



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2021
3
No.475

シリーズ企画

同一労働同一賃金のポイント 2

事務所訪問

YACグループ YAC税理士法人 6

会計事務所・顧問先向け

MJSソリューションの紹介 9

東北会企画①

煉瓦倉庫を「文化創造の拠点」に再生
「弘前れんが倉庫美術館」の魅力 10

東北会企画②

岩手県雫石町から全国に広がった
地域活性化事業「元祖 軽トラ市」 12

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 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
『所得税確定申告書』 15

会計人のリレーエッセイ
東北ミロク会計人会 山内 賢二 19

今月の表紙:猪苗代湖

場所:福島県郡山市・会津若松市・耶麻郡猪苗代町

日本の未来—
企業を支える



ミロク会計人会

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

同一労働同一賃金のポイント

今年4月からいよいよ「同一労働同一賃金(パートタイム・有期雇用労働法)」が中小企業にも導入されることとなります。そこで、今回はこの制度が施行されることになった経緯や、就業規則や賃金規定を改定する際のポイントなどについて、社会保険労務士法人加藤マネジメントオフィス代表社員の加藤 千博氏に解説していただきました。

格差の解消を目指して 同一労働同一賃金を導入

厚生労働省のホームページによると、「同一労働同一賃金(パートタイム・有期雇用労働法)」の導入は「同一企業・団体におけるいわゆる正規雇用労働者(無期雇用フルタイム労働者)と非正規雇用労働者(有期雇用労働者、パートタイム労働者、派遣労働者)の間の不合理な待遇差の解消を目指すもの」とあります。大企業については既に2020年4月1日から施行されており、中小企業は21年4月1日からいよいよ施行されることになっています。



加藤 千博 氏

社会保険労務士法人
加藤マネジメントオフィス代表社員

1988年、青山学院大学経済学部経済学科卒業。同年、イタリアペルージャ大学イタリア語学科専攻(2年間)。90年、ファッション関連会社 イタリア駐在員事務所開設。イタリアを中心にヨーロッパの一流ホテルや一流レストラン、高級ブランド店などのサービスを学ぶ。帰国後はファッション関連会社、不動産会社、飲食店(イタリアンレストラン)、デザイン企画会社など、多くの会社経営に携わると同時に従業員の福利厚生を向上させるため、人事評価制度設計、賃金制度設計に尽力。2010年、コンサルティング会社 センズプランニング設立。13年、社会保険労務士法人 加藤マネジメントオフィス設立。17年よりMJS税経システム研究所 客員講師。

そもそも、同一労働同一賃金が導入された背景には、正規社員と非正規社員との間にある格差が拡大し過ぎたことがあります。その転換点となったのはバブル経済の崩壊です。長引く不況の中で都合のいい時に雇用したり、解雇したりすることができ「派遣」という雇用形態が一気に拡大していったのです。実際、日本に存在する派遣会社の数は2万社以上と世界最多で、2位のアメリカが数千社であることを考えると、いかに派遣ビジネスに依存しているかが分かります。そしてそれに伴い、正社員と派遣社員の格差や派遣切りなどの弊害も拡大。いよいよもつ

て看過できない状態となり、もともと問題視されていたパートやアルバイト、契約社員などの待遇改善も踏まえ、非正規社員の働き方を全般的に見直そうという機運が高まったのです。

では、それ以前はどうだったかというところ、実は労働契約法20条、パートタイム労働法8条・9条において、既に正規雇用労働者と非正規雇用労働者の間の不合理な待遇差は禁止されていました。しかし、それでは十分な効果が認められないということで、このほどあらためて同一労働同一賃金が導入されることになったのです。ちなみに、同一労働同一賃金の導入にあたっては罰則などが特別に設けられているわけではありませんが、この法律を根拠に非正規社員が損害賠償請求などを起こす可能性は多分にありますし、早くも大企業を対象にいくつかの訴えが起されています。現在、日本企業で働く社員のおよそ4割が非正規社員と言われていますから、そのインパクトはかなりのものになるでしょう。

賃金体系の中で 企業側が注意すべき点

次に同一労働同一賃金の導入を受けて、企業側がどのような点に注意すべきかを紹介していきたいと思えます。

図1 非正規社員による訴訟事例

1 大阪医科薬科大学事件の概要(2020年10月13日判決) ※企業側の勝訴

大阪医科大学(現・大阪医科薬科大学)の元アルバイト職員が、正社員には支給されている賞与がアルバイト職員の自分には支給されなかったことが、労働契約法20条違反となる不合理な待遇差に当たるとして損害賠償を求めていた事件。1審の大阪地裁の判決では、不合理には当たらないとしてこのアルバイト職員の請求は却下されましたが、2審の大阪高裁では一転して大学側に支払いを命じる判決が下されていました。

これまでいわゆる非正規雇用労働者に対して賞与の支払いを命じる判決が出たのは初めてで、今回の最高裁判決に注目が集まっていますが、結果は「不合理とは言えない」という2審の判決を覆す判決となりました。

2 メトロコマース事件の概要(2020年10月13日判決) ※企業側の勝訴

東京メトロの関連会社で、主に地下鉄駅構内の売店で販売業務を行っているメトロコマース社の有期契約社員であった者が、正社員には支払われる退職金が有期契約社員に支払われないのは、労働契約法20条違反となる不合理な待遇差に当たるとして損害賠償を求めていた事件。

1審の東京地裁の判決では、同時に争点となっていた住宅手当等の不払いは不合理に当たるとされましたが、退職金の不払いは不合理に当たらないとの判決が下りました。2審の東京高裁では一転してメトロコマース社側に支払いを命じる判決が下されていました。

非正規雇用労働者に対して、しかも「有期契約社員」にも退職金を支払わなければならないのか、という点で、今回の最高裁判決に注目が集まっていますが、結果は「不合理とは言えない」という大阪医科薬科大学事件と同様に2審の判決を覆す判決となりました。

3 日本郵便事件の概要(2020年10月15日判決) ※労働者側の勝訴

日本郵便の契約社員らが、同じ仕事をしているのに正社員と諸手当や休暇制度等に待遇格差があるのは労働契約法20条違反となる不合理な待遇差にあたるとして損害賠償などを求めた3件(佐賀、東京、大阪)の事件。

それぞれ、概ね1審、2審ともに不合理に当たるという判決が下り、今回の最高裁においては、高裁で判断の分かれていた夏季冬季休暇も含めて全て「不合理に当たる」という判決が下りました。大阪高裁が、夏季冬季休暇は勤続5年超の契約社員のみ不合理とした基準についても退けています。

経営者の中には「同一労働同一賃金」という言葉のイメージから「正社員と非正規社員の賃金体系を全く同じにしなければならぬ」と思っている方もいらっしゃると思いますが、実際はそうではありません。あくまで問題視されているのは不合理な待遇差であり、正社員と非正規社員の業務内容が明らかに異

なっている場合は、その内容に基づいた就業規則や賃金制度を労使話し合いの上で設けることで、異なる賃金体系にすることが可能です。現に多くの企業では正規社員の方が非正規社員に比べて責任のある仕事を任されることも多く、急な対応などに追われることも多いはずです。まずはそういった相違

を明確にした上で、就業規則や賃金制度を設けることが必要なのです。この就業規則や賃金規定の見直しにあたっては、基本給だけでなく、賃金体系におけるさまざまな要素を加味しなければなりません。例えば諸手当や賞与、退職金についても、不合理な待遇差が生じないように注意する必要があります。

あるのです。そこで、ここからは各要素に関して見直しのポイントをチェックしてみたいと思います。

まずは諸手当について検証してみましょう。以前であれば正社員にだけ諸手当があっても大きな問題にはなりませんでしたが、同一労働同一賃金が導入されるとそういうわけにはいきません。例えば正社員に通勤手当を支払っているのであれば、非正規社員も通勤しているのであれば、非正規社員も通勤する必要があります。もちろん、住宅手当や家族手当といったものも同様の取り扱いになります。そのため、さまざまな諸手当が非正規社員にも支払う対象となります。特に手当の種類が多い企業にとっては、その分だけ膨大な支出が発生してしまう可能性があります。

ただ、この場合も就業規則や賃金規定を労使にて協議することで、ある程度バランスを取ることが可能です。具体的には諸手当が正社員に一律支給となっている場合は、その内容を精査してみてはいかがでしょうか。例えば、住宅手当については一律に支払っている企業が多いかと思いますが、実際には実家暮らしが長い社員も多いはずなので、そのあたりを加味した制度設計にすることで、正社員に支払っている手当と非正規社員への手当のバランス

図2 労働契約法第20条を巡る5訴訟の判決

○不合理 ×不合理でない

被告原告	審理対象	1審	2審	最高裁
大阪医科薬科大学 VS アルバイト職員	賞与	×	○	×
メトロコマース VS 売店の契約社員	退職金	×	○	×
日本郵便 VS 契約社員 (東京・大阪・佐賀の3訴訟)	年末年始勤務手当	○	○	○
	扶養手当	○	×	○
	夏季・冬季休暇	判断が割れた	○	○

図3 正規雇用と非正規雇用の間で不合理な待遇差の基準となる4要素

	4要素	内容
1	業務の内容	業務の難易度、臨時対応業務の有無など 業務量、時間外労働、休日労働、深夜労働の必要性など
2	責任の程度	管理する部下の人数、決裁権限の範囲、成果への期待度 目標管理に対する責任、数字に伴う結果責任など
3	職務の変更範囲	配置転換、職種変更、出向の有無 昇格、降格人事の有無など
4	その他の事情	正社員登用制度の有無 会社独自のルール、労使慣行など

をとることができるはずですが、また、諸手当の種類が多い企業の場合は、基本給に一本化してしまうのも一案です。もちろん、その際には基本給に関する就業規則や賃金規定を改定する必要がありますが、労使が協議の上で一本化の方向性を模索することは、諸手当の見直しを一つずつ図るよりはるかに効率的に事を進めることができるはずですよ。

次に賞与について考えてみたいと思います。賞与は企業によって査定方法が異なりますが、一般的には業績や行動の成果に対する報酬あるいはモチベーション向上のために支払われるケースが多いと思います。こうした査定方法が企業によって異なることは全く問題ありませんが、正社員には賞与が支払われたのに、同じような業務をして、同じような成果を上げた非正規社員に賞与が支払われなかったとなれば、不合理な待遇差であると言わざるを得ません。ですから、この場合も明確な理由に基づいた賞与を支払うような仕組みづくりが重要になります。

また、賞与に関してはもう一つ注意しておきたいことがあります。企業の中には「基本給の●カ月分」といった査定方法を設けているところもあるかと思いますが、先述したように諸手当

を廃止して基本給を一本化する場合は、賞与の金額が跳ね上がる可能性が考えられます。ですから、諸手当の廃止といった対策を検討する場合は、併せて賞与の査定方法についても協議するようにはしてほしいと思います。

最後に紹介しておきたいのが退職金です。実をいうとこれが最も注目されている問題かもしれません。その契機となったのは、東京メトロの子会社であるメトロコマースの事案です。同社の非正規社員4名が、退職金がないなどの待遇格差があるとして損害賠償を求めたところ、19年の東京高裁で「長期間勤務した契約社員に退職金の支給を全く認めないのは不合理」という判決が下されたのです。ただ、この判決には続きがあります。その後、メトロコマースが最高裁に持ち込んだところ、①職務内容②配置の変更範囲③職務の変更範囲④その他の事情に鑑み、「不合理」とまでは評価できない、「正社員にのみ課せられる責任や業務がある」といった判決が下り、非正規社員の訴えが棄却されることになったのです。

最終的に退けられたとはいえ、この事件は世間的にも大きく報じられたので、非正規社員の間でも退職金に関する意識が高まるきっかけになりました。しかし、中小企業の大半は非正規社員

の退職金制度を設けていないはずですが、多くの中小企業は非正規社員に対して退職金を支払えるだけの資金的な余裕がないでしょうから、就業規則と賃金制度の見直しを図る際には退職金制度についても詳細を明らかにしなければなりません。

就業規則や賃金規定を 改定する際のポイント

では、就業規則と賃金規定の改定にあたっては、どのような点に注意すべきでしょうか。その最たるものは、正社員と非正規社員の双方が納得するように議論を交わすことです。ここまですさまざまなポイントを紹介してきましたが、例えば諸手当を廃止するという対策を講じる場合、正社員にとっては自分たちのインセンティブを失うことになってしまいます。また、諸手当を給与に一本化するケースにしても、場合によってはトータル収入が落ち込んでしまうかもしれません。そうなること、非正規社員の不満を解消することはできても、正社員の不満が生じてしまう恐れがあるわけです。基本給や諸手当、賞与、退職金を個別に捉えるのではなく、全体のバランスを取りながら、正社員も非正規社員も、そして企業もできる限り損をしないような制度

設計を目指していただきたいと思えます。

また、非正規社員の正社員登用を積極的に進めるといふ方法もあります。特に正社員と非正規社員の業務内容があまり変わらない場合、これは実に有効な対策になるでしょう。現に私の顧問先でも正社員登用を積極的に進めている企業があり、それを全体のレベルアップやモチベーションアップにつなげています。その一つとして、あるIT企業のケースを紹介したいと思います。同社はずっともともと6名の契約社員を雇用していましたが、その全員が正社員になることを希望しておらず、給与は年俸で支払われていました。しかし、今回の同一労働同一賃金の導入を受けて、企業側は契約社員に正社員になるか、個人事業主になって外部委託という形をとるかという選択肢を提示。その結果、契約社員たちはそれぞれ納得の上で、自分が進みたい道を選ぶことができましたし、企業としてもコストと手間をかけずに同一労働同一賃金に対応することができたわけです。社内には十分な働きをしている非正規社員がいるのであれば、こうした事例を参考に正社員登用や正社員登用制度の構築に踏み切ってみてはどうでしょうか。うまくいけば同一労働同一賃金に対応

しながら、社員のモチベーションアップを図ることができると思います。

ただ、一方でアルバイトを多数抱えている飲食チェーンなどでは、金銭的な負担を考慮すると急に正社員登用を推進するわけにはいきません。コロナ禍で売上げが激減している今日にあっては、なおのことです。飲食チェーンなどに関しては厳しい時期が続きますが、雇用調整助成金などを最大限活用して、何とかこの窮地を乗り切ってほしいと思います。

事務所内の対応を進めつつ 顧問先への周知と提案を

もちろん、こういった注意点は会計事務所にも当てはまります。とりわけ会計事務所はパートを雇用しているケースが多いので、注意しなければなりません。その際に大事なことはパートの業務内容を明確にしておくことです。仮にパートをはじめとした非正規社員に正社員と同じような業務を任せるのであれば、同一労働同一賃金に則らなければならぬからです。そこで、当事務所では正社員と非正規社員の業務内容を明確に分けていますし、どんなに忙しくてもパートには原則、残業をさせないようにしています。同一労働同一賃金の導入にあたっては、このよ

うに事務所内の働き方改革を進めることも大切なのです。

中小企業に同一労働同一賃金が適用されるまで、もうわずかな時間しかありませんが、ぜひとも税理士の皆様には中小企業のリスクヘッジのためにも、就業規則や賃金規定の見直しを提案いただきたいと思います。税理士の皆様は私たち社会保険労務士以上に、経営者の相談を受ける機会が多いかと思うので、この記事をご参考に同一労働同一賃金の導入にあたってのポイントをお伝えいただき、周囲の社会保険労務士などとともに対策に乗り出していただければ幸いです。

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!



撮影場所：開北事務所

幅広い業種の経営計画から人事労務まで あらゆるニーズに東北魂でワンストップ対応

宮城県石巻市と仙台市に拠点を構え、地方創生のために顧問先の幅広いニーズにワンストップで対応しているYACグループ。早速、同グループの中核を担うYAC税理士法人の矢川 昌宏代表社員に事務所の歩みと現在の取り組み、そして今後の展望について伺いました。

YACクオリティを胸に 地方創生を目指す

——1981年に地元・宮城県石巻市でYAC税理士法人の前身となる矢川昌宏公認会計士・税理士事務所を開業されたそうですが、その当時の状況はどのような感じだったのでしょうか。

矢川 昌宏代表社員（以下、敬称略）

私は大手監査法人でキャリアを積み、地元で開業しました。当初は経費節約のために従量制のセンター経由のシステムを利用していましたが、リアルタイムでの処理やアウトプットされる帳票などで差別化を図るため、思いきってMJSシステムの導入に踏み切り

事務所 訪問

YACグループ YAC 税理士法人

所在地

本社 石巻事務所 ●宮城県石巻市開北2-8-31
仙台事務所 ●宮城県仙台市青葉区上杉5-3-47
上杉オオウラビル7F

開北事務所 ●宮城県石巻市開北2-15-12

TEL 0225-22-5309

設立 1981年

職員数 60名（パートナー6名を含む）

（公認会計士6名、税理士4名、社会保険労務士3名）

<https://yacgroup.or.jp>



石巻事務所の外観



石巻市

仙台市

ました。当時のMJSシステムは高額でしたが、安定感が抜群でした。そのため、それ以降もMJSシステムを基本として、そこにYACグループ独自の経営諸表を随時付加していきました。

——石巻ではどのような業務を手掛けていたのでしょうか。

矢川 一般的な税務会計業務の他、会社更生や整理に関する案件に携わりました。石巻は水産業と造船業の街ですが、当時はその双方が不況にあえいでおり、会社更生や整理に関するニーズが非常に多かったのです。

——現在は仙台市にも事務所を展開されていますね。

矢川 1994年に大手監査法人が仙

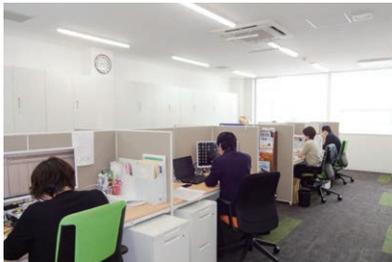
台事務所を設立する際に声が掛かり、個人事務所と両立して98年までその事務所のパートナーを務めることになりました。振り返ってみると、その頃の組織的運営経験が現在の事務所経営の土台になっているように思います。そして、その経験を生かして2003年にYAC税理士法人を設立、翌年に仙台事務所を開設しました。

——ホームページを拝見すると、YACクオリティという独自の経営方針を掲げていますね。

矢川 地方創生のサポーターとして①ワンストップサービスの実践②高い専門性の提供③守秘義務④業務に取り組む姿勢という4つの品質を活用し、サービスを向上し続けるということを経営方針として掲げています。——この経営方針を掲げるようになった経緯をお聞かせください。



仙台事務所の様子



開北事務所の様子

矢川 96年から稲盛 和夫氏が主宰する盛和塾で学んだのですが、その経験をもとに地方を元気にし、地方の力を世界に発信したいという思いでこの経営方針を策定しました。また、現在は大手税理士法人の地方進出が目立ちますが、それに対抗できるような事務所にしていきたいという思いもあります。これからは顧問先の皆さんと一緒に、東北人ならではの反骨精神、そして東北人魂で業務に邁進したいと思えます。

——まさに地域密着ですね。

矢川 その通りです。地域密着型の事務所として、企業の誕生、成長、次のステージなど、すべてのフェーズに全力で対応できる体制を整えています。また、その中で大切にしているのは、大手の税理士法人であれば回避したが、そのような裁判の案件、会社更生や整理

といった案件に関しても、絶対に顧問先を見捨てることなく、誠心誠意向き合い続けることです。会社更生や整理に関しては、私自身が石巻で培ってきた知見・ノウハウでもあるので、これからもライフワークとして精神的に取り組んでいきたいと思

っています。

グループの総合力を生かしたワンストップサービスを果た

——ワンストップサービスについても少し詳しく伺えればと思います。

矢川 私たちのマーケットは地方なので、高度な専門性以上に幅広い分野の相談にワンストップで対応できることが重要です。また、記帳代行などにも丁寧に対応することで、地域の地場産業をしっかりと下支えしなければなりません。ですから、YACグループではYAC税理士法人を中心に①経営計画策定や人事制度構築支援、労務管理支援を担うYACコンサルティングとYAC社会保険労務士法人②監査業務を担うYAC公認会計士共同事務所③FP業務や保険コンサルティング業務を担うYACキャピタルといったグループネットワークを最大限に生かし、どんな相談にもその場でスピーディーに対応できるようにしています。また、その一方で地方ならではの業種に対応するための知見・ノウハウも必要です。例えば、この地域だと農業や漁業に携わる事業者も多いのですが、YACグループには農業経営アドバイザー・6次産業化プランナーの資格を有しているパートナーがいる他、職員

の中にも一次産業に精通している人材を抱えています。同じく、2019年に開設した開北事務所は「事業承継・福祉医療事業部」として運営しています（医療経営士6名）。

——こうしたグループとしての総合力はどのようにして培ってきたのですか。

矢川 私の弟である矢川 孝次郎（YACコンサルティング代表取締役社長、YACキャピタル代表取締役社長）が人材派遣会社での勤務を経て、YACグループに合流してくれたのが大きな転機になりました。折しも「人材」の重要性を感じていた時期でもあり、弟の知見・ノウハウによって人事制度構築支援、労務管理支援、労務管理の見える化ができるようになったのは大きな一歩になりました。また、顧問先のみならず、YACグループ内の人事制度や労務管理、そして人材育成に関しても弟の知見・ノウハウを活用することができました。

コロナ禍を契機と捉えイノベーションを促す

——昨年からのコロナ禍が依然として社会や経済に大きな影響を及ぼしていますが、どのような印象をお持ちですか。

矢川 コロナ禍は歴史的な大事件であ



「YACクオリティ」を掲げ、顧問先を支援する矢川 昌宏先生

り、私たちも顧問先もこれを一つのターニングポイントとして捉えなければなりません。そこで本年度、YACグループではポストコロナに対応すべく「国民の命と暮らしを守る安心と希望のための総合経済対策」と「令和3年度税制改正大綱」をじっくりと読み込んでいます。そして、これらに伴う制度改正の学習と実践が今後のYACの戦略商品になるはずと考え、その習得と実践に、地道に、愚直に、一歩一歩対応しているところです。私たちにとつ

ても顧問先にとつても、こうしたイノベーションを起こすのは決して容易なことではありませんが、東北地方の私たちは2011年の東日本大震災を乗り越えてきた経験があります。その精神力をもってすれば、必ずやコロナ禍も乗り越えていけると信じています。

——顧問先にはどのようなアドバイスを
行っていますか。

矢川 イノベーションを起こすにしても、まずは存続するためのキャッシュが必要なので、手元流動性を高めてお

くように伝えていきます。従来であれば平均的には売上げの3カ月分程度でいいと思いますが、コロナ禍にあつては1年分、場合によっては2年分を確保しておいたほうがいいでしょう。また、そのための制度融資は非常に手厚くなっているのので、顧問先にはそうした情報を積極的に発信しています。

——今後の展望についてお聞かせください。

矢川 顧問先の事業承継や経営計画の策定、働き方改革を推し進めると同時

に、DX(デジタルトランスフォーメーション)などにも注力していきたいと考えています。DXに関しては勉強が重要な部分が多いのですが、成長志向で走り続けていくためにもしっかりとトレンドをキャッチアップしていきます。また、私は現在69歳なのですが、75歳で一線を退くつもりなので、自分たちの事業承継にも積極的に取り組んで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

公認会計士・税理士までの歩み

矢川先生は約50年程前、早稲田大学バーベルクラブ(パワーリフティング)に在籍していましたが、腰を痛めたのを機に退部。「手に職を付けなければならない」と実感して会計学会へ転部し、学園紛争の最中にいたたまれなさを感じつつも、公認会計士と税理士の勉強に大学3年生の頃から学業(商学部)と併行して取り組んだそうです。

「受験勉強をするうちに公認会計士も税理士も社会公共性の高い職業であり、国民経済の民生的で健全な発展に貢献するという使命を持った資格であると認識するようになり、モチベーションが上がっていった」とも。

こうして先生は腰痛(椎間板ヘルニア)と闘いながら、大学卒業から2年後の1976年に公認会計士2次試験に合格。1年ほど専門学校で講師を務めた後、77年に大手監査法人に入所し、80年に公認会計士3次試験に合格。81年(29歳)に地元・宮城県石巻市で開業しました。

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】 「ローカルベンチマーク対応」

経営分析機能を強化

ローカルベンチマーク（通称：ロカベン）とは、企業の経営状態の変化を早期発見し、企業の経営者や金融機関・支援機関などが企業の状態を把握することで、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みとして、経済産業省が公開したツールです。「財務情報」（6つの指標）と「非財務情報」（4つの視点）で構成されています（図1）。

このたび「ACELINK NX-Pro 会計大将」経営分析オプションに、新機能「ローカルベンチマ

図1 ローカルベンチマークの構成

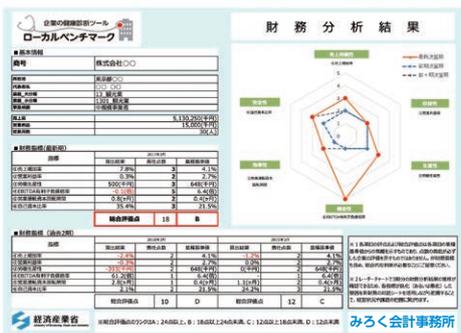
〔6つの指標〕

- ①売上高増加率(売上持続性)
- ②営業利益率(収益性)
- ③労働生産性(生産性)
- ④EBITDA有利子負債倍率(健全性)
- ⑤営業運転資本回転期間(効率性)
- ⑥自己資本比率(安全性)

〔4つの視点〕

- ①経営者への着目
- ②関係者への着目
- ③事業への着目
- ④内部管理体制への着目

図2 ACELINK NX-Pro会計大将の新機能「ローカルベンチマーク」



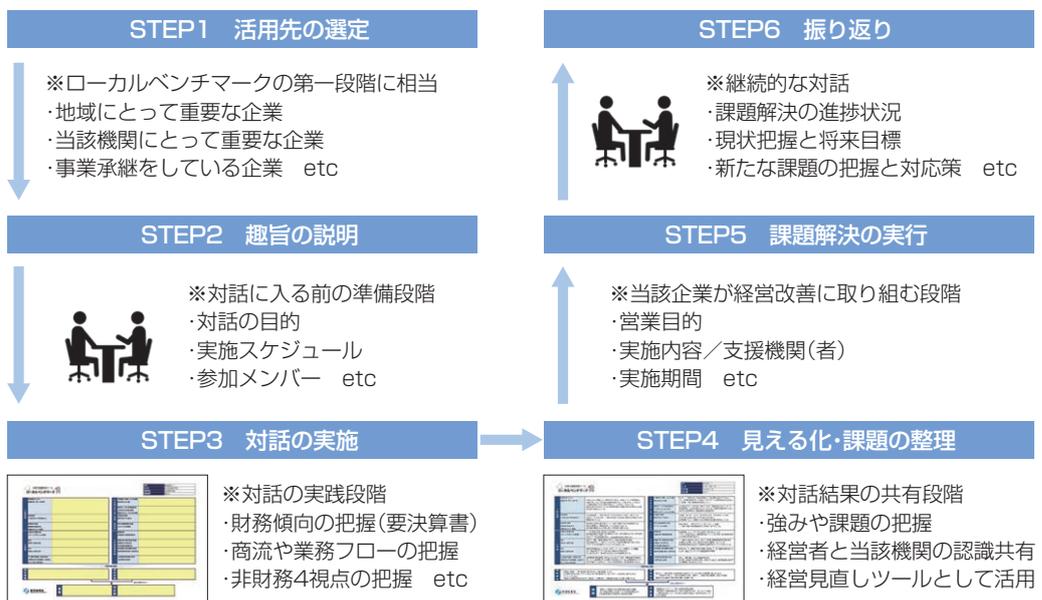
ーク」を追加しました。会社情報や財務情報などを連携し、素早くレポートを作成することができます（図2）。

対話、実行、振り返りを行う

ローカルベンチマークは「企業の健康診断ツール」として企業自身に使っていただくだけではなく、企業と金融機関などの支援機関との対話のためのツールとしても活用できます。

まずはこのツールが必要と思われる企業を選定し、趣旨の説明をして合意を得ます。実際の対話では、財務面だけではなく、

図3 ローカルベンチマーク活用の流れ



商流や業務フロー、数字には表れない非財務4視点なども確認します。対話の後は、強みや課題などを明確化し、企業の経営者と支援機関の認識の共有を図ります。そして課題解決に向け

たアクションを実行し、その後振り返りを行います（図3）。経営分析を通じて顧問先へのさらなる手厚い支援を実現する新機能「ローカルベンチマーク」、ぜひご利用ください。

煉瓦倉庫を「文化創造の拠点」に再生 「弘前れんが倉庫美術館」の魅力

明治・大正期に建設され、日本初の大規模なシードル醸造所などとして約100年の歴史を刻んできた青森県弘前市の「吉野町煉瓦倉庫」が、昨年7月に「弘前れんが倉庫美術館」として生まれ変わりました。現在は国内外の先進的な現代アートの他、弘前と東北地域に根ざした芸術作品などが展示されています。この地におけるシードル製造の歴史とともに、同美術館の特徴や展示内容について広報担当の大澤 美菜氏にお話をいただきました。

てきた弘前市（人口およそ17万人）は、リンゴの年間生産量が約10万tで日本の総生産量の20%を占める日本一のリンゴ産地です。

そんなリンゴ王国弘前で日本初の「シードル」が造られたのは1954年のこと。当時の吉井酒造と朝日麦酒が共同で朝日シードル（株）を設立し、56年から本格的な欧風シードルの販売を開始しました。この国産シードルが作られたのが当館の建物だったのです。シードル製造は65年に終了となり、その後は政府備蓄米の保管庫として使われていました。そうした中、80年代頃から近代産業遺産であると同時にまちの大切な風景である煉瓦倉庫を残し、文化的に活用したいという弘前市民の声が大きくなり、2015年に弘前市が吉野町煉瓦倉庫の土地と建物を購入。さらに改修・再生工事などを経て、昨年7月11日に「弘前れんが倉庫美術館」としてグランドオープンしたのです。

「記憶の継承」と「風景の再生」をコンセプトに改修を実施

今回の改修工事の建築設計を手掛けたのはパリを拠点とする建築家の田根剛氏です。改修にあたっては「記憶の継承」をコンセプトに掲げ、できる限

HIROSAKI MUSEUM OF CONTEMPORARY ART



金色に輝く「シードル・ゴールド」の屋根。かつてここで造られていたシードルを思わせる色。正方形のチタン材を約1万3000枚使用した「菱葺（ひしぶき）屋根」になっている ©Naoya Hatakeyama

り煉瓦倉庫の素材を活用し、耐震補強をしながら、残せるものはなるべく残すことを前提に工事が進められました。そして2年がかりの工期を経て、高さ15mの大型展示空間を含む5つの展示室、貸出用の3つのスタジオ、市民ギャラリー、ライブラリー、カフェ＆レストラン、ミュージアムショップが完成しました。

特にユニークなのは展示室です。一般的な美術館では「白い展示空間（ホワイトキューブ・白い立方体）」を造ることが多いのですが、当館ではホワイトキューブは1室のみとなっており、その他の展示室にはコルタールが塗られた黒い壁やリベットが打ち込まれた鉄の柱など、煉瓦倉庫の昔の質感が残されています。

また、金色の屋根にも注目していただきたいと思います。かつてシードルが作られていた歴史を未来へつなぐた



2階のライブラリーは、展示会の関連書籍をはじめ美術や郷土の本を閲覧できる
撮影：小山田邦哉



夜にはまたひと味違う表情を見せてくれる。明治期の煉瓦壁が残る左側の棟はカフェショップに生まれ変わった
©Naoya Hatakeyama



奈良美智《A to Z Memorial Dog》2007年 ©Yoshitomo Nara
Photo: Naoya Hatakeyama



弘前れんが倉庫美術館は2020年度グッドデザイン賞を受賞
©Naoya Hatakeyama

ひとくちメモ

●シードル

リンゴから醸造される発泡酒。「シードル」という名称は発祥の地であるフランスでの呼び名で、英語では「サイダー」と呼ぶ。アルコール度数は3～8%で、ノンアルのシードルもある。弘前市はハウスワイン・シードル特区に指定されており、市内にはシードルが飲める店が70カ所以上ある。

●弘前れんが倉庫美術館のデータ

住所：青森県弘前市吉野町2-1

開館時間：9:00～17:00

カフェ：9:00～22:00(要確認)

ショップ：9:00～22:00(要確認)

休館日：火曜日(祝日の場合は翌日振替)、年末年始

料金：展覧会により料金が異なる

アクセス：JR弘前駅からタクシー7分、徒歩20分

☎0172-32-8950

www.hirosaki-moca.jp/

※現在は入館制限を行わず、予約不要で通常開館中

●2021年度のプログラム

・春夏プログラム

「りんご宇宙 —Apple Cycle/Cosmic Seed」

2021年4月10日～8月29日

※4月10日にオープニングトークを開催(参加費無料・事前予約制)

・秋冬プログラム

「りんご前線—Hirosaki Encounters」(仮)

9月18日～2022年1月30日(予定)

●奈良美智/NARA Yoshitomo

1959年、青森県弘前市生まれ。90年代半ば以降からヨーロッパ、アメリカ、日本、アジアの各地で展示発表を続ける世界的アーティスト。見つめ返してくるような瞳が印象的な絵画やドローイングの他、木やFRP、陶、ブロンズなど多様な素材を用いて空間に生命を吹き込むような彫刻作品などを制作している。

め「シードル・ゴールド」カラーのチタン製の板にふき替えました。光の当たり具合によって微妙にその色合いが変化するようになっており、さまざま

な表情を見ることができま

現代アーティストの多様な作品を紹介

こうした環境の中で、当館では現代

アートを中心にコレクション・展示を行っています。21年度の展覧会は春夏プログラム「りんご宇宙—Apple Cycle/Cosmic Seed」(4月10日～8月29日)と秋冬プログラム「りんご前線—Hirosaki Encounters」(仮)(9月18日～22年1月30日予定)を開催予定です。イギリスのケリス・ウィン・

エヴァンスが当館のために制作した新作コミッションワーク(委託制作)を基点に、複数のアーティストが参加し、りんごをめぐる豊かな思考と想像を發展させた作品を展示いたします。

また、煉瓦倉庫が美術館に生まれ変わったきっかけの一つである、改修前の煉瓦倉庫で開催された奈良美智さんの展覧会「YOSHITOMO NARA+graf A to Z」(2006)の後、展示会を支えたボランティアへ感謝の気持ちとして制作された《A to Z Memorial Dog》を

長期展示しています。エントランスに展示されている真っ白な犬の彫刻作品はまさに美術館の顔とも言える存在です。

さらに、ライブラリー(旧搾汁室)には美術書籍や青森県に関連する図書を豊富に揃えました。ライブラリーはどなたでも無料で入れますので、気軽に利用していただきたいと思っています。その他、シードル工房が併設されているカフェ&レストランでは新鮮な地元食材を使ったランチ、ディナー、リングを使ったデザートなどをたくさん用意しておりますので、どうぞ気軽にお立ち寄りください。

まだ開館して間もない美術館ですが、地域と世界、過去と現在・未来を結ぶ「クリエイティブハブ」としての文化の拠点を目指していきたいと思えます。その一環として、当館を含む県内5館(弘前れんが倉庫美術館の他は、青森県立美術館、国際芸術センター青森、十和田市現代美術館、八戸市新美術館(今年夏秋開館予定)の美術館連携プロジェクトにも参加し、青森の現代アートを県内外に発信する活動を展開中です。青森にお越しの際は、当館とあわせてこれらの現代アートのスポットにも足を延ばしてみてくださいいかがでしょうか。



地元の新鮮な食材を使ったメニューやシードルの飲み比べセットなども提供している



カフェではリンゴを使ったデザートも楽しめる。カフェのみも利用可能



CAFA & RESTAURANT BRICK。奥にあるのはシードル工房



市民ギャラリー。エントランスから中に入ると床と壁は煉瓦で覆われ、あたたかく開放的な空間
撮影：小山田邦哉

岩手県雫石町から全国に広がった 地域活性化事業「元祖 軽トラ市」

軽トラックの荷台を店舗に見立てた朝市「軽トラ市」。このイベントの元祖が2005年に岩手県雫石町で始まった「しずくいし軽トラ市」だということをご存じでしょうか。その後、全国各地に広まり、いまでは150カ所で開催されています。このユニークなイベントが誕生した経緯や昨今の取り組みについて、しずくいし軽トラ市実行委員会事務局の岩崎 憲悦事務局長にお話いただきました。

軽トラ産直市で商店街を活性化

岩手県盛岡市から西16kmにある雫石町（人口1万6115人）は、山や湖に囲まれた自然豊かな地域です。温泉やスキー場など豊富な観光資源に恵まれ、小岩井農場に代表されるように農業・酪農も盛んに行われています。しかし近年、他の地方小都市と同様、郊外型大型店の進出やインターネット販

売の利用者増加の影響を受けて、町内の商店街での購買客の減少が課題となっていました。雫石の中心商店街である「よしやれ通り」も店主の高齢化などで廃業する店が増えて、賑わいが失われつつありました。

そこで、商店街の活性化策として発案されたのが「しずくいし軽トラ市」です。その発端となったのは2003年に雫石町が策定した中心市街地活性化基本計画で、これに基づいて商工会が「雫石TMO構想」を策定。具体的な活性化策を議論する中で「農家のほとんどが持っている軽トラに、朝収穫した新鮮な野菜や山菜などを積んでそのまま商店街で売れば賑わいを創出できるのでは」という提案がワークシヨップを開催する中から上がったのです。出店者にとっては車で乗り付けてそのまま荷台を売り場にできるため搬入・撤収の負担が少なく、済み、運営者にとっても売り場の設定やスタッフの準備などにさほど手間や運営費が掛からないといった点が好評で、すぐさ



「軽トラ市などの視察も受け入れています」と話す雫石商工会の岩崎事務局長。視察希望などの問い合わせは、しずくいし軽トラ市実行委員会事務局（雫石商工会内）まで（岩手県岩手郡雫石町中町7-4 ☎019-692-3321）

ま商工会青年部や関係団体、行政などで「しずくいし軽トラ市実行委員会」（木村 文也委員長（当時））を組織し、具体的な運営方法などの検討が始まりました。

そして、5月から11月までの第1日曜日（7月のみ第2日曜日）の午前9時から午後1時まで、年間7回の開催ということで決定したのですが、実施にはさまざまな問題が発生しました。例えば会場である県道の使用許可がおりない、開催日の日曜日は肝心の商店街が定休日であるといった具合にです。それでも何とかこうした問題を解決して、05年7月には晴れて第1回「軽トラ市」が開催。初回の来場者は3000人でもその後も順調に推移し、初年度は全6回の開催で出店台数は272台、来場者数は1万2800人となりました。その後もさらにこのイベントは盛り上がり、毎回50台以上の軽トラが参加し、毎回4000〜5000人を超える賑わいを創出することに成功。19年度は来場者数が過去最多の3万1700人になりました。

新たな賑わいづくりを目指して

昨年はコロナ禍のため、5月、6月の開催は中止となりましたが、7月から11月までの5回で2万人もの方に



軽トラの荷台をステージとして活用



コロナ禍では感染防止対策を徹底しながら開催



歩行者天国になった「しずくいし軽トラ市」の様子。「雫石よしやれ通り商店街」の店舗数は現在45軒

来場いただきました。回を重ねるごとに軽トラの荷台に並ぶ商品は野菜、果物、海産物、工芸品の他、温泉回数券や軽トラそのもの、薪ストーブ、温泉利用券、若者に人気のスイーツなど多様化しており、幅広い年齢層の来場につながっています。

「しずくいし軽トラ市」は21年で17年目を迎え、開催回数も112回を超えました。商業だけでなく農家なども含めた地域ぐるみの活性化策の先駆けとなり、年間3万人を集客する商店街のイベントとして定着しただけでなく、いまや町の観光資源となっています。こうしたユニークな試みがさらに全国各地に広がることを願っています。

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「無解約返戻金型収入保障保険」を紹介します。

図1 無解約収入保障の3つのポイント

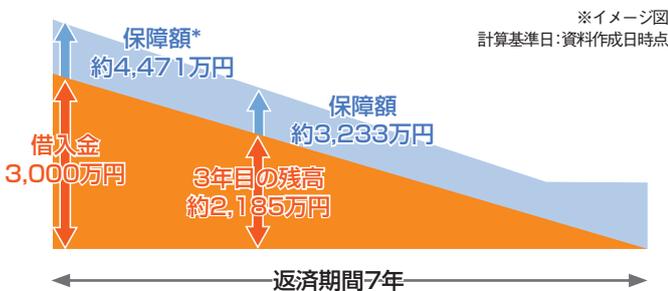
Point 1
告知書扱いで最大1億円(年金現価)までお申込みが可能(21歳~60歳) ・61歳から70歳までは、告知書扱いで最大6,000万円(年金現価)までお申込みが可能です
Point 2
返済期間に合わせて設計可能 ・保険期間は5年から最長35年間1年単位で設定できます
Point 3
割安な保険料で保障を確保 ・保障期間の経過に応じて保障額が減少していくため、その分保険料が割安です

図2 借入金が3,000万円あった場合

【借入金(元利均等返済)設定例】
借入金:3,000万円/金利:2.0%(固定金利)/返済期間:7年
【ご契約例】
保険種類:無解約返戻金型収入保障保険
年齢・性別:50歳・男性
保険期間/保険料払込期間:7年<保証期間:2年>
保障額(年金現価):約4,471万円 年金月額:55万円
保険料払込方法:年払/年払保険料:111,650円

※記載している保障額は、年金現価による一括受取額です。年金でも受取ることができます。
※年齢、保障額(年金現価)は、表示の保険年度始時点、借入金残高は期首時点の数値です。
※借入金残高は一般的な算出方法で計算していますが、手数料や印紙税、保証料などの諸費用は考慮しておりません。また、実際の返済額は金融機関などにより異なります。
※上記数値は端数処理により実際の数値とは異なる場合があります。
※この保険には保険期間を通じて解約返戻金がありません。

図3 商品のしくみ・イメージ



*保険金受取時は法人税が課税されます。上記ご契約例は、法人の実効税率を33%として借入金金の1.49倍に近い金額にして設定しています。
借入金:3,000万円×1.49=4,470万円
※1.49÷1÷(1-0.33) 保障額(年金現価):約4,471万円

※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-S21/02274 有効期限:2024/12/31(内容改訂時は除く)

社長!
団信に加入していますか?

団信、団体信用生命保険というと真っ先に頭に浮かぶのは住宅ローンだと思えます。実は住宅ローン以外に、会社が借入をした場合の団信もあるのはご存じでしょうか? 住宅ローン時の団信は、借入の返済をする人が万一が生じた際に残された家族が困らないように加入するのが一般的ですが、会社の団信も会社を守るのと同時に社長の家族

連帯保証は相続される?

社長の万一が生じた際にどのようなのかを考えてみます。中小企業は金融機関から借入をした場合に社長個人が連帯保証するケースが少なくありません。その状態で社長が亡くなり、次の代表者が決まらないまま、売上と資金繰りが厳しくなるとして会社がその返済をできないとなると、社長が亡くなった時点で連帯保証人の地位は法定相続人

を守るのです。

「では、借入があるから団信に加入しよう」

そう思ったとしても、新規借入時のみしか加入するチャンスがないのです。では、どうすればよいのでしょうか。
エヌエヌ生命には借入金の残債に合わせられるような合理的

に相続されていますので、社長の遺族が返済義務を負うことになりません。つまり、会社の団信は会社と社長の家族両方を守ることになるのです。

な商品があります。特定債務保証契約に対して、借入金の減少に伴って保険金額も減少する保険商品に加入することで、合理的な保障を確保することが可能です。

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ください。いかがでしょうか? お問い合わせはエヌエヌ生命保険の各営業部までお願いいたします。

ミロク会計人会 入会のご案内

ミロク会計人会は、ミロク情報サービス(以下、MJS)のシステムやサービスをご利用の税理士・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。ミロク会計人会連合会には全国11の単位会と5つの委員会が組織されており、会員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。

会計人会に入会されると、次の5つのメリットがあります。

① 充実した研修プログラム

税理士認定研修、日本FP協会継続教育単位認定の単位取得できる研修を会員特別料金で受講できます。

② 先生方の交流の場

全国11単位会での交流と人的ネットワークの拡大、自己研鑽を目的とした全国統一研修会を開催しております。

③ システム開発に関する意見要望



本会ホームページの上部にある「入会のご案内」から入会を申し込むことができます

MJSシステムへの改善要望を、**「会員の声」**としてシステム開発委員会を通じて提案できます。

④ 会員限定ページから最新情報

ミロク会計人会ホームページ「会員の部屋」から、オンラインセミナーの受講や事務所経営に役立つ小冊子の閲覧、ダウンロードができます。

⑤ 会員限定特典

会員限定特典で、事務所の業務改善や顧問先への支援・情報提供に活用できるサービスが利用できます。

MJSが提供する「ミロクのミリョク! ホームページ作成サービス」をお得に利用可

MJSのグループ会社「MJS M&A パートナーズ」と共に中小企業の事業承継を支援することで成功報酬が優遇

ミロク会計人会と業務提携しているエヌエス生命より、MJSシステムと連携する「リスク分析ソフト」を無償提供

このように、ミロク会計人会にはさまざまなメリットがあります。入会をご希望の方、または会計人会についてもっと詳しく知りたい方は、会計人会のホームページ (<https://www.mirokukai.ne.jp/>) をご覧になるか、MJS各支社・営業所にご連絡ください。

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アンケートへのご協力をお願いいたします。

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

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。

MJSからのお知らせ

ミロク情報サービス 経理企業・広報IRグループ 株式会社 CHANEL

読者アンケートへのご協力をお願いいたします

11月号を読んで印象に残った記事はございますか。(複数選択可)

11月号のシリーズ企画「新卒の悩み」について

12月号のシリーズ企画「ITの進化で生まれた(ポグエコノミー)」について

13月号のシリーズ企画「日本の未来」について

14月号のシリーズ企画「日本の未来」について

15月号のシリーズ企画「日本の未来」について

16月号のシリーズ企画「日本の未来」について

17月号のシリーズ企画「日本の未来」について

18月号のシリーズ企画「日本の未来」について

19月号のシリーズ企画「日本の未来」について

20月号のシリーズ企画「日本の未来」について

21月号のシリーズ企画「日本の未来」について

22月号のシリーズ企画「日本の未来」について

23月号のシリーズ企画「日本の未来」について

24月号のシリーズ企画「日本の未来」について

25月号のシリーズ企画「日本の未来」について

26月号のシリーズ企画「日本の未来」について

27月号のシリーズ企画「日本の未来」について

28月号のシリーズ企画「日本の未来」について

29月号のシリーズ企画「日本の未来」について

30月号のシリーズ企画「日本の未来」について

31月号のシリーズ企画「日本の未来」について

32月号のシリーズ企画「日本の未来」について

33月号のシリーズ企画「日本の未来」について

34月号のシリーズ企画「日本の未来」について

35月号のシリーズ企画「日本の未来」について

36月号のシリーズ企画「日本の未来」について

37月号のシリーズ企画「日本の未来」について

38月号のシリーズ企画「日本の未来」について

39月号のシリーズ企画「日本の未来」について

40月号のシリーズ企画「日本の未来」について

41月号のシリーズ企画「日本の未来」について

42月号のシリーズ企画「日本の未来」について

43月号のシリーズ企画「日本の未来」について

44月号のシリーズ企画「日本の未来」について

45月号のシリーズ企画「日本の未来」について

46月号のシリーズ企画「日本の未来」について

47月号のシリーズ企画「日本の未来」について

48月号のシリーズ企画「日本の未来」について

49月号のシリーズ企画「日本の未来」について

50月号のシリーズ企画「日本の未来」について

51月号のシリーズ企画「日本の未来」について

52月号のシリーズ企画「日本の未来」について

53月号のシリーズ企画「日本の未来」について

54月号のシリーズ企画「日本の未来」について

55月号のシリーズ企画「日本の未来」について

56月号のシリーズ企画「日本の未来」について

57月号のシリーズ企画「日本の未来」について

58月号のシリーズ企画「日本の未来」について

59月号のシリーズ企画「日本の未来」について

60月号のシリーズ企画「日本の未来」について

61月号のシリーズ企画「日本の未来」について

62月号のシリーズ企画「日本の未来」について

63月号のシリーズ企画「日本の未来」について

64月号のシリーズ企画「日本の未来」について

65月号のシリーズ企画「日本の未来」について

66月号のシリーズ企画「日本の未来」について

67月号のシリーズ企画「日本の未来」について

68月号のシリーズ企画「日本の未来」について

69月号のシリーズ企画「日本の未来」について

70月号のシリーズ企画「日本の未来」について

71月号のシリーズ企画「日本の未来」について

72月号のシリーズ企画「日本の未来」について

73月号のシリーズ企画「日本の未来」について

74月号のシリーズ企画「日本の未来」について

75月号のシリーズ企画「日本の未来」について

76月号のシリーズ企画「日本の未来」について

77月号のシリーズ企画「日本の未来」について

78月号のシリーズ企画「日本の未来」について

79月号のシリーズ企画「日本の未来」について

80月号のシリーズ企画「日本の未来」について

81月号のシリーズ企画「日本の未来」について

82月号のシリーズ企画「日本の未来」について

83月号のシリーズ企画「日本の未来」について

84月号のシリーズ企画「日本の未来」について

85月号のシリーズ企画「日本の未来」について

86月号のシリーズ企画「日本の未来」について

87月号のシリーズ企画「日本の未来」について

88月号のシリーズ企画「日本の未来」について

89月号のシリーズ企画「日本の未来」について

90月号のシリーズ企画「日本の未来」について

91月号のシリーズ企画「日本の未来」について

92月号のシリーズ企画「日本の未来」について

93月号のシリーズ企画「日本の未来」について

94月号のシリーズ企画「日本の未来」について

95月号のシリーズ企画「日本の未来」について

96月号のシリーズ企画「日本の未来」について

97月号のシリーズ企画「日本の未来」について

98月号のシリーズ企画「日本の未来」について

99月号のシリーズ企画「日本の未来」について

100月号のシリーズ企画「日本の未来」について

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





東北ミロク会計人会

福島県郡山市 山内 賢二

「歴史の点と線」

税理士業を開業して、以前より自分で日程調整等が可能となったので、仕事の合間に気分転換も兼ねて小さな旅をしている。40年前に研修旅行で武田信玄の隠し湯と言われた石和温泉に行ったことがあったので、仕事が一段落したある日訪れた時のことである。

ホテルにチェックインした際、フロントの脇に武田信玄の名言と書かれた額が掲げてあったので、何気なく見ると「為せば成る 為さねば成らぬ 成る業を 成らぬと捨つる 人の儂さ」とある。エッ、これは江戸庶民に「鍋・釜の金気をとるなら上杉様」（鍋・釜を初めて使う時に出る鉄分を除くには、上杉と書いた紙を貼っておけばいい）とからかわれるほど財政窮乏がひどかった米沢藩を改革した上杉鷹山の「為せば成る 為さねば成らぬ何事も 成らぬは人の為さぬなりけ

り」と同じではないかと思っ

た。また、上杉鷹山の名言の中に「してみせて言つて聞かせてさせてみる」というのがある。これも山本五十六の「やってみせ 言つて聞かせてさせてみせ 褒めてやらねば人は動かじ」と同じではないかと感じた。後日、長岡

市にある山本五十六記念館に行つた時、『山本五十六のことば』という本を購入した。その中に「仕事を教えるのも 讚めてやると云うことが 秘訣のようです。讚めるとい

うことは馬鹿な奴をおだてると云うことではなく、共に喜ぶことなのです」とある。ナルホド。今ならよく理解でき

る。会津若松市にある本光寺に、長岡藩士殉節の碑というものがある。戊辰戦争で長岡藩家老の山本帯刀が率いる長岡兵は、長岡城陥落後に会津で奮闘したが、多くが戦死、

14名が生け捕りとなったが全員降伏を拒否、斬首された。この山本家を嗣いだのが山本五十六である。

もともと歴史には興味があった。会津若松で仕事をしていた時、戊辰戦争後120年は経過していたが、現在でも会津では「戦争」というと太平洋戦争でも日清・日露戦争でもなく、戊辰戦争のことを話す人や、「アラブ、イスラエルは2000年、

戊辰の怨みはまだ120年」と言う人が多くいたのに強烈な印象を受けたことを今でも覚えている。

しかし戊辰戦争から150年が既に過ぎた今日、会津でも戊辰戦争観が大きく変わったと感じている。現在新型コロナウイルスの流行で「旅する」ことを自粛しているが、コロナが収まったらぜひ、鹿児島と萩を訪れてみたいと考えている。

表紙の写真



「猪苗代湖」
(福島県郡山市・会津若松市・耶麻郡猪苗代町)

福島県のほぼ中央に位置し、郡山市・会津若松市・猪苗代町の2市1町にまたがる猪苗代湖。面積は琵琶湖(滋賀県)、霞ヶ浦(茨城県)、サロマ湖(北海道)に次いで日本第4位で、東北最大です。湖面の標高514mは、全国でも有数で磐梯朝日国立公園に属しています。その豊かな水は水力発電やかんがい用、水道水としても利用されるなど、重要な水源となっています。(猪苗代湖特設ホームページより)

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

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>

私たちは
中小企業
サポーターです



中小企業「仕立て」の商品

日本で約30年にわたり中小企業向けに特化してきたエヌエヌ生命だからご提供できる商品で、経営リスクから経営者を守ります。



保険金に留まらないサポート

エヌエヌ生命のサポートは、保険による保障や保険金の支払いだけに留まりません。経営者の方が「後」に後継者の方が直面する煩雑な手続きのサポートや突然経営者になった方を支える各種サービスを提供しています。



次世代への支援

新しい企業経営に挑み、日本に中小企業の未来を支えていく、後継者や若手経営者を支援します。

エヌエヌ生命社員が直接ご契約者さまのもとへ 保険金請求手続き訪問サポート



法人代表者に万が一のことがあった場合、エヌエヌ生命から専門の担当者が訪問し、請求書のご説明と必要書類をご案内します。



※法人契約で代表者死亡に伴う保険金請求をいただいたお客さま向けのサービスとなります。
※新型コロナウイルス感染症の発生状況によっては、リモートサポートに限定させていただく場合もあります。



エヌエヌ生命保険株式会社

お問い合わせ先
お近くのエヌエヌ生命保険
営業部までお願いします。



保険金請求手続き訪問
サポートの詳細はこちら