



月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

2014
6
No.394

シリーズ企画

顧問先を増やす実践的マーケティング 2

——成長事務所の創意工夫に学ぶ②

【アイエヌジー生命との業務提携】
顧問先のリスクマネジメント強化のご案内 6

我が事務所の顧問先紹介
有限会社吉岡農園 8

事務所訪問
眞鋼照夫税理士事務所 10

ご当地自慢
高知県 13


知れば納得 業務に役立つTVSコンテンツのご紹介 &
ミロク会計人会INFORMATION 15

ミロクシステムQ&A
『ACELINK NX-Pro 消費税申告書(よくあるお問い合わせ)』 17

リレーエッセイ
四国ミロク会計人会 泉 周二 19

今月の表紙:水車とあじさい
撮影:川添 宏(四国ミロク会計人会) 場所:高知県四万十市

日本の未来—
企業を支える

 ミロク会計人会

顧問先を増やす実践的マーケティング——成長事務所の創意工夫に学ぶ②

1980年代中盤以降、中小企業の数が増え続けるなか、会計事務所業界では顧問先を増やすマーケティングに、あらためて注目が集まっています。今回のシリーズ企画では前回に続き、会計事務所が顧問先を増やすためのマーケティングについて提言します。(制作協力 株式会社実務経営サービス)

前回は、インターネット・マーケティングを活用して新規顧問先を増やしている会計事務所

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

も正確に運行されているので、「電車は時刻通りに動いていて当然」という錯覚が生まれていま

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

機会を増やすことに成功している事務所

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

も正確に運行されているので、「電車は時刻通りに動いていて当然」という錯覚が生まれていま

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

マーケティングとしての「よい仕事」

前回ご紹介した税理士法人コスモスは、職員一人当たり2000万円以上の生産性を実現している会計事務所です。代表社員の鈴木成美先生(①)は、「会計事務所の営業とは『よい仕事をすること』と述べており、

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

も正確に運行されているので、「電車は時刻通りに動いていて当然」という錯覚が生まれていま

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。



①

年間1000件を超える提案業務

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

「よい仕事」をすることで既存の顧問先からの紹介を増やしています。そこで、「よい仕事」とは何かについて、掘り下げて考えてみたいと思います。

業務改善策やリスク対策です。

その内容は財務や会計に係るものはもちろん、事業継承支

援、M&A、人材育成、業務改

善、金融機関対策、投資アドバ

イス、不動産コンサルティング

などは多岐にわたります。同事務

所は、こうした提案により各種

の業務を受注することで、一人

当たり2000万円を超える生

産性を実現しています。

組織の力で紹介を増やす

職員が顧問先を訪問するた

に、経営に役立ちそうな提案を

すれば、経営者は「会計事務所

はここまでやってくれるのか」

と思ってくれます。コスモス

の職員はこうした提案により、

経営者からただの担当ではなく、

相談相手として見てもらうこと

に成功しています。そのため、

「困ったことがあればこの人に

相談したらどうか」という形で、

経営者仲間を紹介してもらえる

流れが生まれています。

顧問先経営者とのこうした信

頼関係は、所長先生であれば実

現しているでしょう。コスモス

の特徴は、それを所長先生だけ

でなく、職員全員が実現してい

ることです。職員全員が所長先

生のように行動することで、所

長先生がひとりで取り組む場合

の何倍もの数の提案を行い、業

務を受注し、紹介を得ています。

組織の力で顧問先の信頼を勝ち

独占するような問題が起きない

ようにする一方、事務所に人材

育成を重視する気風を生むこと

に成功しています(②)。

マーケティングとしての

事務所成長戦略

紹介を増やす場合、所長先生

が一人で取り組むのではなく、職

員の意識を高めて組織で取り組

んだほうが効果的です。しかし、

少人数の個人事務所の場合は、

組織で取り組むことに難しさを

感じる場合もあるでしょう。そ

こで、個人事務所から発展した

コスモスの沿革から、マーケテ

ィングとしての事務所成長戦略

会計業界には職員数が数百人

に達する巨大事務所もあります

が、どの事務所もほぼ例外なく

個人事務所から出発しており、

所長先生が片腕を得たことで成

長に加速をつけています。

ちなみにここでいう片腕とは、

補助税理士の先生のことではあ

りません。所長先生と一緒にな

って事務所を守り、顧問先との

関係を発展させ、部下を育てる

経営者です。所長先生の片腕と

は経営者であるという意味で、

税理士資格の有無は関係ありま

せん。

所長先生が片腕を得ることは



3

片腕の育て方

所長先生にとって片腕の存在は重要だということになると、

どうやって片腕を育てたらよいのかが問題になります。人材育成の道は一つではないと思いますが、野田先生の場合は、鈴木先生を経営者として行動せざるを得ない状況に置くことで経営者の資質を引き出しています。

鈴木先生が税理士法人の代表社員に就任する際、先生ご自身は「代表社員といっても事務所を実質的に指揮するのは野田先生だろう」と思っていたそうです。ところが実際には、事務所経営に関するほぼすべての権限を託され、大変驚いたと仰っています。鈴木先生は驚きながらも事務所経営で試行錯誤を重ね、

最終的には生産性の高い事務所を実現しました。

野田先生は、部下に指示をする際、「ゴールを明確に示す一方で、そこへ至る過程は各人に任せる」という姿勢を徹底しているそうです。鈴木先生はそのようななかで頭角を現し、代表社員に抜擢されています。日頃から主体的に考えることを求められていたことが、鈴木先生の経営的な資質の形成につながったのでしよう。

地方経済における会計事務所の位置

ここで視点を変えて、マーケティングと地域の関係を考えてみたいと思います。

片腕を作り、組織を育て、事務所全体で周辺業務に力を入れることで、顧問先の満足度を高め、紹介の機会を増やすことができます。しかし、事務所の体制を強化したとしても、地元の経済が衰退していたのでは、紹介の得ようがありません。地方の経済は、長く続いたデフレや外国企業との競争で疲弊しており、少子高齢化や過疎化も伴っ

て深刻な状況になっています。地方に拠点を持つ会計事務所は、事務所の拡大戦略以前に、中小企業の減少という問題に直面しています。

この問題は容易には解決できませんが、ひとつの事例として、株式会社近代経営研究所（熊本市）の取り組みをご紹介します。同事務所代表の栗谷利夫先生③は人材育成に熱心なことで知られており、自身が「スタープレーヤー」と呼ぶ片腕の職員を何人も育成し、幅広い顧問先支援を展開しています。近代経営研究所もコスモスと同様に、所長先生が片腕を育て、その片腕が他の職員を牽引することで拡大に成功した事務所です。

近年、同事務所が力を入れているのがソーシャルビジネス（環境・貧困などの社会的課題の解決を図るための取り組みを持続可能な事業として展開するビジネス）です。これについて、栗谷先生は次のように述べています。

栗谷先生「当社は今、ソーシャルビジネスに向かっていきます。例を挙げると、倒産したワイシャツ工場の再建を引き受けま

した。はじめはまったく採算が取れませんでした。しかし、『10年刑崩れしないシャツ』の製造を目指し、それをビジネスとして成功させました。もちろん、値段は普通のシャツの何倍もしますが、環境には優しい。今では業界でも高い評価をいただいています。

もちろん、こうした取り組みにはリスクもあります。しかし、お客様から頼まれたことにノーと言わないと決めた以上、そのルールは絶対に守ると考えて今日まで取り組んできました。」

会計事務所が会社の再建まで請け負うのはリスクが高いことですが、顧客支援を徹底する姿勢には、驚く経営者も多いでしょう。近代経営研究所はこうした姿勢を貫くことで、顧問先の経営者とのあいだで確固たる信頼関係を築いています。同事務所は有言実行の姿勢が評価され、疲弊する地方において発展を続けています。

見方を変えると、地方で事務所成長を目指すとしたら、地元企業の再建を引き受けられるか、大胆な取り組みが必要なのか

もしもありません。

栗谷先生は、近代経営研究所がこうしたリスク覚悟の姿勢を貫けるのは、職員のおかげだと述べています。職員が本来業務や周辺業務で経営基盤をしっかりと支えているので、リスクがある取り組みも行えるのだそうです。

そのため栗谷先生は、自身の存在をオーケストラの指揮者に例え、観客（顧問先）を喜ばせているのは自分ではなく職員だと考えています。

会計事務所は顧客満足がすべて

税理士法人古田士会計（東京都江戸川区）の代表社員を務める古田士満先生④も、職員に活躍の場を与えることで、事務所は成長すると考えています。

同事務所は月次決算書をもとにキャッシュフロー経営を実現させる経営指導に力を入れています。特徴的なのは、月次決算書に独自の工夫を盛り込み、経営の指標になる数値を、専門知識がない経営者にも分かりやすく伝える取り組みをしているこ

とです。この指導には、経営判断に悩む経営者に、財務の視点からヒントを与える効果があります。それが顧問先から高く評価され、同事務所は紹介だけで年間150〜200社の新規顧客を得ています。また、経済産業省の平成25年度おもてなし経営企業にも選定されました。

古田士先生「会計事務所が会計人の守備範囲を超えた業務を行う必要はないと思います。その言葉が信じられなければ当事務所を見てください。私たちはお客様に喜んでいただくことを愚直にやっているだけです。それだけを考えていけば、事務所は勝手に大きくなるのです。」

古田士会計では、職員が資格や職歴とは関係なく経営指導が行えるように、業務の標準化と教育の体系化を徹底しています。



4

資格とは関係なく、誰でも公平に経営指導の方法を学ぶことができ、一定の資質を満たすと判断されれば、勤続年数などとは関係なく顧問先の経営指導が行えます。それで成果を挙げれば、やはり公平に評価されるため、事務所全体で職員の意欲が高く維持されています。

人の可能性が 会計事務所の可能性

いわゆる販促活動としてのマーケティングにはさまざまな手法があり、前回ご紹介したインターネット・マーケティングもその一つです。ただ、こうした手法には有効期限のようなものがあり、同じ手法がいつまでも高い効果を発揮するわけではありません。新たな手法に早く着目した事務所ほど成果を享受できますが、業界に先駆けるマーケティングを展開することは容易ではなく、まさに生き馬の目を抜く世界になります。

その点、会計事務所の基本的な顧客拡大手段である紹介には普遍性があります。顧客満足度を高めることで紹介を増やす取

り組みは、事務所の規模や立地に関係なく行うことが可能です。所長先生だけが紹介を増やそうとすると、重い負担がかかります。職員を巻き込みながら事務所全体で顧問先支援に力を入れることで、顧客増の限界だと思っていたところから、さらに一步を踏み出すことができます。

○

本稿の最後に、1枚の写真をご紹介したいと思います。

⑤の写真は、今年の2月5日に開催された、第1回会計事務所甲子園決勝大会の様子です。これは、中小企業支援に注力する会計事務所が、自事務所の取り組みを発表する大会です。大会の主役は会計事務所職員であり、当日は会計事務所業界の関係者や、顧問先企業の経営者などを中心に、1000人を超える参加者がありました。決勝大会では、地方大会を勝ち抜いた5つの会計事務所のプロレゼンテーションがありました。その内容は、資料を徹底的に作り込むことで、会議の質を高め、経営判断を導き出す経営改善

法、新卒採用の社員との間で理念を丁寧な擦り合わせ、意欲を高める人材育成法など、各事務所が試行錯誤を経て作り上げた中小企業支援手法です。大会の最後には、参加者も交えた投票が行われ、最も優れた中小企業支援をしている事務所として、トリプルグッドグループ（大阪市北区）が選ばれました。

同事務所の特徴は、税理士をはじめとする各種士業、コンサルタントなど、専門家が多数所属していることです。専門家が自身の専門性を生かしつつ、組織的に行動するのは難しいことですが、同事務所はクレド（企業の信条や行動指針を記したカード）を活用することで、専門家が組織力を生かせる企業風土を作り出しています。

この体制が、複数の専門家による包括的な中小企業支援を実現しており、決勝大会でも高く評価され

ました。

大会全体を通じて、舞台上に立つ職員の表情は生気に満ちていました。活力にあふれる職員の姿に、会計事務所業界が持つ可能性を感じます。

【参考資料】

- 『ひとり2000万円稼ぐ 会計事務所作り方』
- （三和書籍、2010年）
- 『月刊実務経営 ユース』
- （株式会社実務経営サービス）
- 【写真⑤提供】
- 一般社団法人会計事務所甲子園



5

顧問先のリスクマネジメント強化のご案内

ミロク会計人会連合会は、2011年11月にアイエヌジー生命保険株式会社との間で業務提携契約を結びました。ここでは、本提携の意義を改めて平川忠雄会長にお話しいただき、また次頁では、実際にアイエヌジー生命保険株式会社の代理店として、顧問先にリスクマネジメント等に関する付加価値サービスを提供されている会計事務所様の事例をご紹介します。

【ミロク会計人会連合会 平川忠雄会長メッセージ】



日頃より各単位会の会務活動に多大なご尽力をいただき感謝申し上げます。

さて、ミロク会計人会連合会（以下、本会）とアイエヌジー生命保険株式会社（以下、アイエヌジー生命）が業務提携を締結してから3年目を迎えました。この業務提携は、ミロク会計人会会員の皆さまの本来業務である税務・会計サービスに加えて、リスクマネジメントに関する付加価値サービスを提供いただくことで、

顧問先様の経営改善や成長に努めていただくことを目指すものです。本会は、アイエヌジー生命から、代理店登録の勧奨、MJSの財務会計ソフトに連動した「リスク分析ソフト」使用の勧奨、研修会の開催、および

広告宣伝の実施の4つの業務を受託し、その実績に応じて委託業務料を得ています。この委託業務料は、本会および各単位会における会務の活性化やミロク会計人会会員のメリットの充実を実現させるための活動資金源として有効に活用しています。現在、335名※の本会のミロク会計人会会員の先生方の事務所がアイエヌジー生命の代理

店として活躍しており、ミロク会計人会会員の特典の一つとして無償提供している「リスク分析ソフト」をご活用いただき、委託業務料の増加にご協力いただいております。リスク分析ソフトの活用により顧問先様のリスクや必要保障額を簡単に説明することができると好評です。より多くの本会のミロク会計人会会員の皆さまがこの業務提携に貢献いただくほど、多くの顧

問先様のリスクマネジメント強化を図ることができ、本会の活性化やミロク会計人会会員のメリットを充実させることができます。まだアイエヌジー生命の代理店登録をされていない先生方は是非、この機会に新規代理店登録をご検討ください。最後になりましたが、今後も更なる本会のミロク会計人会会員の増強を図る支援策をアイエヌジー生命とともに検討し、効果的

な施策を継続して参ります。皆さまからのご意見やご要望を積極的に本会の活動に反映させていきますので、お気軽に皆さまの所属する単位会事務局へご連絡ください。ミロク会計人会会員の先生方には3月決算の多忙時期の実りあるご活動の成果を祈念致します。

ミロク会計人会連合会 会長
平川 忠雄

リスク分析ソフトのご紹介

ミロク会計人会会員の先生方に無償提供している「リスク分析ソフト」をご紹介します。想定される様々なリスクへの解決策を大切な顧問先様へ提供するためにお使いいただけます。

リスク分析ソフトの大きな特長は、以下の3点です。

1. 『ACELINK NX-Pro / Navi 会計大将』の顧問先の決算データ（5年分）と連動するので、簡単な操作でシミュレーションできます（図）。
2. 財務指標分析、事業保障、役員退職金、財務強化の4つを分析できる機能があります。

- ①【財務指標分析】顧問先様の経営指標は業界平均と比べて、どのような状況にあるか？
 - ②【事業保障】顧問先様に万一があった場合に、どれくらいの資金を用意しておくことが必要なのか？
 - ③【役員退職金】顧問先様の退職金としてどのくらい準備をしておく必要があるのか？
 - ④【財務強化】業績低下時に備えて生命保険を活用することで、決算書にどのような効果があるのか？
3. シミュレーション結果を分かりやすく表示できるので、顧問先にも簡単に説明できます。



問い合わせ先



アイエヌジー生命保険株式会社
〒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：03-5210-0369
www.ing-life.co.jp

【事例紹介／株式会社 本宮会計センター】

「リスク分析ソフト」を活用して 顧問先のリスクマネジメントに貢献

ミロク会計人会の会員に無償で配布されるリスク分析ソフト。では、実際にどのようにこのソフトが活用されているのでしょうか。生命保険を活用し、顧問先様のリスク軽減に尽力している株式会社 本宮会計センター様(福島県 本宮市)の事例をご紹介します。

顧問先様の目標で保険を提案

——顧問先様の経営をさまざまな面からサポートされているそうですね。

鈴木正人所長(以下、敬称略) 　より顧問先様の経営に寄与したいと考え、1992年頃から試算表をもとに経営状態を分析したマンスリーレポートを作成し、顧問先様に説明してきました。また、顧問先様の経営会議に参加し、一緒になって経営改善に挑戦しており、現在ではMAS監査などの提案も行っています。

——保険代理店はどのような経緯で始めたのですか。

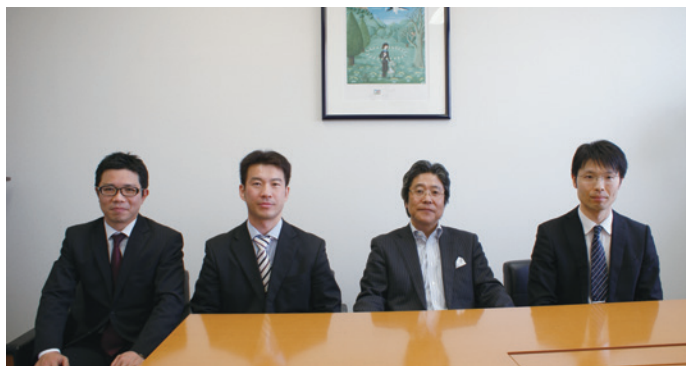
重要だと考えています。もちろん、そのためには顧問先様の詳細な情報、そして保険商品の的確な情報が必要になります。だからこそ、顧問先様の情報に詳しい私たち税理士事務所と保険商品に精通している保険会社が密に連携していく必要があるのです。

すべての顧問先様のリスク分析の実施を目指す

——リスク分析ソフトを導入されていますが、日頃の業務にど

のように活用していますか。

千葉真吾・MAS事業部課長 　企業経営にはさまざまなリスクがあります。その中でも特に大きいのが経営者に万一のことがあった場合のリスクなのですが、そのリスクは言葉で説明してもなかなか理解していただけません。その際に役立つのがリスク分析ソフトです。このソフトはミロク情報サービスの会計ソフトの顧問先データと連動し、簡単にリスクを数値化できるので、顧問先様にリスクマネジメントの重要性を伝えるきっかけ作りとして非常に役に立っています。例えば、リスク分析ソフトの「事業保障対策」機能を活用して、経営者に万一があった際に必要な資金を分析し、その数値を顧問先様に説明します。すると、その資金の必要性をご理解いただき、必要な資金を確保するために、保険の加入に至る事例も増えてきています。



(右から)本宮会計センター・MAS事業部の千葉 真吾課長、鈴木 正人所長、MAS事業部の芳賀 誠様、本宮会計センターの営業担当であるアイエヌジー生命保険株式会社・郡山営業部の松本信介アシスタントマネージャー

標をお聞かせください。

鈴木 　リスク分析ソフトを活用して、すべての顧問先様のリスクを数値化し、リスクマネジメントの重要性を説明したいと思っています。よく「うちは赤字だから保険に入る余裕はない」と仰る経営者がいますが、本当は赤字だからこそ冷静に自社のリスクを分析し、必要な保障を確保しておかなければなりません。そのことをこのソフトを活用して啓発していきたいですね。アイエヌジー生命の営業社員の皆さんはフットワークが良く、提案も積極的に行ってくれているので、これからの協力しながら、顧問先様のリスクマネジメント強化を推進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。

——リスクマネジメント強化について、今後の目

強化について、今後の目

株式会社 本宮会計センター

福島県本宮市本宮字小原田200-2
TEL / 0243-33-5535
FAX / 0243-33-4467
<http://www.motomiya-mcs.jp/>

有限会社 吉岡農園

我が事務所の 顧問先紹介

徳島県の特産品「鳴門金時」を生産・販売する有限会社吉岡農園。系統出荷だけでなく、郵便局の「ふるさと小包」や直販などの販路を開拓し、着実に業績を伸ばしています。同社の吉岡正明社長に、長澤重信先生がインタビューしました。

豊かな土壌が育む鳴門金時

長澤重信先生（以下、敬称略）
吉岡社長の家系は先祖代々、この地で農家を営まれてきたのですか。

吉岡正明社長（以下、敬称略）
はい。この土地で農業を始めて



（左から）長澤重信所長、吉岡正明社長

から、私で7代目になるようです。昔は米やレンコンを栽培していましたが、1970年代からサツマイモの栽培に力を入れるようになり、現在では主に徳島県の特産品である鳴門金時の栽培をしています。

長澤 鳴門金時の特徴についてお聞かせください。

吉岡 鳴門金時はその名の通り、中身が黄金色をしている鳴門市原産のサツマイモです。栗のようにホクホクとした食感と高い糖度が特徴で、この辺りでは4月に苗を植えて、7月から収穫を始めます。

長澤 どうしてこの一帯はサツマイモの産地になったのでしょうか



同社が丹精込めて生産する、甘みたっぷりの鳴門金時

うか。

吉岡 この辺りの土は水はけの良い良質な砂を大量に含んでおり、これがサツマイモの栽培に適していたからです。しかも、甘いサツマイモを栽培するには

土壌内の塩分が必要になるので、この地域の砂はもともと海砂で塩分を豊富に含んでいたため、甘み成分たっぷりの鳴門金時を栽培するのに適していたのです。

長澤 栽培時に気を付けていることを教えてください。

吉岡 鳴門金時にとって快適な環境を作ることに最大限注意しています。例えば、苗を植える際には除草作業や病害虫のチェックが欠かせません。特に苗の時期は非常にデリケートなので、苗を守り、雑草が生えるのを防ぐために、畑一面を黒いフィルムで覆うなどの対策を講じています。「イモは放っておいても

きる」と言う人もいますが、やはりしっかりと手をかけた方がおいしくて、良い形をした鳴門金時が出来るのです。

「ふるさと小包」で販路開拓

長澤 会社を設立した背景を教えてください。

吉岡 農家もこれからは、経営を考へなければいけないと思います。96年に（有）吉岡農園を設立しました。これに伴い、既存の系統出荷※に頼るビジネスモデルの見直しも始めました。系統出荷の場合、一定の品質を維持すれば、JA（農業協同組合）が買い上げてくれますが、その分、市場の価格変動に左右され

※系統出荷…各地域の農業協同組合がその地域の生産者の作物を、統一規格で選別し、同じ商品名で出荷する流通形態



同社は、合計すると約3ヘクタールの農地を有する

てしまいませんし、独自性を打ち出すこともできないと考えたのです。事実、98年頃から農作物においてもデフレ化が深刻化し、鳴門金時の市場価格も低下していききました。

長澤 独自の販路を開拓するのは大変だったと思いますが、どのようにしていったのですか。

吉岡 長澤先生のアドバイスもあって、郵便局の「ふるさと小包」(郵便局のネットワークを生かした産地直送サービス)に注目したのがうまくいきました。ゴルフ仲間の郵便局員にアドバイスを受け、審査を経た後にふ

るさと小包のラインアップに加えてもらうことができたのです。**長澤** ふるさと小包の売り上げは最初から順調でしたか。

吉岡 最初の頃は苦戦しました。地元での認知度も低く、しばらくは月に数件しか注文が来ない時期が続きました。そこで、知人のツテを活用して通販カタログなどにふるさと小包で鳴門金時を取り扱っているという情報を掲載してもらうことにしたのです。すると、これがうまくいき、お歳暮やお中元などのシーズンを中心にするさと小包の注文が伸びていったのです。と同時に、当社の鳴門金時の認知度が高まっていき、リピーターや直販のお客様も増えていきました。

長澤 売り上げを伸ばしていく中で、壁にぶつかった時期はありませんでしたか。

吉岡 法人化する前の年商は3000万円程度でしたが、法人化してふるさと小包を始めるようになってからは、アツという間に5000万円近く

にまで成長しました。しかし、ここから1億円規模になるまでには大きな壁がありました。顧客管理やクレーム対応に追われ、鳴門金時の生産や営業に力を注げなくなってしまうのです。特に悪質なクレマーには手を焼きました。1年以上前に納品した鳴門金時に関して「腐っているから交換してくれ」と言ってくる人や、注文をしていないのに「不良品があった」と言ってくる人までいたのです。顧客対応は娘夫婦が中心となってやってくれていたのですが、慣れないうちはそういった悪質なクレームにうまく対応することができず、とても辛そうにしていました。ですが、エクセルなどで顧客名簿を作成し、それぞれの顧客がいつ、どのような注文をしたのか、あるいはどのようなクレームがあったのかといった情報を整理していったことで、クレームにも柔軟かつ的確に対応できるようになり、作業効率も格段に上がっていきました。その結果、年商1億円の壁を越えることができたのだと思います。

長澤 今後の事業展開についてはどのようにお考えですか。

吉岡 現在の当社の売り上げの内訳はふるさと小包が6割、系統出荷が3割、直販が1割となつていますが、おそらくまだまだ伸びる余地があるのは直販だと思います。というのは、これまでは鳴門金時は関東の人たちの口に合わないと思い、直販に関しては京阪神を中心に展開してきたからです。実際、関西の人たちが中身がシツカリとしたサツマイモを好むのに対し、関

東の人たちは中身がシツトリとしたサツマイモを好むので、鳴門金時は関西向きの商品と言えます。しかし、最近の東京の消費者の動向を見ると、特徴のある良質な農産物には出し惜しみしないという傾向があるようです。なので、今後は首都圏の販路にも着目し、販売戦略を練っていきたいと考えています。

長澤 より組織的な経営を目指しながら、じっくりと販路拡大を目指してください。本日はありがとうございました。

吉岡社長について

吉岡社長の素晴らしいところは常に将来の展望を持ちながら農業経営に挑み続けていることです。農家が最も苦手とする販路開拓やマーケティングに積極的に取り組み、見事に売り上げを伸ばしたところも特筆すべき点だと思います。同社の鳴門金時は非常に質が高いので、今後はこの品質を生かした加工品作りなども展開していけるかもしれません。また、これからは吉岡社長が築いた地盤をしっかり和娘さん夫婦に引き継ぎ、さらに優れた農作物を生産・販売できるようにして欲しいと思います。(長澤先生)

長澤税理士事務所

所長 長澤重信
所在地 〒770-0023
徳島県徳島市
佐古三番町8-14
Tel. 088-625-2384

有限会社 吉岡農園

代表者 吉岡正明
設立 1996年
資本金 1000万円
事業内容 さつまいも、大根といった農産物の生産・販売
所在地 〒772-0033
徳島県鳴門市
大津町長江字西蛭子9
Tel. 088-685-0797



事務所 訪問

各職員が得意分野を持つよう育成し 地域へのさらなる貢献を目指す

山々に囲まれたのどかな景色が広がる徳島県三好郡東みよし町において、開業から間もなく30年を迎える眞鍋照夫税理士事務所。地域経済に貢献するため、多様なニーズに応える姿勢、今後の展望などについて、所長の眞鍋照夫先生に伺いました。

他士業とセミナーを共同開催し顧問先を獲得する

——最初に、開業当時のお話を
お聞かせください。

眞鍋照夫所長（以下、敬称略）

私は1982年に税理士の資格を取得し、その3年後に事務所を開業しました。それから今日まで、顧問先との「信頼関係」を何よりも大切に事務所を運営してきました。今でこそ職員12名の規模になりましたが、開業してしばらくはなかなか顧問先が増えず苦勞しました。

その時期に力を入れたのが、司法書士や社会保険労務士、弁護士との共同セミナーの開催です。当時は会社設立が盛んな時期でしたので、司法書士と一緒に起業をテーマにしたセミナーをよく実施しました。そうやって地域での活動の場を広げることとを心掛けた結果、数年後には経営基盤となる顧問先数をしっかりと確保することができました。

ちなみに、当時の士業の方とのつながりは今でも続いており、徳島県や香川県内各地に気軽に

眞鍋照夫税理士事務所

所在地／〒771-2502 徳島県三好郡東みよし町
足代2837-1
tel.0883-79-3578 fax.0883-79-3280
設立／1985年
職員／12名
導入システム／ACELINK NX-Pro



徳島県三好郡東みよし町

相談できる仲間がいます。情報交換をしたり、互いに顧問先を紹介したりと、有意義な関係を築いています。

——建設業や医業の顧問先が多いそうですね。

眞鍋 建設業は土地柄もともと多く、医業は今でも開業が盛んなので、徐々に増えてきました。が、どちらの業界も業績面での二極化が顕著になってきていると感じます。そのような状況下、私の顧問先は健闘しているところが多く、中には、某有名経済誌が選ぶ建設業の有望企業100社として紹介された企業もあります。医業についても、患者さんから高い支持を得ている顧問先が増えていきます。

——それは素晴らしいですね。何か秘訣があるのですか？

眞鍋 当所が財務や会計の基本的な概念や考え方をレクチャーしたり、組織づくりのアドバイスをを行うなど、開業時の支援を得意としている点が評価されていると思います。

医療機関においては組織づくりが重要で、いかに院長が診療に専念できる環境を整えられる

かがポイントになります。いく

つもの医療機関を見てきた私の経験では、患者さんから支持される医療機関の多くは、院長の「右腕」がしっかりとっています。

ご家族でも職員でも構わないので、マネジメントの役割を担う右腕がいると、院長は診療に集中でき、ひいてはそれが患者満足度の向上につながるのだと思います。

多くの顧問先を指導しながら、成功のポイントを集積して、個々に適切なアドバイスができるよう心掛けています。

5年後のB/Sをイメージするようアドバイス

——顧問先の業績の維持・向上のためにはどのような支援をされていますか。

眞鍋 以前は税金に関する相談が多かったのですが、最近では資金繰りについて聞かれるケースが増えてきました。そこで、まずは数字の正しい見方を伝えるようにしています。例えば、顧問先の経営者がP/Lしか考えていない、つまり今年度は黒字か赤字かにしか興味を持たない

といったように、短期的な視野で経営をしているケースが往々にしてあります。本来は、長期的な視点で5年先のB/Sをどうしたいかを考え、そこから逆算して単年度損益の目標を決め、その進捗を管理しなければなりません。その説明をすると、多くの経営者は納得し、数字に対する見方が変わります。すると、意外に資金が不足していることに気づき、主体的にキャッシュフローを良くするための対策を考え始めるなど、行動までも変わってくるのです。

——顧問先の自計化にも積極的に取り組まれていますね。

眞鍋 もちろん当所でも記帳代行していますが、こちらに任せきりだと、会計の重要性や業績の変化への関心が低下してしまいます。それが自計化することで、業務のノウハウが顧問先内に蓄積される上、業績をいつでも確認できるので、経営判断が早くなります。

そして、自計化用のソフトとしてお勧めしているのはMJSの『ACELINKNX帳帳くん』です。当所のシステムと

シームレスに連携するので便利です。昨年リリースされた最新バージョンは、顧問先のデータをデータセンターで管理し、双方からアクセスできますので、とても使いやすくなりました。

人材育成と業務効率化でクオリティを高める

——経営革新等支援機関の認定を取得されていますが、これも顧問先の経営支援の一環でしょうか。

うか。

眞鍋 はい。2012年12月に認定を取得しました。経営改善計画を策定する費用が1/3で済むなど、企業にとって使い勝手の良い制度だと思います。顧問先の経営改善支援はもちろん、金融機関から経営状況の良い企業への支援を打診されるケースもあります。金融機関が直接取引先と経営改善に取り組むよりも、我々が間に入って第三者



8年前に新築で建てられた事務所。随所に木材を使用し、ぬくもりを感じる空間になっている



「事務所のキャパシティをを広げ、もっと地域に貢献したい」と話す眞鍋照夫先生

の立場からアドバイスする方が、企業の合意を得やすい場合があるからだと思います。

有意義な制度ですが、その認知度はまだ高いとは言えないので、支援が必要と思われる顧問先にはこちらからお知らせするようにしています。中小企業庁が公開しているサンプルをベースに、顧問先のあらゆる状況に対応できるように補助項目を加えたオリジナルのフォーマットを作成しています。これにより、職員が積極的に経営改善計画の

策定支援ができる体制を築いています。

——会計・税務業務にとどまらず、顧問先の多様なニーズに対応するためには、事務所の総合力を高める必要があると思います。職員の育成はどのようにされていますか。

眞鍋 月1回、土曜日を出勤日にしており、その日を利用して研修を行っています。他にも、人材育成専門企業やMJSなどが開催するセミナーにも参加するなど、研鑽に励んでもらって

います。教育方針としては、オールマイティーなプレイヤーより、各分野の専門家を育てることを重視しています。その成果もあり、相続診断士の資格を取得し、相続税申告を除く相続関連案件を精力的に担当してくれる職員や、NPOや社会福祉法人に強い職員など、各人が得意分野で活躍してくれるようになっていきます。

——どのようなサービスを提供するのか、先生が指針を示され、職員の皆さんがそれに呼応し、その結果として顧問先の満足度が高まっているように思います。そうやって顧問先との「信頼」がこの地域に広がっているのですね。

眞鍋 顧問先の方々にそう思っていただけにいるならば、本当に嬉しいことです。しかし、我々にできることはもっとあると思います。取り組みたいことは他にいくつもあるのですが、今ある業務に手一杯でマンパワーが不足しているのが現状です。昨年度までは、今いる人材のスキ

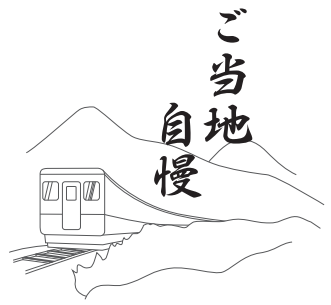
ルを高めながら目の前の業務をスピーディーにこなすことに注力してきました。今年度からはさらに業務効率化を推進し、かつ新しい人材も確保しながら、量的にも質的にも事務所のキャパシティを広げたいと思います。そうしてより多様なニーズに応えることで、これまで以上に地域に貢献することが当面の目標です。

——本日はありがとうございます。貴所の今後のご活躍をお祈り申し上げます。

History & Story

税理士までの歩み

当地で生まれ育った眞鍋先生。大学進学を機に地元を離れましたが、「いつかは帰って来たい」と思っていました。そんな折、大学時代の先輩から税理士という仕事の存在を教えられ、「これなら地元に戻って、たとえ職がなくても独立して食べていける」と考えたそうです。大学卒業後に高松市内の会計事務所経験を経て、その後地元に戻って一般企業に勤務しながら勉強を続け、1982年に税理士資格を取得されました。



高知県

高知県では、高知県おもてなし課の取り組みやキャンペーンなどが功を奏し、観光産業が盛り上がりを見せています。今回はおもてなし課の取り組みや高知県の魅力をご紹介します。

ご案内人



村田 一 所長
村田税理士事務所

小説化、映画化された「おもてなし課」の取り組み

高知県を訪れる観光客数は2009年まで年間約300万人前後で推移していましたが、NHK大河ドラマ『龍馬伝』が放送された10年には「土佐・龍馬であい博」の影響も相まって、



①おもてなし課には「本物のおもてなし課」と記された案内板がある

過去最高の約436万人を記録しました。その翌年は「志国高知龍馬ふるさと博」を開催する

などして約388万人、13年には「リョーマの休日」キャンペーンで約407万人を記録しました。さらに「地元ならではのおいしい食べ物が多かったランキング」（じゃらん宿泊旅行調

査）で3年連続で第1位を獲得するなど、全国的にもますます注目されているようです。

こうした高知県の観光振興を支援しているのが高知県おもてなし課です（①）。おもてなし課といえば、作家・有川浩さんのベストセラー小説『県庁おもてなし課』、そして同名の映画

作品を思い出す方が多いと思いますが、まさにそれらのモデルとなったのがこの課なのです。おもてなし課は07年に「花・人・土佐であい博」を機に、観光客をお迎えする環境を整えるために新設されました。そして同イベントが終わった後も一貫して「観光客に高知県を気持ちよく旅していただくこと」をモットーにさまざまな取り組みをしています。

実際、おもてなし課では県内の観光施設、宿泊施設において

通年で満足度調査を実施し、それに基づいた対策を打ち続けています。例えば、満足度の低かった公共トイレの問題に関しては、清潔感、明るさ、臭いなどのチェック項目のある「おもてなしトイレ」認定基準を設け、県内の公共トイレの満足度向上に努めています。現在、認定件数は620カ所を上っており、随時、トイレGメンによる抜き打ちチェックを行いながら、トイレ環境の整備が続いています。また、公共トイレと同じく評判が良くなかったタクシーに

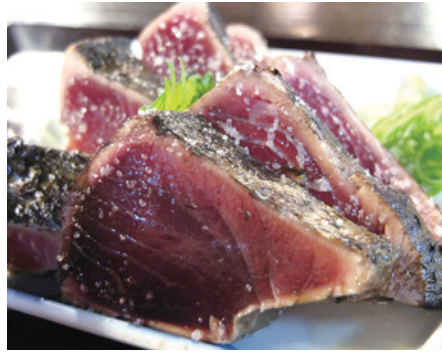
関しても、接客マナーや観光知識、運転技術を基準とした「おもてなしタクシー」認定を設け、タクシードライバーの質の向上

を図っています。

一方、おもてなし課そのものも高知県の観光資源として注目されています。映画『県庁おもてなし課』で高知県庁内がロケ地として使用されたこともあって、県庁やおもてなし課にロケ地探訪に訪れる観光客が後を絶たないのです。そこで、高知県では県庁ロビーに『県庁おもてなし課』のパネルや小道具の展示をしたり、県庁内のロケ地ガイドを行うなどして、観光客の心を掴んでいるようです。

「県民総選挙」で第1位
「藁焼きたたき 明神丸」の
カツオのたたき

2012年から高知県では観光キャンペーン「リョーマの休日」を展開しています。今年の



上:⑥「仁淀ブルー」と称される透明感で知られる仁淀川
下:⑦「いの町 紙の博物館」の外観

上:④「薫焼きたたき 明神丸」の塩たたき
下:⑤清涼感溢れる味と食感のアイスクリン

上:②おもてなし課の太田一実さん
下:③ひろめ市場の外観。60以上の店舗が軒を連ねる

メインテーマは「高知の食」ということで、このほど「高知家の食卓」県民総選挙」が実施されました。これは高知県民が自分の一押し飲食店に投票するという企画で、今回は1万4000票余りの投票の結果、上位54店が発表されました。この県民総選挙で堂々の1位に輝いたのは、集合型市場「ひろめ市場(③)」の中にある「薫焼きたたき明神丸(④)」です。こちらの看板メニューはもちろん、高知名物「カツオのたたき」。表面を炙ったカツオをネギやニンニク、ミョウガ、大葉などの薬味と一緒に食べるという一品です。こちらのお店では、その場で新鮮なカツオを薫で炙って提供してくれるので、出来立ての新鮮なカツオのたたきを食べることができます。塩でカツオのたたきをいただく「塩たたき」という食べ方もあるので、こちらを試してみても良いでしょうか。

それから夏に高知を訪れる方には是非とも食べてほしいのがアイスクリンです(⑤)。アイスとシャーベットを掛け合わせたような味と食感が特徴で、砂糖と卵、脱脂粉乳、バナナ香料で作られています。最近では「白」と呼ばれる昔ながらの味だけでなく、抹茶やいちご、ソーダ、チョコレート、ゆず、コーヒー、メロン、みかん、あずきなど多彩な味を楽しむことができます。夏になると道端のパラソルの下でおばさんたちから購入することができるといって、ちょっとしたおやつにピッタリです。

水質ランキング第1位の「仁淀川」の流域を散策

高知県のレジャースポットといえば四万十川が有名ですが、最近になって仁淀川の人気が急上昇中だそう(⑥)。仁淀川は全国1級河川の水質ランキング(国土交通省公表)で第1位になった高知県を代表する清流です。高知県中西部に位置する6市町村が協力して仁淀川地域観光協議会を立ち上げるなど、仁淀川流域の観光振興が盛り上がっているのです。

仁淀川流域ではカヌー遊びやハイキングだけでなく、歴史・産業散策なども楽しめます。その一つが製紙産業です。仁淀川が流れる高知県の町には数多くの製紙工場や工房が集まっており、昔からさまざまな種類の紙を製造しています。町内にある「いの町 紙の博物館(⑦)」では、製紙産業やいの町の歴史を学ぶことができるほか、実際に和紙を製造している様子を見たり、体験することもできます。博物館内にあるショップではいろいろな種類の和紙が販売されているので、手紙や葉書用にちょっとした物色してみるのもいいでしょう。

また、いの町では毎年5月3日〜5日に「仁淀川紙のこいのぼり」というイベントが開催されます。期間中はいの町特産の「不織布(繊維を織らずに絡み合わせた布状のもの)」で作られたこいのぼりが仁淀川の水中を雄大に泳ぎ、観光客の目を大いに楽しませてくれます。

おもてなし課の奮闘ぶりとは高知県の新たな魅力について紹介してきましたが、いかがでしたでしょうか。是非とも高知を訪れ、高知ならではの食や自然、歴史を満喫してみてください。

知れば納得 業務に役立つ

TVSコンテンツのご紹介

MJSやミロク会計人会が提供している情報やツールの中には、うまく活用すれば業務に役立つものが数多くあります。本コーナーでは、TVSサイトやミロク会計人会ホームページを中心に、業務に役立つ情報や最新コンテンツをご紹介します。今回は、TVSの中で、新人教育や引き継ぎの教育に役立つ情報です。今春に新しく職員を迎え入れた事務所様も多いと思います。ぜひご活用ください。

今月のテーマ

新人教育や引き継ぎの教育に役立つコンテンツ

スタディールーム

TOP>
システムサポート>
スタディールーム



動画を見てMJSシステムの操作や機能を学習するeラーニング講座です。事務所内研修としても活用可能で、効率的な人材育成をサポートします。1講座平均10分間です。今すぐ日々の業務効率化対策としてお役立てください。

セミナー動画視聴

TOP>
スキルアップ>
オンラインセミナー

ONLINE

ブロンズ・ゴールドご契約者様限定のオンラインセミナーです。時間やコストの問題で、なかなか研修や講習に参加できないという方も、いつでもどこでも受講できます。スキルアップや人材育成などにご活用ください。

実務に役立つスキル習得

TOP>
スキルアップ>
eラーニング(優待)



「株式会社ウチダ人材開発センタ」が提供しているeラーニングの内、Microsoft Office、ビジネスマナー、会計・経理など、厳選した人気のコンテンツを優待価格(10%OFF)でご提供します。TVSサイトのみの限定販売です。

MJSのセミナー情報をチェック

TOP>
スキルアップ>
MJSセミナー情報

MJS

MJSが各地で開催しているセミナーや研修会の開催に関する情報をお知らせしています。

資格取得に向けて

TOP>
スキルアップ>
資格の大原(優待)、
合格のLEC(優待)

大原

LEC

資格の大原、合格のLECの講座をTVSご契約者様へ優待価格でご提供します。

主なコンテンツ

【ACELINK NX-Pro関連】
データバックアップ、リストア、インストール／新規顧問登録およびデータ作成／消費税改正 経過措置対応／部門登録、仕訳入力、決算処理、利益計画、減価償却に係る基本登録(会計関連)／各種保険料率の設定、標準報酬算定、年末調整処理(給与関連) など
【ACELINK Navi関連】
インストール、設定、運用方法／会社データ作成、導入処理、登録処理、仕訳入力、消費税仕訳、財務報告書出力、総勘定元帳出力(会計関連)／計算式登録、給与管理帳票登録、社員登録、給与処理、年末調整(給与関連) など
【ACELINK NX 記帳くん・ACELINK Navi 記帳くん関連】
インストール、導入設定 など

主なコンテンツ

【ビジョン・方針・経営戦略】
ビジョン実現型中期経営計画の策定と実践具体策／ITシステム構築による業績管理能力アップ／中堅・中小企業の事業シフト戦略 など
【営業マーケティング】
売れない時代に売る・顧客密着のマーケティング／埋もれた重要顧客を掘り起こす顧客データマーケティング／常勝営業部隊をつくる5つのポイント など
【財務・計数】
トータルコストダウンの着眼ポイント／後継者のための財務レッスン など
【生産】
工場マネジメント／5Sの徹底で生産性を変える 現場改善の進め方 など
【組織・人材・リーダーシップ】
永続発展企業に向けた組織の一体改革／人が動く5つの原理 など

主なコンテンツ

【ビジネスマナー・文書・メール】
・ビジネスマナー
・ビジネス文書
・ビジネスメール
【コンプライアンス】
・個人情報保護法
・内部統制
・セキュリティ
・コンプライアンス
【会計・経理】
・日商簿記3級
・企業経理・与信・債権回収 など
【公的資格取得対策】
・中小企業診断士
・社会保険労務士・行政書士
・FP技能検定2級、3級 など
【Microsoft Office】
・Word
・Excel
・PowerPoint

TVS へのアクセス方法とコンテンツ検索方法

● アクセス方法

インターネットの検索エンジンで「TVS」と検索
→上位に表示される

「TVS ー トータル・バリューサービス」をクリック

URL: <http://tvs.mjs.co.jp/>

※TVSにログインするためには、「ID・パスワード」が必要になります。お忘れの方には再発行等も承りますので、一度アクセスしてみてください

● サイト内でのコンテンツ検索方法

サイト上部にあるグローバルナビゲーションをご活用ください。各タブにカーソルを合わせると、カテゴリごとのコンテンツが表示されます。また、右端にある「全部見る」にカーソルを合わせると、コンテンツが一気に表示されます。



ご存知ですか? 「TVSのホームページ 120%活用術」



TVSサイトに掲載されている様々な情報。「TVSのホームページ 120%活用術」では、どこにどんな情報があり、どのように活用できるのかを網羅的にご紹介しています。TVSサイトのトップページより、「お知らせ」→「初めての方へ」とアクセスしていただくと、閲覧・ダウンロードできます。知って得するTVS活用方法が満載です。ぜひご覧ください!

クローズアップ! 注目コンテンツ

「スタディールーム」の利用方法

「スタディールーム」とは……動画を見てMJSシステムの操作や機能を学習するeラーニング講座です

①トップページ グローバルナビゲーションよりアクセス



②受講したい講座分類を選択



③受講したい講座をクリック



④講座が開始されます(1講座当たり10分程度です)



※確認テストでは、各動画のポイントについての理解度をテスト形式で確認することができます。視聴後に、「確認テスト」ボタンをクリックし、理解度の確認としてご活用ください。

ミロク会計人会 INFORMATION

情報ネットワーク委員会からデジタル小冊子のご案内をいたします。

委員会活動の調査研究テーマとして取り組んでいました事務所業務改善。2013年11月には統一研修会・広島大会の第1分科会で発表した「これだけでも便利! 気軽に使えるタブレット~もうアナログ税理士とは言わせない~」の様子を誌面で公開し、その解説もつけたデジタル小冊子「会計事務所のデジタルデバイス活用法!」を発行し、

ミロク会計人会ホームページに掲載しました。また、同ホームページには第1分科会の様子を動画としても掲載しています。あわせてご案内いたします。

☆両コンテンツの閲覧先
ミロク会計人会ホームページ:
<http://www.mirokukai.ne.jp/>
TOP>活動報告>全国統一研修会>第38回 広島大会>Web 動画内



デジタル小冊子のイメージ





全国制覇

私の趣味は、自分でも收拾がつかないほど多岐にわたっている。ただし、一つだけ選べと言われるなら、旅行ということになる。仕事柄、長期間の旅行はできないが、2〜3泊程度の旅行であれば、土日を使えば可能となる。子どもの頃から旅行が好きで、時刻表は小学校低学年の頃からの愛読書である。

10数年前に長期入院を経験したが、主治医から「ストレスを溜めないように」と言われ、旅行に「お墨付き」をもらってから拍車がかかることとなった。学校を休ませて子どもを連れて行くことも再三あり、また支部の旅行幹事を引き受けたりと、「思うがままに」旅を楽しんでいる。支部の旅行幹事は、平成8年から引き受け、今年で18年目を迎えるようとしている。今年度の支部旅行を計画するにあたり、これまでの旅行体験を振り返ってみると、大変なことになるっていると気がついた。47都道府県のうち、茨城と埼玉を除



屋久島・平中海中温泉での一枚

く45都道府県に行っていたのである（もちろん個人での旅行を含めてであるが）。

印象深い場所は、季節を変えて何度も訪れており、北海道などは、道南・道央・道東と行っており、残った道北は、昨年の支部旅行で利尻・礼文に行つて制覇した。また、支部会員に聞くと、これまで一番印象深いのが屋久島ということである。

四国から屋久島へ行った時は、交通の便が悪いので、松山から、福岡、鹿児島、屋久島と飛行機を使って乗り込んだ。そして会員が最も喜んだのは、平中海中温泉である。この温泉は岩場があり、干潮の時にしか入ることができない。また、脱衣場などはなく、海水浴場で素っ裸でいるような場所のため、とても一人では利用できない。このときは、皆で入り、タクシーの運転手さんに証拠写真を撮ってもらった。屋久島へ行かれる方は多いと思われるが、この温泉を利用した人は多くないはずで、幹事の面目躍如と語り継がれている（と思っている）。

別に全国を回ることが目的の旅行ではないため、気がつかないだけであるが、残り2県となると、「全国制覇」してみたくもあり、また貴重な休みを使つて無理に行く必要もないかと考えてしまう。

私は、自然や文化に関わる旅が好きのため、ディズニードのような施設には全くと言っていいほど興味がない。今現在行つてみたい場所が数カ所あり、その場所と2県の観光地との分析に余念がない。支部旅行は、仕事が一段落する7月に行くことが多く、4月の支部総会で計画を発表しているため、この1カ月で決断をしなければならぬ。

さてどうしたものか。

表紙の写真



「水車とあじさい」
(高知県四万十市)

土佐藩の家老 野中兼山によって四万十川の支流からの分水路が作られ、この水路から水田に水を汲み上げるために設置された水車群。明治初期には約50基がカッター・コットンと、田園風景にのどかな音色を響かせていました。現在は観光用に設置された水車が地元の方々により管理され、水路沿いのあじさいとともに、その風景に色どりを添えています。同市では春に「四万十花紀行」を開催しており、その一環として、この地域では「安並水車の里 紫陽花まつり」が行われています。今年は5月31日〜6月8日が開催期間です。

税理士事務所 CHANNEL 394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チーム)

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チーム

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

CHANNELのロゴが変わりました

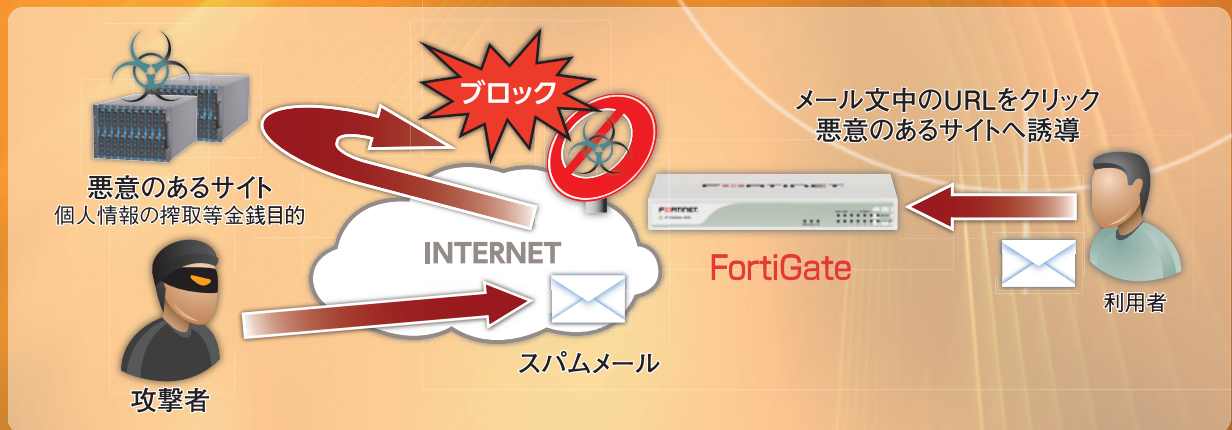
「N」に動きと色をつけることで、ニュース性・情報性・会員同士のネットワークを表現。また、「N」の色のゴールドは、会員先生や顧問先様の輝かしい未来を表現しています。

※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

FORTINET®

FortiGateでIT-BCPを強化!

近年、「ドライブバイダウンロード」の被害が急増しています。送られてきたメール文中にあるURLをクリックすると、悪意のあるサイトからウイルスやマルウェアがダウンロード、気付かぬ間に情報が抜き取られてしまうという恐ろしい攻撃です。このような攻撃を防げるよう、企業が事業を継続する為 (BCP) に情報セキュリティを考慮することは必然となっています。情報セキュリティにおけるBCPには「FortiGate」をご検討下さい。



FortiGate

ネットワークの門番「FortiGate」が
多様化する外部からの脅威へリアルタイムに対処します!

ファイアウォール



標的型攻撃対策
(なりすましメール対策)



ウイルス対策



*機能によっては、オプションでのご提供となります。

■Fortinetディストリビュータ

NVC NETWORK VALUE COMPONENTS

株式会社ネットワークバリューコンポネッツ マザーズ(3394)

●〒144-0035 東京都大田区南蒲田 2-16-2 テクノポート三井生命ビル

TEL 03-5714-2050 FAX 03-5714-2051 <http://www.nvc.co.jp> E-mail info@nvc.co.jp

■メーカー

フォーティネットジャパン株式会社

フォーティネット社は、20 四半期連続で全世界におけるUTM市場のリーダーとしての地位を堅持しているトップ企業で信用も折り紙つきです。常にセキュリティを心配されているお客様に安全・安心な業務運用を提供します。