペイサービスがあってもストレスなく使えています」と使い勝手は上々な様子。また「おみせアナリティクス」も「AIによるデータ分析」というと敷居が高そうですが、必要最低限の機能を安価で気軽に利用できるので重宝しています」と好評。「感覚的に繁忙な時間帯やお客さんのニーズを捉えるのではなく、正確なデータを見てスタッフのシフト調整や在庫管理、店内のレイアウトなどに生かしている」そうです。

キャッシュレス化の波が押し寄せるなか、こうした日常的に無理のない範囲で利用できる「経営のデジタル化」サービスが、小個人商店の心強い味方になりそうです。



(左から)「タブレットによるキャッシュレス決済は、金額を入力してQRコードを読み込むだけのシンプルな作業。クレジットカードなどと同じ感覚で導入できました」と話す下村さん／「The Tee Tokyo supported by MLESNA TEA」外観と店内／タブレットによるキャッシュレス決済を扱っている表示

復興のシンボル 「気仙沼大島大橋」が開通 地域活性化の架け橋に

この4月に開通する宮城県気仙沼市の離島・大島と本土を結ぶ「気仙沼大島大橋」は、東日本大震災で大きな被害を受けた気仙沼の復興のシンボルとして、そして新たなランドマークとして期待されています。そこで、この気仙沼大島大橋架橋の経緯と気仙沼大島の魅力を伺うため、気仙沼市産業部観光課を取材しました。

50年来の悲願だった大橋が
2019年4月に開通

気仙沼大島大橋は、「緑の真珠」と呼ばれる東北最大の有人離島「大島」を本土と結ぶ白亜のアーチ橋で、東日本大震災後の2014年11月に着工され、18年11月に工事が完了しました。そして、それから約半年を経てこの4月7日に開通となりました。

大島は気仙沼市街地の対岸正面に位置し、気仙沼本土とは最も狭いところ



気仙沼大島大橋（愛称：鶴亀大橋）



大島大橋の架設位置

で230mしか離れていません。にもかかわらず、本土との交通手段は1日16往復、乗船時間約30分のフェリーを

はじめとした定期航路のみで、本土側で仕事をする島民はフェリー乗り場と降り場の両方に自家用車を置いて通勤するといった状況でした。また、物流や病人の搬送に時間がかかる、水道・電話などのライフラインをすべて海中または海底に敷設しなければならない、観光客が足を延ばしづらいといった課題もありました。つまり、住民の日常生活の利便性の向上、さらには大島地域の観光振興を図るという観点からも、架橋は多くの大島地区の住民にとって悲願だったのです。ちなみに、この架橋計画が事業として位置づけられたのは1967年のことでしたが、紆余曲

折を経て宮城県が正式に架橋事業を決定したのは01年になってからでした。

その後、架橋事業が急ピッチで進められることになった背景には、東日本大震災がありました。東日本大震災で発生した津波により、大島地区の住民は長期間にわたって孤立し、あらためて気仙沼大島大橋の必要性が認識されたのです。そして、復興のシンボル事業として13年に架橋事業が本格的にスタート。翌年には着工となり、今年4月、ついに「50年の悲願の大橋」が開通に至りました。

新たなランドマークとして
観光交流などの活性化に期待

気仙沼大島大橋の橋脚間の長さは297mにも及び、アーチ橋としては



人気のマリンスポーツ「サップ」も体験できる



小田の浜海水浴場も体験できる



島内最高地点の亀山(海拔235m)から見た大島



島内観光スポット

気仙沼大島大橋

(愛称: 鶴亀大橋)

橋長356mの白亜のアーチ橋。橋脚間の長さは297mで東日本最長の規模を誇る。幅員6mの片側1車線道路で、歩道もある。2014年11月着工、18年11月工事完了。総工費約60億円。

気仙沼大島

陸中海岸国立公園内にある東北地方最大の有人島。面積8.5km²。最高地点は標高235mの亀山。人口2447人、世帯数1027(2019年3月現在)。大島大橋開通に伴い、明治時代から100年以上にわたって気仙沼本土と大島を結ぶ交通手段であった定期航路が終了した。

〈問い合わせ〉

気仙沼大島観光協会 TEL:0226-28-3000
http://www.oshima-kanko.jp

東日本最大の規模を誇ります。17年3月には2700tの橋の本体部分を大型のクレーンで吊り上げ、橋脚に載せるといふダイナミックな作業が行われ、その様子はNHKのドキュメンタリー番組『プロフェッショナル・仕事の流儀』でも取り上げられました。

この橋が架けられた場所は、大島と本土側の鶴が浦に挟まれた大島瀬戸と呼ばれる場所です。ここは気仙沼の中でも特に風光明媚な場所で、これまでも遊覧船のクルーズから素晴らしい絶景を楽しむことができましたが、架橋が実現した現在は橋上からも大島瀬戸の絶景を楽しむことができます。ちなみに、気仙沼大島大橋には歩道もついており、徒歩でも渡ることが可能です。爽やかな潮風を受けながら、徒歩や自

転車で橋をゆっくりと渡ってみるのもいいかもしれません。

ここでせっかくですので、大島の観光スポットについてもご紹介したいと思います。大島最高地点の海拔235mの亀山からは360度のパノラマで島全体とリアス式海岸線、雄大な太平洋が見渡せます。その他、美しい景観が楽しめるスポットとしてはくぐり浜、小田の浜海水浴場、龍舞崎などがあります。また、大島の特産には島に群生する椿から採った椿油、ブルーベリーなどがありますが、もちろん、とびきり新鮮な海の幸も忘れてはいけません。島内の飲食店で四季折々の海産物が賞味できますので、ぜひ味わってみてください。その他にも、大島は星空がきれいな島としても有名で

すし、フィッシングの名所であり、大きな釣り大会や地引網も行われています。レンタサイクルで島内を見て回り、レジャーを楽しみながら、新鮮なシーフードに舌鼓を打つ——。そのようにして大島を「見て、遊んで、食べて」いただけます。なお、宿泊施設は旅館、民宿合わせて18施設・193室あり、合計850人まで宿泊可能なので団体旅行でも訪れることができます。

三陸自動車道と気仙沼大島大橋を利用すれば、大島までは仙台から2時間で足を延ばすことができます。気仙沼湾の新しいランドマーク「気仙沼大島大橋」が完成したこの機会に、大島観光を楽しんでみてください。



大島の星空



イクラ、鮭、サンマ、カツオ、アイナメ、ヒラメ、イカ、タイ、マグロ、ウニ、タコ、エビと、気仙沼大島の新鮮な海の幸が盛られた豪華海鮮丼



晩秋から晩春にかけては牡蠣、夏はウニ、秋のサンマ、冬はアワビといった具合に季節ごとに豊富な食材に恵まれている。また「海鮮バーベキュー」(1人前1500円〜)では機材を準備してもらって、それらの食材を存分に味わうことができる

世界遺産登録を目指す 「北海道・北東北の縄文遺跡群」の価値

約1万5000年前から1万年以上にわたって続いた縄文時代。その文化を色濃く残し、北海道、青森県、岩手県、秋田県に点在する17遺跡から成る「北海道・北東北の縄文遺跡群」が、世界文化遺産への登録を目指しています。そこで、4道県で構成されている「縄文遺跡群世界遺産登録推進会議」の岡田 康博座長に、世界遺産登録申請の経緯と進捗状況、そして三内丸山遺跡をはじめとする縄文遺跡群の価値についてお話をいただきました。

人々が助け合いながら
自然と共生していた縄文時代

昨年7月から東京国立博物館で開催された「縄文——1万年の美の鼓動」展の来場者数が9月までの2カ月間で35万人以上となりました。まさに縄文

文化に対する注目度の高さがうかがえる数字です。また、縄文をテーマにした映画「縄文にハマる人々」が公開されたり、日本各地の縄文遺跡でさまざまなイベントが開かれるなど、2018年は縄文文化を巡る動きが活発な年でした。これは「北海道・北東北の縄文遺跡群」の世界遺産登録を目指す私たち北海道・青森県・岩手県・秋田県および関係自治体にとって追い風になっています。

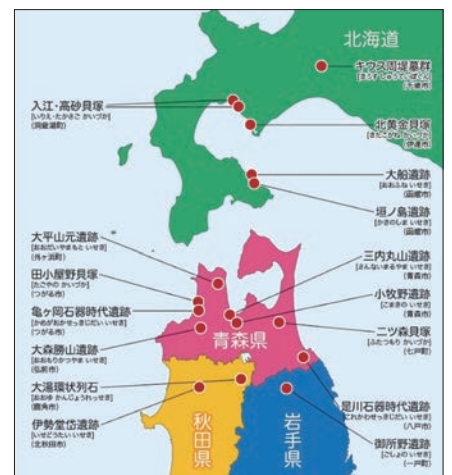
そもそも、縄文時代とは旧石器時代が終わったおよそ1万5000年前から約1万年間続いた時代のことであり、その名称は当時、縄目の文様を持つ土器が使われていたことに由来します。氷河期が終わりを迎え、日本列島には温暖で湿潤な気候のもと、山、川、森、海などが形成され、人々が狩猟・漁労・採集による定住生活を営んでいた時代です。

そういった先史文化の物証として顕著な普遍的価値を持つ可能性が高いと評価され、09年1月にユネスコの世界遺産暫定一覧表に記載され、日本の正式な世界遺産の候補になったのが、北海道・青森県・岩手県・秋田県の17遺跡で構成される「北海道・北東北の縄文遺跡群」（以下、「縄文遺跡群」といいます）です。

PROFILE

岡田 康博氏

青森県弘前市生まれ。弘前大学卒業、青森県庁入庁。1992年から三内丸山遺跡発掘調査責任者となり、その後、特別史跡三内丸山遺跡の調査、研究、整備、活用を手掛ける。文化庁記念物課文化財調査官などを経て現在、青森県企画政策部世界文化遺産登録推進室長。著書に『遙かなる縄文の声—三内丸山を掘る』（NHKブックス）、『三内丸山遺跡・復元された縄文大集落』（同成社）などがある。



世界遺産登録を目指す「北海道・北東北の縄文遺跡群」。
4道県に17の構成資産がある



三内丸山遺跡全景
(青森県教育庁文化財保護課提供)



三内丸山遺跡では「掘立柱建物」(高床倉庫)3棟が復元された。ちなみに、この倉庫はネズミなどから食料を守るために高床式にされたと考えられている

ります。それまでは4道県で一致団結して、縄文文化や縄文遺跡の価値を伝えるフォーラムの開催や情報発信などを行っていきます。

範囲の広さと継続期間の長さが 高く評価された17遺跡群

「全国には他にも縄文遺跡があるが、どうして北海道と北東北の遺跡群が世界遺産候補なのか」とよく聞かれます。その理由はシンプルで、1万年以上続いた縄文時代の変遷を説明できるのがこの縄文遺跡群だからです。自然環境に適応しながら定住を開始・発展させた過程が見事に示されており、実際、土器を使い始めて定住し、次第に大型の拠点集落や共同墓地ができていった過程とその生活の実態を示している上

に、それらが良好な保存状態で残されています。また、津軽海峡を挟んで同じ形の土器や家があることなど共通の文化圏があり、交流があったことも分かっています。まさにこの縄文遺跡群は「人類共通の宝」として未来に伝えていくべき貴重な文化遺産なのです。

特に代表的な遺跡として知られる三内丸山遺跡では、1992年に大規模な発掘調査を開始して以降、さまざまな発見がありました。計画的な集落作りやその規模の大きさ、自然資源の利用など、調査から縄文人の暮らしぶりが明らかに、それまでの縄文文化のイメージを大きく変える大発見とまで言われました。三内丸山遺跡には5500年前から4000年前までの間、世代を重ねながら同じ場所で定住

してきた形跡があります。その間、戦争らしきものがなかったのではないかと考えられています。発掘された人骨に戦いによる傷跡が少なく、武器も発見されていないからです。

一つの文化が1万年以上も続いたというのは世界的にも稀ですが、その上、縄文時代の人々はお互いに協調し合い、平和を享受しながら暮らしていました。現代のさまざまな知恵・技術の原点とも言えるでしょう。縄文遺跡群に足を運び、ぜひともその素晴らしさをご自身の目で見て感じてください。現代に生きる私たちもそこから多くのことを学べるはずです。

世界遺産とは

「世界遺産条約」に基づき、人類共通の遺産として後世に残すべき「顕著な普遍的価値」を持つ世界遺産一覧表に登録された物件。文化遺産・自然遺産・複合遺産の3種類があり、2018年現在、1092件が登録。うち日本の登録数は22件(文化遺産18件と自然遺産4件)。

特別史跡 三内丸山遺跡

日本最大級の縄文時代の集落跡。その広さは24ha、東京ドーム約7個分にも及び、1992年から始まった大規模発掘による出土品は段ボール約4万箱分。土偶約2000点、定住を物語る大量の土器、ヒスイや遠隔地産の黒曜石、アスファルトなどの交易品が多数出土し、出土品のうち1958点が重文指定されている。

三内丸山遺跡センター

特別史跡・三内丸山遺跡と隣接する展示施設「縄文時遊館」は20年近く無料公開されてきたが、新展示収蔵施設を増築しこの4月6日より「三内丸山遺跡センター」として有料に(常設展:一般410円、大学・高校生200円、中学生以下無料、第4月曜休館、祝日の場合翌日休館)。

TEL:017-766-8282

〈問い合わせ〉

縄文遺跡群世界遺産登録推進事務局
(青森県企画政策部 世界文化遺産登録推進室内)

TEL:017-734-9183

<https://jomon-japan.jp/>

「縄文ポシェットとくるみ」

三内丸山遺跡から出土した「縄文ポシェット」と呼ばれる高さ16cmほどの小さな袋。樹皮を網代編みにしたもので、大きさや形が分かるものとしては全国唯一だという(青森県教育庁文化財保護課所蔵)



縄文時代晩期の集落遺跡亀ヶ岡
石器時代遺跡(つがる市)から出土した「遮光器土偶」。およそ3000年前のものと推定されている
(東京国立博物館所蔵)



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-Connect」他社サービス連携

データの自動連携を図る クラウドサービス基盤

「MJS-Connect」とは、各種クラウドサービスと連携し、財務情報や購買情報などWEBサイトやクラウドサービス上で参照可能な取引情報を、MJSのERPシステムやクラウドサービスに自動連携するbizsky上のクラウドサービス連携基盤です。

このたび「MJS-Connect」は、請求書管理ソフトの「MakeLeaps」、クラウドPOSレジの「スマレジ」などの他社クラウドサービスとの連携を開始しました。

「MakeLeaps」は、見積書・納品書・請求書などの帳票の作成・管理・郵送を行うことができる請求書管理ソフトです。

また、「スマレジ」はiPadやiPhoneを用いた低価格かつ高性能なPOSレジです。

今回の連携により、「MakeLeaps」で作成した請求書データをMJSのシステムに自動取得できるようになります。ユーザーは、会計処理に必要な勘定項目を自動的に取得し、最

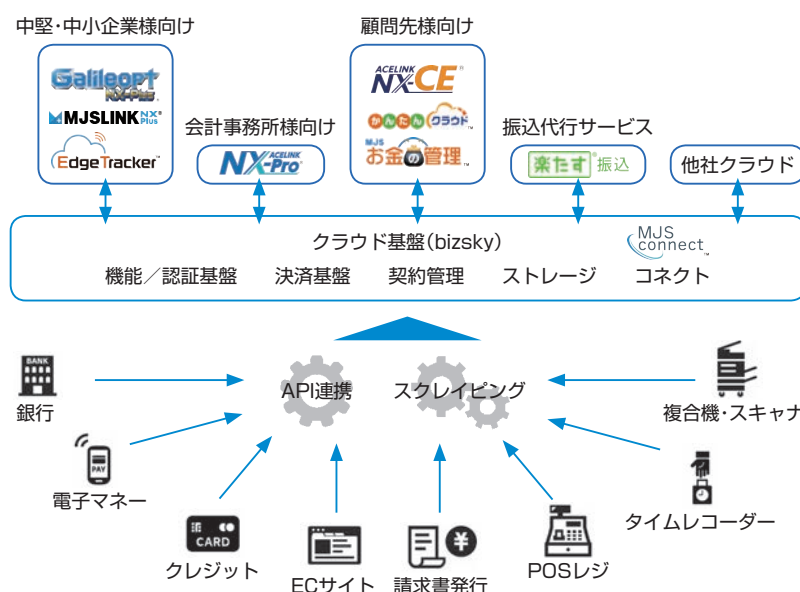
適な会計記録（記帳）を完了することができます。従来のように請求書データを会計ソフトに転記する手間や、勘定科目を選択する手間がなくなり、毎月の会計業務の負担を大幅に削減することが可能となります。また、「スマレジ」に打ち込まれた日々の

売上データもMJSシステムに自動連携され、仕訳データとして受信することができるようになります。これにより、売上データがシームレスに連携され、手間なくタイムリーに日々の売上状況を反映させることが可能となり、迅速な経営状態の把握や業務効率化を推進します。

図1 「MJS-Connect」を通じたサービス連携



図2 今後のサービス連携イメージ



注）「bizsky」とは：中小企業の根源的な経営課題に応えるためのコンテンツ・サービスを提供するBtoB型クラウドプラットフォームです

「生産性の向上」や 「月次決算の早期化」を支援

「MJS-Connect」の活用を通じて、今回の各サービスの他、大手ECサイトとの情報連携をはじめ、多様なクラウドサービスとの連携が可能となっています。今後、MJSの各種システムおよびクラウドサービスと、POSレジ、電子マネーや銀行

とのAPI連携※などの連携も予定しています。これらのサービスを総合的に提供することにより、企業の業務効率化および生産性向上はもとより、経営状態をリアルタイムで把握するための月次決算の早期化の実現など、中小・中堅企業の経営の高度化ならびに企業価値向上に貢献してまいります。

「マイ・メモリー」

東北ミロク会計人会

岩手県奥州市 佐藤 英耕



子どもの七五三

私のライフワークは3年前から始めた写真の整理です。子どもが生まれてからの成長の記録と旅行を中心に写真を撮ってきました。

4年前に子どもたちが自立し生活も落ち着いてくると周りのものが気になりだし、ふとサイドボードの中を見ると、昔撮った写真のネガが目に残りました。デジタルカメラで撮った写真はデータとして残っていますが、ネガもデータ化してみようと思ひ立ちました。

家中の写真関係を探したら、ネガは段ボール1箱、生写真も昔の大きなアルバムやアルバム帳、バラバラの写真などが大量に集まり、6畳の書斎がいっぱいに。写真関係に占拠された今は「写真部屋」と呼ばれるよう

になりました。

まず、スキヤナを購入し張り切って読み込みを開始しましたが、これが思いもしないほどの大変根気のいる仕事で、24枚撮りのフィルムだと読み込みに約15分かかり、段ボール1箱分のネガを読み込むのは気の遠くなるような時間が必要でした。飽きやすい性格の私ですが、中断しながらも、2年がかりでやっと読み込みを終えました。

次は、撮影日順にデータを並べ替えるのですが、ネガの半分以上に日付の記入がなく、アルバムやバラの写真のメモ書きを頼りに撮影日を判定していきま

す。写真を見比べ、子どもたちの成長具合や行事を思い出しながら撮影日を想像していきま

す。

家内にも手伝ってもらうのですが、一枚ごとに写真を見ては「この時はあんなことがあったなあ」「あそこの景色はきれいだったなあ」と二人で思い出しては懐かしがっているの



孫の七五三

子どもの幼稚園時代のアルバムを開くと、真ん中にぽつんと写真を剥がした空白がありました。早速データを探したら自分がかわいく写っている写真でした。誰かに見せたくて剥がしたんだな、とおかしくなりました。

今では我が家の孫の写真も加わり、どんどんデータが増えていきます。

さて、作業はまだまだ続きますが、焦らず楽しかった思い出を確かめながらゆつくりと整理したいと思います。皆さんもやってみませんか、写真の整理。

表紙の写真



「緑豊かな奥入瀬渓流」
(青森県十和田市)

深い自然林に覆われた奥入瀬渓流。十和田湖の子ノ口から焼山までの約14kmの流れで、豊かな樹木や十数カ所の滝、美しい流れや様々な奇岩・奇勝が見事な渓流美をつくり出しています。渓流に沿って流れとほぼ同じ高さに車道と歩道がつくられ、間近に景観を味わうことができます。新緑は5月～6月、紅葉は10月上旬に色づき始め、10月中旬～下旬頃が見頃です。

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



それは、ビジネスオーナーのために特別に設計されたカード。



SAISON PLATINUM BUSINESS AMERICAN EXPRESS® CARD

1 ビジネスユースにも対応できるゆとりのご利用枠。

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。

3 「永久不減ポイント」や「JALのマイル」が貯まり、経費削減にもお役立ていただけます。

4 出張手配や会食設定に。24時間対応コールセンター。

5 社員様用の追加カードで、経費処理業務を削減。

○年会費20,000円(税抜)

年間ショッピング200万円(税込)以上のご利用で、翌年度10,000円(税抜)とさせていただきます。



www.saisoncard.co.jp/amexptb



※このカードは(株)クレディセゾンが発行・運営しています。「アメリカン・エクスプレス」はアメリカン・エクスプレスの登録商標です。(株)クレディセゾンは、アメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき使用しています。(A1901038)
※本紙記載の内容は2019年1月1日現在のものです。変更になる場合もございますので予めご了承ください。(H)