



# 月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2014  
**12**  
No.400

## 『税理士事務所 CHANNEL』400号記念特集 ..... 2

事務所訪問

豆本義弘税理士事務所 ..... 6

アイエヌジー生命からの業務提携の進捗報告 ..... 14

アイエヌジー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 ..... 9

知れば納得 業務に役立つTVSコンテンツのご紹介 ..... 15

我が事務所の顧問先紹介

株式会社ナチュラルスタイル ..... 10

ミロクシステムQ&A

『ACELINK NX-Pro年末調整(よくあるお問い合わせ)』 ..... 17

ご当地自慢

富山県入善町 ..... 12

リレーエッセイ

北陸ミロク会計人会 伊藤 和弘 ..... 19

今月の表紙:五箇山の合掌造り

撮影:舟野 喜代子(北陸ミロク会計人会) 場所:富山県南砺市菅沼

日本の未来—  
企業を支える

 ミロク会計人会

月刊税理士事務所チャンネル

# CHANNEL

## 400号記念特集

「税理士事務所CHANNEL」は、おかげ様をもちまして、今号で創刊から400号を迎えます。これを記念し、本特集では本誌およびミロク会計人会のこれまでのあゆみをご紹介します。

ミロク会計人会のあゆみ

消費税の導入

1989  
「沖縄MJS会計人会」が発足

1985  
「大阪会」が「近畿会」に名称変更

1980  
「ミロク会計人会協議会」から「ミロク会計人会連合会」に名称変更  
「関東会」と「信越会」が併合し「関東会」に名称変更  
税理士制度発足以来の大改正が行われる

1979  
高島 偉臣氏が会長に就任

1977  
全国システム開発委員会開催

1976  
第1回全国統一研修会を福井で開催

1975  
「四国会」を設立

1975  
全国ミロク会計人会協議会創立  
村上孝夫氏が会長に就任

「北海道会」「東北会」「関東会」「信越会」「東京会」「北陸会」「中部会」「大阪会」「中国会」「九州会」を設立

1985

1980

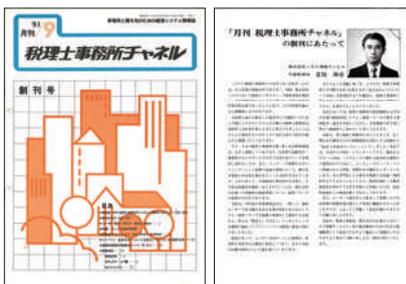
1975

1984 No.29



若手会計人による新春座談会を実施。「OA時代における税理士事務所の対応」をテーマに議論していただきました。

1981 創刊



是枝 伸彦MJS社長(現会長)は創刊の辞で、名称について、「単に税理士事務所にとどまらず、広く関与先の繁栄のための情報提供を目的とする姿勢から『税理士事務所チャンネル』といたしました」と述べました。なお、「ユーザー紹介(現事務所訪問)」は、創刊号から実施しています。

「税理士事務所CHANNEL」のあゆみ

1989 No.91



消費税導入に先立ち、商品やサービスの価格体系に与える影響を特集しました。

1987 No.73  
人気コーナー「有名人と税」がスタート。※詳細はP5に

1989 No.100  
人気コーナー「このごろ巷間で流行るもの」が始まりました。※詳細はP5に

1983 No.20



表紙のデザインとロゴが変わりました。また、表紙と裏表紙がカラーに。

1982 No.8



表紙のデザインが変わりました。また、現在まで続く皆様からの人気も高い「Q&A」がこの号から始まりました。

「税理士事務所CHANNEL」  
創刊400号を迎えて



ミロク会計人会連合会 会長  
平川 忠雄

「税理士事務所CHANNEL」が創刊400号を迎えましたこと、大変うれしく思います。前身の機関誌「ミロク会計人」から、現在の「税理士事務所CHANNEL」として新たに発行されたのが1981年ですので、実に30年以上の歴史を歩んできたわけですから。

本誌は委員の先生方の監修のもと、MJSのシステムをお使いの会計人の皆様、ならびにその関与先企業様の経営に資する情報提供を目的に編集されています。企画編集・監修に携わってこられた委員の先生方、ならびにご登場いただいた会員の皆様のお力添えに、心より感謝申し上げます。

本誌は、現在20ページの小冊子ではありますが、シリーズ企画にて最新の税情報などが基軸的に連載され、各地の会計人会単位ごとの事務所訪問から業務のノウハウが紹介され、斬新な表紙写真なども心豊かにしてくれています。これからも、多忙な先生方に心温まる冊子として、また、情報サポート誌として機能いたします。

ミロク会計人会は、「情報の早期伝達機能を重視して活動すること」を目標としていますので、これからも、適時適切な情報発信を行ってまいります。今後とも、皆様のご協力をお願い申し上げます。

1991  
「沖縄会」が正式に連合会に加盟

1995  
「関東会」を「関東信越会」に名称変更

1997  
消費税率5%へ引き上げ

1998  
永松繁雄氏が連合会会長に就任

2000  
連合会改革実施

2001  
連合会活性化の改革案が上程され可決・6委員会「総務委員会」「システム開発委員会」「ネットワーク構築推進委員会」「機関誌編集委員会」「研修委員会」「情報開発委員会」が発足し各委員会活動開始

税理士法が改正される  
「納税者利便の向上と信頼される税理士制度の確立」

2002  
池田守氏が連合会会長に就任

2004  
「国税電子申告納税システム」開始

2000

1995

1990

2003 No.266



「MJS税経システム研究所」の本格稼働を受けて、平川 忠雄先生(現連合会会長)と是枝伸彦MJS社長(現会長)の対談を実施しました。

1997 No.188



改正消費税施行に伴う会計事務所の対応策を考える緊急特集を実施しました。

1999,2001,2002 No.212, 236, 248



表紙のデザインとロゴが短期間で変わりました。また、No.248から「リレーエッセイ」がスタート。※詳細はP5に

1994~ No.128~



テレコミュニケーション会計システム「MJS-COMPASS」の導入事例をコーナー化しました。

1992 No.128



表紙のデザインとロゴが変わりました。



ミロク情報サービス  
代表取締役会長

## 是枝 伸彦

1981年の創刊号において、「税理士事務所 CHANNEL」が「税理士事務所、関与先中小企業ならびにミロク情報サービスの三者の相互繁栄のための生きた情報媒体」となるようお願い、発刊の辞といたしました。

その翌年、私は、中小企業の経営者にとって最も大切な存在である会計事務所が、「地域の総合ビジネスセンター」としての役割を果たすべきと提唱し、その強い思いは今なお変わりません。これからも、先生方の経営指導力の更なる向上に資する、経営システムや経営情報サービスの本質を追求し、「三者の相互繁栄」を先生方とともに実現したいと考えています。



ミロク情報サービス  
代表取締役社長

## 是枝 周樹

「税理士事務所 CHANNEL」は、ミロク会計人会の歴史でもあります。当社は設立以来、長きに亘り、多くの先生方および事務所の職員の皆様方に育てられ、鍛えられ、お客様とともに成長してまいりました。これからの数年間は、会計事務所業界および中小企業において、大きな変革期になると考えています。顧問先企業の経営者の悩みや経営課題に真摯に向き合い、「中小企業を元気にする」ことを使命として、皆様方に恩返しができるよう精進してまいります。

「日本の未来―企業を支える、ミロク会計人会」、先生方とともに輝かしい中小企業の未来に向けて、新たな歴史を創りたいと考えます。

### 2005

「機関誌編集委員会」が「広報委員会」に名称変更  
「ネットワーク構築推進委員会」、「情報開発委員会」を統合し「情報ネットワーク委員会」を設置

「中小企業の会計に関する指針」の公表

### 2006

会社法施行「会計参与制度」の創設

### 2008

平川 忠雄氏が連合会会長に就任

### 2011

東日本大震災の被災地への義援金を募る。多くの方々から善意が寄せられ、預かり金総額は2492万1353円になり、この義援金を日本赤十字社に寄付した

アイエヌジー生命保険株式会社と業務提携契約

### 2013

連合会および全単体会が、収益事業に係わる税務申告を初めて実施

### 2014

ミロク会計人会  
会章(ロゴマーク)制定

消費税率8%へ引き上げ



## 2005

2005 No.287



池田 守連合会会長(当時)と是枝 周樹MJS新社長がミロク会計人会連合会とMJSが連携し、地域貢献できる会計人の育成について対談しました。

## 2010

2009 No.344



各号を各単体会が担当する「まるごと〇〇会」シリーズがスタート。現在まで続く「我が事務所の顧問先紹介」や「ご当地自慢」などのコーナーはここから始まりました。

## 2014

2012 No.374



平川 忠雄連合会会長と是枝 周樹MJS社長が「会計事務所と顧問先企業の現状、そして会計事務所の未来像をどう考えるか」をテーマに対談しました。

2009 No.332



表紙のデザインとロゴが変わりました。また、表紙に先生方が撮影した写真の掲載を開始。

2014 No.392



表紙のデザインとロゴが変わりました。また、各コーナーのデザインも一新しました。

## 税理士事務所 CHANNEL を彩るコーナー

長い歴史を持つ本誌の中から、長寿のコーナー、皆さまにご参加いただくコーナー、過去の人気コーナーなどをご紹介します。

### 長寿コーナー

#### 事務所訪問

創刊時から現在まで続く、本誌の顔ともいえるコーナーです。MJSシステムをご利用の会計事務所に訪問し、所長先生が税理士になられた経緯から事務所の成り立ち、顧問先へのサービス内容、今後の展望など、さまざまな情報を盛り込んでいます。



創刊



現在

#### ミロクシステムQ&A

編集部が毎月行っているアンケートでも1、2位を争う人気のコーナー。皆さまがMJSのシステムをより活用できるように、分かりやすい解説をモットーに制作しています。



初回



現在

### 読者参加型コーナー

#### リレーエッセイ

先生方に仕事や趣味、また地域などについて自由に書いていただいています。本誌が届くと最初にこのコーナーを読まれる先生もいらっしゃるほど、根強い人気を誇ります。



初回



現在

#### 表紙(投稿型)

2009年4月号からスタートしました。先生方がお住まいの地域で撮影されたお写真が、本誌の表紙を飾ります。



### なつかし的人气コーナー

#### 有名人と税

各界の著名人の税金にまつわるコメントを起点に、作家や芸能人、プロスポーツ選手など自由業の納税事情や、相続税や固定資産税の最新情報、日本の寄付金控除といった、幅広い話題が展開される人気のコーナーでした。



#### この世の流行語

タイトル通り、世間で話題のもの、注目を集めているものを紹介するコーナー。インターネットや電子メール、モバイルコンピューティングなど、今では当たり前になりましたが当時はまだ普及していなかったものを、いち早くご紹介しました。





## 事務所 訪問

# 対面重視と効率化を両立して 顧問先からの信頼を勝ち取る

地域の有力企業を顧客に持ち、税務・会計はもちろん、最近は相続や事業承継といった案件も増えているという豆本義弘税理士事務所。ここ20年で職員数は1.5倍に拡大したそうです。その理念は「お客様のニーズに応えるべく誠意を貫くのみ」と語る所長の豆本 義弘先生ですが、具体的にどのような取り組みをされているのか伺いました。

### 親の背中を見て 税理士を志す

——税理士になろうと思われたのはいつでしょうか。

豆本 義弘先生（以下、敬称略）

父が税理士だったので幼い頃から「自分もやがてこの道に進むだろう」と思っていました。俗に「親の背中を見て育つ」といいますが、私の場合まさにそれだといえるでしょう。そして、大学卒業後は東京の公認会計士事務所働きながら勉強させていただき、やがて父が代表を務

める今の事務所に移りました。

——東京から戻られて印象的なことはありましたか。

豆本 子どもの頃から慣れ親しんだ事務所ですが、いざ働くとなると状況は一変しました。周りはよく遊んでくれた、優しい大人たちではなく、経験を積んだ大先輩ばかりですから緊張しました。働き始めた当時は特に仕事に厳しい番頭さんが二人いて、よく叱られたものです。まだそろばんを片手に手書きで書類を作成していた時代です。で、一つ計算ミスをするとなすべ

## 豆本義弘税理士事務所

所在地 〒933-0816  
富山県高岡市二塚722番地  
TEL 0766-21-2648  
FAX 0766-21-8103  
設立 1951年  
職員数 30名  
導入システム/ACELINK NX-Pro





ISO9001の取得を契機に、業務のあらゆるフローを文書化し、事務所全体で共有するように

てやり直しです。決して器用でない自分は徹夜で仕事をすることも多々ありました。

それから「東京と富山では業務の進め方に違いがあるな」と思いました。具体的には、東京をはじめとした都市部では、当時からお客様に決算数値の出方や記帳の仕方などをご説明しながら一緒に書類を作成していく流れが一般化していたのですが、富山ではそういったことは今でもあまり歓迎されません。一時は「東京式」を普及させようという意気込んだこともありましたが、私自身が顧問先に伺い、経営者や担当者とじかに接していくうちに「お客様は私たちを信頼してすべてを委ねてくれている。ならばそれに精一杯お応えする

のが最善の方法だ」と考えるようになったのです。以降は手間のかかる仕事にも積極的に取り組んでいます。

### 顧問先の信頼に応えるべく「終始誠意を二にする」

それが事務所の経営方針にもつながっているのでしょうか。

**豆本** 「終始誠意を二にする」。これは父の代から受け継いだ理念です。字義通り、何事にも誠意を第一に行動せよというのですが、結果として私が導き出した考えにも合致したといえるでしょう。今後も変えるつもりはありません。例えば当事務所ではお客様をお呼び立てすることはありません。私なら

びに職員が直接顧問先を訪ねて対応するのが基本です。毎月の決算や試算表作成にしてもルーチンなものに関しては余裕を持って最短で行い、お客様をなるべく待たせないよう工夫しています。特別なことは何もありませんが、事務所の全員が素直に仕事をし、それを評価していただいたお客様の紹介によって顧問先が増えるという結果になっ

ています。

現在の顧問先の業種と相談内容として多いことを教えてください。

**豆本** 顧問先はサービス業が多いです。北陸は全国的にみて製造業の比率が高い地域なので動力機器などモノづくりにかかわる企業さんも一定数いらっしゃいます。伝統産業も盛んな地域ですので、老舗の蒲鉾屋さんをはじめ食品業者などもあります。

相談内容は相続、事業承継、M&Aなどが増えています。全国的に後継者不足が叫ばれており、富山も例外ではありません。当事務所ではそういった要望に対して、銀行で店長をなさっていた方や弁護士、社会保険労務士の先生にも協力いただき、チームを組んで対応するスキームを整えています。これが目下のところ大好評で、お客様の口コミで仕事の範囲がどんどん広がってきているところです。ですので、私たちも税務だけでなくさまざまな専門分野に詳しくなれるよう、もっと勉強しなくてはいけないと感じています。

顧問先が年々増加している

とお聞きしました。もちろん職員の人数も増やされていますが、業務が煩雑になる中、どのように効率化を図っていますか。

**豆本** 事務所内では自計化ツールなどの導入を進め最大限活用することで効率化を推進しています。特に近年ではオンラインコミュニケーションなどIT技術の発達で顧問先との情報共有がスムーズになり、時間のかかる集計作業が格段に早くなりました。

削減された時間を使って私たちはより多くのお客様に会いに行けますので、その分直接対話が増えてコミュニケーションの質を上げることができます。さらに現場で職員がデータを処理するなどして、お客様が自分で作業をするのとなく、望まれるサービスを提供できるようにになりました。私が思うに、地方における自計化やIT化の最大のメリットはこれ

に尽きると思います。

このように、時代に合ったテクノロジーやツールを利用していくのは私の代になって進んだ取り組みの一つです。1990年代にはいわゆる紙テープでの作業を行っていましたが、90年代中盤には地域でいち早く専用機を導入しました。

### 職員には週1回試験を実施 基盤強化へ継続的に努力

そのほか、先生の代になって始められたことはありますか。

**豆本** 2、3年前から事務所職



建物の2階が執務スペース。奥行きのある間取りになっている



誠意を持って顧問先に接することを何よりも大事にする豆本 義弘先生

員全員に試験を課しています。週1回の試験で問題は各5問、内容は経営、労務、税務のそれぞれの分野から出題し、改正部を確認したりケーススタディを検証するためのものです。成績優秀者には年に2回報奨金を出してモチベーション向上を図っています。

なごりますし、お客様が自身では意識していない潜在的なニーズを把握するきっかけにもなります。職員にはほかに税理士会やMJSの研修やセミナーなどに参加してもらい、その感想を朝礼で所内共有する課題も与えています。

さらに組織全体での体質強化を目的として、2001年にはISO9001の認証取得を行いました。この認証は顧客満足度の向上などを目的に、業務プロセスなどの品質マネジメントを組織で徹底して行うべく、目標を数値として算出する傾向が強いのが特徴です。以前は個人で管理していたスケジュールも徹底した文書化が義務付けられますし、業務の遂行にあたっての手順も明確に定められています。実施した事柄については内部監査やデータ分析、マネジメントレビューといった評価で有用性が検証され、継続的な改善も求められます。認証取得により顧客満足度の図り方がより明確になり、職員の意識も変わり

ました。個々の作業は大変ですが、お客様への対応が迅速になっているのは確かで大きな実りを得ることができました。

——これから先どのような事務所を目指されますか。

**豆本** 先代からの経営理念「終始誠意を一にする」を職員全員と体現できる事務所でありたいと思います。昨今はどんなに規模が大きな税理士法人でも解散するケースが少なくありません。存続のためには、お客様への誠意を組織としてきちんと発揮、

維持できることが大前提となります。事務所の基盤をさらに確かなものとするために地道な努力を続けるのみです。

また、これはまだ先の話になりますが、現在、息子が税理士の資格取得に励んでいます。資格取得した折には、次世代を担う者たちが新しい事務所のあり方を追求していけるよう、支援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。

## History &amp; Story

## 税理士までの歩み

幼いころから税理士になると感じていた豆本先生は東京の大学を卒業後、都内の公認会計士事務所働きながら資格取得の勉強を始めました。富山に戻り、父上の仕事を補佐しながら税理士資格を取得したのは1977年、32歳の時でした。

東京から戻ってきた当初は都会と地方とで業務の進め方の違いに戸惑いながらも、やがて「お客様のニーズをきちんと把握しそれに応えることこそが父の掲げた経営理念に沿う」と分かり、以降は顧客満足度の向上を第一として仕事に励んでこられたそうです。

93年に事務所を承継した後は自計化やIT化にも積極的に取り組まれ「作業効率の改善と組織力強化を図ることで、扱う案件の量も範囲も大きく伸ばすことができた」と言われます。現在は北陸ミロク会計人会の会長を務められるなど、その手腕と人柄で活躍の幅をさらに広げられています。

# アイエヌジー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

## 事例紹介 税理士法人竹長会計

ミロク会計人会連合会とアイエヌジー生命保険株式会社は、2011年に業務提携契約を結びました。ここでは同社の商品、ならびに本会会員に無償で配布される「リスク分析ソフト」を活用し、顧問先様のリスク軽減に努めている税理士法人竹長会計(福井県敦賀市)の事例をご紹介します。

### 開業当初から顧問先の リスクマネジメントに尽力

事務所の概要をお聞かせください。

#### 竹長 徹代表 (以下、敬称略)

私どもの事務所では1981年の開業当時からサービスの多



税理士法人竹長会計の竹長 徹代表社員(前列左)と有限会社たけなが保険企画の皆さん。後列左から三番目はアイエヌジー生命株式会社の原田 健司・金沢営業部長、四番目は足立 政樹・金沢営業部シニアアシリエイト

角化を目指しており、現在は保険を取扱う(有)たけなが保険企画、相続支援を行う(株)相続支援センターなど関係会社8社からなるグループを経営しています。

顧問先様のリスクマネジメント強化に取り組み始めたきっかけをお教えください。

#### 竹長

顧問先の経営者が交通事故に巻き込まれたのを機に、開業初年度から損害保険の代理店を始め、顧問先のリスクマネジメントは絶対に必要だという信念で続けてきました。

89年には保険専属の営業マンを二人配置し、さらに積極的に保険代理店として展開していきました。

アイエヌジー生命の代理店になった経緯をお聞かせください。

竹長 99年にある研修でアイエヌジー生命とご縁があり、代理店登録を行いました。顧問先に提案しやすい商品を揃えていることに魅力を感じたからです。

私たちは現在7社の保険会社の代理店をしています。アイエヌジー生命の営業社員の方は皆さん、優秀な方が多いように思います。保険提案の際の設計書の手配や申込手続きに関してもスピーディーに対応してくれますね。月末ギリギリでもアイエヌジー生命なら対応してもらえると、という安心感があります。

### まずはA4用紙1枚で 顧問先のリスクマネジメント

顧問先様のリスクマネジメントはどのように行っていますか。

竹長 顧問先の経営者や役員がお亡くなりになった場合のリス

クを日頃より考えていただくようにしています。具体的には当社でそういった場合に必要となる転資金や借入金返済資金、納税準備資金などを割り出し、それに基づいて必要な保険を提案するようにしています。

どのようなタイミングで提案されているのですか。

竹長 当社では毎期決算月に「決算報告会」を実施しています。その中で、決算状況を一通り説明した後に保険の提案を行うようにしています。顧問先を取りまくリスクとその対策を提案書A4用紙1枚にまとめ、その内容を簡単に説明するのです。その提案書作成時に「リスク分析ソフト」の事業保障対策機能が大いに活用できます。内容に合意をいただけたら、後日、具体的なニーズや現状に合った保険商品を提案させていただくようにしています。

今後の展開についてはいかがでしょうか。

竹長 敦賀市は原子力発電所を中心とした経済構造となつているため、原発が停止状態にある今、経済的に大きな打撃を受け

ています。全国的に見ても敦賀市のある嶺南地方(福井県南部)の廃業率は高く、特に中小企業は激減しつつあります。こういった状況を生き抜いていくにはより積極的な営業活動を展開しなければなりません。そこで、保険代理店としては、エリアを拡大すると同時に、既存の顧問先に対しては決算報告会の3カ月前に「9カ月検討会」を実施しています。そこでは来期の売上を重視し、決算報告会の時よりも保険提案の時間を確保できるので、積極的に保険を提案していきたいと考えています。また、経営者の高齢化が進んでいるので、リスクマネジメントの一環として相続支援にも力を入れていく方針です。

—— 本日はありがとうございました。

### 税理士法人竹長会計

福井県敦賀市中央町1-8-33  
TEL/0770-24-0855  
FAX/0770-23-5104  
http://takenaga.jp/

# 株式会社ナチュラルスタイル

## 我が事務所の 顧問先紹介

株式会社ナチュラルスタイルは株式会社タカラトミーの玩具をモチーフにしたスマートフォンアプリ(ゲーム)を中心に、数多くのソフト開発を手掛けています。同社の松田優一社長に、税理士法人MOVE ON代表社員の孫崎健次先生がインタビュしました。

自分でもものをつくり  
売ることには喜びを感じる

孫崎 健次先生(以下、敬称略)  
起業するまでの経緯について  
お聞かせください。

松田 優一社長(以下、敬称略)



松田 優一社長(左)、孫崎 健次先生

携帯電話向けのミドルウェア(※1)を開発する会社に勤務していたのですが、もともと自分らしいソフトウェアを開発し、自分の手で売ってみたいという思いが強くなり、2006年12月頃に独立しました。

孫崎 独立後の様子はどうか。たか。

松田 一人で開発と営業に駆け回っていましたね。思うように売り上げは伸びませんでした。自分でものを作り、売ることの喜びが大きく、大変だと思ふことはありませんでした。

孫崎 最初に開発した製品について教えてください。

松田 サーバ上で画像データを

自動変換するミドルウェアを開発しました。ECサイトなどの場合、パソコンと携帯電話のブラウザに合わせて、掲載する画像を適正なサイズや容量に変換する必要があり、こうした作業を省力化するために開発したので

完了してすぐに大阪や東京で飛び込み営業を試みたのですが、全くといっていいほど反応がありませんでした。雑誌広告を出したこともありましたが、結局1本も売ることができませんでした。

孫崎 その間の収入はどうしていたのですか。

松田 前職でお付き合いのあったファッション通販サイト「ZOZOTOWN」からミドルウェアなどの受注をいただいたので、どうにか生計を立てることができました。現在も同社の仕事は続けており、当社の売り上げの約半分を占めています。最近では同社が運営するファッションコーディネートアプリ「WEAR」も手掛けました。ショップや会員が互いのファッションやコーディネートネットを共有できるソーシャルネットワークサービス(SNS)で、気になったものを簡単に検索できる機能なども盛り込んでいます。すでに300万ダウンロードを超えており、同ジャンルの

SNSの中では圧倒的な人気を誇っています。

ライセンスものからオリジナルまで多様なアプリを開発

孫崎 現在は「WEAR」をはじめとするスマートフォン向けアプリの開発に力を入れているようですが、これまでどのようなアプリを開発したのですか。



同社が開発したアプリのアイコン。右上から時計回りに「黒ひげ危機一発」「人生ゲーム」「書道伝」「WEAR」



取材の翌日、社内のミニ四駆大会が開催されるとのことで、オフィスの一角には社員お手製のコースが設置

**松田** iPhoneが日本で発売され、そのアプリの汎用性の高さ、拔群の表現力や操作性に驚き、今後の可能性を感じたのでアプリの開発を始めました。最初に手掛けたのはお絵描きアプリです。子どもの頃に(株)タカラトミーの「せんせい」というマグネットお絵描き玩具で遊んでいたのを思い出し、これをiPhone上で再現できないかと考えたのです。特にタッチや絵を消すためのバーの使用感などにこだわった仕様にしました。

事前にタカラトミーにも承諾を得るべきだと考え、一報を入れました。すると、販売許可が

けでなく、正式にタカラトミーのライセンス商品として販売してもいいということになり、おえかきボードアプリ「せんせい」という名称で販売したのです。

**孫崎** それ以降もタカラトミーのアプリを次々と開発されてますね。

**松田** 「せんせい」の直後に同じくタカラトミーの「黒ひげ危機一発」のゲームアプリを開発しました。「黒ひげ危機一発」に関しては合計6タイプを開発し、ロングセラーアプリとなっています。また、タカラトミーの代表的なボードゲームである「人生ゲーム」アプリも開発し、こちらも人気となっています。

**孫崎** 開発されたゲームアプリの特徴を教えてください。

**松田** 「黒ひげ危機一発」や「人生ゲーム」は、インターネットでリアルタイムに同じゲームをしている人たちと対戦したり、その人たちの状況を共有したりすることができま

す。例えば、一番新しいタイプの「黒ひげ危機一発」では4人でネット対戦ができるようになっており、相手を邪魔したり、自分が有利になるアイテムを使うことができます。ちなみに、当初はiPhoneアプリに特化していましたが、今ではAndroid版もリリースしています。

**孫崎** オリジナルアプリもありますか。

**松田** 今夏に「書道伝」というゲームアプリをリリースしました。スマートフォン画面上に文字を書いて戦うという、今までにないタイプのロールプレイングゲームです。日本語版と英語版をリリースしたのですが、

圧倒的に英語版の人氣が高く、漢字という文化がいかに海外の方々にとって魅力的なのか分かりました。現在は無料版を提供している段階ですが、今後は有料版も開発したいと思っています。

**孫崎** 最近はおっぱらミニ四駆(※2)にはまってるそうですね。

**松田** 最初は息子のためにと始めてみたのですが、すっかり自分の方がはまってしまいました。暇を見つけてはミニ四駆の改造をしたり、大会に出たりして

ます。好きが高じて自分たちのミニ四駆やその改造ノウハウを共有できるアプリ「concours d'Elegance」を開発してしまったくらいです。さらに社内でも「ミニ四部」を立ち上げ、社員たちと一緒にオリジナルコースを作ってレースを楽しんだりしています。

**孫崎** その楽しみやワクワク感が新たなビジネスにつながっていくかもしれませんね。本日はありがとうございました。

### 松田社長について

松田社長は学生時代からソフトウェア開発に取り組んでいる技術分野の人物です。技術畑出身の方は営業が苦手なことが多いのですが、松田社長は率先して営業に取り組むなどフットワークの軽さも兼ね揃えています。また、発想が非常に柔軟で次々と斬新なことにチャレンジしている点も素晴らしいと思います。例えばミニ四駆についても、地域のイベントに出張して、子どもたちにミニ四駆の組み立てやレースを体験してもらおうといった取り組みなども行っています。また、地元の子どもたちを対象に、パソコンやプログラミングに関する教室も開催しています。

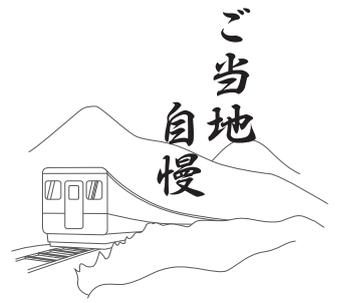
ちなみに、松田社長は創業してからしばらくの間は作業姿勢がトレードマークでした。今でこそシャツにジーンズといったスタイルに変わりましたが、経営や開発に対する姿勢や思いは初志貫徹しているように思います。これからも世の中をアツと言わせるようなアプリを開発し続けてほしいと願っています。(孫崎先生)

### 税理士法人MOVE ON

代表社員 孫崎 健次  
所在地 福井県福井市  
米松2-13-1  
小町ビル1F  
Tel. 0776-53-6540

### 株式会社ナチュラルスタイル

代表者 松田 優一  
設立 2006年  
資本金 1,000万円  
事業内容 ソフトウェアや  
ミドルウェアの開発・販売  
所在地 福井県福井市和田東  
1丁目222 SYビルC  
Tel. 0776-58-3380  
Web <http://na-s.jp/>



# 富山県入善町

入善町は雄大な北アルプス連峰を源とした黒部川の扇状地に広がる人も水も清らかな町です。国の天然記念物「杉沢の沢スギ」など、名水の町ならではの観光地や産業をご紹介します。

## ご案内人



五十里 巧 所長  
五十里巧税理士事務所

「黒部川扇状地湧水群」が育む多様な入善町の名所と産業

富山県北東部に位置する入善町は、黒部川の扇状地に広がる自然豊かな地域です。この入善町の最大の魅力は何といっても



上:①舟見城址館のある舟見前山の頂上から望む黒部川扇状地  
右:②高瀬湧水の庭では、清らかな湧き水がいつでも利用できる  
左:③湧水がもたらした美景、杉沢の沢スギ

湧水でしょう。入善町には立山連峰と後立山連峰の間にある2000m近くにも及ぶ深い谷の間を短時間で流れる黒部川を源とし、名水百選（環境省）に選出されている「黒部川扇状地湧水群」があるのです①。

その名の通り、町の至る所に湧水があり、「高瀬湧水の庭」のような共同利用可能な湧水スポットもあります②。

この湧水の美しさを象徴しているのが国の天然記念物に指定されている「杉沢の沢スギ」です③。沢スギとは湧水のあ

る場所に自生する杉林のこと。沢スギには雪の重みなどで伏根更新（枝が地面に接地して発根し、樹木となること）していくという特徴があり、その一帯には沢スギと湧水に守られた暖地性や山地性の植物が豊富に生息します。入善町には古くからこういった沢スギが点在していましたが、昭和48年頃から圃場整備事業でそのほとんどが水田化されてしまい、現在は吉原柳原

地区にある2・67haの沢スギが唯一のものとなっています。この9月には10年ぶりに杉沢の沢スギで水生生物調査が行われ、トミヨをはじめ、シマドジョウ、スナヤツメなどが発見されました。特にトミヨは水温の低い遊

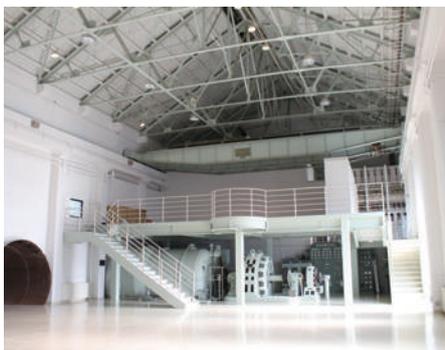
水地に生息する絶滅危惧種であり、貴重な発見となったようです。入善町の豊かな水の恵みは産業に恩恵をもたらしています。特にお米と「入善ジャンボ西瓜」は入善町の農業にとって欠かせない品目です④。入善ジャンボ西瓜は楕円形で、大きいものは重さが約20kg、長さが約40cm、直径が約30cmにもなるという名前の通りジャンボなスイカ。わらじを座布団に見立

てたような梱包で出荷されるのも独特で、価格はそれなりに高いものの、贈答品として絶大な人気を誇っています。入善町の水資源は産業誘致にも大きな影響を与えています。6年前にはもともと兵庫県神戸市に本社があった（株）ウーケ

が当地の良質な米と水に注目し、無菌パックごはんの工場を新設。現在、一日当たり28万食分のパックご飯を製造しています。生産管理の国際認証規格の中でも最も厳しいとされる「SQF」(Safe Quality Food) に則り、充填、殺菌、炊飯、検品に至るまで最新装置で徹底した管理体制の中で、安全・安心な製品作りを展開しています⑤。なお、予約を入れれば工場見学を



上:⑧天然のアユは香り高く、まさに絶品  
下:⑨入善町のご当地キャラクター、ジャンボヘル三世



上:⑥この真っ白で広大な空間が“キャンパス”になる  
下:⑦さまざまな展示物がある入善海洋深層水パーク



上:④入善ジャンボ西瓜(写真はレプリカ)  
下:⑤SQFに則った安全・安心な管理体制でパックご飯を製造

させていただくこともできます。

### 水力発電所や海洋深層水も 入善町の新たな地域資源に

入善町では古くから水力発電が盛んに行われてきたことでも知られており、その施設を活用したユニークな取り組みも進められています。その一つが「入善町 下山芸術の森 発電所美術館」です(⑥)。もともとは大

正時代に建てられた水力発電所で、レンガ造りの美しい外観とタービンや導水管などがそのまま残されており、独特な雰囲気の中で展示ができる」と好評を博しています。アーティストの方々もこの独特な雰囲気を生かして、それぞれに趣向を凝らした展示に励んでおり、まさにここでしか感じるこのできないアート空間が創られています。

素材を生かした懐石料理を存分に楽しむことができます。取材当日にいただいた食事の中で特に目を引いたのは地物の天然アユ。清流で育まれたアユは香り高く、まさに絶品でした(⑧)。また、大女将の手作りだというごま豆腐もまたここでしか食べられない名物料理の一つです。最後に入善町のご当地キャラクターも紹介しておきたいと思

正時代に建てられた水力発電所で、レンガ造りの美しい外観とタービンや導水管などがそのまま残されており、独特な雰囲気の中で展示ができる」と好評を博しています。アーティストの方々もこの独特な雰囲気を生かして、それぞれに趣向を凝らした展示に励んでおり、まさにここでしか感じるこのできないアート空間が創られています。

す。入善町ではその特色に注目し、入善海洋深層水パーク(深層水活用施設)を設立し、沖合3km、水深384mから海洋深層水を汲み上げ、産業活動に利用しています(⑦)。施設には海洋深層水に関する展示・体験コーナーもあり、原水(海洋深層水)、濃縮水(海洋深層水を1・5倍に濃縮したもの)、脱塩水(海洋深層水から塩分を99%除去したもの)を飲み比べることもできるので、立ち寄ってみてはいかがでしょうか。ちなみに、海洋深層水の活用事例として注目されているのが「深層水あわび」です。これは国内で初めて海洋深層水で育てた養殖あわびで、天然ものに比べて価格が安い上に、やわらかい歯ごたえと新鮮さが天然ものに匹敵すると人気急上昇中です。

最後に入善町のご当地キャラクターも紹介しておきたいと思

最近になって入善町の新たな地域資源として注目されているものがあります。それが海洋深層水です。海洋深層水とは、光の届かない水深200m以深の海水のことを意味し、通常の海水よりもミネラルや栄養塩が豊富で清浄という特色がありま

食事の際には隣の朝日町まで足を伸ばしてみるといいかもしれません。こちらは古くから漁宿場町として栄えた地域で、以前は料亭が軒を連ねていた一角がありました。その一角で現在も残っている唯一の料亭が「月見家」です。昼も夜も旬の

魅力を発信し続けてほしいと思います。

## アイエヌジー生命からの業務提携の進捗報告 新規代理店登録と新契約の取扱い促進のお願い

2011年の11月に顧問先のリスクマネジメント強化とミロク会計人会連合会様（以下、ミロク会計人会）のさらなる活性化を目指して、業務提携を締結して以来、3年が経過しました。これまでの会員の皆さまの、業務提携推進へのご協力に感謝申し上げます。今後、一層の推進を目指して、改めてミロク会計人会に担って頂いている提携業務についてご説明致します。

### 新規代理店の登録勧奨

会員の皆さまが新たにアイエヌジー生命の代理店登録をしていたことで5万円が委託業務料としてミロク会計人会に支払われます。

そのため、アイエヌジー生命の代理店としてまだご登録されていない会員の先生は、ぜひ積極的に新規代理店登録のご検討をお願いします。

### リスク分析ソフトの活用と生命保険の取扱い促進

会員の皆さまに対して顧問先のリスクマネジメントを強化するためのソフトである「リスク分析ソフト」

### 単位会別実績の状況（2014年9月末時点）

単位会名	会員数	代理店数※1	新契約ANP(千円) 2014年4~9月※2
北海道	223	20(11)	75,140
東北	234	28(6)	43,273
関東信越	351	38(11)	14,218
東京	845	46(18)	19,786
北陸	93	17(11)	21,200
中部	402	60(35)	99,214
近畿	401	48(23)	44,034
中国	363	50(17)	31,796
四国	107	15(8)	6,725
九州	530	52(20)	83,151
沖縄	64	9(8)	10,987
合計	3,613	383(168)	449,524

※1代理店数のカッコ内は新規登録数です。※2新契約ANPとは、新契約の年換算保険料をいいます。千円以下は四捨五入しており、端数は調整しております。

代理店登録数は、まだミロク会計人会会員の約10%に留まる

を無償でご提供しています。「リスク分析ソフト」を活用して、顧問先様のリスク分析を行い、その結果成約に至った生命保険の年換算保険料の2%が委託業務料としてミロク会計人会に支払われます。そのため、アイエヌジー生命の生命保険の積極的なお取扱いをお願いします。

委託業務料はミロク会計人会の運営や同会員の皆さまのために活用されています

ミロク会計人会では、アイエヌジー生命との業務提携の推進によって、得られた委託業務料を左記のようなお取り組みに活用いただいており、今後も組織の活性化や会員特典の増強へ向けて、活用される予定です。

以下の表の通り、これまでアイエヌジー生命からお支払いさせて頂いた委託業務料は累計で6400万円を超えます。（2014年8月時点）

今後、この委託業務料をミロク会計人会のさらなる活性化へ向けた資金源の柱としていただくためにも、アイエヌジー生命の代理店のご登録、リスク分析ソフトの活用ならびにアイエヌジー生命の生命保険のお取扱いの強化を重ねてお願い申し上げます。

### 委託業務料のお支払額(千円)※

年度	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	計
2011	-	-	-	8,886	8,886
2012	5,465	6,926	5,662	9,814	27,867
2013	4,581	7,582	4,371	4,667	21,201
2014	6,539				6,539

※千円以下は四捨五入しており、端数は調整しております。

委託業務料 総計 64,493千円

### 【委託業務料の活用策】

※単位会独自の活用施策も含んでおります。

- ミロク会計会のホームページの改良
- ブランド強化を目指し、ミロク会計人会のロゴマーク作成
- 研修会の実施回数の増加
- 会員へ税務に関する専門書を贈呈
- ミロク会計人会会員の福利厚生サービス強化

ぜひ、積極的な  
新規代理店のご登録と  
生命保険のお取扱い  
をお願いします。

【お問合せ】

アイエヌジー生命 お問合せ窓口  
TEL 03-5210-0369

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、経営情報の収集に役立つコンテンツです。経営に関する最新トピックスや業種別の動向など、TVSでは多種多様な情報をご用意しています。ぜひご活用ください。

今月のテーマ

経営情報の収集に役立つコンテンツ

### テーマ別の経営情報を効率的に入手

経営ヘッドライン  
TOP>実務情報>  
経営情報>  
経営ヘッドライン



タナベ経営が発行・編集する厳選レポート集です。業種や組織内での機能（役割）、経営課題などテーマ別に様々な角度からのレポートがあり、それぞれカテゴリーごとに関連することができます。また、記事のキーワード検索もできるので非常に便利です。

### 経営の不易と流行を知る

経営トピックス  
TOP>実務情報>  
経営情報>  
経営トピックス



タナベ経営の提供により、月3回更新する経営トピックスです。経営の不易と流行を説き、企業経営の指針として活用できます。中長期的な視点で経営を考える際の参考になる情報が満載です。

### 経営に関する多彩な研究レポートを入手

経営研究レポート  
TOP>実務情報>  
経営情報>  
経営研究レポート



MJS税経システム研究所・経営システム研究会の顧問・客員研究員による中小・中堅企業の生産性向上、事業活性化など、経営に関する多彩な各種研究レポートを掲載しています。カテゴリーや著者別、またキーワード検索機能が備わっています。

### 注目の医療経営関連情報を収集

メディカルニュース  
TOP>実務情報>  
経営情報>メディカル  
ニュース(会計事務所  
向け)  
TOP>顧問先サービ  
ス>メディカルニュース  
(顧問先向け)



MJS税経システム研究所による医療経営に関わる情報を掲載しています。また、顧問先向けにニュース形式でご利用になれるコンテンツも用意しています。

### 事務所経営に関連する多様な情報

事務所経営コラム  
TOP>実務情報>  
税経システム研究所  
>事務所経営コラム



MJS税経システム研究所・税務システム研究会の事務所経営研究部会や専任研究員による検討の成果を読み物的にご提供。成功した会計事務所の事例紹介をはじめ、税理士法人制度や“名義貸し”など業界で話題のトピックスの解説など、事務所経営に関連する様々な情報が得られます。

### 経営リーダーの経験から学びを得る

経営リーダーに学ぶ  
TOP>実務情報>  
経営情報>  
経営リーダーに学ぶ



タナベ経営提供のコンテンツです。企業経営者（リーダー）の失敗や成功の転機になった出来事、経営観、今後のビジョンなどを知り、事務所経営や顧問先への経営アドバイスを生かすことができます。

### 全国各地から届く経営情報と地域情報

リーダーズレポート  
TOP>実務情報>  
経営情報>  
リーダーズレポート



タナベ経営が毎月配信するリーダーズ・レポートの他地域版とバックナンバー。現役、次期を問わず経営者として押さえるべきポイントと、各地域特有の情報をお届けします。経営の基礎力強化にもってこいのコンテンツです。

### 14業種の最新動向をチェック

業種動向の診方  
TOP>実務情報>  
経営情報>  
業種動向の診方



統計データや公表資料などをもとに、建設・住宅や機械・金属をはじめとした14業種の毎月の動向を掲載。各業種の最新動向を知ること、顧問先の現状把握や経営アドバイスに生かすことができます。

## 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さまざまな情報。「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！

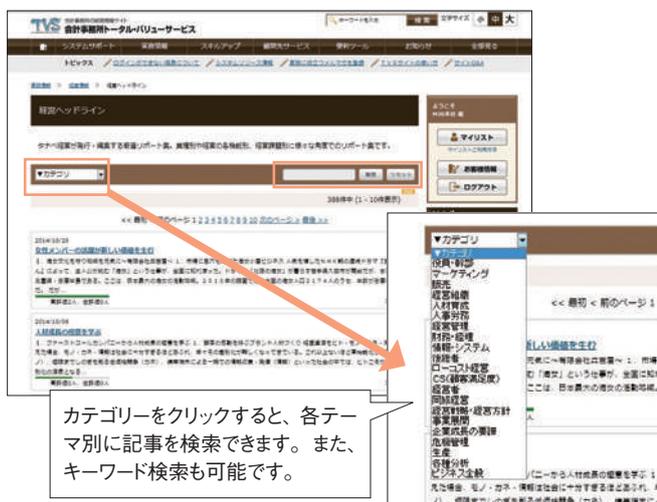


## 注目コンテンツ

# 「経営ヘッドライン」「業種動向の診方」「リーダーズレポート」

### 経営ヘッドライン

タナベ経営が発行・編集する厳選レポート集です。業種や組織内での機能(役割)、経営課題などテーマ別に様々な角度からのレポートがあり、それぞれカテゴリごとに閲覧することができます。また、記事のキーワード検索もできるので非常に便利です。



### 業種動向の診方

統計データや公表資料などをもとに、建設・住宅や機械・金属をはじめとした14業種の毎月の動向を掲載。各業種の最新動向を知ること、顧問先の現状把握や経営アドバイスに生かすことができます。



### リーダーズレポート

タナベ経営が毎月配信するリーダーズ・レポートの他地域版とバックナンバー。現役、次期を問わず経営者として押さえるべきポイントと、各地域特有の情報をお届けします。経営の基礎力強化にもってこいのコンテンツです。



## TVSへのアクセス方法とコンテンツ検索方法

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

### アクセス方法



### サイト内でのコンテンツ検索方法



【ID・パスワードが分からない時】  
[ログイン]ボタンの下の[パスワードを忘れた方はこちら]より、ID・パスワードを再発行できます。

## BARへのお誘い

アルコールはあまり強い方ではないが、サラリーマン時代は何かと付き合いが多く、酒の席にもそこそこ顔を出さざるを得なかった。そのうち幾らかは飲めるようになったが、元来それほど好きな方ではなかった。銘柄を選んだりといった飲み方はしなかった。ただ体に合ったのか、酒の中ではウイスキーとの相性が一番良かったようだ。そんな中、30代半ばにさしかかった頃だろうか、スコッチのシングル・モルトをいただく機会があつて、これが減法旨かった。爾来スコッチ党に相成ったわけだが、その後この業界に身を置くようになってからは、スコッチの中でもそのヨード臭に特徴のあるアイラ・モルトに嵌った。いろいろなスコッチを取り揃えたBAR巡りもこの頃始まった。やはり洋酒党で、カウンター中心の静かなBARがお好みという先輩ともお近付



レモンとウイスキーの組み合わせを楽しむ方もあり、砂糖を載せながら飲む方もあり

きになれたこともあり、ともに県外に出るときなどは旅先でもBARを探すようになった。そんなわけで、今NHKで放映されている朝ドラ「マッサン」を密かに楽しみにしていた。ところが好事魔多しである。放映が始まる前に親父が入院する事態になった。当初は軽く考えていたが、そのうち難病であることが判明。容態も日に日に悪化し、夜は病院に泊まり込むことになった。加えてお袋が看病疲れで転倒し骨折。我が事務所の職員にも異動が相次ぎ仕事も

火の車に……。絵に描いたような八方塞がり状態である。心身ともに疲労困憊といった日々が続いていたある日、いつものように病院に泊まり込んでいると深夜にメールの着信があつた。件の先輩からである。以前東京の地理には不案内なその先輩に新宿のとあるBARをご紹介したのである。そのBARからのようだ。おそらく公開研究討論会参加のため上京したのである。BARの様子や飲み物の報告の後にこんな一文が付け加えられていた。「自分ではどうしようもない諸事情で、時間をなかなかつくれないと思いますが、いつかじっくり飲める日が来ることを切に祈っています」

短い言葉ではあつたが、ささくれ立った心にはいたく沁みだ。朝晩めっきり冷え込む季節になっていたが、その夜の夜具の温もりは忘れられない。

### 表紙の写真



「五箇山の合掌造り」(富山県南砺市菅沼)

富山県の南部に位置する五箇山地方は、日本有数の豪雪地帯で知られ、合掌造り集落があります。平成7年に世界文化遺産に登録されました。「合掌造り」とは、急斜面の切妻造り、茅葺きの民家のことです。ここ菅沼集落のライトアップは、厳冬期の2月上旬に行われます。都会のイルミネーションとは一味違った雪明かりを楽しむことができます。

(舟野 喜代子)

## 税理士事務所 CHANNEL 400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

※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。

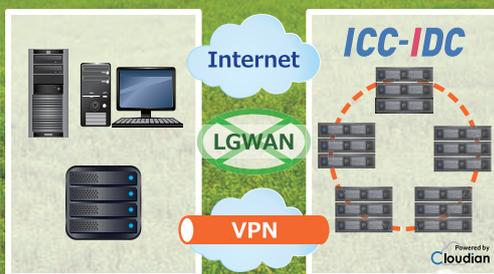
「いざ」という時の備え、「今」始めませんか？



# BCPリモートバックアップサービス

1GBあたり  
**50円**

- セキュアなネットワークにも対応**
- 手軽にリモートバックアップ**
- 低コストで開始できるIT-BCP対策**
- 自社データセンター運営と きめ細かなサービス**



つないでいるのは、人の暮らしです。

ICCはIT業界のノウハウを携え  
社会のしくみを支えています。

- ・医療ソリューション
- ・セキュリティソリューション
- ・自治体ソリューション
- ・ネットワークサービス
- ・民間ソリューション
- ・アウトソーシングサービス

**icc** 株式会社  
石川コンピュータ・センター

〒920-0398 石川県金沢市無量寺町八6番地1

TEL 076-268-8311(代) <http://www.icc.co.jp>

BCP リモートバックアップサービスに関するお問い合わせ

TEL 076-268-8390

<http://www.icc-idc.jp>