

月刊

税理士事務所

CHANNEL

●監修●
ミロク会計人会連合会

2010.4

No.344



撮影：桑原義和(九州ミロク会計人会)

4 まるごと九州会

- 事務所訪問 ●末吉幹久税理士事務所……2
- 百年企業 ●(有)西澤養蜂場……5
- MJSサービスを活用した事務所経営 ●ACELINK Naviファイリング……6
- 特別企画 ●会計事務所の事業承継vol.3……8
- 我が事務所の顧問先紹介 ●竹下製菓(株)……10
- ご当地自慢 ●大分県……12
- MJS INFORMATION ……14
- ミロクシステムQ & A ●『ACELINK・ACELINK Navi 国税電子申告(よくあるお問い合わせ)』……15
- 会計人のリレーエッセイ ●九州ミロク会計人会 赤星洋一 ……19

税法、会計だけでなく 周辺法と事実認定、 税務訴訟に強い税理士を目指す!!

事務所訪問

末吉幹久税理士事務所の皆さん



末吉幹久税理士事務所

7年間の 学生生活を経て 身内の縁で税理士に

福岡市の末吉幹久先生は大学に7年間に在籍、その間はアルバイトや趣味に没頭していたそうです。

「学生時代はバブルの終わり頃で、まだまだ割のいいアルバイトがたくさんありました。たとえば、最後のほうはパチンコ屋のワックスがけで日給1万5000円〜2万円ももらっていました。今では信じられない金額

末吉幹久先生は生まれも育ちも博多という根っからの博多っ子。地元の顧問先のために、日々、税務調査の立会いなどにも尽力しているそうです。また、最近では急増している顧問先からのM&Aや相続といったことにも対応しているそうです。さっそく、そんな末吉先生のお仕事を拝見しました。

ですよね

そんな末吉先生が税理士になったのは、身内からの依頼がきっかけでした。

「もともとは税理士よりも、出版や新聞といった業界のほうに憧れがありました。しかし、身内の事務所の後継問題が浮上し、急遽、私が今の事務所を引き継ぐことになったのです。とくに就職について考えてなかったもので、その話に乗ることにしたんです」
そして、末吉先生はすぐさま学生生活に終止符を打ち、いよいよ税理士の道を歩み出すことに。

「先代（武末貢先生）は経験よりもまずは資格取得を優先してくれました。おかげで、私は比較的、勉強に集中することができました。しか

■所在地／福岡市中央区白金2-13-8

■TEL／092-526-1884

■FAX／092-526-1882

■設立／平成9年

■職員数／4名

■導入システム／ACELINK Navi



「周辺法を学びながら、事実認定と税務訴訟のスペシャリストになりたい」と話す末吉先生

税務調査の立会いが 税理士の最高の舞台

事務所の応接室に行くと、昔懐かしいダイヤル式のテレビが置いてあることに気がきます。これは先代が愛用していたテレビだそうです。

「先代はテレビが大好きで、いつもテレビをつけて顧問先の相談を受けていました。そして、国会中継に文句をつけながら、顧問先との話をすすめていました。そのため、古くからの顧問先はこのテレビを見ると、懐かしがってくれるのです。今では白黒でしか映りませんが、捨てるに捨てられず手元に残っています」

そんな先代の仕事ぶりのなかでとくに印象に残っているのが、先代とともに税務調査に立ち会ったときのことです。とくに「税理士登録をはたして、最初に税務調査の立会いに参加したときは、かなりの衝撃を受けた」といいます。

「先代と税務署の職員が唾を飛ばしながら議論を交わす様子を見て、声が出ないほどびくびくりしました。ときに先代は手を振りかざしながら持論を展開していました。まさに修羅場といった印象を受けました」

この様子を目の当たりにした若き日の末吉先生の脳裏には、税務調査に対する苦手意識が芽生えたといいます。

「正直いって、当初は調査が怖くてたまりませんでした。ですが、一度、重加算税をとられてから、何かが吹っ切れました」

こうした経験を経て、末吉先生は「税務調査の立会いが税理士の大事な仕事のひとつだ」と考えるようになりました。では、税務調査において、どういったことが重要なのでしょう。

「しっかりとしたロジックを持って臨むことが大事だと感じています」。

今は誰かのコネや人脈でどうにかなる時代ではありません。やはり事実認定を明確にしたロジックが重要なのだと思うのです。ただし、そのためには顧問先との日頃からの打ち合わせが大事になってきます」と。

そして調査の当日は「とにかく和やかな雰囲気をつくることだ」と。落語や漫才のファンだという末吉先生は、その巧みな話術や語り口で場を和ませながら調査に対応するようになっているそうです。

また、末吉先生は「税務と会計に関する法律だけでなく、周辺法の理解にも力点を置いている」そうです。

福岡の魅力を短時間で満喫!! 公募で生まれた「ふくおか福たび」

福岡県福岡市

福岡市でユニークな旅行企画が展開されている。その名も「ふくおか福たび」。これは福岡の魅力をより深く知ることができる「福岡発着の体験・まち歩き」プログラム。09年に福岡市が公募してつくられた観光商品で、オリジナリティに溢れた企画が揃っている。

たとえば、「工場見学からショッピングまで博多織の現在と昔を学ぶ!」という企画では、『博多織工芸館』で博多織に関する資料や織工房の見学などを通じて博多の伝統工芸に触れることができる。また「めんたいこから一口餃子まで博多名物まとめて体験!」では、櫛田神社の目の前のうどん店で、うどん、おきゅうと、明太子、がめ煮、ごまさば、もつ煮込み、一口餃子といった博多グルメを味わいつくすことができる。日時などの詳細についてはウェブサイト(<http://www.yokanavi.com/jp/fukutabi/>)に掲載されているので、チェックしてみてもどうだろうか。

「あくまで会計は公平性や正確性を目指さなければなりません。ただし、実際のところ勘定科目の解釈は何通りもあります。だからこそ、たんに税務・会計に強いだけでなく、周辺法を活用しながら、事実認定と税務訴訟の業務を強化していかねればならないのです」

ちなみに、税務調査の立会いについては、報酬を事前に決めることにしているといえます。

「税務調査の立会いを依頼されたら、まずはその対価を決めるようにしています。基本的には顧問先の言い値に従いますが、仕事が一と通り終わると、最初に決めた金額では申し訳ないといわれることが多い。しかし、私は事前に決めた金額を変えられるようなことはしません。何よりも税理士がただの町の記帳屋さんではないということを理解してもらいたいのです」

業界が激変するなかで オンリーワンを目指す

さて、九州最大の都市として知られる博多ですが、顧問先の景気は例外なく全体的に落ち込んでいるそう

です。とくに「建築・土木、飲食などは苦境に立たされています。なかには前年比5割増の会社もあります。が、前年比5割減くらいが当たり前といった感じですよ」と。しかも「その大半はすでに経費の見直しが終わっているんで、これ以上どうすることもできない状態になっています」と。だから「これからは大きな業態転換が重要になってくるでしょう」とも。

そういった世相を反映してか、最近では税務以外の相談が増えてきているそうです。

「たとえば、企業のM&Aがそうです。買われる側はできるだけ高く売りたいというのが一般的ですね。そんなときは税法上の財産評価を出したうえで、それよりも高い価格で売れるように努めなければなりません。それこそ、その会社の付加価値を見出し、説得力のある事業計画を作成して、先方に提出するわけです。しかも、その内容をしっかりと理解してもらわなければなりません。また、そのほかにもいかにして間近に迫った相続を片付けるかといった案件も持ち込まれることがあります。その際には関係者全員が納得するような

形で事を納めることが条件になりますから、なかなか骨が折れます」

ところで現在、先代の顧問先と自身で開拓した顧問先の比率は7対3程度で、そのうち自身で開拓したケースの大半は口コミや紹介によるものだそうです。

「顧問先にとつても、税理士にと

つても厳しい時代になっていることに違いはありません。これからはPR活動にも力を入れていかなければならないと感じています」

また、業務の多様化にともない、事務所の人材不足も生じているそうです。

「とくに今は産休と育児休暇が重なり、人手不足に陥っています。そこで、みずから会計大將の入力を行い始めたのですが、それでもまだ人手が足りない状態です。人材探しや人材育成にも力を入れていかなければなりません」といった悩

みも。

税理士業界が大きく変動していくのか、「事実認定や税務訴訟に強い税理士を目指す」という末吉先生。自身の特色を生かすことで、地域のなかでオンリーワンの存在感を発揮しつつあります。今後も益々のご発展をお祈り申し上げます。



少数精鋭で働く職員の皆さん。電話対応は同業者からも丁寧だと評判だそうです

百年企業

●(有)西澤養蜂場

はちみつを求めて4300^{キロ}
強固なネットワークではちみつ行脚

創業して今年で100年目。明治の末期に小さな養蜂場から始まった西澤養蜂場は、今では国内最大規模の会社へ成長した。長寿の秘ケツ、養蜂経営のポイントなどについて、西澤康全社長に話を聞いた。



西澤社長（真ん中）と同社のスタッフ。「ミツバチは女王蜂を中心に『和』を大切にしています。会社の経営にも『和』が大切です」と西澤社長

創業者の故・西澤一松氏が宮崎県の大工町で西洋ミツバチ2箱分を購入して養蜂業を始めたのが1909年。当時のミツバチは1箱5円が相場だったという。「当時の5円といえば家1軒が買える値段。これを数年後に60箱にまで増やして、養蜂業を軌道にのせたそうです」と話すのは西澤康全社長。

戦前、はちみつは火傷や胃の薬、滋養強壮の食品として重宝がられていた。そして戦後は食糧不足の影響などもあり、数少ない甘味料として徐々に広まっていった。そうした需要の拡大に合わせて、同社は現地生産から転地養蜂へと手法を変えた。転地養蜂とは花の開花時期に合わせて全国各地を回ってはちみつを採取すること。現在、西澤養蜂場は沖縄、宮崎、青森、北海道の4カ所に48カ所もの養蜂場を持つ。毎年、4月になると、

ミツバチの巣箱をトラックに積んで、全国を飛び回る「はちみつ採取の旅」が始まる。その総移動距離は約4300^{キロ}に上る。

「ミツバチは熱に弱いので移動中も巣箱に水をかけて冷やしてやる必要があります。移動に時間がかかる」とミツバチのストレスになるので、移動は3人のドライバーが3交代で30時間、トイレ休憩以外ノンストップで走りつづけます。肉体的にはかなりハードな仕事です」と西澤社長。

そして昭和30年代に入って、同社は採取量を増やしながら、販路の開拓をすすめることに。「商品のバリエーションと販売拠点を増やすことにした」そうだ。おかげで現在、取り扱っているのはちみつの種類は約20種にまで増加。宮崎市内には3カ所の直売所があり、はちみつのほか、ソフトクリームやちみつプリン、ローヤルゼリーやプロポリスなどを取り揃えている。97年から始めたインターネット通販も好調だそう。

ところで、同社ではミツバチの育成・販売も行っている。年間生産量は約1000万匹で、採取できるのはちみつの量は一斗缶にして約2000本分に上る。これを全国の養蜂場や園芸農家などに販売

しているという。「最近では自然環境の変化で、ミツバチが少なくなってきた。が、果実を栽培する園芸農家にとってミツバチは欠かせない存在。だからこそ、ここ数年、ミツバチに対する需要が増えてきている」と西澤社長は話す。

百年企業の秘ケツについてはただひと言、「ヤル気をもって取り組むことだ」と。戦後、地道に採集場を増やしていったことが、百年企業の経営体質を生み出したようだ。

◆後藤俊夫の百年企業レポート

創業100年目という同社は、日本における転地養蜂のパイオニアといえます。また、同社は商品バリエーションを増やし、付加価値を高めることで、つねにマーケットの開拓に努めてきました。さらに、はちみつだけでなく、交配用のミツバチの市場を開拓したあたりにも実に見事な経営戦略といえるでしょう。こういった用意周到な取り組みが同社を百年企業に成長させたのだと思います。

また、同社は西澤社長の祖父が創業し、2代目を父上、3代目を兄上が承継してきました。そして、次代は息子さんが担うことが決まっています。後継者問題ありません。

とはいえ、養蜂業は生き物を扱うため、どうしてもマネジメントに困難が生じます。とくに昨年のようにみつばちが大量死してしまうと、事業全体が危機にさらされてしまうおそれがあります。つぎの百年を目指すためには、さらに厳しい生育環境のマネジメントが必要になってくるかもしれません。

後藤俊夫教授◆東京大学経済学部卒業後、ハーバード大学でMBA取得。日本電気株式会社(NEC)に入社、ソリューションビジネス事業推進本部長等を歴任。静岡産業大学教授を経て、05年光産業創成大学院大学教授に就任。専門は経営戦略(ファミリービジネス)。

ペーパーレスへの取り組みは 情報ネットワーク委員会の活動がきっかけでした!!

平成20年9月、ミロク会計人会全国統一研修会北海道大会第2分科会を担当した、情報ネットワーク委員会では事務所の情報管理として「ペーパーレス」「電子申告」「セキュリティ」の3つをテーマに各事務所の現状と取り組みを紹介。その活動のなかで、みずからも「ACELINK Navi ファイリング」を導入して、ペーパーレスに取り組まれた雪澤先生に、MJS長崎支社の内田委志支社長が聞いてみた。

内田 一昨年の札幌大会をきっかけに事務所のペーパーレスを始められたそうですね。

雪澤 それまではペーパーレスをやるうと思っていませんでしたが、ちょうどシステムを「ACELINK Navi」に切り替え、ダブルモニタを導入したんです。あとは「DocuWorks」を購入して書類の電子化を始める準備をしました。

内田 DocuWorksは多くの税理士の方が利用されているそうですね。

雪澤 情報ネットワーク委員会の先生方や私の周りの税理士の方も利用しています。

内田 利用してみてもうでしたか。

雪澤 委員会のなかで、電子文書を保管するフォルダの作成について悩んだという話を聞いていました。顧問先別がいいのか、年度別がいいのかといった感じです。実際に私もはじめてみて、フォルダの分類に頭を痛めました。

内田 最終的にどのように分類されましたか。

雪澤 もともと私の事務所では、決算関係を顧問先別のバインダに綴っていました。年末調整や個人の確定申告は、年度別に綴っていたため、

電子的に「フォルダ」で管理しはじめる、この顧問別と年度別の考えがうまくフォルダに置き換えられなくて、使いづらいと思うようになってきたのです。そこで、思い切って年度別をやめて顧問先別にしてしまうことも考えましたが、今までとまったく違うと戸惑うことが多くあると思い、踏み切れませんでした。そのため、半年ほどフォルダ作成の段階でストップしてしまつたのです。

内田 MJSでも先生方のペーパーレスをお手伝いするシステムを発売しましたが、それについてはご存知でしたか。

雪澤 ファイリングですよね。情報ネットワーク委員会のなかで少し話を聞いていたので、営業の方にさらに詳しく聞いてみました。すると「フォルダがいらなない」といわれ、「これだったら今までの紙での保管方法を継承して利用できるのかな」と思い、導入することにしました。

内田 使ってみてどうでしたか。

〈インタビュー〉
MJS九州沖縄圏
統括部・
長崎支社支社長
内田委志



雪澤 良かったですよ。DocuWorksは電子データを顧問先別の年度別の申告別といった具合に階層管理しますが、ファイリングだと保管した電子データを必要に応じてグループピングして呼び出せるようになっていきます。ですから、年度別から顧問先別に絞りこんだり、申告別から年度別・顧問先別といった感じで必要な情報と呼び出すことができま

す。おかげで、事務所の控えをすべてペーパーレスにすることができました。

内田 事務所内で何かルールは決めていますか。

雪澤 職員には紙で決算ごとに綴っていた帳票を単純に電子的に保管するようにと指示しただけです。単純明快です。

内田 DocuWorksは利用されてないのですか。

雪澤 利用していますよ。このふたつは性質の異なるものです。フォルダ作成で悩んだ部分は、ファイリングで解決しましたが、DocuWorksは編集の際に利用しています。ファイリングにはその機能はありませんから。このふたつをセットで利用することで、さらに便利なペーパーレス環境をつくることができました。

内田 紙で行っていた決算書のチェックなどはどうされましたか。

雪澤 今まで通り、紙で印刷してチェックしています。あくまで保管の部分電子化したという感じです。でも、保管したデータを確認するとき、わざわざ印刷しないようにしています。MJSのシステムから過去の決算関係は確認できますが、各システムで呼び出す必要があるの、時間がかかります。ファイリン

グなら、すぐに呼び出すことができるので、大変便利です。

内田 職員の方たちの反応はいかがですか。

雪澤 まだ聞いていませんが、私自身はダブルモニタも含めて便利になったと実感しています。職員もダブルモニタを活用しているので、効率的になったと感じているのではないのでしょうか。

内田 ペーパーレスに取り組まれて、1年近くになりますが、メリットはありましたか。

雪澤 一番のメリットは紙が増えないことです。今までは増える紙をどう保管するか、いつも悩んでいましたから。

内田 時間についてはどうですか。

雪澤 過去の決算関係書類を呼び出す時間が短いので、かなりの時間短縮につながりました。それまでは資料を出すために、倉庫に探しに行き、バインダを開いて、探していました。これだと思つたらし、綴りをはずしたり、綴ったりするのが面倒でした。

内田 電子化において、何か問題点はありませんでしたか。

雪澤 ファイリングでひとつ問題が出てきました。当初はデータを電子的に保管するときに、ファイル名を付けなくてもいいから便利だと思っていました。しかし、ACELINK

K Naviから直接、ファイリングする場合ではなく、スキャナで読み取った外部のデータをファイリングする場合には、ファイル名が必要で、その際、人によってファイル名の付け方が違うことがあり、ファイリングされたデータを呼び出すときに思ったように検索できないということがありました。具体的に言えば、お客様が作成された決算関係の書類と合わせて呼び出そうとしたときにファイル名が違っていて、うまく呼び出せないということが起きたんです。

あと、ハードディスクが故障したこともありました。現在、修理に出しているのでファイリングがストップしています。バックアップは行っているのですが、データが消える心配はしていませんが、代替機がないということ、業務がストップするのは困り物です。今後の課題です。

内田 これからの展望についてお聞かせください。

雪澤 紙がなくなれば、事務所が広くなる、事務所が広くなれば事務所が変わります。資料に囲まれて仕事をしていると、その書類をどうするかを考える必要

が出てきます。ペーパーレスによってその悩みがなくなれば、次のことを考えられるようになるはず。これからは、事務所のなかをすりさせて、顧問先への新たなサービスにも取り組みたいと考えています。

内田 MJSとしても先生方に役立つ情報を発信していきたいと思えます。本日はどうもありがとうございます。

〈取材先事務所〉
雪澤知之税理士事務所
所長／雪澤知之
所在地／〒852-8134
長崎県長崎市大橋町26-12
TEL／095-847-1250
導入システム
／ACELINK Navi



事例から見る、事業承継の留意点 事業承継では事前の準備が肝心!!

前回は第三者への承継の場合の注意点やポイントを整理した。そして、友人関係にあった税理士同士での口約束が生んだトラブルの事例を紹介した。実際にこういったリスクによる問題は事業承継において後を絶たない。やはり事業承継には事前の準備や計画が何よりも大切なのだ。そこで、今号でもエヌピー通信社事業承継支援室が取り扱った事例を通して、事業承継の計画性がいかに重要かを確認していきたい。

譲渡対価の有無で 事業承継が白紙に

会計事務所の事業は所長の税理士資格の上に成立している。そして、税理士資格は一身専属であり、これを他人へ譲渡、相続することはできない。もし所長税理士が業務遂行できなくなると、事務所は

存在意義を失ってしまう。

そんな不測の事態の最たる例は、所長税理士の突然の事故や病気だ。個人事務所の場合、経営者は所長税理士のみ。所長に万が一のことがあれば、例外なく事務所の存在意義を失ってしまうのが「資格商売」の悲しい性といえる。そして、その万が一が起こったとき、どの会計事務所も事業承継という問題にぶち当たってしまうのだ。

というわけで、ここからはエヌピー通信社で扱った事例に沿って、事業承継が持つリスクを確認していきたい。

紹介するのはX税理士のご夫人が持ち込んできた依頼である。X夫人は交通事故で突然、夫であるX税理士を失ってしまった。X税理士は60歳、事務所も安定して成長し、従業員も6名を抱えるまでになっており、事業承継は喫緊の課題となっていた。

そこで、X夫人はエヌピー通信社事業承継支援室に相談をもちかける前に、税理士会からの紹介で、Y税理士に相談をもちかけた。X税理士事務所の経営はX税理士がひとりで担っていたので、X夫人は藁にもすがる思いでY税理士との交渉をすすめることにした。

それに対し、Y税理士は顧問先

への対応や職員の引継ぎなど、基本的な内容をどんどんまとめていった。そして、交渉が大詰めを迎えた頃、X夫人が相応の対価（譲渡対価）について切り出すと、Y税理士は急に血相を変えて「お金は支払えない」と突っぱねた。

これに驚いたのがX夫人だ。X夫人は「事務所を譲渡することは生活の糧を失うことに等しい。それに、年金を受け取るにもまだ早い。そもそも、いくら火急の事態とはいえ、夫が苦勞して築いてきた事務所を『無償』で譲ることに抵抗感があった」と。その後も何度か交渉を行ったが、Y税理士からの返答は一向に変わることはなく、業を煮やしたX夫人は、エヌピー通信社に相談することにしたという。

こうして同社事業承継支援室がX税理士事務所の事業承継の仲介

これにて一件落着きたいところだが、この話はこれだけでは終わらなかつた。事業承継を行っている間に、X税理士事務所の顧問先の一部が、Y税理士事務所に移つてしまつたのだ。その理由は單純明快、Y税理士がX夫人との交渉中に受け取つた顧問先リストを勝手に使い、顧問先を横取りしていたというわけだ。

**事業承継をするときは
前提条件の確認を怠るな!!**

事業承継交渉は「人・物・金」を扱う。承継相手がどのような人であるかも大切だが、大前提として「職員を引継ぐ」「顧問先を引継ぐ」「譲渡対価を支払う」といった基本的な前提を確認しておくことが重要なのだ。今回の事例は極端な例

もちろん、不足の事態に備えた準備に完璧を期すことは難しい。だが、所長はみずからの年齢や事務所の状況を理解した上で、事業承継の準備に最善を尽くすべきだろう。

また、所長が高齢の事務所では所長が第一線から離れて職員に事務所経営を任せっきりになることがある。職員に権限を委譲していくことは決して間違いいではないが、そのために従業員の給与が大幅にアップしている場合は要注意しなければならぬ。というのは、事業承継が必要になったときに、相手の事務所との給与ギャップが生じてしまうからだ。このギャップが大きすぎると、職員のモチベーションが下がるおそれがある。

このほか、定年制を延長して、

いくら「生涯現役」を謳っても命にはかぎりがある。いかに事業承継の際のリスクを減らすかということも、事務所経営のポイントなのである。

(丁)

[illegible]

*エヌピー通信社事業承継支援室
(<http://www.np-net.co.jp/e-syoukei/>)

我が事務所の顧問先紹介

九州では子どもに「アイスは何がいい？」と聞くと、必ず名前が出るほど大人気の『ブラックモンブラン』。その製造元である竹下製菓さんを訪問しました。

嘉村先生 まずは御社の沿革と事業についてお聞かせください。明治35年（1902年）が創業元年ですね。

竹下社長 祖父の代に佐賀の元町で創業しました。森永製菓さんの総代理店もしていました。祖父が森永製菓さんのお付き合いがあったので、お菓子を量産する機械での製造の仕方を教わっています。これには、祖父



嘉村先生

が佐賀県出身で、森永製菓の創業者が佐賀県伊万里の出身という繋がりがあったのだと思います。特に関東大震災の時に森永製菓にいた方が東京から私の祖父の所に疎開されて、その間、お菓子の製造について教えていただいたと聞いています。

嘉村先生 佐賀でも少ない100年企業ですね。

竹下社長 創業からこれまでの間に社名は変わりました。個人から始まって、佐賀製菓株式会社を作りましたが、昭和の大恐慌で倒産して、父は大学進学を諦めて中学卒業後に祖父と一緒に再建してきたのです。昭和の戦争前に一旦閉鎖して、竹下の名前で本格的に再スタートしたのは戦後です。終戦直後は、原料・材料の調達が一番難しく、その当時は人工甘味料がほとんどでした。幸い、実績があったので昭和20年代に入り少しずつ立ち直ってきたのですが、お菓子屋独特の現象で、夏になると売れない「夏枯れ現象」に直面し、なんとか解消したいということで、アイスクャン



竹下製菓のヒット商品、ブラックモンブラン

デーに着目しました。当時は手作りで、多くは作れませんでした。量産できる機械化を考えて、商品を作ることができました。お菓子も作っていますが、夏枯れ防止のアイスクリーム事業がメインになってしまいました。私が入社したのがアイスクリームの事業をスタートしてから1年目くらいの昭和35年ですから、ほとんど半世紀の間、アイスクリームの世界にいます。

嘉村先生 アイスも多くの商品を作られていますね。

竹下社長 今は少ない方ですよ。ご存知と思いますが、アイスは大きく分けるとカップタイプ、コーン（もなか）タイプ、バー（棒付き）製品、業務用などがあります。最初は何でも作っていました。今もカップタイプを作っていますが、ウェイトとしてはバー製品の割合が高いです。大手さんは何でも作られますが、私どもはバー製品に力を集中してきました。

嘉村先生 アイスの話になりましたので、ブラックモンブランの誕生秘話について教えてください。

竹下社長 昭和33年にアイスクリーム事業をスタートし、「ブラックモンブラン」は昭和41年に開発しました。私の父が、た



竹下製菓のアイス商品の数々

またまヨーロッパに行きまして、モンブランの山を見る機会があって、山のスタイルとお菓子屋の発想でアイスクリームとチョコレートが結びついたんです。最初は手作りに近い作り方をしていたんですが、機械で生産できるようになって、今度は面白みもほしいと思い、当時製造販売していたキャラクターに付いていた「当り」の仕組みをアイスの世界に取り入れ、もう一本あげたり、おもちゃやグロブや人形などの賞品と引き換えたりしてきました。ちなみに、アイスの棒の焼印は手作業で押していました。こうして当りの仕組みで他社との違いは打ち出せましたが、すぐに他社に真似られました。しかしそれしかないということで、飽きられないように当りの仕組みを変えながら、基本は変えずに原料や配合を変



竹下社長

えたりして、美味しい商品作りを追求してきました。これはチョコレートなどの原料を供給してくれるメーカーさんとの共同開発の部分もあります。取引先のメーカーさんに恵まれたんですね。

嘉村先生 今でも当りの期間が区切られてたり、A賞、B賞などいろんなタイプがあります。工場には提案箱があるそうですね。

竹下社長 毎年、頭をひねっていますよ。飽きられないように、時代に合った面白さが必要ではないかと思いい、社員にも考えてもらっています。
嘉村先生 安全に対する対応はどうされていますか。

竹下社長 食品ですから、当然といえば当然ですが、安全を確保するための製造設備についても、レントゲン装置を入れるなど先行して投資を

しています。とはいえ、機械に任せっ放しではなく、最後は社員が確認しますから、社員の安全に対する気持ちが大変です。

嘉村先生 ロングセラー商品もひとつの事故でなくなってしまう。

竹下社長 そうですね。お客様の信頼があるだけに怖いですね。信頼に応えるために原料の仕入・製造・出荷までの流れの中に絶対に安全は欠かせません。

嘉村先生 今後の営業展開はどのようになっていますか。

竹下社長 「ブラックモンブラン」もそうだけど、比較的商品寿命の長い商品が業績にプラスになっていきます。お菓子の基本は祖父の代からの商材ですから、マンネリ化が怖いのです。アイスも「ブラックモンブラン」に次ぐ「ミルクック」は35年、「とらきちくん」も20年近い商品です。新しい商品は我々も作らないといけないので作っていますが、非常にサイクルが短いのが実情です。

販売エリアは西日本地区です。地域の特性を活かした商品開発を心掛けています。大手メーカーさんでは作りにくいような商品、ローカルメーカーにしかできないような商品に挑戦していくのが我々の生きる道と考えてます。もちろん全国展開はしたいけど、我々の体力に応じた商品

作り、地元にしつかり足をつけた展開を考えています。



竹下製菓本社の外観

今、我々が有難いと思うのは、当りの仕組みの中で、お客様とのやり取りができることです。当たったというだけで、ハガキを送ってくださる。その中にお褒めの言葉もあるけど辛口の意見もあります。「全然当たらない」とか「この前買ったけど袋がどうだった」とか「甘さが少し足りない」とか、このようなお客様の声を活かしていきたいと思っています。

嘉村先生 経営方針を教えてください。

竹下社長 来期の方針は思案中です。今期の経営方針は「消費者心理が変わる！変化を読み取る！」です。最近消費者自身が食の安全・安心を厳しくチェックしています。世の中が揺れ動く時だからこそ、その動きに惑わされることなく、しっかりと自分の足元を見つめながら、全社一丸となつて目標達成に邁進しています。

〈事務所概要〉

嘉村眞吉税理士事務所
所在地／佐賀県佐賀市兵庫町藤木104

508

電話番号／095212013645

税理士／嘉村眞吉

〈会社概要〉

竹下製菓株式会社

本社所在地／佐賀県小城市小城町池の上2500

電話番号／095217314311

設立／1927年11月

事業内容／冷菓・菓子の製造販売

代表者／竹下敏昭代表取締役社長

導入ソフト／MSLINK財務大将、

給与大将、販売大将、固定資産管理

嘉村先生：竹下製菓様とのお付合い「税理士登録は昭和50年ですが、48年頃から担当しています。その当時、社長は工場で製造と開発に没頭されていました。事務所としては先代の所長の時(38年頃)からですから、竹下製菓さんとは長い付き合いです」

南里総務部長：MJSの導入経緯について

「会計ソフトではミロクさんのソフトが一番使いやすいと思い、導入しました。以前、使っていたソフトより仕訳入力と検証機能がミロクさんの方が良かった。人が入力するので間違いはありますから、検証機能は大事です。そのほか、販売・仕入管理との連動で、作業時間が短縮できました。パッケージソフトなので、販売システムが当社に適さない部分もありましたが、外付けでソフトを作ってもらいました。最近コンビニへの売上が多くなり伝票量が増えてきたので助かっています。今後は分析にも活用しようと思っています」

ご当地自慢 大分県



案内人／赤川治之税理士事務所
所長・赤川治之

今号は「丸ごと九州会号」ということで、私のご当地である大分県を紹介したいと思います。別府や由布院といった温泉地のイメージが強い大分ですが、そのほかにも自慢できる食や場所がたくさんあります。今回はその一部をご案内させていただきます。



まずは、三和酒類（株）

（大分県宇佐市に）
麦焼酎「いちこ」の蔵元といえ、ピント来る方も多

のではないのでしょうか。設立した昭和33年の頃はわずか数名の会社でしたが、昭和54年に発売した「いちこ」のヒットでいまや地元の超優良企業に成長しました。

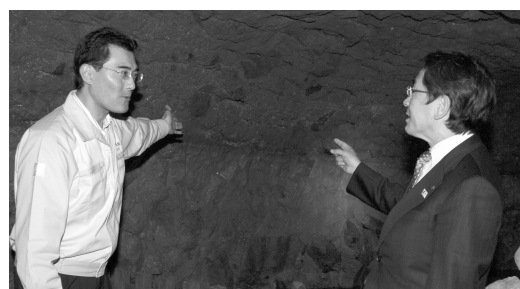
麦焼酎といえば長崎県壱岐町あた

りが有名ですが、大分麦焼酎とは決定的な違いがあります。社内に案内してくれた総務課長の三好治さんによると「壱岐の麦焼酎は麴造りに米を使いますが、大分の麦焼酎は麴造りにも麦を使います。そのため、あっさりとして飲み飽きしない焼酎に仕上がります」と。ところで、「いちこ」というのは大分の方言で、「一番いい子」



▲巨大な貯蔵タンク

うです。それを同社は成長にともなうて譲り受け、製造工場を移転した



▲水の説明をする三好課長

「かわい子」「いいですよ」といったニュアンスがあります。公募で決めたネーミングだそうです。が、まさに地元にとつて「いいこな焼酎」になっているのではないのでしょうか。そんな同社の一押しが『いちこ日田全麴』です。「大麦麴だけを原料とし、2回に分けて大麦麴で仕込みます。時間と手間がかかりますが、その分、麦本来の旨みを引き出すことができます」と三好さんも自信満々です。

そうです。その敷地内には同社がもつとも大切にしているものがあります。それが地下300メートルから汲み上げている豊富な地下水です。敷地内の洞窟ではその地下水が湧き出ている様子を見ることが出来ます。「いちこ」が大分の大地の恵みを受けて造られていることを実感させられる光景です。

ちなみに、本社は一般公開されていませんが、日田蒸留所（大分県日田市）は一般見学も受け付けています。また、宇佐市にある「安心院葡萄工房」では宇佐市特有の日照時間の長さや昼夜間の気温差を生かしたワイン造りを行っています。園内では見学はもちろん、ワインの試飲もできますので、ワインファンの方は是非とも足を運んでみてはいかがでしょうか。

おつぎは、「宇佐神宮」（大分県宇佐市）をご紹介します。ここは全国に4万社余りあるといわれる八幡様の総本宮です。案内してくれた権禰宜の法元茂之さんによると「八幡大神（応神天皇）、比売大神、神功皇后をご祭神にお祀りし、725年に創建されました。皇室も伊勢の神宮につぐ第二の宗廟として、古くから御崇敬も厚く、現在では10年に1



▲国宝宇佐神宮

度、勅使をお迎えしております」と。
 そんな宇佐神宮にはさまざまな特色があります。たとえば、拝礼の作法は通常の「二拝、二拍手、一礼」ではなく、「二拝、四拍手、一礼」となっています。これは出雲大社でも見られる全国的に珍しい作法だそうです。また、神様を称えながら仏教化も大事にする「神仏習合」の祖、御興文化の祖ともいわれています。かつて奈良東大寺の大仏の建立にあたって、輿を造って八幡神を乗せて出向いたのが、御興の由来といわれているそうです。

さらに、特別に拝見させていただ



▲参道にある夫婦石

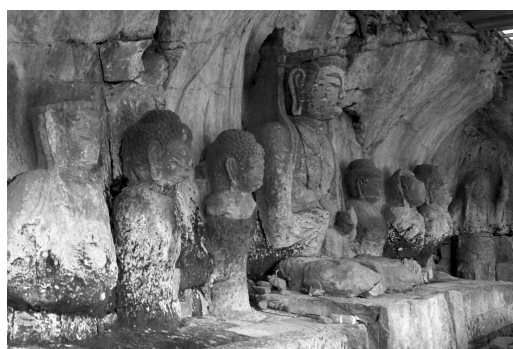
いた宇佐神宮本殿は国宝に指定されており、八幡造りという特殊な建築様式で造られています。本殿や本殿に至るまでの回廊は漆塗りがほどこされており、日本の伝統工芸の素晴らしさを感じることが出来ます。ところで、本殿に向かう参道にはちよつとした名所があります。道の石畳のなかに、



▲宇佐神宮の説明を受ける赤川先生

参道にある夫婦石
 形のような石があり、「夫婦石」と呼ばれているのです。この石の上に一緒に立てば、末永く幸せなカップルになれる

るそうです。夫婦はもちろん、婚活中の若い世代にも来てほしいポイントです。
 このように神仏と深いゆかりのある大分ならではのスポットがもうひとつあります。それが「臼杵の石仏」(大分県臼杵市)です。製造年代は平安時代後期〜鎌倉時代といわれていますが、その裏付けとなる資料は残されていません。山間の岸壁を掘り出した石仏の数々は圧倒的な存在感を持っています。が、この石仏群、ほんの20年ほど前までは見るも無残な姿でした。岩が軟質だったため、長い年月を経てボロボロになっていたのです。中尊大日如来像の頭部にいたっては、地べたに転がったままになっていたほどです。そこで、臼杵市は80年〜94年にかけて、保存修理工事に着手。その後、覆屋を設置するなどして、95年に石仏としては初め



▲修復された臼杵石仏

ての国宝指定を受けたのです。
 最後に「湯平温泉」(大分県由布市)をご紹介します。この温泉は鎌倉時代からの歴史があり、江戸後期の約300年前に美しい石畳が敷かれ、温泉街として賑わうようになったそうです。大分の温泉とい

えば、由布院が知られるようになりましたが、昔ながらの風情を残す湯平温泉も最高の癒しスポットです。街中には5カ所の共同浴場があり、2000円で入ることが出来ます。浴衣姿で浴場巡りというのも一興ではないでしょうか。さて、この温泉街にも私の顧問先があるのですが、そのひとつ「山荘松屋」は、「離れ」や

「貸切風呂」を造ることで、若いカップルや家族連れからの人気を集めています。料理は地の物が中心で、山菜や鮎、豊後牛などを生かした逸品です。大分ならではの食を「いいこと」と一緒に味わっていただくことをおすすめして、ご当地自慢を締めくくらせていただきます。

ご当地自慢 大分県

平川忠雄の

速報・税務セミナー

DVD発売!

◎事務所や自宅で

毎月受講できます!

中小企業における
グループ法人課税の対応についてMJS特別編集版
監修: MJS税経27&28研究所平成22年
4月号

YAMU ELECTRONIC PUBLISHING Co., Ltd.

税務会計のプロが実務で活用できる最先端の税務情報や知識・チェックポイントを解説したDVDです。

法人・所得・資産・消費税における各税目別の最新実務情報の提供や、さらに関連税制実務(いわゆるクロスセクションの税務)のチェックポイントなどをタイムリーに解説していただいています。また必要に応じて著名なゲストをお招きし、対談方式により具体的に掘り下げた情報を提供するなど、斬新な企画で毎月1日にDVD(60分程度)で発行

されています。

講師は、日税連の統一研修会や日税研ゼミナール等でお馴染みの税理士・平川忠雄先生です。実例・事例を交え、映像でわかりやすく解説していただけます。

◎認定研修にも最適です!

月刊DVDは、認定研修用としてご利用いただけます。

※認定時間・詳細は各税理士会にご確認ください。

●優待価格(TVSご契約者)

36,000円(税別)

●一般価格

37,000円(税別)

・お申し込みは、担当支社またはMJSサプライセンサーまで「ご連絡ください。」

△MJSサプライセンサー△

TEL 0120-6607-2706

春からスタート!

「かんたん!ホームページ

作成サービス」

相続が発生!こんなとき、税理士を探すのにインターネットを利用す

る人が増えていきます。

これからの会計事務所経営には、ホームページが不可欠だとは感じているが、「どのように作成すべきかわからない」「メンテナンスをする暇も無い」という方も多いはず。MJSの「かんたん!ホームページ作成サービス」なら、その悩みも解決できます。

名刺1枚でホームページを開設でき、税務ディリーニユースなどの自動更新ページを標準装備。

●ドメイン設定費用

35,000円(税別)

●月額料金

10,000円(税別)

ご存知でしたか?

利益計画シミュレーション+

資金繰り計画の活用

『利益計画シミュレーション』は、

ACELINK Navii会計大將とデータ連携することで容易に単年度および中期計画を作成、さらには、セグメント別(商品別、事業部別、

事業所別)に月次損益予定表などを作成します。

その『利益計画シミュレーション』に、新たな機能としてオプション「資金繰り計画」が追加されました。「回収計画」「支払計画」「借入・返済計画」などの資金計画を確認することが出来ます。

「借入・返済計画」では、最大99ページのシミュレーションが可能で、複数の借入・返済計画を検討するなど、顧問先の相談業務にご活用になれます。



『利益計画シミュレーション』を、顧問先様の経営計画の支援ツールとしてご利用ください。

掲載いたしました商品についてのお問い合わせはMJS担当支社または担当営業までご連絡ください。



会計人の

リレーエッセイ

九州ミロク会計人会 赤星 洋一

熊本城復元計画

突然現れた黒装束の忍者。刀の束に手が掛った。「逃げる！」傍らの少年を突き飛ばす。しかし忍者はその少年の方へ踏み込み、刀を抜き放つや肩口から袈裟掛けに一気に斬り下ろした。「ウワーッ！」少年は片手で空を掴み、よろめいて地面にがつくりと膝を着いた。

10年前、熊本城の天守閣前で、私の家族を見舞った惨劇です。この後、周りの観光客からは歓声が上がりましたが、息子は笑いながら立ち上がりました。そして、皆で忍者を石垣の向こうへと見送ったのでした。

平成9年、熊本市が「熊本城復元計画」を発表すると、お城はにわかには活気づき、観光振興に一役買おうというボランティアの忍者まで出沒するようになりました。計画は今も進行中で、門や櫓、広間などが次々と再建されています。なかでも昨年再建された「本丸御殿」は絢爛豪華な内部装飾が話題になり、全国から多くの観光客を集めました。

武者返し石垣で有名な熊本城ですが、古



い絵を見ると、その石垣の上に塀や平櫓が巡らされ、そこに櫓が建てられていた壮大な建築群だったようです。それが復元されたとき、どんなふうに見えるのか、想像するだけでも心が躍ります。

この復元計画の財源のひとつとして、熊本市は「一口城主制度」という基金を運営しています。1万円以上寄付した人には「城主証」が発行され、天守閣の中に名札が掲示されます。また、「城主登城券」という無料入場券なども送られてきて、なかなか楽しい思いができます。あなたも城主になりませんか。

さて、お城見物について、一言アドバイスです。入城するときは、天守閣に近い「頼当御門」からではなく、是非、一番下の「櫓方門」からお入りください。熊本城は茶臼山という小高い山を丸ごと城郭に取り込んで築かれています。山の麓から入り、右に左に石垣を見上げながら石段を上って行ってこそ、その「平山城」としての趣が味わえると思います。石段を一步步踏みしめて、ゆっくり見物することをお勧めします。

なお、忍者が斬りかかってきたら、かならず大きな声を上げて斬られてください。周りも盛り上がりそうですし、きっと良い思い出になると思います。

表紙の写真

「池田湖から開聞岳を望む」

(所在地：鹿児島県指宿市)

池田湖は鹿児島県の薩摩半島南東部にある直径約3.5km、周囲約15kmのカルデラ湖で、その規模は九州最大です。また、池田湖には古くから龍神伝説が残されていることでも知られています。一方、開聞岳は標高924mの火山です。その姿の美しさから、地元では薩摩富士と呼ばれ親しまれています。このふたつの自然遺産が織り成す絶景は、まさに指宿が誇る地域資源といえます。



月刊 税理士事務所 Channel 通巻344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. 03-5326-0304 (ミロク会計人会事務局)
- 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
- 配信制作／東方通信社
- 印刷／御幸印刷株式会社
- 購読申込／株式会社ミロク情報サービス
- 禁無断転載

あなたの事務所の新たな可能性。 私たちと一緒に実現しませんか。

ミロク会計人会連合会は、単位会活動を支援するとともに、株式会社ミロク情報サービスと連携して単位会会員事務所・顧問先中小企業の業務・業績の更なる向上と発展へ寄与する活動に取り組んでいます。

本会は、税法改革に於ける情報の提供と多岐多様な研修を拡充展開するとともに、会員事務所の業務システムの効果的対応を支援し、会員の多くのニーズを反映した会務運営を拡充してまいります。

また、多様化する顧問先ニーズに対する事務所の基盤づくりに取り組み、顧問先である中小企業の発展に寄与するため、私たちと一緒に会計事務所の経営の新たな可能性を目指しましょう。

ミロク会計人会連合会
会長 平川 忠雄

税理士法人平川会計パートナーズ代表、税理士、
総務に数回勤務、日本税理士会連合会理事、
政府税務調査会専門委員など歴任。



連合会は、会員のスキルアップのために各種研修会の開催や各種情報の提供を行っています。本会は、全国11の単位会から構成されており、5委員会が実践活動を行い、その成果の提供活動を行っています。

【ミロク会計人会連合会組織図】



ミロク会計人会連合会

事務局/TEL: 03-6328-0304 FAX: 03-3343-6748
〒163-0648 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル48階
株式会社ミロク情報サービス営業本部内

ミロク会計人会連合会は、単位会の会員入会促進を推進しています。