



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2016
2
No.414

シリーズ企画

シニアビジネス市場への参入を考える 6

事務所訪問

出口昌明税理士事務所 2

ご当地自慢

愛知県蒲郡市 12

ミロクシステムQ&A

『ACELINK NX-Pro 所得税確定申告書』 15

エヌエヌ生命との業務提携の強化 5

リレーエッセイ

中部ミロク会計人会 鈴木 基之 19

我が事務所の顧問先紹介

株式会社 竹茗堂茶店 10

今月の表紙: 郡上八幡城

撮影: 加藤 紀典 (中部ミロク会計人会) 場所: 岐阜県郡上市

日本の未来—
企業を支える



ミロク会計人会



事務所 訪問

時代とともに業務内容と職場環境を改善し 2代にわたって地元の事業者をサポート

鋳物とハマグリの名産として知られる三重県桑名市。

出口昌明税理士事務所の所長、出口 昌明先生はこの地で40年、2代目として地元の事業者を支えています。

また、ITやMJSのシステムを積極的に活用し、顧問先満足度と業務効率の向上にも努めています。

出口先生に、それらの取り組みについて伺いました。

**仕事や経営を任せられたことが
自身の成長につながった**

—— 大学卒業後、すぐに父上の事務所で働き始めたそうですね。実務については父上から指導を受けたのですか。

出口昌明先生（以下、敬称略）

細かい指導を受けることはありませんでしたが、父はよい意味で幅広く仕事を任せてくれたので、どんどん仕事を覚えることができましたように思います。また、私が税理士登録を果たしたのは、ちょうど会計システムが普及しはじめた頃で、まだ元帳や試算表の多くは手書きで作成していました。その

ため、実務についてはベテランの職員からみっちり指導してもらうことができました。

—— 2代目ということでプレッシャーを感じることはありませんでしたか。

出口 知識も経験もない状態で入ったので、多少の引け目はありませんでした。しかし、当時は消費税が導入された直後で、事務所内では消費税に関する知識が必要とされていました。その点、私は試験勉強などで消費税に関しては詳しく学んでいたことで、自分の知識を職員に伝えることができたのです。おかげで、早い段階で事務所に少なからず貢献していると自負できる

出口昌明税理士事務所

所在地 三重県桑名市東方徳成町1620-52

TEL 0594-22-0885

FAX 0594-21-5191

設立 1972年

職員数 8名

導入システム／ACELINK NX-Pro

www.kaikei-home.com/deguchi/



三重県桑名市



ようになりました。結果、自然とプレッシャーを感じるようなこともなくなっていたように思います。

——どのタイミングで父上と世交代をしたのでしょうか。

出口 今から13、14年前、父が70歳になったのを機に私が事務所の代表に就任しました。ありがたかったのは、そのときに父が率先して事業承継の手続きを進めてくれたこと、そして事業承継後は私に事務所経営を完全に任せてくれたことです。そのおかげで、設備投資を大胆に進めることができ、思い切ったIT化にも踏み切れました。今では当たり前のことかもしれませんが、職員一人に一台ずつパソコンを支給したのもその頃のことです。ちなみに、父は今も事務所で働いてくれています。経営については私に任せてくれます。

異業種連携を進めて 顧問先第一主義を貫く

——事務所のモットーについてお聞かせください。

出口 父の代から一貫して「顧問先第一主義」を貫いています

が、その上で最近感じているのは社会環境がますます複雑になる中で、他の工業との連携を強化していく必要性が一層高まってきたということです。顧問先の中には税理士としか顧問契約を結んでいないところが多く、私たちのも

とには税務会計のみならず、社会保険をはじめとしてさまざまな相談が寄せられます。今まではできる限り自分たちで調べてお答えするようにしていましたが、社会環境が急激に変化している今、中途半端な情報提供はかえって顧問先にリスクを与える恐れがあります。例えば私たちが顧問先に提供した情報が法改正の前のものであれば、それは大きな問題になりかねません。そこで現在、信頼できる弁護士や社会保険労務士、行政書士などとの連携を強化し、相談や仕事をそれぞれの専門家に依頼するような仕組みをつくっているところです。

——顧問先の特徴などがあればお聞かせください。

出口 父の代の頃は商業が主でしたが、私の代になると工業の割合が高くなり、最近は飲食をはじめとしたサービス業の比率が高くな

ってきています。また、医療関係の顧問先も増加傾向にあります。

——桑名の景況感はいかがでしょう。

出口 以前の勢いはないとはいえ、工業も地の利を生かして奮闘していますし、名古屋のベッドタウンとして人口は増加しているので、飲食店など生活にまつわるサービス業は活性化しているように思います。

MJSのシステムを活用し 顧客満足度と業務効率を向上

——出口先生は積極的にITによる業務効率の改善に努められています。具体的な取り組みについて教えてください。

出口 私たちの事務所では、ペーパーレスにも積極的に取り組んでいます。古い紙資料を少しずつスキャンし、富士ゼロックスの「DocuWorks」というソフトや「ACELINK NX-PRO」の「ファイリング」システムを使って管理するようにしています。現在はほとんどの資料がペーパーレスとなっており、顧問先のデータは会社別、年度別ごとに

フォルダ分けした状態でサーバーに保存されています。書類がなくなったことで事務所がすっきりしましたし、担当者が不在の際に顧問先から問い合わせがあっても、すぐにその書類を探して対応することができるといった利点があります。

——スケジュール管理にもMJSシステムを活用されているそうですね。

出口 6年ほど前から「オフィス・マネージャー」システムをスケジュール管理に役立てています。私のスケジュールはすべてオフ

ス・マネージャーに登録されているので、職員は私がいつでも何をしているかが分かるし、私がいなかったり、連絡がとれなかったりしても、すぐにアポイントなどの予定を入れることができます。顧問先に対しては、顧客満足度の向上にもつながっていると思います。

また、職員の仕事ぶりについては、「業務日報」システムを活用して把握するようにしています。原価管理機能を使えば顧問先原価を割り出すことができ



業務効率化のため、職員の皆さんは1人2デスクを使えるレイアウトになっているそうです



IT化を推進し、事務所業務のさらなる効率化を目指す出口 昌明先生

るので、あまりにも一つの顧問先の対応に時間がかかりすぎているようであれば、私が調整に入ったり、他の職員をヘルプに回すといった対応をしています。

——素晴らしい活用方法だと思います。そもそもITを積極的に活用しようと思ったきっかけは何だったのですか。

出口 1991年にWindows 3.1が発売され、その機能に驚くと同時に「ITを率先して学び、導入しなければ時代に残り残されてしまうのではないか」という不安を感じたからです。そこで、93年にWindows 3.1がリリースされたときに真剣に勉強し、いち早く事務所にもパソコンを導入してインターネット環境を構築するなどしてきました。当時としてはかなり先進的な取り組みだったと思います。

——IT化のほか、事務所経営を行うにあたって注力していることはありますか。

出口 職場環境や労働環境の改善に力を入れています。私たちの事務所がある桑名は名古屋と四日市

に挟まれており、人材を探すのになかなか苦労する立地です。だからこそ、職員を社会保険に入れるなど、職場環境や労働環境をより良いものにすることで、優秀な人材に長く働いてもらえるようにしたいと考えたのです。また、少しでも職員たちが楽しく仕事ができるように、10年ほど前から有線ラジオの音楽を流すようにしたり、職員の気分転換やコミュニケーションの活性化につながるよう、一年に一度ぐらいのペースで席替えをしたりしています。

——労働時間の短縮などにも注力されているそうですね。

出口 基本的に残業はさせないようにはしています。確定申告の時期でも2時間以上の残業をさせることはありません。もちろん、そのためには前倒しで業務を進める必要があるので、顧問先にも協力をお願いし、早めに資料を提出していただくようにしています。そのかいあってか、うちの事務所には優秀な女性職員が多く、出産や子育てを経ても継続的に働き続けてくれています。

——今後の目標についてお聞かせください。

出口 規模ではなく質を求めて成長を続けていきたいと思っています。そのためには、職員のスキルを高めることが重要だと感じています。MJS主催の研修には積極的に参加するようにしていますが、この頻度をより高めていきたいと思っています。

——本日はどうもありがとうございます。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

出口先生の父上が税務署を退官して税理士事務所を開いたのは、先生が中学1年生の時のことでした。その当時、先生は税理士という職業を意識しておらず、むしろ歴史や考古学に関心があったといいます。が、たまたま同級生の実家の会社が倒産し、その整理に父上が奔走する姿を見て「税理士という仕事には、人の役に立てる魅力とやりがいがある」と感じるようになったそうです。そして、大学で経済学部に進学したことから、次第に経済や経営といった分野に興味を持つようになり、大学3年生の時から本格的に試験勉強をスタート。1990年、31歳の時に税理士登録を果たしました。

エヌエヌ生命との業務提携の強化

「顧問先様の事業継続保障の確保」

ミロク会計人会は2011年11月よりエヌエヌ生命保険(旧 アイエヌジー生命)と業務提携を行っております。このたび、より一層顧問先様の事業継続のために必要な保障の確保に向けて、業務提携内容の強化を行う予定です。研修会などの取り組みを通じて、会員の皆様に対して今まで以上に顧問先様の事業継続の強化につながるご案内をさせていただきます。

【業務提携の理念】

税理士の本業である税務・会計業務に加え、リスクマネジメント強化を通じて顧問先様の事業の安定や成長の実現を目指す。

【顧問先様の事業継続】

顧問先様を事業継続に関わるリスクから守るために、エヌエヌ生命とミロク会計人会は共同で「リスク分析ソフト」を開発しました。顧問先の経営者様に万が一のことがあったときに必要な資金や役員退職金などのシミュレーションを行い、顧問先様とコミュニケーションを図ることで、皆様の職域の拡大を目指しています。今後、顧問先様が事業を継続していくために確保しておくべき保障をご提案いただくための研修やツールなどを強化してまいります。

【充実の保障プラン】

顧問先様の適切な事業継続保障を確保するために、顧問先様のさまざまなニーズに応えられる充実の保障プランをエヌエヌ生命にご用意いただいております。

【ミロク会計人会としてのメリット】

会員の皆様が顧問先様の事業継続保障の強化に取り組まれることで、エヌエヌ生命から本会へ業務委託料が支払われます。業務委託料は、エヌエヌ生命の代理店登録をされている会員の先生方の新契約保険料に応じて支払われます。

さらに、特定保険種類と呼ばれる保障を重視したプランに対しては、より魅力的な業務委託料が支払われますので、積極的に顧問先様の事業継続保障の強化をお願いします。詳しい内容にご興味のある会員の先生におかれましては、お問合せ先までご連絡ください。

事業継続保障の4大資金ニーズ

エヌエヌ生命がご提案する

事業継続保障



資金面で全国の中小企業を支えるエヌエヌ生命の「事業継続保障」

◆借入金返済資金

金融機関から融資を受ける場合、社長個人が連帯保証人になっているケースが一般的です。社長に万が一のことがあり、債務が返済できない場合、社長自身が弁済義務を負い、残された家族が返済を行うこととなるため、資金準備が必要です。

◆運転資金

不測の事態で急に後継者へ事業を引き継いだ場合にも、当面の事業維持や雇用の確保をするための資金を用意しておく必要があります。

◆自社株対策資金

社長が死亡して、複数の遺族に株が相続されることで、株主が分散して経営基盤が揺らぐ可能性があります。それを防ぐため、あらかじめ自社株を評価し、評価額相当の資金の準備が必要です。

◆相続対策資金

残された家族は相続税を納めるために個人資産を使い、その後の生活が不自由になる可能性があります。また残された相続人の間で「争続」が起らないように、事前の準備が必要です。

このような資金準備をしておかなければ、顧問先様が長く事業を継続していくことは困難となります。顧問先様を守るために、ぜひ事業継続保障の確保に取り組んでまいりましょう。

経営者であるあなたが何よりも大切なもの。それは、きつと、人。

従業員。家族。お取引先。お客さま...

あなたの会社に関わるすべての一人ひとりの笑顔としあわせを、経営者であるあなたは、

今日も想いつづけている。

私たちは、そんな中小企業経営者の皆さまをこれからも、確かな安心で支えつづけます。



【お問合せ】 エヌエヌ生命 お問合せ窓口 TEL 03-5210-0369

シニアビジネス市場への参入を考える

日本では総人口に占める65歳以上の高齢者の割合が26・7%を超え、世界でも類を見ない超高齢社会を迎えました。しかし、「シニアビジネス市場」という見方をすれば、市場は拡大しているといえます。今回はシニアビジネス市場の現状や特徴について、わが国シニアビジネス分野のパイオニアで多くの民間企業の新事業開発・経営に参画している村田アソシエーツ代表の村田 裕之氏にお話を伺うとともに、実際にシニアビジネス市場に参入した企業の事例を紹介します。



村田アソシエーツ株式会社
代表取締役

むらた ひろゆき
村田 裕之 氏

1987年東北大学大学院工学研究科修了。日本総合研究所を経て2002年に村田アソシエーツを設立、同社代表取締役に就任。06年東北大学特任教授、09年同大加齢医学研究所スマート・エイジング国際共同研究センター特任教授。シニアビジネス分野の第一人者として多くの民間企業の新規事業開発に参画する傍ら、講演、執筆活動も展開している。経済産業省、内閣府、中部経済産業局、情報化推進国民会議など公職を歴任。著書は「成功するシニアビジネスの教科書」(日本経済新聞出版社)、「シニアシフトの衝撃」(ダイヤモンド社)など多数。

高齢化率は世界1位
国内市場のシニアシフトは必然

日本において60歳以上の高齢者層をターゲットとした、いわゆるシニア市場が現在のように注目されるようになるまでにはいくつか時期的なポイントがあります。最初に「シルバービジネス」という言葉が使われ始めたのは1980年代後半から90年代の初頭にかけてです。もともと、当時は介護用品などを販売するのが主流で、今に比べるとう地味なものでした。2番目の波は2000年前後。ちょうど私が「アクティブシニア」という言葉を提唱し、この市場の重要性を指摘し始めた頃です。00年4月に介護保険制度が導入され、行政をはじめ関連事業者

の方たちはその周辺のサービスを充実させることに集中していましたが、私の考えはちよつと違っていました。目を向けたのは「高齢者の8割を占める、介護を必要としない自立した生活を送っている方たち」。すなわち、この方たちの市場こそがアクティブシニア市場となるわけです。

07年には人数の多い団塊世代が60歳以上となり一斉に定年を迎えることとされ、それが「2007年問題」と騒がれ、シニア層になる団塊世代に関わるビジネスが活気づきました。しかし結局、彼らの多くは定年退職せずに働き続けたので大きな変化は起きず、このブームは翌年に起きたリーマン・ショックで急速に勢いを失いました。

シニア市場は
多様なミクロ市場の集合体
マスマーケティングの
アプローチは役に立たない

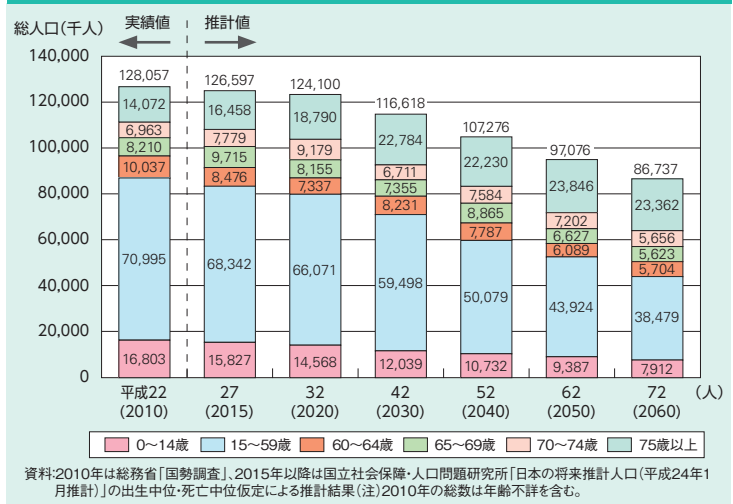
貯蓄から借金を引いた「正味金融資産」で見ると、世帯主70代以上が最も多く、60代が次に続きます。私の試算では60代以上が世帯主の世帯当たり正味金融資産の合計は約482兆円。日本の国家予算が年間約100兆円なので、これはものすごい額です。ただし、この市場で商品やサービスを成功させるには、中途半端な取り組みではダメです。成功させるには、それなりの工夫と継続的なコミ

ットが必要になります。これからシニアビジネスを始めようと考えてる前にまず知っていただきたいのは、彼らの消費行動の特徴です。シニアビジネス市場の特徴を表すキーワードの一部を表1に示しています。これらを考慮せずに、ひと昔前のような大量生産と大量流通を前提とした、市場を「ひとくくり」で捉える事業姿勢では、成功は難しいでしょう。例えば、

表1

「ストック・リッチ、フロー・プア」
貯蓄がありいざという時にお金を使うが、日常生活の買い物などは節約モード。また、資産保有額の分布は多い層と少ない層に分かれており、平均値はあまり意味を持たない
「女性主導市場」
高齢者層の男女比は、年齢が高くなるにつれて女性の比率が高まる。女性向けの商品やサービスが成功する確率が高い
「経済の成熟化」
商品が多様化し選択肢が増えたことで消費者として要求が高まっている
「スマートシニア」
インターネットを使える層が増えたことにより情報武装し賢くなっている

図1 年齢区分別将来人口推計



66歳の団塊世代を見ても、人によって健康状態や資産・所得状況、家族構成、家族の健康状態などが異なり、この違いによって消費スタイルが変わってきます。このように、シニア市場は決してひとくくりにはできず、むしろ「多様なミクロ市場の集合体」と認識して、取り組むことが必要です。

私が携った具体的な例としては、NTTドコモの「らくらくホン」という商品があります。加したことで、その後もシェア

この商品は99年10月に発売され、05年頃まで順調に売り上げを伸ばしました。しかし、調べてみると当時ターゲットだった60歳以上の人たちへの浸透が不十分でした。その理由は、60歳以上の人たちに「らくらくホンのデザインがいかにも年寄り臭くていやだ」

といった敬遠する人が多かったのです。そこで、60歳以上を対象とした大規模なデータを「使いたい機能の数」と「月別通話料金」を切り口に整理してみたところ、市場全体が10種類ほどの小グループに分かれることがわかりました。これが「シニア市場は多様なミクロ市場の集合体」ということの具体的な姿です。この結果をもとに、必要な商品バリエーションを最小限度加したことで、その後もシェア

ず、中小企業が新規分野に参入する際、商品開発力、販売網、知名度、人的資源などの不足により苦戦を強いられるケースが多々あります。経営資源の限られた中小企業が新規事業を進めるには、全てを自社で手掛けてはなかなかうまくいきません。そこで重要になるのが、異業種企業との協業を自社の経営資源として活用する「提携戦略」です。シニアビジネスでは次の4つが提携戦略の目的となる場合が多いです。

- ①シニア層へのアクセスチャネルが欲しい
- ②シニア向け商品が自社だけではタマ不足のため、他社商品で補完したい
- ③シニアのニーズを知りたい、シニアを巻き込んで商品開発したい
- ④シニアに向けた知名度、ブランドイメージを向上したい

手を可能とし、経営資源と時間的大幅な節約を実現できます。

ここまで、そのポテンシャルを説明してきたシニアビジネスですが、中長期的にはさらなる広がりが期待できます。それはこれから高齢化が進展していく中国をはじめ、アジア諸国という海外市場の拡大です。世界で最も早く超高齢社会を迎えた日本ですが、視点を変えれば他国に先駆けてシニアビジネス市場を発展させられるともいえます。まず日本市場でシニア向け商品・サービスを徹底的に練り上げ、次にそれらを高齢化した海外に向けて展開する――。その意味で、私はこのシニアビジネスを、「次の世代に向けたビジネス」と捉えています。社会保障費の増大など、これからさらに負担が重くなっていく次世代の若者たち。彼らが活躍し、経済的にも豊かになれるよう、市場を拡大し、海外でも通用するビジネスモデルを構築することは、現役世代である我々の大きな使命ではないでしょうか。

シニアビジネス企業事例①

島崎株式会社

埼玉県秩父市道生町 15-20
TEL:0494-22-2535
<http://www.smzk.co.jp>

シニアビジネスを機に幅広い年齢層の女性に向けたオリジナル商品開発へ

シニア女性を思いやるコンセプト

「女性主導型」といわれるシニアビジネス市場。そんなニーズを捉えた商品展開に注力し、幅広い支持を得た企業がある。埼玉県秩父市に本社を構える女性用肌着メーカー、島崎（株）だ。



「これからも幅広い年齢層の女性たちが安心して身に着けられる商品開発に努めていきたい」と嶋崎社長



岩手県陸前高田市の生産工場の様子。現在の女性用肌着の日本市場において、日本製品の比率はたった3%で、残りは中国などからの輸入品だが、同社では日本製にこだわったモノづくりを続けている



「いくつになってもきちんとしていきたい女性たちのため」に心を込めた商品をつくる従業員の皆さん

以上シニア層の反応が

「これからは、幅広い年齢層の女性たちが安心して身に着けられる商品開発に努めていきたい」と嶋崎社長

1950年代に島崎織物

(株)として創業し、織物業、大手メーカーからのメリヤス生地編立の請負業と同時に、同社が女性用肌着の製造を始めたのは約50年前のこと。現在は通信販売業者などからの依頼を受けてのOEM生産がビジネスの主

軸であり、売り上げの4割ほどをシニア向け商品が占めているという。「当社は今も昔も幅広い年齢層に受け入れられる商品を展開していますが、はつきりとシニア層を意識したきっかけは約12年前、ある大手通信販売雑誌の商品開発・製造をはじめたことでした」と話すのは嶋崎博之社長。「ちょうど私の母である先代が当時60歳で、『いくつになってもきちんとしたい女性たちのために、加齢による体型変化などをサポートすると同時に、窮屈でなく着心地のよい肌着を』というコンセプトを打ち出し、また通販雑誌が流行り

はじめた時期だったこともあり、商品は好評で売り上げも順調に伸びた」そうだ。OEM契約とはいえ、企画から素材調達、研究開発、製造まで一貫して手掛けたことで、「ゴムのしめつけ具合や縫い目の調整、肌触りのよい素材の扱いなどに精通することができた」という。

特化せずともシニアに売れる

同社はその後、こうしたシニア向け肌着製造に関する知識や技術、ノウハウを生かして、初のオリジナル商品開発に乗り出した。『やわらか素材の優しいインナー』という触れ込みの「Fleep」がそれだ。「敏感肌やアトピーに悩む方でも着用できる縫製と素材の商品で、30〜40代女性、特に乳幼児のいる若い母親をターゲットにカラーやレースもオシャレな趣向にこだわりました」という。だが、実際に販売が始まってみると、ターゲット層

大きく、結果的には30代から70代まで幅広い年齢層の女性たちに受け入れられる商品となった。「女性たちは、何も『自分がシニア層だから』とシニア向けに特化した下着を買うわけではなく、皆おしやれで着心地のよいものを求めています。そのことを改めて実感しました」と嶋崎社長。また、「当社が日本製にこだわったモノづくりを続けてきたことも、シニアを中心とした幅広い年齢層に受け入れられやすい一因となっています」も。

今後はすでに乳がん患者やアトピー患者などにも愛用されている「Fleep」の医療業界へのアピールに注力していくとともに、新たに介護向け商品の開発も進めているという。「これからも多くの人たちに快適さと安心感を与える高品質な商品を開発していきたいと考えています」と嶋崎社長は意気込む。シニア層を意識した取り組みの成功にとどまらず、幅広い層や新たな市場開拓へとビジネスを展開する同社の挑戦は続く。

シニアビジネス企業事例②

株式会社コシダカ

東京都港区浜松町2-4-1
世界貿易センタービルディング23F
TEL:03-6403-5711
<http://www.koshidaka.co.jp>

シニア層利用増を見込み「朝カラ」提案 温浴事業やトレーニング・ジムでも成功

ニーズに応え「朝カラ」を提案

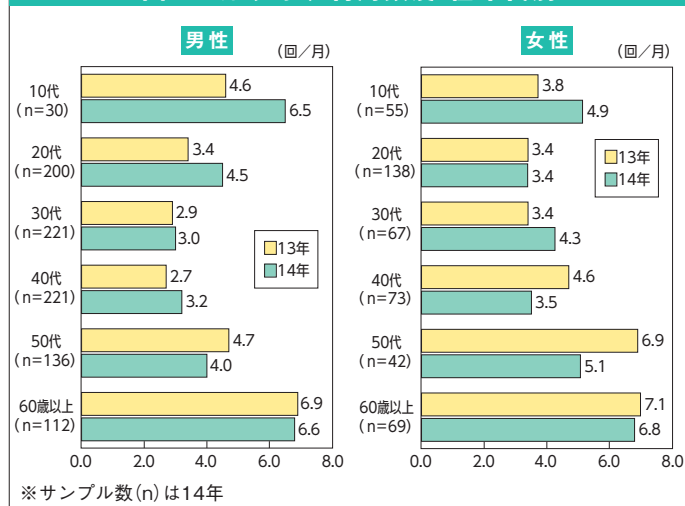
業界大手の全国カラオケチェーン「カラオケ本舗まねきねこ」を展開する(株)コシダカ。1997

年の1号店オープン以来、「安心・安全・リーズナブル・フレンドリー」をキーワードとした接客重視の店づくりが好評を博し、現在では全国各地で380店舗を運営して

いる。そのコシダカが、24時間営業店舗以外のほぼすべての店舗において開店時間を早め、利用者に「朝カラ（朝カラオケ）」を提案している。同社によれば、その狙いは「近年増加してきた午前中のシニア利用者をこれまで以上に取り込むこと」だという。

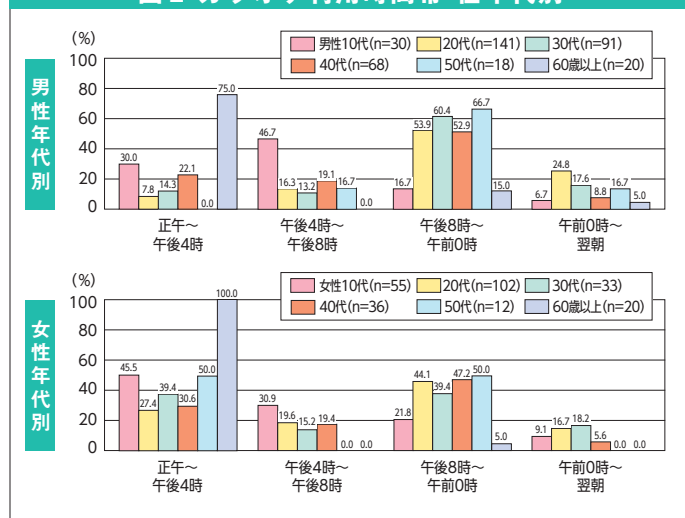
『カラオケ白書2015』を紐解くと、カラオケボックスの利用頻度は男性では60歳以上が最も多い(図1)。利用時間帯の割合では、正午から午後4時にかけての60歳以上の利用が目

図1 カラオケ利用頻度 性年代別



出典:『カラオケ白書2015』

図2 カラオケ利用時間帯 性年代別



出典:『カラオケ白書2015』



ロードサイドの大型店など、全国各地で380店舗を運営

立つて多いことが分かる(図2)。「まねきねこ」でも「平日昼間はシニア利用者が主要顧客になりつつあります。店舗によってはシニア利用者の割合が6割を超えるところもあります」という。夜中に若者たちがグループで来店し酒を飲みながら朝まで過ごす、というような従来のカラオケボックスの利用イメージから一転、シニア利用者たちは自身で作った弁当などを持ち込み、各自歌い続けるスタイルが主流だそう。『朝カラ』の提案は、まさにこうしたシニア層に向けた店舗戦略の一つ。朝限定の安価な料金プランなどはもちろんのこと、これまで同社が

一貫してこだわってきた「一人ひとりの顔が見える接客サービス」もシニア層に好評だとか。

アクティブシニアに向けた事業

ところで、同社はカラオケボックスのほかにも2010年に温浴事業に乗り出し、これまでの接客や飲食サービスのノウハウを生かして収益化を進めてきた。この温浴施設「まねきの湯」でも、ファミリー層やシニア層の獲得に成功している。また、同社の親会社である株式会社コシダカホールディングスの「カーブス」事業においても、中高年女性にターゲットを絞ったビジネスが好調だ。「カーブス」はアメリカ発のトレーニング・ジムで、その特徴は「ノーメン（客もスタッフも女性のみ）、ノーメイクアップ、ノーミラー（鏡なし）」を掲げていること。従来のスポーツジムにはなかった要素で敷居を下げ、2005年の1号店開設以来、シニア女性客を多数取り込んで急成長を果たした。

いずれも、多様なミクロ市場が集積するシニアビジネスの市場で、アクティブシニアたちのニーズを巧みに捉えた成功事例といえるだろう。

株式会社 竹茗堂茶店

我が事務所の 顧問先紹介

日本屈指の茶所、静岡県で最も古いお茶と茶器の専門店として知られる(株)竹茗堂茶店。創業から230年を超える歴史とこれまでの取り組みについて、同社の西村予史男社長に、大久保一之税理士事務所の大久保一之先生がインタビューしました。

お茶の個性を生かしたブレンド

大久保 一之先生(以下、敬称略) まずは創業の経緯をお聞かせください。

西村 予史男社長(以下、敬称略) 竹茗堂は1781年(天明元年)、徳川第11代將軍の家



(左から)大久保 一之先生、西村 予史男社長。創業当時からの看板を背に

齊公の時代に当時の駿府の城下町(現在の静岡市七間町)に誕生しました。竹茗堂の初代にあたる西村庄八忠実が、1756年(宝暦6年)に静岡茶のルーツともいえる足久保茶が將軍家御用でなくなつて衰退していたのを憂い、青茶仕立ての製法を導入し、地元の人々と協力して復興させたのが始まりとされています。

大久保 お茶の専門店として、茶を取り扱う上でどのようなことに注意されていますか。

西村 お茶も人と一緒に、それぞれに一長一短の個性があります。香りがよいものには香りがなく、コクがあるものには香がないといった具合にです。また、甘みや渋みといった味わいも千



同社の主力商品「わらかけ」シリーズ

差万別です。私たちの仕事はそれらをうまくブレンドし、パランスのとれた商品にして販売することになります。しかし、それはそう簡単なことではありません。例えば、同じ生産者が作った茶葉でも年や畑によつてその質は異なるので、そういった細かな違いも厳密に見極める必要があるのです。

現代の系譜となる商品の誕生

大久保 長い歴史の中でどのようなターニングポイントがあったのでしょうか。

西村 7代目の西村栄次の代にはさまざまな商品が誕生し、当社の経営基盤が安定したように思います。その一つが「熱湯玉露」という商品です。7代目は

湯玉露は寒冷紗かんれいしゃなどで日光を遮り、玉露ほど極端に遮光せずとも旨味成分を残すことができるので、手頃な値段で美味しいお茶に仕上がります。その結果、熱湯玉露は爆発的にヒットし、後に煎茶とブレンドして当社の主力商品「わらかけ」へと発展していきました。

宇治の玉露に負けないお茶を生み出そうと試行錯誤し、その末に玉露と煎茶の特性を併せ持ったこの商品を開発しました。玉露の特徴は新芽の成長時に遮光して茶葉の旨味成分を閉じ込めるところにあります。これには膨大な時間と労力がかかるため、当然ながら価格が高くなっています。その点、この熱

また、7代目は熱湯玉露を開発したのと同じ年に「ウス茶糖」というヒット商品も生み出しています。お茶を子どもにも喜んでもらえないかと試行錯誤して出来たもので、抹茶にグラニュー糖と少量のシナモンをブレンドした商品です。サツと水に溶かしたり、牛乳で割って抹茶オレにして飲むことができます。静岡で夏の定番商品として、長

年にわたって愛されているロングセラー商品です。

大久保 第二次世界大戦もくぐり抜けていますが、当時はどのような状況だったのでしょうか。

西村 戦火で呉服町一帯は焼け野原と化したので、当然ながら当店も焼失してしまいました。ところが、看板だけは番頭さんが命からがら持ち出してくれたので、現在も昔のままの姿で残っています。ちなみに、6代目の西村重吉は戦後、商店の取りまとめに努め、いち早く不燃化商店街を完成させることに尽力したそうです。

数字をもとに経営体制を強化

大久保 ところで、西村社長はいつ頃から経営に携わるように



呉服町にある静岡本店の外観

なったのですか。

西村 39歳の時に先代である父が倒れ、1992年から9代目社長になりました。父の代では多店舗展開を図りつつ、百貨店の販路を拡大し、お歳暮などの贈答用として売り上げを伸ばしていました。しかし、私が社長になった頃はバブルが崩壊した時期で、贈答用のニーズに陰りが見え始めた時期でもありました。そこで、私の代では改めて日常的に当社のお茶を購入してくださるお客様を増やしていくと、郊外型ショッピングセンターへの出店、大手総合スーパーなどの販路を開拓していきました。

大久保 経営体制も強化されていますよね。

西村 大久保先生からアドバイスを受けてMJSのシステムを導入し、店舗ごとに毎日の売り上げを集計するほか、月次決算でこまめに利益率なども算出し、それを会議で共有するようにしています。以前は1年単位で損益をおおまかに把握していましたが、最近では各店舗の直近の数字を見ながらタイムリーに対

策を考えられるので、会議などでより建設的な議論ができるようになってきました。また、従来は同じDMを一律に送っていましたが、最近では顧客名簿を属性等で再整理し、各々の属性に合わせた内容にして送るようになっていきます。こうやって経費を効果的に使うことができるようになったのも、月次決算を通じて店舗ごとのさまざまな取り組みの成果が「見える化」できた結果だと思っています。

大久保 毎月の統括会議に出席させていただいています。全体的に数字に対する意識や従業員の皆さんのモチベーションが高まってきているように感じています。そのほか、最近ではブランドインングも意識されているように思いますが、そのあたりはいかがでしょうか。

西村 2010年になってホームページのデザインを刷新したほか、13年の夏には商品のパッケージデザインを一新させました。全体的に統一感を持たせることができたので、これからもデザインには気を配っていきたいと考えています。

大久保 ペットボトルのお茶のシェアが伸び続けていますが、そのことについてはどのようにお考えですか。

西村 各飲料メーカーの努力で、ペットボトルのお茶の品質は急激に向上しています。その結果、若者たちは当たり前のようにお茶を飲むようになりましたし、お茶の味に敏感になったように感じています。こういった若者が増え、よりお茶にこだわりを持つようになれば、その分だけ

お茶の市場が拡大していくので、当社にとって好機だと捉えています。また、幸いにして当社には数多くの路面店、そして百貨店やスーパーなどの販路があるので、そういったチャネルを最大限に生かし、改めて若い世代に急須やティーバッグで淹れるお茶のおいしさを伝えていきたいと思っています。

大久保 柔軟性に富んだ老舗の取り組みに感服しました。本日はありがとうございました。

西村社長について

数字に対するセンスが抜群で、判断が非常にスピーディーな社長です。まさに根っからの商売人といった印象を持っています。また、老舗の社長というと、頑固で怖そうといった先入観を持っていますが、西村社長は天性の懐の広さをお持ちで、誰とでも自然とフランクに接することができ、社内でも社外でも多くの人たちから慕われていらっしゃいます。こうした社長のセンスがしっかりと会社に定着し、これからの100年、200年、元気な会社でいられるよう、精一杯支援させていただきたいと思っています。(大久保先生)

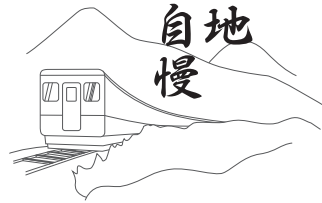
大久保一之税理士事務所

所長 大久保 一之
所在地 静岡市葵区東草深町
14番7号
Tel. 054-247-9171

株式会社 竹茗堂茶店

代表者 西村 予史男
創業 1781年
法人設立 1948年
資本金 1800万円
事業内容 茶及びその加工品の販売、
茶類に属する飲食品の
製造並びに販売
所在地 静岡市葵区呉服町
2丁目4-3
Tel. 054-254-8888
<http://www.chikumei.com>

ご当地
自慢



愛知県蒲郡市

がまごおり

愛知県の南東部、東三河地方に位置する蒲郡市。中部地方の皆様にとっては、蒲郡競艇やテーマパークのラグナシアなどでお馴染みの観光都市ですが、全国的な知名度は正直申し上げてそれほど高くないと思います。そこで、今回はこの蒲郡の魅力をご存分に皆様にお伝えしたいと思います。

ご案内人



青山 嗣英 所長
青山嗣英税理士事務所



温暖な気候と海に恵まれた
競艇とヨットのまち

蒲郡は渥美半島と知多半島に囲まれた温暖な海のまちです
(①)。その玄関口となるのは蒲郡駅。こちらにはきれいな観光協会の施設があり、市内の観光情報を検索できるタッチパネルモニターや多数のチラシが設置

されているので、情報収集をするのにうってつけ。まずはここで旅の準備をしておくといいた

そう。
それから駅といえば、南口のロータリーに大きなヨットが設置されているので、気になる方も多いかと思います(②)。1988年から2001年まで蒲郡市の竹島ふ頭には、ヨット



①蒲郡と三河湾の光景

②蒲郡駅南口に設置された大きなヨット

レースの日本チームがアメリカズカップに挑戦するための練習基地が設置されていたのですが、このヨットはその際の練習用ヨットであり、2008年1月に蒲郡駅南口の駅前広場の整備に合わせて設置されたものです。競艇やヨットなどマリンスポーツが盛んな蒲郡ならではのモニユメントといえるでしょう。

島全体が国指定天然記念物
ご利益スポット「竹島」

駅を後にして、まずは県内屈指の景勝地である竹島に向かってみましょう(③)。ここは三河湾に浮かぶ無人島で、陸地と長さ387mの橋で結ばれており、遠浅の美しい海の上を徒歩で渡ることができます。陸地に近いにもかかわらず、独特な植生を持つことで知られており、

島全体が国の天然記念物に指定されています。また、ご利益スポットとしても有名です。島の中央部には、江ノ島や厳島などと共に日本七弁財天の一つに数えられている八百富神社があります(④)。この神社は開運、安産、縁結びなどのご利益があるとされており、その歴史は古く、平安時代末期にまでさかのぼるそうです。徳川家康が関ヶ原の戦いの前に参拝したことで

も知られており、歴史好きの方にとっても必見のスポットといえるかもしれません。

ところで蒲郡の住民たちは、八百富神社をはじめとした神社の例祭を非常に大切にしています。数ある例祭の中でも力が入っているのが10月第3または第4土曜と日曜日に開催される三谷祭(みやまつり)でしょう。元禄時代から

受け継がれる八剣神社と若宮神社の例祭で、2日間にわたって町内各6区で奉納踊りが行われるほか、日曜日には氏子たちが4台の山車を曳き回した後に海の中を300mにわたって進む海中渡御が行われます(⑤)。その光景は実に壮観、全国的に珍しいタイプの祭りだそうなので、ぜひとも一度、実際に見に来ていただきたいと思います。

竹島の近くに存在する
ユニークな市立水族館

竹島の近くには竹島水族館という穴場スポットがあるので、こちらにも立ち寄ってみましょう(⑥)。建物にかなり年季が入っていることから、つい素通りされてしまいがちな施設なのですが、いざ中に入ってみると、そこには三河湾に生息す



⑦歴史ある食事処、福善の外観
⑧扇(左下)をはじめとした福善のランチメニューの数々



⑤海中渡御の壮観な光景
⑥地元で愛される竹島水族館



③国指定天然記念物の竹島
④八百富神社は日本七弁財天の一つ



る深海生物の展示をメインに、海水・淡水の生物を約500種、4500点が展示されているなど、充実した内容になっています。特に深海生物は100種以上と日本屈指の展示数となっているというから驚きです。また、三河湾の生物展示については、水槽の近くにどの魚がおいしかといった説明が書かれていたりするので、ついつい魚が食べたくなってしまうです。

この水族館のもう一つの特徴が体験コーナーです。タッチプール「さわりんぷーる」では普段接する機会のない深海生物(冬期はタカアシガニ、オオグソクムシ、ナヌカザメ、イガグリガニなど)に触れることができるので、子どもたちが大喜びすること間違いなしです。ちなみに、2015年3月からはカピバラも仲間入りして、地元の子どもたちの人気を集めています。入館料は大人500円、小中学生200円、年間パスポート大人1250円、小中学生500円と格安、まさにローカル水族館の鏡のような施設です。

海の幸にガマガリうどん 蒲郡ならではのグルメを満喫

さて、蒲郡で食べていただきたいものといえば、やはり海の幸です。三河湾ではさまざまな魚介類が水揚げされていますが、その中でもメヒカリやニギスは県内の漁獲高の95%を占めるほどであり、干物や唐揚げにすれば最高に美味です。また、アカザエビという高級食材やアサリもまた三河湾を代表する魚介類として知られています。

そこで、今回は三河湾の海の幸を存分に味わえる福善というお店をご紹介します(⑦⑧)。こちらのランチでオススメしたいのは扇という昼御前。ザイトなどがセットになっている豪華な御前です。なかでも印象的だったのはメヒカリの焼物。メヒカリにしては大ぶりで食べごたえがあり、アッサリとした白身の旨みを堪能できました。煮物は甘めの味付けで、ご飯のおかずにはピッタリ。いずれもその時々旬の魚を調理してくれるので、何度訪ねても楽しめます。

す。地元住民から愛され続けている大正時代から続く老舗とあって、その他のメニューの味も折り紙付きです。三河湾ならではの魚料理の数々をご賞味ください。

他にも、蒲郡ならではのうどんをオススメしたいと思います。その名は、ガマガリうどん(⑨)。蒲郡をロケ地とした映画の撮影の際に炊き出しとして提供し、出演者に好評だったワカメ入りのうどんをベースに、蒲郡商工会議所青年部が開発した新しいご当地グルメです。その特徴は原則として三河湾産のアサリが入っていること、アサリはダシをしつかり取り、殻つきのまま提供すること、蒲郡産のワカメが入っていることなど。その人気はもはや全国に広がっており、全国ご当地うどんサミット2013 in 東近江、全国まるごとうどんEXPO2014 in 秋田・湯沢で二冠を達成するといった実績を残しています。現在、市内26カ所のうどん店や飲食店でガマガリうどんを食べられるようになっているので、食べ歩



⑬三河湾に隣接した立地の銀波荘
⑭高級食材を生かした料理は美味

⑪鮮やかな色をした蒲郡みかん
⑫巨樹の大きさを誇る清田の大クス

⑨地元の食材をふんだんに用いたガマゴリうどん
⑩蒲郡オレンジパークのエントランス

きマップを片手に巡ってみるのも一興かと思えます。

蒲郡みかんをはじめとした旬のフルーツ狩りを楽しむ

蒲郡は知る人ぞ知るみかんの産地であることをご存じでしょうか。三河湾の温暖な気候はみかん栽培に最適で、特にハウスみかんにおいては全国有数の生産量となっており、蒲郡みかん、蒲郡温室みかんという名称で、関東の市場を中心に全国に出荷されています。

そんな蒲郡のみかんの魅力を体感できるのが、蒲郡オレンジパークです(⑩)。この施設ではみかんをはじめ、蒲郡産の旬のフルーツやジュースやアイスといった加工品を購入できるほか、10〜12月のみかん狩りをはじめ、時期によってさまざまな旬のフルーツ狩りを楽しめます(⑪)。みかんの場合はその場で好きなだけ食べられるだけでなく、お土産用のカゴに詰められるだけ詰めて帰ることができ、味見をしながらおいしいみかんを狙ってみるといいでしょう。

フルーツ狩りを堪能したら、

オレンジパークの近くにある清田の大クスにも立ち寄ってみてください(⑫)。愛知県下で最大の楠の木で、その樹齢は推定1000年以上。高さ22m、幹回り14・3mという巨木で、国指定天然記念物に指定されています。かつてこの一帯にはこのような楠の木がたくさんあったそうですが、今ではほとんどがみかん畑になっており、この大木を残すのみとなっています。

旅の疲れを癒すのは三河湾を望める温泉郷

旅の締めくくりにはぜひとも温泉に足を延ばして一泊していただきたいと思います。蒲郡には三谷温泉、蒲郡温泉、形原温泉、西浦温泉という4つの温泉があります。いずれも三河湾を一望できる立地にあり、絶景と共に温泉に浸かり、旅の疲れを癒すことができる名湯です。

その中でも私がイチオシしているのは西浦温泉の旬景浪漫銀波荘という温泉旅館(⑬)。すぐ目の前に三河湾が広がる抜群のロケーションで、波の音を聞

きながらゆっくりと温泉に浸ることができるのができます。清潔感があり、広々とした大浴場にはサウナやジャグジーなども設置されているので、アツという間に旅の疲れを癒すことができます。

もちろん、食事も最高です。個室で蒲郡の山海の幸を生かした創作和食のコースを味わうことができますようになっており、例えば冬にはあんこうやのどぐろ、ずわい蟹、牡蠣といった高級食材を生かした料理の数々をいただくことができます(⑭)。温泉も食事もホスピタリティも素晴らしい宿であり、私がオススメしたのを機に毎年、宿泊するようになった方もいるほどです。蒲郡にお越しの際にはぜひ宿泊してみてください。

蒲郡ではそのほかにも「癒しとアンチエイジングの郷・蒲郡」というキャッチコピーを掲げ、ノルディックウォーキング大会やアンチエイジングセミナーを開催するなど、さまざまな取り組みを展開しています。名古屋からのアクセスもよいので、これを機にお立ち寄りいただければと思います。

「創意工夫で楽しむ釣り」

中部ミロク会計人会

愛知県名古屋

鈴木 基之



私の趣味の一つは釣りで、中でもアマゴ釣りと船釣りが特に好きです。不足している知識・経験は先輩諸兄から教えていただいています。

釣りに行く際、仕掛けは自作します（ポイントは、できる限り細く、結び目は切れにくい結束にすること）。釣竿もお手製で、まず、カーボンシャフトのゴルフクラブを知人からいただいたヘッドを切断し、グラスファイバーの穂先を接続してガイドを絹糸で巻きつけます。後はリールのガイドと竿尻を接続し、乾燥させて完成です。

さて、釣らせる腕を持つ船長が必ず指導する「4つの決まり事」があります。

① 指の指紋にハリ先を滑らせてチェックすること。爪に滑らせるとハリ先がまがるのでやっ

てはダメ
② ハリスはハリの内側のフトコロに納まっていること

③ 仕掛けを海中から引き上げたとき、ハリスに触れてザラつ

いていたら結び直すか交換すること

④ エサは正しく付いているか。食いちぎれ、もしくは中心からずれていると糸の動きが不自然になり警戒される

マルイカの夜釣りは疑似餌を25〜30本繋ぎ、一度の釣行で84杯のときもありました。

「常識のウソ」とは、常識と違って理解している情報が固定概念となり、そこから抜け出せないことを指します。「ウタセエビの鼻掛け」とは、エビの口の中にハリ先を入れて、ツノと

呼ばれる硬い部分からわずかにハリを露出させることです。しかし、釣り名人はハリ先をエビの脳みそまたはその後ろに刺してしました。「夜釣りのときにエビは死んでいても構わない。ハリの刺す角度でエビが泳いでいるように演出すればよい」と。

私のアマゴ釣りは7月の梅雨からお盆前の土曜日ま

で。地元の老人はお会いすると、必ず「川岸から2m離れて釣りを始めなさい」とご指導くださいます。川岸に立って釣りを始めたら、「川岸の魚が1m奥に逃げる↓1m先にいた魚はさらに遠くに逃げる↓警戒する魚で満たされ釣れにくくなる」からのこと。

また、「プロのヘラブナ師は休日、人工ダイヤの砥石でハリ先を砥いでいる」そうです。そこで、アマゴ釣りのハリ先を砥いだら3倍釣れるようになりまし



全長82cm、6.3kgの真鯛を釣り上げたときの魚拓です

表紙の写真



「郡上八幡城」
(岐阜県郡上市)

岐阜県郡上市のシンボル郡上八幡城は、1559年に戦国武将の遠藤盛数によって築かれた砦がその始まりとされています。明治にいったん廃城になりましたが、昭和8年に木造の天守閣等が再建されました。現存する木造の再建城として日本最古の歴史を持ちます。また、日本で一番美しい山城とも言われています。(加藤 紀典)

税理士事務所 CHANNEL

414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、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 シナノ印刷

※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

CHANNELのロゴのコンセプト

「N」に動きと色をつけることで、ニュース性・情報性・会員同士のネットワークを表現。また、「N」の色のゴールドは、会員先生や顧問先様の輝かしい未来を表現しています。

Orchestrating a brighter world

NEC

ついに始まったマイナンバー制度。
セキュリティ対策はできていますか？



人事給与システムの情報漏えいリスクから企業を守る、
4つのセキュリティ対策をご用意しました。

■顔認証ログオンセット

顔認証により、登録ユーザー以外の
OSログオンや閲覧を防ぎます。

希望小売価格 327,920円(税別)～※1



■機密ファイル保管サーバセット

ファイル暗号化、アクセス監視により、
強固なファイルサーバを構築します。

希望小売価格 340,000円(税別)～※2

Windows Storage Server®
2012 R2 Workgroup Edition搭載

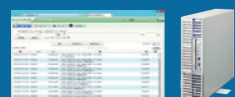


■アクセスログ監視セット

ログを常時監視し、不正なアクセスを
すばやく検出します。

希望小売価格 817,600円(税別)～※3

Windows Server® 2012 R2 搭載



■データ暗号化セット

HDDに保存される全データを自動的に
暗号化。不正利用を防止します。

希望小売価格 998,000円(税別)～※4



人事給与システムのセキュリティ対策に。

マイナンバー安心セット

詳細・お問い合わせはこちら <http://jpn.nec.com/pcserver/mynumberset.html>

マイナンバー安心セット 検索

※1ノートPC、顔認証ソフト、データ漏えい防止ソフト、のぞき見防止フィルター、セキュリティワイヤーを含む場合 ※2 本体、ファイル暗号化ソフトの最小構成。本体、ファイル暗号化ソフト、アクセス権管理ソフト、アクセスログ管理ソフトのフル構成の場合999,280円(税別) ※3 本体、アクセスログ監視ソフト(for SQL Server®)の最小構成 ※4 本体+HDD+データ消去ソフトの場合 ※Intel, インテル, Intel ロゴ, Intel Inside, Intel Inside ロゴ, Xeon, Xeon Insideは、アメリカ合衆国および/またはその他の国における Intel Corporation の商標です。 ※Microsoft, Windows, Windows Server, SQL Serverは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。

