

月刊

税理士事務所

CHANNEL

●監修●
ミロク会計人会連合会

2013.7

No.383



株式会社白鳳堂の「化粧筆」

7

- 第38回 全国統一研修会・広島大会 開催のご案内 ……2
- 大特集 中国地方の魅力を徹底紹介!! ……4
- 事務所訪問 税理士法人パートナーズ ……8
- シリーズ企画「専門業界ウォッチ」 ……11
- ミロクシステムQ&A 『ACELINK NX-Pro 報酬請求管理(よくあるお問い合わせ)』 ……15
- リレーエッセイ 中国ミロク会計人会 小汀 泰之 ……19

伝えよう。地方の力と情熱を!

第38回全国統一研修会

広島大会



日々刻々と移り変わる世界を見つめ、常に最新の情報や知識、技術を皆さまに提供し開催して参りました全国統一研修会。38回目の今回は、復興しつつある日本経済の勢いに遅れを取らないような戦略やこれからの展望、デジタルデバイスの活用方法等、会計事務所の現場に現在、そして将来必要とされるナレッジやテクニク、テクノロジーを中心に研修を行



主催：ミロク会計人会連合会
担当：中国ミロク会計人会
協賛：株式会社ミロク情報サービス

■記念パーティ

午後6時30分～午後8時30分

■第1・2・3分科会

午後4時30分～午後6時00分

■式典・基調講演

午後2時00分～午後4時00分

■受付 午後0時45分～

■会場 リーガロイヤルホテル広島

広島市中区基町6-78
TEL：082-502-1121

■日程 平成25年11月7日(木)

います。

基調講演には元NHK海外支局長・外交ジャーナリスト・作家である手嶋龍一氏をお招きし、「アジア半球の時代を生き抜く」地方からの情報発信」と題してご講演いただきます。

第1分科会は「これだけでも便利!気軽に使えるタブレットもアナログ税理士とは言わせない」と題し、ミロク会計人会連合会・情報ネットワーク委員会のメンバーが、最近注目を集めるタブレット端末を、事務所業務改善にどのように生かせるかご紹介します。

第2分科会では備前焼で人間国宝となつた藤原雄氏の長男であり陶芸作家の藤原和氏をお迎えし、「備前焼と私」の演題で、親子三代にわたって継承された技やこころなど、伝統や文化、技術を次世代に伝える難しさについてお話をさせていただきます。

第3分科会では広島東洋カープの元監督・達川光男氏に「ネット裏の会計学」苦しみを笑いに変えた野球人生」と題し、悲喜こもごもの野球人生について興味深いお話をさせていただきます。

デフレ脱却へと力強く動き出した日本経済。経済の復興なくして日本の復興はありません。その復興を都市部に任せただけではなく、地方から広島から積極的に情報を発信し活動することによって日本が今一度世界経済をリードする存在になることができるのではないのでしょうか。全国統一研修会に、多数の皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

基調講演

演題「アジア半球の時代を生き抜く」
「地方からの情報発信」

講師 **手嶋龍一**
てしまりゅういち

外交ジャーナリスト・作家
元NHKワシントン支局長



プロフィール

NHKの政治部記者として首相官邸、外務省、自民党を担当。ワシントン特派員としてアメリカに赴任し、冷戦の終焉に立ち会う。湾岸戦争では最前線へ。その後、ハーバード大学CFIA・国際問題研究所に招聘される。続いてボン支局長を経てワシントン支局長を8年間にわたって務める。この間、ブッシュ大統領をはじめ、重要閣僚の単独インタビューを数多くこなした。2001年9・11の同時多発テロ事件に際しては、11日間の昼夜連続の中継放送を担い、冷静で的確な報告で視聴者の圧倒的な支持を得た。05年、NHKから独立し、日本で初めてのインテリジェンス小説『ウルトラ・ダラー』を発表。姉妹篇『スギハラ・ダラー』とあわせて50万部の大ヒットに。『た

そがれゆく日米同盟』『外交敗戦』『インテリジェンスの賢者たち』は新潮文庫のロングセラーとして読み継がれている。11年12月、大型ノンフィクション『ブラック・スワン降臨』を上梓。12年11月には、佐藤優氏との共著『動乱のインテリジェンス』が緊急出版された。また、慶応義塾大学大学院教授として後進の指導にも積極的に取り組んでいる。

著書／『ウルトラ・ダラー』、『スギハラ・ダラー』、『たそがれゆく日米同盟』、『外交敗戦』、『インテリジェンスの賢者たち』、『ブラック・スワン降臨』、『動乱のインテリジェンス(佐藤優氏との共著)』(いずれも新潮社)

第1分科会

業務改善シリーズ第3弾

演題 「これだけでも便利! 気軽に使えるタブレット
もうアナログ税理士とは言わせない」

◆運営企画／ミロク会計人会連合会・情報ネットワーク委員会
◆テーマ／タブレット端末を活用した会計事務所の業務改善

第2分科会

演題 「備前焼と私」

講師 藤原和

備前焼陶芸作家・日本工芸会正会員・日本工芸会中国支部・日本学士会(社)裏千家淡交会岡山支部及び青年部顧問・備前焼陶友会理事・(財)藤原啓記念館理事長・Iolland・Universiteit Leiden 客員教授



プロフィール

1958年、備前焼の人間国宝、藤原雄氏の長男として備前市穂浪に生まれる。明星大学修了後帰郷。同じく人間国宝であった祖父の啓氏・父の雄氏に師事し作陶を始める。90年、初窯を焼き、翌91年の岡山天満屋での初個展を皮切りに、日本橋高島屋など全国のデパートやギャラリー及び国内外での個展を毎年開催する傍ら、祖父や父の記念展などのプロデュースも行い、近年、今あらためて日本人の育んできた「日本の文化」や「縁」といった「日本の容」に対する想いを、陶芸のみならず多方面の活動を通して問いかけている。

受賞・入選／朝日陶芸展秀作賞、岡山日日新聞文化奨励賞、日本学士会功労賞、岡山県美術展奨励賞・泉展賞・岡山市長賞他、日本伝統工芸展、田部美術館茶の湯の造形展、焼き締め陶展
レリーフ・その他／1991年、茶美会「然」原宿クエストホール 1993年、茶美会「素」青山スパイラル 1994年、朝日新聞社主催「備前 藤原三代展」東京・横浜・京都・大阪、各高島屋 1997年「Cordes de feu Mille ans de

ceramique japonaise, a Bizen」フランス国立陶磁器美術館(セーブル) 2003年、韓日文化交流50周年記念「現代韓国芸展」(ソウル) 2006年、日豪交流年政府認定事業、国際交流基金ギャラリーにて個展(シドニー) 2009年、オランダ・ライデン大学にて日本文化講座(オランダ) 2011年、JR岡山駅構内に於いて「駅ナカミュージアム」プロデュース・パリ日本文化会館にて「備前焼の今——藤原備前の軌跡」展開催 2012年、心臓病センター榊原病院・モニュメント「凜然と」制作(岡山) 2013年、瀬戸内国際芸術祭2013参加イベント「犬島楽茶」主宰

第3分科会

演題 「ネット裏の会計学

〜苦しみを笑いに変えた野球人生〜」

講師 達川光男

野球解説者、広島東洋カープ元監督



プロフィール

1955年、広島県に生まれる。広島商業高校時代、春夏連続甲子園に出場し、

夏は優勝を飾る。77年、ドラフト4位で広島カープに入団。78〜92年の間に、広島カープでベストナイン3回、オールスター17回の成績を収める。現役引退後はテレビ新広島の野球解説者を断続的に担当し、95年にはダイエーホークス(現ソフトバンクホークス)バッテリーコーチを、99〜2000年には広島カープの監督を、02〜03年には阪神タイガースのコーチを務める。現在は野球解説者として各メディアで活躍中。

受賞歴／1984年・86年・88年／ベストナイン、84年・86年・88年／ゴールデングラブ
☆1989年／1000試合出場達成!

●懇親ゴルフ大会

日程 平成25年11月8日(金)

会場

広島カンツリー倶楽部西条コース
広島県東広島市西条町下三永7300-10
TEL:0824-2610123

※80名(20組)を募集予定。

●記念旅行

日程 平成25年11月8日
(金)〜10日(日)

※旅程は検討中につき、次号にて紹介いたします



大特集 中国地方の魅力を徹底紹介！！

中国地方とは

鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県の5つの県からなり、日本海側は「山陰」、瀬戸内海側は「山陽」と呼ばれています。古代には山陽の吉備国や山陰の出雲国があったことで知られ、平安時代末期には山口県下関市が壇ノ浦の戦いの舞台となったり、鎌倉時代には上水軍が瀬戸内海を本拠地として台頭するなどの歴史があります。ちなみに、山陰と山陽では年平均で1～2℃ほどの気温差があり、山陰側は季節風の影響で降雪量が多いのに対し、山陽側は温暖で降雪量が少ないという特徴があります。



中国ミロク会計人会 会長 武安 紘二先生から一言

13年ぶりに全国統一研修会-広島大会-が開催されます。「伝えよう。地方の力と情熱を！」をテーマに、広島から全国の先生方に情報を発信する予定です。「楽しくなければ研修会じゃない」を心に、熱烈歓迎いたします。お待ちしとるけん、来んさいね！

山口県はこんなところ

■税理士登録者数:447名(平成25年3月31日現在) ■方言の特徴:「～している」を「～しちよる」などと言う。 ■県のキャッチコピー:おいでませ山口県 ■山口が誇るNO.1:ぶぐ類の市場取扱量、あまだいの漁獲量 ■県のキャラクター、「ちよるる」について:名前は「～しちよる」に由来。



島根県はこんなところ

■税理士登録者数:187名(平成25年3月31日現在) ■方言の特徴:出雲・石見・隠岐の3つの方言がある。出雲地方では、「ありがとう」のことを「だんだん」と言う。 ■県のキャッチコピー:神々の国しまね ■島根が誇るNO.1:美肌県グランプリ2012第1位*、あじいわしの消費量 ■県のキャラクター、「しまねっこ」について:頭にはお社風帽子をかぶってるにゃ。 * (株)ポーラ主催



島根県観光キャラクター しまねっこ
島観連特許862号

鳥取県はこんなところ

■税理士登録者数:168名(平成25年3月31日現在) ■方言の特徴:わったいな(驚いたなあ)(東部) ■県のキャッチコピー(平成25年度):とっとりグリーンウェイブ ■鳥取が誇るNo.1:いわし、かれい、卵、なし、かにの購入量、なし、ちくわ、かに、もやしの購入金額 ■県のキャラクター、「トリピー」について:県の特産品の二十世紀梨と鳥取の「鳥」をイメージ。



山口県

島根県

鳥取県

広島県

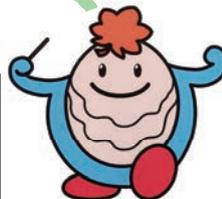
岡山県



ももっち

広島県はこんなところ

■税理士登録者数:1461人(平成25年3月31日現在) ■方言の特徴:広島県西部は安芸弁、東部は備後弁。押しが強い、抑揚が緩やか、表現が細やか。「すごく」と強調する時の「ぶち」が有名。 ■県のキャッチコピー:おいしい広島県、瀬戸内ひろしましま ■広島が誇るNo.1:毛筆・その他の絵画用品、携帯電話機・PHS電話機、鋼製外国船舶の改造・修理の出荷額等、わけぎ、レモン、くろだいいへだ、かき類(殻付)養殖の収穫量・生産量 ■県のキャラクター、「ブンカッキー」について:体はカキ、頭はもみじ、体の青は広島県のひ。



ブンカッキー

岡山県はこんなところ

■税理士登録者数:714名(平成25年3月31日現在) ■方言の特徴:「すごく」を「でーれー」「ぼっけー」「もんげー」などと言う。 ■県のキャッチコピー:晴れの国おかやま ■岡山が誇るNo.1:清水白桃、マスカット・オブ・アレキサンドリア、ピオーネ、黄ニラの収穫量 ■県のキャラクター、「ももっち」について:岡山を代表するヒーロー「桃太郎」をアレンジして誕生。

中国会はこんな組織!!

中国ミロク会計人会(中国会)は、鳥取・島根・岡山・広島・山口(下関市を除く)の5地区で構成されています。

鳥取地区 14事務所 18名 / 島根地区 20事務所 24名 / 山口地区 42事務所 47名 / 岡山地区 104事務所 126名 / 広島地区 173事務所 199名 / 合計353事務所 414名

MJS岡山支社・広島支社に事務局があり、年間20回前後の税理士会認定研修会をはじめとして、親睦ゴルフコンペ、野球観戦イベント、システム会議、座談会などの各種行事を開催しています。



広島支社では、島根・広島・山口3県の先生方を担当させていただいております。中国会の先生方と共に「広島大会」が大盛況となるよう、支社社員25人全員で活動中です。情熱を持って皆様をお迎えますので11月7日は是非、広島にお越しください。

MJS広島支社長・松下 武司



13年ぶりの「広島大会」を大成功させるべく、岡山支社では全社員一丸となり、中国会の先生方と想いを一つに、情熱的に活動しております。全国の先生方! 広島においでんせー!

MJS岡山支社長・藤原 幹郎

① 広島県

【観光スポット】

- 宮島・厳島神社 平安時代後期、平清盛によって修築された海の中にそびえたつ朱塗りの大鳥居がシンボルマークの世界遺産です。
- 原爆ドームと平和記念公園 1945年8月6日に原子爆弾が投下され、爆心地周辺の建築物はほとんど崩壊した中で全壊を免れた世界文化遺産です。併設されている平和記念公園と併せて世界平和のシンボルとなっています。
- 鞆の浦 古くから潮待ちの港として栄えた港町で、幕末の英雄坂本竜馬のゆかりの地として、また「崖の上のポニョ」のモデル地としても有名です。

【食へ物とお土産】

- ★お好み焼き 具と生地を混ぜて焼く関西風と異なり、小麦粉を薄く焼いた上に大量のキャベツの千切りをのせ、さらにそばやうどんなどの具を重ねて、薄焼き卵で表面を覆って仕上げるのが広島風です。県内の地方により若干変化があり、それぞれ特徴的なお好み焼き文化が作り上げられています。県内には2000軒のお好み焼き店があるといわれますので、お気に入りの1軒をぜひ見つけてください。
- ★牡蠣 日本を代表する産地の広島。瀬戸内の海で育ったうま味たっぷりの牡蠣を楽しんでください。広島市内にもある「かき小屋」にも市内電車に揺られながらぜひ足を運んでみてください。
- ★つけ麺と汁なし坦々麺 他にはない、からっつけだれをつけて食べる広島独特のつけ麺。山椒とトウガラシの利いたスパイシーな汁なし坦々麺。広島独自に発展したこの二種は食べなきゃ損です!
- ★もみじ饅頭 言わずと知れた広島のお土産の代表選手。いろいろな製造元で作られていますので、それぞれの違いを楽しんでみてください。

【広島県出身の有名人】

井伏鱒二・松本清張・湊かなえ(作家)・吉田拓郎・矢沢永吉・奥田民生・ポル・グラフィティ(ミュージシャン)・綾瀬はるか(女優)・Petune(アイドル)



お好み焼き



原爆ドーム



鞆の浦

② 岡山県

【観光スポット】

- 岡山後楽園は13万3000平方メートルの回遊式の庭園を誇る日本三名園の一つです。四季を通して花がきれいな庭園です。
- 倉敷美観地区と大原美術館 国の重要伝統的建造物群保存地区となっている倉敷の美観地区。白壁や格子窓の町家や蔵が並び、風情のある街並みになっています。美観地区にある大原美術館は昭和5年に設立された日本最初の西洋美術中心の私立美術館となっています。

【食へ物とお土産】

- ★フルーツパフェ 瀬戸内の温暖な気候で白桃・マスクット・ピオーネの生産は日本一。そのフルーツをふんだんに使用したフルーツパフェが人気です。
- ★B級グルメ 「ひるぜん焼きそば」「津山ホルモンうどん」「日生カキオコ」「デミカツ丼」など、B級グルメのランキング上位をにぎわせる地元グルメの宝庫となっています。
- ★完熟トマトゼリー 桃太郎トマトより濃厚なミディートマトを使用したゼリー。お土産に最適です。
- ★清水白桃 フルーツ王国岡山を代表する白桃。その白桃を完熟させシロップに入れた缶詰です。各種テレビ番組でも紹介され、絶賛されている「押しのお土産」です。

【岡山県出身の有名人】

内田百閒・原田宗典・あさのあつこ(作家)・大島渚・映画監督・高橋大輔(フィギュアスケート選手)



デミカツ丼



岡山後楽園

③鳥取県

【観光スポット】

●鳥取砂丘 鳥取の代名詞でもある日本最大級の海岸砂丘です。ラクダに乗ることができますし、パラグライダーも楽しめます。

●大山(伯耆富士) 標高1709mの中国地方最高峰の山です。日本名峰ランキングにも選ばれた美しい姿は必見です。

●皆生温泉 弓ヶ浜半島の東端に位置し、日本海に面した海岸沿いの山陰最大の温泉地です。

●水木しげるロード 言わずと知れたダゲケの鬼太郎の作者の出身地。境港には100体以上の妖怪ロード像が並び、大人から子供まで人気のスポットです。

【食べ物とお土産】

★松葉がに 松葉がには成長したスワイガニの雄です。甲羅の大きさが11cm以上のもには特別なタグがつけられます。

★岩ガキ 日本海の岩ガキは初夏から8月にかけて旬を迎えます。

★トビウオ 当地では「アゴ」と呼ばれ初夏が旬。刺身で食べたり、つまみにして食べたりします。トビウオをすり身にして焼いた「あごちくわ」も名産品です。

★らっきょう 収穫時期は5月下旬から6月下旬です。

鳥取県出身の有名人

水木しげる(青山剛昌(谷口ジロー)漫画家・桜庭(樹)作家) 瀧本美織(女優)・イモトアヤコ(芸人)



鳥取砂丘



大山(伯耆富士)

④島根県

【観光スポット】

●出雲大社 何といっても今年大遷宮を迎えた縁結びの神様「大国主大神」で有名な神社です。出雲地方では神無月(旧暦10月)を神在月と呼び、日本各地の神様がいろいろな縁を結ぶ「神護り」を行うそうです。

●石見銀山 世界遺産にも登録された島根県大田市にある銀山跡。

●隠岐ジオパーク 国立公園にも指定されており、美しい自然の景観が広がっています。

【食べ物とお土産】

★シジミ 宍道湖でとれる「七珍」の二。ウナギ・アマサギ・スズキ・モロゲ・エビ・コイ・シラウオ、そしてシジミで「七珍」です。春が旬の宍道湖のシジミは粒が大きく、身が肉厚。

★出雲そば 玄そば(殻付き)の引きぐるみのそば粉を使用したそばで、麺が色黒なのが特徴。割子(わりこ)という3段の丸い漆器に盛られたそばに好みの量の薬味とそばつゆをかけて食べるのがお勧めです。

★ぜんざい 出雲地方の「神在餅」に起因し、旧暦の10月に全国各地から神々が集まる「神在祭」の神事にふるまわれたのが「神在餅」と言われています。その「ぜんざい」がなまって「ぜんざい」になったと言われており、ぜんざい発祥の地とつたわれています。

★島根和牛 過去の全国和牛能力共進会において内閣総理大臣賞を二度受賞するなど高い評価を受けています。鮮やかな色合いときめ細やかな霜降り肉は、深いコクと風味豊かな味わいが特徴。

★のどぐろ 石見地方の名産「のどぐろ」はアカムツの名でも知られ、白身魚でありながらトロにも匹敵するような脂ののり、白く柔らかな上品な身は国内最高峰といわれています。

島根県出身の有名人

森鷗外(法月綸太郎)作家・安野光雅(画家)・江角マキコ(女優)



出雲大社



石見銀山

⑤山口県

【観光スポット】

●錦帯橋 錦川にかかる五連のアーチを描いた木橋。木と木の組み合わせによって支えられており、巻金とかがいが使われています。

●萩 毛利輝元が築城開府し260年間毛利氏の城下町として栄えました。また吉田松陰をはじめ、高杉晋作、伊藤博文など多くの人物を輩出した地でもあり、維新志士ゆかりの場所や神社仏閣が多数あります。

●秋吉台・秋芳洞 国の特別天然記念物に指定されている秋吉台は標高180〜420mの盆地状のカルスト台地。雨水によって浸食された鍾乳洞が多数散在しています。その一つが日本屈指の大鍾乳洞の「秋芳洞」です。

【食べ物とお土産】

★瓦そば 川棚温泉を中心とした山口県の名物料理。風味豊かな茶そばを、牛肉や錦糸卵、のりなどと一緒に熱した瓦の上にもり、かつお風味のたれにつけていただく郷土料理です。

★岩国レンコン 他の地域のレンコンよりも1個多い9個の穴があると言われています。日本五大産地の一つで江戸時代から栽培されています。しゃきしゃきとした歯ごたえとコシのある粘りが普通のレンコンとは違います。

★獺祭(若国市の旭酒造) 「酔ったため 売るための酒ではなく、味わう酒を求めて」作られている純米大吟醸。ぜひ一度ご賞味あれ！

★萩焼 日本の伝統工芸品。お土産におすすめです。

山口県出身の有名人

種田山頭火(俳人)・金子みすゞ(中原中也)詩人・弘兼憲史(漫画家)



秋吉台



瓦そば

超難問!? クロスワードパズル

中国地方にまつわる問題で構成されたクロスワードパズルです。名所旧跡、文学、漫画、グルメまで…これであなとも中国地方の物知り博士!? 黄色いマスと並び替えると、答えが出ます。答えをお送りいただいた方の中から抽選でステキなプレゼントを差し上げます。事務所の皆さまはもちろん、ご家族皆さままで挑戦してみましょう。

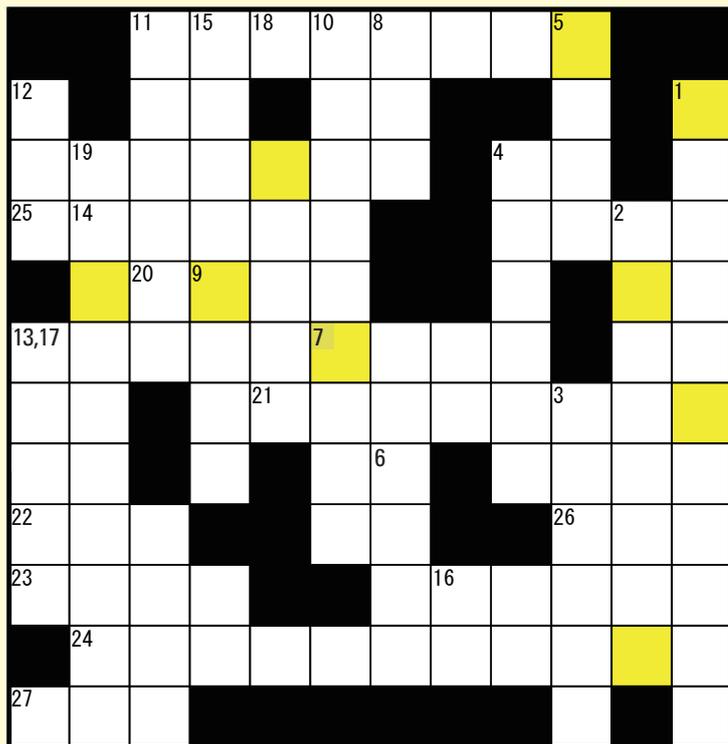
夕テのカギ

- 【1】 昨年、山口県岩国市に誕生した空港。この言葉に「空港」を付けた愛称で市民に親しまれています。米軍基地に民間機の定期便が就航するのは三沢飛行場に次いで2例目だそう。
- 【2】 山口県岩国市出身の漫画家、弘兼憲史氏の大人気シリーズ。島耕作の現在の役職は?
- 【3】 作中に尾道、大山が登場する志賀直哉の長編小説。
- 【4】 しまね海洋館アクアスのシロイルカは、口からこれを出します。
- 【5】 「～している」を山口弁で言う。
- 【6】 漫画家、野村宗弘氏の大人気作。「○○○○鉄工所」は広島が舞台です。
- 【7】 岡山県倉敷市児島が国内では発祥の地として知られています。
- 【8】 広島県でちりめんじゃこと言えば、○○○ちりめん。
- 【9】 岡山県の郷土料理として知られる○○○○。あまりの美味しさにご飯が足りなくなり、隣の家にご飯を借りに行くことからこの名がつけられたそう。
- 【10】 「崖上のポニョ」の舞台となった地。
- 【11】 大きな油揚げの中にお米・野菜がたっぷり詰まった「いただき」は、鳥取県のおいしい○○○○料理。
- 【12】 広島県名物! 魚のすり身に野菜や一味唐辛子などを混ぜ、長方形に成形し小麦粉を付けて揚げたもの。
- 【13】 きびだんごを携え、仲間とともにいざ鬼が島へ!
- 【14】 山口県のガードレールの多くはオレンジ色。県花の○○○○○の花にちなんで塗り替えられたそう。

- 【15】 昨年大河ドラマで見ていた方も多いのでは? ○○○の清盛。

ヨコのカギ

- 【16】 晴れの日が多く、○○○○が穏やかなことから、岡山県は「晴れの国」と呼ばれています。
- 【17】 広島県のお土産といえば、何と言ってもやっぱり…。
- 【18】 瀬戸内海をまたいで四国へつなぐ大きな橋。
- 【19】 岡山県にある日本三名園のひとつである○○○○園。国の特別名勝にも指定されています。
- 【20】 2011年に放送された、広島県竹原市が舞台のアニメ。○○○○は7月から新シリーズがスタートされます。
- 【21】 広島市出身の3人組アイドルPerfume。のっち・かしゆか・あと一人は?
- 【22】 秋になると、宮島の○○○ウェイから綺麗な紅葉が一望できます。
- 【23】 もちっとした食感が楽しい○○○○。名古屋のものが有名ですが、実は山口市の名産でもあります。
- 【24】 尾道三部作のひとつ。筒井康隆のSF小説が原作です。
- 【25】 島根県大田市にある世界最大の○○○○○。サラサラと一年を測ります。
- 【26】 戦艦「大和」で有名な広島県呉市。夕方になると○○○が姿をあらわし、良い匂いが漂います。
- 【27】 戦時中の広島で、遅く生き抜く少年達の姿を描いた漫画「はだしのゲン」。様々な言語に翻訳され、世界中読み継がれています。子ども達を守る強い姿が印象的な、主人公ゲンのお母さんの名前は?



正解は…



【ご応募方法】

正解をお送りいただいた方の中から抽選で5名様に素敵なプレゼントをお送りします!

クイズの解答と、ご事務所名・お名前・ご年齢・発送先のご住所・ご連絡先・この特集のご感想をご記入のうえ、下記の宛先にハガキをお送りいただくか、もしくはFAXにてご応募ください。当選の発表は発送をもって変えさせていただきます。なお、締切は7月31日になります。(ハガキの場合、当日の消印有効)

宛先:
〒730-0017 広島県広島市中区鉄砲町10-18 広島鉄砲町ビルディング9階
中国ミロク会計人会事務所 宛
FAX: 082-222-3691

※ご応募くださった皆様の個人情報について
ご応募に際し、ご記入頂いた内容は、プレゼントの抽選・発送にのみ使用させていただきます。また、ご記入頂きました個人情報につきましては、当社個人情報保護方針に則り適切に管理し、第三者に開示・提供することはありません。

相続税関連業務を柱に 山陰、四国でもサービスを展開

事務所訪問



税理士法人パートナーズ

岡山県岡山市に事務所を構え、相続税と経営支援に強みを持つ川本洋先生(38歳)。現在は鳥取県米子市や愛媛県松山市にも支社を構え、さらに広範囲に及ぶ支援活動を展開しています。早速、川本先生にお話を伺いました。

異業種交流会で 人間関係を構築

—— 27歳で税理士試験に合格し、登録と同時に事務所を構えたそうですが、どのようにして顧問先を増やされたのですか。

川本先生(以下敬称略) ゼロからのスタートだったので、とにかく人と会うように努めました。地元のロータリークラブや商工会議所などの交流会に参加し、まずは自分の名刺を渡して顔を覚えていただくように努力したのです。当時は、週3、4回は何かしらの集まりに出席し、自ら異業種交流会を立ち上げたりもしました。とにかく私の名前と顔さえ覚えていただければ、何かあった時に私のことを思い出していた

だけののではないかと考えたのです。—— 知り合った方々とはどのように交友を深められたのですか。

川本 当時も今もまだまだ若手ですので、お会いした方々には礼節を持って接するように心掛けています。また、知り合った方々とは積極的にゴルフや旅行といった趣味の時間を共有するようになっています。仕事の枠を超えて付き合っていくことで、自然と信頼関係を構築することができますし、ビジネスシーンではなかなか話していただけない本音を聞くことができますから。実際、そうやって人間関係を濃密にしていくことで、徐々に仕事の件数も増えていくようになりました。

—— どのような相談が多いのですか。
川本 当初から相続税や資産税に関する



所在地 / 岡山県岡山市北区下中野 1222 番地 9
TEL 086-246-4446
FAX 086-246-4406
設立 / 2002 年
職員数 / 23 名
導入システム / ACELINK Navi

る相談を受けることが多かったのですが、必死になって勉強しました。すると、当時は岡山に相続税や資産税に力を入れていた先生方が少なかったこともあって、次第に私の名前が知られ、単発の依頼はもちろん、顧問先の数も増えていったのです。まさに相続税や資産税の知識とノウハウが事務所の強みになり、現在の経営基盤になったように思います。

—— 相続税や資産税に関してはどのような注意点があるのでしょうか。

川本 相続税や資産税の場合、土地評価は路線価や固定資産税評価額をもとに算出していくのですが、それと同時に土地ごとの事情を加味した上で計算していかねばなりません。そのため、土地評価を減額できる可能性がある事情を見落としてしまうと、納税者の負担を重くしてしまいうことがあるので要注意です。

—— 企業健全化事業という柱もあるようですが、こちらはどのような内容なのでしょう。

川本 中小企業の場合、頑張つて事業計画書を作成しても、それが絵に描いた餅になってしまうことが多々あります。そこで、私たちは「事務改善プラン」、「経費削減プラン」、「財務改善プラン」、「売上支援プラン」という4つ

のプランを用意し、企業がきちんと事業計画を実施し、目標に向かって進んでいけるように支援しているのです。

—— 「売上支援プラン」とは、具体的にどのようなサービスですか。

川本 2006年に立ち上げた株式会社岡山増販情報センターと連携し、売上を上げる（商品売る、来店客を増やす）ことをサポートするサービスで、これまでに飲食店やスポーツジム、美容院やリラクゼーション施設など、さまざまな業種のお客様を支援させていただきました。具体的には増販・増客につながる各月の展開・アプローチの提案、販促ツールの作成、顧客への直接的なアプローチを実施するために使う顧客名簿の作成、各種経営数字の集計・分析などを行っています。ほかにも、増販・増客をテーマにしたセミナーや勉強会も随時開催しています。

ITを活用して 支社との連携を強化

—— 事務所を2002年に設立し、その翌年には税理士法人にされていますね。

川本 兄と共に税理士法人パートナーズを立ち上げました。しばらくして兄は法人から離れたましたが、その後も順調に業績は伸びており、現在は私を含めて6名の税理士と17名の職員で業務

にあたっています。

—— 岡山にある本社に加えて、鳥取県米子市と愛媛県松山市にも支社を構えています。どのような目的で支社を設立されたのですか。

川本 資産家の方々から相続税関連の相談を受けるエリアが広範囲に及ぶようになり、米子に昨年、松山に今年の5月に支社を立ち上げました。さすがに岡山で山陰や四国の案件を支援することは困難ですから。年内には広島にも新しい支社を立ち上げる予定です。

—— 支社はどういう形で運営されていますか。

川本 各地域の若手の先生方にパートナーになっていただき、支社長として業務に携わってもらっています。最近では税理士業務の複雑化、多様化に伴い一人の税理士で対応できる業務に限界を感じています。そこで、いろいろなキャリアを積んでこられた先生方にパートナーになっていただき、専門分野を補い合うことで、エリアを超えた付加価値の高いサービスをお客様へ提供することができそうです。とはいえ、複雑な内容の案件については、私が現地に飛んで対応するようにしています。

—— 支社が点在する中で、どのようにコミュニケーションをとられていますか。

川本 スカイプ（無料のインターネット通話ツール）を活用して、毎朝、総

勢6名の税理士でテレビ会議を行っています。今後はMJSのシステムとバーチャル・プライベート・ネットワーク（VPN）を活用して、各支社の入力業務を岡山で一括対応できるように仕組みを構築したいと考えています。そうすることで、人員が少ない支社の業務をサポートすると同時に、提供するサービス品質の標準化やリスクの一括管理もできますからね。

経営革新等支援機関として 中小企業を支えていきたい

—— 職員教育に関して注力されていることはありますか。

川本 コミュニケーションと時間感覚



大きなガラス窓があり、明るい雰囲気の中、岡山本社の事務所



支社展開により、広範囲のお客様のニーズに応じていらっしゃる川本 洋先生

を大切に、気配りができる人材を育成するために、「挨拶」「5分前着席」「ゴミを拾う」という3つの行動規範を掲げています。いずれも当たり前のことなのですが、いざ徹底しようとするとなかなかできないものなので、常々、注意するようにしています。おかげで、最近は顧問先の皆さんから「挨拶がいいね」「電話対応がいいね」とお褒めにあずかることが増えてきました。

——さまざまな団体の役職にも就かれているそうですね。

川本 地元のロータリークラブや商工会議所の役職に就くのはもちろん、母校である岡山商科大学の理事も務めさせていただいています。また、当方は中小企業庁が認定する「経営革新等支援機関」にも選定されており、今度、

中小企業庁長官が岡山においてになる際には私を含め4人の認定支援機関の代表が意見を述べさせていただくことになっていきます。経営計画書の作成費用のうち、2/3（上限200万円）は補助が受けられるものの、残りの費用を捻出することにすら苦慮する中小企業は少なくありません。私は、そのような現状の改善を提言する予定です。ほかにも、認定支援機関とは少しテーマが異なりますが、ものづくり関連の補助金を受けられなかった中小企業の中には、目を見張るほど素晴らしい技術を持っているところもあります。それらの情報を広く公開して、資本力があり新しい技術を求めている企業とマッチングするような仕組みを構築したほうがいいのではないかとということも、この機会に提案したいと思っています。

——今注目を集める「経営革新等支援機関」ですが、認定を受けてから変わったと感ぜられることはありますか。

川本 今のところ依頼が増えたというわけではありません。ただ、私は常々、税務申告のお手伝いだけでは顧問先へのサポートとして足りないかと職員に伝えていきますので、彼らが「お客様の経営を支援」しなければならぬことを実感する良い機会となりました。税務申告以外の切り口で税理士の必要性を訴求することで、他の事務所との差別

化も図れるのではないかと思います。現在、ホームページに認定機関であることを載せよう、顧問先へチラシを配ろうなど、いろいろな準備をしているところなんです。

——最後に今後の目標についてお聞かせください。

川本 顧問先のニーズの多様化に伴い、国際課税やM&Aといった分野にも強みを持てるようにしていきたいと思っています。そして、税理士一人ひとりが得意分野を持てるようにしていきたいですね。

——これからも、税理士法人パートナーズのますますのご発展をお祈り申し上げます。

税理士までの道のり

「小学校5年生の頃くらいから税理士という職業を意識していました」と語る川本先生。それは「8つ上の兄が税理士を目指していて、それを横目に見て自分も税理士になりたいと思っていた」からだそうです。しかし、受験期に入ると先生には数々の試練が。母上が倒れ、さらに19歳の時には父上が逝去してしまったのです。結果、先生は奨学金を得ながら地元の岡山商科大学で学ぼうと決まっていたそうです。

大学生になってからも、先生は「税理士になりたい」という夢を持ち続けていました。在学中から税理士事務所でアルバイトをしたり、すでに税理士だった兄の仕事を手伝ったりして、実務経験を積みながら試験勉強にも励んだそうです。「周囲からは『大変だね』と言われましたが、子どもの頃から税理士になりたいと思っていましたし、実務に携わるのも楽しかったので、大学生活と実務、勉強の両立はそれほど苦には感じませんでした」と先生は振り返ります。その努力は見事に結果し、27歳で見事に税理士試験に合格しました。



1.山陰支社長の川原 康寛先生 2.松山支社長の柳井 崇延先生 3.岡山本社でご活躍の砂原 洋一先生、4.笠井 紀子先生、5.村上 亮先生



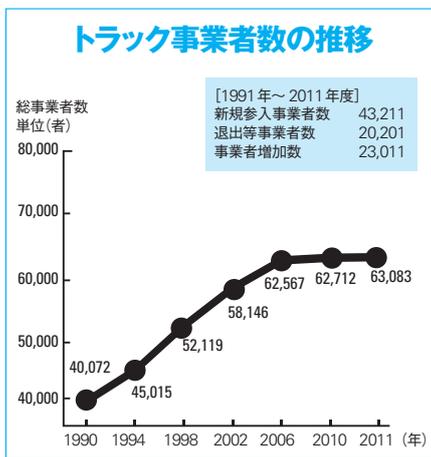
運輸業界

「運輸新聞」編集長
野田裕之さん

**燃油の値上がりで苦しむ事業者が増加!!
他社と差別化を図る独自のサービスが求められる**

現在の運輸業界は、物流量の9割

以上をトラックが占めています。1990年の規制緩和により、それから2011年にかけて、事業者数は4万から6万社以上に増えました(図)。しかし、業者は増えたのに物流量は増えていない。つまり過当競争なんです。従って各業者の利益率も右肩下がりで、今は全国どこでもトラックを5台所有していれば運送業をはじめられますので、新規参入する業者は多いのです。でも、やめていく業者も多い、と



出典:「陸運統計要覧」(国土交通省情報管理部)

経営環境が目まぐるしく変化する中、会計事務所においては、顧問先企業への適切な経営アドバイスが求められています。一方、顧問先企業の業種は多岐にわたり、経営環境もさまざまです。そこで、本シリーズ企画では、全国に広く存在し、業況変動の激しい業界にスポットをあて、その業界動向や成長している中小企業の事例等について、各業界の新聞社にインタビューしました。

というのが現状です。

中小企業を苦しめる2つの問題

業界における頭の痛い問題と云えば、「人材不足」と「燃油の値上がり」ですね。給与水準が下がって業界自体の魅力も薄れていきますから、ドライバーなどになる人がどんどん減っていて、5年後には14万人もの人材不足になる、とも言われています。そのため福利厚生を充実させる、保育所を備えるなど、さまざまな工夫をする企業も出てきました。また、燃油はこの10年間で2倍近くも上がっています。ですから、飛行機のように燃油サーチャージを導入しよう、という動きもあるのですが、荷主の力が強いいため、実際に導入しているのは1割にも満たないでしょう。その影響は当然、下請けや孫請けにも及び、下へいくほどに過酷な条件を押し付けられますので、下請けの中小企業は軒並み減収減益で苦しんで

います。

こうした状況をなんとかしようとして、国土交通省では「トラック産業の将来ビジョンに関する検討会」において、「口約束を書面化しよう」という運動を推奨しています。書面化することで、燃油サーチャージのような言いにくいことでも要求しやすくなるのではないかと、ということですが、実際にどれだけの効果があるかはまだ分からないですね。しかし、口約束が当たり前だった業界の慣習を変えるには非常に意義があることだと思います。

お客様目線で差別化を図る

中小企業が現状を打破するため取り組みとして挙げられるのが、「3PL」です。サード・パーティー・ロジスティックスの略である「3PL」は、簡単にいえば、荷主企業の物流を一手に引き受け、サプライチェーン全体の最適化を図る、という提案です。90年代からあった発想ですが、近年、「ハマキョウレックス」という会社が、物流センターを核にした物流の最適化によって業績を上げ、「3PL」は一気に注目されるように。現在では

同社の会長が「日本3PL協会」の会長となって「3PL」の普及を推進しています。ここでノウハウを学ぶのも一考でしょう。

もちろん、業界では「3PL」の他にもさまざまな取り組みが行われています。リサイクル法の成立以降は、電化製品を扱っている物流会社が、新品と入れ替わりに廃品を受け取り処分までする、というようなケースも増えてきました。また、部品を扱う会社などでは、一つの車両で複数の荷主を回って配送貨物を巡回集荷する「ミルクラン方式」による効率化を図るところもここ2～3年で増えてきました。

宅配や引越、通販など一般消費者向けの物流サービスを強化しようとする動きもあります。このうち引越し運送業は、それ自体成熟し、かつては7000億円市場といわれましたが、現在はかなり落ち込んでいるのが現状です。しかし、引越しの中でも単身引越しは増えており、インターネット見積もりなどで成約率を上げているところもあります。全国引越専門協同組合には、中小運送会社200社弱が参加しており、各地区のセンター長が中心となって単身引越しの獲得、インターネット見積もりの成約率向上や作業品質向上に取り組んでいます。激しい過当競争の中、各企業は業績

現状打破! 注目の取り組み事例

事例① 長田運輸産業(兵庫県三木市)

経営の持続性確保のキーを「安全」に定め、運輸安全マネジメント体制を強化。創業以来行っている始業・終業時の対面点呼や外部講師を招いての全社研修会のほか、昨年から自動車事故対策機構(NASVA)のコンサルティングを導入し、安全性の向上を主体的に考えながら行動できる組織づくりに注力している。また、それら取り組みを自社ホームページで分かりやすく訴求している。

参照 URL <http://locoplac.jp/t000271977/>

事例② 北港運輸(大阪府大阪市)

交通安全対策で導入したスマートフォンによる「アルコールチェックシステム」に「貨物追跡・電子日報システム」機能を開発・追加。貨物情報を随時荷主に提供し、安全と情報の両面から顧客満足度の向上を図る。また、中堅幹部には外部講師による研修を実施し、誤出荷・破損・遅延対策など物流の品質向上を図るとともに、荷主へのサプライチェーン・マネジメントの提案ができるような人材育成を行っている。

参照 URL <http://www.hokkoku.co.jp/>

回復を図るために経営改善を推進する必要があります。別表の事例にあるような、安全への意識啓発と徹底した研修を通じての人材育成、業務効率化や顧客満足度向上につながる仕組みの導入をはじめ、他にも物流を軸にした付加価値サービスの創出、新規顧客を獲得する姿勢なども求められてきます。いかにお客様目線で他社との差別化を図るかが、今後は一層求められるでしょう。

建設業界

「建設通信新聞」前編集局長(現企画営業総局長)
服部 清二さん

建築投資額の減少と人材不足が懸念材料 下請けにとどまらない独自の取り組みが急務

今の建設業界は4兆円産業と言われていますが、1992年には約84兆円の建設投資が行われていたことを考えると、ピーク時の半分近くまで落ち込んでいます。事業者数は、認可を受けているところが約49万。最盛期は60万ですから、こちらも大幅に減りました(図)。また、人材不足も大きな課題です。その理由の一つは、若年の労働者が入ってこないこと。若年層が増えないので新陳代謝が進まず、中高年の多い業界になっています。人材が不足すれば需給のバランスが崩れ、労働単価が上がりますので、経営者にとって頭の痛い問題です。さらに、セメントや砂利などの資材も不足しており、これに円安が追い討ちをかけ、値上げする

や資材費が上がれば、契約時の金額では採算が取れなくなります。それでも利益を削ったり、下請け業者に無理を押し付けたりして、なんとかやってきたわけですが、もう限界だ、ということとで、国土交通省では「公共工事設計労務単価」を全国平均で15・1%引き上げる、と発表しました。これで一息つけばいいのですが……。ちなみに建設業は震災後の復興需要で儲かっているだろう、と見る人もいますようですが、実際はまだまだです。被災地では建設の段階ではありません。

建設業界は構造が複雑ながらも全体を俯瞰すると、ゼネコンを頂点としたピラミッド構造なのは間違いありません。そんな中で大手ゼネコン各社は、技術面や経営面で信頼できる下請け企業のみで構成された会をつくり、その企業を抱え込むような動きを強めています。これは競争が激しくなる中、自社が手掛けるプロジェクトの品質の維持・向上を目的としたものです。会への参加を呼び掛ける基準は年々厳しくなっており、そこから弾かれて大手か

労働単価のアップと資材費のアップ。このダブルパンチで建設業界はここ2〜3年、過去にはないほどの危機的状況にあると言っているでしょう。

大手の下請けも安泰ではない

建設は、契約してから完成するまでに時間がかかります。その間に人件費

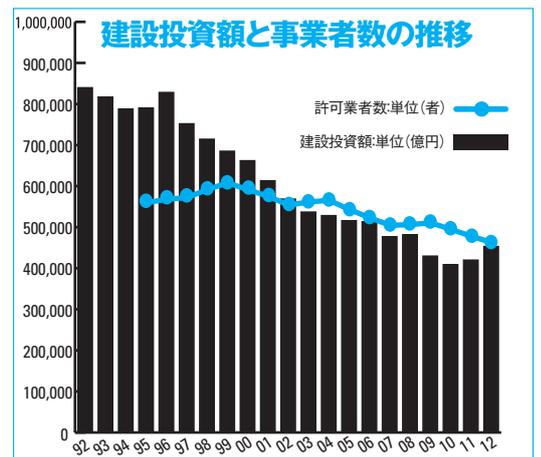
が上がり、そこから完成するまでに時間がかかります。その間に人件費

らの請負仕事を失ってしまう中小企業も出てくるわけです。

利益率の高い小口需要を獲得する

厳しさを増す建設業界の中小企業はどのような取り組みをすべきか、いくつかの例を挙げてみましょう。

事例①の建築設備会社では、大型案件だけではなく、一般家屋を維持するために必要なメンテナンス作業をすべて、蛇口の水漏れ修理といったことまで引き受けているそうです。こういった案件一つひとつの売上額は微々たるものかもしれませんが、利益率は大型案件より良いケースは少なくありません。多くの企業もそれを分かっているものの、どのようにして一般の生活者から直接問い合わせや依頼を受けられるかを知らない。同社の成功の秘訣



出典:「建設業許可業者数調査の結果について(概要)」[建設投資の推移](ともに国土交通省)

現状打破! 注目の取り組み事例

事例① 島根電工(島根県松江市)

一般家屋に関するさまざまなメンテナンス工事を行う「住まいのおたすけ隊」なるサービスを展開。総売上のうち、小口需要の占めるシェアは5割を超え、さらに利益率も大口需要より高いそうだ。自社がサービスを提供するエリアは中国地方の一部にとどめ、他地域に関してはフランチャイズ展開する方針。現在、全国各地でフランチャイジーを募集するセミナーを開催している。

参照URL <http://www.sdgr.co.jp/>

事例② 鈴木組(東京都文京区)

1994年4月、東京都知事より認定された企業内訓練校「建設施工系とび科」を運営。建設業での^{とび}土木工事の重要性を自覚し、架設工事における「施工計画」「施工管理」「自主的施工」を一貫して行えるようになることを目指し、各部門で活躍できる架設技能工の育成に努めている。

参照URL <http://www.suzujts.co.jp/>

事例③ 木村工業(東京都大田区)

日本の水道配管技術の輸出を目指し、水道配管作業員訓練受託事業で「かわさき起業家オーディション」(川崎市産業振興財団主催)の優秀賞受賞。職長クラスが育成を担当し、外国人に配管工事の教育を行う。日本人の若手に対する技術継承も志向し、これから同業他社の技術教育なども受け入れる体制を築く方針だ。

参照URL <http://www.kimura-kougyou.com/>

は、「こんなことまでお手伝いします」と、自社が提供できるサービスを分かちやすく地域全体に知らせ、潜在的なニーズを掘り起こしたところにあります。この考え方は、何も建築設備だけではなく、左官業などにも応用できるはず。「元請けの要求が厳しい」と嘆くのなら、自社で直接仕事を取りに行く試みも有効なのではないでしょうか。他にも事例②・③のように不足している若手人材を確保するため、自前で職業訓練校をつくり人材育成に努める企業や、外国人作業員に対して配管工事の教育を行う企業もあります。建設業界では今、複数の仕事ができる人を育て、待ち時間を埋め現場の生産性を向上させるべきとの機運が高まっており、自社で教育機能を持つというこ

とは、「マルチ」なスキルを持つ人材の育成にも効果を発揮することでしょう。厳しい状況が続く建設業界ですが、安倍晋三内閣による積極的な財政出動は、業界にとつて久々の明るい話題です。とはいえ、まだ案件化されているわけではないので、期待の域は出ません。国土強靱化基本計画も、これから各省が所管する整備計画に反映されていくので、その結果次第。コンセンシヨン方式の導入など、民間資金をどう利用していくか、そのためにコンセンシヨンのメリットを民間企業にどうアピールしていくかがカギとなるでしょう。ともあれ、増税前の住宅駆け込み需要や震災からの復興需要の本格化など、業界の今後の見通しは暗くはないと私は見ています。

印刷業界

「印刷新報」編集長
金澤 克明さん

業界は今、変革の時
印刷を軸に据えた新しい事業展開が有望

印刷物の出荷額は、1991年の約8兆9000億円のピークを境に下がり続けています(図)。そして2011年には約5兆6000億円(※1)と、最盛期のおよそ2/3にまで減りました。資金繰りが苦しいので設備投資できず、市場から置いて行かれる企業も少なく、後継者不足という問題も出ています。近年、印刷業界では企業同士の業務提携やM&Aなどが活発化しており、企業数の集約はこれからしばらく続くだろうと見方が大半を占めています。

ネット普及により揺れる業界

印刷業界が苦境に立たされている原因の一つは、機械が優秀になりすぎたことです。印刷機の生産性が高くなればなるほど、印刷にかかるコストが縮小できて価格が下がります。そして価格競争に勝つためにどんどん優秀な印刷機を導入していった結果、設備過剰と過当競争が同時に起きてしまっているわけです。

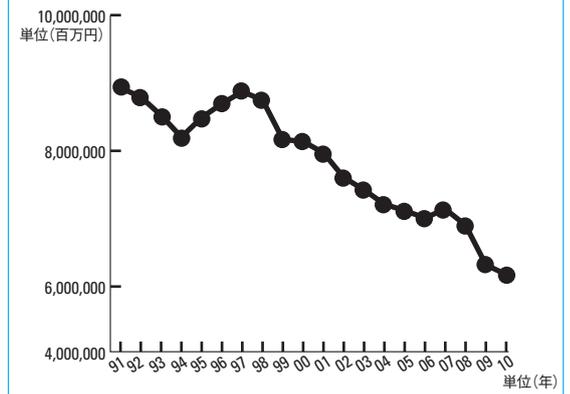
もう一つは、インターネットの普及です。例えば、全国でもトップクラス

の受験者数を誇る近畿大学が、来年からインターネットのみで受験願書の受付を始めることを発表すると、他の大学も次々とそれに続きました。これは象徴的な例ですが、こうした流れは通販カタログなど他の至るところで見られており、今後止まることはないでしょう。もちろん、最近メディアを賑わせている電子書籍の普及も印刷業界にとつては大きな脅威となっています。しかし、中にはインターネット普及を逆手にとつて事業を拡大している企業もあります。その代表例が印刷通販(※2)というビジネスモデルを確立した「プリントバック」と「グラフィック」の2社です。受注はすべてネット経由ですから営業マンが要らず、印刷も複数の発注主の原稿をまとめて一度に印刷する方式を採用しコストを低減、巷では価格破壊と称されるほどの低価格を実現しながら、利益率は7~8%(業界平均は1~2%)。無理して価格を下げるのではなく、安くできる仕組みを築いているのです。

このような動きの他、2000年頃から業界では、「業態変革」の重要性

※1 平成23年工業統計速報より ※2 ウェブ上で発注を受け、ユーザーから送信されたデータをもとに印刷し、ユーザーの指定先に宅配便で納品して完了するビジネスモデル

印刷・同関連業の製造品出荷額等



出典:『印刷白書 2012』(公益社団法人日本印刷技術協会)

が叫ばれています。これは、発注主から依頼を受けて印刷して納品、という仕事に終始するのではなく、自ら提案し、その前工程・後工程も受注するという考え方です。前工程には印刷物の企画やデザインなどが含まれ、後工程には梱包や発送などが含まれます。一例として、通販カタログの事務局を務めている印刷会社をご紹介します。カタログを刷るだけでなく、電話やネットからの問い合わせ対応、葉書の受け付け、さらにこれらを顧客情報としてデータベース化して管理し、注文を受けたら物流へ指示を出し、商品発送後にはお客様にアンケートを実施して結果を集計し、クライアントにフィードバックする——といったことまで行っているそうです。従来の印刷会社

のイメージとは大きく異なりますよね。このように、オリジナリティを出す、そして印刷というコア業務に付加価値を付けることが、厳しい経営環境を生き抜くために求められるのです。

「待ちの姿勢」から脱却する

それでは、今後、中小企業が着てきける有望な取り組みとして、①専門特化、②地域活性化のお手伝い、③自情報発信する側になる——の3つをご紹介します。

①は、他社が簡単には真似できない技術に特化する、需要はそれほど大きくないから大手は参入しないニッチな製品を手掛ける、という発想です。独自性をうまくPRして認知度を高めることができれば、事例①のように大型案件につながることもあります。

②は、本業と大きくかけ離れているように感じるかもしれませんが、昔から地域に根付いている印刷会社の強みを生かすものです。今、全国各地にはシャッター街が増えており、活気を失っている地域はたくさんあります。事例②の企業は地元の祭をお手伝いする、地

域活性化の方策を産学連携で考え、実践するといった活動を展開し、そこから派生する印刷物を引き受けるというビジネスモデルを築いています。

③は、地域情報誌などを発行することを指します。ノウハウやリソースが不足しているでしょうから最初は苦勞するかもしれませんが、冊子の印刷は自前のできることで比較的成本は抑えられます。情報誌が地域に定着すれば、広告収入が見込めるようになってきますし、営業では入りにくい地域の企業にも、取材という名目でコンタクトがとれるようになります。ゆくゆくは、それらの企業から印刷物の受注も期待できるのです。事例③の企業も情報誌を発刊してからはしばらくは苦戦が続きましたが、学生のアルバイトを制作スタッフとして雇うなどの工夫をし

て、体制を軌道に乗せたそうです。以上、3つの取り組みを紹介しましたが、他にも中小企業がすることはたくさんあります。今、印刷業界はビジネスモデルの変革期にあり、これまでにないパラダイムシフトが起きています。とりまく環境は厳しいですが、それだけに変化の激しい面白さのある業界でもあると私は考えます。

そんな中で印刷会社の経営者に求められるのは、リスクに踏み込む「勇気」と「決断」です。あまり固く考えすぎず、少しの遊び心を持っていろいろと新規事業を考えられてみてはいかがでしょうか。そういう時、同業者が集まるのではなく、外に出て違う業界の人と話してみると、面白いアイデアやヒントが得られるかもしれませんよ。

現状打破! 注目の取り組み事例

事例① 高田紙器製作所(東京都葛飾区)

開くと飛び出すポップアップ名刺をはじめとする他ではできないオリジナル商品を開発。そのユニークさが注目を集め、東急ハンズが同社の製品を採用。また、JAXAが子どもに宇宙の魅力を伝える絵本にも同社の技術が生かされている。自社ホームページでの製品のPRも、独特の工夫を凝らして面白い。
参照URL <http://www.85223.com/>

事例② 東洋美術印刷(東京都千代田区)

地域活性化支援で独自の地位を占め、印刷業から印刷を核としたコミュニケーションサポート業という新たな事業を展開。地域の祭をお手伝いし、そこから派生する祭のパンフレット(モバイル検索機能付き)などを受注。近隣の大学に地域活性化を考えるゼミ実習を提案し、学生が実際に地域活性化のイベントを実施する際に必要となる印刷物を受注するなど、「地域活性化×印刷」を軸に据えたビジネスモデルを築いている。
参照URL <http://www.toyobijutsu-prt.co.jp/>

事例③ 共栄印刷(奈良県桜井市)

地域の情報誌『やまとびと』を発行することで、印刷物を受注する側から情報を発信する側へと転換。当初は赤字に苦しんだが、「まちの活性化につながる発信」などの編集方針が共感を呼び、地域情報誌としての地位を確立した。最近ではイベントの企画・運営やアンテナショップの展開など、情報誌を基軸とした事業拡大も図っている。
参照URL <http://www.kyoei-printing.co.jp/>
<http://www.yamatobito.net/>



会計人の リレーエッセイ

中国ミロク会計人会 おぼま 小汀 泰之 (鳥根県出雲市)

「せんぐう よみがえ
遷宮く蘇りの力をいただきますしよう！」

私は、税理士であると同時に、村の鎮守「鹿島神社」の宮司でもあります。私が奉仕している神社は、出雲大社と大変深い関係にあります。鹿島神社の主祭神、建御雷神は、アマテラスオオミカミ、天照大神の命を受け「高天が原」から天降り、出雲大社の主祭神である大国主神と談判を行って、国譲りを成就したと古事記に記されています。このとき大国主神は「私が住む所として天子が住まわれるような壮大な宮殿を造ってくれるのなら、国を譲り、世の片隅で静かに暮らしましょう」とお話しになったところから、大社が造営されたと言われています。

この古事記編纂から1300年余。出雲大社の現社殿は、延享元年（1744年）に造営されたもので、文化6年（1809年）来、おおよそ60年ごとに壊れた箇所を修理する「修造遷宮」が行われ、このたびの平成の大遷宮は、大屋根の全面的な葺き替えを中心とした修造（総事業費80億円）となりました。

その大社で本年5月10日夜、千家宮司以下百数十人の神職によって改修されたご本殿への遷座が厳かに斎行されました。なぜか、それまで降り続いてきた大粒の雨が、遷座の行列の間はぴたりとあがり、ご本殿へお入りになったとたんに再び激しく降り出したのです。

何か不思議な力を感じずにはいられませんでした。

遷宮は、大神の坐す御殿が清らかな一新されることで、神々が若返えられ、神威の格別の発揚を仰ぐことができる、それにより、国や民が若返り、さらなる発展がもたらされるといふ考え方で貫かれています。遷宮により、神様の靈験を新たにパワーアップさせる、そして、私たちは遷宮によりパワーアップされた「蘇り」の力を「祈り」によりいただくことができるのです。



何か不思議な力を感じずにはいられませんでした。

遷宮は、大神の坐す御殿が清らかな一新されることで、神々が若返えられ、神威の格別の発揚を仰ぐことができる、それにより、国や民が若返り、さらなる発展がもたらされるといふ考え方で貫かれています。遷宮により、神様の靈験を新たにパワーアップさせる、そして、私たちは遷宮によりパワーアップされた「蘇り」の力を「祈り」によりいただくことができるのです。

今秋の「ミロク会計人会連合会全国統一研修会」は広島で開催されます。足を伸ばして、出雲までお出かけになりませんか。出雲大社で、大いなる「蘇り」の力をいただきますよう。また、隣接の「古代出雲歴史博物館」では、365本の銅剣が必見です。お待ちしております。

表紙の写真



株式会社白鳳堂の「化粧筆」

本誌2012年7月号「地元の元気企業」にご登場いただいた、筆の一大産地・広島県熊野町にある株式会社白鳳堂様の「化粧筆」です。伝統的な筆の製造工程を生かし、熟練の職人達が一つひとつ

丁寧に作り上げていく逸品で、適度なコシと肌当たりの良さが人気を集めています。ものづくりに対する真摯な姿勢が評価され、05年には「第一回日本ものづくり大賞内閣総理大臣賞」を受賞されました。

第38回全国統一研修会・広島大会の懇親パーティにご参加の皆様へ、同社の化粧筆を記念品としてご用意する予定です。

※実際の記念品は写真のものと異なります。

月刊 税理士事務所 Channel

通巻383号

- 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 (広報・IRチーム)
- 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、広報・IRチーム
- 配信制作 東方通信社
- 印刷 株式会社シナノ
- 購読申込 株式会社ミロク情報サービス
- 禁無断転載

※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。

眩しさに耐えている貴方へ。

日立の超短投写プロジェクターなら、スクリーン間近からでも投写が可能。狭い場所でも発表者のスクリーンへの写り込みや眩しさを解消します。

プレゼンを見直そう



NEW ミラー反射型

自由なワークスタイルを実現



CP-AW312WNJ

- WXGA リアル対応
- 3000 ルーメン
- 机上投写可能
- グリーン購入法適合

オープン価格

CP-A352WNJ

- XGA リアル対応
- 3500 ルーメン
- 机上投写可能
- グリーン購入法適合

オープン価格

詳しくは日立プロジェクターホームページへ ▶ <http://www.hitachi.co.jp/proj/>

日立コンシューマエレクトロニクス株式会社
〒100-0004 東京都千代田区大手町二丁目2番1号 新大手町ビル

HITACHI
Inspire the Next