



月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

2020
4
No.464

シリーズ企画

経営者保証の現状を考える.....2

事務所訪問

下地寛一税理士事務所.....6

業界ウォッチャーのトレンド情報NOW.....9

ご当地自慢.....10

ミロク会計人会のミリョク.....13

ミロク会計人会からのお知らせ
& MJSからのお知らせ.....14

ミロクシステムQ&A
『消費税申告書』.....15

会計人のリレーエッセイ
沖縄ミロク会計人会 上間 常秋.....19

経営者保証の現状を考える

「経営者保証に関するガイドライン研究会」(日本商工会議所や全国銀行協会が事務局)が
経営者保証における合理的な保証契約の在り方等を示すものとして策定した「経営者保証に関するガイドライン」。
金融庁ではこのガイドラインを融資慣行として浸透・定着させていくことが重要であると考え、金融機関などによる
ガイドラインの積極的な活用に向けた取組みを促しています。では、このガイドラインはどのような背景のもと策定され、
現在、どのように活用されているのでしょうか。金融庁監督局総務課 監督調査室長の田辺 有紀氏に伺いました。

経営者保証に依存しない
融資を促進するために

日本では金融機関が中小企業に融資を行う際、経営者の個人保証(以下、経営者保証)を求めることがこれまで多くありました。この経営者保証は経営への規律づけによるガバナンスの強化や企業の信用力補完、債権保全といった機能を持ち、資金調達の円滑化に寄与していますが、その一方でさまざまな課題も生じています。経営者にしてみれば個人保証を背負うことによる精神的負担は大きく、この負担感が円滑な事業承継の阻害要因となったり、経営者の開業意欲や投資意欲を低減させたりすることにつながってしまう可能性があります。また、個人保証に依存することで、借り手が情報開示を



たなべ ゆうき 氏
田辺 有紀 氏
金融庁監督局総務課
監督調査室長

2002年、経済産業省入省。通商機構部、貿易振興課、米国留学、公正取引委員会国際課、経済産業省国際経済紛争対策室、広報室を経て、19年7月から金融庁監督調査室長。筑波大学非常勤講師。

怠ったり、貸し手が企業の事業性評価をしつかりと行わなくなってしまうとの指摘もあります。

そこで中小企業庁と金融庁の関与の下、日本商工会議所と全国銀行協会が有識者を交えた意見交換の場として「経営者保証に関するガイドライン研究会」を設置し、経営者保証における合理的な保証契約の在り方等を示すものとして、2013年12月に「経営者保証に関するガイドライン」を策定しました。ガイドラインには、債務者が経営者保証を提供せず資金調達を希望するために求められる経営状況として、次の3つの要件が記載されています。

- ① 法人と経営者との関係の明確な区分・分離
- ② 財務基盤の強化
- ③ 財務状況の適時適切な情報開示等に

よる経営の透明性確保

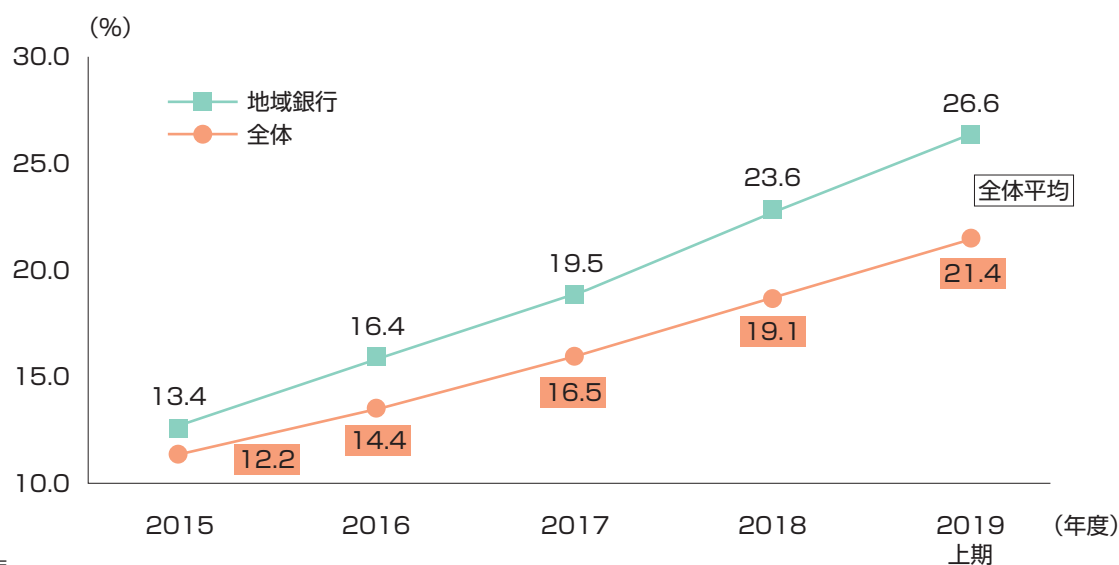
これらがある程度満たされている場合、債権者は経営者保証を求めない可能性や代替的な融資手法を活用する可能性を検討すること、やむを得ず保証契約を締結する場合も、その必要性などを丁寧かつ具体的に説明するとともに、適切な保証金額の設定に努めることが明記されています。

また、資金調達の際だけでなく保証債務の整理手続き時についても、総合的にみて経済合理性が認められる場合には、一律かつ形式的に経営者の交代は求めず、経営者が引き続き経営に携わることを許容する、一定期間の生活費に相当する額や華美でない自宅などを残存資産に含めることを真摯かつ柔軟に検討する、などとしています。

経営者保証に関する
ガイドライン活用状況

このガイドラインはあくまで民間で策定されたものであり、法的拘束力は持ちませんが、金融庁ではこれが融資慣行として浸透していくよう、全国の金融機関にガイドライン活用についての要請を複数回にわたって出している他、金融機関との対話やアンケート調査を実施するなどさまざまな取組みを展開しています。

図1 新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合の推移



資料:金融庁

図2 金融機関によって異なるガイドラインの活用状況

	無保証 融資割合	金融機関の判断基準に基づき、 ガイドラインに関する要件を 満たしていないと判断している先の割合(注)		
		①法人と経営者との 関係の明確な区分・分離	②財務基盤の強化	③財務状況の正確 な把握、適時適切 な情報開示など
A銀行	5%未満	56%	99%	9%
B銀行	50%以上	6%	44%	0%
調査対象行合計 (6行)		52%	61%	15%

(注)割合とは、受領データの全先数のうち、要件を満たしていないと判断している先の割合

資料:「経営者保証に関するガイドライン」等の実態調査結果(2018年6月公表)より抜粋表記

【A銀行の状況】

チェックシートがガイドライン本文をそのまま落とし込んだ抽象的な判断基準となっている。
→調査を踏まえて、チェックシートの改訂を行い、抽象的であった各要件の判断基準を明確化するため、要件ごとに複数の具体的条件に細分化し、これらの条件をひとつでも充足すれば各要件を満たすことができるよう緩和(無保証融資割合が足元で上昇)。

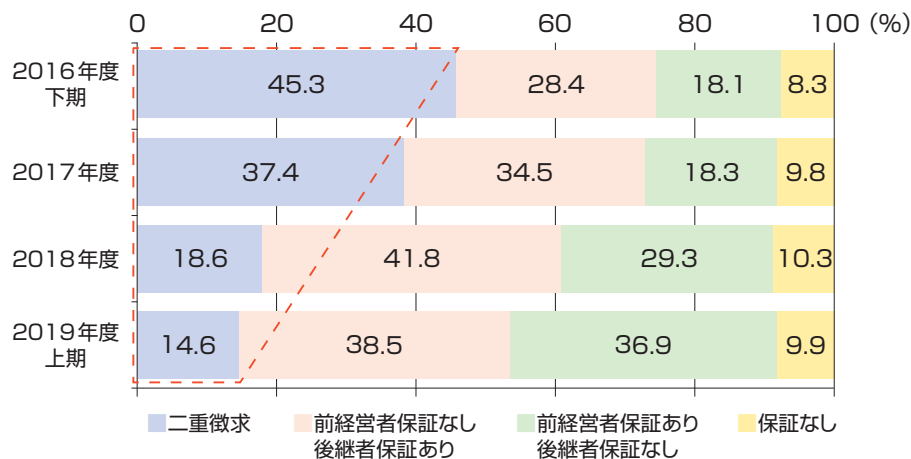
【B銀行の状況】

チェックシートでは、債務超過や赤字体質ではないなどの分かりやすい判断項目となっている。さらに、経営者とのリレーションによる情報や事業性評価の内容を取り入れ、要件が未充足でも、これらの内容を勘案し、総合的な保証徴求の判断を行っている。

その結果、ガイドライン策定から約5年で活用実績は着実に上がっています。図1は、新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合の推移(全体平均)であり、15年度の12・2%から19年度上期の21・4%へと高まっています。中には同割合が50%以上となっている地域金融機関もあり、その数は順調に増えています。

続いて、ガイドラインを有効活用し、無保証融資を積極的にを行っている金融機関では、どのようなことに取り組んでいるのかについても、金融庁の調査結果からみていきたいと思います。図2は、無保証融資の割合が高い金融機関と低い金融機関それぞれのガイドライン活用に対するスタンスの違いを可視化したものです。無保証融資割合が5%未満と低いA銀行では、ガイドラインの3要件を形式的・厳格に判断して運用しているため、「要件を満たしていない」と判断する割合が非常に高くなっていました。一方、無保証融資の割合が50%以上のB銀行では、経営トップがむやみに保証を徴求しないよう分かりやすく指導を徹底している他、本部で具体的かつ簡素なガイドライン運用基準を設定していました。そのため現場の融資担当者には3要件を形式的・厳格に判断してしまうのではなく、保

図3 事業承継時の保証徴求割合の推移



(注) 上記は前経営者が保証を提供している先における代表者交代手続きが行われた場合の件数割合を記載。

資料: 金融庁

しては今後も優良事例の発信に努めたいと思います。

円滑な事業承継のために設けられた新たな特則

ここ数年、無保証融資の割合が右肩上がりです。無保証融資の割合が右肩上がりです。

な課題も持ち上がっています。事業承継時に保証の「二重徴求」問題です。経営者保証の負担感については先に言及した通りですが、この負担が前経営者と後継者双方にのしかかるとなれば、円滑な事業承継はますます望めません。また、例えば代表権がなく株式保有の割合も低い前経営者から保証をとっている場合など、その保証が規律づけや債権保全にはつながらず、ただ慣例的に保証を徴求しているといったケースもあるのが現状です。

こうした背景から、経営者保証に関するガイドライン研究会では19年12月24日、「事業承継時に焦

点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」を策定・公表しました。この特則は、前経営者と後継者双方からの保証の二重徴求を原則禁止すると明確に打ち出したものです。また、後継者に対して保証を求めることで事業承継がとん挫してしまう可能性も考慮して、ガイドラインの3要件を満たしていなくても、事業性評価で把握した内容を考慮するなどにより、後継者から保証を求めないよう柔軟に検討すること、としています。

図3は事業承継時の保証徴求割合の推移であり、16年度下期の二重徴求割合45・3%からすると19年度上期では14・6%と大幅に低下しています。一部の金融機関ではすでに経営トップ主導で、二重徴求の原則禁止や事業承継時の具体的な徴求基準の明確化、新旧経営者双方に対する説明や保証解除に向けたアドバイスをしっかりと実施していますが、この特則が本年4月1日から適用開始になることで二重徴求割合がさらに低下し、円滑な事業承継の推進につながることが期待されます。

関係機関や士業の連携が重要

以上、経営者保証に関するガイドラインの策定経緯とその後の活用実績、

現在の課題、新たな動きについて説明してきました。今後も全国の金融機関に過度に経営者保証に依存しない取組みを促すとともに、特に昨今では中小企業の事業承継が大きな課題となっているので、特則の周知や活用促進にも注力していきたいと思っています。

もちろん、円滑な事業承継のためには金融機関の支援だけでは不十分であり、「法人と経営者との関係の明確な区分・分離」などを進めるにしても、企業内部の実情に最も近いところにいる顧問税理士の方々の支援が必要不可欠です。ぜひ先生方には、金融機関や他の士業の方々と密に連携し、特則を含めたガイドラインの積極的な活用に向けた支援をお願いしたいと思います。

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!

QUOカード

QRコードからアクセスし、ぜひお答えください!

経営者保証に関するガイドライン 有効活用事例

金融庁では、経営者保証に関するガイドラインの活用について全国の金融機関に実態調査を行い、優良な組織的取組みを事例集にまとめています。その中からいくつかの事例を紹介したいと思います。

ガイドライン活用体制

C 銀行 保証の意味の検討や事業性評価の内容の活用など、必要な体制を整備して経営者保証を求めない対応

- 取引先の多くが中小・零細企業であるため、ガイドラインの要件を満たさない場合が多く、そのまま適用するとほとんどの取引先に経営者保証を求めることになる。また、経営者保証を求めても、ほとんどの場合で保証人からの回収を行うことができないため、債権保全としての保証の機能はあまり果たされていない。このことから、できるかぎり経営者保証を求めない方針で取り組んでいる。
- 具体的には、取引先とのコミュニケーションを通じて実態把握が十分に行われている場合であれば、信用格付の低い先であっても経営者保証を求めないこととしている。さらに、現場の営業担当者が分かりやすく判断できるようなチェックシート(債務超過や赤字体質ではないか、などを確認)を作成するとともに、事業性評価の内容を取り入れて総合的な判断が行えるような運用を行っている。

D 銀行 事業承継時に二重に保証を求めない対応

- 事業承継時の対応として次の通り取り扱いを定めた。
 - ①代表者交代時など、事業承継に際しては前経営者が負担する保証債務を当然に後継者に引き継がせるのではなく、必要な情報開示を得た上であらためて経営者保証徴求の要否を判断する。
 - ②保証要否の判断は「経営者保証の徴求要否判定シート」を活用し、総合的な見地で行う。
 - ③保証が必要と判断される場合であっても、連帯保証人は原則1名とする。
 - ④前経営者の保証は、引き続き実質的な経営権・支配権を有しているかを勘案し解除を検討する。
- ※ 前経営者の保証を継続する場合は、取引方針協議時の他、新規融資時や根保証の更新のタイミングで経営関与の度合いをつど確認し、保証の交代または免除を検討すること。
- 事業承継は前経営者が引き続き代表権または株式所有を維持するケースも多いことが、二重保証の要因となっているものと考え、端的に「連帯保証人は原則1名」とする旨を明示したところ、二重保証の解消に大きく寄与した。

ガイドラインに基づいた柔軟な対応事例

E 銀行 ガイドラインの要件を一部満たしていないが、事業承継に際して新・旧経営者から経営者保証を求めなかった事例

▼相談内容

代表取締役(旧経営者)が高齢であり、子息(新経営者)への事業承継の準備を進めるにあたり、旧経営者1名の個人保証を提供しているところ、個人保証を解除してもらいたい旨の申し出があった。ただし、法人と個人の資産の分離が明確に行われていないなど、一部ガイドラインの適用要件を満たしていない状況だった。

▼金融機関の対応

E銀行と顧問税理士の指導の下、法人と個人の一体性の解消に向けて取り組んでいること、事業承継を検討していた早期から同社と今後の事業計画の共有等の連携を図ってきたことで、事業承継後に旧経営者が経営から離れても、新経営者の下で事業の継続性に問題がないこと等を踏まえ、旧経営者からの個人保証を解除するとともに、新経営者に対して個人保証を徴求しないこととした。



「丁寧じっくり」をモットーに 地道に顧問先との信頼関係を構築する

資産税にまつわる案件を得意分野として、これまで紹介と口コミで数多くの顧問先の経営サポートをしてきた下地寛一税理士事務所。「丁寧じっくり」を常に心掛けている所長の下地 寛一先生に、事務所のこれまでの歩みや展望を伺いました。

税務署職員としての学びを経て 独立開業を果たす

——まず開業に至るまでの経緯について伺いたいと思います。以前は税務署に勤めていたそうですね。

下地 寛一所長（以下、敬称略） 23年間、税務署に勤めた上で独立開業しました。早い段階から独立を見据えていたので、税務署職員時代は自ら希望を出して徴収、所得税、法人税、資産税など全てのセクションを経験、ひたすら勉強に励み、税務の知見と経験の幅を広げていきました。この時期に学んだことは、現在の税理士としての私の基盤になっていると思います。
また、若いときから何らかの形で社

事務所 訪問

下地寛一税理士事務所

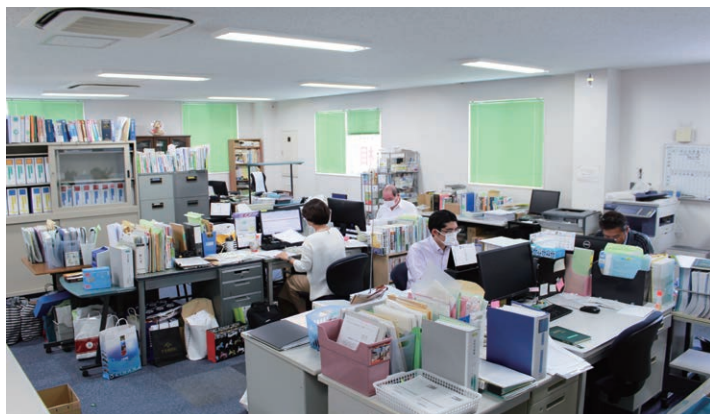
所在地 沖縄県那覇市曙3-6-1-2F
TEL 098-860-7811
設立 1995年
職員数 7名



会貢献したいという思いがあり、税理士の仕事が地域や社会と深く関わるものだということもあって、自治会や子どもの学校の行事などに積極的に参加したり、地元のスポーツチームの立ち上げに携わったりと、地域の友人・知人をたくさんつくりました。もちろん、税理士になってからも税理士会やミロク会計人会などできるだけ役に就くようにしています。

——前職時代から目的意識を持って税務について学び、地元の人的ネットワークを広げた上で独立されたのですね。開業後の滑り出しはいかがでしたか。

下地 友人・知人からの紹介や口コミで、多くの顧問先が集まり、独立1年目から黒字を達成することができました。



職員一人ひとりが広めにデスクを使用することができるつくりのオフィス

た。まさに周囲の皆さんのおかげなので、本当に感謝しております。

——事務所経営にあたっては、どのようなコンセプトを掲げられましたか。

下地 税理士の姿勢について、税理士法では「中立・公正であれ」ということが強調されています。もちろんそれは当然の前提ですが、だからといってこの「中立・公正」ばかりを意識してはいけません、当初から考えていました。企業や個人の「顧問」となるからには、顧問先のためになることを第一とし、あくまでも顧問先の立場に立つ

て仕事をするのが肝要ですし、それを税理士の使命として常に心に留め続けています。

開業からしばらくしてある程度顧問先が増えてきたときに、このまま町の小さな診療所のような事務所であるか、総合病院への発展を目指すかで迷ったことがあります。が、後者を目指すのであれば必然的に人員は増え、自分の目が届かない部分も生じてきます。そこで、私は自分の手の届く範囲で丁寧な顧問先に接していこうと決めました。以後、特にここ10年ほどは職員数も安定し、長く勤めてくれている人も多くなっています。

「丁寧にじっくり」 顧問先に接する

——事務所の強みや特長を教えてくださいませんか。

下地 やはり、私が前職時代に培った知識、中でも資産税関係に強いところは当事務所の一つの特長です。また、7年前には前職時代の後輩が定年退職してから当事務所に加わり、彼も資産税関係を得意としています。相続や譲渡は慎重に事を運ばないと顧問先に重い税負担がのしかかってしまいますが、そうした案件も安心して任せられる頼もしい人材です。

あとは、開業当初からとにかく丁寧にじっくり顧問先に接してきたことも強みになっていると思います。開業したのとき、困難な相続案件が巡り巡って私のところに来たことがあったのですが、そのクライアントは「以前お世話になっていた会計事務所は規模が大きく、相談の時間をとってもらえなかったり、気を遣って聞きたいことも聞けなかったが、下地さんは何でも親身に聞いてくれるので安心した」と言ってくれました。そして相続案件が終わった後も顧問として引き続き経営をサポートすることになりました。その会社は先代の時代に倒産し、2代目が立て直しに奮闘している真っ最中だったので、いろいろな相談を持ちかけられました。新規事業としてホテルを購入入するということが競争に同行したり、その固定資産税について行政との折衝を担当したりもしましたし、長い付き合いです。今でも確定申告の時期には毎年、お土産を持って事務所に挨拶をしに来てくださるので、丁寧なサポートで信頼関係をつくることができました。例だと感じています。

——顧問先との信頼関係がしっかりしていることは、紹介や口コミで問い合わせがくる機会につながると思います。そのあたりはいかがですか。

下地 おっしゃる通り、当事務所の顧問先開拓は現在も人づてがほとんどです。つい最近も知人の紹介で来てくれた方がいたのですが、私がこれまで通り「丁寧にじっくり」を心掛けたところ、その方が安心してくれただけでなく、紹介者からも「ありがとう。あの

人を君につないでよかった」と言ってもらったことができました。これが税理士としての私の一番の喜びであり、大きなやりがいを感じますね。

——これまでの人的ネットワークを生かした外部機関との連携や交流の機会も多いそうですね。

下地 税務署OB、公認会計士や弁護士、金融機関の方などと一緒に、相続や事業承継、その他さまざまな税務処理に関する事例研究会を定期的に開催しています。毎回13名ほど集まり、最新の状況や注意点などを共有しています。

こうした会を重ねているおかげもあって、日頃のお互いの連携も密なものとなっています。例えば事業承継案件については、しっかりと事業性評価などを行える地域金融機関に顧問先を紹介し、私どもはあくまでも側面支援にまわるようにしています。その他、これまであまり取り扱ったことのない事業が持ち上がったときなども、連携関



「丁寧にじっくり」顧問先と向き合う下地 寛一先生

係にある士業の方々や税理士会にスピーディに連絡するよう心掛けています。もちろん、逆に他の先生から資産税に関する問い合わせが入ることもあります。各々が協力し合いながら、数多くの顧問先を支えているのです。

国内外さまざまな土地で学びと リフレッシュの時間を過ごす

——ところで、ご趣味の旅行で国内外さまざまな地域に出掛けているそうですね。

下地 旅行は私のライフワークと言ってもよいくらいです。いきいきと働くためにも、年2回は海外へ出かけてリフレッシュしています。これまでアジア各国やヨーロッパ、アメリカなどさまざまな国を見してきました。還暦祝いで息子がオーストラリアへの2人旅をプレゼントしてくれたこと、妻と2人でスイスの山登りをしたことなど、たくさんさんの思い出があります。もちろん、国内も北海道から沖縄の離島まで全国各地に出掛けてきました。会議などで

出張するときには、なるべく延泊してその地域を自分の目で見て回るようにしています。地域ごとに文化も産業も土地柄も異なるので、実際にいろいろなところに足を運ぶと大いに勉強になります。また、囲碁も昔から趣味としており、東京に行った際には必ず囲碁会場に顔を出しています。

——そうした趣味や活動における学びを糧に、日々数多くの顧問先を支えているんですね。最後に今後の展望をお聞かせください。

下地 これからも実直に顧問先一社一社と向き合っていきたいと思っています。また、長時間労働の削減など労働環境の整備にもさらに注力していきたいです。他方、ミロク会計人会の活動としては、連合会の広報委員長として、会員をいかに増強し会を活性化させていくか、皆さんから意見を募り、それを集約して具体的な施策を検討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。

History & Story

税理士までの歩み

下地先生は1971年、沖縄の本土復帰の直前の年に当時の琉球政府の公務員になり、税務署に配属されました。「いずれ独立して自分の事務所を構えよう」と明確な目的意識を持って業務にあたり、さまざまな分野を経験した他、相続などの複雑な案件を率先して担当するよう心掛けたり、税理士の方からの問い合わせに応えるために根拠法令を詳しく調べたりと、日々努力を重ねたおかげで、同期の誰にも負けないうくらい税務の知識を得ることができたといえます。こうした学びを経て独立、開業したのは1995年、45歳のときのこと。事務所は今年で25周年を迎えられました。

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。

税

税理士や公認会計士をはじめ、実務経験者を紹介する人材紹介会社が増えましたが、人材紹介会社に求人依頼（登録）しても、次から次へと人材を紹介してもらえないわけではありません。

人材紹介会社のビジネスモデルは、登録している転職希望者（求職者）と会計事務所をマッチングさせ、就職が決まったら成功報酬として会計事務所から仲介料をいただくスタイルです。

会計事務所専門の人材紹介会社の場合、転職を希望する登録者を集め、個別でキャリア面談を行います。どんなキャリアを積みたいか、どんな条件で転職したいかを聞いて、希望に沿った会計事務所を紹介します。この段階で依頼している会計事務所の求人票を渡

File 9

人材採用で紹介会社を 活用するときの 注意点



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://kaikazine.jp/>

すのですが、ここで求職者に「この会計事務所の面接を受けたい」と選んでもらえないと、いつになっても面接の応募が来ません。

求職者が応募で重視するのは、若手であればこういったキャリアを積みさせてくれるのか、職場環境、経営理念、そして年収です。当然のことですが、同条件なら年収の高い会計事務所が有利です。そのため、採用が難しい昨今、年収を高め設定するようにアドバイスするコンサルタントが多くいます。

正直、紹介会社が教えてくれる年齢・キャリア別の年収表は高いです。ただ、紹介会社を利用して採用活動をするのであれば、この金額をベースに多くの事務所は求人票を出しています。しかし、高い年収で無理に採用して

も、定期的に給与を上げていかなければ、せっかく採用した人材も数年で辞めてしまいます。3年後、5年後、10年後の年収の想像がつかなければ、良い人材も定着はしません。

そのため、戦略的に採用を考えるのなら、採用時の年収を無理に高く設定するのではなく、このレベルになったら給与はいくらになるという、事務所内の給与制度や人材制度をしっかりと作ることが重要だと考えます。そして、この事務所で働けば、どういった専門家として活躍できるようにするのか、キャリアをしっかりとイメージできるようにすることです。

こうした準備を経て、紹介会社を利用するにあたってのポイントは、コンサルタントと親密な関係を築くことで

す。面接の応募を取ってくれるのはコンサルタントだからです。自分の事務所に来てくれたらこんな素晴らしいキャリアが積める、職場環境も良いなど、定期的に情報を提供しておけば求人票を渡す段階で詳しく説明してくれます。コンサルタントも転職が決まれば成績が上がるので、基本的には決まりやすい会計事務所の応募を取りにいけます。現在、人材紹介を活用したときの紹介料の相場は年収の35%。公認会計士や税理士資格者なら40%という紹介会社もあります。大手会計事務所の中には、一定以上のキャリアを積んだ有資格者を採用できたら年収の50%、100%の紹介料を払う、35%の紹介料とは別に100万円のボーナスを支払う大手事務所も見受けられます。

このクラスと争っては、採用活動でかかるお金はいくらあっても足りません。であれば、どうしても人材紹介会社のコンサルタントが自事務所のために動きやすいか（案件を決めやすいか）を考えると、職員数十名名の事務所が、コンサルタントと二人三脚で仲介料は世間相場の35%ながら、優秀な若手有資格者を複数名採用しているケースもあります。人材紹介会社を活用する場合は、肝に銘じておくべきポイントです。



沖縄本島北部やんばる地域

沖縄本島北部は「やんばる地域」と呼ばれ、世界でも希少な亜熱帯照葉樹林の森が広がっていることから、西表島や鹿児島県の奄美大島や徳之島とともに世界自然遺産登録を目指しています。今回のご当地自慢では、このやんばる地域の自然の魅力をご案内するとともに、環境保全や野生生物保護の現状と今後の展望についてお伝えしたいと思います。



沖縄島の固有種、クロイワトカゲモドキ
提供: 沖縄県



天然記念物に指定されているケナガネズミ
提供: 沖縄県



国の天然記念物、希少野生動物種、絶滅危惧種に指定されているヤンバルクイナ。世界でやんばるの森にしか生息していない 提供: 沖縄県

世界自然遺産の候補 自然豊かなやんばる地域



新里 和也 所長
新里和也税理士事務所

ご案内人

沖縄本島北部に位置する国頭村と大宜味村、そして東村にまたがる地域には国内最大級の亜熱帯照葉樹林が広がっている他、石灰岩の海食崖やカルスト地形、マングローブ林など多様な自然環境を有しています。2016年9月には、この希少な自然環境を保全する目的で、日本で33番目の国立公園「やんばる国立公園」に指定されました。

その特色は、何といっても生物多様性です。沖縄県自然保護課世界自然遺産推進室によれば「やんばる地域の面積は日本全土のわずか0・1%以下でありながら、日本全体で確認されている鳥類や在来のカエルのおよそ25%と、高い割合を占める生物種が生息・生育している」そうです。特に絶滅危惧種や固有種が多く、ヤンバルクイナ(①)、ノグチゲラ、ケナガネズミ(②)、イボイモリ、クロイワトカゲモドキ(③)、ヤンバルテナ

ガコガネ(④)など国際的にも重要な希少種が生息・生育しています。

この生物多様性が世界自然遺産の登録基準を満たす可能性が高いことから、やんばる国立公園の一部は現在、同候補地としてユネスコ世界遺産センターに推薦されています。世界自然遺産への登録が実現した場合、知名度アップや観光客の増加、地域振興などが期待できますが、同時にやんばるならではの自然環境をいかに保全していくかも大事です。この点、前出の沖縄県自然保護課世界自然遺産推進室では「登録を機に地域の方々のみならず、同地域を訪れる国内外の人々も巻き込んで持続的な利用と保全に取り組むことで、自然環境を守り、次世代へ受け継いでいきたい」としています。

やんばるの大自然を 体感できるエコツアー

県内各地の自治体や観光団体は「持続的利用と保全」を大前提として、稀有な自然環境の特徴と価値を学び、体感できるエコツアーやアクティビティを手掛けています。例えば東村観光推進協議会が今もつと力を入れてるのが「やんばるの森の秘境ツアー」(⑤)。同協議会の吉武くらら氏によると、これは18年9月に募集開始した新



6 やんばるの森の秘境ツアー、「カタナバー(沢)コース」(所要約3時間)は夏場限定。ウェットスーツとライフジャケットを着て沢沿いを歩く



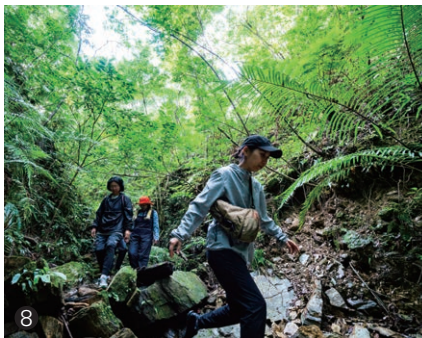
5 この場所でしか見るることのできない固有種の動植物に満ち溢れているやんばるの森



4 昆虫にも固有種が多い。写真はヤンバルテナゴコガネ
提供:沖縄県



9 「ウコール山コース」では、やんばるの森ならではの亜熱帯植物をガイドが解説してくれる



8 やんばるの森の秘境ツアー、「ウコール山コース」(所要約5時間)のトレッキングの様子



7 同じくカタナバー(沢)コースの様子。滝つぼでも遊べる

絶滅危惧種をはじめ 生物多様性を守るために

エコツアーやアクティビティが盛り
地域地方は動植物の希少種の密猟行為

ではほかにも「マングローブカヌーツアー」(⑪⑫) など魅力的なアクティビティがありますので、ご興味がある方はぜひ問い合わせてみてください。

高まりが期待できそうです。同協議会ではほかにも「マングローブカヌーツアー」(⑪⑫) など魅力的なアクティビティがありますので、ご興味がある方はぜひ問い合わせてみてください。

このツアーは自然環境保全のため、6名以下の小人数で行われています。こうした点が高く評価され、先頃、環境省の第15回エコツーリズム大賞で特別賞を受賞、これからのさらなる人気の高まりが期待できそうです。同協議会ではほかにも「マングローブカヌーツアー」(⑪⑫) など魅力的なアクティビティがありますので、ご興味がある方はぜひ問い合わせてみてください。

しいエコツアーで、その舞台は「やんばる地域」でも最も豊かで多様な福上湖(福地ダム) 対岸に広がる森。簡単には行けない場所である分、古くからの自然が色濃く残っているのだそうです。ツアーでは「まず30分ほどかけて福地ダムをカヌーで渡り、森の中の沢までアクセス。そこからは森の中をトレッキングしていく」とのこと。「カタナバー(沢)コース」(⑥⑦) と「ウコール山コース」(⑧⑨⑩) の2コースに分かれており、それぞれ滝つぼで遊んだり、やんばるの森ならではの多種多様な植物を観察したりと、アドベンチャー色満点の内容となっています。ちなみにこのツアーは自然環境保全のため、6名以下の小人数で行われています。こうした点が高く評価され、先頃、環境省の第15回エコツーリズム大賞で特別賞を受賞、これからのさらなる人気の高まりが期待できそうです。同協議会ではほかにも「マングローブカヌーツアー」(⑪⑫) など魅力的なアクティビティがありますので、ご興味がある方はぜひ問い合わせてみてください。

や野生動物のロードキル(交通事故死)、外来種の生態系への影響などの課題に直面しています。中でも、世界中でやんばる地域にしかないヤンバルクイナは絶滅危惧種に指定されており、何としても守らねばなりません。というわけで、この機会にヤンバルクイナの個体数減少やその対策について紹介しておきましょう。

環境省の調査によれば、ヤンバルクイナは1985年には1800羽ほどが確認されていましたが、外来生物であるマングースによる捕食被害などで激減、2000年には約1600羽台に。そこで沖縄県と環境省はやんばる地域からマングースを排除するための事業に取り組み、おかげで一時700羽台にまで落ち込んだヤンバルクイナは現在1600羽くらいまで回復したそうです。

が、もちろん原因はマングースだけではなくありません。そこで注目したいのが、うるま市を拠点にしているNPO法人どうぶつたちの病院沖縄の活動です。同団体は06年以来、ヤンバルクイナをはじめとする野生動物の保護や治療、調査活動などに取り組んできました。事務局長の仲地 学氏(⑬) によれば「ヤンバルクイナの生息数はある程度回復してきたものの、その生息域

がなかなか南側に広がっていない」と言います。例えば、その原因の一つとして挙げられているのが、ペットブームなどを背景に激増したノネコによる捕食被害です。現在、同団体ではこの新たな捕食者対策として、県から捕獲・排除の事業を請け負ったり、環境省や国頭村とも連携して地域住民の飼った猫の無料避妊手術を行うなどの取り組みを進めてきました。また、ロードキル対策にも注力、ステッカー配布（⑭）やビラ配りなどによる啓発活動の他、同団体はヤンバルクイナに限らず、野生動物が交通事故にあった際の救護機関となっています。動物病院には、実際に交通事故で負傷した動物が運び込まれ、保護・治療する体制が整っています。もともとどうぶつたちの病院沖繩は、ヤンバルクイナ減少に危機感を覚えた獣医師たちの活動から生まれた団体ということもあって、理事にも野生動物の保護や治療に取り組む獣医師が多いのです。

活動の重要性が認められたことで09年、環境省が国頭村安田にヤンバルクイナの飼育繁殖施設を設置、どうぶつたちの病院沖繩がその管理・運営を任されました。「現在では常時80羽ほどのヤンバルクイナを飼育しており、目標は年間10ペアをつくること。取り組みは軌道に乗り、毎年10〜20羽ずつ安定して数を増やすことができています」そうです。この飼育施設とは別に、約5年前には「ヤンバルクイナ生態展示学習施設クイナの森」も設置されました。ここでは本物のヤンバルクイナをガラス越しに見学することができるようになっています。

こうしたさまざまな取り組みのおかげで、ヤンバルクイナの個体数維持・増加は順調に進展しています。しかし、やはり課題は人材育成。「野生動物に関する専門性をもちつつ、地域の人々と野生動物との共存という課題に向き合える人材は少ない」と仲地氏は話します。今後、やんばる地域の生物多様性を守っていくためには、国を挙げてこうした現場の専門人材育成にも力を入れていく必要があります。やんばる地域を観光で訪れたり、エコツアーやアクティビティなどに参加したりする際は、ぜひこうした現状にも思いを馳せてみてほしいと思います。



12 マングローブカヌーツアーの様子。生い茂るマングローブの間をカヌーですすむ



11 慶佐次湾の「マングローブカヌーツアー」も、東村観光推進協議会の人気アクティビティ。その舞台である天然記念物のマングローブ林「慶佐次湾のヒルギ林」



10 ウコール山コースの目玉、樹齢350年のオキナワウラジロガシ



15 飼育下繁殖で誕生したヤンバルクイナのヒナとその親鳥。ヒナは5月頃に誕生して、生まれて間もなくは羽毛が真っ黒



14 どうぶつたちの病院沖繩が制作・配布しているロードキル防止啓発のためのステッカー。講演やビラ配りなどの活動も展開している



13 どうぶつたちの病院沖繩の事務局長を務める仲地氏。環境コンサルティング会社でマングース対策に携わった後、2006年に同団体へ

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

**新入職員向けの内容もある
充実した研修を特別料金で**

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、入会することでも得られる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。特に4月などにおいては、新入職員向けの実践的な研修も用意しておりますので、新人教育にも活用することができま

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つの単体にはさらに細かくエリアを分けた地区会もあります。単体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。

**HPで会員限定のコンテンツが
閲覧でき、職員への福利厚生
サービスもお得に利用可**

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。こ

からも新入職員の研修に活用できるものもありますので、この時期に利用するのは最適です。

他にも、会員ならではの特典があります。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Mmap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などがあり、中でも福利厚生サービス「福利厚生倶楽部」がお得な料金で利用できる特典はお勧めです。「福利厚生倶楽部」は10万種類以上のサービスを取り揃えており、全国どこでも平等に利用できます。さまざまな業界で人材不足が指摘される今、給与以外の福利厚生の充実も他社との差別化を図るツールとなり得ます。

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

ミロク会計人会ホームページにて統一研修会の4つの分科会の視聴コンテンツを配信

成功裏に終えた昨年10月の「全国統一研修会 函館大会」。本大会の第1・第2・第3・第4分科会の内容を音声とスライドを中心に編集した視聴コンテンツを、このたび会員限定でミロク会計人会ホームページに公開しました。

同コンテンツの格納場所は、「会計人会オピニオン」もしくは「会員の部屋」の中になります。前者では左のメニュー欄から、「コンテンツから探す」内の「視聴コンテンツ」をクリック、もしくは「情報内容から探す」内の「統一研修会」をクリックすると各動画が表示されます。後者では「会員の部屋」内の「会員向け情報」をクリックすると各動画が表示されます。また、サイト内の「全国統一研修会開催報告ページ」からもコンテンツにアクセスすることができます。



視聴コンテンツの格納先の一つ「会計人会オピニオン」内では、「視聴コンテンツ」もしくは「統一研修会」をクリック



「会員の部屋」内では、「会員向け情報」をクリックすると視聴コンテンツが表示されます

第1分科会では、システム開発委員会の企画・運営によるMJSのシステム研修が行われました。第2分科会は十勝バス株式会社代表取締役社長の野村文吾氏が、第3分科会は学芸員の木村裕俊氏が、第4分科会は函館観光ボランティア「一會の会」会長の佐藤喜久恵氏が、それぞれ講師を務めました。

参加された方は聴講した以外の分科会などを、参加できなかった方は当日の内容をあますことなくご覧いただけます。なお、各動画の公開は本年10月末までとなっております。コンテンツ視聴のために必要なログインのIDとパスワードは、事務所単位で発行しています。所内でのスキルアップや職員の皆さんの知見を広めるといった際には、同コンテンツをご活用ください。

MJSからのお知らせ

本誌アンケートにお答えいただいた方に抽選でプレゼントをお送りします

『税理士事務所CHANNEL』では、より充実した誌面づくりのため、本誌をご覧になられた皆様にアンケートへのご協力をお願いしています。

貴重な時間を割いていただきアンケートにお答えくださった方に御礼として、現在、QUOカード2000円分を抽選で5名様にプレゼントしております。

アンケートへの回答は、本誌に同封されている用紙だけではなく、WEBからもできます。ミロク会計人会のホームページ内、本誌紹介ページから回答フォームにアクセスでき、また、アンケート用紙と一部本誌内にQRコードを掲出していますので、スマートフォン等で読み取る

アンケート情報送達先 ミロク情報サービス 経営企画・広報グループ 行 FAX 03-5360-3430

CHANNEL

読者アンケートへのご協力をお願い

いつもお読みいただきありがとうございます。
より充実した誌面づくりのため、
以下アンケートにご協力くださいますようお願いいたします。

(1) 今号を読んで印象に残った記事はどれですか。(複数選択可)
該当する記事の□に印をおつけください。
☐ (1) 数値・バイタルとやらはるの税理士山田(写真・イラスト)
☐ (2) シリーズ企画「経営者保証の現状を考える」
☐ (3) 事務所訪問「下地一税理士事務所」
☐ (4) 業界トピックス「税理士のトレンドNOW」
☐ (5) 各地域情報
☐ (6) ミロク会計人会のミロク
☐ (7) ミロク会計人会からのお知らせ
☐ (8) ミロクシステム・Q&A
☐ (9) リレーエッセイ

(2) 今号のシリーズ企画についてのご感想をお聞かせください。
(今回のテーマ：経営者保証の現状を考えると)

☐ 非常に興味を持った
☐ 興味を持った
☐ 普通
☐ あまり興味を持てなかった
☐ 興味がなく読まなかった

(3) 今号のシリーズ企画に対するご感想を以下にお答えください。(複数選択可)
☐ 記事の構成に役立ちました
☐ 日々の業務に役立ちました
☐ 疑問点への情報提供に役立ちました
☐ 記事の構成や情報の質・量に満足しています
☐ その他

(4) 本誌の内容はどのような面において役立ちますか。(複数選択可)
☐ 自らの経営
☐ 日々の業務
☐ 経営者への情報提供
☐ 職員教育
☐ 事務所に持ち帰って読んでいる
☐ その他

(5) 本誌に関するご意見、ご要望があればお聞かせください。(任意です)

☐ 下記へのご記入は任意です。

ご回答者様(フリガナ) _____ 実務担当者 _____
 ご住所 _____
 ご電話 () _____ FAX () _____

QRコードで
 アクセシタス
 WEBから
 回答できます！

本誌に同封されているこちらのアンケート用紙からお答えいただくか、QRコードを読み込んでお答えください

抽選で5名様にQUOカード2000円分をプレゼント!当選結果は発送をもってかえさせていただきます



ことでもアクセスできます。これまでにも企画案の要望をいただき、それが実際に「シリーズ企画」で特集されることになったり、既存のコーナーの内容や本誌のデザインに関する要望をいただき、読みやすい誌面づくりに反映されたりと、皆様の声により本誌は着実にブラッシュアップされてきました。

今後も皆様からのご意見、ご要望を積極的に取り入れ、より身近で、より事務所運営・業務に役に立つ誌面づくりに努めてまいります。アンケートへのご協力をぜひよろしくお願いいたします。



沖縄ミロク会計人会

沖縄県那覇市壺屋 上間 常秋

「壺屋の由来」

壺屋は、那覇市の戦後のほじまりの中心地として知られています。

大正時代末期の頃は、キビ畑に囲まれた小高いお城のような町であったといえます。

その名称は、「陶器をつくるところ」の意味であり、壺屋という固有の村名はなかったようです。1682年、尚貞王の時に美里の知花、首里の宝口、那覇の湧田の土地の陶窯を合併させ、それを境に壺屋で陶業が始められ、「壺屋」の名称ができました。

壺屋が選ばれた理由は、地形的な特徴として登窯がつくりやすい勾配を持っていたからだと言われています。大正の終わから昭和の5、6年頃は、戸数が135戸、人口が1350人ほどいて、その約9割が陶器に関係していたそうです。

昭和20年6月、沖縄戦が終わるとまもなく、沖縄本島北部の捕虜収容所に収容された住民の中から壺屋出身者を選び抜き、故地に帰したのは米軍の政策で

ありました。

陶器再興が狙いで、着の身着のままの住民に食器類を供給する必要に迫られてのことでした。戦前の壺屋は、那覇市の中心から離れた郊外にある半農半陶の村だったので、中心部ほど戦災に遭わずに済んだようです。

昭和20年12月に早速最初の窯出しが行われ、焼き上がったばかりの食器類が人々の手に行きわたります。壺屋出身の金城次郎は昭和60年、これまでの作陶活動と体得した壺屋焼の技法が評価され、国指定重要無形文化財保持者、いわゆる人間国宝として認められました。近年、周辺の宅地化に伴い登窯の煙害が指摘され、昭和49年には那覇市



「やちむん通り」の一角を収めた写真です

公害防止条例が可決、登窯の使用禁止が勧告されます。登窯にこだわった金城次郎はそれに先立つ昭和47年に、壺屋から読谷村座喜味に制作の場を移しています。

現在、壺屋では12、13件の陶房で陶器類の制作に当たっていますが、燃料にはガスか電気が使われています。また、那覇市立壺屋焼物博物館前から東向かい、通称「やちむん（焼物）通り」と呼ばれる道路の両側に約40軒の焼物店が並び、観光スポットになっています。さらに、同通り裏には、当時の姿を典型的な形で残していると言われる国の重要文化財（建造物）指定の「新垣家住宅」がありますが、何年も前から現在まで整備が続いており、見ることでできません。建物の建築年代は不明ながら、19世紀後半までには建造されたのではないかとされています。

公開されますと、那覇市の新しい観光の目玉が一つ増えるものと期待されます。

表紙の写真



「バイナップル畑とやんばるの脊梁山地」（東村宮城）

手前にバイナップル畑、背後にやんばるの脊梁山地という風景を東村から撮影した一枚です。本誌「ご当地自慢」のコーナーでもご紹介したように、沖縄本島北部のやんばる地方には世界でも希少な亜熱帯照葉樹林の森が広がっており、生物多様性を誇ります。また、トレッキングや自然観察にうってつけのスポットもたくさんあります。

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

ビジネスは、世界を変える航海だ。

Debut



世界初となるアメリカン・エクスプレス®の券面デザインを採用
SAISON COBALT BUSINESS AMERICAN EXPRESS CARD
年会費 1,100円(税込)

永久不滅ポイント 4倍

※対象の加盟店でのご利用で、通常の4倍の永久不滅ポイントを付与。



MJSが提供する会計・給与の
クラウドサービスご利用も対象です。

エクスサーバー
初期費用優待

WeWork
利用料10%優待

追加カード4枚まで 年会費無料

社員様用の追加カードを4枚まで年会費無料で発行。

Copyright © CREDIT SAISON CO., LTD. All Rights Reserved. 「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、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。
※本紙記載の情報は2020年2月1日現在のものです。変更になる場合がございますので、あらかじめご了承ください。

詳細・お申し込みは

<https://www.saisoncard.co.jp/amextop/cobalt-pro/?P5=25Y>



SAISON
CARD

AMERICAN
EXPRESS