



# 月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2019  
**11**  
No.459

シリーズ企画

## 「平成」から「令和」へ時代の移り変わりを展望する……2

東京会企画

神奈川地区会ツアーレポート……6

ミロク会計人会のミリョク……9

事務所訪問

櫻井健税理士事務所……10

ミロク会計人会からのお知らせ……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

『年末調整』……15

会計人のリレーエッセイ

東京ミロク会計人会 五十井 恵……19

今月の表紙: ライトアップが美しい皇居の二重橋  
撮影: 鈴木 正芳(東京ミロク会計人会) 場所: 東京都千代田区

日本の未来—  
企業を支える



ミロク会計人会

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

# 「平成」から「令和」へ 時代の移り変わりを展望する



松田 修一 氏

早稲田大学 名誉教授 商学博士  
ウエルインベストメント株式会社 取締役会長  
株式会社ミロク情報サービス 社外取締役

1966年公認会計士試験2次試験合格、73年監査法人サンワ事務所（現在 監査法人トーマツ）入社、社員（パートナー）として中堅・ベンチャー企業のコンサルティングに従事。商学博士（早稲田大学）取得後、86年早稲田大学助教授、91年教授に就任。2012年早期退職、名誉教授。現在、ウエルインベストメント株式会社取締役会長、日本ニュービジネス協議会連合会副会長。また、05年よりMJS社外取締役。元日本ベンチャー学会会長。経済産業省・財務省・文部科学省・総務省などの審議会・委員会などの要職を歴任。MJS税経システム研究所の顧問も務める。

※情報通信技術（Information and Communication Technology）の略称。ITにコミュニケーションの要素を含めたもの

「平成」が終わり、「令和」の時代に入りました。平成の30年余りで、私たちの身のまわりのこと、ビジネスで使うツールなどは大きく変わりました。これからはグローバル化、働き方の多様化、IoT化、少子高齢化などがますます進み、さらに激動の時代になっていきます。そこで本特集では、長年にわたってさまざまな立場で日本の産業界を見つめ、ベンチャー支援・創業支援などに携わってきた松田 修一氏と、IoTサービスやクラウドサービスの導入支援・運用コンサルティングを手掛ける（株）ウフルでIoTイノベーションセンター所長を務める八子 知礼氏のお二人に、この30年間の産業・技術の変化を振り返っていただき、さらに今後どのような変化が訪れるのかを予測してもらいました。

## 世界の企業の時価総額ランキングにおける日本

平成が始まった1989年、日経平均株価は3万8915円で史上最高値を記録しました。当時の世界の企業の時価総額ランキング（92年）をみると、トップ20位までにNTT（4位）、三菱銀行（9位）を筆頭とする金融機関6社、トヨタ自動車（13位）と、日本企業8社がランクイン。この時点では中国企業は1社も入っていません。が、平成最後の月となる2019年4月末の同ランキングでは状況が一変、上位は軒並みアメリカや中国の企業が占め、日本企業はというとようやく45位にトヨタ自動車が出てくるのが現実です（表1）。この30年の間で、バブル崩壊

やリーマンショックによる株価暴落だけではなく、90年代半ば以降の世界的な産業構造の変化、ICT※を核としたビジネスモデルの追求に出遅れてしまったことが、日本の現状をもたらしています。それは、世界の時価総額トップ企業の多くがICT関連企業であることから明らかです。

**これからの「ICTビジネス」に欠かせない「顧客視点」**

日本が後塵を拝したICTビジネスの肝は、端的にいえば「徹底した顧客視点」に尽きます。スマートフォン、普及などテクノロジーの進展により、企業は個人とより密接につながっていかざるを得ない時代になりました。個人のニーズは多種多様で、「徹底した顧客視点」のニーズへの対応で成功を収めたのがアマゾンです。店舗を持たない書籍のインターネット販売で個人の趣味や活動データを収集・解析し、書籍に加えて生活用品・雑貨などを届ける仕組みまで作り上げました。個人に対する少額の多種多様な商品の在庫管理や損益管理でビジネスモデルを構築した「ロングテール戦略」の典型事例です。

また、近年では「サブスクリプション型ビジネスモデル」も台頭してきま

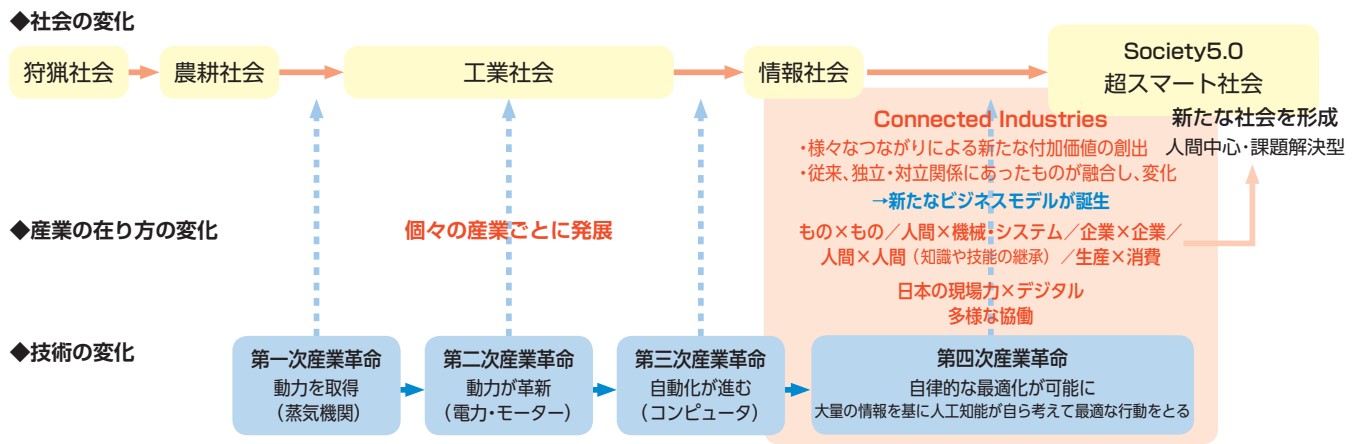
した。これは企業が顧客から商品やサービスを一定期間利用できる「権利」に対してお金をいただくビジネスモデルのことです。最近マイクロソフトは従来のソフトの「売り切り型」からoffice365によって「サブスクリプション型」に転換し、安定高収益モデルを構築しました。音楽や映画、マンガなどのエンターテインメント作品の配信などの見放題のデジタルサブスクリプションから、アクセサリ、食品、自動車などのモノサブスクリプションへと、多様な分野にこの対象が拡大して

表1 世界トップの時価総額企業の変遷

順位	1992年12月末ランキング				2019(平成31)年4月末ランキング				
	会社名	設立	業種	時価*	会社名	設立	業種	時価*	国
1	エクソンモービル	1870	石油	76	マイクロソフト	1975	ICT	1000	米
2	ウォルマート・ストアーズ	1969	小売	74	アマゾン・ドット・コム	1994	ICT	948	米
3	GE	1892	製造	73	アップル	1976	ICT	946	米
4	NTT	1952	通信	71	アルファベットG	1998	ICT	828	米
5	アルトリア・グループ	1985	食品	69	フェイスブック	2004	ICT	552	米
6	AT&T	1877	通信	68	パークシャー・ハサウェイ	1889	投資	533	米
7	コカ・コーラ	1892	食品	55	アリババGH	1999	ICT	477	中
8	パリバ銀行	1848	銀行	54	テンセントH.	1998	ICT	474	中
9	三菱銀行	1919	銀行	53	JPモルガン・チェース	1799	証券	379	米
10	メルク	1668	医薬	50	ジョンソン&ジョンソン	1886	製薬	376	米
	トヨタ自動車 13位	1937	自動	44	トヨタ自動車 45位	1937	自動	179	日

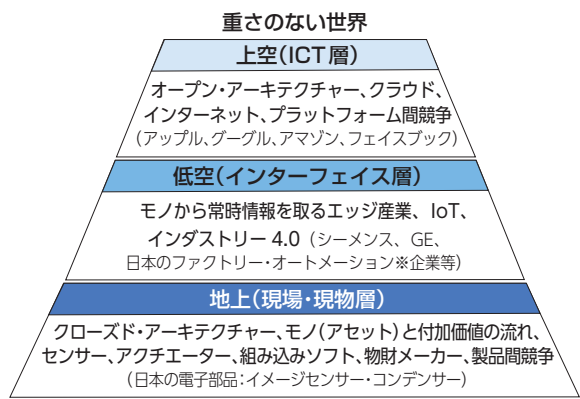
出典：ファイナンシャルスター・サイト(1992年)、World Stock Market Capitalization Ranking 2019より ※単位：\$10億

図1 第一次産業革命から第四次産業革命へ



出典: 経済産業省「第四次産業革命に向けた リスクマネー供給について」2018年資料

図2 ICTビジネスの3層構造



出典: 経済教室:「日経新聞」記事2019.1.9 藤本隆宏

います。サブスクリプションは、企業にとつて単に「月額定額制」に切り替えることを意味するのではなく、長期に継続して利用してもらうため、常に顧客満足度を上げるための工夫やニーズに応じた新たな商品やサービスを提示する開発力がなければなりません。かつてインターネットが一般に広く普及する前は、こうした不特定多数の個人を対象としたサービスはコストパフォーマンス上成立しませんでした。さらに、図1の第四次産業革命に記されているように、「Connected Industries(つながりの産業)」と呼ばれるこれからの時代には、企業、個人、機械・システムなどあらゆるもの

のがつながり合って、新たなビジネスモデル、付加価値が生み出されていきます。その概念は、「情報社会」に次ぐ、「Society(ソサエティ) 5・0 超スマート社会」と、経産省の資料では表現されています。「つながり」は今後の重要なキーワードなのです。 **日本のモノづくり 中小企業の世界戦略** ICTビジネスに出遅れてしまった日本ですが、強みであるモノづくり技術を生かす余地は十分にあります。出典の関係で馴染みのない横文字が多くなっていますが、図2はICTビジネスにまつわる要素を「上空 (ICT層)」「低空 (インターフェイス層)」「地上 (現場・現物層)」に分けたものです。このうち日本のモノづくり企業の商機は「地上」にあります。上空には、時価総額100兆円にまで成長を遂げたICTビジネスの雄がいます。さまざまな事業で顧客を直接掴み、ビッグデータを有することで存在感を高めています。低空は、データの収集と分析で上空と地上をつなぐ役割を果たす層です。 3層のトップに君臨する企業は現在優位に立っていますが、提供するクラウドサービスやプラットフォームビ

ジネスも、その受け皿としての端末や機器、そしてそれらを構成する電子部品など地上ビジネスが不可欠です。その製造や加工は日本のモノづくり企業が得意とし、まだ競争優位性があります。特に中小・ベンチャー企業の中には、高度で唯一無二の技術を有しているところが多く、そのアドバンテージで世界に打って出ることが可能です。ただ、海外に挑戦するには独自の技術をノウハウとして秘匿する、知的財産権を保護するなど、戦略的に管理するタフな交渉力が必要です。海外では他社の技術を狡猾に奪い合う争いが頻繁に繰り広げられています。知財法務に強い専門家を活用し、知財戦略を構築した上で、海外展開を進めるべきです。少子高齢化により国内市場が収縮していく中、また海外からのインバウンド需要が増加し、日本の経営資源が見直されているチャンスを活用し、中小企業とはいえ海外市場での成長戦略を意識せざるを得ません。 新たな令和時代、第四次産業革命を経た世界において、日本経済が明るい未来を描くためには「顧客視点」のICTビジネスの推進とともに、日本企業の9割以上を占める裾野の広い中小企業の世界戦略をサポートする体制が必要なのです。

Interview ②  
テクノロジーの変遷と今後の展望



よこ ともりの  
八子 知礼 氏

株式会社ウフル CIO (チーフ・インベージョン・オフィサー)  
兼IoTインベージョンセンター所長、  
エグゼクティブコンサルタント

パナソニック(旧松下電工株式会社)にて通信機器の企画開発や新規サービス事業の立ち上げに従事した後、アーサーアンダーセン/ペリングポイント、デロイトトーマツコンサルティング執行役員パートナー、シスココンサルティングサービスのシニアパートナーを歴任。通信/メディア/ハイテク業界中心のビジネスコンサルタントとして新規事業戦略立案、顧客/商品/マーケティング戦略、バリューチェーン再編等を多数経験。日本初の「モバイルクラウド」の提唱者として当該領域およびその延長線であるM2M/IoTビジネスの立ち上げも多数経験。2016年4月より(株)ウフルにてクラウド、IoTビジネスに従事。

この30年における  
劇的なICTの発展

1990年(平成2年)代以降、ICTの発展によって私たちの生活環境や経済活動は激変し続けてきました。ここではこの変化を軸に、平成から令和にかけてを振り返りたいと思います。まず平成が幕を開けた30年前というと、コンピュータが徐々にオフィスに普及し始めていたパソコン黎明期です。日本では90年に世界標準のパソコン規格に日本語が組み込まれたことでデスクトップパソコンが爆発的に普及、さらにはマイクロソフトのウィンドウズ3.1日本語版が発表され、価格も下がってオフィスにおけるパソコン普及に拍車がかかりました。とはいえま

だ一人に1台とまではいかず、電子メー  
ールアカウントも事業所につき一つで、  
一般生活者の生活や企業の経済活動に  
浸透しているとは言えない状況でした。  
当然、インターネット回線の通信速度  
も遅かったため、現代のように、小さ  
なパソコン、とも言えるスマートフォ  
ンを多くの人々が持ち歩いていた、  
そのスマホやタブレットで音楽や動画  
をいつでもどこでも視聴できたりする  
ような状況は夢のまた夢でした。

IoTをめぐる  
世界各国の動向

が、実はそんな時代にあつて、日本  
で早くも現代の第四次産業革命の主役  
ともいえる「IoT」や「コネクテッ  
ド」の発想が生まれていたことをご存

じでしようか。発端は、工場における  
生産工程を自動化する「ファクトリ  
ー・オートメーション(F/A)」シス  
テムがモノづくり現場に導入されてい  
った87年から90年代(昭和から平成へ  
の移行期)に入る前くらいのことです。  
単なる自動化ではなく、「コンピュータ  
ー・インテグレートッド・マニユファ  
クチャリング(CIM)」という統合  
生産の考え方が提唱され、モノづくり  
企業の現場への導入が図られたのです。  
これはコンピュータによる制御・管  
理の下、開発や製造、販売などの部門  
間で情報を共有し、一連の業務を効率  
的につなぐことで生産性を引き上げよ  
うという、まさに今で言うIoTその  
ものです。しかし、その本格的な研究や  
実装が始まろうという矢先にバブルが  
崩壊、CIMどころかIT関連投資が  
全般的にピタッと止まってしまいました  
た。日本がそのままFAやCIMの研  
究を進めていけば、今頃IoTで世界  
を席巻していたかもしれませぬ。

世界的にIoTというキーワードが  
出てきたのは、97年頃になってからの  
ことです。アメリカのRFID※の研  
究センターにおいて、「複数の組織や場  
所をまたがって流れる情報をRFID  
でキャッチすれば、製品の品質や流通  
をどこでもいつでも管理できるのでは

ないか」という発想の下、IoTが提唱  
されました。ただ、当時はセンサーが  
高価、ネット回線も今のように高速で  
はなかったため、将来実現すべきもの  
として語られるにとどまっていました。

その後、スマートフォンの普及が  
全てを変えました。センサーの値段  
が劇的に下がりがり、ネットの通信速度  
が格段に上がったことで2011年、  
「IoT」や「コネクテッド」が急速  
に注目され、世界各国で産業におけ  
るICT活用が盛んに研究されまし  
た。筆頭はアメリカのGEです。まる  
でITベンダーのようにグループ内に  
デジタルテクノロジー部門を立ち上げ、  
巨大な規模で製造業のIoT化を実践  
していききました。またドイツもいち早  
く「インダストリー4.0」を掲げ、  
国家規模でIoT推進のために大きな  
投資を行いました。

IoTの真価は  
「全体最適化」

日本は海外でのこうした動きに数年  
後れをとって、ようやく平成も終盤と  
なる15年に経済産業省と総務省を中心  
にIoTのコンソーシアムをつくり、  
17年には独自に「コネクテッド・イン  
ダストリーズ」を掲げ、IoTを推進し  
ています。ただ、現状では日本におけ

※電波によってRFタグのデータを非接触で読み書きするシステム

### 税理士業界の「平成から令和」の出来事

平成時代の税理士業界の大きな出来事は、なんとと言っても13年の税理士法改正です。税理士法人制度の創設、広告規制、報酬規程の撤廃など、規制緩和が図られ、税理士業界も売上や規模の二極化が進みました。

税理士の仕事を見ていくと、「会計参与」「登録政治資金監査人」などの資格者となり、ビジネス領域が拡大しました。一方で、専門家責任が追及され、28年にはDESによる相続対策で説明責任が不十分だったとして約3億3千万円の損害賠償金が請求される争いがありました(現在係争中)。

平成	出来事	概要
1	消費税導入3%	
5	税理士6万人突破	60887人
9	消費税率5%に	
13	税理士法改正	広告規制・報酬規程の撤廃/税理士法人制度の創設/補助税理士制度/補佐人制度/免除制度の改正/研修受講制度の努力義務化の導入
14	消費税率8%に	
16	国税の電子申告スタート	
18	会計参与の資格者に 税理士7万人突破	会社法が施行され税理士が会計参与の資格者に 70068人
24	税理士も経営革新等 支援機関に	認定制度は、税務、金融及び企業財務に関する専門的知識や支援に係る実務経験が一定レベル以上の個人、法人、中小企業支援機関等を、経営革新等支援機関として認定。税理士もその認定機関に。
26	税理士法改正	租税教育の推進/調査の事前通知の規定整備/税理士試験の受験資格の緩和/補助税理士→所属税理士/懲戒処分の適正化/事務所設置の適正化/会費滞納者に対する処分の明確化
28	相続対策でDES提案 税理士が3億3千万円の 損害賠償命令	東京地裁平成21年4月28日判決
令和1	消費税率10% 軽減税率制度導入	

制作協力:「KaikaiZine」編集長 宮口貴志氏

IoT実装は非常に領域が限定された形で行われているケースがほとんどで、ある施設内の設備稼働状況の最適化やRFIDによる位置情報収集など、部分的・閉鎖的な自動化・見える化に目的が絞られています。それはそれが、生産性向上に寄与するのでしょうか、IoTの真価はこのような「局所最適化」ではなく「全体最適化」にあります。例えば複数社による分業加工を経た完成する製品の1工程を担う工場が、自社の生産ラインをIoT化して生産

性を格段に向上させたとしても、後工程を担う工場がその生産量に対応できなければ何の意味もありません。IoT化とは、ある製品がつくられ、流通する過程でさまざまな事業者の手を経て、販売店や消費者の元に届くまでのサプライチェーン全体をつなげて、最適化されねばならないのです。また、従来は機械メーカーなどにとって、製品が出荷されるころまでが担当領域でしたが、その製品が現場に導入された後も機械の様子をオンライン

で監視できるとなれば、遠隔で故障を予測したり、故障発覚時にすみやかに人員の派遣を行ったりできます。さらに遠隔監視によるデータを蓄積することで、機械に新たな機能付加のアイデアが生まれ、研究・開発部門に成果が還元できることもあるでしょう。このようにIoTは、単に製造業の生産性向上のためだけでなく、従来のモノづくりからサービス業にまで業務の幅を広げる武器にもなるのです。

#### あらゆる業種・業界で新たなビジネスモデル再構築が必須

海外ではこうした意識が強いので、14年頃から多くの企業が連携してIoTによるサプライチェーン全体の最適化にチャレンジしていますが、日本ではどうもそれぞれの企業が自社内での局所最適に走りがちで、「IoT化でサプライチェーン全体を最適化しよう」「新たなビジネスモデルを構築し直そう」といった気概のある経営者は非常に少ないのが現状です。ただ、さらなる技術発展を背景にIoT化が世界的に加速している以上、この先10年、20年のうちにあらゆるモノがコンピューター機能を有するようになり、世の中の事象がつながる時代がやってきます。そうした世界においては、もはや

IOT実装とはリターンを期待すべき投資などではなく、あらゆるビジネスにおける必要最低限のインフラ、ライフラインです。モノづくり業界であれば、いつどのくらいの機械が稼働し、どのくらいの生産余地が残っており、製品の歩留まりや品質がどの程度で、もし一部の機械が故障したらその工程に関わる部品をどのくらい滞留させねばならず、どのくらいのコストが余計にかかるのか、などのシミュレーションをスマホ画面で常にチェックできるような環境が当たり前になります。そうしなければ当然、IoTを基盤としたシステムが入っていない製造業者はサプライチェーンから淘汰されるでしょう。第四次産業革命と言われる激変を経て、製造業に限らず、あらゆる業種・業界でビジネスモデルの再構築が求められているのです。

本誌アンケートに答えた方に毎月抽選で

2,000円分を  
プレゼント!



QRコードからアクセスし、  
ぜひお答えください!

「大人の社会科見学」レポート

# おめでとう、令和、ありがとう、平成、 そして明治を振り返る

9月12日(木)、東京ミロク会計人会神奈川地区会主催のバスツアー「大人の社会科見学」(第8弾)が実施され、同地区会の先生方とMJSのメンバー総勢代31名が参加、皇居や迎賓館赤坂離宮、聖徳記念絵画館、国立公文書館を見学しました。ツアー当日の様をお伝えします。

## 見どころたっぷりの 皇居一般参観

これまで日本銀行本店や東京地方裁判所、国会議事堂、JAXAなどさまざまな重要建造物や施設、名所などの見学を通じて知見を高め、お互いに懇親を深めるイベントとして回を重ねてきた神奈川地区会の「大人の社会科見学」。第8弾となる今回は「おめでとう、令和、ありがとう、平成、そして明治を振り返る」をテーマに、東京都心の施設を巡りました。

当日は朝8時に旧ヨコハマプラザホテル前に集合し、大型バスで東京方面へ。まず訪れたのは皇居。言わずと知れた江戸城跡地であり、現在は



このバスで1日移動しました



皇居桔梗門前の広場



「BREEZE OF TOKYO」でのランチは楽しい懇親の時間に

115万㎡もの敷地内に天皇皇后両陛下がお住まいになっている御所や宮殿、宮内庁庁舎などがあります。また、普段から一般公開されている皇居東御苑や北の丸公園は自然豊かな散策スポットとして知られている他、皇居外苑はランナーたちに人気。今回のツアーでは、毎週火曜日から土曜日に宮内庁が実施している一般参観に参加しました。皇居の南側にある桔梗門(ききょうかど)をくぐり、休憩所である窓明館に入ると、大勢の参加者が一般参観が始まるのを待っています。国籍はさまざまです。日本語、英語、中国語、韓国語、フランス語など言語ごとにグループ分けされて順次出発、ガイドの方の説明を聞きながら、1時間15分ほどかけて敷地内を



迎賓館赤坂離宮での集合写真。同館の建築を手掛けたのは片山東熊氏。屋根に鎧武者を配すなど、和の意匠にもこだわった造りになっています



同店の窓から東京駅を見下ろす



美味しい料理の数々



首脳会談も行われる同館で最も格式の高い部屋「朝日の間」  
出典：内閣府迎賓館ウェブサイト ([https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/asahi\\_no\\_ma/](https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/asahi_no_ma/))



黒と白の市松模様の床に真紅の絨毯が敷かれた「玄関ホール」  
出典：内閣府迎賓館ウェブサイト ([https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/entrance\\_hall/](https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/entrance_hall/))



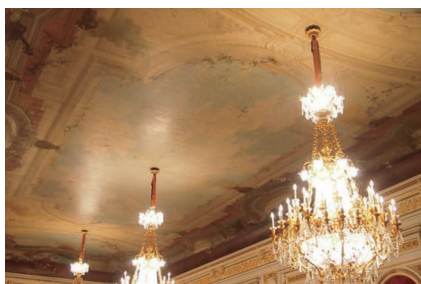
中央に見事な噴水がある主庭

見て回りました。参観ルートは広大な皇居のほんの一部ですが、見どころはたっぷり。まず旧枢密院庁舎と富士見櫓を通り過ぎ、塔の坂を上って宮内庁庁舎前へ。その隣りの宮殿を眺めつつ東庭を横切り、正門鉄橋（二重橋）を渡ります。そこで伏見櫓を見た後、再び正門鉄橋と東庭を通って宮内庁庁舎裏手の山下通りに出て、蓮池濠沿いを歩いて桔梗門まで戻って参観終了です。中でも先生方に好評だったのは、7つある宮殿の建物の一つ、幅160mの長和殿を眺めながら宮殿東庭を歩いたこと。毎年1月2日の一般参賀の際、この広場が日の丸の旗を持つ大勢の人たちで埋め尽くされる光景や長和殿ベランダから手を振る天皇后両陛下と皇族の方々の姿などについて話しながら、自分たちがその石畳を歩いていることに感動しきりでした。

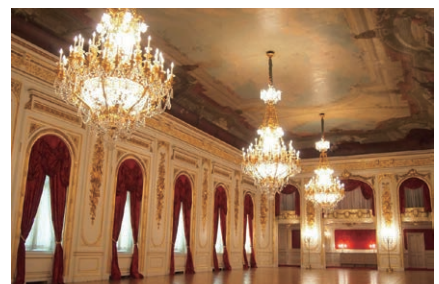
にも「二重橋」の名が記されているそうです。  
**絶景を眺めながらの昼食と豪華絢爛な迎賓館赤坂離宮**  
皇居を後にした一行は初秋の爽やかな晴天の下、徒歩で丸ビルへ。最上階にあるフレンチレストラン「BRENZE OF TOKYO」でコース料理を堪能しました。厳選食材を用いたフレンチダリルはもちろん、好評だったのが窓外の景色です。東京随一といってもよい絶景、とりわけすぐ近くの東京駅舎をほぼ真上から見下ろすことができるのは丸ビル最上階ならでは。この絶景を眺めながらおいしい料理をいただき、ビールやワイン、カクテルなどを楽しむ。なんとも優雅なひと時でした。お腹を満たした後は迎賓館赤坂離宮を訪問。この建物は1909年（明治42年）に東宮御所として建てられた日本唯一のネオ・バロック様式による宮殿で、当時の日本の建築・美術・工芸界の総力を結集した、明治期の本格的近代洋風建築の到達点とされています。第2次世界大戦後は外国からの賓客を迎えることが多くなったため国の迎賓施設として大規模改修、和風別館の新設と合わせて74年に現在の迎賓館が完成しました。これまで多くの国王



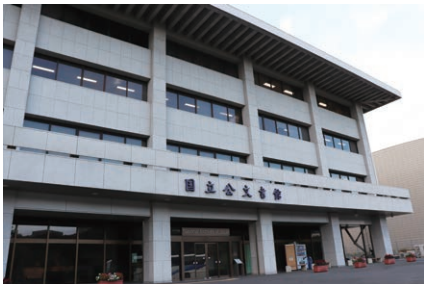
和の意匠と純日本のおもてなしを表現した和風別館「游心亭」  
出典：内閣府迎賓館ウェブサイト ([https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/japanese\\_annex/](https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/japanese_annex/))



謡曲「羽衣」の景趣を描いた天井画  
出典：内閣府迎賓館ウェブサイト ([https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/hagoromo\\_no\\_ma/](https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/hagoromo_no_ma/))



「羽衣の間」は、「鏡と金色と緋色」の華麗な大部屋  
出典：内閣府迎賓館ウェブサイト ([https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/hagoromo\\_no\\_ma/](https://www.geihinkan.go.jp/akasaka/hagoromo_no_ma/))



国立公文書館。つくば分館と合わせて約150万冊の公文書が保管されています



同館内の様子



聖徳記念絵画館の外観

### 聖徳記念絵画館と 国立公文書館

や大統領、首相などをお迎えしてきた他、主要国首脳会議などの国際会議の場としても使用されています。館内にはいくつもの間がありますが、いずれもさまざまに意匠を凝らされた豪華絢爛にして高貴な空間です。たとえば迎賓館西側に位置する「羽衣の間」。ここはかつて舞踏室と呼ばれていましたが、雨天時の歓迎式典や晩餐会の招待客に食前酒が供されるところでもあります。謡曲「羽衣」の景趣を描いた大絵画が天井に描かれており、これが実に見事。まるで建物の中庭から空を見上げたかのような情景が広がり、四方に描かれた香炉からは、空にかぐわしい香りを放つ煙が立ち上り、赤やピンクの花が舞うなど、まさに天女が地上に降り立った直後のただならぬ空の様子が描かれています。先生方はこうした間をいくつも見て回りながら、感嘆の声をあげていました。

続いて訪れたのは、明治神宮外苑の聖徳記念絵画館。展示されているのは、明治天皇のご生誕から崩御までの出来事をモチーフとした80枚の壁画で、いずれも一流画家による優れた芸術作品であり、政治・文化・風俗の貴重な歴

史資料でもあります。一枚一枚を丁寧に鑑賞し、これまでの歴史に思いを馳せた後は最後の見学施設である国立公文書館へ。ここには国から移管された公文書の原本と、江戸時代以前の将軍家や寺社・公家・武家などが所蔵していた文書が保管されています。同館スタッフの方によれば、「ここは文学と歴史の宝庫。ぜひ公文書の背景にある物語を知ってほしい」とのこと。憲法の原本や平成・令和額などにまつわるさまざまな話は実に興味深いもので、した。たとえば大日本帝国憲法と日本国憲法、両方の原本の忠実なレプリカを見比べてみると、その見た目は大日本帝国憲法の方が新しくきれいに見えます。これは日本国憲法が昭和21年11月3日という戦後まもない時期に公布されたため、上質な紙を準備できなかったからだとされています。一同、こうした話に思わず聞き入っているうちに閉館時間に。濃密で知的好奇心の刺激に満ちたひと時でした。

こうして幕を閉じた「大人の社会科見学」。平成から令和に移り変わった年になさわしく、日本のこれまでの歴史を振り返り、新たな歴史の始まりを感じられる素晴らしいツアーとなりました。



新元号「令和」額。こちらも精密なレプリカ。ちなみに日本のレプリカ技術は世界でも最高峰で、99%以上の再現精度だそうです



同館で展示されている「平成」額の精密なレプリカ。もちろんオリジナルも同館に保管されています



同館スタッフの方の解説に聞き入る先生方。2階閲覧室では多くの所蔵資料を現物で閲覧でき、写真撮影もOK



# 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。

## ミロク会計人会 ご入会の5つのメリット

1

充実した  
研修プログラムが  
受講できる

2

地域、全国の  
税理士先生と  
交流ができる

3

MJSシステムに関する  
要望をよりダイレクトに  
伝えられる

4

公式ホームページの  
会員限定コンテンツが  
全て閲覧できる

5

会員限定の各種特典を利用できる

- ・「ミリョク! ホームページ作成サービス」をお得に利用可
- ・MJS M&Aパートナーズ(mmap)\*の提携パートナーとなった場合、紹介手数料が優遇
- ・エヌエヌ生命保険のリスク分析ソフトを無償で利用可
- ・リロクラブの福利厚生サービスをお得に利用可
- ・住友三井オートサービスと新車契約時、カーナビ贈呈

※事業承継支援を行うMJSの子会社

**充実した研修を特別料金で受講可、人的ネットワークの拡大も魅力**

ミロク会計人会は、MJSのシステムをお使いの税理士・公認会計士の先生方で組織された職業会計人の任意団体です。会員事務所の社会的地位の向上、経営基盤の強化と顧問先企業の発展に貢献することを活動方針としています。今回は改めて、入会することで得られる5つのメリットをご紹介します。

本会といえども、充実した研修プログラムが挙げられま

す。税理士会の認定研修をはじめ、日本ファイナンシャル・プランナーズ協会の継続教育単位認定研修、職員の方向けのスキルアップを目的とした実践研修などが全国各地で開催されており、会員はこれらの研修を会員特別料金で受講できます。

また、人的なネットワークを広げることができるのも魅力の一つです。本会には北は北海道から南は沖縄まで、全国に11の単体会があり、うち9つの単会にはさらに細かくエリアを分けた地区会もあります。単位

会・地区会ごとの研修や各種イベントも盛んに行われており、参加することで自然と人脈が広がっていきます。また、年に一度、全国から約1000名が集う一大イベント「全国統一研修会」が開催されます。ここでは全国大会ならではの講師陣の講演会と、全国の先生方と交流を深めることで、互いの知見を交換することができます。

**会を通してシステム改善要望が出せHPで会員限定のコンテンツが閲覧できる**

会員のメリットとして、MJSシステムの改善要望を本会を通してよりダイレクトに伝えられることも挙げられます。本会にはMJSへの改善提案を役割とするシステム開発委員会があり、「会員の声」として本委員会に要望することで、それが具体的な検討案となっていきます。

また、本会には公式ホームページ(HP)があり、会員限定で閲覧できるコンテンツも数多くあります。中でも、MJSシステムの活用方法が動画で学べるオンラインセミナーは大変好

評で、実務に役立つと所長先生のみならず、職員の方々にも多く視聴いただいています。

他にも、会員ならではの特典もあります。MJSの「ミリョク! ホームページ作成サービス」が初期費用無料で、かつ年間2万4000円分のM-martポイント\*が付与される特典や、MJS M&Aパートナーズ(mmap)の提携パートナーになった場合の紹介手数料優遇、エヌエヌ生命保険から「LACELINK NXPro会計大将」と連動する顧問先の経営上のリスクを分析するソフトの無償提供を受けられる特典、福利厚生サービス会社のリロクラブのサービス「福利厚生倶楽部」がお得な料金で利用できる特典、自動車メンテナンスリースの住友三井オートサービスと新車契約時のカーナビ贈呈などの会員特典などがあります。

職業会計人の職域拡大、地位の向上を図っていくとともに、多様な入会メリットもあるミロク会計人会。この機会にぜひ入会をご検討ください。

\*MJSシステム関連のサプライ商品を購入できるサイト「M-mart」で使えるポイント



## 不動産事業のサポートを強みに 親子2代にわたって顧問先に寄り添う

顧問先にしっかりと利益を上げてもらうことを常に念頭に置いているという櫻井健税理士事務所の所長、櫻井 健先生。これまでの歩みとともに、特に力を入れている不動産投資・運営に関するサポートやアドバイスについてお話を伺いました。

—— もともとは半世紀以上前に櫻井先生のお父さまが開業された事務所だそうですね。まず、そのあたりの経緯をお聞かせいただけますか。

**櫻井 健所長（以下、敬称略）** 父は栃木県の農家に生まれ育ち、上京してからは会計事務所勤務、母と結婚して私の2人の姉が生まれた時に「家族を養っていくために資格を取得して独立開業しよう」と思い立ったそうです。資格取得後すぐ開業しましたが、資金がなかったので顧問先の製造業者の事務所に間借りさせてもらったのスタートでした。その後、徐々に事務所経営

### 税務・会計の枠を超えた アドバイザリー業務に注力

を軌道にのせて両国に小さな事務所を構え、1987年には現在の自社ビルを建てることができました。私が入所したのは約10年前のことで、2年前から代表を務めております。

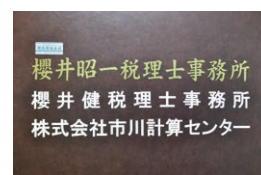
—— お父さまの代から一貫して引き継がれているコンセプトや理念などはありますか。

**櫻井** 10年ほど前、後を継ぐ意思をはっきりと伝えた時に父から口をすっぱくして言われたのは「記帳代行だけを手掛けているようでは、いつか自分たちの仕事はなくなる」ということでした。昨今でこそ「AIが私たちの業務を奪うのではないか」という危機感について盛んに議論されるようになりましたが、父は数十年前からパソコンの

## 事務所 訪問

### 櫻井健税理士事務所

所在地 東京都墨田区両国4-38-16 両国櫻井ビル6階  
TEL 03-3632-5123  
設立 1958年  
職員数 6名  
<http://sakurikaikai.net/>





JR両国駅からアクセスの良い立地に事務所があります



会議室の窓からは間近に東京スカイツリーが見えます

## 不動産事業に関する サポートで差別化

処理能力やITの発展を見据えていたのです。私は父のこの指摘を受けて「経営の数字だけでなく、お客様の財産状態をよく知る税理士だからこそできるアドバイスが業務があるはず」と思い、事業承継前から税務・会計のみにとらわれない顧問先の経営サポートを行っていきこうと決心していました。

——どのような経営サポートを掲げ、実践してきたのですか。

**櫻井** 顧問先にしつかりと利益を上げてもらおうとを常に念頭に置き、中でも所有している不動産の有効活用に関するアドバイスをを行うことに力を入れてきました。もともとの発端は父自身が不動産投資に熱心だったことです。私の姉が喘息持ちで「空気のいい高台に住もう」と土地を購入したところ、その土地が用地買収にかかるなどして資産が増えました。これを機に父は不動産投資・運営を手掛け、時折、そのノウハウを顧問先に伝えるようになりました。当事務所では昔から印刷業や繊維業などの顧問先が多く、「どうしても中小の製造加工業は景気や大企業の場合に経営が左右されがちなので、本業のほかに収益の柱を持っておいたほ

うがいい」という考えでした。私はこの不動産投資・運営に関するサポートやアドバイスを、当事務所の経営支援サービスの付加価値としてより明確に打ち出すことにしたのです。自身の経験や失敗なども織り交ぜながら、なるべく具体的なアドバイスをするよう心掛けています。おかげで現在、顧問先の中には本業のかたわら不動産投資・運営を手掛けている方がかなり多くなっています。10年、20年と長期間お付き合いしている顧問先経営者の方々からは「今があるのはあの時のアドバイスのおかげ」と感謝のお言葉をいただくこともあります。このように顧問先からの信頼を実感できることが、私にとって大きなやりがいとなっています。

——具体的に、どのような形で顧問先の不動産投資・運営をサポートしているのでしょうか。

**櫻井** 例えば不動産運営の支出面でいえば、エレベーター基盤交換や外壁塗装の他、さまざまな修繕費がかさむタミングを見据えた資金繰り計画を提案、微調整したり、築40年以上の物件の場合は水回りのトラブルが起こりやすくなることを考えて損害保険を勧めると、顧問先の状況に応じてさまざまです。

——櫻井先生の入所からこれまで、不動産市況も大きく変動してきたかと思えます。昨今はいかがですか。

**櫻井** 町工場が多いという墨田区の伊勢崎周辺の両国エリアにもかつては工場がたくさんありましたが、ここ10年ほどは新しいマンションが次々と建つています。もとの工場が資材搬入などのために間口が広く造られていたため高い建物が建てやすく、また立地もよいためです。このように時代が移り変わる中、昨今は若い不動産投資家が増えているからか、トラブルや詐欺被害なども多いように感じます。先日、インターネットで不動産投資家を名乗る若者が喜々として「利回り20%のマンションを購入した」と話している動画を見ました。景気がよくてマンションの稼働率が高いうちは「利回り20%」が生きますが、景気が悪くなって入居者が減れば、途端に不動産運営は傾きます。これはごく当然のことですが、その当然のことをろくに考えずに現在の利回りの高さだけで投資判断を行ってしまう事例が多くなっています。

——専門家の適切なアドバイスがあれば、そうしたことは防げるかもしれませんね。

**櫻井** 本当にそう思います。そこで、



不動産投資・運営サポートに注力されている櫻井 健先生

自分にできることとして、所内の一室を活用して大家さんになりたい人向けのセミナーを開催しようと、不動産業者や他の士業の方たちと話を進めているところでした。大家さんもしくは大家さんになりたい人を対象としています。が、いろいろな事例を知っておけば騙される可能性も減ると思います。

### 気軽に何でも相談できる 事務所を目指す

——そうした取り組みに力を入れることで、新たな顧問先開拓にもつながりそうです。

櫻井 おかげさまで、既存の顧問先か

らの紹介や金融機関からのお声かけで新規顧問先はこの10年、順調に増えてきました。営業活動も積極的に進めており、その際には「大家さん向け会計事務所」であることを強みの一つとしてアピールするようにしています。

——顧問先の増加とともに、事務所運営や人材育成などの面でも工夫が必要になったことと思います。

櫻井 代表を引き継ぐと決意した後、複数の事務所を見学して回ったのですが、その際に得た業務効率化や最適化に関する知見を生かすよう心がけてきました。といっても決して大がかりな業務改革を行ったわけではありません。

朝礼や日常的なコミュニケーションを通じてスタッフ同士で顧問先情報をつかりと共有する、所内の資料管理・保管を仕組み化して検索のロスや紛失トラブルを防止するなど、ごく基本的で地道な工夫を積み重ねました。

また人材面では、現在職員が6人おり、金融機関や証券会社など異業種経験者が多く、業界の固定観念にとらわれず柔軟に顧問先の経営支援ができるようになってきました。そして彼らをサポートするスタッフとして、常時パートを数名雇うようにしています。未経験者から入力業務の基本や税理士事務所の1年間の業務サイクルを覚え

### History & Story

## 税理士までの歩み

櫻井先生は大学卒業後の入所時、事務所の後を継ぐことは真剣に考えていなかったといいます。大きく意識が変わったのは約10年前のこと。父と業界の先行きについて議論を交わすなかで「経営支援やアドバイザー業務といった付加価値を打ち出さなければ、いずれ仕事なくなってしまう」という危機感を共有し、代表となることを決意されました。その後は大学院に通って勉学に励んで税理士資格を取得。そのかわり複数の事務所を見学して回ったそうです。「その時に学んだ所内の管理体制などを現在の事務所経営に生かし、業務全体の効率化や最適化を図っていきたい」と櫻井先生は話しています。

られるので、「いずれは企業の経理職を目指したい」「税務・会計業務を身につけたい」というやる気のある人材が集まっています。

——最後にこれからの目標をお聞かせください。

櫻井 企画中の大家さんになりたい人向けのセミナーもその一環ですが、顧問先にたくさん来所してもらい、日常的に何でも気軽に相談できる事務所を目指しています。

——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。

## 1 即時ログイン機能を設置



これまで会員専用のページ・コンテンツを閲覧するためには、必ず一旦「ログインページ」を介してログインする必要がありました。今回の改修で、どのページからでも直接ログインできる仕組みを導入しました。

## 2 メニュー構成変更



メニューを再構成し、詳細ページへすぐにアクセスできるよう改修しました。メインメニューにマウスを乗せると、プルダウンでサブメニューが開きます。

# ミロク会計人会ホームページ 今期改修内容のご報告

ミロク会計人会ホームページ(HP)は、広報委員会の監修により、毎年新しい機能やコンテンツを追加しています。ここでは、今期の改修内容をご報告します。



### 注目!!

## 3 「システム開発に関する意見要望」の検索機能



「システム開発に関する意見要望」とは、会計人会HP上でMJS製品に関するご意見・ご要望を受け付ける窓口です。投稿内容はシステム開発委員会にて討議の上、MJSへ検討の申し入れがされます。この窓口となるページに検索機能を設置しました。検索絞り込み条件には「システム名」「回答ステータス(回答済み/未回答)」「回答ラベル(検討中/対応済み など)」「投稿日」などがあります。



### 検索絞り込み条件

- シリーズ名 ACELINK NX-Pro/顧問先向け/その他
- システム名 シリーズ名に合わせた内容、会計大将など
- 単体会
- 回答ステータス 回答済み/未回答
- 回答ラベル 検討中/継続検討/対応済み/次期開発の参考/その他
- 投稿日
- キーワード検索

# 業界ウォッチャーの 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。

## File 7 監督官庁の 会計事務所の 調査目標



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、会計事務所ウォッチャーとしても活動。

「KaikaiZine」ホームページ ● <https://kaikeizine.jp/>

成されます。名前や事務所所在地が登録事項と一致しているか、看板はあるか、登録地以外の事務所があればその確認が行われます。また、業務請負契約書の作成有無をはじめ、納税者への平均接触頻度、申告書等の署名押印は誰がしているか、職員の担当業務内容、税務業務及び税務相談は誰が行っているか、業務システムの設置場所、会計ソフトの種類、関与先の帳簿資料の保管状況などがチェックされます。

この他、税理士業務処理簿の記載・備付、使用人に関する規定、親族の従事者、関連する会計法人などの状況、「情報連絡せん」の有無なども確認されます。

会計法人を設立している場合、別途、確認表が作成され、関与先との契約方法、業務委託書の作成有無、会計事務所との業務委託割合、使用人の雇用状況などについて詳しく調べるようです。課税当局では、税務調査の立ち会いなどさまざまな場面を利用して、税理士情報を収集しています。「所得税」「実態」調査にせよ、税理士の多くが経験していない領域だけに、日ごろからの情報収集などを通じて、いざというときに焦らないで対応できるようにしておきたいものです。

## 最

近、気になる国税庁資料を目にしました。それは、令和元年度の「国税庁実績評価実施計画」の中の「税理士に対する指導監督の確実な実施」という項目です。この項目自体は従来からあったものですが、ここに初めて「税理士専門官による指導監督等事務の割合」という項目が加わったのです。従来は、税理士会などの網紀監察をテーマにした協議会の目標回数に記載されていましたが、これが平成30年度で終了していったのです。つまり、国税庁は、協議レベルから一歩踏み出し、税理士専門官による取り締まり強化にシフトしたと予想されます。

国税庁が税理士を取り締まる目的は「税理士法違反」です。国税庁では、情

報収集をはじめ、実際に会計事務所に

臨場し、「税理士法に違反する税理士に

対しては、懲戒処分等を行う」と明示

しています。併せて「にせ税理士」の

取り締まりも強化。「にせ税理士」行為

については、無資格者だけでなく、職

員などの指導監督義務のある所長税理

士の責任追及も視野に入れていきます。

令和元年度の目標値は60件で、従来の

懲戒処分者数（この数年40〜50件）な

どの数値を参考に設けられたようです。

さて、会計事務所への調査ですが、

実は2種類あるのをご存じですか。一

つが、通常の「所得税調査」。そして

もう一つが「実態調査」です。

所得税調査は、基本的には、一般の

所得税・法人税調査と一緒です。売り

上げが高いか、急成長している税理

士・税理士法人が対象になるようです。

税務署では、毎年、業種ごとに一定割

合を調査しているので、会計事務所も

必ず調査選定先になります。

一方、「実態調査」は、前述の税理

士法違反が目的です。

国税OB税理士によると、優先的に

選定されるのは、税理士の不良行為など

が記載された「情報せん」が多数あるも

の「懲戒処分を受けたことがあるも

の」「過去に指導実績があり改善状況を

確認する必要があるもの」「使用人や関



東京ミロク会計人会

東京都豊島区 五十井 恵

## 「大塚と阿波おどり」



40数年ぶりに参加した東京大塚阿波おどりの模様です

私の地元大塚では、今年も第47回東京大塚阿波おどりが8月24日（土）に開催されました。本場徳島や高円寺での阿波おどりにはかなわないものの、夏の風物詩として47年の歴史を重ね、地元の夏には欠かせないイベントとして成長しました。

記憶が定かではないものの、第1回に中学生として参加し、その後一時地元を離れたこともあり、ご無沙汰していましたが、地元に戻り中学の同級生から誘いを受けて、40数年ぶりに50歳を過ぎてからの参加となりました。多くの同級生がお囃子での参加を選択する中、無謀にも？踊り手として頑張ることになりました。

私たちの「連」は、幼稚園の年長さんから小学生の子どもたちが楽しく踊り、長く踊り続けてもらい、地元のイベントに積極的に参加してもらったことを第一に活動しております。

従って私のようなオジサンは、ちょっと怖くてうるさいキャラを演じ、子どもたちの成長を見守っております。もちろん、自分自身が踊りを楽しみ、踊った後の同級生たちとの一杯。これが最高であることは紛れもない事実です！

「踊る阿呆に見る阿呆、同じ阿呆なら踊らな損々」とあるように、みなさんどこかで踊るチャンスがあれば、ぜひチャレンジしてください。

また、大塚の街も他の街と同様に外国人の方々が多く訪れています。星野リゾートのホテルが進出したりと日々変化しています。もともとは花街だったので下町の風情もある、ちょっとディープな世界も楽しめます。お立ち寄りの際はぜひ堪能してはいかがでしょうか？

### 表紙の写真



「ライトアップが美しい皇居の二重橋」  
(東京都千代田区)

皇居前広場から正門を経て宮殿へ至る濠に二つの橋が架かっており、手前の橋が「正門石橋」、奥の橋が「正門鉄橋」です。「二重橋」は一般にこの二つの橋を総称して言われていますが、厳密には奥の橋を指します。奥の橋はかつて、「下乗橋」と言われ、橋桁を支えるため、中途に台があって二重構造となっていたことからこの名がつけました。現在の橋は、昭和39年6月に架け替えられたものです。(環境省ホームページより)

### 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



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

2019年9月1日(日)~11月30日(土)

初年度  
年会費 **0**円 + **永久不減ポイント**  
**最大10,000**円相当をプレゼント!  
(2,000ポイント)

※期間中にお申し込みいただき、2019年12月31日(火)までに発行された方

- Business Solution ① 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 「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。
- Business Solution ④ 出張手配や会食設定に。24時間対応コールセンター。
- Business Solution 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、翌年度の年会費は10,000円(税抜)とさせていただきます。

お問い合わせ

セゾンプラチナ・アメリカン・エクスプレス・カードデスク  
0120-700-940または03-3565-7028(9:00~18:00 1/1休み)

お申し込み

[www.saisoncard.co.jp/amexptb](http://www.saisoncard.co.jp/amexptb)



※永久不減ポイントはカード発行月の4ヵ月後の下旬に加算いたします。 ※期間中ご利用加盟店から当社に売上が計上されたご利用分までが対象となります。  
※(株)クレディセゾンが提供するほかのキャンペーンとの重複してのプレゼントはございません。 ※プレゼントポイント付与する時点でカードを解約されている場合は、  
キャンペーン対象外となりますのでご了承ください。 ※審査によりお申し込みの意に添えない場合がございます。  
※「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。このカードはアメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき、(株)クレディセゾンにより発行  
されたものです。 ※本紙記載の情報は2019年9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、あらかじめご了承ください。(A1908007)

