

月刊

税理士事務所

# CHANNEL

●監修●  
ミロク会計人会連合会

2013.2

No.378



写真提供:永谷 文人  
タイトル:早春の原生林(面ノ木園地)  
場所:愛知県北設楽郡設楽町津真

## 2

### ま る ご と 中 部 会

- 「第37回全国統一研修会・東京大会」●第2分科会報告……………2
- 「第37回全国統一研修会・東京大会」●第3分科会報告……………4
- MJS サービスを活用した事務所経営●久納公認会計士事務所……………6
- 顧問先紹介●サンポー(株)……………8
- ご当地自慢●静岡県伊豆地方……………10
- 事務所訪問●三浦康守税理士事務所……………12
- ミロクシステム Q&A ●  
『ACELINK NX-Pro 所得税確定申告書(よくあるお問い合わせ)』……………15
- リレーエッセイ●中部ミロク会計人会 永谷文人……………19

★次号は“まるごと沖縄会”です。



経営破綻した会社を  
いかにして再建したか

“和”のこころ ～絆で未来をひらこう!!～  
第37回 全国統一研修会・東京大会 / 第2分科会

主催:ミロク会計人会連合会 協賛:株式会社ミロク情報サービス

企業経営の課題

組織を活性化して事業継続  
グローバル時代に生き残る



N. Kondo, 2012, Japan Laser Corporation

94年、バブル崩壊後の赤字と債務超過で事実上の経営破綻状態に陥っていた(株)日本レーザーを見事に再建し、19年連続で黒字を計上、とくに直近3年間は史上最高益を更新し、その手腕が高く評価されている近藤宣之氏。再建のなかでつかんだ「進化した経営」とは何なのか。その一端を第2分科会で語っていただいた。

私は毎日、帝国データバンクの「帝国ニュース」に目を通しています。本日(2012年11月8日)付のニュースには「倒産件数177件、3カ月ぶりに増加」とありました。これを毎日読むようになった理由は、私が日本レーザーの社長に就任したときにまで遡ります。当時、わが社は債務超過でどうにもならなくて、明日にも倒産するかもしれない状況でした。すでに銀行に見捨てられていたので、実質的に倒産していたといってもいいでしょう。それを再建するなかで「少しでも油断すれば会社は潰れる」ということをいつも肝に銘じておくため、帝国ニュースに目を通すようになったのです。会社は毎日潰れていますが、ニュースになるのはごく一部です。だからこそ帝国ニュースを読むことで、会社の倒産が事業と人員と財産を失う恐ろしいことであるということを、その都度、思い返しているのです。

経営破綻した会社を見ると、多くは過剰な投資と人員、競争の激化、そして変化に対応できなかったというような共通点を見出すことができます。企業経営にあたって今、もっとも大きな課題とされているのが組織の活性化とグローバル化です。本日は主にこのことについてお話ししたいと思います。

企業経営において財務、税務が大事であるように、組織活性化においては人事や労務が重要な役割をはたしていただきます。社内でのコミュニケーションをどう深めるか、モチベーションをいかにして高めるか、さらにリーダーシップをどのような形で確立するかといったことが重要になります。加えて今の時代は「ダイバーシティ(多様性)」という言葉がキーになっています。異質な人材を活用するという考え方です。当社はこの人材の多様性において多方面から評価していただいています。これは単なる結果であって、目的ではなかったと申し上げています。つまり、良い人材を採用できないときには、今いる人材を最大限活用することに努め、シングルマザーや外国人などに多くのチャンスを与えてきたのです。その結果、多くの人材が育ち、自然と優秀な人材が集まるようになったのです。

日本には今、「進化した経営」が求められていると思います。その要素を私なりにあげると ①安心感を生む生涯雇用 ②社員に対するフェアな扱い ③社員の成長と会社の成長をイコールにする(チャンスとチャレンジの風土) ④リストラなし(能力貢献度に応じた人事) ⑤しっかりとらした経営理念の発信となります。

まず、最初に求められるのは「安心して生働くことのできる環境」です。そのために当社では就業規制を改定し、60歳で一度定年とした後、全員を再雇用する機会をつくり、年金が支給される65歳になったら再々雇用して70歳



〈講師〉  
近藤 宣之氏  
こんどう のぶゆき

(株)日本レーザー・代表取締役

〈プロフィール〉

1944年東京生まれ。68年慶応義塾大学工学部卒業後、日本電子(株)に入社し電子顕微鏡部門に勤務。70年にはソビエト連邦(現・ロシア)のレーングラード、モスクワに駐在。その後、日本電子連合労働組合執行委員長に就任。退任後は日本電子米国法人の支配人などを歴任。94年に債務超過に陥っていた(株)日本レーザーの代表取締役に就任し再建に取り組み。1996年に再建を達成。  
〈受賞歴〉

2011年「第3回日本でいちばん大切にしたい会社」大賞、2012年「新宿区優良企業」大賞、東京商工会議所「勇気ある経営」大賞など。

まで働いてもらうようにしました。現在、当社には65歳を超えた従業員が二人います。

また、「年齢、学歴、性別、国籍などにかかわらず、「フェア」な扱い」をしています。フェアというのは「公平」ではなく、「公正」であることです。能力や努力や貢献度は人によって異なります。それらを等しく扱ったのではグローバル時代で通用しません。

さらに「社員が成長することによって企業は成長する」という考えを大切にしています。これは絶対の真理です。と同時に、社員に「企業は自己実現の舞台である」という認識をもってもらい、社員能力開発を会社が支援するなど、チャンスやチャレンジの風土をつくり出すようにしています。

一方で、リストラは絶対にするべきではありません。私はサラリーマンとして過去4回にわたる人員整理に携わりました。その経験から「自分が経営者になったら人は切らない」と決めていました。今の会社を再建するにあたって、リストラは一切していません。けれど、今までのような考え方は会社の存続は不可能だとわかっていたので、リストラをしない代わりに、家族手当や住宅手当の廃止など既得権に対する見直しを行い、さらに年功序列型退職金制度を刷新し、チームと

業績に応じた賞与を与えるなど、報酬に関して公正で透明性を持って説明できる仕組みをつくりました。就業規則は必要に応じて改定するようにしており、実際、ここ10年間は毎年改定しています。来年も変わるでしょう。変化することを恐れてはいけません。また、能力や貢献度に応じた抜擢人事などを行うことによって、ダイバーシティに対応した人員構成を確立することができたように感じています。

そして最後に重要となるのが「経営理念の発信」です。基調講演での藤原正彦先生の言葉にもある通り、私たちは「助け合い、分かち合い、共生する」という素晴らしい日本の価値観を大切にすべきです。

振り返ってみると、日本経済は85年のプラザ合意からバブルを経て、バブル崩壊を迎えました。その頃(92年)の当社の売上は年間10億円で、私たちが現在の売上げは年間40億円になっていきます。20年で4倍に増えたわけです。私たちのビジネスは年間4000〜5000万円の利益が出ればいいほうで、不調なときは2000〜3000万円といったところなのですが、常にそれ以上の利益を出し続け、バブル後の赤字と債務超過を経て96年にはP/L上の再建が完了しました。その後も不良在庫や不良設備を処分して、アジア通貨危機のと

きも利益を伸ばすことに成功し、ITバブルの頃には1億円を超える利益を出し、その後、新しいビジネスのおかげで、3億円台まで過去最高益を更新してきました。リーマンショックのときはさすがに売上げが落ちましたが、社長ならびに役員の給与体系を半年前に引き締めるなどして事前の対策を取ったおかげで、黒字を維持することができました。

こういった経験を踏まえた上で、倒産する会社を見ても、そこにはある共通点を見出すことができます。たとえば経営環境に関して、プラザ合意、あるいはバブルの崩壊、円高や中国の台頭などによって売上げが落ちると、「政府が悪い」、「予算減で受注が落ちた」と外部の要因をあげてしまうのです。経営環境の変化を事前に予測するのはたしかに難しいことですが、ある程度は対応することができるとは思います。それなのに「日本全体が悪い」と閉塞感ばかりを共有し、対策をないがしろにしてしまつては絶対に苦境から脱することはできません。「隣に大型店が出店してきたから売れなくなった」、「少子高齢化だから仕事がなくて当たり前」等々、すべてを周りの責任にしている限り、社員のモチベーションも上がりません。ビジネスモデルを変えて頑張るといふ気概を持たなければ、残念ながら負け組になってしまうのは明らかなのです。

## 日本人と歌舞伎の関係

日本を代表する歌舞伎役者である坂東三津五郎氏。50年にわたるキャリアを経て、現在は歌舞伎や日本舞踊以外にも、映画やテレビなど、さまざまな分野で活躍されている。そこで、第3分科会では坂東氏に歌舞伎文化の特徴と日本とのかかわりについて語っていただいた。

“和”のころ ～かたい絆で未来をひらこう!!～  
**第37回 全国統一研修会・東京大会 / 第3分科会**  
 主催:ミロク会計人会連合会 協賛:株式会社ミロク情報サービス

第37回全国統一研修会 第3分科会  
 『日本人と歌舞伎の関係』

講師/坂東三津五郎氏

私の苗字である「坂東」はもともと関東のことを意味しています。実際、利根川は昔、「坂東太郎」といわれられましたし、関東の侍のことは「坂東武者」と呼ばれていました。もちろん、坂東という苗字も関東の出身であることを意味しているわけですが、あまり一般的な漢字の使い方ではないので、新聞や雑誌などではよく「板東」と書かれてしまうことがあります。

それから、私は今の三津五郎の名を襲名する前までは「八十助」という名前でした。ある日、あらためて江戸語辞典をめぐってみると、「坂東」には「関東八州」から由来して、「八」という意味があることを知ったのですが、そうすると坂東八十助というのは「八」という意味を重ねる江戸らしい洒落が効いた名前だということとがわかりました。歌舞伎役者の名前の多くはこのように洒落が効いています。たとえば、銭形平次で有名な大川橋蔵さんの名前もそのひとつです。「大川」は隅田川の別称で、隅田川には古くから多くの橋が架かっていたので、橋蔵という名前になっているのです。

ちなみに、坂東家は守田という姓を持っており、昔から守田家は市村家、中村家とともに、江戸三座と呼ばれ、幕府認定の芝居小屋を運営していました。当時の歌舞伎は今でいうところのブロードウェイ方式であり、

スポンサーを集めて芝居をつくり、それが当たればロングラン、外れたらすぐに打ち切るといったものでした。しかも、当時は「火事と喧嘩は江戸の華」といわれてたように、火事は日常茶飯事だったので、歌舞伎小屋を経営する江戸三座の経営はかなり厳しかったようです。火事に遭いたくないという思いは、芝居の最終日の意味する「千穂楽」という言葉にもあらわれています。普通、千穂楽といえば「千秋楽」という文字を使うのですが、歌舞伎の世界では「秋」という字には「火」という字が入っていて縁起が悪いということで、「穂」という字を使っているのです。また、私どもの守田という姓も、かつては森田という字を使っていたのですが、あまりにも火事に遭ってしまったために、燃えやすい「木」が入った姓を改めることになったそうです。

そもそも、歌舞伎は1603年に出雲阿国が興し、狂言や文楽といった伝統芸能のひとつとして発展を遂げてきました。しかし、能楽が世阿弥以来、大名たちの保護を受けてきたのに対し、歌舞伎役者は「河原乞食」といわれ、長年にわたってないがしろにされてきました。

ですが、歌舞伎は蔑まれていたがゆえに、その時代、時代の事件や出来事を取り入れた作品をつくりつけてきました。そのため、幕府からは



〈講師〉  
坂東 三津五郎氏  
歌舞伎俳優・日本舞踊坂東流家元

〈プロフィール〉

1956年に9代目坂東三津五郎の長男として生まれる。62年に5代目坂東八十助として初舞台。01年1月、2月に喜撰『寿曾我対面』『め組の喧嘩』などで10代目坂東三津五郎を襲名。歌舞伎では時代物から世話物、新歌舞伎など幅広い役柄を演じ、その演技力には定評がある。歌舞伎、日本舞踊以外にもさまざまなジャンルの演劇に出演。『母へ』、『武士の一分』『うぬぼれ刑事』などの映画やテレビにも多数出演。

〈受賞歴〉

88年芸術選奨文部大臣新人賞。06年に芸術院賞。09年に紫綬褒章。

〈著書〉

『坂東三津五郎歌舞伎の愉しみ』(岩波書店)、『坂東三津五郎踊りの愉しみ』(同)、『三津五郎城めぐり』(二月書房)、『坂東三津五郎粋な城めぐり』(角川SSC新書) などがある。

芝居小屋の運営は認められていたものの、厳しい取り締まりを受けることも多く、ときには上演禁止の憂き目にもあうこともありました。

ですから、江戸時代の歌舞伎はつねに「検閲」との戦いでもありました。あの『忠臣蔵』をテーマにした演目についても、大衆演劇の歌舞伎で江戸城の内部の諍いを語っては処罰されてしまうということ、微妙に時代設定や名前を変えることで、史実ではないということを強調しています。現に、演目のひとつである『仮名手本忠臣蔵』では明らかにストーリーは忠臣蔵そのものでありながらも、時代設定は室町時代で、『太平記』のひとつの物語として上演されてきました。さらに、大石内蔵助の名前が大星由良之助になるなど、登場人物の名前も微妙に変えられています。

歌舞伎が世の中にかかに浸透していたかというのは、私たちが日常で使う言葉にも現れています。たとえば「市松模様」の発祥も歌舞伎で、初代・佐野川市松が舞

台「心中万年草」で好んで着た柄といわれています。また「十八番」も市川家がお家芸として選定した18番の歌舞伎演目「歌舞伎十八番」からきた言葉です。さらに「差し金」という言葉も、もともとは歌舞伎の舞台上で蝶や鳥などが飛んでいるように見えるための小道具のことです。

あと、よく「黒子役に徹する」といった具合に使われる「黒子」も歌舞伎から派生したものです。いまや黒子と呼ぶのが当たり前になっていますが、歌舞伎では本来「黒衣」という役割であり、現在も黒子ではなく、黒衣と呼びます。このあたりを知っておくと歌舞伎通と思われること請け合いです。

ところで、歌舞伎は江戸と上方とで大きく異なります。江戸の歌舞伎は正義が悪を倒す勧善懲悪物が中心ですが、上方は色恋やお金の話を中心とした人情物が中心になります。当時の江戸には大名屋敷が集中し、町人と武士の人口が半々といわれていました。そのため、町人も武家との接点が多く、知らず知らずのうちに武士の美学が浸透していったのです。だから「弱きを助け、強きを挫く」「宵越しの銭は持たない」といった考え方が自然と広く受け入れられるようになったのだと思います。が、一方で大阪は商人の街として発展していたため、武士の美学よりも町人ならではの人情物が好まれているのです。さらに、その趣向

は人気の役柄にもあらわれています。江戸では正義の味方である火消し頭などの役が好まれるのに対し、上方ではよく喋り、ユーモアのある役が好まれます。

さて、皆さんは歌舞伎役者というと、優雅な暮らしを送っていると思われるかもしれませんが、決してそんなことはありません。ひとつの芝居がはじまると、毎日2ステージの公演を25日間つづけなければなりません。しかも、ひとつの公演が終わったら、すぐにつぎの芝居の稽古に5日間ほど励み、またすぐに公演が始まります。そのほか、地方巡業はもちろん、テレビや映画などの仕事もありますし、ときには体調不良の役者さんの代役として舞台に立つこともあります。

ともあれ、皆様方のおかげで歌舞伎は順調に興行をつづけることができます。これは何よりも幸運です。しかし、歌舞伎以外の伝統芸能は依然として厳しい状況にあります。京都や奈良に日本の文化や四季を楽しみに行かれる方はたくさんいますが、日常生活の中に日本の文化を取り入れる方は減ってきているのです。京都や奈良に行くのもいいのですが、できれば一年に数回は歌舞伎や能、狂言、寄席などに出かけてみたり、着物を着たり、畳に座ってお茶をしたりといったことを楽しんでみてはいかがでしょうか。

## 仕訳入力業務の効率化には データ交換の活用が効果的です

会計事務所の業務効率化は「入力業務を簡素化するしかない」と考え、データ交換を有効活用している久納公認会計士事務所の久納幹史所長にMJS名古屋支社の石川哲士支社長と営業担当の鱈幸一が聞いてみた。

**石川支社長**（以下敬称）先生は会計大将のオプション機能である『データ交換』を活用しているというのと聞きまして。

**久納所長**（以下敬称）大いに活用しています。会計事務所の業務の効率化のためには、仕訳入力の省力化が避けて通れないと思っています。そのためにはお客様からできるだけ資料をデータでいただき、それを手で入力するのではなく、データ処理として仕訳処理を行うことが必要となります。このためには『データ交換』はなくてはならないツールなのです。  
**鱈** 具体的にどのようなように活用されていますか。  
**久納** お客様にExcelで入

力していただいた出納帳をデータ交換で取り込んでいます。このExcel出納帳は事務所オリジナルで作成したものです。というのも、私がExcel出納帳を作り始めたときには、会計大将にExcel出納帳機能はありませんでしたからね。

**石川** そうですね。データ交換機能はありましたが、Excel出納帳作成機能は後から追加されました。Excelで入力したデータを会計大将に仕訳として連結することで、何か不便に感じることはありませんか。

**久納** とくにはありません。顧問先にはできるところまで処理してもらい、足らないところは事務所で補うというスタンスで取り組んでいます。

**鱈** 現預金の取引など2重に入力されてしまうといったリスクはありますか。  
**久納** たしかに現金と預金の出納帳

双方に取引があるため、仕訳データは重複します。でも、とりあえずデータを連結して元帳で残高を確認しながら仕訳を削除すれば済むことです。職員もとにかくデータを連結して、システムの中でチェックしたほうが早く処理できるといっています。

**石川** Excelに入力することに顧問先様から面倒だといった言葉は出ませんか。

**久納** 最近の若い人はとくに書くことよりもパソコンで入力するほうが好みます。それに、摘要入力時もExcelのオートコンプリート機能が使えますので、入力は楽になります。科目コードは入力していただいています。使用する科目も多いわけではないので、憶えるのもそれほど時間がかからないようです。ですから、苦情はほとんどないですね。むしろ、手書きの出納帳にしたら苦情がくると思います。

**鱈** オリジナルのExcel出納帳ということでしたが、顧問先ごとのアレンジもされていますか。

**久納** 部門別を採用している会社では、それに合わせてアレンジします。

MJS名古屋支社  
支社長 石川 哲士

MJS名古屋支社  
営業 鱈 幸一

また、提供していただけるCSV※1データがあるところでは、そのデータ形式によって処理方法を変える必要があるのです。その会社用のフォーマットを作成することになります。最初は大変ですが、パターンを作成してしまえば、あとは毎月の入力時間が大幅に短縮できますから効果は大きいと思っています。

**鱈** その他の活用例をお聞かせください。

**久納** 複数の店舗がある顧問先ですが、月2,000件のデータをすべてCSVデータで提供してもらっています。店舗別の部門管理が必要なので、手入力だと丸2日かかります。しかし、店舗別のデータに部門コードを振つてから会計大将に連結することにより、入力作業と時間は大幅に削減できました。もちろん連結後に手作業によるデータの修正は必要ですが、それでも半日あれば片付きます。それにCSVデータですから、相手がWindowsでもMacでも対応できるという点もデータ交換の良い点です。このように会社のデータをどのように活かせるか、簡素化できるかを考えるのは私にとってはゲームみたいなものです。

**石川** 先生ご自身が率先して取り組まれておられるんですね。

**久納** 私自身、文系に行くとは思っていませんでしたが、親の職業が税理士だったから今、この仕事をしています(笑)。でも今は、この仕事で良かったと思っています。

こういう取り組みをはじめたのも、もともとコンピュータとかプログラミングに興味があったのと、大学でFORTRANをやったことが、そもそもものきつかけだったかもしれない。とにかくデータ連結など、あるも

のを活かしていくに効率よく会計処理を進められるかということは今後ともすすめていきたいと思っています。

**石川** 顧問先様のデータをデータ交換で会計大将に取り組む処理工程はどのように構築されていますか。

**久納** 担当職員から「このデータを受け取りたい」という要望を受けて私がマクロ※2を構築するという感じです。3年前くらいから職員に対してVBA※3の研修を行っているので、多少の細かい部分の変更や簡単なマクロの作成は職員でもできるようになってきました。

**石川** データ交換は企業でよく利用されますが、会計事務所の需要は少ないですね。

**久納** そうでしょうね。以前、会計事務所の所長・職員向けに研修会を行ったことがあります。参加者は30名ほどだったのですが、データ交換の話を理解するには「CSVファイル」を知っていなければ話になりません。しかし、聞いてみたところ「知っている」と手をあげたのはわずか数人でした。それだけ、会計事務所にはなじみが薄いことなんです。

**緒** VBAまで覚えてデータ交換を活用するのは、難しいと思いますが、これから取り組む方へ何かアドバイスはありますか。

**久納** まずは、先ほど話に出ました会計大将オプションの『Excel出納帳入力』を活用されてはいかがでしょうか。VBAのスキルがない方もマクロが組み込まれたExcel出納帳が会計大将から作成できますから、まずはそこから始めてみてはいかがでしょうか。データを直接仕訳に取り込むことによつて、入力時間を削減できることはもちろんですが、入力ミスもおこらないわけですから、お薦めです。

**緒** Excel出納帳に興味をもたれる方も多いため、データ交換の一步として今後もご提案をしていきたいと思っています。先生ご自身が次に取り組みたいことはありますか。

**久納** 今年から関与先になったところですが、今年いっぱいにはエプソンの給与ソフトを使うため、そのデータを元に事務所で年末調整処理をすることになります。人数が多い会社なので、いちいち手入力しては大変な労力と時間が必要になります。そこで、エプソンのシステムからCSVでデータを抽出してMJSの年末調整システムにデータ交換でデータを取り込む予定です。こうすれば、年末調整に必要な社員情報や給与賞与金額データの入力が必要になります。また、住所から市区町村コードを割り振るマク

ロを組みましたから、給与支払報告書の電子申告も簡単にできます。私は事務所の効率化はとにかくデータを生かして使うかだと思っています。CSVファイルで提供されるものになるべくデータ交換で取り込むことに挑戦したいと考えています。今度はクレジットカードの情報を仕訳として連結することを考えています。

**石川** また、良い事例がありましたらご紹介ください。本日はありがとうございました。



久納 幹史 所長

取材事務所：  
久納公認会計士事務所  
公認会計士・税理士  
久納 幹史  
〒460-0008  
愛知県名古屋市  
中区栄 3-27-33  
TEL.052-262-5608  
導入システム/  
ACELINK Navi

※1 CSVとは、カンマ(,)で区切って並べたテキスト形式のことです。主に表計算ソフトやデータベースソフトがデータを保存するときに使います。汎用性が高く、多くの電子手帳やワープロソフトなどでも利用できるため、異なる種類のアプリケーションソフト間のデータ交換に使われます。  
※2 マクロとは、表計算ソフトなどで特定の操作手順をプログラムとして記述して自動化する機能です。  
※3 VBAとは、マイクロソフト社の製品に独自の機能拡張を施すためのマクロ言語として開発されたプログラミング言語です。

## 我が事務所の顧問先紹介

菓子や海藻類の外袋といった食品の包装資材（軟包材）の製造・販売を手掛けるサンポー株式会社。競争が激化する業界に身を置きながらも、増収増益を続ける活気ある企業です。同社の隄泰宏社長に、好業績をあげる事業の特長と今後の展開について、福中昭二税理士事務所の福中昭二所長がインタビュー。

**福中所長**（以下役職略）はじめに御社の沿革を教えてください。

**隄社長**（以下役職略）私の祖父が経営していた「堤商店」という小売業が当社の原点です。2代目であり現会長の私の父親が大阪の包装資材を扱う会社に勤務した後、その会社の社名の一部をいただき、帰郷して1963年（昭和38年）に「サンポー株式会社」を設立しました。食品の包装資材の製造・販売を主な事業とし、お客様の要望にきめ細かく対応することで信頼を積み上げてきました。現在は私が会社を引き継いでいますが、基本的に堅実にやっていますという方針はしっかり守りながら経営しています。

**福中** 「堅実」な経営について詳しく教えてください。

**隄** 大事なのは業績を伸ばすことも

大切ですが、無理をせず、身の丈に合った仕事をコツコツとお客様のた



福中所長(左)と隄社長(右)

めに誠心誠意こなししていくことではないかと思えます。弊社には先代より自社設備として印刷されたフィルムを袋に完成させる最終工程（製袋加工）の設備がございます。自社で製袋加工設備を持つメリットは、出荷前に製品の検品ができますし、納期面での融通がきくということですね。製袋加工以外の設備（製版・印刷・フィルムを貼り合わせるラミネート加工）はすべて外注で行っています。自社で一貫生産できる設備がないことによるデメリットもありま

すが、重裝備にする、それゆえのリスクもたないです。なので、これから身の丈に合った仕事をしていきたいと思えます。ちなみに、当社も以前は印刷部門を持っていましたが、現在はすべて外注に切り替えています。製袋加工は別会社を設立して、そこで行っています。

**福中** 御社の強みはどのようなところにあるとお考えですか。

**隄** 業界では価格が安く、納期が早く、品質が安定していることがもはやスタンダードとなっています。これらにプラスαの付加価値を提供できるかが重要だと考えています。そこで当社では、十数年前から社内デザインを手がける体制を作り、他社との差別化をはかっています。以前はデザインを外注に出していたのですが、お客様の要望や意向が伝わらずコンペで負けることがしばしばありました。自分自身も納得のいくデザインをお客様に提案したいと、時には色鉛筆のみずからデザインラフを描き、お客様に提案したこともありました。その後、普及してきたマッキントッシュPCを駆使し、製品のデザインをするようになりましたが、独学の上にもともと専門外。どうしても発想に限界があると感じ、デザイナーを雇って内製化することにしました。

**福中** そのプラスαが、お客様から高く支持されているんですね。

**隄** お客様の要望や事情に合わせて臨機応変に対応できることに加えて、デザインにある一定の評価もいただいています。価格競争力に関しましても、常日頃より注力して

います。企画デザイン力を評価していただき、当社をご指名いただけるとは大変ありがたいことだと思っています。これまではメーカー各社が新商品を発売する春と秋に仕事が集まっていたのですが、昨年くらいからは年間を通して注文がくるようになりました。今後

「いこう」ということ。難しいことではありませんが、それが本来の営業の姿であると考えます。価格を下げて仕事をとることは簡単なことですが、しかしながら、価格でとれば価格で採算となり、会社の業績悪化になり、さらには業界全体の悪化にもつながります。当社の特徴を買っていただき、長くお付き合いいただけるお客様を一緒に多くすることが、経営のさらなる安定につながると思います。また、既存のお客様からのご紹介も多く、必要に応じて私も含め小回りの利く営業スタイルができる



包装印刷工場

**福中** 経営の面で注力されていることはありますか。

**隄** 新規顧客の獲得です。景気の低迷が続いている状況ですから、業績を維持・向上させていくためには新規案件の獲得が必須になります。新規顧客を獲得することで当社の売上げ全体を拡大させることが重要だと考えています。

**福中** 新規顧客開拓の戦略を教えてください。

**隄** 新規のお客様専任の営業職を2名配置しています。彼らに伝えているのは「営業力と提案力で勝負して

よう心掛けています。

**福中** 最後に、今後の展望を教えてください。

**隄** 業界ではこれまで大きなロット数での案件が多かったのですが、大手を中心に競争が激化し、低価格化

が進んでいます。今後は比較的高単価が維持されている小ロット分野に大手が参入してくると予測しています。競争も厳しくなってくるので、当社がこれまで扱ってきた小ロットでのノウハウをベースに新しい技術の導入なども積極的に検討していきたいと思っています。他社と同じことをしてはいけません。

不安定な経済情勢が続く先を見通すのは容易ではありませんが、それでも時代の変化を予測して常に次の一手を考えています。ただ、これまで通り無理をせず、身軽で柔軟に動ける体制は継続していく方針です。



社屋外観

### 隄社長について

**福中** 物事の捉え方が表面的ではなく、問題の本質はどこにあるのかを、つねによく考えてから答えを出されていますね。同世代の経営者と比較しても、非常に高い資質をお持ちだと思います。堅実な経営で会社を成長させた会長からも良い薫陶を受けられているでしょう。次の目標は信頼おける右腕の育成です。これからも地元・伊勢を盛り上げるために頑張ってほしいと思います。

### ■訪問事務所概要

事務所名…福中昭二税理士事務所  
 所長…福中 昭二  
 住所…〒516-0012

三重県伊勢市通町52-1  
 TEL…0596-251-8522

### ■紹介会社概要

社名…サンポー株式会社  
 代表者…隄 泰宏  
 設立…昭和38年3月  
 資本金…1,000万円  
 本社所在地…〒516-0018

三重県伊勢市黒瀬町字内保826-1  
 TEL…0596-221-3044(代)  
 事業内容…食品包装資材の製造・販売

# ご当地自慢

## 静岡県伊豆地方

案内人／浜田税理士事務所

浜田忠将副所長

事務所がある静岡県伊東市といえ  
ば、テレビCMなどの影響で、温  
泉や「ハトヤ」というイメージをお  
持ちの方が多いと思いますが、実  
は今、伊東は「伊豆半島ジオパ  
ーク」に向けた取り組みで大いに盛  
り上がっています。また、このジ  
オパークの特徴を確認できる「ジオ  
サイト」巡りがとにかく脚光を浴び  
ています。そこで、今回は伊豆半  
島ジオパークの目玉をご案内させ  
ていただきます。

火山列島・日本を象徴する

### 「伊豆半島ジオパーク」

ジオパークとは、日本ジオパーク  
ネットワークのウェブサイトに由来  
と、「ジオ（地球）に親しみ、ジオを  
学ぶ旅、ジオツーリズムを楽しむ場  
所がジオパークです。山や川をよく  
見て、その成り立ちとしくみに気付  
き、生態系や人間生活との関わりを  
考える場所」です。日本ジオパークに  
認定されるにはさまざまな書類審査  
や現地審査に合格しなければなりま

せんが、伊豆半島ジオパークはこれら  
を見事にクリアして2012年9月  
24日に日本ジオパークネットワークに  
加盟し日本ジオパークに認定されま

した。現在  
は世界ジオ  
パークネッ  
トワークへ  
の加盟を目  
指して、環  
境整備やP  
Rを展開し  
ています。

では、伊  
豆半島には  
どのような  
特徴があつ

て、日本ジオパークに認定されたのか  
説明しますと、まず伊豆半島の最大  
の特徴としてあげられるのは、本州  
で唯一、フィリピン海プレートの上  
に乗っているということです。そもそ  
も伊豆半島は、2000万年前に現在  
のフィリピン諸島がある地帯（南洋）  
に火山島や海底火山の集まりとして  
あつたものが、プレートの北上とも  
に移動し本州に衝突して隆起し、現  
在のような地形になったといわれてい



伊豆シャボテン公園の前に立つ浜田副所長

ます。これは、伊豆半島とその周辺  
海域の岩石を磁気測定した結果、明  
らかになったそうです。そのため、伊  
豆半島の崖などでは、火山群の多く  
がもともとは海底火山であつた証拠  
が、その断面を見ることでわかるの  
です。

また、伊豆  
半島では80万  
〜20万年前に  
天城山や達磨  
山などの火山  
群が形成され  
ました。そし  
て、こうした  
火山群は豊富  
な地下水脈を  
形成し、伊豆  
特産のわさび  
栽培などに大

いに活用されているのです。

このような特徴を踏まえ、伊豆半  
島ジオパークは「南から来た火山の贈  
りもの」というメインテーマのもと、  
①「本州に衝突した南洋の火山島」②  
「海底火山群としてのルート」③「陸  
化後に並び立つ大型火山群」④「生き  
ている伊豆の大地」⑤「変動する大地  
とともに生きてきた人々の知恵と文  
化」というサブテーマを設定していま  
す。

### スコリア層を確認できる 伊東のシンボル「大室山」

まさに火山帯によって形成されてい  
る伊豆半島ですが、そのなかでも有



大室山

名なのが、  
伊東市の  
シンボルで  
もある大  
室山（標高  
580m）  
です。大室  
山はまる  
でプリン  
のような形  
をしていま  
すが、これ  
は陸化後  
に誕生し

た火山の溶岩のしぶき（スコリア）が  
体積してできたもので、学術的にはス  
コリア丘と呼ばれる形状だそうです。



大室山のスコリアラフト



城ヶ崎海岸

溶岩でできた美しいリアス式海岸「城ヶ崎海岸」大室山は4000年前に噴火し、伊豆高原を形成しました。伊豆高原の先の海岸はギザギザ状のリアス式海岸になっていますが、これはまさに海岸に溶岩が流れ出した証だといわれています。

そのなかでもっとも有名なのが大室山の南東に位置する「城ヶ崎海岸」です。その絶壁には地層をはつきりと見ることが出来ます。遊歩道も整備されているのでピクニックコースとしても親しまれています。とくに景勝地として有名な「門脇岬」には是非とも足を伸ばしてください。この灯台は昭和35年に建設され、平成7年に改築さ

「伊豆の松島」と称される西伊豆町の「堂ヶ島」伊東市からはやや離れますが、西伊豆町の「堂ヶ島」も伊豆半島ジオパークのジオサイトのひとつであり、「伊豆の松島」と称されています。この堂ヶ島は伊豆半島が海底火山だった時代の噴火によつて形成された海岸で、その白く美しい崖



堂ヶ島



門脇吊り橋と門脇灯台を望む

れたものです。現在の灯台は高さ24.9mで、地上17mと4mのところに展望台が設置され、伊豆の大きな自然を一望することができます。

からは当時の軽石・火山灰層を見ることが出来ます。この「堂ヶ島」を巡る時に忘れずに見てほしいところが「天窓洞」と「三四郎島」というふたつの観光スポットです。「天窓洞」は火山灰が堆積し隆起した部分が、さらに海水に浸食されてできた海蝕洞です。上部に窓のような穴が開いていることから、天窓洞と名付けられたといわれています。洞窟内は遊覧船クルーズで入ることが出来るので、中に入ってみることをおすすめします。「三四郎島」は堆積した火山灰が島になったスポットです。その島の火山灰が海水により削られた部分が浅瀬になり、潮が引くと伊豆半島と陸つづきになります。これは「トンボロ現象」と呼ばれ、この光景を見るために訪れる観光客もいるほどです。

「いとう漁協」が直営する「漁師めしや波魚波」の「地魚丼」伊東市ではこの「伊豆半島ジオパーク」の機運に合わせて、さまざまな取り組みを展開しています。たとえば、「NPO法人まちこん伊東」では「伊豆半島ジオパーク伊東市地区別出前講座」を開催し、先に紹介した「城ヶ崎海岸」や「堂ヶ島」の話などを交

えながら、伊豆半島ジオパークの概要を説明しています。また、伊東市の「いとう漁協（高田充朗組合長）」の直営レストラン「漁師めしや波魚波」では「地魚丼」というメニューを提供しています。ジオパークの「ジオ」と地魚をかけたユニークなネーミングもさることながら、アジアやサバのほか、季節の地魚をふんだんに乗せた丼は実に美味。価格も880円とリーズナブルなので、ジオパーク観光の折には是非とも食べてほしいと思います。



漁師めしや波魚波の地魚丼

伊東市を中心に伊豆半島ジオパークの魅力を紹介してきましたが、そのほかにも伊豆には温泉や観光地が満載です。たとえば、伊東の「伊豆シャボテン公園」では露天風呂に浸かるカピバラの姿を見ることが出来ます。ジオパーク観光に合わせて、こういった伊東の魅力を楽しんでください。

ご当地自慢 静岡県伊豆地方

# 岐阜市と羽島市を拠点に 3代にわたって 大手から中小零細企業までを支援



## 三浦康守税理士事務所

岐阜市の三浦康守税理士事務所は3代にわたって岐阜県を中心に企業の税務・会計を支援し続けています。現在は三浦康守先生とそのご子息の三浦陽平先生が二人三脚で、税務・会計のみならず、相続や企業再生といった案件にも取り組んでいます。この岐阜を代表する老舗税理士事務所のこれまでの歩みと取り組みについて、三浦康守先生と三浦陽平先生のお二方にお話を伺いました。

### 戦後すぐに開業した 岐阜の老舗税理士事務所

—三浦康守税理士事務所は岐阜県で3代にわたって事務所を運営されているようですが、もともと先代のお父上はどのような経緯で税理士になられたのですか。

**康守所長**(以下敬称略) 父の明一は岐阜県羽島市生まれで、明治大学商学部を卒業した後、そのまま東京の銀行に勤めていました。しかし、長男だったこともあり、昭和21年に復員後、地元に戻り、銀行員時代の経験を生かせるような仕事をしようと、税理士(当時は税務代理士)の仕事を始めました。開所当時は戦争が終わった直後で、戦



住 所 / 岐阜県岐阜市加納丸之内 8-15  
T E L / 058-271-0835  
F A X / 058-275-2117  
設立 / 1946年  
職員数 / 6名  
導入システム / ACELINK NX-Pro

後復興のおかげもあり、ものすごい勢いで顧問先が増えていったそうです。とはいえ、羽島市だけでは市場が小さかったので、昭和25年には岐阜市にも事務所を構え、徐々に岐阜市のほうに拠点を移していきました。当時、父が駅まで自転車で、それからは電車でよく羽島市と岐阜市を往き来していたのを覚えています。

—康守先生はいつ頃、事務所にいられたのですか。

**康守** 昭和41年に大学を卒業し、実家に戻って事務所働きはじめました。—当時の事務所や顧問先の状況はいかがでしたか。

**康守** 当時は地場産業である繊維製造業の勢いがあり、企業の開業率も高く、顧問先が増えていきました。



二人三脚で事務所を経営する三浦康守先生(右)と陽平先生

務所の規模も大きくなっていったのですね。

**康守** そうですね。おかげ様で、現在も当時顧問先になっていた大手企業などの顧問関係が継続しています。最盛期には顧問先数が300件を超えるほどの規模になりました。岐阜では最大規模の事務所になっていました。しかし、バブルまではその勢いがつづいたのですが、バブルが崩壊すると地元の繊維製造業の元気がなくなり、倒産件数が増え、顧問先も減少していききました。先代は平成5年頃には現場をはなれ、平成13年に90歳で逝去しました。――繊維製造業がバブル崩壊後に苦境に立たされたということですが、現在の繊維製造業の状況をもう少し詳しくお話してください。

**康守** 岐阜には家内制手工業のような機屋はたやさんが多かったのですが、現在このようなところが苦境に立たされています。かつてそういった機屋さんの多くは従業員を住み込ませていたのですが、今ではそういった労働体系をとることがなかなかできません。しかも、繊維製造業は海外シフトがすすみ、国内での仕事が激減してしまっています。実際、羽島市内を中心に50軒ほどあった顧問先の機屋さんは、いまや2、3軒にまで減少してし

まっています。繊維製造工場ののこぎり・屋根の建物は残っていますが、ほとんどが稼働しておらず、空き家状態になっています。一方、同じ繊維関係の会社でもうまく自動車関係の炭素繊維産業などにシフトできたところは、順調に業績を伸ばしています。――顧問先全体の景況感はいかがでしょう。

**陽平副所長** (以下敬称略) 役員報酬を下げるなどして、何とか生き残っているというような会社が増えています。ただ、なかにはメーカーとして独り立ちしている会社もあるのですが、まだまだ再生の余地はあると感じています。現に経営者にやる気があり、先端のITを活用している会社は、ネットショップなどを最大限に活用して売上げを伸ばしています。とくに次の世代の経営者が本気を出せば、地方都市であつても起死回生は十分にできると考えています。また、岐阜は名古屋と近いので、今後は岐阜だけでなく、名古屋の市場にも目を向けることが肝心だと思います。

## 監査法人時代のノウハウで コンサル業務を展開

――現在、康守先生はご子息の陽平先生と二人三脚で事務所を運営されて

いますが、陽平先生は最初から事務所を継ぐつもりだったのですか。

**陽平** 大学生の頃にはすでにいつかは事務所を継ぐようと思っていました。大学卒業後に専門学校に行つて勉強し、25歳のときに公認会計士の一次試験に合格して大手監査法人に就職しました。監査法人で5年ほど働き、平成19年に岐阜に戻ってきました。

## 税理士までの道のり

康守所長は、昭和41年に大学を卒業し、父上の事務所に入所。以来、事務所で働きながら、税理士試験の勉強に励んだそうですが、当時の業務は手書きが中心だったこともあり「かなりの時間を仕事に充てなければならず、試験勉強の時間がなかなかとれなかった」と。また、経済学部出身だったこともあって、入所当時は税務・会計の知識が少なく苦労したそうです。それでも、日々努力を重ねることで、事務所に入ってから5年という短期間で資格を取得することができたそうです。

## 苦境に立たされた企業の 起死回生を支援する

それに伴い、事務所の職員数も増え、私が入ったときですでに10名の職員が働いていました。とはいえ、当時の業務はほとんど手作業でしたから、確定申告の時期などは連日、夜中まで作業するのが当たり前でした。また、その頃は実務作業が中心で、顧問先に対する経営のアドバイスや指導といった業務はそれほどなかったように思います。

――日本の高度経済成長に合わせて事





# 会計人の りしーエッセイ

中部ミロク会計人会 永谷 文人

## 楽あれば苦あり

スタート

今まさにスタートしようとしている。

平成24年10月14日、午前7時45分、「あんじょうじゃんだらりん」、75kmコース出発のそのとき。

天気晴朗、微風、温度約17℃、絶好のサイクリング日和である。この大会は安城市の市制60周年を記念し、安城市が催した自転車の集い。世の中にはさまざまな自転車の集いがあるが、自治体が主催することは非常に珍しいらしい。

スイスイ

安城市のランドマーク「デンパーク」を起点に、岡崎市西北部・豊田市の南東部を回遊する120kmと75kmのコースである。私は自転車(ロードバイク)をはじめて間もないので、75kmコースを選択した。スタート後はしばらく「安城市自転車緑道」を中心に、割と平坦な道を行っていった。

バクバク

「水源橋」を越え豊田市に入っていくと、徐々にスピードが落ちていった。坂がだらだらと続いているからだ。周りの景色はというと、清流が流れ、鳥のさえずりが聞こえ、非常にのどかである。しかし、わが心臓の鳴動は高鳴ってきた。

「これくらいの坂は越えなければ…」と、自らを鼓舞し「奥殿陣屋」に到着。これで、出発点から約20km。

先着組はすでに100台(100人)くらいいたであろうか。ふるまいのペットボトルの飲料を飲み、パンなどを食して休んでいた。私は時間の余裕がないので、トイレを済まし、水を少し飲んで、写真をパチリ。

ガンバレ

次の中継地に向け、徐々に延々と続く坂道をゆっくりゆつくり登って行った。桶を刈り取られた田んぼ、軒先の色付いた柿などに囲まれた典型的な里山の道



だった。

先ほど休んだのに、もう息は切れ切れ、心臓バクバク、足はパンパンだった。自転車を降りて疲れて歩いている人に「ガンバッテ」と、見栄で声をかけ、自分は必死の形相(内心)で漕いで行く。目の前が真っ白になりかけたところで、やっと峠らしい場所に到着。

余裕出る

ゆるい下り坂と登り坂を繰り返しているうちに、第2中継所である「松平郷」に到着。

ここではちよつとゆつくり休もうと思いい、自転車を立木に立て掛け、あてがわれたスポーツドリンクとアンプルをいただいた(ここで約50km)。

休憩もそこそこに切り上げ、レースに参加。ここからは整備された国道・県道加えて、おおむね下り坂が多いので、「はなうた」も。

ラッキー

豊田市の水源橋で、まったく前後に誰もいなくなり、「道を間違えたのか」と不安になり、止まって3〜5分くらい地図を見ていたところ、幸運にも後方から数名が自転車で走ってくるではないか。

「ラッキー」、この人たを追いかければ、「デンパーク」に着くはず…。もう、両太ももは完全に悲鳴を上げている。笑顔で

最後の中継地点は「安城総合運動公園入り口」。おにぎりや「トン汁」のふるまいを受け、精一杯の笑顔で「じゃんだらりんガール」と記念撮影をし、残り5kmのゴールを目指し、自転車にまたがった。

完走した感想

①また走りたいな。今度は100kmか?

でも、今度はこれだけのサポートはあるかな?

②上り坂の数だけ下り坂はある。

プラスマイナスポイントか?

③さて自分の人生は?

今現在、登りか? 下りか?

苦しいか? 楽しているか?

それは「?」である。

表紙の写真

### 「早春の原生林(面ノ木園地)」 (所在地: 愛知県設楽町)

標高1240mの面ノ木園地内には広葉樹の原生林、自然林や湿地帯など、さまざまな自然があり、高山植物など貴重な動植物も多く生息しています。秋には紅葉が美しく、冬には霧氷も見られます。面ノ木峠周辺は公園・遊歩道(登山道)・展望台などが整備されています。尾根、展望台などからは三河や南アルプスの山々、津具の集落を見渡せます。



### 月刊 税理士事務所 Channel

通巻 378 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/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。お詫びと訂正/1月号の8頁「ニアピン・ドラコン」の成績表の中でドラコンOUT・6番のお名前に誤りがございました。倉本正人様のお名前は正しくは雅弘様です。謹んでお詫びし、訂正いたします。



INGは、アジアサッカー連盟(AFC)の公式スポンサーです。

©World Sport Group

# 全国約2500人の税理士から選ばれている アイエヌジー生命の遡増定期

お客様のニーズにあわせて、各ご年齢で最大4つの型から特約をご選択いただけます。 主契約:定期タイプ

経営者の万一のリスクから企業の財務強化対策・退職金対策まで幅広く対応

## 保障内容

**経営者に必要な大型保障を  
無駄なく効率的に準備できます**

病気や不慮の事故による万一のとき、  
死亡保険金・高度障害保険金をお支  
払いします。

## 保険料

**保障は遡増しますが  
保険料は一定です**

法人契約の場合、一定条件のもと特  
約保険料の2分の1を損金扱いするこ  
とができます。

## 解約返戻金

**急な資金ニーズには  
解約返戻金の活用が可能です**

解約返戻金は期間の経過などに応じ  
て増加しますが、その後減少し、最終的  
にはなくなります。

●このご案内は、ご提案する商品の概要を説明しております。ご検討・お申込みに際しては、「商品パンフレット・特に重要なお知らせ(契約概要・注意喚起情報)」「ご契約のしおり・約款」を必ずご覧ください。●低解約返戻金型遡増定期特約IIは、低解約返戻金期間(ご契約から3年から5年間)中の解約返戻金を抑制するしくみで保険料を算出しています。詳しくは、「ご契約のしおり・約款」記載の「低解約返戻金型遡増定期特約IIの解約返戻金について」を必ずご確認ください。●税務については、2012年3月1日現在施行中の税制を参照しております。よって、将来的に税制の変更などにより、実際のお取扱いと記載されている内容が異なる場合がありますのでご注意ください。具体的な税務処理を行う場合は、税理士などの専門家、または所轄税務署にご相談ください。

**アイエヌジー生命保険株式会社**

**ING** 

代理店営業推進部 / 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4-1 ニューオータニガーデンコート26階  
TEL: 03-5210-5990 www.ing-life.co.jp

ING-S12/0302