



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2016
12
No.424

シリーズ企画

中小企業に適した補助金とその活用方法……………6

事務所訪問
番匠税理士事務所……………2

エヌエヌ生命の保険商品を活用した
顧問先のリスクマネジメント強化……………5

顧問先紹介
協同食品株式会社……………10

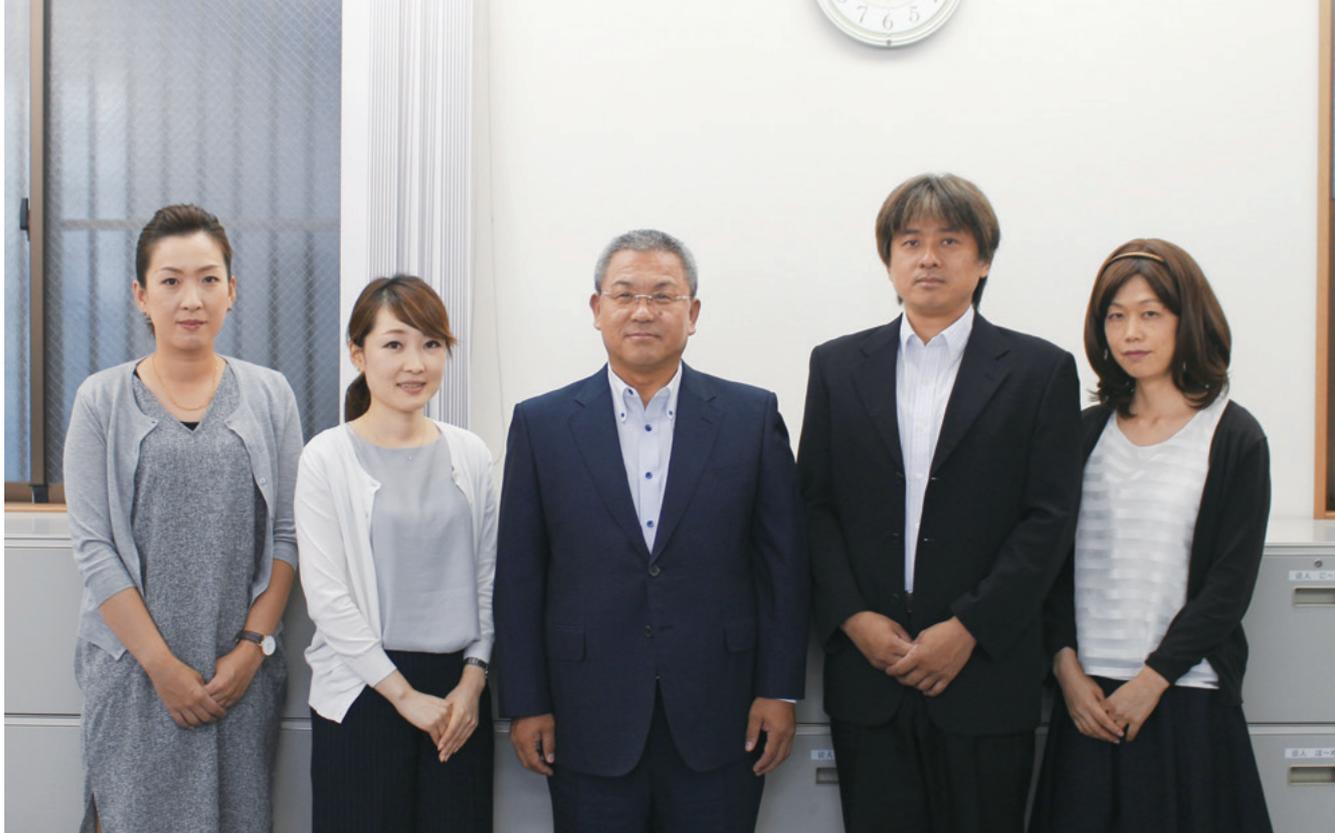
単位会レポート
「こだわり旅行」に参加して～空飛ぶミロク会計人～……………12

会計事務所・顧問先向け
MJSソリューションの紹介……………13

ミロク会計人会ホームページの
コンテンツ紹介……………14

ミロクシステムQ&A
『ACELINK NX-Pro 年末調整』……………15

リレーエッセイ
近畿ミロク会計人会 芳木 吉之……………19



事務所 訪問

国税OBのネットワークを生きながら 自計化やリスクマネジメントに注力

国税OBとして大阪で開業した後、先輩税理士の紹介で神戸市の税理士事務所を承継した番匠 貞夫先生。その後は自計化や生命保険を活用したリスクマネジメントを推進し、さらに事務所を発展させています。さっそく、事務所を訪問し、番匠先生に昨今の取り組みについて伺いました。

——番匠先生はもともと税務署に勤められていたそうですが、どのエリアで、どのような業務を担当されていたのですか。

番匠 貞夫所長（以下、敬称略）
 私自身は富山県氷見市の生まれで、金沢国税局で採用されたのですが、関西で働きたいという思いがあり、自ら希望を出して在職期間の大半を大阪国税局管内で過ごしてきました。業務に関しては法人税を中心に担当したほか、総務部門で税に関するPR業務も担当してきました。

国税OBとのネットワークが知識面での強みに

——番匠先生は50歳で退職して大阪で開業した後に、神戸の税理士事務所を承継して現在に至っているそうですね。実際に税理士事務所を経営されてみて、国税時代とギャップを感じることはありませんでしたか。

番匠 開業したばかりの頃は、いろいろ税務署側の視点で決算書を作成したり、チェックしてしまっていたように思います。しかし、それではなかなか顧問先の満足度を高めることができませんでした。そして、次第に決算書に込められた経営者の思いを理解することが大切だと考えられるようになっていったので

番匠税理士事務所

所在地 兵庫県神戸市兵庫区水木通1-5-23
 TEL 078-575-7755
 FAX 078-575-8884
 設立 2006年
 職員数 4名
 導入システム／ACELINK NX-Pro



す。例えば、経費をどのような勘定科目にするかといった点についても、紋切型の考え方を押し付けるのではなく、まずは経営者の意向や考えをヒアリングした上で、それが妥当かどうかを検証するようにしました。

——事業承継自体はスムーズに行うことができたのでしょうか。

番匠 私がこの事務所を引き受ける前から働いてくれている職員たちが優秀で、しっかりと顧問先のことを把握しつつ、業務をリードしてくれたおかげで特に問題なく承継することができました。

——承継後の顧問先とのコミュニケーションについてはどうでしたか。

番匠 国税時代に広報業務を担当していたので、幸いにも対外的にさまざまな業種の企業や団体と接する機会が多くありました。おかげで、開業時にはそれぞれの業界の特徴や経営者のクセのようなものも体感的に把握していたので、顧問先とも当初から円滑にコミュニケーションをとることができたように思います。

——そのほか、国税時代の経験が税理士としての業務に生かされる場面はありますか。

番匠 担当していた法人税の知識も役立っています。それ以上に国税OBの先生方とのネットワークが役立っています。法人税や所得税、相続税、消費税など、特定の分野に関して深い見識をお持ちの先生方に、同じ国税OBということでご意見を伺うことができるのです。複雑な案件を担当している際は非常に心強いですね。

事業承継後に自計化とリスクマネジメントを推進

——現在、顧問先の業種や規模はどのようになっていますか。

番匠 業種は千差万別で、規模も年商2000万円くらいのところから500億円のところまで幅広くなっています。エリアは主に神戸ですが、多くの企業がリーマン・ショック以降、伸び悩んでいる印象があります。ただ、最近では小売やサービス、医療、貿易といった業種がやや盛り返ってきているように感じます。

——顧問先に対しては積極的に自計化を推進されているそうですね。

番匠 それなりの規模の顧問先については自計化が進んでいるのですが、小規模事業者の中には依然として私たちが記帳代行を請け負っているところもあります。しかし、自計化には業務の効率化を図れるだけではなく、自社の経営状況をいち早く把握し、業務にフィードバックすることができるというメリットがあります。小規模事業者が成長する上でも重要なことだと思うので、これからも積極的に自計化は推進していくつもりです。

また、自計化を推進すれば、記帳代行にかけていた時間をコンサルティングをはじめとした事務所として、より付加価値の高いサービスの提供に充てることもできます。

——最近では顧問先からどのような相談が寄せられることが増えていますか。

番匠 一番多いのはやはり相続関係の相談です。高齢の経営者の場合、会社の株価がどうなっているか、それが高騰してしま

っている場合はどうやって相続すればいいかを気にされることが多いですね。ですが、相続問題は一朝一夕では解決しません。不動産や株といった資産が膨大であればあるほど、時間をかけて計画的に相続対策を進めていかなければなりません。そのため、多くの資産をお持ちの方にはできるだけ早く、例えば引退する10年くらい前から準備していただきたいと考えています。

しかし、実際には多くの経営者が引退間際、あるいは体調を崩されてから相談に来られる場合が多いので、私たちがとしては事前の相続対策の重要性をより積極的に訴えていく必要があると考えています。

——生命保険にも力を入れているそうですね。

番匠 職員全員が保険会社の研修を受け、ある程度の知識を有しており、顧問先の決算時期に生命保険に関する提案も行うようにしています。また、新しい保険商品の研究にも力を入れており、毎月、

職員には保険会社が主催する研修会に参加してもらい、新たな知識を得てもらおうようにしています。

——生命保険への取り組みは承継後に始めたのですか。

番匠 そうです。保険会社から代理店にならないかと提案されたのを機に、あらためて顧問先の決算書をチェックしてみると、思った以上に生命保険を活用することでリスクマネジメントの強化だけでなく節税につながるケースが多いと気付いたので。そこで、顧問先の生命保険の加



コンパクトながら空間に余裕を持たせている執務スペース



相続案件への対応強化、税理士法人立ち上げなど、今後のビジョンを語る
番匠 貞夫先生

入状況を洗い出し、よりその会社の規模や状況、経営者の年齢や体調に適した保険を提案できないかと考え、どちらが得かをきちんと数字で示しながら、顧問先に提案するようにしました。すると、多くの顧問先が私たちの提案を喜んで受け入れてくれました。

—— 職員教育についてはどのようなことに注力されていますか。
番匠 月に1回ミーティングを行い、事務所内の情報共有と職員のレベルアップに努めています。情報共有についてはその月の

**レクリエーションを活用し
組織を円滑に運営**

の決算や業務の流れを確認し、各人の疑問点を解消するようにしています。また、教育というわけではないのですが、私たちの事務所ではレクリエーションによるコミュニケーションを大切にしています。最近ではあまり催していませんが、一泊旅行を恒例化していた時期もありましたし、現在も全職員で飲み会を催すなどしています。それぞれ予定があるのでそれほど頻繁にはいきませんが、食事会では仕事の話はせず、和気あいあ

いと語らうようにしています。そういった何気ないコミュニケーションの中から自然と互いのプライベートを知ることができ、結果としてそれらを踏まえた上で各人の働き方などにも配慮することができるようになるのです。

—— 今後の目標についてお聞かせください。
番匠 相続対策の専門家とスタッフを拡充し、より相続案件への対応を強化したいと考えています。そして、いざれば相続贈与、株の評価などをワンストップサービスで提供できるように体制を構築し、積極的に相続業務を展開していきたいと考えています。また、国税OBの先生方と一緒に税理士法人を立ち上げ、顧問先へのサービスを持続的に提供できるようにしたいと考えています。

History & Story
税理士までの歩み

40代後半になった頃から本格的に税理士事務所を開業することを意識していたという番匠先生。ある時「せっかく独立するのならば、少しでも早くに独立して、さまざまなことを経験し、エネルギーに活動したい」と考え、50歳の節目に税務署を退職し、大阪で税理士登録を果たしたそうです。事務所を承継して拠点を神戸に移してから、職員の皆さんと協力しながら、新体制の構築に力を注ぎました。例えば「従来は担当者だけが顧問先の情報を知っているという状況だったので、職員の中からリーダーを選出し、リーダーを中心に情報の共有化を図れるようにしていった」そうです。

工又エ又生命の保険商品を活用した 顧問先のリスクマネジメント強化

原田啓吾税理士事務所

ミロク会計人会連合会と工又エ又生命保険株式会社は、業務提携契約を結んでいます。ここでは、同社の保障性商品を活用し、顧問先様のリスク軽減に努めている原田啓吾税理士事務所様の事例をご紹介します。

保険提案で経営の腕を磨く

——事務所の概要について伺えますか。

原田 啓吾所長（以下、敬称略）

当事務所は1974年に開業しました。現在の職員数は30数名で、広島を中心に顧問先を支

援しています。

——保険代理店業務を始めたきっかけについてお聞かせください。

原田 20年ほど前にナショナル・ネーデルランデン生命（エヌエヌ生命の前身）の営業担当者との出会いがきっかけです。

広島県の会計事務所では初めて保険代理店業務に着手したように思います。

——他事務所に先駆けて保険代理店業務を始めた理由についてお聞かせください。

原田 私が若かった頃は会計事務所という「職人」の世界であり、税務会計業務に専念することが美德とされていました。もちろん、税務会計業務を

正確に遂行することは税理士の務めであるわけですが、私としてはより経営に精通し、経営者ともっと真剣に向き合いたいという思いもありました。そんな時に保険代理店の話を伺い、顧問先へ生命保険の提案を行うことで、顧問先の経営全般をサポートできるのでは、より顧問先も喜んでいただけるのではないかと、そして「税務」に加えて「経営者」の目線も顧問先の持続的な成長のために必要なのではないか、と思つたのです。

顧問先のリスクマネジメントに必須となる生命保険

——実際に保険提案を始めていかがでしたか。

原田 多くの経営者は親戚付き合いやその他の縁故ですでに生命保険に加入しており、単に保険商品をアピールしたり、生命保険を課税の繰り延べなどに活用できることを伝えるだけでは、なかなか良い反応を示してくれ

ませんでした。そこで、当事務所では保険商品を提案する際には顧問先の持続的成長を重んじ、それを見据えた上で最適な保険

商品を提案するようにしました。こうした提案は顧問先の財務状況を理解している会計事務所だからこそできると思います。その結果、契約件数が徐々に増加していったのです。

——なかには「経営状態が悪くて、生命保険のことは考えられない」という顧問先もいらっしゃいますか。

原田 もちろんいらっしゃいますが、私たちとしては生命保険はリスクマネジメントの一つとして必須なものだと考えております。ですから、そういった顧問先にも現時点で抱えている借入金の状況をあらためて伝えたいので、万が一の際に借入金を返済できる保険商品を提案し、その必要性を説明しています。

——実際にどのような提案をされていますか。

角山 龍治課長 顧問先を守るために、借入金の多い会社に対しては、コストを抑えて大きな保障を確保できる生命保険を積極的に提案しています。保障額は、顧問先の銀行借入と仕入債務の金額の合計を目安にして、資金繰りを考慮しながら適した保険

を提案しています。

——そのほか、保険提案に関するポイントはありますか。

原田 やはり顧問先との平時のお付き合いが最大の決め手になると思います。普段から顧問先の持続的成長や事業承継のことを親身になって考え、意見を交わしていれば、保険商品を提案する際にも「あなたがそう言うてくれるのであれば」と納得していただけるはずですよ。

——生命保険が役に立った事例はございますか。

原田 実際には役立ってほしくはないのですが、つい先日にも経営者が急逝したという事例がありました。その経営者はリスクマネジメント強化として生命保険に加入していたおかげで、その保険金を死亡退職金に充てることができました。やはりいざという時の備えは肝心だと実感しました。



（左から）原田啓吾税理士事務所・監査業務部の角山 龍治課長、原田 啓吾所長、工又エ又生命保険株式会社の村野和也・広島営業部アシスタントマネージャー

原田啓吾
税理士事務所

広島市中区
十日市町1-3-37
TEL 082-291-9870

中小企業に適した補助金とその活用方法

中小企業庁の委託により運営されているポータルサイト「ミラサポ」では、省庁や組織の垣根を越えて、中小企業向けの補助金を広範に掲載しています。今回はその中でも注力している「ものづくり・商業サービス新展開支援補助金」「創業第二創業促進補助金」「小規模事業者持続化補助金」の3つに加え、注目が高まってきているという「中小企業等の省エネ・生産性革命投資促進事業費補助金」の概要と最新実績、申請方法や活用例を紹介します。なお、紹介する補助金のいくつかは、来年度も引き続き公募される予定です。

補助金紹介

ものづくり・商業・サービス 新展開支援補助金

（平成27年度補正予算・公募期間
平成28年2/5～4/13、7
/8～8/24）

中小企業の経営力向上に資する革新的サービス開発や試作品開発、生産プロセスの改善を行うための設備投資などに関わる経費が補助される、通称「ものづくり補助金」。平成27年度は応募総数2万6629件に対し、7948件が採択されました。同補助金は例年、国の政策方針や時代の流れを取り込んだ重点項目が掲げられ、制度が改訂されるのが特徴です。平成27年

度はそれまでと同様の1事業者当たり補助上限額1000万円とする「一般型」に加えて、小規模事業者が申請しやすい補助上限額500万円の「小規模型」、大規模な投資をサポートする補助上限額3000万円の「高度生産性向上型」という2枠

「高度生産性向上型」という2枠が設けられたことが大きなポイントとなりました。これらの補助率は全て投資などに関わる経費の3分の2以内とされました。小規模型は文字通り、小規模な額で行う試作品開発や生産プロセス改善の後押しを狙いとして設けられたものです。高度生産性向上型は設備投資のみに活用でき、一般型の要件にプラスして「IoT等の技術を用いて

生産性向上を図る設備投資等、または最新モデルを用いた設備投資を行うこと」「投資利益率5%を達成する計画であること」という要件をクリアすることが定められました。

中小企業庁では同年度、採択を目指す企業の加点項目として

▽賃上げ（給与増額）に取り組む▽新たな海外市場が見込まれる▽申請時に有効となる都道府県などによる経営革新計画の承認を受けていることなどを挙げました。事務局となっている全国中小企業団体中央会では、特にIoT技術の活用や海外市場開拓を目指す取り組みは今後重点項目としていく方針だそうです。同中央会は平成28年度補正予算事業でも事務局となること

まで通り主な事業が行われる都道府県の地域事務局で受け付けるとのことです。

創業・第二創業促進補助金

（平成28年度予算・公募期間平成28年4/1～4/28、熊本地震に伴う災害救助法適用地域は6/30まで延長）

新たに事業を興す者や第二創業を行う者に対して経費の一部が助成されます。平成28年度は応募総数2983件に対し、採択総数は143件でした。29年度の詳細については同年明けにも発表される予定です。創業促進補助金は新たなニーズを生み出すとみなされたビジネス、直近の例としては「自然エネルギーを活用した黒潮からの製塩事業」や政府の進める働

き方改革にも呼応する「女性起業支援のためのシェアオフィス&コワーキング&カフェデリ」などが採択されました。もう一方の第二創業促進補助金の対象は「事業承継後の新事業や分野への展開プランを応援する」もので、採択数はまだまだ少ないものの、今後増加が予想されます。ともに補助率は3分の2、補助金額は100万円以上

200万円ですが、第二創業に当たって既存事業を廃止する場合はその費用として800万円まで助成が受けられるようになっていきます。どちらの補助も申請に際しては産業競争力強化法における認定市区町村で創業するか、市区町村と連携した民間認定支援機関や経済団体、金融機関など「創業支援事業者」による特定創

※本予算とは、一会計年度（4月1日～翌年3月31日）の財政計画に基づいて算出された年間予算のこと。1月に召集される通常国会の前半で政府予算案が国会へ提出され、審議を経て3月末日までに成立するよう定められています。補正予算は当初予算成立後の事情変更によって、その予算に過不足が生じ、またその内容を変える必要が生じた場合に、当初成立した予算を変更するものです（追加財政需要など）。本予算と同様、国会の承認を受けて成立します。

図1 ミラサポで公開している中小企業向けの主な施策、補助金一覧

登録機関	施策名	目的
中小企業庁	中小企業海外展開支援施策集	海外展開に関する支援施策を利用する中小企業の皆様の手引書になることを目的とした施策集です。
	起業支援ファンド	創業初期の中小企業者等を資金面および経営面から支援します。個別企業への投資は、各ファンドを運営する投資会社等が行います。
	中小企業成長支援ファンド	中小企業の経営実態に即した多様な資金供給と踏み込んだ経営支援を行い、新事業展開・第二創業、転業、事業の承継等により新たな成長・発展を目指す中小企業者を幅広く支援します。個別企業への投資は、各ファンドを運営する投資会社等が行います。
	海外展開・事業再編資金	中小企業が行う海外の地域における事業の開始、海外展開事業の再編等において、融資を通して支援することを目的としています。
	SBLC (スタンドバイ・クレジット)	海外の現地金融機関から現地流通通貨建て長期資金の借入を行う際、その債務を保証するために信用状を発行することで、海外での円滑な資金調達を支援します。
	中小企業海外展開現地支援プラットフォーム	海外現地にコーディネーターを配置し、官民の支援機関と連携して個別課題を支援します。
	経営改善計画	経営革新等支援機関が中小企業・小規模事業者の依頼を受けて経営改善計画の策定支援を行うことにより、中小企業・小規模事業者の経営改善を促進します。
経済産業省	EPA活用セミナー	EPA(経済連携協定)を活用した輸出拡大。
農林水産省	中山間地域活性化資金	中山間地域内で生産される農林水産物を加工・販売・提供する事業を支援することにより、その地域の活性化を図るための資金です。
	農林漁業成長産業化ファンド	農林漁業成長産業化ファンドを通じて、農林漁業者が主体となって流通・加工業者等と連携して取り組む6次産業化の事業活動に対し、出資等による支援を実施します。

※各施策・補助金の対象地域は全国、募集時期は随時

業支援事業指定を受ける必要があります。認定市区町村と創業支援事業者は毎年開設される同補助金事務局ホームページに記載されます。創業や補助金活用に関わる相談は全国道府県に設置された「相談窓口」と「よろず支援拠点」が対応しており、これらも同補助金事務局ホームページから検索できます。

小規模事業者持続化補助金

(平成27年度補正予算…公募期間
 平成28年2/26～5/13、熊
 本地震に伴う災害救助法適用地
 域および大分県の一部地域は6
 /15まで延長)

従業員20人(卸売業・小売業
 等は5人)以下の小規模事業者

が、商工会・商工会議所と一体
 となつて行うチラシ作成費用や
 商談会参加のための運賃など販
 路開拓の取り組みに対して経
 費の3分の2、1件当たり原
 則50万円、共同申請の場合は
 500万円まで支援が受けら
 れます。平成27年度は全国で
 1万4549件が採択されまし
 た(応募数は非公表)。

申請窓口となっているのは全
 国の商工会・商工会議所です。
 具体的な計画の作成や販路開拓
 の実施に当たっては全国各地の
 商工会議所で指導・助言が受け
 られる措置が取られました。ま
 た、平成27年度申請対象は「製
 造業その他の業種に属する事業
 を営む小規模事業者(会社および個
 人事業主)」「常時使用する従業
 員の数が20人以下(卸売業、小
 売業、宿泊業・娯楽業を除くサ
 ービス業を営む者については5
 人以下)」という従来までの条件
 に加えて、新たに「業務効率化
 や生産性向上に向けて取り組む
 ところ」にも広がりました。

申請事務局となった日本商工
 会議所によると、28年度以降は
 新たな予算編成の下で名称変更
 の可能性があるものの事業は継
 続される見通しで、引き続き同
 会議所が事務局となり、ほぼ同
 じ内容で募集を受け付けたい意
 向を示しています。

**中小企業等の省エネ・生産性
 革命投資促進事業費補助金**

(平成27年度補正予算…公募期間
 平成28年3/22～4/22、5

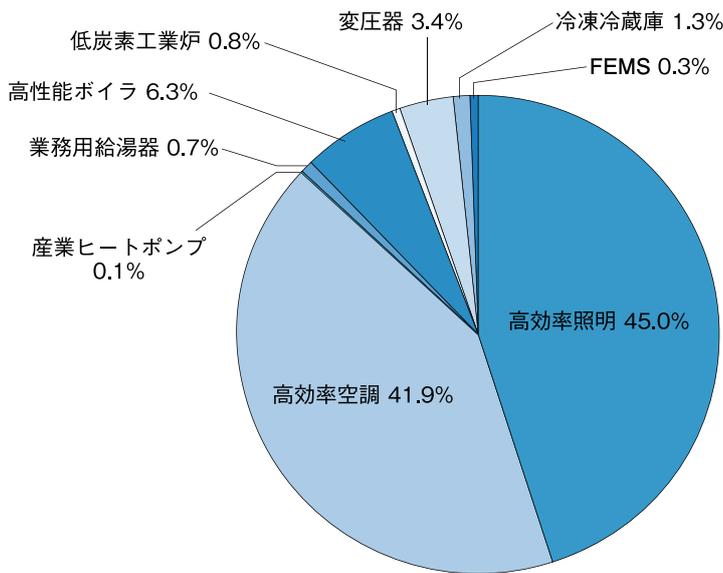
10/6/3、7/29/9、
 9/30/11/11)

新製品やサービス開発、新た
 な事業の立ち上げなどに関する
 補助のほかに「省エネ」意識も
 高まっています。そして、設備
 更新や固定費削減を図る目的な
 どとも相まって注目されている
 のが、資源エネルギー庁が推進
 する「中小企業等の省エネ・生
 産性革命投資促進事業費補助金」
 です。執行機関として申請・交
 付業務を行っている一般社団法
 人環境共創イニシアチブでは
 平成27年度1次～2次公募で
 4919件を採択しました。4
 次公募を含めた同年度の最終交
 付決定と発表は今年12月22日を
 予定しています。

同補助金は中小企業を中心に
 あらゆる事業所で省エネ効果の
 高い設備の導入を行うことで生
 産性を向上させる投資を重点的
 に支援するのが目的で、補助対
 象事業者は「国内において事業
 活動を営んでいる法人および個
 人事業主」とかなり広く設定さ
 れています。補助率は購入す
 る補助対象設備費用の3分の

表2 「省エネ補助金」の採択件数と設備区分内訳

項目	1次公募	2次公募	合計	割合	平均交付決定額 (千円)	
採択数	4,322	597	4,919	—	2,777	
設備区分別内訳	高効率照明	2,274	310	2,584	45.0%	1,530
	高効率空調	2,138	268	2,406	41.9%	3,028
	産業ヒートポンプ	7	0	7	0.1%	4,756
	業務用給湯器	32	8	40	0.7%	2,384
	高性能ボイラ	307	56	363	6.3%	3,240
	低炭素工業炉	42	4	46	0.8%	16,745
	変圧器	179	17	196	3.4%	1,278
	冷凍冷蔵庫	65	9	74	1.3%	725
	FEMS	16	4	20	0.3%	2,350



1以内、補助金限度額は1事業「者」当たり2億円（4次公募より）、1事業「所」当たり50万円、中小企業者と個人事業主は30万円となっています。

補助対象となる設備は▽高効率照明▽高効率空調▽産業ヒートポンプ▽業務用給湯器▽高性能ボイラ▽低炭素工業炉▽変圧器▽冷凍冷蔵庫▽産業用モーター▽FEMS・BEMS（工場・

ビル内でのエネルギー管理システム）。いずれも国内に設置され、法定耐用年数が継続的に管理され、使用状況や効果の調査に協力できることなどが条件とされています。

環境共創イニシアチブがまとめた1〜2次公募の採択実績を見てみると、採択されたのは4分の3以上が中小企業、設備導入の区分は「単独」、導入設備

は高効率照明と高効率空調が大半となっています。地方別では中部地方の採択件数が最多、次いで近畿、関東が多く、都道府県別では東京、大阪、愛知で全体の約4分の1を占めています。

業種別では「製造業」が約半数と圧倒的で、「卸売業、小売業」（13・4%）、「医療、福祉」（7・1%）と続きます。また、サービス業は分類を合わせてみ

ると14・5%となっており、まさにある店舗や施設などでも省エネ設備の導入が進んでいることが分かります。

来年度以降の中小企業向け補助金の動き

IT、雇用改善、販路開拓など軸に

平成28年度第2次補正予算が、当初予算案通り10月11日に成立しました。事業規模は28兆1000億円、リーマン・ショック時の2年間に次いで過去3番目となります。

「未来への投資を実現する経済対策」とされた今回事業の内容は、働き方や産業構造の一体改革を進め、成果がなお不十分なアベノミクスの再起動を図るものといわれています。さらに英国のEU離脱決定に伴う不安定性や不確実性、新興国経済の動向といったリスクに備え、国内の中小企業・小規模事業者に対する資金繰りや「セーフティネット貸付制度」の金利引き下げなどの支援も拡充させます。

今回紹介した「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」は「革新的なものづくり・商

業・サービス開発支援事業補助金」と名称を改め、IoTやビッグデータ、AI、ロボットなどの活用を支援していくとともに、雇用・賃金を増やす取り組みについては昨年度より補助上限を最大3倍に引き上げる方針を掲げています。

「小規模事業者持続化補助金」はIoTを活用した取り組みを重点的に支援するとともに、従業員の処遇改善（賃上げ）を実施する事業者の補助上限額を増額する、また熊本地震対策として補助上限額を200万円とする枠も盛り込まれる見通しです。

これらのほか有力な中小企業支援としてはIoTによる生産性向上や経営力向上事業、アンテナショップなど広域型の販路開拓事業、海外展開事業、観光資源を活用した先進事業や連携計画の策定、商店街・まちなか集客力向上事業などが挙げられており、事業詳細は年末から順次発表されるようです。ミラサポ運営事務局では発表があり次第、同サイトに情報をアップしていくとしています。

※以上は10月30日時点での情報です。

補助金活用事例①

社会福祉法人すぎのこ会

所在地 栃木県栃木市
岩舟町鷺巣 302-1

URL: <http://www.suginokokai.or.jp/>

福祉施設で高効率空調設備導入 電気代約1割、固定費を削減

栃木市内を中心に障害者支援施設や特別養護老人ホームなど12拠点を運営する社会福祉法人すぎのこ会はこのほど、平成27年度補正予算「中小企業等の省エネ・生産性革命投資促進事業費補助金」の採択事業所となりました。導入したのは「高効率空調設備」。東芝製の電気式パッケージエアコン約100台で、一括パネルと個別で温度管理や運転の部分切り替えができるのが特徴です。補助金額は915万7240円でした。

電気式パッケージエアコン

を導入した

を導

入した

施設「ひのきの杜」ではこれまで

はこれまで

ガス式※を使用してい

たそうです。

「ガスエアコンは電気式に比べて耐用年数が短く、故障しがちでメンテナンス費用がかかるのが難点、電気代が多くなる夏場は特に固定費が負担になっていた」と、同法人本部事務局長・施設長の岩崎 好宏さん。設備更新により電気代は最大10%削減できる見込みとなっています。

補助金申請に当たっては、導入する製品の性能や削減試算書類の提出を求められました。独力で作成することは困難で、販売業者である地元代理店も把握していなかったため、最終的にはメーカー担当者にも協力してもらったそうです。



高効率空調設備に交換中のひのきの杜、屋上にあるガスエアコンの大型室外機を撤去し今年12月頃から本格稼働を予定



廊下天井部に新たに取り付けられた電気式パッケージエアコン

※電気とガスの両方を使用

補助金活用事例②

FUNFAM株式会社

所在地 東京都港区芝浦 3-14-19
URL: <http://www.funfam.jp/>

ハイブリッド塗装の竹製食器 業務用改良で販路拡大を目指す

食器および調理器具類の企画デザイン製造卸販売を手掛けるFUNFAM(株)では、平成27年度補正予算「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」を受けて現在、主力の竹製食器の改良・開発に取り組んでいます。中国製粉ミルクに合

成樹脂メラミンが混入された

り、子ども用プラスチック製食器から発がん性物質が高い割合で検出されるなど、食を取り巻く「安心・安全」が関心を集めるようになっていた2006年。

同社は抗菌性に優れた自然素材である竹に着目し、子どもの健康や地球環境に配慮した食器を開発しました。これまで大手百貨店やホテルなど200店舗以上

に販路を開いています。今回補助を受けたのは、子ども用食器を改良し「飲食店で使

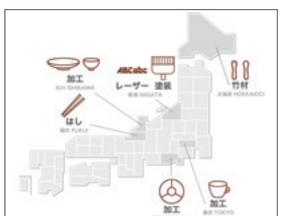
用される業務用食器洗浄機に対応可能な竹製食器を開発」するため。認定支援機関である西武信用金庫を通じて申請、採択されました(補助金額は非公表)。

申請に携わった同社担当者によると、開発の焦点は「独自技術である『ハイブリッド塗装』の改良」です。従来、竹をはじめとした木材食器では伝統的に多くの塗料を何層もコーティングすることで薬剤を含ませ、防水などの耐久性を付与して

きました。一方、ハイブリッド塗装はモーションカメラや顕微鏡で含浸度合いやコーティング膜厚を測定することで不要な厚塗り工程を排除し、自然な木目や節の手触りを残しつつ、薬剤のにおいが付かないように最適化したプロセス。新



お祝い初めや出産祝いのギフトとして人気という同社竹製食器TAKUZEN SET(たくぜんセット)業務用品開発ではさらなる販路拡大が見込まれます



それぞれの得意分野をつなげ製造加工をすべて日本国内で行える体制を構築しています

協同食品株式会社

我が事務所の 顧問先紹介

国産缶詰の販売から始まり、現在は輸入食品や輸入食材の直輸入と卸売を手掛ける協同食品(株)。為替の変動の影響を常に受ける厳しい状況にありながら、果敢に経営改革に挑むことで着実に成長を遂げ続けています。その取り組みについて、同社の西野満男代表代行に森田昌子税理士事務所の森田昌子先生がインタビューしました。

輸入食材をオンラインでも提供

森田昌子先生(以下、敬称略)

まずは御社の沿革について伺いたいと思います。

西野満男代表代行(以下、敬称略) 当社は国産缶詰会社の販売代行会社として、1961年に創業しました。当時は国産のタケノコやミカンなどの缶詰を取り扱い、ホテルやレストランに卸しておりました。しばらくすると、1970年の大阪万博の



(左から)西野満男代表代行、森田昌子先生

頃から外食産業が注目されるようになり、ファミリーレストランなどが次々と全国に展開されていきました。当社の2代目社長にあたる山田雅巳氏はその動きに着目し、中国や韓国を皮切りにヨーロッパなどの輸入食材も取り扱い、売り上げを順調に伸ばしていきました。

森田 その流れはいつ頃まで続いたのでしょうか。

西野 バブルの頃までは輸入食材の売れ行きは絶好調でしたが、その崩壊で売り上げは一時低迷しました。ですが、日本在住の外国人が自国の食材を買い求めるというトレンドが生じ、新たに東南アジアなどの食材が飛ぶように売れるようになりました。また、2000年頃から全国的

にイタリアンレストランが流行し、パスタやオリブオイルといった食材が急激に売れ始めました。そこで、当社では01年にオンラインショップ「グルマンクラブ」を立ち上げ、その2年後には本社所在地に隣接するビルにショールームとしての役割を持つ実店舗を立ち上げ、さらなる販促に打って出しました。現在もオンラインショップは一般

の消費者向け、実店舗は地域の事業者向けといった役割を担っています。

森田 バブル崩壊後の苦境も見事に乗り切ったのですね。

西野 はい。しかし、2代目が03年に病で経営トップの座を降りてしまっただけは厳しい状況に陥りました。やむをえず当時

の経営幹部が代表を務めることになったのですが、新体制下でコンプライアンスなどの問題が生じ、急激に組織の連帯感が弱体化したのです。しかも、そういった状況でありながら名古屋の卸問屋を買収し、それを名古屋営業所として立ち上げたといったこともあり、資金面でも一

時、厳しい状況になってしまいました。

森田 どうやってその問題を解決したのですか。

西野 選択と集中を断行することにし、当時の名古屋営業所の既存事業とシナジー効果が得られないものを選別して、3億円分をカットすることにしたのです。その結果、一時的に売り上



ショールームとしての役割を持つ、実店舗の「グルマンクラブ」

げは減少しましたが、組織の統合はスムーズに進み、1年で名古屋営業所を採算ラインに乗せることができました。

「強み」を育てる経営に注力

森田 その後、アベノミクスで12年には為替が急激に円安基調になったかと思いますが、その影響はどうでしたか。

西野 1ドル178円だったのが



実店舗内には、さまざまな商品が陳列されている

1000円にまで下がってしまったので、必然的に利益が減少してしまいました。アベノミクスで

円安基調になることは予想できていたのですが、それがあまりにも急激過ぎたため、価格改正

などが間に合わなかったのです。**森田** その危機はどのようなようにして乗り越えたのですか。

西野 我慢の時期と捉え、いったん新たな開発をすべてストップしました。また、各部署に予算や経費の削減策を提案しても

らい、それを実行することで利益を出しやすいつまへと改善を図りました。本当に地道な努力の積み重ねでしたが、最終的に年間2300万円のコストカットに成功しました。

森田 実に大変な時期だったかと思いますが、西野さんはこの時期に代表代行に就任されている

ますね。

西野 私は11年に代表代行になったのですが、営業出身ということもあって、財務には決して明るくありませんでした。なので、分からないことがあれば森

田先生に聞き、少しずつ経営や財務のことを勉強していきまし

た。それと同時に経営手法についても研修などで学び、その中で「コアコンピタンス経営」と

いう概念に出会いました。これは売り上げに捉われず、自社の核となる強みを磨き上げること

で会社を成長させていくという考え方です。当時は円安がさらに激しくなっていた上に、外食産業の客離れが進むなど、当社を取り巻く環境はかなり厳しい

ものになっていました。この頃に、為替の変動や、類似した商品を扱う競合他社の動向に大きな影響を受ける経営環境から脱

する必要を真に感じるようになりました。だからこそ、自分たちの強みを見直し、より付加

価値の高い商品・サービスを提供できるような組織を作り上げなければならぬと考えたのです。そこで、当社では14年から

「ニューバリニュープラン」というコアコンピタンス経営を軸に

据えた中期経営計画書を作成し、新たなスタンスで事業に取り組むことにしたのです。

森田 具体的にはどのようなことを実施していますか。

西野 商品・サービスの質を高めるべく、新商品開発チームと商品部を立ち上げ「発想」と

「権限（裁量）」と「責任」を与え、チームにイノベーションを起こせる体制を推進しています。加えて、社員には「オリブオ

イルソムリエ養成講座」など輸入食材に関する研修を積極的に

受けてもらい、できるだけスペースシャリストになってもらうようにしています。また、月一度の幹部会議では数字に強くなつて

もらうため、月次の売上、利益、販管費、在庫、主力商品の推移などを共有し、会社の状況を正しく把握してもらっています。

さらに年に一度の全体会議はやり方を刷新、各部署・営業所が事業計画を策定し、選ばれた社員がそれを皆の前でプレゼンするスタイルにしました。時には事務の女性社員が足を震わせな

がら、それでも一生懸命に話す

こともありませう。そのプレゼンに対しては各社員からフィードバックをし、良いアイデアは会社経営にも生かしていくという

た取り組みも実施しています。**森田** 私も全体会議に参加させて

いただいています。登壇する社員の方々のいきいきとした

姿に、毎回、驚きと感銘を覚えています。これらの成果は数字にもしっかりとあらわれ始めているのではないのでしょうか。

西野 2015年度も円安基調

は続いていましたが、例年以上

に高い利益率をあげることができました。しかし、まだまだ課題はあります。例えばここ数年、東南アジアやイタリアの定番食

材は堅調ですが、新たなヒット商品がなかなか出ないのです。

そこで、最近では今まで取り扱ってこなかった地域の食材にも

目を向け、新たな可能性を探っているところ。これからは独自性を追求する、コアコンピタンス経営に力を注いでいきたいと思

います。

西野代表代行について

西野さんの素晴らしさは常にオープンマインドであることです。それは社風にも見事にあらわれており、同社では経常利益を全社員に公開しているだけでなく、そこから社員一人ひとりが自分の決算ボーナスを査定できるようになっています。一目瞭然で会社の業績と自分の評価を把握することができるので、それによって奮起する社員もたくさんいるようです。また、交際費が他社と比べて圧倒的に少ないのも同社の特色といえるでしょう。まさにガラス張りの経営、その経営姿勢はしっかりと社員や取引先に伝わっているものと思います。(森田先生)

森田昌子税理士事務所

所長 森田 昌子
所在地 大阪市北区梅田1-2-2
大阪駅前第2ビル11階
Tel. 06-6453-0107

協同食品株式会社

代表者 西野 満男
設立 1961年
資本金 1000万円
事業内容 国内農水産加工品の卸売販売、輸入食品の直輸入並びに卸売販売
所在地 大阪市北区太融寺町221ニュープラザビル403号
Tel. 06-6315-6366
<http://www.kyodo-food.co.jp>

「こだわり旅行」に参加して

〜空飛びミロク会計人〜

近畿ミロク会計人会・大阪地区会では、会員間の交流と研修を兼ねた「こだわり旅行」を毎年開催しています。今回は、参加者の一人である吉田 紀夫先生にその模様をレポートいただきます。

「きや〜コワイ〜」。遙か上空から悲鳴が聞こえる。

ここは獅子吼高原^{ししくこうげん}。8月上旬恒例の近畿ミロク会計人会・大阪地区会旅行も今回で早くも5

回目、二大テーマは乗り物（鉄チャン?）と炎天下の体力勝負だ。今年は会員13名とMJSから大阪支社長はじめ5名が参加し、8月5〜6日に実施された。

1日目はサンダーバードで大



パラグライダー体験の風景

阪から金沢駅を経て北陸鉄道の鶴来駅で下車。タクシーとゴンドラを乗り継ぎ獅子吼高原の山頂でパラグライダーに挑戦。

「なにを今さら好んで空を飛ぶ」と私の周囲で不評を買った。私は高度の高所恐怖症である。

一日の募集人員はインストラクター1〜3名の対応で12名の予約が上限となる。念のため最大数確保したのだが、追加希望の方が

いればいつでも交代する用意があったし、ひそかに期待した台風もとつくにそれしてしまった。

高度600mの山頂は太陽が近だけ日射が強く、ほとんど無風状態で暑い。インストラクターが私の背中につく。私と同年代に見えるやせた高齢者だ。

ますます不安が募る。向かい風を待つ。合図を見て走り出す。数歩で後方のパラシ

ュートが開きかける。強い力で後方に引き戻される。とにかく10数m先のガケまで走らないと。高度600m。足下からガケに

落ちたと感じたすぐさま、上昇気流に乗る。地上にはない激しい風の力に全身が翻弄される。

上にはまだ3人待っているんだが。

当日の宿は「和田屋」。古い旅籠屋のようだがあなごるなかれ、ミシュランの一つ星だ。散策コース組と合流。この炎天下に2時間歩いたそうだ。お疲れ様。

夕食の前にMJSの講師から「会計事務所とフィンテック」と題した研修を受ける。フィンテックやAIの字句が新聞に載らない日はない。時代において

かれる気分だったが、お陰様でやっと私なりに具体的なイメージがつかめた。自己宣伝に謙虚なMJSがこれらに取り組んで

いる現況も伝わった。毎年、わざわざ東京から参加してくれてるSさん。立派な研修会資料を用意していただきました。研修を受けた証拠品としてちゃんと持ち帰ります。本当にありがとう。

夕食は川魚と山菜。おいしい。適度の量で胃にやさしい気がする。宿の中や近辺にはスナックもカラオケもない。あとは風呂に入って明日に備えさつさと寝るだけ。これも例年通りだ。

2日目は白川郷を見下ろして昼食。全員で記念写真、みんな日焼けして真っ黒だ。早めの夕食でなまぐずを食す。意外とタ

ンパクな味。これも初体験であった。岐阜羽鳥駅から、奮発してひかりグリーンで帰路につく。「次はスカイダイビングかな」と、この旅行をプロデュースするT・U先生の声が聞こえる。車内が盛り上がる。来年がすでに心配だ。でも、思い出に残る楽しい2日間の旅行であった。

さて、北陸ミロク会計人会の常山明夫会長、当日はお世話になり、ありがとうございました。今度はご一緒に空を飛びましょう。

（文責 吉田 紀夫）



世界遺産・白川郷をバックに記念撮影

MJSソリューションの紹介

MJSは多彩な製品・サービスをご提供しています。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FinTechソリューション

金融×テクノロジーの 新たなサービスが勃興

FinTechとは、ファイナンス（金融=Finance）とテクノロジー（技術=Technology）を組み合わせた造語で、最先端のITを活用した新たな金融サービスの総称です。スマートフォンによるクレジットカード決済、銀行口座やクレジットカードの利用履歴をまとめて管理できる家計簿ソフトなど、多くの新しいサービスが生まれています。

MJSのFinTech対応

FinTechには、自動化されたデータの正確性を担保する監査体制の整備を考慮しておく必要があります。

FinTechとは、ファイナンス（金融=Finance）とテクノロジー（技術=Technology）を組み合わせた造語で、最先端のITを活用した新たな金融サービスの総称です。スマートフォンによるクレジットカード決済、銀行口座やクレジットカードの利用履歴をまとめて管理できる家計簿ソフトなど、多くの新しいサービスが生まれています。

現時点で会計事務所に影響のあることとして、記帳業務における環境変化に着目すると、図1のようなことが挙げられます。

ITの進化により、記帳業務の①～④が自動化される方向にあります。会計事務所としては、自動化による業務効率化への取

も備えています。銀行やクレジットカード会社のWebサイトからダウンロードした入出金情報、利用明細情報のCSVデータを読み込み、相手科目、部門、摘要など必要な情報を補足入力して仕訳データを完成させます。

ウドインボイス社が提供するサービス「丸投げ記帳代行」がおすすめです。同サービスは、証書類を同社へ送付もしくはスキャンして画像データで送ると、同社がCSV形式の仕訳データに変換して返却するというもの

図1 記帳業務の流れの変化

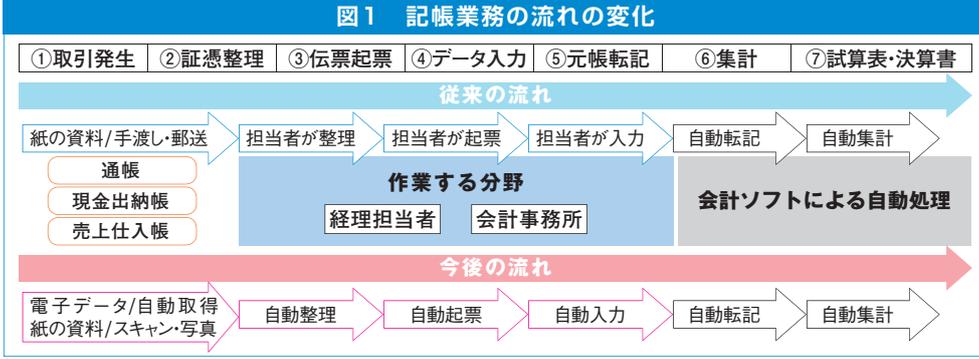
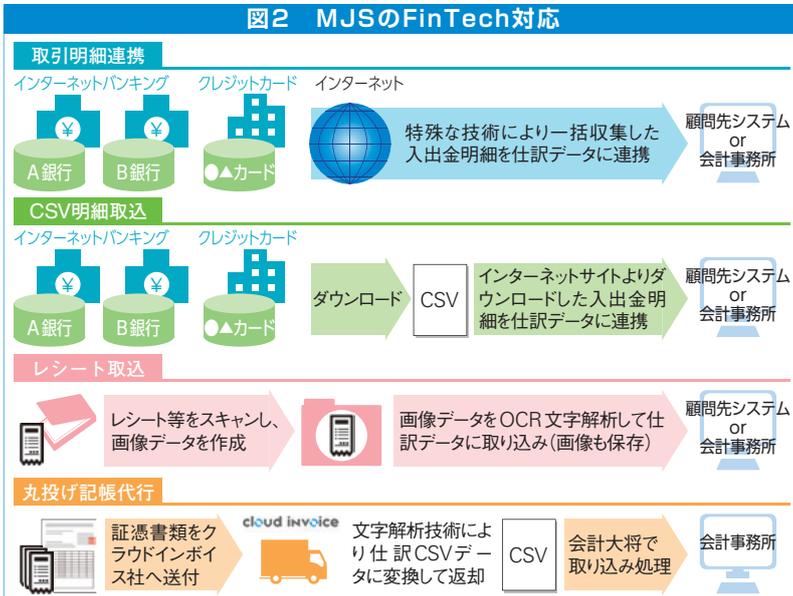


図2 MJSのFinTech対応



有事に備え、すべきことを網羅した
「会計事務所のIT-BCP」

昨年オープンした新コーナー「会計人会オピニオン」に、ミロク会計人会連合会の情報ネットワーク委員会・IT-BCP小委員会が制作した「会計事務所のIT-BCP」という小冊子のデータを掲載しています。

最近様々な災害が起こる中で、災害時の事業継続計画が注目され、計画を準備していた企業が迅速な復旧と事業の継続を実現するという効果も報道されています。顧問先の支え

となつている会計事務所も、災害時の業務の継続または早期復旧を可能とする仕組みづくり、従業員がとるべき行動のマニュアル作成といつ



「会計事務所のIT-BCP」の表紙

た、事業を継続させるための計画（BCP）を策定する必要があります。中でも会計事務所業務の要ともいえる、ITを活用した情報の保全、復旧、継続利用に絞って計画すること

をIT-BCPといいます。本冊子では、東日本大震災、阪神・淡路大震災で会計事務所に起きた状況の振り返りを基に、事前の対策などをご提案しています。また、

トップページがこのスライドのときにクリック

or

ここをクリック



「会計人会オピニオン」へのアクセス方法

伝染病などの外的要因、ITトラブルなどのハードウェア障害の対策も必要です。日ごろの備えの重要性はもちろん、具体的な対策までがこの一冊で理解できます。主な内容として、データのバックアップの概要や手法を詳しく説明し、それらを用いて被災から復旧した具体的な事例を掲載しました。また、「MJSセキュリティストレージサービス」をはじめとしたIT-BCP策定に欠かせないバックアップや情報セキュリティ関連商品もご紹介しています。本冊子が災害に負けない事務所づくりの一助となれば幸いです。

企業の売上アップ実現のポイントを解説した
「経営力向上に役立つシリーズ」強い会社は知っている!?
売上アップ実現のための3つのポイント

同じく「会計人会オピニオン」に、ストーリー仕立てでサクサク読めて、経営の知識を身につけられるコンテンツも掲載しています。本コンテンツは、MJS税経システム研究所が作成・提供しているものです。

物語の舞台は北海道のとある食品会社。経営者である父親が病を患い、急きょ経営を引き継ぐことになった弱冠25歳の女性、旭川 美咲が主人公です。父親の旧知のコンサルタント

のサポートを受けながら、美咲が経営者に必要な知識を少しずつ身に付けていくというストーリーになっています。

経営は常に分析と実践を繰り返す、いわゆるPDCAサイクルを回し続けなくてはなりません。本コンテンツでは「売上の改善」という経営課題をテーマに、①現状の把握・分析、②問題の本質（根本原因）の把握、③目的にそつた正

に疑問をぶつけながら次第に現場で体得していきます。また、売上をアップさせることに直接関わる手法だけではなく、ビジョンの共有や組織を活性化させるための仕組みづくりといった人的マネジメントや、顧客の目線で提案するためのポイントなど、さまざまな情報を紹介しています。その他にも、各回の最後にはコラムを用意して、経営関連の豆情報も掲載しています。

本コンテンツは、読み手の負担にならないように文字の量を極力絞り、イラストや図表を随所に織り交ぜながら、小説よりもさらに「サクサク」読み進められるものになっています。そのままプリントアウトして顧問先にお渡しできる形式になっておりますので、情報提供にぜひ活用ください。



「ストーリーでサクサク読める!『経営力向上に役立つ』シリーズ 強い会社は知っている!? 売上アップ実現のための3つのポイント」の表紙



「四季折々、色彩豊かな姫路城」

近畿ミロク会計人会

兵庫県姫路市

芳木 吉之

定番の白だけではなく、ピンク、オレンジ、ブルーなどに染まる姫路城



姫路と言えば、国宝（世界遺産）の姫路城です。

平成の大修理が5年の期間を経て平成27年3月に終了し、美しい白亜の城がよみがえりました。修理直後にはそのあまりにも「白い」外観から「白すぎ城」と言われたこともありました。時の経過とともにその白さも次第に落ち着いた色に変わってきています。

「白」の印象の強い姫路城も時によって、白とは異なった色に変身することがあります。ピンク色に染まった姫路城、青色に染まった姫路城、オレンジ色に染まった姫路城、それとも本来の白色の姫路城。皆さんはどの色の姫路城が好きですか？

ピンク色の姫路城は乳がんの知識啓発キャンペーンのピンクリボンライトアップの姫路城、青色の姫路城は世界糖尿病デーの糖尿の脅威を啓発するためのブルーライトアップの姫路城、オレンジ色の姫路城は世界アルツハイマーデーの認知症啓発のためのオレンジライトアップの姫路城です。

観光で姫路にいられた方の多くは、昼間の「白亜」の姫路城だけを見て帰られるでしょうが、夜中にライトアップされた姫路城は、昼間に見る姫路城とは趣を異にし、なかなかのものです。特に、春

の桜の時期に夜桜とともに見るライトアップされた姫路城、秋の紅葉の時期に姫路城の西側にある好古園（姫路城西御屋敷跡庭園、平成4年に造営した池泉回遊式庭園）から紅葉とともに見るライトアップされた姫路城は素晴らしいものです。

日帰りではなく姫路に宿泊して、夜の姫路城をぜひ一度ご覧ください。

姫路城の主な行事として、正月の元旦は姫路城の入場料が無料となります。4月上旬には姫路城内の西の丸庭園にて夜桜会（無料）が開催されます。5月には姫路城三の丸広場で薪能が開催されます。今年5月20日に観世流能楽「土蜘蛛」が上演されました。9月には姫路城三の丸広場で観月会が開催されます。11月中旬から12月初めにかけて姫路城西側にある好古園で紅葉会が開かれ夜間ライトアップが行われます。

表紙の写真



平等院鳳凰堂
(京都府宇治市)

時の関白藤原頼通が、父 道長より譲り受けた別荘を永承7年(1052年)に仏寺の平等院に改め、その翌年に阿彌陀堂(鳳凰堂)を建立しました。この鳳凰堂は、華やかな藤原摂関時代をしのぶことのできる大変貴重な建築であり、伝説上の鳳凰という鳥が羽を広げたような形なので、江戸時代のころからこの名で呼ばれるようになったといわれます。池の中島に建てられており、あたかも極楽の宝池に浮かぶ宮殿のように、その美しい姿を水面に映しています。(片野 晏弘)

税理士事務所 CHANNEL 424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(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

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。

※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

企業の夢をつないでいく。

経営は、「リレー」と似ています。
体力やスピードが求められるだけでなく、
バトンミスや突然の負傷といったアクシデントも。
そんな万が一の時に力になるのがエヌエヌ生命。
30年にわたる経験と提案力で、走りつづける企業を応援します。

会社を支える。会社をつなぐ。



NN

中小企業サポーター
エヌエヌ生命

おかげさまで
30周年