月刊税理士事務所 チャネル

CHANNEL

2020
10
No.470

シリーズ企画
コロナ禍に“資格を越えた全員参加型”の税理士法人グループが果たしている役割 …… 2

ミロク会計人会連合会 情報ネットワーク委員会緊急企画
ウィズ・コロナ アフター・コロナの時代 税理士事務所の新たな業務スタイル！ …… 6

中国会企画
中国地方における地域活性化の取り組み …… 10

会計事務所・顧問先向け MJSソリューションの紹介 …… 13

エヌエヌ生命の商品を活用した顧問先のリスクマネジメント強化 …… 14

ミロクシステムQ&A
『財産評価明細書／相続税申告書』 …… 15

会計人のリレーエッセイ
中国ミロク会計人会　森脇 俊樹 …… 19

今月の表紙：帝釈峡 雄橋（おんばし）
場所：広島県庄原市

日本の未来ー
企業を支える
ミロク会計人会
https://www.mirokukai.ne.jp/

シリーズ企画 Special issue

コロナ禍に“資格を越えた全員参加型”の税理士法人グループが果たしている役割

コロナ禍による生活者消費の減退やインバウンド需要消失の影響を受け、多くの顧問先企業が苦境に立たされています。こうした中、会計事務所は顧問先支援のために、どのようなことをなすべきでしょうか。コロナ禍における顧問先支援に尽力されている四谷大林税理士法人グループの代表である大林 靖典先生に、具体的な取り組みについて伺いました。

大林 靖典 氏

四谷大林税理士法人 理事長
代表税理士

30歳の時に税理士試験に合格。1987年より石渡会計事務所にて税理士としての礎を築き、92年に大林税務会計事務所を設立。2017年に四谷大林税理士法人を開設し、グループ全体として税理士7名、公認会計士1名、社会保険労務士2名、職員10名の総勢20名の陣容でクライアントのニーズに的確に、スピーディーに応えている。その後、出身地でもある名古屋事務所を設立。現在、新型コロナの影響で大打撃を受けている中小企業に対して、これまで培ってきたノウハウを生かした支援に尽力している。

給付金などの重要情報は足を使って幅広く周知させる

今年に入り、新型コロナウイルス感染症が拡大し、4月には緊急事態宣言が発出されるなどの影響を受け、日本経済は多大なダメージを負いました。それはなお現在も続いており、国内の多くの企業は存続をかけ困難に立ち向かっています。共に歩む会計事務所も同様に、苦境に立っている顧問先企業を支えていかなければ、永続性を保つことは困難になると考えます。実際に、多くの事業者がコロナ禍で窮地に陥り、当グループに救いを求めており、それに対し〝全員が一致団結して〟さまざまな支援を行っています。当グループでは、資格の有無を問わず、また税務業務だけではなく、コンサル部を中心に職員一人ひとりがさまざまな分野で自らの強みを生かして活躍しています。そして、特に、高齢者や情報技術への知見が不足している方、また資金に困窮している方など、社会から疎外されている方や本当に困っている方を一人でも多く救うことが当グループの使命です。

コロナ禍の影響は当然ながら一過性のものではありません。新型コロナウイルスの感染状況は予断を許さず、今後も当面は3密を避けたり、ソーシャルディスタンスを保ったりという「新常態（ニューノーマル）」、いわゆるウィズコロナの社会が続いていくと思います。

こうした中、政府は第1次・2次補正予算で総額60兆円近くもの巨費を投じて、給付金や助成金、補助金を出した他、金融機関も官民を問わず積極的な融資を実施しています。既に多くの先生方は手を打たれていることと思いますが、資金繰りに苦心している顧問先がいる場合は、まずはこういった制度を最大限に活用し、顧問先の手元資金を充実させることが必要かと思います。

しかし近年、こうした情報の多くはインターネット上で発信されており、事業者の中にはなかなかその情報にまでたどり着けないでいるところもあります。特に経営者が高齢の場合は要注意です。例えば、私が事務所を構える東京・四谷の飲食店街においても、かなりの数の経営者が高齢でそういった情報に疎く、こちらが働き掛けるまでジッと我慢をしていました。そこで、当グループではそういった方々のもとに積極的に足を運んだり、電話をかけたりして情報を提供し、不必要な「あきらめ倒産」が増えないように努めてきました。結果、ありがたいことに今のところ顧問先に関しては一件も倒産

事務所前の立て看板やホームページなどで、コロナ禍に苦しむ事業者へ支援の方法があることを訴求

や廃業がありません。顧問先にとって必要な情報をスピーディーに届けることも、重要な役割の一つであるとあらためて認識させられた一件でもありました。

もちろん、給付金の申請にあたってもスピーディーさが求められるので、当グループでは柔軟に素早く対応できるような体制を整えています。

ちなみに、当グループではコロナ禍に関する助成金などの申請については、通常費用の半額で引き受けることにしましたが、普段パソコンを使っていない顧問先の中には「それでは困る」と言って通常料金を支払おうとしてくれる方もいらっしゃいました。それだけ普段パソコンを使ってない方にとっては貴重な情報であり、サービスであったわけです。手間と時間は掛かりますが、これからも引き続きこういった情報については、しっかりと足を使いながら顧問先に伝えていきたいと思います。

コロナ対策関連融資を活用し顧問先と明るい未来を描く

次いでコロナ対策関連融資についてお伝えしたいと思います。コロナ禍においては官民問わず、多くの金融機関が優遇措置を講じていますが、とりわけ政府系の商工中金と日本政策金融公庫が実施している中小企業向けのコロナ対策関連融資は内容が手厚く、充実しています。例えば、日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付融資であれば、5年間の返済据置期間や3年間の実質無利子期間が設けられている他、申請も極めてスムーズに通るようになっており、場合によっては電話のみで審査が通ってしまうほどです。また、通常だと融資を受けることが難しい事業者であっても、現在は融資を受けやすくなっているので、これを機に毎月の運転資金の6カ月分くらいの手元資金を準備しておくといいでしょう。なお、こうした融資に関する諸手続きに関しても、当グループではすべてワンストップサービスで対応することで、多くの顧問先に喜んでいただいています。

しかし、単に借りただけでは、5年間の返済据置期間が終了した後に再び苦しい状況に立たされてしまいますし、貸しはがしなどのリスクも顕在化してきます。企業としては、この間に新たなビジネスモデルを創出しなければならないのです。ただ、下手に焦ってはいけません。まずは手元資金をある程度、潤沢にして心に余裕を持たせた上で、じっくりと新たなビジネスモデル

コロナ対策関連給付金・助成金、融資の活用法

とそれを軸にした中長期的な経営計画を練ることです。場合によっては、それと同時に事業承継や相続対策などを検討してもいいでしょう。いずれにしても、明るい未来を思い描くことが顧問先のモチベーションアップにつながっていくはずです。

経営者を鼓舞しながらビジネスモデルの構築を支える

では、コロナ禍にあって、具体的にどのようなビジネスモデルを描くことができるのでしょうか。最も厳しい業種の一つとされる飲食業を例に挙げながら、そのあたりについて考察したいと思います。

飲食店に関しては、依然として廃業が相次いでいますし、売上げがいまだに8～9割減から回復しないところもあります。それでも今のところ多くの事業者が持続化給付金や家賃支援給付金、雇用調整助成金などを活用してなんとかしのいでいる状況ですが、この9月あたりから再び資金繰りに窮するところが増えてくるような気がしています。

ですが、そういった中にあっても売上げを伸ばしている飲食店も少なくありません。例えば私たちの事務所が入っているビルの1階にある和食店は、コロナ禍の当初は売上げが激減して嘆いていましたが、コンサル部の担当者が「弁当を販売してみては」と助言すると、すぐに乗り気になって弁当のメニュー開発と販売をスタートしました。おいしくてリーズナブルな本格和食弁当ということで評判になり、今ではコロナ禍前と比べて逆に売上げが伸びているとのことです。しかも、弁当の場合、飲食事業よりも売上げが予測しやすく、材料のロスを抑制することができるため、利益率も高くなっているそうです。

また、ある飲食店は従来の仕入れのネットワークを活用して産直野菜などの販売に乗り出し、売上げを伸ばしています。特にスーパーマーケットの混雑ぶりが話題になっていた時期に注目を集め、その後もその品質の良さからリピーターを獲得し、順調に業績を伸ばし続けているようです。

この2つはコロナ禍における顧客ニーズの変化を敏感に察知し、対応した事例といえるでしょう。既に多くの飲食店がこういった新規事業を始めていますが、顧問先の中にまだ始めていないところがあれば、チャレンジするようにアドバイスしたり、経営者と一緒になって知恵を絞ったりすることが大切だと思います。また、新規事業の立ち上げに関しては、働き方改革推進支援助成金（新型コロナウイルス感染症対策のためのテレワークコース）やIT導入補助金などを活用することができるので、併せてこうした情報を提供していくことも重要になってくるのではないでしょうか。

あと、当グループがよく経営者の方に伝えているのは、「ウィズコロナの社会においては物理的な距離をとらなければならないので、ますます顧客との心の距離を縮めることが大切になる」ということです。そして、こういう時代だからこそリモート通信や手紙といったツールを活用して顧客の心を掴むことができれば、新規事業でも売上げを伸ばすことができるはずだと強調して伝えています。現時点で最も危険なのは、前述した通り、不必要な「あきらめ倒産」が増えることですから、こういったアドバイスで経営者を鼓舞することも、経営支援に携わる者の務めの一つと考えます。

倒産・廃業の危機を救うために事業再生やM&Aも視野に入れる

そうはいっても、全ての事業者がこの窮地を乗り切れるわけではありません。この急激な環境変化によって、事業者の業績はさらに二極化していくも

経営難に陥っている中小企業への支援策の一例

自社努力による再生	金融機関や債権者とのリスケ交渉、資金繰りや経営計画の抜本的な見直しなどを進めることで、経営の健全化を目指す。
民事再生	民事再生法に基づく再建型倒産処理手続であり、経営権を維持したまま債務の処理を進めることができる。ただし、社会的な信用度の低下が発生したり、金融機関から担保権を行使されたりする可能性もある。
会社分割	資産と負債を事業継続に必要なものとそうでないものに分けるとともに、新会社を設立。新会社、旧会社のいずれかに必要な資産と負債を集中させた上で、M&Aや事業承継を行う。

のと思われます。顧問先支援に最善を尽くしたとしても、顧問先が倒産や廃業の危機に直面するケースも想定されます。

そういった時のためにも、当グループでは、あらためて事業再生や事業整理などの手法を理解し、場合によっては顧問先にその可能性を示す準備もしています。

ちなみに、顧問先が危機的状況に陥ったらどうするかというと、まずはできるかぎり自力再生を目指すようにアドバイスします。そして、自らも再生プロジェクトに積極的に関わり、資金繰りの改善や販管費の見直しなどを迅速に進めていきます。多くの経営者はそういった整理を客観的に行うことができずに頭を悩ませてしまうので、私たちが第三者として介入していく必要があるのです。

また、これからはM&Aの可能性にもあらためて注目すべきでしょう。コロナ禍による二極化でM&A市場は自然と活発化していくはずですから、しっかりとM&Aという選択肢があることを顧問先に伝えなければなりませんし、その場合は顧問先のメリットになるようなマッチングや条件で成約できるよう、自身のネットワークや仲介会社との関係性に磨きをかけておかなければなりません。もちろん、コロナ禍で売上げが伸びている企業にとっては、M&Aがさらなる業績アップのチャンスになることもあるので、そのあたりも念頭に置いています。

会計事務所が本領を発揮すれば全国の事業者を救うことができる

ここまで、コロナ禍において当グループが実践していることについて述べてきましたが、それを万全の体制で成し遂げるには職員のモチベーションを高めることが何よりも重要になります。しかし、その一方でコロナ禍関連の業務によって、通常時よりも職員の仕事量が格段に増えてしまっている現実もあります。当グループにおいても、私も含め多くの職員たちが昼夜を問わず、対応に追われ続けています。

その時に大切になるのが、「一人でも多くの人を救おう」という使命を組織全体で共有することです。苦境に立つ顧問先を支えるには、多大な労力を要します。この思いがあるからこそ、経営支援に尽力することができるのです。当グループでは全員が高い意識を持って顧問先の支援に努めており、コロナ禍を経て、より一層一体感が醸成されているように感じるほどです。

しかし、いかに思いがあっても、身体や体力がついてこなければ意味がありません。ですから、当グループでは積極的にテレワークを推進し、生産性の効率を図りつつ、職員やその家族の安心・安全を守れるように配慮しました。と同時に、通勤時の混雑を避けるために事務所に宿泊したいという職員の要望にも対応し、事務所に宿泊できるような体制も整えました。

事業者にとって最も身近な相談相手は、会計事務所です。だからこそ、会計事務所は今こそ本領を発揮し、顧問先を全力で支えなければなりません。当グループにおいても、顧問先の経営環境が大きく変化していく中で、顧問先を守り成長を支援していくことに、真摯に取り組んでまいりたいと思います。

本誌アンケートに答えた方に毎月抽選で
QUOカード 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!

ウィズ・コロナ　アフター・コロナの時代

税理士事務所の新たな業務スタイル！

2020年の幕開けは、新型コロナウイルス感染症により社会情勢が大きく変動しました。
この影響は、顧問先にとどまらず私たち税理士にも変化を求めるものになりました。
今回は、今後の状況を踏まえ税理士の新たな業務スタイルを検討してみました。

全国7カ所を繋いだWEB会議で討論

「緊急事態宣言発出」その時、税理士は!!

2020年4月7日、史上初の「緊急事態宣言」が発出されました。政府は過去最大となる108兆円の緊急経済対策を決定し、他にも申告期限の延長など税務上の取り扱いや事業者支援策を打ち出しました。これに伴い、税理士事務所の置かれる環境も大きく変化したのではないでしょうか。職員の安全を確保しながら、どこまで顧客ニーズに対応すべきか?テレワークの導入をすべきか?と多くの課題に悩まれたことと思います。

情報ネットワーク委員会 業務改善小委員会では、テレワーク・顧問先や職員とのコミュニケーションをどのように行ったか、また今後どうすべきかについて議論しました。

4月8日、1本のメールから始まった

情報ネットワーク委員会委員長から1本のメールが届きました。

「緊急事態宣言を受けて、情報ネットワーク委員会として会計人会会員の方へ、テレワークの促進や活用についてメッセージを発信できないか」

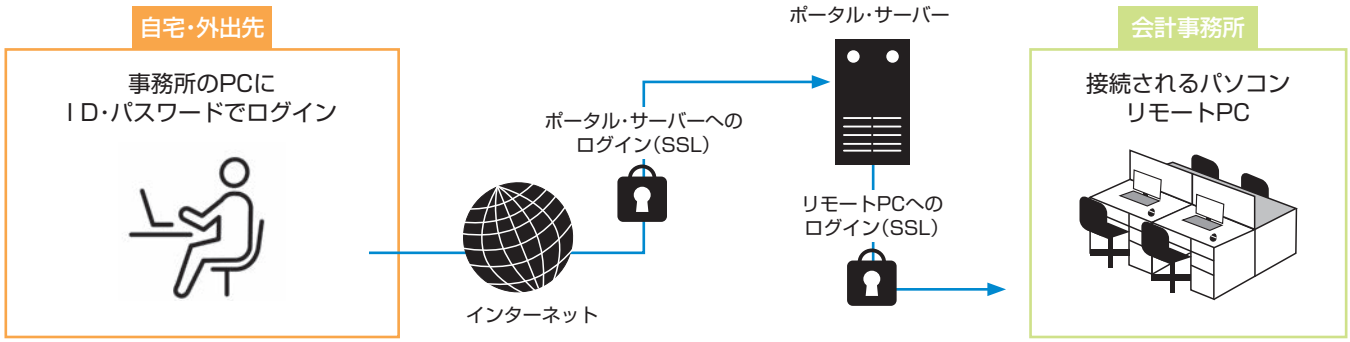
しかし委員の意見は、「2カ所事務所の設置問題」「守秘義務」「個人情報保護」の観点からハードルが高い、自計化をしておらず書類を預かっている顧問先への対応は難しいというものでした。実際にテレワークをしている事務所の事例でも、職員の管理監督の問題を国税局に問い合わせてみましたが、完全許可というコメントではなく検討という表現にとどまったそうです。

情報ネットワーク委員の中でもテレワーク導入に関する意見は異なり、実際に職員のほとんどをテレワークにした事務所、密にならないよう考慮しながら事務所での業務を行った事務所に分かれました。そして4月15日、日税連より「税理士の業務とテレワーク(在宅勤務)～新型コロナウイルス感染防止対応版～」が発表され、税理士事務所のテレワークが一気に進むこととなりました。

リモートワークツールに3000人の申し込み

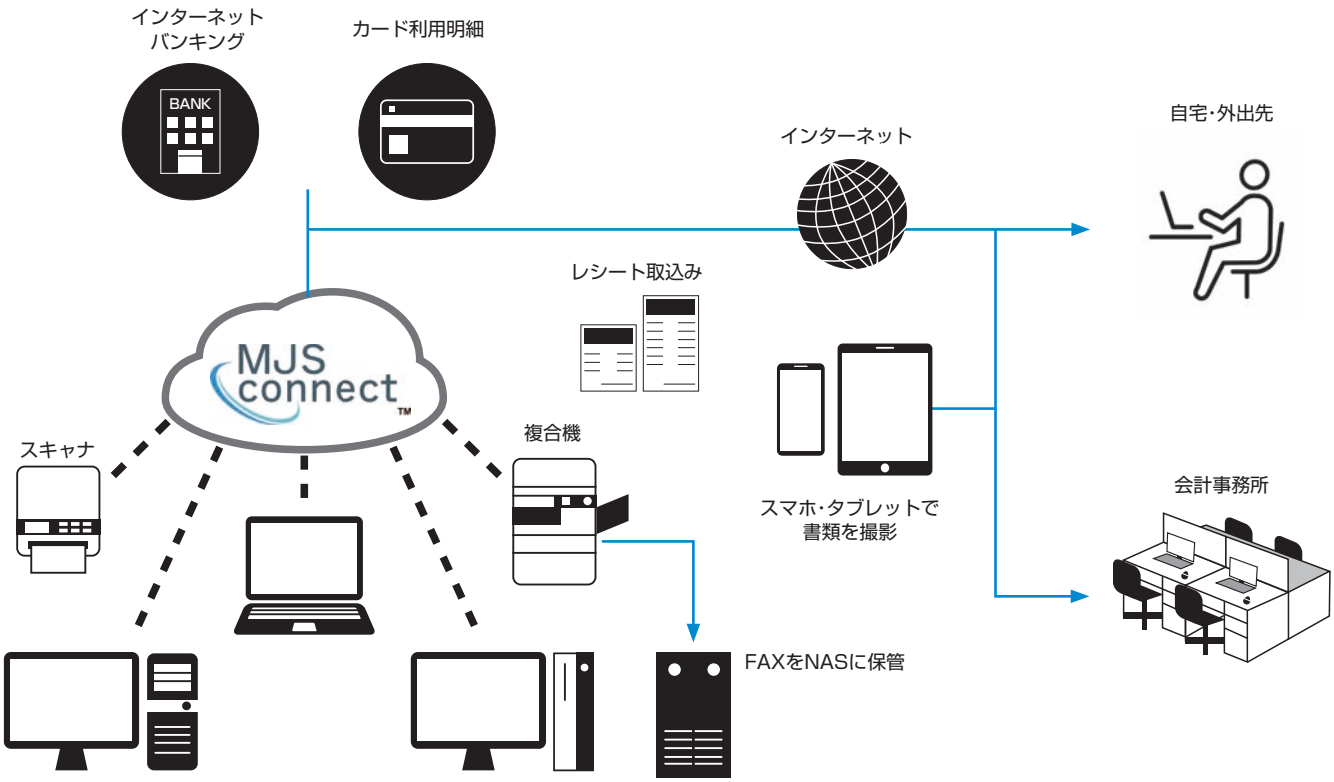
MJSでは、2月末よりリモートワークツール「iCompassリモートPC2」(図1)の無償貸し出しを開始し、5月末までの申込者は約1万人でした。その内、税理士からの申し込みは約3000人となりました。当初は、税理士法第40条第3項の「2カ所

図1　リモートワークツール「iCompassリモートPC2」の仕組み



二重ログイン認証、SSL通信によりセキュリティを強化。
ファイルの送信制限機能により会計事務所のテレワーク指針にも対応しています。

図2　MJSが提案する会計事務所のペーパーレス化



事務所の設置問題」に触れるのではという問い合わせが何件もＭＪＳに入ったそうですが、職員を守りながら業務を進めるにはテレワークも致し方ないと考えた税理士が多かった結果です。

特に、リモートワークツールは自宅パソコン（ＰＣ）から事務所ＰＣを遠隔操作できるため、大切なデータを事務所以外に持ち出さずに済みます。

守秘義務を守りながらのテレワーク

テレワークの準備はできても、課題となるのが紙の資料です。いかにペーパーレス化ができるか？もテレワークの課題です（図2）。

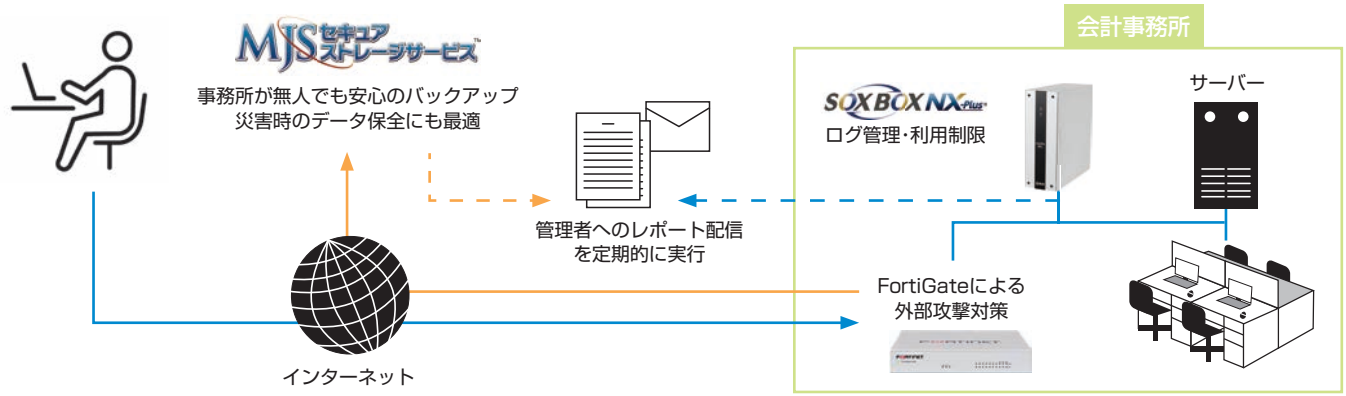
ペーパーレスでは、書類を預からず写真で保存するのが便利と、委員の意見は一致しました。しかし、写真では見やすくするための加工が面倒な場合があるため、「携帯型のスキャナのほうが確実」という意見も出ました。

テレワーク時の業務は60％～90％

テレワークで気になる点について、事務所と同様のパフォーマンスが発揮できるか、電気代や電話代などの負担のあり方について話題に上がりました。

実際にテレワークを導入した委員より「職員全員の自宅にＰＣとモニタを配付し、事務所と同じ環境で仕事がで

図3　MJS製品・サービスを活用したセキュリティ対策



きるよう準備しました」、その準備に2日間かかったとの報告がありました。「職員のスキルにもよるが、ITが苦手な職員で通常業務の60%、ITスキルが高い職員で90%のパフォーマンスでした」。特に、「ダブルモニタだから何とか業務ができた」という意見があり、自宅へのダブルモニタ支給も課題となりました。

テレワークとなり、職員からは「来客対応がなくなった」、「顧問先へ訪問できなくなったが、移動時間がかからなくなった」。その分、業務に充てられたことで進捗に影響が出なかったという意見もありました。

ペーパーレスの取り組みとして、インターネットバンキングへの移行やカードの利用を顧問先にお願いしているという意見が出ました。「銀行・カードの取引を会計大将へ連携することで、通帳や領収書を見る必要がなくなります。これもペーパーレス、テレワークの対応ポイントです」という提案に委員も全員が頷きました。

テレワークに要する費用は？

テレワーク導入で気になるのが通信費用です。ほぼ一日リモートで作業、WEB会議で打ち合わせを行った場合に、インターネット環境が従量課金制では請求書を見て驚くことになります。テレワークを行うにあたり、職員の自宅のインターネット環境を確認することも大切です。インターネットへの常時接続環境がない職員には、Wi・Fiルーターを貸し出す準備をしておくと安心です。

また、事務所に送信されるFAXは、複合機からNAS※に保管することで自宅や外出先からも閲覧が可能となります。この方法は、テレワークだけでなく日常的に導入しておくと便利です。ダブルモニタについては、大型だと自宅に置きづらいため、15インチ程度のモバイルディスプレイが便利です。

また、自宅で業務を行う場合、「個人の携帯電話を利用するため、通話料金や発信番号の判明が問題だ」という意見がありました。ある委員から「ビジネスフォンの発信番号を事務所の電話番号表示にでき、料金も事務所負担となる機能を急ぎ採用した」とアドバイスがありました。

通信費用や自宅の個人PCの利用など、テレワークに要する費用については各事務所で対応が異なりましたが、「機器の貸与」や「手当支給」など事前に考えておく必要があるという考えとなりました。中には、通勤費をそのまま支払ったので電気代などとの相殺と考えたという意見もありました。

職員の管理・監督はどこまで！

日税連の指針により、悩んだのが「職員の管理・監督の義務」です。

今回の議論もこの点が争点となりました。委員の意見として、「テレワークに限らず、税理士の義務として職員の管理・監督はすべきだ」、「何か起きた時に対策が講じられていないことが問題になる」というものが出ました。

MJSからは「ACELINK NX－Pro」のセキュリティ管理と「SOXBOX」の組み合わせが有効だというアドバイスがあり、委員の中でもPC利用状況のログ（履歴）監視をどこまで行うかを議論しました（図3）。

ITに詳しい委員からは「安い費用でログ監視を行っている」という意見や「よく分からないから費用はかかってもMJSに任せてセキュリティ対策を検討したい」と、何らかの対策をすべきという意見がありました。

総論として、テレワーク以前に税理士には管理・監督責任があり、もしも何か起きた時にセキュリティ対策が講じられていないことが問題になります。最低限の対策として、ログインログアウト・PC利用状況のログ監視は行う

※NASとは、ネットワーク上に接続することができるハードディスク

図4　WEB会議システム比較表

システム名	Microsoft Teams	Zoom	LINE WORKS
概要	メンバーとチャットする機能に加えて、資料を共有する機能、通話やビデオ会議を開催する機能、各種 Office 365ツールと連携できる機能などが集約して搭載されています。また、過去のやり取りを検索することもできます。	WEB会議やミーティングが行えるツールです。全世界で75万人の利用者がおり、多くの企業で採用されています。資料の共有や会話の録音も可能で、社内外とのコミュニケーションツールとして利用できます。	チャット機能に加え、掲示板やカレンダーなど．ビジネスに必要な機能が1つのアプリで完結するコミュニケーションツールです。LINE WORKSには3つのアドレス帳が備わっており、社内、共有、個人と使い分けが可能です。
ブラウザのみで参加	○	○	×
アカウント登録	必要	不要	必要
同時接続数（無料版）	300人	100人	200人
画面共有	○	○	○
チャット	○	○	○
録音・録画	×（有料版可）	○	×
背景ぼかし	×（有料版可）	×（有料版可）	○
ＰＣでの最大画面表示数	9人	25人	16人
スマホでの最大画面表示数	4人	4人	6人
無料の制限	○	無料版は3人以上の場合40分	○

2020年6月末時点

べきだろうとなりました。

顧問先に訪問できない時の新たなコミュニケーション

今回、全委員から課題として挙げられたのがWEB会議システムの活用でした。

今回の事態で、顧問先から「訪問ではなくWEB会議システムで話しましょう」と持ちかけられ、初めてWEB会議を経験した方も少なくないと思います。

WEB会議システムといっても「Zoom」や「Microsoft Teams」など複数のサービスがあり、さらに、無料版から有料版まで機能別に用意されています。確かに利用してみると、資料共有から会議の録音までフェイスtoフェイスでなくても事足りたという意見が多く出ました。

ただし、WEB会議では「熱が伝わらない」「誰かがファシリテーター（進行役）になって先導しないと進行がスムーズにいかない」「発言時のみマイクをONにする」など、特徴やルールがあります。

さらに、どのWEB会議システムを利用したらよいかよく分からないという意見もあり、委員メンバーで無料のWEB会議システムを比較してみました（図4）。

便利な一方、「会議後の飲み会など楽しみがなくなるのは寂しい」「職員の前で顧問先とWEB会議をするのが気恥ずかしい」という話もあり、遠方で訪問が難しい顧問先や時間がない時、短時間の打ち合わせにはWEB会議を利用するなど、ケースバイケースで訪問と組み合わせるのがベストだということになりました。

これからの税理士事務所は新型コロナウイルス感染予防対策のみならず、災害対策や職員の雇用継続を確保するためにも、新たな業務スタイルへと変化が必要なのではないでしょうか。

「我々はお客様を選ぶことはできない。これからはお客様のスタイルにどこまで合わせるか、ついていけるのかが問題だ」「個人で考えるには限界もある。さまざまな事務所の対応策を知る機会を増やしたい」と、これからもミロク会計人会連合会 情報ネットワーク委員会は、会員事務所に対して新たな技術を取り入れた業務スタイルを調査・検討し、情報発信してまいります。

中国地方における
地域活性化の取り組み

自治体や民間企業・団体、金融機関などが連携して地域活性化に取り組む事例は全国各地にみられます。
ここでは、島根県と鳥取県におけるユニークで持続的な２つの事例を紹介したいと思います。

玉造温泉（島根県松江市）

観光協会主導、「神湯（かみのゆ）」の歴史と文化を生かしたまちづくり

まず、日本最古の温泉といわれる玉造（たまつくり）温泉の地域活性化策を紹介したいと思います。近年でこそ女子旅などに人気があるこの温泉街、ほんの十数年前まで閑古鳥が鳴いていたというから驚きです。聞けば高度経済成長期、団体旅行の受け入れで旅館の大型化を進めた結果、旅行スタイルのニーズが移り変わっていく流れに対応できず、すっかり客足が遠のいてしまったそうです。

２００７年から松江観光協会 玉造温泉支部（以後、観光協会）の事務局長を務める周藤 実氏によれば、「当時15軒あった老舗旅館のうち、４軒が経営破綻してしまった」と言います。

この危機的状況を打開するため、観光協会は行政・商工会・旅館組合などと議論を重ね、「歴史ある温泉街ならではのストーリーをまちづくりに生かそう」と『出雲国風土記』に着目。同書で謡われていた玉造温泉の美肌効果をあらためて前面に押し出し、「美肌姫神（ひめがみ）の湯、玉造温泉」というテーマでまちづくりを進めることに。これを機に、観光協会が旗振り役となって眠っていた地域資源を次々と発掘し、プロデュースしていったのです。

例えば「『出雲国風土記』にも登場する古社、玉作湯神社の脇には昔から『まだま』と呼ばれるまんまるの石があり、地元の勾玉づくり職人が祈りを捧げていたが、一般的にはほとんどその存在は知られていなかった」とか。そこで観光協会ではこれを「願い石」と名付け、対になるお守り「叶い石」をつくって独特の祈願作法を考案、新たなパワースポットとしてプロデュースしたところ見事に大ヒット。かつては氏子が年間１００人くるかどうかだった境内に、年間15万人の参拝客が訪れるまでになったそうです。

その他にも、観光協会ではまちあるきが楽しくなる仕掛けを各所で展開するとともに、毎年７月中旬から45日間にわたって毎日休みなしでステージイベントを開催。このような魅力は口コミで広まり、いつしか「通りを歩くだ

松江市玉湯町を流れる玉湯川に沿って桜の木と老舗旅館が立ち並ぶ玉造温泉街。奈良時代以前に開湯したと言われ、大国主（おおくにぬし）とともに出雲の国造りを行った 少彦名命（すくなひこなのみこと）が発見した湯と伝えられている

「おすそわけ茶屋」では、地元のお母さんが煎茶（無料）でおもてなししてくれる。抹茶とコーヒー（いずれも100円）も注文できる

神社のすぐ下流、かつて松江藩主別荘の御茶屋があった場所に建てられた「おすそわけ茶屋」も観光協会が手掛けた人気スポット。「遺構表示施設として由来を解説するとともに、お茶屋兼休憩所とした」という

玉作湯神社。「参拝客は社務所で叶い石を購入（600円）し、拝殿を参拝した後これを水で清めて願い石にくっつける。石から石へとパワーが伝わり、願い札に思いをつづるとそれが叶う」という作法が人気

地元出身の周藤氏。玉湯町の副町長などを務め、定年退職後、玉造温泉に賑わいを取り戻そうと松江観光協会 玉造温泉支部の事務局長に。と同時に、観光協会は松江市から独立、民間組織として再スタートを切り、新鮮な視点を求めて地域外の人材を積極的に採用した

けで楽しめる玉造温泉」というイメージが定着していったといいます。

観光協会のこうした動きに刺激され、旅館の経営者などもまちを活性化するために（株）玉造温泉まちデコを立ち上げました。その事業の第1弾として、県外の企業の研究部門とともに「姫ラボ」ブランドの温泉コスメを開発、実店舗「玉造温泉 美肌研究所 姫ラボ」で販売し、温泉街を訪れる女性客たちに好評を得ています。さらに同社はフレッシュジュースのお店「ベジフルージュ」や山陰のクリエイターたちの作品や土産物を扱う「玉造アートボックス」など、温泉街に次々と実店舗を開き、一体の賑わいづくりを進めてきました。

こうした数々の取り組みによって、この十数年で玉造温泉は若い女性を中心に多数の観光客が訪れる温泉街として復活。「人通りが増えたことで個性的な店も増え、より魅力が増すという好循環が生まれている」そうです。とはいえ、そんな玉造温泉も今年3月にはコロナショックの影響を受け、4月以降の旅館の予約がほぼキャンセルとなってしまいました。周藤氏によれば「6月半ばに多くの旅館が再び稼働し始め、7月に入ってからは徐々にお客さんが増えて賑わってきている」とのことですが、例年であれば毎日開催していた夏のイベントはすべて中止になるなど、現在も苦境を強いられています。「旅館組合で感染症対策のための統一マニュアルをつくって徹底しているのはもちろんのこと、観光協会でもここ数年力を入れてきたSNSでの情報・動画発信や割引券などでなんとか客足を伸ばそうと奮闘している」と周藤氏。かつて極端な客足の落ち込みから復活した経験を持つ玉造温泉、こたびの苦境もぜひ乗り越えてほしいものです。

隼地区（鳥取県八頭町）

バイク「ハヤブサ」の聖地に生まれたビジネスとコミュニティの拠点

スズキの大型バイク「ハヤブサ」乗りの聖地、屈指のツーリングスポットである鳥取県八頭町隼地区をご存じでしょうか。人口約800人、山間ののどかな田舎町ながら、年に一回、8月の第一日曜に開催される「隼駅まつり」には毎回2000人以上のライダーが訪れ、賑わうことで知られています。

このイベントの発端は今から十数年前。地元住民からなる「隼駅を守る会」が地域を盛り上げようと駅名にちなんではじめたもので、スズキの協賛もあってまたたく間に規模拡大、記念撮影や郷土芸能の披露、特産品販売の他、スズキ限定ジャケットやハヤブサグッズを賞品としたゲーム大会、白バイによるバイク講習などが行われる、バイク乗りにはたまらない一大イベントに成長しました。

ところが、同会の東口 善一氏によれば、「バイク乗りたちからの注目は集まったものの、過疎・高齢化には歯止めがかからず、地域は衰退の一途をたどっていた」とのこと。そこで「駅前に地元住民のためのカフェやコミュニティスペースをつくれないか」と考えた東口氏は、地元・八頭町出身者の若者グループ「トリクミ」（後に株式会社化）に声をかけました。

このグループのメンバーはみな中学生時代の同級生、各地でそれぞれ本業を持ちながら首都圏で故郷の物産をPR・販売するなどの活動を行っていたそうですが、東口氏の呼びかけを機に東京の広告業界で働いていた代表の古田 琢也氏は「地元の活性化に本腰を入れよう」とUターン。同じく故郷に集まった仲間たちとともに隼駅前の空き店舗をリノベーションして2014年4月にカフェ「HOME8823（ホームはやぶさ）」を開店。続いて「県外から集まるバイク乗りたちに腰を落ち着けてもらえるような場をつくろ

大型バイク「ハヤブサ」乗りの聖地として知られる隼駅前。関西圏などからこの駅を目指してツーリングに来るライダーも多い

鳥取県東南部の山間に位置する八頭町・隼地区

観光協会ではこの十数年、情報発信にも注力。SNSだけでなく、季刊発行しているフリーペーパー『姫神さまのふりぃぺーぱー』はすでに30号以上を数え、発行部数はなんと約25万部。当初は現地を訪れた観光客向けに旅館や観光施設で配布するのみだったが、現在では要望を受けて県外100カ所以上の旅行会社などに送付している

「玉造温泉 美肌研究所 姫ラボ」の温泉コスメ、化粧水と乳液が一つになった人気の保湿ゲル。商品開発にあたって天然素材由来の化粧品開発を手掛ける（株）サティス製薬（埼玉県吉川市）に温泉水の調査を依頼したところ、「肌に潤いを与える作用が高い化粧水のような温泉水」という評価を得ることができたという。品質はもちろんのこと、専門店での対面販売が女性観光客たちに大好評

う」と、築50年の2階建て民家をリノベーションし、16年4月に宿泊施設「BASE8823（ベースはやぶさ）」を開きました。この宿は八頭町唯一のゲストハウスで、コンセプトは「バイク旅の新しい楽しみ方を提案する宿」。専用ガレージや洗車スペース、メンテナンス工具などが揃っているだけでなく、宿のカフェ&バースペースでくつろいだり、庭でバーベキューを楽しんだりもできます。このスタイルが数多くのバイク乗りたちに大好評で、その評判を聞きつけた地元住民もカフェ・バーのスペースをよく利用しにくるようになり、さらには東口氏ら地元の高齢者たちが立ち上げた「（株）隼えにし」が母体となって宿泊者向けの農業体験を実施するなどの取り組みもスタートしたそうです。

BASE8823の母屋と庭。庭ではたき火やバーベキューもできる。居心地の良さから、連泊客やリピーターも増えているという

毎夏の風物詩、隼駅まつりの様子。去年は8月第一日曜に開催され、2000台以上のハヤブサが集結した。残念ながら今年はコロナ禍で中止に

こうして新たなにぎわいと交流の場が生まれた隼地区ではその後、地域の小学校の跡地を企業誘致や起業支援のための拠点施設に生まれ変わらせる計画が持ち上がり、17年末に「隼Lab.（はやぶさラボ）」としてオープンしました。運営を担うのは「（株）トリクミ」や地場企業、地域外の賛同企業、地域金融機関など全7社による出資で立ち上げた「（株）シーセブンハヤブサ」。「地域と企業が一体となり、補助金に頼らない〝稼ぐ公共施設〟として持続的に運営していこうと話し合った」と古田氏は振り返ります。

その施設の内容はというと、まず校舎2・3階には企業のシェアオフィスとコワーキングスペース（Wi-Fi完備、24時間利用可能）が設けられています。「流通やデザイン、ブランディング、ファイナンス、投資などのプロが入居しているから、地場企業による農産物の6次産業化や学生・主婦の起業のサポートなどがワンストップで行える」そうです。また、ビジネスの場としてだけでなく、広々とした校庭はマルシェなどのイベント会場や子どもたちの遊び場として活用されており、校舎1階はカフェやコミュニティスペース、高齢者のための交流や体操などの活動を行う任意団体「まちづくり委員会」の事務局、訪問介護の拠点も入っています。この「隼Lab.」にはまさにビジネスと学び、暮らし、遊びなど、地域社会に必要な機能が集約されているのです。東口氏によれば「オープンから約2年半、隼Lab.では続々と新たな起業事例がみられる他、隼地区や近隣地区も含めた広域の住民の学びや憩いの場として定着している」そうなので、今後のさらなる展開が楽しみです。

島根県の玉造温泉と鳥取県の八頭町隼地区、中国地方における2つの地域活性化事例をみてきましたが、いずれも地域のさまざまな立場のプレイヤーが連携し合い、一体となって事を進めていることがポイントです。地域がコロナショックという未曾有の災禍と対峙している今、これまで以上にこうした地域連携が問われているのではないでしょうか。

校庭は地域のイベント会場になる他、普段は子どもの遊び場や憩いの場に

「隼Lab.」コミュニティカフェの様子

BASE8823宿泊者たちの農業体験の様子。東口氏が地元の農業振興のために立ち上げた（株）隼えにしが、活動の一環としてこうした体験観光を手掛けている

隼地区で生まれ育った東口氏。八頭町職員を定年退職後、「隼駅を守る会」などの地域活動に注力

会計事務所・顧問先向け

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の年末調整電子化対応」

ペーパーレスでの対応が可能に

本年10月以降に提出する生命保険料控除、地震保険料控除および住宅借入金等特別控除に係る控除証明書等について、電子データによる提供が可能となります。手順は図1の通りです。MJSでは、図2のシステムにおいて、年末調整の電子化に対応します。「Edge Tracker年末調整申告」では②の「国税庁年調ソフト」を使用せず、①においてマイナポータルより受領した保険料控除証明書電子データを社員が取り込む運用手順となります。

他にも、会社側が行う作業として、「源泉徴収に関する申告書に記載すべき事項の電磁的方法による提供の承認申請書」の申請が必要になりますが、本年6月15日ご提供の「申請・届出書作成システム」にて、上記申請書の様式作成と電子申請に対応しました※。

顧問先から従業員の各種資料の回収、不備チェック、データ入力など、会計事務所にとって年末調整の受託業務は煩雑を極めます。ましてや無報酬で受託している場合は、なるべく効率化を図りたい案件です。電子化をきっかけに、年末調整業務の見直しを始めてはいかがでしょうか。

なお、年末調整の電子化対応の手順、MJSシステムへの電子データ取り込みまでの運用などの詳細につきましては、TVSサイトの「ソフトウェア運用情報」、および「MJSからのお知らせ」に掲出しております。

企業はコスト削減が期待

企業が自社内で年末調整を行う場合でも、紙ベースだと申告書の配布、申告書の手書き記入、回収、内容のチェックなど、従業員にさまざまな負担が生じますが、MJSのシステムを活用することで、年末調整の計算などの業務も飛躍的に効率化します。これらにより図3のコスト削減例では、従業員800名規模の企業で導入すると年間393時間の削減が見込めるとシミュレーションしました。

現在、10月30日お申し込み分までを対象に、クラウドベースで場所・時間を問わず年末調整の業務が行える「Edge Tracker年末調整申告」の使用料3カ月分を無料とするキャンペーンを実施しております。コロナ禍を契機に、国内でも普及が加速しているテレワークとの親和性も高いこのクラウドサービス、ぜひ顧問先様にご案内ください。

図1　年末調整電子化の手続き

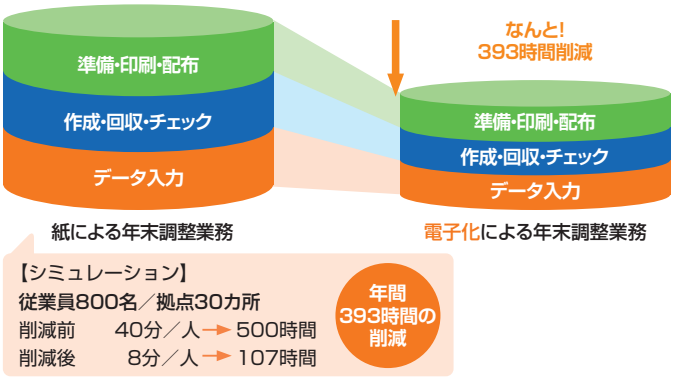
1. 社員が保険会社等またはマイナポータルから控除証明書等を電子データで受領
2. 社員が国税庁ホームページ等からダウンロードした「年末調整控除申告書作成用ソフトウェア(※1)」に住所・氏名等の基礎項目を入力し、①で受領した電子データの取り込みまたはマイナポータル連携(※2)により、年末調整申告書データを作成
3. 社員が②の年末調整申告書データおよび①の控除証明書等データを会社に提出
4. 会社が③で提出された電子データを給与システム等に取り込んで年税額を計算

※1 国税庁が無償で提供するソフトウェアです
※2 年末調整手続きについてマイナポータルを活用することで、控除証明書等の必要書類のデータを一括取得し、各種申告書へ自動入力することです

図2　年末調整の電子化に対応したMJSのシステム

「ACELINK NX-Pro給与計算／年末調整」
「ACELINK NX-CE給与／年末調整」
「MJSLINK NX-Plus給与大将」・「Galileopt NX-Plus給与大将」
「かんたんクラウド給与Plus」・「Edge Tracker年末調整申告」

図3　コスト削減例



※ 対応システムは、「ACELINK NX-Pro」、「ACELINK NX-CE」、「MJS税務NX-Plus」、「MJS税務NX-Ⅰ」です

エヌエヌ生命の商品を活用した顧問先のリスクマネジメント強化

ミロク会計人会連合会とエヌエヌ生命保険株式会社（以下、エヌエヌ生命）は、業務提携契約を結んでいます。
今回は、突然の事態に備え大きな保障をすぐに準備できる同社の商品「エマージェンシープラス」を紹介します。

「急性心筋梗塞」は突然に

近年、「突然死*1」が増えています。主に働き盛りの40代から50代に多い症状でしたが、近年では若年層にもみられます。突然死は心臓の疾患を原因とすることが多く、中でも「急性心筋梗塞」は治療する時間が確保しにくく「発症から死亡まで手当てする時間的余裕がない」という点では、段階ステージのあるガンより突発性が高いと言えます。急性心筋梗塞は年間3万5926人、1日当たりにすると約100人が突然命を落としている怖い病気です。*2

急性心筋梗塞は、心臓の血管（冠動脈）の動脈硬化が進み血液が固まることで起こります。特に食事、飲酒、喫煙、ストレスを原因とする脂質異常や高血圧などの「生活習慣病」に注意が必要です。

予期せぬ事態に備える

まずは「一無・二少・三多」などの実行により「生活習慣病の予防」をすることが大切です（図1）。しかし、多忙な経営者にとって健康的な生活習慣を継続することは難しいかもしれません。特にストレスの軽減は難しいと感じる方も多いのではないでしょうか。そのような経営者に「突然の事態」が起きた場合の会社への影響を考え、予防と併せて「すぐにできる備え」をしておくことをお勧めします。

エヌエヌ生命が提供する無解約返戻金型災害・重度疾病定期保険「エマージェンシープラス」には、図2のような3つのポイントがあります。

経営者には「突然の事態」に備えた大きな保障が必要です。顧問先に安定した経営を継続していただくために、一度ご検討してみてはいかがでしょうか？お問い合わせは、エヌエヌ生命の各営業部までお願い致します。

図1　健康的な6つの生活習慣

一無（いちむ）	①無煙（タバコを吸わない）
二少（にしょう）	②少食（食べ過ぎない） ③少酒（お酒を飲み過ぎない）
三多（さんた）	④多動（十分に体を動かす） ⑤多休（体をしっかりと休める） ⑥多接（社会との接点を増やす）

図2「エマージェンシープラス」の3つのポイント

Point 1

急性心筋梗塞、脳卒中、事故・災害にはプラスの保障で備え

- ✓ 急性心筋梗塞、脳卒中、事故・災害などの死亡による突然の事態には最大1億円まで保障
- ✓ 入院保障などではまかなえない3種類の大きな保険金で経営者のリスクをカバー

Point 2

医師の診査は不要

- ✓ 告知書扱で最大1億円の申込みが可能

契約可能年齢	基準保険金額*3上限
15歳～20歳	6,000万円(死亡保険金額 3,000万円)
21歳～70歳	1億円(死亡保険金額 5,000万円)
71歳～80歳	3,000万円(死亡保険金額 1,500万円)

Point 3

保険期間は最短5年～最長90歳まで

- ✓ ニーズに合わせて期間を選択可能

●ご契約例

年齢・性別：50歳・男性／保険期間・保険料払込期間：10年
保険料払込方法：年払／年払保険料：272,600円
基準保険金額*3：1億円

*1　「予期しない死」の総称で、「発症から死亡まで24時間以内の症状」を指します。
*2　人口動態統計の概況より（厚生労働省 平成28年）
*3　基準保険金額　お支払いする保険金を計算する基準となる金額のことをいいます。
・支払削減期間（1年）中の重度疾病死亡保険金額は基準保険金額の50%、死亡保険金額は基準保険金額の25%となります。
・支払削減期間後の重度疾病死亡保険金額は基準保険金額の100%、死亡保険金額は基準保険金額の50%となります。
※この保険には保険期間を通じて解約返戻金はありません。
※重度疾病死亡保険金または災害死亡保険金が支払われる場合、死亡保険金はお支払いされません。

※記事内容はエヌエヌ生命プレミアレポートPLUSから引用しました

※ご検討の際には「契約概要」「注意喚起情報」「ご契約のしおり・約款」をご確認ください。
なお、代理店登録がない先生方につきましては保険募集できません。ご留意をお願いいたします。
承認番号：NN-S20/09604（内容改定時を除く）　有効期限：2023/09/30

会計人のリレーエッセイ

「わがふるさと」

中国ミロク会計人会
島根県出雲市　森脇 俊樹

私が生まれ育った島根県出雲市は、「神話の國 出雲」あるいは「神々の國 出雲」と言われますが、皆様はなぜ出雲がこのように呼ばれているかご存知でしょうか？

旧暦10月は、日本全国の八百万の神々が出雲の国に集まる月。出雲以外の地域では神様がお留守になるのでこの月を『神無月』と言い、ここ出雲では『神在月』と呼びます。

毎年、秋が深まり冬の気配を感じる頃、旧暦の10月10日に神迎祭が行われます。出雲大社からほど近い海岸「稲佐の浜」に御神火が焚かれ、龍蛇（海蛇）を神々の使者としてお迎えする儀式です。

全国の神々は、その後7日間、出雲の地で神事（幽業）、すなわち人には予めそれとは知ることのできない人生諸般の事などを神議りにかけて決められると言われています。男女の縁結びについてもこの時の神議りによるものと言われており、このことが近年縁結びスポットとして特に若い女性から人気を集めている理由のようです。

この神議りの舞台になっているのが、皆様もご存知の出雲大社です。主祭神は大国様として馴染みの深い『大国主大神』で、日本最古の歴史書と言われる「古事記」に記される国譲り神話には、大国主大神が高天原の天照大神に国を譲り、その時に造営された天日隅宮が出雲大社の始まりと言われています。ちなみに、大国主大神は小づちを持って俵の上に乗った姿が有名な大黒様で、鯛と釣竿を持った恵比寿様と親子であることは知らない方が多いのではないでしょうか？

私は自宅から近いこともあり、年に何回か出雲大社を訪れていますが、私のおススメは朝の参拝です。大きな鳥居をくぐり、長い参道を歩いていると、明らかに外とは違う空気が流れています。空気がピリッとしていて厳粛な緊張感がそこにはあります。

近年、縁結びスポット・パワースポットとしても注目されている出雲大社。ぜひ一度その空気を感じていただきたいと思います。

出雲大社の勢溜（せいだまり）の大鳥居

厳かな神迎神事の模様

表紙の写真

「帝釈峡 雄橋（おんばし）」（広島県庄原市）

広島県庄原市東城町と神石郡神石高原町にまたがる国定公園・帝釈峡は、中国山地の中央に位置する全長約18kmの峡谷。この美しい景勝地の中でも見どころの一つが、雄橋（おんばし）です。日本を代表し世界でも類を見ない石灰岩の天然橋で、この橋を架けたのは「神様」または「鬼」とも言われ、神秘的な佇まいを留めます。

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

ホームページにて本誌データを公開しています！ こちらもご覧ください

ミロク会計人会　検索

https://www.mirokukai.ne.jp/channel/index.html

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

月刊税理士事務所CHANNEL　二〇二〇年十月一日発行（毎月一日発行）第四百七十号　発行　株式会社ミロク情報サービス　〒一六〇―〇〇〇四　東京都新宿区四谷四―二十九―一　電話〇三（五三六一）六三〇九

Canon

キヤノンイーグルス所属
田中 史朗

答えは
つくろう。

どんなに難しい計算問題でも、
答えは決まっている。
でも人や会社が抱える社会課題に、
用意された答えはない。
だから、私たちは考える。
お客さまと一緒に。
どんな困難な課題でも、
必ず答えは導き出せる。
そう信じて50年以上、
お客さまに寄り添う営業姿勢で、
あらゆる課題に挑み続けてきた。
キヤノンのイメージング技術と、
ITの力を武器に、
まだどこにもない答えをつくる。
私たちは、ITソリューションカンパニー、
キヤノンマーケティングジャパン。

キヤノンイーグルス所属
田村 優

まだ出ていない答えにITソリューションで挑む。

キヤノンマーケティングジャパングループ

canon.jp/tanaka-tamura