



月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

2016
3
No.415

シリーズ企画

第二創業で老舗を目指す 6

事務所訪問

税理士法人やまたい税務会計事務所 2

エヌエヌ生命の保険商品を活用した

顧客先のリスクマネジメント強化 5

沖縄会企画

サッカークリニック実施レポート 10

ご当地自慢

沖縄県宮古島市 11

ミロク会計人会からのお知らせ
& mmapからのお知らせ 14

ミロクシステムQ&A

『ACELINK NX-Pro電子申告』 15

リレーエッセイ

沖縄ミロク会計人会 波平 剛一 19

今月の表紙: 那覇大綱挽

撮影: 森東 道夫 (沖縄ミロク会計人会) 場所: 沖縄県那覇市

日本の未来一
企業を支える



ミロク会計人会



事務所 訪問

時代のニーズに合ったサービスを目指し 組織体制の強化や顧問先の自計化などを推進

沖縄県那覇市で親子2代にわたって中小企業を支援し続けている税理士法人やまたい税務会計事務所。情を重んじ顧問先との信頼関係を培いながら、今後に向けて体制強化に努めているそうです。所長の山城 太尚先生に顧問先の現状や事務所における取り組みについて伺いました。

バランス感覚が重要な 沖縄の顧問先との距離感

——父上の事務所に入る以前、東京の事務所勤務しながら税理士試験の勉強に励まれていたそうですね。その時、どのようなことを学びましたか。

山城 太尚先生（以下、敬称略）
父が税理士だったとはいえ、税理士の仕事についてはほとんど知らなかったのです、東京の事務所

で初めて税理士事務所の仕事というものを目の当たりにしました。当時は実務についての知識がほぼ皆無だったので、先輩方に叱咤していただきながら

税理士法人やまたい税務会計事務所

所在地 沖縄県那覇市曙2-23-9 やまたいビル2F
TEL 098-951-3001
FAX 098-951-3006
設立 1973年
職員数 9名
導入システム／ACELINK NX-Pro

仕事を覚えていきました。特に勉強になったのは、自分で調べることの大切さです。分からない問題に直面したら、前例や条文などをすぐに調べ顧問先にフ

ィードバックすること、それが自身の成長と顧問先からの信頼を得ることにつながるということを学びました。

——沖縄に戻ってどのようなギャップを感じましたか。

山城 職場環境はガラリと変わりましたが、職員たちは温かく迎え入れてくれましたし、分からないことは丁寧に教えてもらえたので、すぐに慣れることができました。



違いがあるとすれば、顧問先との付き合い方です。東京での顧問先との付き合い方はいかにもビジネスライクな感じだったのですが、沖縄では顧問先との距離感が近く、一緒に飲みに行ったり、ゴルフをしたりするところが増えました。ただし、それゆえに注意しないといけないこともあります。距離感が近いことで、顧問先からさまざまな相談を受ける機会が増えます。顧客ニーズを把握する上でそれは非常にいいことなのですが、その反面気をつけなさいといけないのが、**「なあなあ」**な関係に陥らないことです。なので、親密な関係を築く一方で、一定の距離は保つよう意識しています。

——現在は山城先生が事務所の中核を担っているわけですが、どのようなして事業承継を進めていったのですか。

山城 沖縄に戻った当初、父は従来通り顧問先のもとを回り、私は事務所の中で経理や総務を担当しながら事務所の現状やマネジメントの方法を学んでいきました。それからしばらくして父と一緒に顧問先を回るように

なり、徐々に担当を引き継いでいきました。実務については東京でほとんど学んでいましたが、相続をはじめとした特殊な案件については経験しながら学んでいきましたね。

——事務所のモットーについてお聞かせください。

山城 父の代から一貫して、社会に貢献、社員に貢献、自分の会社に貢献することをモットーにしています。一見すると当たり前のことのようにもありませんが、これらを実践し続けることが肝要だと考えています。

——2007年に法人化されていますが、そのきっかけはどのようなものだったのでしょうか。

山城 今後を見据え、より職員や税理士の人数を増やし質を高め、組織力を強化するために法人化に踏み切りました。現在はまた従来通りの経営体制を踏襲していますが、近いうちに事務所内の部門化を進め、法人は法人、個人は個人、相続は相続といった具合に役割分担を行い、より効率的に事業を行うとともにそれぞれの専門性を高めていきたいと思えます。もちろん、

それに伴い事務所の規模拡大も図り、最終的には現在の倍くらいの人員にしたいと考えています。

沖縄らしさが光る 6次産業などを応援したい

——顧問先にはどのような特徴がありますか。その現状について教えてください。

山城 当事務所の顧問先には建設業が多いという特徴があります。沖縄は公共事業が多いので、きわめて自然なことなのですが、私が事務所に入ったときは日本全体が不況の真っ只中であり、とりわけ建設業は厳しい状況に陥っていました。ここ数年で徐々に持ち直し、今では多くの顧問先が活力を取り戻しましたが、なかにはその間に廃業してしまったり顧問先もありました。

——生き残ることができたところにはどのような特色がありましたか。

山城 やはり経営者が意欲的だったのだと思います。例えば農業に参入するなどして窮地を乗り越えた顧問先がりましたが、このように資金繰りが厳しくて

も懸命に知恵を巡らせることができれば、何とか打開策を見出せるのです。

——農業といえば、本土では6次産業化の動きが顕著になっていますが、沖縄ではいかがでしょうか。

山城 養豚業を営んでいる顧問先が6次産業化を目指して、従来の養豚だけでなく、精肉や販売といった領域も手掛けようとしています。そもそも沖縄には本土とはまったく異なる気候、文化があり、農業はそれらの恩恵を最も受け、豚もさることながらゴーヤをはじめとした野菜、マンゴーのような果物などにも独自性があります。それらはまさに沖縄を代表する地域資源といえますし、これらの価値を高める6次産業は沖縄経済の底上げに大いに寄与するものと思われれます。それだけにこれからは積極的に6次産業化の支援とそれに関連する起業の促進に努めていきたいと考えています。

——顧問先からはどのよ

うな相談を受けることが増えていますか。

山城 相続に関する相談が増えており、年間10件弱くらいのペースで相続関連の案件を担当させていただいています。かなりの件数になってきたので、近年は職員にも相続のことを学んでもらい、ある程度の対応ができるような体制を整えています。また、相続のタイミングでM&Aを活用し、会社分割などのスキームを使って事業再生を図るといった複雑な案件を引き受けることも増えています。

——相続をスムーズに進めてい



ビルの複数階を使用し、税理士法人の執務室は2階に入っています



今後の事務所の体制を明確にイメージし、組織化を推進されている
山城 太尚先生

くために心掛けていることはありますか。

山城 相続を担当する際には関係者の心の機微に細心の注意を払わなければなりません。というのは、100万、200万円ほどの財産分与ですら大切な親類縁者の縁が断ち切れてしまう恐れがあるからです。そこで私たちの事務所では、相続を担当する際には関係者全員を集めて話し合いを進めるようにしています。もちろん、話し合いが並行線を辿る場合もありますが、そ

のときには私たちが間に入り、しっかりとそれぞれの考え方に耳を傾け、調整に努めます。どうしても時間がかかりますが、それを何回か繰り返していくことで、次第にお互いの気持ちに通じるようになり、わだかまりが溶けていくのです。

**社内研修会を実施して
職員のレベルアップを図る**

—— 記帳代行を担う会社も設立されていますが、そちらの動向はいかがでしょうか。

山城 記帳代行の契約件数は横ばいが続いています。本当は記帳代行よりも自計化を推進していきたいところなのですが、中小企業、特に小企業の場合は人的・時間的余裕がないケースが多く、自計化については思うように進んでいない状況です。しかし、自計化には自社の数字をすぐに把握でき、経営改善に生かせるといった利点があるので、これからも着実に推進していきたいと考えています。

—— 職員教育について心掛けて

いることがあれば教えてください。

山城 自分で物事を調べることにしています。やはり人から一方的に教えてもらうよりも自分で調べた方がはるかに身につきますし、成長につながります。そうしたことで職員一人ひとりがレベルアップし、よりスピーディーに顧客先の質問に対応できるようになればと思います。しかし、自分で学ぶに

は定期的には社内研修会を実施したいと考えています。毎回、テーマを設定し、職員が持ち回りで講師を務めることで、人の考え方や知識を吸収しつつ、さらに自分で学び成長していきます。内容が充実してきたら、最終的には顧客先にも研修会を公開し、顧客満足度向上にもつなげていきたいですね。

—— 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。

History & Story 税理士までの歩み

「物心がついた頃から父が税理士であることは知っていましたが、自分が税理士になるとは思っていませんでした」と話す山城先生。その転機となったのは大学進学でした。「経済学部で学んでいるうちに税理士の仕事内容を知りました。そして、税理士として中小企業の経営に携わることで、日本経済に貢献できるのではないかなと思うようになり、税理士を目指すことにしたのです」と振り返ります。そして、大学3年生の頃から税理士試験の勉強を始め、大学卒業後は2年ほど試験勉強に没頭。その後は東京の税理士事務所で働きながら勉強に励んで2006年に税理士資格を取得し、それからすぐに沖縄に戻りました。以来、父と共に事務所経営に携わり、その翌年には事務所の法人化も行いました。

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

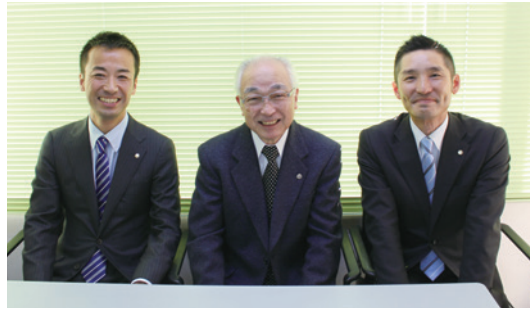
小山内税理士事務所

ミロク会計人会連合会とエヌエヌ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、顧問先様のリスクマネジメント強化に努めている小山内税理士事務所様の事例をご紹介します。

生命保険を活用して 経営者の退職金を確保

——いつ頃から保険の提案を行うようになったのですか。

小山内 光雄所長（以下、敬称



(左から)エヌエヌ生命保険株式会社の西瀧 正浩・横浜営業部長、小山内税理士事務所の小山内 光雄所長、エヌエヌ生命保険株式会社の山村 学・横浜営業部マネージャー(現・札幌営業部マネージャー)

略) 知人からの紹介や勧めで

2001年からある保険会社の代理店となりました。その後、エヌエヌ生命の代理店になったのは、ある顧問先が保険代理店とトラブルになり、顧問先の保険契約も管理することになったのがきっかけです。また、ミロク会計人会が同社と業務提携を結び、顧問先のリスクマネジメント強化を推進しているため、東京会の役員として代理店になろうと思ったことも理由の一つです。

——エヌエヌ生命についてどのような印象をお持ちですか。

小山内 他社に比べて初年度の代理店手数料が高いという印象です。自然とモチベーシ

ョンを高く維持しながら顧問先に提案していくという気持ちになります。また、同社では昨年、全国の代理店(税理士事務所)を集めて合同セミナーなどを開催しており、顧問先のリスクマネジメントに対してさまざまな取り組みを実施している事務所があることを実感できるので刺激になります。

——顧問先のリスクマネジメントに関連して、どのようにして保険を活用していますか。

小山内 当初は決算時の保険加入や見直し検討を主としていましたが、最近は事業承継の資金準備として、提案するようになりました。顧問先の経営者の多くは私と同世代で、そろそろ事業承継をしなければならぬ年齢になっていきます。そのため、最近では経営者から事業承継に関する相談を受ける頻度が増えてきたのですが、小規模事業者の場合、経営者の退職金を用意できていないということがしばしばあります。そういった経営者は「自分の会社は小さく余裕もないので、退職金など無理。それよりも後継者に負債を残さな

いことが肝心」と考えているようです。しかし、それでは健全な経営に努めてきた経営者が報われません。万一の際の死亡退職金についても、生命保険であれば保険金を活用できますので、効果的に退職金を積み立てることができます。退任時期としては、およそ70歳を目安にして提案をしています。

信頼関係が何よりも大切

——経営者の中には自分はまだまだ元気だからと保険を敬遠される方もいらっしゃるのではないでしょうか。

小山内 若いうちにはそうかもしれませんが、私たちがくらの年齢になると聞き入れてくれる方がほとんどです。我々には当たり前と思うことも、事業承継の準備資金としての保険の提案は、社長や奥様、後継者のご子息に大変喜ばれます。

経営者がトップセールスマンとなっている場合、万が一の場合をうたった保険に加入しておくことが不可欠なのです。幸いにも、社長が亡くなった顧問先はまだおりませんが、今後ますます社長が高齢になっていくので、しっかりとした準備の必要性を強く感じています。生命保険の提案によって、顧問先を守ることは私の使命であると考えています。

——顧問先に保険を提案する上で大切なことについてお聞かせください。

小山内 何よりも顧問先との信頼関係を大切にしています。その一環として、私の事務所では顧問先に何かあればすぐに飛んで行くことをモットーにしており、自ら顧問先のもとを回るようにしています。やはり顔を合わせることで安心感は増しますし、経営者も腹を割って話をすることができずから。そうした積み重ねで、顧問先との信頼関係が自然と培われ、保険についても違和感を持たず前向きに検討してくれるようになるのです。

小山内税理士事務所

神奈川県藤沢市
南藤沢9-12
南藤沢パークホームズ
201号
TEL 0466-24-3591

第二創業で老舗を目指す

中小企業で後継者が先代から事業を引き継いだ場合などに業態転換や新事業分野に進出する第一創業。既存ビジネスに行き詰まっている場合、この第二創業がビジネスを再生する大きな契機にもなります。そこで今回は、中小企業庁事業環境部財務課の伊藤 良太課長補佐に第二創業の意義と同行が後押ししている代表的な制度を紹介してもらおうとともに、実際に第二創業によって新たな事業を始めている企業を紹介します。

インタビュー

中小企業庁 事業環境部 財務課 課長補佐

伊藤 良太様



懸念される10年後

国内で人口構成の大幅な変化が進むのに伴い、経済産業界では企業の事業承継が大きなテーマとなっています。現在、国内企業全体数の99%以上を占める中小企業における経営者のうち、60歳以上の割合は5割超、引退年齢は70歳。つまり、これから10年以内に中小企業の半数が経営者交代の時期を迎えるわけです。

事業承継では、既存事業を次の世代に上手にバトンタッチできればそれがいちばん望ましい

のですが、既存事業では新しい時代を生き抜いていくのが困難な場合があります。そこで浮上してくるのが、これまで培った経験を基にして新たなモノやサービスを生み出し企業の成長にもつなげられる第二創業の可能性です。第二創業には産業競争力を維持・強化するほか、国内雇用を守る側面もあります。国ではスムーズな事業承継を支援するさまざまな施策を用意していますが、状況を大きく進展させるには何よりも、企業の実情に精通した税理士や公認会計士の先生をはじめとした第三

者の方々の協力が不可欠だと考えています。国内の中小企業の中には、長引く不況の影響を引きずり、そこから抜け出せないでいるところも多くあります。こうした会社のポテンシャルを生かし、さらに磨き上げていく手段の一つとしても、第二創業の可能性を各所でアドバイスしていただければと思います。

創業・第二創業促進補助金とは

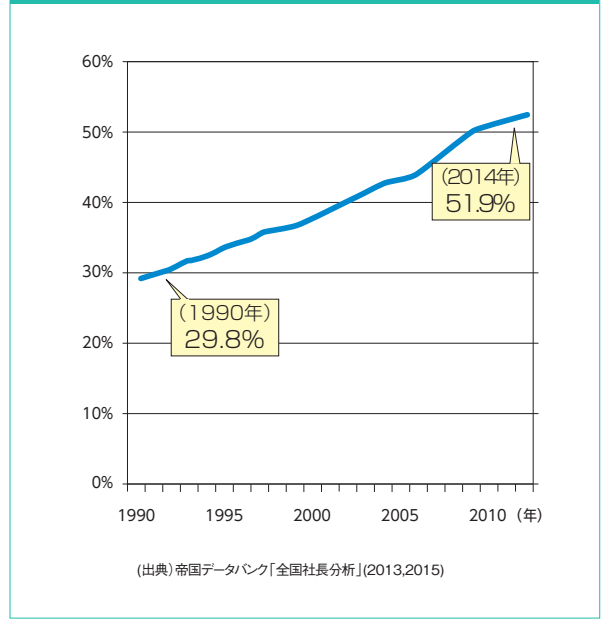
第二創業を促進するための代表的な制度として、われわれ中小企業庁が広告代理店の電通を通じて行っているのが「創業・第二創業促進事業」です。新たに創業する方や第二創業を行う方に対して創業などに要する経費の一部を助成（補助）する事業で、今年度は応募総数1170件に対して775件を採択させていただきました。なお、15年度の本事業では、「創業促進補助金」が補助率3分の2まで、金額100万円、200万円だったのに対して、「第二創業促進補助金」においては既存事業を廃止するための費用として800万円上乗せされ、最大1000万円まで補助がなされるようになっていたことから、国が第二創業をいかに重視し後押ししているかお分かりいただけると思います。

二創業促進補助金については、日本標準産業分類の小分類の変更をもって新事業の開始としているので、例えば理容室から美容室に転換するといった場合も該当します。今年度に第二創業として採択した事業計画は19件と全体から見てもまだまだ少ないですが、前述したとおり事業承継の重要性が高まるにつれて今後ますます増えていくと考えられます。以降は税理士の先生方に知っていただきたい、創業・第二創業促進事業と併せて使っていただけの各種制度を紹介します。活用ください。

事業承継に役立つ制度

①相続税・贈与税の納税猶予制度
事業承継者は一定の手続きを

経営者の年齢階層別内訳(60歳以上の経営者の割合)



経ること承継の際の相続税・贈与税について、発行済議決権株式総数の3分の2を上限として、後継者が取得した株式に係る納税(相続税は80%)が猶予・免除されます。

この適用を受けるには、①会社が▽中小企業者であること▽上場会社、風俗営業会社でないこと▽従業員が1人以上であること▽資産管理会社に該当しないこと、②現経営者が▽会社の代表者であったこと▽相続開始直前において、現経営者と現経営者の親族などで総議決権数

の過半数を保有し、かつこれらの者の中で筆頭株主であったこと、③後継者が▽相続開始の直前において役員であり、相続開始から5カ月後に代表者であること▽相続開始時において、後継者と後継者の親族などで総議決権数の過半数を保有し、かつこれらの中で筆頭株主であることなどが主な要件となります。

②遺留分に関する民法の特例
現経営者(例えば父)が、生前贈与や遺言によって後継者(例えば長男)に自社株式を集中

させようとしてもうまくいかない場合があります。相続人には原則として「遺留分」があるからです。

遺留分とは、民法により遺族の生活の安定や相続人間の平等確保のために、相続人(兄弟姉妹およびその子を除く)に相続財産の一定割合の承継を保障するものです。事業承継に当たって推定相続人が複数いる場合、後継者に自社株式を集中して承継させようとしても、相続人にこの遺留分に相当する財産の返還を求められると自社株式が分散し、承継の障害となることがあります。

このような問題に対処するために経営承継円滑化法では「遺留分に関する民法の特例」を規定し、これを活用すると後継者を含めた現経営者の推定相続人全員の合意の上で、現経営者から後継者に贈与された自社株式について「遺留分算定基礎財産から除外」または「遺留分算定基礎財産に算入する価額を合意時の時価に固定(固定合意)」することができま

す。遺留分に関する民法の特例を

受けるには▽会社が合意時点において3年以上継続して事業を行っている非上場企業であること▽現経営者が過去または合意時点において会社の代表者であること▽後継者が合意時点において会社の代表者であり、現経営者からの贈与などにより株式を取得し、会社の議決権の過半数を保有していることという要件を満たした上で、推定相続人全員の合意を得て、経済産業大臣の確認と家庭裁判所の許可を受けることが必要です。

③融資・保証制度

日本政策金融公庫や沖縄振興開発金融公庫による「事業承継における融資・保証制度」は、会社または後継者である代表者個人、個人事業主が「相続で分散した自社株式を買い取りたい」「相続税・贈与税の納税資金を工面したい」「経営者の交代により仕入先への支払い条件が厳しくなった」といった際に、低利融資を受けたり、信用保証協会の

通常保証枠とは別枠で資金を用意することができる制度です。低利融資が受けられるのは▽

会社または個人事業主が、後継者不在などにより事業継続が困難となっている会社から事業を承継する場合▽会社が株主から自社株式や事業用資産を買い取る場合▽後継者である個人事業主が、事業用資産を買い取る場合▽「経営承継円滑化法」に基づく認定を受けた会社の代表者個人が、自社株式や事業用資産の買い取り、相続税や贈与税の納税を行う場合など。日本政策金融公庫(中小企業事業)の場合、融資限度額は7億2000万円(うち運転資金4億8000万円)。融資利率は通常1・55%のところ、1・15%の特別利率が適用されます。

信用保証では経営承継円滑化法に基づく認定を受けた会社および個人事業主が事業承継に関する資金を金融機関から借り入れる場合に、普通保険が別途2億円、無担保保険が別途8000万円、特別小口保険が別途1250万円と、それぞれ通常枠の2倍まで拡大できるようになっています。

第二創業事例①

魚辰

東京都新宿区納戸町15
TEL:03-3260-3331

「鮮魚小売業」→魚&各国料理飲食店へ

新たなビジネスパートナーも迎え入れ

老舗魚屋の屋号を継いだ飲食店

東京都新宿区、かつて花街として栄えた神楽坂から少し入った商店街の一角に昨年11月、江戸時代から続く魚屋を改装した飲食店「魚辰」がオープンした。2015年度創業・第二創業促進事業に採択され生まれ変わった店の一つだ。

「初代が嘉永年間（1848〜54年）にこの地に居を据え店



4代目光三さん(右)と5代目を継いだ杏子さん

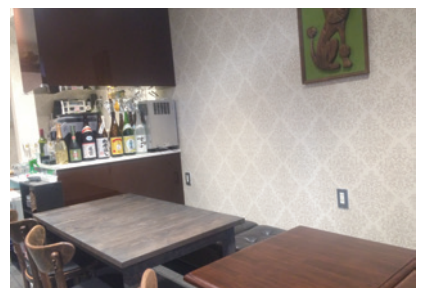
にしたという記録が残っているので、少なくとも160年は経っているはず。代々、魚屋を営んできましたが、昨年からは娘に代を譲り、新しい時代が始まりました」と、4代目の小鯛光三さんは話す。光三さんによると、魚屋は1980年代になって周囲にスーパーマーケットが建ち始めた時点で大きく売り上げが落ちたという。これに対抗して店舗では海鮮丼などの弁当販売を始め、コンビニエンスストアができるとその客も減ってしまった。その後、次の一手として居酒屋に業態転換しようと考えたが、初期費用と自身の年齢、さらに3人いる子どもたちの長男と次男が別の仕事に就いていたことから現実的ではなく、次第に「廃業」の二文

字が脳裏をかすめるようになっていったそうだ。

そんな時に店を継ぎたいと手を挙げたのが、飲食店勤務経験がある末っ子の杏子さんだった。「30歳を超えていつかは自分の店を持つてみたいと思うようになっていたところに、商店街のコンサルティングをされている人から第二創業促進事業の話を紹介されました。それで最もお金のかかる改装費用が賄えそうだったので、思い切って応募してみることにしたのです」と杏子さん。今の店の形になるまでにはもうひとつの要素があった。それは、杏子さんが元同僚でフレンチシェフの松本 勇太さんという新たなビジネスパートナーを迎え入れたこと。松本さんも杏子さんと同様に飲食店で経験を積み、各国料理の要素を取り入れた創作料理店で自らの腕を試したいと考えていたという。「これがかねてからの魚の仕入れルートに新しい料理を生み出す素地が整いました。屋号はこれまでの苦労と父に敬意を表して魚辰を継承することにしました」と杏子さんは話す。



オープンから2か月間は光三さんの知人らがお祝いし駆け付け連日大盛況となった。好調なスタートを切ることができたのも老舗の看板があったからかもしれない



店内はショーケースを撤去して裏手の事務所を厨房に。また階段も封鎖してそれまでの約2倍のスペースを確保した

開店後は早くも近所で評判に

こうしてリニューアルオープンした魚辰はテーブル16席と厨房前にカウンター2席、その横にドリンクカウンターを設けた現代的でシンプルなカフェ風居酒屋といったつくり。提供しているメニューは光三さんが目利きして仕入れた新鮮な魚の刺身や塩焼きなどの定番のほか、松本さんがアレンジを加えたサラダやオリジナルの肉料理、欧風家庭料理や中東料理と多種多様。ほかでは味わえない「融合食」を楽しめる店として早くも近所で評判になっているようで、ランチタイムにはファミリー層や若い女性、夜は企業の団体予約も入るといふ。店では今後、外

国人客用の英語メニューを用意したり、魚屋時代からの近所なじみ客がテイクアウトできるメニューも考案していく予定だ。かねてからの仕入れルートを生かした飲食店開業という流れは業態変更のあり方としてそれほど珍しいものではないが、魚辰の場合は先代とタッグを組み、新しい人材が加わることで展開幅を大きく広げた好例といえる。また、飲食店は参入こそ簡単だが、継続していくのは非常に難しいとされる業態のひとつ。ちなみに5年後の「生存率」は10%程度だともいわれる厳しい世界であるが、老舗の看板を引き継いでさらなる歴史を重ねてほしい。

第二創業事例②

株式会社 Arrange

福井県福井市田原 1-3-5
TEL.0776-21-3333

「障害福祉」→介護スキル提供事業へ

研修や講習、eラーニングなどを計画

実践型研修が少ない介護職分野

福井県福井市にある（株）Arrange（アレンジ）では昨年から、地域内介護の包括ケアシステムを普及させることを目的に、研修やイベントの企画・運営を行い、介護事業所や個人に向けて必要なスキルを提供するという新事業を開始した。



新事業立ち上げと運営に意欲を見せる広部さん



前身組織で既に研修を行っていた経験もある

同社の前身は（株）Orange Kids Care Lab（オレンジ・キッズ・ケア・ラボ）という企業で、2014年まで主に「重症心身障害児」と呼ばれる医療ケアが必要な子どもたちを対象とした「障害福祉事業」を行っていた。「この組織が2015年に法人格を一般社団法人に変更したので、残ったものとの株式会社法人の譲渡を行い、名称を変更して新事業を立ち上げることになりました」と、アレンジ代表で新事業プロデューサーの広部志行さんは経緯を話す。

広部さんによると、新事業を立ち上げる最大の理由となったのは、「それまで行ってきた子どもたちの自宅への訪問とケアをメインとした仕事だけでは、障がいのある子どもたちの将来や

人生を豊かにするには十分でない」という思いだったという。事実、オレンジ・キッズ・ケア・ラボがケア対象としていた子どもたちは基本的に寝たきりで、人工呼吸器を利用しているなど高度な介護を必要としているケースが多かったという。「こうした経験で培ったスキルを体系化し、より軽度の障がいがある子どもたちのケアに向けても研修などのプログラムを提供していけば、子どもたちの成長を支えながら旅行やイベントなどに外出でき、なおかつ子どもに面倒を見るのに追われていた母親たちが仕事に復帰できる社会を形成する役に立つ」と考えたそうだ。

実際、障がい者ケアにかかわる事業者によると、障がい児のケアでは特に障がいのレベルや症状の差が大きいのに、介護職者が受ける研修は座学中心の大きなものが大半で、個別ニーズに対応できないために質の高いケアが提供できず、場合によっては虐待とみなされる悲しい事件につながることもあるという。社会全体で介護者が不足し

「介護離職」といった言葉も頻繁に飛び交うようになっていて、こうした事業は社会課題を解決する新分野開拓ともいえそうだ。

ITを活用して全国展開も可能に

新分野開拓でアレンジが具体的に計画している事業は、「介護事業者向け実践型研修プログラム」と「eラーニングと個別講習を組み合わせた医療介護研修」の二つ。

介護事業者向け実践型研修プログラムでは、かねてから社内ケア技術を共有、体系化する作業を進めていたこともあり、既に介護対象領域ごとに現場で起こりうる事態を想定して取るべき措置などをまとめたコースや職員の定着率とモチベーションを高めるコースなど細かいプランも決定し、それぞれ講師に打診する段階まで進んでいるという。

eラーニングは映像撮影・編集機材を購入し、社員2人と前身企業の事業を継続している組織の関連クリニックから医師2人、看護師2人、社会福祉士1人を講師としてテレビ番組のよ



実践型研修プログラムに向けてリーフレットも作成した

うな映像コンテンツ全100本を制作、完成後はパッケージ化してインターネットでの配信を予定している。医療介護研修は介護事業者向け実践型研修プログラムを下敷きに、たんや口腔ケアなどさらに医療的な知識や技術を必要とする部分で実践型の「専門力強化研修」、他職種との連携やコミュニケーション能力を高めて課題解決能力を身に付ける「多職種連携実践研修」といったプログラムを6〜12回に分けて提供する計画だ。

これらの事業は昨年まで「実施に向けた準備段階」とされていたが、今年からは福井市を皮切りに順次実行に移される見込み。特にITを利用したコンテンツ配信は業界でも先進的な事例となり、地方から全国に向けて早期展開も可能になることから、関係者の間でも注目が集まっているという。

日本サッカー名蹴会と共催 サッカークリニック実施レポート

ミロク会計人会は2015年4月より、「一般社団法人 日本サッカー名蹴会(以下、名蹴会)」に協賛しています。その二環として、沖縄ミロク会計人会(以下、沖縄会)が名蹴会とともに、地域の青少年を対象にサッカークリニックを実施しましたので、その模様をレポートします。

JCカップとの共同開催

名蹴会は、日本のサッカー界において輝かしい功績を残したプレーヤーが中心となり、青少年の育成や日本サッカーの普及・振興に努める団体です。昨年8月9日、沖縄会は名蹴会とともに、地域の青少年を対象としたサッカークリニックを実施しました。なお本企画は、「公益社団法人日本青年会議所(以下、JCC)」が8月8日から

9日にかけて開催した「JCカップU-11青少年サッカー全国大会」の沖縄地区予選と共同で行われました。

青少年の育成に貢献

前日まで大型台風13号の影響が残る開催が危ぶまれましたが、当日には天候が回復。JCカップ沖縄地区予選ならびにサッカークリニックが無事に開催されました。本イベントは沖縄県沖繩市で開催され、約640名の選

手や関係者が参加しました。JCカップでは、「グッドルーザー精神」が提唱されています。この精神は、試合の勝ち負けを競うのではなく、たとえ試合に負けても「次のゲーム頑張ってくださーい!」と言って勝った相手をたたえる気持ちになることが大切だということです。相手を思いやる大きな心と強い精神力を子どもたちに身につけさせることを目的に、JCカップは運営されました。

サッカークリニックの開催に先立っては、沖縄会の高良正一会長が開会式で挨拶を述べられ、ミロク会計人会について紹介されるとともに、高良会長もJCカップで提唱されているグッドルーザー精神の大切さをお話されました。

こうして2日間にわたったイベントは終了しました。本会がサッカークリニックを開催する目的の一つに「地域におけるミロク会計人会の社会貢献活動を通じての認知度アップ」があります。本会の協賛活動により本会の名前やロゴマークが多くの方の目に触れることができました。

そして何より、サッカークリニック開催を通じて、沖縄の青少年のたくさんの笑顔を見られたこと、彼・彼女たちの育成に貢献できたことが最大の成果でした。

(沖縄会事務局)



天候に恵まれたサッカークリニックの様相



挨拶を述べられる沖縄会の高良 正一会長

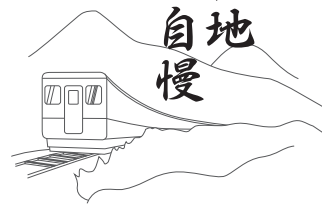


金田 喜稔・名蹴会会長の熱心な指導



参加者全員での集合写真

ご当地
自慢



宮古島から大橋を渡り
来間島や伊良部島へ

ここ最近、宮古島の人気が急上昇中です。2014年度の宮古島市の入域観光客数は前年度比7%増となり、過去最高の43万人を記録、15年度も4〜6月の入域観光客数が前年同期比約150%増となるなど、まさに絶好調なのです。

沖縄県宮古島市

高温多湿な亜熱帯海洋性気候に属し、最も寒い1〜2月でも最低気温の平均値が15〜16℃程度と温暖な宮古島。東洋と称される与那覇前浜や吉野海岸といった白く美しいビーチが注目されがちですが、そのほかにも宮古島にはさまざまな魅力が盛りだくさんです。今回はそんな宮古島ならではのスポットやグルメを紹介したいと思います。

ご案内人



波平 正 所長
波平税理士事務所



沖縄県宮古島市

もちろん、宮古島といえば夏

という印象が強いので、オフシーズンにはピーク時に比べて3割

ほど観光客が減少する傾向にあります。でもその間は穏やかな気候の中でゴルフを興じる

の方々が増えています。現に宮古島観光協会の池間隆守専務理事は、「宮古島は『ゴルフの楽園』と呼ばれるほど、ゴルフ環境が整っており、一日のうちに

特色のあるチャンピオンコース

を移動しながら3ラウンドするという『ゴルフトライ54 in 宮古島』というイベントが開催されている

ほどです。ぜひとも海辺にある絶景のコースで宮古島ならではのゴルフを楽しんでほしいですね」と話しています。

ところで、宮古島には周辺の島々をつなぐ3つの大橋があり、それぞれ自動車で行き来することができるようになって

います。その中で最も新しく、観光客からの人気を集めているのが15年1月31日に開通したばかりの伊良部大橋です(①)。無料で渡れる橋としては日本最長の3540m、絶妙なカーブ具合が美しく、エメラルドグリーンの大海原の上をドライブすることが

一周すれば、牧山展望台から

の海と緑が織り成す景観やそのふもとにある大和ブー岩という

伊良部島最大の一枚岩、海に転がる無数の大岩が独特の景観を生み出している佐和田の浜(②)、

白いビーチが眩しい渡口の浜(③)、NHK朝の連続テレビ小説『純と愛』に登場した伊良部

島ホテルサウスアイランド(④)といったスポットを巡ることが

できます。

伊良部島からはおとなりの下地島まで自動車でのまま行けるので、こちらも続けてドライブしてみましよう。ダイバーの憧れの地であり、ふたつの池と海が地下でつながっている通り

池(⑤)、津波で打ち上げられた帯岩(⑥)という巨岩などは

ぜひとも一度は見ておきたいスポットです。

驚きの大きさを誇るヤシガニを大胆に食す

次は宮古島に戻って、ランチを楽しみましょう。宮古島ならではのモノを食したいという飲食店でヤシガニをいただくことをお勧めします。ヤシガニとはヤドカリの仲間であり、陸上で生活を

する最大の甲殻類のこと。大きいものだと思えば驚き、1m以上になるものもあります。宮古島西部のパイナガマビーチに面した店内では、宮古島近海の多様な魚介類を食べることができ、ヤシガニはその中でも名物食材の一つに数えられています。入口付近には生きたヤシガニも展示されているので、まずはその姿、迫力をご自身の目で確認してみてください(⑦)。



①伊良部大橋は3km以上にわたって海の上を走る
②日本の渚100選にも指定されている佐和田の浜

伊良部大橋を渡り、伊良部島



⑦ヤシガニは陸上で生活をする最大の甲殻類
⑧淡泊な身と濃厚な味噌の組み合わせが美味



⑤通り池はダイバー憧れのスポット
⑥驚くほど巨大な帯岩



③砂が細かくてサラサラした渡口の浜
④海が見える芝生のテラススペースが好評

一押しのお食べ方は丸茹で、ヤシガニの価格は大きさによって時価となっているので、お腹の空き具合と相談して注文してみてください。味はやや淡泊なカニといった感じですが、濃厚な味噌がたっぷり入っているので、これと合わせて食べるのが地元流です(⑧)。

東平安名崎界隈の海岸の景観と世界的な貝殻コレクション

ここでちょっと宮古島の地形について説明しておきましょう。宮古島のある宮古群島は沖縄本島の南西約300kmに位置しており、宮古島、池間島、大神島、伊良部島、下地島、来間島、多良間島、水納島で成り立っています。宮古島はその中で最大の島であり、地層のほとんどが隆起サンゴ礁の琉球石灰岩でできており、島全体が起伏の少ない平坦な地形となっています。そうした宮古島の地形をダイレクトに感じる事ができるのが宮古島の最東端にある東平安名崎です。日本百景の一つに数えられる絶景スポットで、断崖の岬が約2kmも続いており、宮

古島特有の地層を観察することができます。岬には灯台があり、その上からは宮古島ならではの壮大なパノラマを楽しむことができます(⑨)。

この東平安名崎の近くには知る人ぞ知るミュージアム「宮古島海宝館」があるので、こちらにも立ち寄ってみましょう。このミュージアムに展示されているのは館長である幸地和夫さんが収集した貝殻を中心としたコレクションであり、その数はなんと約6200種にも及びます。海宝館は、子どもの頃から貝に魅せられ、いつの頃からか貝の収集を始めたという幸地さんの集大成ともいえる施設です。信じられないサイズのオオシヤコガイや沖縄で魔除けとして使われている水字貝など多彩な貝の数々を見て、学べるだけでなく、併設しているショップピングセンターでは貝のオリジナルアクセサリーなどを購入することができます(⑩)。

宮古島の農業を支える地下ダムについて学ぶ

海宝館のある城辺という地域

には地下ダムと呼ばれる宮古島特有の施設があります。そもそも宮古群島には自然の河川がない上に琉球石灰岩の土壌の保水力が乏しく、降水量は年間2200mmと多いのに、その40%が海に流れ出してしまうといった問題を抱えていました。そのため、干ばつの影響を受けやすく、何度となく農業などが大打撃を受けてきた歴史があるのです。この問題を解決するために設けられたのが地下ダムです。これは地下に水を通さない巨大な壁をつくり、地下水をせきとめて利用できるようにする施設です。宮古島は世界初の大規模地下ダムを建設した地域であり、城辺に福里ダムと砂川ダムという二つの地下ダムを有しています。おかげで、宮古島では農業用水を安定的に供給することができ、51・9%(約9400ha)という高い耕地率を誇るまでになったのです。そして、現在は基幹作物のさとうきびや葉たばこのほか、果樹や野菜なども盛んに栽培されています。地下ダムについてより深く知



⑬島を見守る宮古島まもる君
⑭石庭の入口。この奥に不思議な空間が広がっている



⑪地下ダムの仕組みをよく理解できる資料館
⑫島人の交流の場でもある公設市場



⑨灯台から望む素晴らしい景色
⑩海宝館ではいろいろなグッズが購入できる

りたい方は宮古島市地下ダム資料館に足を運んでみてください(⑪)。映像や展示などで地下ダムのメカニズムを詳細に知ることができるとはさすがです。

交流拠点の公設市場と知る人ぞ知る宮古島まもる君

地下ダムについて学んだら、街中の散策も楽しみたいところ。宮古島の繁華街は西部にある平良港周辺の西里通り周辺。飲食店や居酒屋、バーなどが軒を連ねているので、何か食べたい、飲みたいという時にはここに行けば間違いのないでしょう。小売店についても、宮古島をモチーフにしたTシャツが多数販売されているサポマート、国内外の塩を数多く取り揃える塩屋など個性的な店が多いので、ゆっくりと物色してみてください。

2007年にはいったん閉鎖しましたが、11年にリニューアルオープンを果たしたそうです。ところで、この公設市場には不思議な表情をした警察官の人形が立っています。実はこれ、宮古島に住んでいる人なら誰もが知っている「宮古島まもる君」というキャラクターなのです(⑬)。交通安全のために宮古群島に至る所に設置された人形で、その数は全部で19体に上ります。

示を受けて、30年にわたって庭に埋まった岩を掘り出して積み上げた場所であり、その敷地内にはさまざまな形をした琉球石灰岩が大量に配置されています。ただの岩じゃないかと思われるかもしれませんが、この空間と岩には不思議な力があるようで、心穏やかなる場所として、多くの人たちから愛されており、リピーターもどんどん増えていきます。残念ながら新城さんは昨年にお亡くなりになりましたが、現在も見学できるようになっているのです、興味のある方は行ってみたいでしょう。ただし、あくまで私有地ですので、見学したい方はまず石庭の近くにある家を訪ね、そこで200円(庭の維持管理費)を支払い、石庭の地図を受け取ってから見学するようにしてください。

繁華街の一角にある公設市場もぜひ立ち寄っておきたいスポットです(⑫)。島人たちに古くから親しまれてきた市場で、島の野菜や海の幸、加工品などを購入することができます。老朽化で

さて、駆け足で紹介しましたが、多少なりとも宮古島に興味を持っていただけたでしょうか。このほかにも宮古島やその周辺の島々には多彩な魅力が満載です。一年を通して温暖なこの島でドライブやゴルフを満喫してみてください。

神秘的な空気感が漂う巨岩が並ぶパワースポット

宮古島には御嶽と呼ばれる聖地がいくつも存在しますが、最後にそれとは異なるパワースポットを紹介したいと思います。それは宮古空港から程近いところにある石庭と呼ばれるスポットです(⑭)。ここは新城定吉さんという方が天からの啓

ミロク会計人会からのお知らせ

さらなる中小企業の事業継続支援に向けて エヌエヌ生命との提携契約内容を変更

ミロク会計人会は、2011年よりエヌエヌ生命保険と業務提携を結び、会員事務所の顧問先である中小企業のリスクマネジメント強化を推進しています。このたび、本提携内容を拡大し、本会の運営に必要な資金を確保するとともに会員メリットのさらなる充実を図るために、業務提携契約の内容および実務対応の見直しを行うこととなりました。

見直しの方向性

- 提携の目的に基づき、会計人会が会員に対してリスクマネジメント強化を通じた事業保険販売推進を強化することが重要であり、今後の飛躍的な提携拡大を前提とした、リスク分析ソフトの利用に制限されない具体的な提携内容に見直す
- 中小企業経営者の高齢化と後継者不足という課題によって、事業保障性商品を活用したリスク対策の必要性が高まるなか、事業保障性商品においては、より一層魅力的な業務委託料とする

この方向性のもと双方で協議され、本年4月より表のような内容に変更されることとなりました。これに伴い、本会として保険商品

を活用して顧問先のリスクマネジメント強化を行う会員事務所の増加を図るべく、非代理店の会員向け案内文の発送や、研修会開催などの施策を行います。皆様のご理解、ご協力をよろしくお願い申し上げます。

(旧)

業務提携	内容	業務委託料の計算
ソフトウェア使用勧奨	代理店の会員に対してリスク分析ソフトを使用して、生命保険の提案を行うことを勧奨。代理店の会員が同ソフトを活用し、成約に至った新契約を業務委託料の対象契約とする	対象契約×2%



(新)

リスクマネジメント推進費	内容	新契約ANP×2%(通増定期保険と養老保険は新契約ANP×1%) +特定保険種類 ^{*1} の収納保険料の2% ※累積していきま
	連合会もしくは単位会にて以下の取組みに関する年間活動計画を作成し、実施する ・新規代理店登録見込みづくり ・会員向け案内文を年4回発送 ・代理店会・研修会を年1回実施 ・「税理士事務所CHANNEL」に年4回記事掲載	

*1 定期保険・特約(全期払・全損範囲)、無解約返戻金型収入保障保険、無解約返戻金型定期保険

mmapからのお知らせ

業務提携に関する報告 パートナー契約数が720件を突破

株式会社MJS M&Aパートナーズ(以下、mmap)は、2014年、MJSの100%子会社として設立され、後継者不足、景気低迷の余波を受けた資金難、優秀な人材の確保・育成など、中小企業が抱えるさまざまな経営課題を経営者とともに解決することを目的とした会社です。

昨年よりミロク会計人会様と業務提携を行わせていただき、会員の皆様の顧問先企業の事業継続・事業承継における課題に取り組んでいます。本誌2015年12月号(P15)で紹介いたしました会計事務所提携パートナーにおきましては、皆様のご理解・ご協力をいただき、早くも720件を突破したことを報告するとともに御礼申し上げます。

■アドバイザーパートナー
貴事務所とmmapが、貴事務所からの案件および紹介パートナーからの委託案件を共同で支援いたします。業務、報酬の具体的内容は、協議のうえ決定いたします。

■紹介パートナー
お客様をご紹介いただき、案件が成立した場合、mmapから貴事務所に紹介料をお支払いいたします。アドバイザー業務は全てmmapが行います。

0231)またはMJSの担当支社・営業所へお問い合わせください。

1様数を表に記載しておりますのでご覧ください。このたび、提携いただきましたパートナー様へは、順次郵送にて提携に関するご案内を発送しております。

【単位会別内訳】

北海道会	19
東北会	29
関東信越会	61
東京会	135
北陸会	11
中部会	67
近畿会	105
中国会	42
四国会	15
九州会	105
沖縄会	11
計	600

mmap会計事務所業務提携パートナー(2月15日時点)合計725件/会員事務所600件・非会員事務所107件・MJSユーザー以外18件



「グッドルーザーの精神」

沖縄ミロク会計人会

沖縄県浦添市

波平 剛一



昨年の夏、ミロク会計人会に入会させていただいたばかりの私ですが、入会してすぐに初めてのお仕事をいただくことになりました。「第1回JCCカップ 沖縄地区予選大会サッカークリニック」のお手伝いです。お手伝いといっても大会当日は本部席に座ってのサポートのみでしたが、大会前日に非常に印象深い出来事がありましたのでご紹介させていただきます。

大会の前日、名蹴会の金田喜稔会長、檜垣裕志コーチ、エージェントの半場慎一氏をお迎えし、沖縄会の高良正二会長、新里和也会員と私、それにMJSの方で打ち合わせをさせていただく機会がありました。私自身サッカーを経験していたということもあり、この大会へのお手伝いや金田会長にお会いできることをただ単に楽しみにしていたという部分がありました。皆様とお話をさせていただいてこの大会の趣旨に非常に感銘を受けました。

この大会はサッカーの技術を磨くことはもちろんですが、それ以上に大切に考えているのは「グッドルーザーの精神」を育てるということでした。「グッドルーザーの精神」とは負けたチームの選手が自分の負けを受け入れ、相手の健闘をたたえそこから自分に足りなかったものを学ぶという精神です。これほど子どものみならず大人の私たちも学ぶべき精神ではないかと思われまます。スポーツに限らず日常生活でも自分の失敗を他人や環境のせいにすることが多い私にとって、非常に耳が痛く、ためになるお話でした。いつかはこの大会に自分の二人の息子も参加させて学ばせたいと強く思いました。

さらに打ち合わせのあと、MJSの濱谷博通役員とホテル



うちの長男もちゃっかり記念撮影に参加

のロビーで1時間ほどお話をさせていただき、MJSの経営理念や営業方針について初めて触れることができ、大きな勉強の場となりました。

今回のような、普段の仕事をしているだけではできない経験をミロク会計人会にてさせていただき感謝しております。また、この会計人会への入会を通して全国の会員の皆様とお会いできる日を楽しみにしています！

表紙の写真



「那覇大綱挽」
(沖縄県那覇市)

那覇大綱挽は、長い歴史を有する沖縄最大の伝統文化催事です。市民安寧の高揚、市民相互の融和、ならびに観光産業の振興を図り、併せて文化遺産を保護育成することを目的に、毎年体育の日の前日・日曜日に開催されます。全長200m、総重量43tでギネス認定を受けた世界一の綱を挽きあう様は圧巻！この写真は、昨年移転したMJS沖縄支社の新しいオフィスから撮影したものです。祭りが特等席から観覧できる立地にあります。(森東 道夫)

税理士事務所 CHANNEL 415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、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 シナノ印刷

※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

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。

中小企業を支える
私たち、エヌエヌ生命は
30周年を迎えます。



エヌエヌ生命

おかげさまで**30周年**

私たちは中小企業とその経営者が
財務や財産の面で
安定した将来を確保できるよう支援します。