



# 月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2018  
**5**  
No.441

シリーズ企画

## テレワークという働き方……………6

事務所訪問  
税理士法人北辰会計……………2

会計事務所・顧問先向け  
MJSソリューションの紹介……………5

北海道会企画  
新鮮な食材が魅力の「札幌の食」……………10

北海道の元気企業  
函館で圧倒的な人気を誇る  
ハンバーガーチェーン……………12

ミロク会計人会からのお知らせ……………14

ミロクシステムQ&A  
『法人税申告書』……………15

リレーエッセイ  
北海道ミロク会計人会 大原 有詞……………19

今月の表紙:五稜郭を彩る桜  
場所:北海道函館市

日本の未来—  
企業を支える

 ミロク会計人会

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



# 業務効率化や体制強化を通じて 次代に求められ続ける事務所を目指す

JR札幌駅から程近い、アクセスの良い立地に拠点を構える税理士法人北辰会計は、設立からまもなく13年を迎える事務所です。社員税理士である佐藤 俊隆先生は、法人の次世代を担う存在として期待されています。今回は佐藤先生に、現状の取り組みや今後の展望などを伺いました。

## 事務所 訪問

### 税理士法人北辰会計

所在地 北海道札幌市北区北十七条西4-1-1  
藤井ビル北十七条Ⅱ  
TEL 011-758-2222  
FAX 011-758-2211  
設立 2005年  
職員数 11名



「事務所の顔」としての自覚を持ち  
対外的な活動も積極的にを行う

——最初に、税理士法人北辰会計様の  
成り立ちをお聞かせください。

佐藤 俊隆先生（以下、敬称略） 当事務所は、2005年に札幌市内の会計事務所から独立する形で設立されました。今もご活躍の池尻正先生と、残念ながら昨年お亡くなりになった五十嵐義勝先生が共同で事務所を立ち上げ、私は独立前の事務所から一緒に当事務所に移ってきました。そのとき私は職員でしたが、12年に税理士資格を取得し翌年に登録しました。五十嵐先生がお亡くなりになられ、現在事務所では池

尻先生と私が対等の立場をとっており、ゆくゆくは私が代表に就く予定になっています。

——次の代表を継ぐにあたり、心がけていらっしゃることはございますか。

佐藤 「事務所の顔」となるべく、最近は対外的な活動を意識していますね。例えば税理士会の役員を務めたり、あとはMJSのユーザー会であるミロク会計人会にも入会し、人的ネットワークの拡大や他事務所の取り組みを知るなど、精力的に活動しています。

——素晴らしいお心がけですね。なお、法人名の由来は何でしょうか。

佐藤 実は、響きが良かったという理由で近隣にある中学校からとりました。



必要に応じて会話が飛び交う一体感のある職場

ただ、論語にもこの言葉があり、北極星という意味です。そのほうが格好は良いので、対外的に質問されたときはそう答えるようにしています（笑）。  
——顧問先で特に多い業種、また地域の景況感などはいかがですか。

**佐藤** 札幌市内の顧問先がほとんどで、業種には特に偏りはないです。ただ、個人を含め不動産を所有している顧問先が比較的多いです。市内の不動産市況はまちまちで、全体的には停滞しています。一部地価が高騰している人気住宅街などもあります。また、近年は外国人観光客の増加で、観光関連産

業の企業は恩恵を受けているようです。札幌の繁華街の一つ、狸小路商店街でお土産物屋を営む顧問先がありますが、免税制度を大いに活用して好業績を上げています。

### 一体感を重視する方針が安定したサービス提供を実現

——事務所の特徴をお教えてください。

**佐藤** 男性職員が5名いますが、全員経験が長いのが一つの特徴です。一人ひとりがしっかりと数多くの顧問先を担当し、安定したサービスを提供できていると思います。長く働いてくれている理由の一つとして、当事務所では

「繋がり」を大事にしていることが挙げられます。といってもそんな大それたことをしているわけではなく、12月、3月、5月など繁忙期にめどが立ったとき、あと皆資格取得を目指して毎年試験を受けているのでそれが終わったとき、他にも法人の設立が9月なので創業記念のときなど、ことあるごとに全員で食事を開催しています。改めて考えると、2カ月に1回ほどの頻度で行っていますね。そのような場で仕事やプライベートについて互いに話すことで、一体感はより強くなっていると感じています。

——最近、顧問先からはどのような相

談が増えていきますか。

**佐藤** やはり相続に関する相談が多くなってきました。先ほども述べたように、不動産を所有している方が多いので、それをどうお子さんなどに相続すればよいかといった相談を受けます。当事務所では税理士2名、職員1

名が税理士試験の相続税法に合格していますので、受け入れ体制としては充実しているほうだと思います。

相続の相談を含め、案件のほとんどは紹介がきっかけで、今のところはそれで十分事務所として成り立っています。ただ、私が代表に就くときには、公式ホームページを立ち上げたいと考えています。やはり事務所の看板になりますし、新規の方が紹介を受けたとき、最初に事務所の様子を確認する大事な接点にもなります。また、最近はお求人においてもホームページを持つているほうが有利といった話も聞きますので、具体的に検討を始めています。

### History & Story

## 税理士までの歩み

佐藤 俊隆先生はもともと数学などの理系科目が得意で、大学受験に際し、「2次試験で英語がないところ」を理由に、帯広畜産大学へ進学したそうです。しかし生物に関わる仕事よりも、得意だった計算を生かした仕事に興味を持ち、そんなときに書店で資格の本を読み税理士という仕事を知ったといいます。そこで進路を変え、札幌の専門学校で学んだ後、市内の会計事務所に勤務。そして北辰会計立ち上げの際に移動し、職員として働きながら勉強を続け、2012年に念願の資格を取得、翌年に登録を果たされました。

ろです。

——顧問先と接する際に、先生が心がけていらっしゃることはございますか。

**佐藤** われわれ職業会計人の仕事はクライアントへさまざまな情報を提供することが基本です。しかし私はあえて「聞く」ことを心がけています。それは仕事の話ばかりではなく、プライベートな相談などに関しても、しっかりと耳を傾けるようにしています。話を聞いてアドバイスをするといった大層なことではありません。お話しされている方は考えがまとまっていないことが多い、それをこちらが拝聴していると、次第に状況を整理され、最終的にはご

※ 子曰く、政を為すは徳を以てす 譬えば北辰の其所に居りて、衆星の之を共ふが如し（先生はおっしゃいました。「徳を用いて政治を行うとする。それは、北極星を中心としてその周りを星がめぐるようなものである。」と。）



次代に向けて、体制強化など準備を進める佐藤 俊隆先生

自身で解決策を見出されるのです。私は話を聞くことでそのお手伝いをしていくといったスタンスです。地道ですが、そういった積み重ねが顧問先との信頼関係の醸成につながっていくのではないかと考えています。

### 業務効率化を推進し より付加価値のある業務に注力

——今後の課題として捉えていることをお教えください。

佐藤 札幌は3大都市圏と比較すると経済圏は大きくなく、その中で会計事

務所は相当数あり、かつ大手税理士法人が新たに進出してくるといった噂もあるので、当事務所も現状のままではいけないと考えています。そのためにまず着手したいのが、業務の効率化です。東京の事務所では既に、記帳代行の価格競争が非常に激しくなっているといった話を聞きます。北海道はまだそこまでの状況ではないですが、今のうちから手を打ち、コモディティー化する業務はなるべく速やかに仕上げ、より付加価値の高い資産税関連の業務などに集中できる体制を築いていきたい

と考えています。今年の年末調整の際、MJSの給与データ自動取込機能をフル活用したところ、非常に効率的に仕事を進めることができました。今後は事務所内で推進し、全体的に生産性を高めていこうと思います。

また、最近入会した北海道ミロク会計人会では、地区会別にMJS各種システムの導入率を調べ、それをもとに地区会ごとにシステム研修のテーマを設定し、実際に当該システムを積極的に活用している会員を講師にして、研修を行っているようです。さらに今年度は業務効率化をテーマに、MJSのデータの自動取込機能の活用方法や、

「ACELINK NX-Pro」の事務所管理システムの活用方法、他社連動機能の活用方法などを共有する研修が行われるそうなので、そういった機会からも事務所の生産性向上につながるノウハウを吸収していきたいです。さらに、中長期的な視野に立ち、ITリテラシーの高い若手人材も確保し、事務所の体制強化を図ることも重要です。そうやって常に進化を続け、次代にも地域から求められ続ける存在を目指して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。

### 次代の事務所に 期待を寄せる

池尻 正 先生



私は転職組で、最初は5年ほど農協で働いていました。各農家を巡回しての営農指導などさまざまな業務をしていましたが、次第に会計事務所の仕事に興味を持つようになりました。そして農協を退職し、専門学校で学んだ後に会計事務所に就職しました。そして1981年に税理士試験に合格し、翌年に登録。2005年、五十嵐先生とともに北辰会計を立ち上げ独立しました。働く中で、私は常に“お客様にとってプラスになる仕事”を心がけてきました。それができて初めてわれわれに対する報酬も正当なものになるのであって、その積み重ねで当事務所はここまで継続してきました。佐藤先生は当事務所の次代を担う覚悟をお持ちで、対外的な活動にも力を入れるなど頼もしく感じており、事務所の将来に関して全く心配はしておらず、むしろ大いに期待しています。

# 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】 新サービス「お金の管理」

### 「MJSお金の管理」の4つの特長

1	簿記の知識がない、自計化がまだ難しい、経理担当者が不在といった事業者でも、簡単にお金の流れが把握できる
2	自動取得したデータや写真撮影したデータは会計事務所とシームレスに連携
3	特許取得済みの公私口座振分け機能で、事業活動に関わる取引明細とプライベートの利用明細を簡単に振分け可能。プライベート利用明細は個人の家計簿としても併用できる
4	スマートフォンやPC、タブレットで 사용할 ことが可能。ライフスタイルやビジネススタイルに合わせて利用端末を選ぶことができる

簿記の知識がなくても利用可能

MJSはこのたび、自計化していない顧問先向けの新しいクラウドサービス「MJSお金の管理」の提供を開始しました。

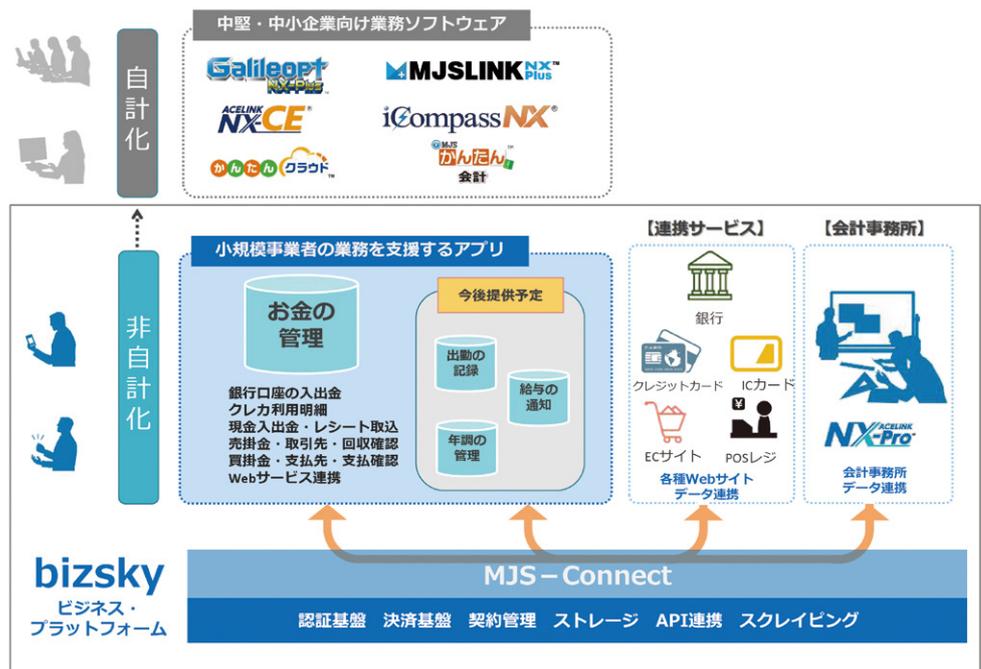
本サービスは、複数の金融機関口座の入出金データやクレジットカードの利用明細などの取引情報データを自動収集し、従来の紙の通帳ではなく、お金の流れをパソコンやスマートフォンで簡単に記録・把握することができるスマート通帳型のサービスです。また、レシートや領

収書を写真撮影することで自動的に経費を記録し、会計証憑の一元管理をすることもできます。家計簿感覚で利用できるため、簿記の知識がなくても簡単に利用することが出来ます。仕訳や帳簿を作成する機能はありませんが、自計化システムが導入できない顧問先での利用が可能です。

### 会計事務所ともスムーズに連携

また本サービスは、データ連携のクラウド基盤「MJS-Connect」を通じて、「ACELINK NX-Pro」と連携します。これにより、会計事務所様は、顧問先である小規模事業者が「MJSお金の管理」で収集・管理するデータを会計データとして取り込み、決算の早期化や顧問先の収支をタイムリーに把握することが出来ます。今後も個人事業主および小規模事業者向けに、売上および仕入に伴う回収・支払といった資金繰りが把握できる機能や、勤怠打刻、給与明細参照、年末調整申告書入力などのアプリケーション

図 「MJSお金の管理」の位置づけと連携イメージ



ンと、多様なサービスを提供していく予定です。小規模事業者における業務効率化やリアルタイムな収支把握を実現するとともに、会計事務所においては業務の合理化に加えて、顧問先事業主に対する決

算の早期化やタイムリーな経営指導など、顧問先向けサービスの向上を支援する「MJSお金の管理」および「MJS-Connect」。この機会にぜひ自計化の顧問先におすすめぐださ

# テレワークという働き方

近年、ICTを活用した場所や時間にとらわれない柔軟な働き方を実現する「テレワーク」が注目を集めています。

その普及・啓発を行う日本テレワーク協会の中山 洋之専務理事に、  
テレワークの効果と導入のポイントについて伺いました。

また後半では、実際にテレワークを導入し効果を上げている企業様の事例をご紹介します。

また近年、テレワークへの関心が高まっている背景には、政府が「働き方改革」の一環として、企業が積極的な導入を促していることもあります。少子高齢化が加速している日本では、現在約6500万人の労働力人口が、2060年には42%減の約3800万

企業は約13%にとどまります。  
「テレワーク」とは、「tele(離れたところで)」と「work(働く)」を組み合わせた造語で、日本テレワーク協会では「情報通信技術(ICT)を活用した、場所や時間に捉われない柔軟な働き方」と定義しています。日本ではまだ欧米ほど普及しておらず、テレワークを制度として導入している企業は約13%にとどまります。

テレワークの普及によって  
多様な人材が働ける社会に

日本テレワーク協会とは

設立:2000年  
目的:日本におけるテレワークの普及推進  
会員:275企業・団体  
(2018年4月時点)  
●主な活動  
政府との連携によるテレワークの普及・啓発施策の実施、テレワーク普及促進のためのセミナー開催や表彰、研究部会活動、コンサルティング、調査研究、政策提言、など



中山 洋之 氏  
一般社団法人  
日本テレワーク協会  
専務理事

人まで落ち込むと予測され、この不足を解消するために、政府はテレワークを普及させて、多様な人材が活躍できる社会の実現を目指しているのです。多くの企業がテレワーク制度を導入すれば、出産や介護、病気治療などのさまざまな理由で通常のフルタイム勤務が難しくなった方々でも、離職せずに、長く、安定して活躍できる社会になります。

7月24日はテレワーク・デー

昨年、政府は2020年の東京オリンピックの開会式にあたる7月24日を「テレワーク・デー」と定め、「毎年、一斉にテレワークを実施する日」としました。これは、2012年に行われたロンドンオリンピックの開催期間中、交通機関の混雑を避けるため、市交通局が商工会にテレワークの実施を依頼したところ、8割もの企業が参加したという成功体験に倣ったものです。

初の実施となった昨年は、首都圏を中心に全国で約950企業団体が参加し、始業から10時半までの間、6万3000人が一斉テレワークを実施しました。「ラッシュが緩和されて快適だった」など、多くの方から好評いただいております。さらに、テレワークには、社会的な

意義だけでなく、企業と従業員の双方にとっても多くのメリットがあります。例えば、企業側には、生産性の向上、優秀な人材の採用・流出防止、事業継続性の確保など、従業員側には、ワークライフバランスの向上、通勤時間の削減、育児・介護の継続などがあります(図1参照)。

実践企業の一例を挙げると、大手事務機器メーカーの富士ゼロックスは、

図1 テレワーク導入のメリット

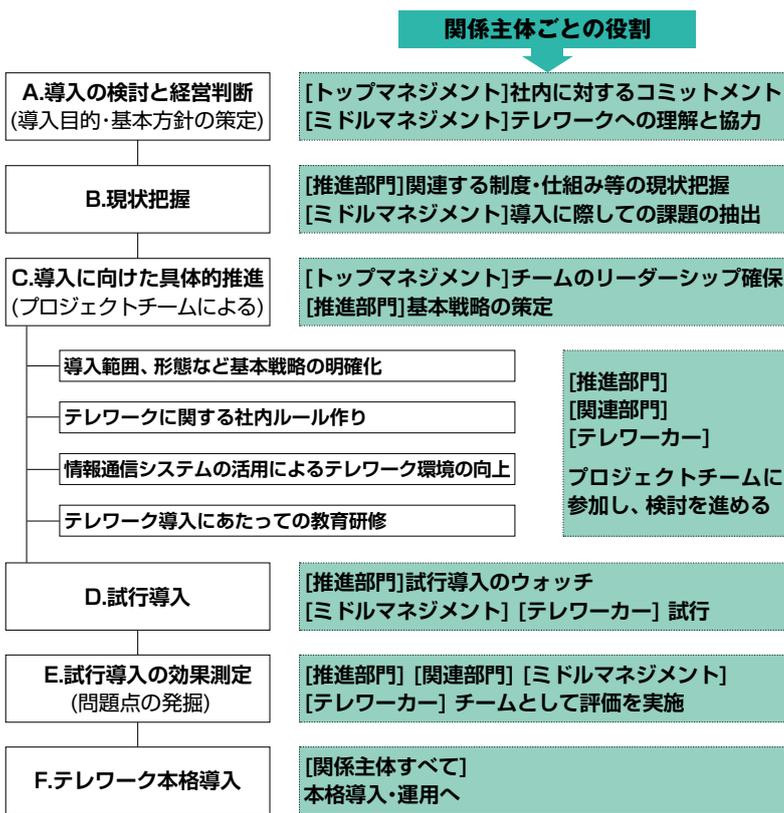
## 企業側のメリット

- 生産性の向上  
…電話や来客対応など業務を中断することがなくなるので作業効率が高まる
- 人材の採用と流出防止  
…働きやすい環境整備により、離職率が低減。また近年、同制度の有無が就職希望者の会社を選ぶ判断基準の一つにも
- 非常時の事業継続性(BCP)の確保  
…災害など不測の事態が発生した場合でも、業務への影響を最小限に抑えることができる
- 企業ブランド・企業イメージの向上  
…多様な働き方を推進しているとの認知によりブランドイメージが向上

## 従業員側のメリット

- ワークライフバランスの向上  
…生産性の向上により残業時間が減り、プライベートの時間が増える
- 通勤時間の削減  
…中山氏も週に一度の在宅勤務を実施しており、往復3時間の通勤時間が削減されて、趣味に費やす時間や、家族と一緒に過ごす時間が増えたそう
- 育児・介護の継続  
…柔軟な働き方かつ労働時間短縮が期待できることで、子育てや介護をしながらでも仕事を続けやすくなる
- 自律・自己管理的な働き方の確立  
…上司などの指示下ではなく自己管理的に働くことで、自律性を高めることができる

図2 テレワーク導入のプロセス



出典：2008年度「THE Telework GUIDEBOOK 企業の為のテレワーク導入・運用ガイドブック」(国土交通省、総務省、厚生労働省、経済産業省)

度に満足していると回答しました。

「**労務管理**」「**情報通信システム**」「**執務環境**」の3つが導入には必要

2014年度からテレワークの導入を始めました。国内営業部門では在宅勤務とともに、モバイルワークやサテライトオフィスを活用することで、総労働時間が11%削減するとともに、営業職一人当たりの生産性(売上高平均)を1.5倍に高めることができたのです。また、育児・介護向けの在宅勤務制度では、コアタイムなしのフレックス(7時から20時の間で最低2時間勤務)で週2回まで利用することが可能となり、利用した社員の90%以上が制

「**労務管理**」は、勤怠管理と業務評価をどう行うかがポイントです。勤怠管理は、上長がテレワーカーから始業・就業の際にメールや電話で連絡をもらう方法が一般的です。大人数を一度に管理する場合は、勤怠情報の集計、休暇や残業の申請/承認、シフト設定などがウェブ上でできる勤怠管理ツール

を利用することもできます。

業務評価については、社員の業務内容を明確にして、目標設定を行うことにより、上司と部下が成果を確認できるようにすることが望ましいでしょう。

「**情報通信システム**」は、情報漏洩対策がカギになります。会社のサーバー内にあるパソコン(PC)環境にシンクライアントPC<sup>※1</sup>からアクセスする仮想デスクトップ方式や、社内のPCに外部のPCなどからアクセスするリモートデスクトップ方式が主流です。

最後の「**執務環境**」は、テレワーカーが働く環境のことです。在宅で働く際はPCのディスプレイを長時間見て作業することが多いので、テレワーカーの健康上の留意点を考慮し、かつ効率的に働ける環境整備も必要です。机・椅子、照明設備、空調などにも配慮する必要があります。厚生労働省が「VDT作業<sup>※2</sup>における労働衛生管理のためのガイドライン」を定めているので、そちらを参考にするとよいでしょう。

**中間管理職が実践すれば一般の社員も利用しやすくなる**

テレワーク導入のプロセスは、図2のようになります。導入に際して何より大切なのは、経営トップの理解と強

いリーダーシップです。そしてもう一つ、導入の意外な阻害要因になるのが

中間管理職です。一般社員が歓迎しても、中間管理職が難色を示し、結果として導入が進まないケースがあります。なので、まずは中間管理職に自らテレワークを実践してもらい、その意義・効果を実感させることが肝要です。そうすることで、組織全体のテレワークへの理解が得られやすくなります。また、理想は対象を社員全員にすることです。例えば、育児や介護を行っている社員のみを対象としまうと、社員間で不公平感が生まれ、かえってテレワークを利用しづらくなってしまいます。ペーパーレス化への取り組みも必須で、書類や決裁を電子化しなければ、結局、オフィスで行わなければならない業務が多くなってしまいます。

厚生労働省は「テレワーク相談センター」を設けて、電話やメールでテレワークに関する相談を受け付けています。また昨年、東京都は「東京テレワーク推進センター」(文京区)を開設し、相談窓口やテレワーク体験コーナーのほか、定期開催のセミナーなども行っています。こうしたサポートを活用しながら、多くの企業がテレワークを導入してくれれば嬉しいですね。

※1 Thin client。ユーザーが使う端末に最低限の機能性しか持たせないPC。ほとんどの処理はサーバー上で行う  
 ※2 ディスプレイやキーボードを用いた作業のこと。VDTは「Visual Display Terminals」の略

## 残業時間60%ダウン、 生産性113%アップに成功

株式会社石井事務機センター  
(岡山県岡山市)

(右)石井社長  
(下)テレワークイメージ



まずは自分たちからということ、制  
度化しました」と話します。

既存のサービスを利用すれば  
月額3〜4万円でIT環境が整う

(株) 石井事務機センターは、  
1911(明治44)年に文具店として  
創業し、その後、事務用品・オフィス  
家具・OA機器の販売を手がけてきた  
会社です。営業職、保守サポート職、  
事務職などが働いています。同社  
の石井 聖博社長は「2年前に中小企  
業向けにワークスタイルの改善提案と、  
それに役立つソフトウェアやツールの  
販売という新規事業をスタートしまし  
た。お客様にテレワークを勧める前に、

当初は子育て中の女性社員のみが対  
象でしたが、子どもが急な病気になっ  
ても自宅で仕事ができるなど、導入か  
ら1カ月もすると、業務効率がかなり  
上がる事が明らかになったため、そ  
の後、徐々に対象を広げて、現在は29  
名の全社員に制度の利用を義務づけて  
いるそうです。「任意の時間帯に社外勤  
務を許可しており、中にはほとんど会  
社にこない社員もいます」とのこと。  
また、導入にあたっては、大きく三  
つの課題があったといいます。一つ目  
は労務管理。同社ではクラウド型の勤  
怠管理システムを導入し、スマートフ  
ォンから、始業、休憩、終業を報告し  
てクラウド上で一括管理できる方法を  
採用しました。

二つ目はコミュニケーションの質の  
維持。電話やメール、チャットなどの  
やりとりだけでは不十分だと考え、同  
社はウェブ会議システムを導入して、  
会社のディスプレイとテレワーカーを  
常時接続することに決めました。「お互  
いの顔を見ながら会話できるのはもち  
ろん、資料を画面に映しながら相談で  
きて便利です」と石井社長は話します。  
最後の三つ目は、情報漏洩対策です。

したと言えますが、導入直後は『なぜ  
在宅勤務者と給料が同じなのか』など  
と不満の声も少なくありませんでした。  
社員に意識を変えてもらうために、人  
事評価では、数値化した『1時間あた  
りの生産性』をもっとも重視すること  
にしました」と言います。  
生産性の数値化の手順は次のとおり。  
まず「残業時間の削減」「社内ルールの  
遵守」など、項目ごとに5段階で勤務  
評価をします。次にその合計点数を勤  
務時間で割ります。例えば、評価点数  
が80点で並んだAさんとBさんがいた  
として、Aさんは月160時間、残業  
の多いBさんは月200時間勤務して  
いたとします。Aさんの1時間あたり  
の生産性は(80点)÷160(時間)  
=0.5となり、同様に計算すると  
Bさんは(0.4)でAさんよりも低  
くなり、Aさんのほうが生産性の高い社  
員ということになります。「この数値を  
全社員分並べたところ、全体的にテレ  
ワークを行っている社員のほうが高く  
なりました」と石井社長は話します。

「大企業であれば、このようなIT環  
境は、膨大な予算と時間をかけて一か  
ら自社構築することが多いようですが、  
弊社は既存のサービスを利用したため  
初期費用はほとんどかからず、月額3  
〜4万円程度で運用できています。中  
小企業のほうがテレワーク制度は導入  
しやすいのではないのでしょうか」と石  
井社長は話します。

現在は、テレワーク関連のさまざま  
なサービスやツールが販売されている  
ので、それらをうまく活用すれば、同  
社のようにコストをかけずに、スムー  
ズに社内制度化できそうです。

テレワーク導入後は、会社全体で残  
業時間が60%減り、生産性が113%  
向上したそうです。「いまでこそ成功

**1時間当たりの生産性を  
数値化して社員の意識を改革**

## テレワーク導入事例

# テレワークによって生まれた利益で 全社員にパソコンと スマートフォンを支給

向洋電機土木株式会社  
(神奈川県横浜市)



(右)横澤氏  
(下)テレワークに取り  
組む横澤氏(以前入院  
した際の写真)



して全国から600名もの応募が寄せられたこともあるそうです。

## 社員の能力を「見える化」して 自由裁量権をどんどん与える

橋梁や野球場、マンション、店舗など、さまざまな施設の電気設備工事を請け負う向洋電機土木(株)は、2008年からテレワークの導入を開始しました。約8割が現場作業員だという全社員35人が対象で、導入前と比べてガソリンの使用量は83%、本社の電気使用量は75%に減少し、社員一人当たりの平均労働時間は年2100時間から1800時間に削減されました。もちろん業績も好調で、求人1名に対

して全国から600名もの応募が寄せられたこともあるそうです。

広報部長であり、人事の責任者でもある横澤 昌典氏は「自分が親の介護の問題で前職を辞めたこともあって、人材確保と生産性向上のためには社内働き方改革が必要だと考えました」と話します。そして、同社の倉澤 俊郎社長

から一任された横澤氏は、まず社員の能力を把握することからスタート。「例えば、パワーポイントを使った資料の作成ひとつにしても、一人ひとりスピードが異なります。あらかじめ、誰が、どんな業務を、どのくらいの時間で終えられるのかを把握し、社員一人ひとりに業務ごとの標準時間を設定しました」とのこと。勤務時間を社員自らの報告制にすると、上司への自己アピー

ルのために実際にかかった作業時間よりも過小に報告する社員や、反対に残業代目的のために過大に報告する社員も現われます。そこで、横澤氏は「その標準時間と、報告してくる作業時間の差が小さい社員こそが信頼できる社員。そういう社員には自由裁量で働ける権限をどんどん与え、逆にその差が大きい社員には指導をして、最終的に全社員が場所を選ばずに仕事ができる環境にしました」と言います。

## フリーソフトの活用により 低コストでIT環境を整備

テレワーク制度の運用にあたって、同社は極力コストを抑えるために3つのフリーソフトを活用しています。

まず、インターネット回線を利用したテレビ電話システム「Skype」。打ち合わせのほか、指図書や図面を見ながらの会議に使用しています。次に、チャット感覚でメッセージのやりとりができるSNSソフトウェア「OpenLine」。限られた人たちの間で情報を共有する際に便利とのこと。最後は、ウィキペディアのように業務知識を簡単に編集して共有できる「MediaWiki」。遠方の担当者同士で仕様書などを同時構築できて便利だといいます。

「この他にも社員のパソコンのログ(※)を監視するシステムを自作して導入していますが、既存の無料ソフトをうまく活用すれば、高額な予算をかけずとも、テレワークの実施に必要なIT環境は十分に整えられます」と横澤氏は言います。また、同社は「テレワークの効果によって生まれた利益を設備投資にまわす」という方針を掲げており、全社員に最新型のパソコンとスマートフォンを支給。最新機器の使用によって作業効率があがるのはもちろんのこと、「共通の機器に統一することで、効果的な使い方を社員同士で教え合うことができるなど、さまざまなメリットがある」そうです。

「次々に作業現場が変わる建設業界こそ、テレワークの導入をもっと進めるべきだと思います。自宅、会社、現場の3拠点間の移動時間が削減されれば、総労働時間も減り、無駄なコストも削れます。採用目的などのPR戦略のために導入する会社もあるようですが、弊社は徹底的な利益追求、生産性の向上を目指した結果がテレワークの導入でした」と横澤氏。

目的をはっきりさせ、社内で意思統一を図ることがテレワークの効果的な運用への近道と言えます。

※ログ……コンピュータの利用状況やデータ通信などの履歴情報

# 新鮮な食材が魅力の「札幌の食」

農業、酪農、漁業の全てが盛んな北海道は、まさに食材の宝庫。中心都市の札幌には、各地から新鮮な食材が集まり、おいしい料理を気軽に楽しめる飲食店がたくさんあります。

今回は数ある札幌グルメの中でも、特に観光客に人気の「ジンギスカン」「サッポロビール」「札幌ラーメン」「スープカレー」の魅力を紹介します。

監修：観光・MICE推進部観光・MICE推進課

熱々の「ジンギスカン」と「サッポロビール」で至福の時間を

札幌のご当地料理と言えば、まず思い浮かぶのが「ジンギスカン」ではないでしょうか。中央が山のように盛り上がった専用の鍋で、野菜と羊肉を一緒に焼いていたたく料理です。札幌市民は専門店で味わうのはもちろん、自宅の他、花見やキャンプでバーベキューのように楽しむことも多く、専用の鍋を持っている家庭も少なくありません。さらに市内のホームセンターではアルミ製の使い捨てジンギスカン鍋が販売されているほどで、まさに札幌市民が愛してやまないソウルフードです。羊肉は大きく分類すると、やわらかくてクセの少ない仔羊（生後1年未満）の「ラム」と、羊本来の味わいが特徴の成羊（生後1年以上）の「マトン」の2種類です。ニュージーランドやオーストラリアが有名な産地ですが、希少な北海道産サフォーク種を提供している店もあります。

また、タレに漬けた「味付け肉」と、焼いてからタレに絡めて食べる「後付け肉」があり、リングを加えてまろやかな味わいにしたり、独自にスパイスを調整して豊かな風味に仕上げたり、店ごとにタレの味が異なり、肉の

切り方も工夫しています。シメにも各店の個性が現れ、「うどんやラーメンを入れて煮込む」「残ったタレにお茶を加えて飲む」など、さまざまな楽しみ方があるのも面白い点です。ぜひ好みのジンギスカンを求めて、いろんな店を食歩いてみてください。

そしてジンギスカンに欠かせないのが、やはり「ビール」。札幌のビールの歴史は古く、1876年に明治政府によって開設された開拓使麦酒醸造所（サッポロビールの前身）に始まります。ちなみに、サッポロビールの缶や瓶に使われている星のマークは、開拓使が旗や建物に描いた「五稜星」がルーツ。観光スポットとして有名な「札幌市時計台」や「北海道庁旧本庁舎」（通称、赤れんが庁舎）にも使われているので訪れた際には探してみてください。

そんなサッポロビールの歴史を学ぶのにもってこいなのが、2016年4月に全面リニューアルされた「サッポロビール博物館」です。無料の自由見学その他、創業当時の味を再現した「復刻札幌製麦酒」が飲める特典つきの有料プレミアムツアーも実施されていて、先人たちがビール造りにかけた情熱に触れると、一層ビールがおいしく感じられるはずです。隣接するレンガ造りの「サッポロビール園」は、かつて製



サッポロビールの象徴は「五稜星」を模した星のマーク



2016年に全面リニューアルされたサッポロビール博物館



札幌市民のソウルフード、ジンギスカン

糖工場や製麦工場だった建物で、現在はできたての生ビールをジנגスカンと一緒に味わえるビアホールとして生まれ変わっています。生ビールをよりおいしくするために、「スウィング式カラン」という特製サーバーが採用されており、ここでしか味わえない限定ビールもあります。

また、市の中心部にある大通公園では、毎年「さっぽろ夏まつり」の一環として、約1万3000席を誇る巨大ビアガーデンが登場します。国内の有名ビールメーカーごとに区分けされた会場で、北海道の旬なグルメも味わえる真夏の饗宴を堪能いただけます。カラッと晴れた空の下で飲むビールは格別です。

### 札幌は「みそラーメン」発祥の地 名店揃いのラーメン横丁も人気

いまや誰もが知る「札幌ラーメン」と言えば、スープはみそ味、麺は中太ちぢれ麺、トッピングはもやしとタマネギというのが定番です。実は、この「みそ味のラーメン」は札幌が発祥で、老舗ラーメン店「味の三平」の初代店主・大宮守人氏がスープを考案し、西山製麺の創業者・西山孝之氏がつくりとした喉越しの多加水熟成麺を開発したことで、1958年に誕生しまし

た。近年は定番のみそに加え、醤油や塩、さらに甲殻類を使ったスープまで登場し、札幌ラーメンの味わいは進化中。ぜひお気に入りの一杯を見つけてください。

すすきのにある「元祖さっぽろラーメン横丁」は、札幌の味「みそラーメン」にこだわった17店舗が軒を連ねます。ビルに挟まれた42mの通りは、昼夜問わず観光客でにぎわい、深夜になるとお酒が入った地元客がシメの一杯をすすりに足を運びます。昔ながらの素材なみをラーメンから具材に趣向を凝らしたもので、店ごとの個性あふれるメニューの数々に目移りすること必至です。海外からの観光客に人気があるのは「辛みそ」や「みそチャーシュー」で、「札幌を訪れるたびに立ち寄り」という人も多いそうです。毎年11月11日（12時～24時）には、全店で「ラーメン半額イベント」が開催されます。

### サラッとした口当たりと 大きな具が特徴の「スープカレー」

「スープカレー」が誕生したのは、1970年頃。一説によると、インドネシアやスリランカの汁気の多いカレーの他、中国の薬膳スープをヒントにして誕生したそうです。その特徴は、スパイスをたっぷり加えたサラリとし

た口当たりのスープと、崩れるほどやわらかく煮込んだ鶏の肉も肉、大きめに切った素揚げ野菜。別盛りのライスのスプーンに取り、スープに浸すようにして食べるのがスタンダードな食べ方です。もともとカレー店や喫茶店が出されていたメニューが評判になり、現在はご当地メニューと言われるまでに提供店が増えました。激辛メニューがある店など、サービス内容は個性的。初めての店で辛さに迷ったら、控えめから始めるのが安全です。有名店のレトルト商品が空港などで売られているので、お土産にもおすすめです。

札幌観光協会のサイトには、「札幌らつきよ」「スープカレーGARA AKU」「マジックスパイス」「ピカントイ」など、スープカレー専門店の情報が載っていますので、ぜひご覧ください。

※この記事は、札幌観光協会が運営するサイト「ようこそさっぽろ」(<http://www.sapporo.travel/>)に掲載されている内容を元に、編集部で作成しました。



独特の進化を遂げるスープカレー



寒い夜も身体を温めてくれる札幌ラーメン



市内観光名所の一つ、元祖さっぽろラーメン横丁

ラッキーピエログループ

# 函館で圧倒的な人気を誇る ハンバーガーチェーン

函館市を中心に17店舗を展開する「ラッキーピエロ」は、「ラッピ」の愛称で地元民に親しまれている人気のハンバーガーチェーンです。人口約26万人の函館にあって、年間の延べ来店客数は9倍近い220万人。1987年、函館市のベイエリアに第一号店を出店して以来、地域とともに成長してきた「ラッピ」の魅力を紹介します。



ラッキーピエログループ代表  
王 一郎(おう・いちろう)

1942年神戸市出身。1987年に「ラッキーピエロ」を創業。「顧客満足経営」「スタッフ満足経営」をモットーに、地域密着で地産地食、環境にやさしい経営を実践

## 店舗ごとに異なる内装で お客様のハートをわしづかみ

ラッキーピエロの店内に一歩足を踏み入れた瞬間、まず目を奪われるのがそのユニークな内装です。「五稜郭公園前店」は、鮮やかな色づかいの天使の絵で壁一面が埋め尽くされ、天井からは金色のエンジェルのオブジェが吊り下げられています。デザインのコンセプトは「おしゃべりな天使たち」。大小さまざまな天使を眺めながらテーブル席に着くと、次第に気分が落ち着いてくるのが不思議です。

実は、こうしたコンセプトは店舗ごとに決められており、ひとつとして同じものはありません。ある店舗ではエルヴィス・プレスリーの写真が至るところに飾られ、また別の店舗では、ポツティチェリの絵画が壁に大きく描かれています。さらに、一年中サンタクロースの人形やクリスマスツリーがデイ

スプレイされた店舗や、大きなメリーゴーラウンドを設置した店舗までも。どうして、ここまで内装に力を入れていくのでしょうか。その理由について、ラッキーピエログループの王 一郎社長は「おいしいだけでは、お客様は人に伝えてくれません。でも、記憶に残る体験をすれば、『メリーゴーラウンドに乗ったよ!』などと情報発信をする、口コミの宣伝マンになってくれるのです」と説明します。

そしてもうひとつ、ビックリするのが商品のボリュームです。例えば、年間30万食が売れるという看板メニューの「チャイニーズチキンバーガー」は、高さ14cm、直径11cm、一般的なハンバーガーの2倍のサイズがありながら、350円(税別)とかなり割安。創業当初からの提供メニューであり、そもそも全国チェーン店との差別化を図るために、他店がまだ力を入れていなかったチキンバーガーに着目し、倍の量での提供を決めたそうです。もちろん、地産地消の素材にこだわって作られているため、味は雑品。実際、「ラッキーピエロがもっとも大切にしている経営理念は、『地域とともに生きていく』ということです」と王社長。現在、使用している食材の85%が北海道産で、さらに「地産地消を進めることは地元へ

の経済メリットだけでなく、生産者の顔が見える安心感、短い輸送距離による環境面のメリット、そして生産者との絆づくり、地域づくりにもつながっていきます」と話します。

## 「パレットの法則」に基づいて 売り上げ上位20%の商品を磨く

創業当初は8種類のハンバーガーのみだったラッキーピエロですが、30年が経った現在では種類も大幅に増え、カレーライス、オムライス、ピザといったさまざまな料理も提供しております。総メニュー数は100種類を超えます。王社長によれば「これが函館のファーストフードの中で弊社が大きなシェアを獲得できている要因だと思えます。地方都市で多店舗展開する場合



大きな中華風の唐揚げが3個サンドされた「チャイニーズチキンバーガー」。愛称は「チャイチキ」



エコバッグ、マグカップ、ラーメン、ポテトチップス、カレーなど、さまざまなお土産商品を展開



店内の壁一面に天使の絵が。もともと王社長は、天使のグッズや本を集める「天使マニア」なのだそうだ



函館の定番観光スポット「五稜郭公園」から徒歩1分のところにある「五稜郭公園前店」

は『専門店化』ではなく、『総合店化』していかざるを得ません。それと同時に、やみくもに商品数を増やすのではなく、売り上げ上位20%のメニューを磨き上げていくことがカギになります」とのこと。これは「組織全体の大部分の利益は、優秀な20%の人によってもたらされている」という、経済学で有名な「パレートの法則」に基づいた考え方であるとのこと。同社にこの法則を当てはめて考えてみると、売上げの上位20%の商品を集中して磨き上げることが、全体の売上げをアップさせるための効率的な商品開発となっているのです。

### お客様一人の生涯価値を192万円と算出

また、同社が創業以来、着実な成長を続けている背景には、3つのユニークな取り組みがあります。ひとつ目は「生涯価値に着目した経営戦略」。生涯価値とは「一人のお客様が特定の商品やサービスに対して一生の間に支出する金額のこと」です。同社では、お客様の生涯価値を192万円と算出し（年4万8000円×40年間）、アルバイトをはじめとする全スタッフでこの金額を共有しています。つまり、1回の購入金額はそれほど大きくなくとも、

一人のお客様を失うことは会社にとつて莫大な利益の損失だとスタッフ全員が理解することで、接客の質が向上するというわけですね。

ふたつ目は「客離れゼロ作戦」。クレームやトラブルが発生した際、迅速に対応できるように、謝罪にかけるコストを3000円まで自由に使える権限を現場に与えているそうです。「宣伝営業をして新規顧客に来ていただくには、その5倍のコストがかかります。何より3000円のお詫びで、生涯価値192万円も望めるお客様をつなぎとめることができるのなら、それに越したことはありません」と王社長は話します。ちなみに、クレーム対応では、通り一遍の謝罪が火に油を注いでしまう恐れがあるため、お客様の怒りの度合いを4段階に分け、それぞれの段階に合わせた謝り方をマニュアル化して対応しているそうです。

そして最後は「団員制度による顧客維持」。ロイヤルカスタマー（優良顧客）創出のために、4つのカテゴリーに分けた会員制度を実施しています。お客様は買い物をするたびにポイントが加算され、「準団員→正団員→スター団員→スーパースター団員」と格上げされていくという仕組みです。累計利用額14万4000円のスーパースター団員

になると、商品がすべて6%割引になるほか、社内イベントへの招待もあり、「ほとんど身内のような扱いを受ける」そうです。高いハードルにもかかわらず、毎年200名ほどが誕生しています。

このように、地元のファンを獲得するためにさまざまな取り組みをしてきた同社ですが、現在特に力を入れているのは観光客をターゲットとしたお土産品の開発と販売です。ガラナ飲料、ラーメン、カレーなどのオリジナル食品のほか、マグカップやTシャツなど、多数のアイテムを展開しており、店舗のみならず、ホームページからも購入することができ、13種類あるマグカップは特に人気が高く、それぞれ年間2000個も売れるそうです。「お土産販売を通じて函館の魅力を多くの方に伝えたいですね。売上げは、今はまだ全体の数%に過ぎませんが、店舗の売り場面積の拡張などをしながら、近いうちに15〜20%程度まで増やします」と意気込む王社長。もはや単なる飲食店の枠組みを超えて、函館を代表する「観光地」といってもよさそうな元気企業です。

#### DATA

ラッキーピエログループ  
北海道函館市昭和2-35-12  
URL: <http://luckypierrot.jp>

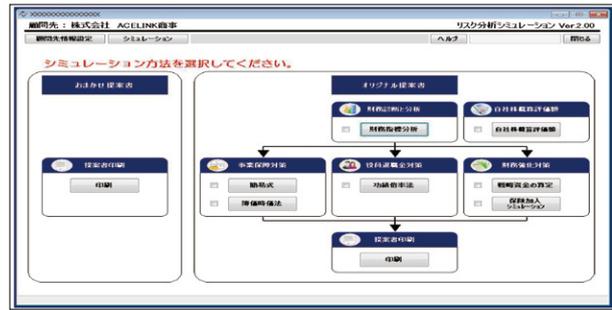
ミロク会計人会会員限定特典  
「リスク分析シミュレーション」ソフトのご案内

ミロク会計人会は2011年よりエヌエヌ生命保険株式会社（以下エヌエヌ生命）と業務提携し、会員事務所の顧問先のリスクマネジメント強化を推進しています。そして会員サービスの 일환として、「ACELINK NX-Pro会計大将」のデータと連動する「リスク分析シミュレーション」ソフトを同社より無償提供していただいております。

本ソフトの特徴は、会計大将のデータを取り込み、顧問先向け業種別財務指標による経営分析資料を簡単に作成できることです。また、事業継続に必要な運転資金を算出する事業継続シミュレーション、自社株対策資金を算出する自社株式概算評価額計算書、財務強化対策シミュレーション、役員退職金対策シミュレーションなどで、顧問先の事業継続を支援します。

また、ミロク会計人会各単位会とエヌエヌ生命は共同で本ソフトを活用した顧問先へのリスクマネジメント提案に関する研修会を各地で実施しており、好評を博しています。

エヌエヌ生命では中小企業の事業継続保障として、経営者に対し「か・う・じ・そ」※という4つの資金ニーズへの準備を推奨しており、



「リスク分析シミュレーション」ソフトの画面イメージ

※借入金返済資金、運転資金、自社株対策資金、相続対策資金の各頭文字をとったオリジナルの文言

本ソフトを活用することで、「う」（運転資金）や「じ」（自社株対策資金）などの必要性を経営者に実感していただくことができます。ぜひ一度お使いいただき、顧問先への経営指導や、事業承継対策にお役立てください。

ミロク会計人会入会のお問い合わせは最寄りのMJS支社や営業所、または各単位会事務局に、「リスク分析シミュレーション」ソフトの利用希望の方は、エヌエヌ生命（TEL: 03-5210-5980）までご一報ください。

ミロク会計人会ホームページ  
「ACELINK NX-Pro」追加機能一覧を更新

システム開発委員会では、単位会ごとにMJSシステムに関する会員からの要望や意見を収集し、システム改善について検討・提案しています。改善提案が反映された「ACELINK NX-Pro」の追加機能一覧をミロク会計人会ホームページの「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。システムサポートのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

今回掲載された機能の一部をご紹介します。

● 会計大将

自計化していない顧問先向けの新しいサービス「MJSお金の管理」との連携に対応しました（MJS-Connect連携）。

また、比較財務報告書などの帳票で予算や前期との乖離をチェックしやすいように、背景に色を付ける機能を追加しました。チェックする科目、色などを設定することができます。

財務報告書等については、勘定科目以外の出力は科目別補助だけに対応していましたが、共

通補助および摘要残を出力できるようになりました。

● 減価償却

電子申告データ作成時の申告種類選択に、増加資産／減少資産、修正増加資産／減少資産申告を追加し、一般方式で電子申告を行うことができるようになりました。

● 給与計算

所得拡大促進税制の適用を受ける際の基本資料として活用していただけるよう、必要な値をファイル出力することができるようになりました。

● 一括印刷

表紙のカスタマイズができるようになりまし。背景画像やロゴの画像を組み合わせて、オリジナルの表紙を作ることができます。

追加機能一覧の閲覧方法

- TOPページ  
 右上「会員の部屋」をクリック
- ログインページ  
 IDとパスワードを入力して「ログイン」をクリック
- 会員の部屋  
 左から3番目「会員向け情報」をクリック
- 会員の部屋  
 左サイドメニュー「ACELINK追加機能」をクリック



## 「独立してからを振り返って」

北海道ミロク会計人会

北海道札幌市 大原 有詞

一昨年の8月に独立開業しました。2年半お手伝いをさせていただいた千歳市の先生から引き継いだ顧問先が多数あり、そのおかげで日々忙しく過ごしてきました。業務内容は独立前とほぼ変わらないし、顧問先のこともしっかり知っているつもりだったので独立してからも同じような感じをやっていたらいいなと思っていました。しかし、いざ独立してみると所長として顧問先の矢面に立つのはもちろんのこと、引き継ぎには引き継ぎならではの難しさもあって、税理士事務所経営の大変さを実感しているところです。

独立前は、税理士業務は繁忙期と閑散期があるから、閑散期には自由に過ごせる時間をつくれるだろうと思っていましたし、実際そうしています。税理士先生方もたくさんいらっしやいました。そして、私にも独立後初めて6月以降のいわゆる閑散期と呼ばれる時期がやってきました。

しかし、税理士会などの研修会、税理士会の役員の仕事、経営者の集まりへの参加、「記帳くんクラウド（現・かんたんクラウド会計）」の導入、新規のお客様の案件や相続の案件もあり、ほぼ繁忙期と変わらないような日々となっていました。また、まだ独身ということもあって世間で言ういわゆる婚活なるものもしてみたいものの、なかなか良縁に恵まれずいまだ変わらず独り身でおります。そうしたことも気持ちの忙しさに拍車をかけていたようで、十分休んだという実感が全くないまま12月の繁忙期に再び突入してしまいました。

今この原稿を書いているのは3月の最終週で、個人的には3月決算がそれほど多くないこともあって、ほぼ繁忙期を抜けつつあるような状況です。まだまだ事務所が軌道に乗っているとは言えない状態ではあります。人生は仕事だけじゃないよなあとも思っています。今度の閑散期こそは趣味の社交ダンスをできたらなあと思っているところです。社交ダンスは、32歳のころに始めて今年45歳になったので、12年以上前に始めたことになりました。結構一生懸命にやっていた期間もあって、まだ税理士試験の合格前でしたから、ダンスホールで女性の踊りの相手をするリボンというダンサーのバイトをしたこともありました。もうダンサーのバイトをすることはなと思います。これからは趣味として週に1、2回教室に通う時間をつくっていただけらなあと思っています。



### 表紙の写真



「五稜郭を彩る桜」  
(北海道函館市)

五稜郭は、北方防備の目的で造られた日本初のフランス築城方式の星型要塞で、国の特別史跡に指定されています。また、戊辰戦争における幕軍と官軍の最期の戦いである箱館戦争の舞台となったことでも有名です。4月下旬から園内のソメイヨシノが一勢に咲き誇り、多くの市民でにぎわいを見せる花見の名所でもあります。写真は、このエリアのシンボル五稜郭タワーから撮影されたものです。

ホームページにて本誌データを公開しています！こちらをご覧ください

ミロク会計人会

検索

<https://www.mirokukai.ne.jp/channel/index.html>

## 税理士事務所 CHANNEL 441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

※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



それは、ビジネスオーナーのために特別に設計されたカード。



## SAISON PLATINUM BUSINESS AMERICAN EXPRESS® CARD

- 1 ビジネスユースにも対応できるゆとりのご利用枠。
- 2 ビジネスに欠かせないサービスを、法人レートのご優待価格で。
- 3 「永久不減ポイント」や「JALのマイル」が貯まり、経費削減にもお役立ていただけます。
- 4 出張手配や会食設定に。24時間対応コールセンター。
- 5 社員様用の追加カードで、経費処理業務を削減。

○年会費20,000円(税抜)  
年間ショッピング200万円(税込)以上のご利用で、翌年度10,000円(税抜)とさせていただきます。



[www.saisoncard.co.jp/amexptb](http://www.saisoncard.co.jp/amexptb)



※このカードは(株)クレディセゾンが発行・運営しています。「アメリカン・エクスプレス」はアメリカン・エクスプレスの登録商標です。(株)クレディセゾンは、アメリカン・エクスプレスのライセンスに基づき使用しています。