

月刊

税理士事務所

CHANNEL

●監修●
ミロク会計人会連合会

2013.9

No.385



タイトル:苗名滝
撮影:齋田 忠司
場所:新潟県妙高市

9

- 第38回 全国統一研修会・広島大会 開催のご案内 ……2
- 連合会 INFORMATION 定期総会報告 ……4
- 事務所訪問 牧内秀幸税理士事務所 ……5
- 我が事務所の顧問先紹介 (株)登利平 ……8
- シリーズ企画「消費税改正の実務ポイント①」……10
- 百年企業 須藤本家(株)／(株)原田 ……13
- ミロクシステムQ&A 『ACELINK NX-Pro 会計大将／減価償却(よくあるお問い合わせ)』 ……15
- リレーエッセイ 関東信越ミロク会計人会 古橋 猪久磨 ……19

伝えよう。地方の力と情熱を！

第38回 全国統一研修会

広島 大会



■日程 平成25年11月7日(木)

■会場 リーガロイヤルホテル広島

広島県広島市中区基町6-78
TEL: 082-502-1121

■受付 午後1時

■式典・基調講演

午後2時～午後4時

■第1・2・3分科会

午後4時30分～午後6時

主催 ミロク会計人会連合会
担当 中国ミロク会計人会
協賛 株式会社ミロク情報サービス

日々刻々と移り変わる世界を見つめ、常に最新の情報や知識、技術を皆さまに提供し開催して参りました全国統一研修会。38回目の今回は、復興しつつある日本経済の勢いに遅れを取らないような戦略やこれからの展望、デジタルデバイスの活用方法等、会計事務所の現場において現在、そして将来必要とされるナレッジやテクニク、テクノロジーを中心に研修を行います。

基調講演には、外交ジャーナリスト・作家・元NHKワシントン支局長である

手嶋龍一氏をお招きし、「アジア半球の時代を生き抜く」地方からの情報発信」と題してご講演いただきます。

デフレ脱却へと力強く動き出した日本経済。経済の復興なくして日本の復興はありません。その復興を都市部に任せのではなく、地方から、広島から積極的に情報を発信し活動することによって日本が今一度世界経済をリードする存在になることができるのです。

全国統一研修会に、多数の皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

式典・
基調講演
定員 1,000名
参加費無料

会場 「ロイヤルホール」

講師

てしま
りゅういち
手嶋龍一氏

外交ジャーナリスト・作家・元NHKワシントン支局長

「アジア半球の時代を生き抜く」 地方からの情報発信



プロフィール

NHKの政治部記者として首相官邸、外務省、自民党を担当。ワシントン特派員としてアメリカに赴任し、冷戦の終焉に立ち会う。湾岸戦争では最前線へ。その後、ハーバード大学CFIA・国際問題研究所に招聘される。続いてボン支局長を経てワシントン支局長を8年間にわたって務める。この間、ブッシュ大統領をはじめ、重要閣僚の単独インタビューを数多くこなした。2001年9・11の同時多発テロ事件に際しては、11日間の昼夜連続の中継放送を担い、冷静で的確な報告で視

聴者の圧倒的な支持を得た。2005年、NHKから独立し、日本で初めてのインテリジェンス小説『ウルトラ・ダラー』を発表。姉妹篇『スギハラ・ダラー』とあわせて50万部の大ヒットに。『たそがれゆく日米同盟』『外交敗戦』『インテリジェンスの賢者たち』は新潮文庫のロングセラーとして読み継がれている。11年12月、大型ノンフィクション『ブラック・スワン降臨』を上梓。12年11月には、佐藤優氏との共著『動乱のインテリジェンス』が緊急出版された。また、慶応義塾大学大学院教授として後進の指導にも積極的に取り組んでいる。

主な著書

『ウルトラ・ダラー』、『スギハラ・ダラー』、『たそがれゆく日米同盟』、『外交敗戦』、『インテリジェンスの賢者たち』、『ブラック・スワン降臨』、『動乱のインテリジェンス』(佐藤優氏との共著)(いずれも新潮社)



備前焼の伝統文化や親子三代に渡って継承された技、こころ。企業でいう事業承継の難しさやご苦労など地方の力と情熱をお伝えいただきます。

「備前焼と私」

第2分科会
定員 300名
参加費無料

会場 「第2分科会会場」
講師 藤原 和氏
ふじわら かず

備前焼陶芸作家・日本工芸会正会員・日本工芸会中国支部日本学士会(社)裏千家淡交会岡山支部及び青年部顧問 備前焼陶友会理事(財)藤原啓記念館理事長・Tohoku University Leiden 客員教授

プロフィール／1958年 備前焼の人間国宝、藤原 雄の長男として備前市穂浪に生まれる。明星大学終了後帰郷。同じく人間国宝であった祖父啓父雄に師事し、作陶を始める。1990年 初窯を焼き、翌1991年の岡山天満屋での初個展を皮切りに、日本橋高島屋など全国のデパートやギャラリー及び国内外での個展を毎年開催する傍ら、祖父や父の記念展などのプロデュースも行ない、近年、今あらためて日本人の育んできた日本の文化や「縁」といった日本の容に對する想いを、陶芸のみならず多方面の活動を通して問いかけていく。

受賞・入選歴／朝日陶芸展秀作賞 岡山日日新聞文化奨励賞 日本学士会功労賞 岡山県美術展奨励賞・泉展賞 岡山市長賞他、日本伝統工芸展、田部美術館茶の湯の造形展、焼き締め陶展。

第1分科会
定員 300名
参加費無料

会場 「第1分科会会場」
企画・運営担当
情報ネットワーク委員会

業務改善シリーズ第3弾



「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！

情報ネットワーク委員会の主な活動
全国統一研修会 北海道大会(2008)および九州大会 in 鹿児島(2009)における分科会の企画運営

小冊子の発行
「知らないで損する情報管理」「実録！私の事務所の情報管理の取り組み」「MJSシステム活用術」「MJSシステム活用術 事務所効率」「MJSの決算予測はこう活用する！」

事務所業務改善の取り組みを実践する情報ネットワーク委員会のメンバーが、今回は最近流行のタブレット端末の活用について皆様に紹介いたします。

第3分科会
定員 300名
参加費無料

会場 「第3分科会会場」
講師 達川 光男氏
たつかわ みつお
プロ野球解説者

「ネット裏の会計学」

「苦しみを笑いに変えた野球人生」



プロフィール／1955年 広島県生まれ。広島商業学校時代、春夏連続甲子園に出場し、夏は優勝を飾る。1977年 ドラフト4位で広島カープに入団。1978～1992年 広島カープでベストナイン3回、オールスター7回の成績を収める。1993年 現役引退後は、テレビ新広島野球解説者などを担当する。1995年 タイエーホークス(現ソフトバンクホークス)パツテリコーチを務める。1999～2000年 広島カープの監督を務める。2002～2003年 阪神タイガースのコーチを務める。現在は、野球解説者としてさまざまなメディアで活躍中。

受賞歴／1984年 86年 88年 ベストナイン、ゴールデングラブ。1989年 1000試合出場達成！

●懇親パーティ

時間 午後6時30分～8時30分

会場 「ロイヤルホール」

会費 12000円(小学生以下は6000円)

●懇親ゴルフ大会

日程 平成25年11月8日(金)

会場 広島カントリー倶楽部西条コース

定員 80名(20組)

●記念旅行「石見、出雲、松江、境港、山陰を巡る旅」

日程 平成25年11月8日(金)～10日(日)

最大催行人数 60名

申し込み方法

お申し込みは、同封しております申込用紙もしくは、連合会ホームページ(<http://www.mitsukakei.jp>)の「第38回統一研修会 広島大会」に掲載しております申込書をプリントアウトの上 FAX(0120-369-1773)へお申し込みください。なお、お申し込みは、会場の都合上、定員がございますのでお早めにお願致します。

※最終締切は10月25日(金)となります

※詳しくは同封の「全国統一研修会案内」をご覧ください

第38回ミロク会計人会連合会定期総会報告

ミロク会計人会連合会および各単位会の定期総会が開催されましたので、ご報告いたします。

日時 平成25年7月26日(金)
会場 株式会社ミロク情報サービス
「セミナールーム」

議案審議

- 第1号議案 新任副会長承認の件
- 第2号議案 第37期事業報告承認の件
- 第3号議案 第37期収支決算承認の件
- 第4号議案 第38期事業計画(案)承認の件
- 第5号議案 第38期収支予算(案)承認の件

報告事項

- (1) 第38回全国統一研修会・広島大会開催進捗報告
- (2) 各単位会の状況報告
- (3) 各委員会の報告
- (4) MJSの現状報告
- (5) その他

連合会会則第七条第二項より、次の2名の方が連合会副会長として選任されました。

東京会会長 馬場 英晶
四国会会長 松内 邦雄



東京会 馬場 英晶 新会長



四国会 松内 邦雄 新会長

単位会
定期総会報告

中国会

日時／平成25年7月18日(木)
会場／リーガロイヤルホテル広島
《記念講演会》
演題／「平成25年度改正事項の分析と実務ポイントの検討」
講師／MJS税経システム研究所顧問・税務システム研究会座長・ミロク会計人会連合会会長・税理士 平川 忠雄 氏

東京会

日時／平成25年7月1日(月)
会場／ハイアット リージェンシー 東京
《研修会》
演題／「改正された相続税のポイントと今後の実務対応」
講師／税理士 岩下 忠吾 氏

四国会

日時／平成25年7月12日(金)
会場／JRホテルクレメント高松
《記念講演会》
演題／「讃岐とこころ処 喫茶居」
講師／中條文化振興財団理事 妹尾 共子 氏

北陸会

日時／平成25年6月4日(火)
会場／ホテル日航金沢
《記念講演会》
演題／「カリスマ車内販売員がおくる目配り・気配り・こころ配り」
講師／株式会社 日本レストランエンタプライズ アドバイザー 齋藤 泉 氏

北海道会

日時／平成25年7月5日(金)
会場／帯広東急イン
《記念講演会》
演題／「大樹町と宇宙そして台湾」
講師／有限会社 福岡測量設計事務所 代表取締役 福岡 孝道 氏

九州会

日時／平成25年7月23日(火)
会場／柳川藩主立花邸 御花
《講演会》
演題／「柳川藩と立花家の歴史」
講師／立花家史料館 史料室長 植野 かおり 氏

中部会

日時／平成25年6月17日(月)
会場／名鉄ニューグランドホテル
《記念講演会》
演題／「改正された相続税のポイントと今後の実務対応」
講師／税理士 岩下 忠吾 氏

東北会

日時／平成25年7月8日(月)
会場／ホテルメトロポリタン仙台
《研修会》
演題／「税理士のための最新保険税務セミナー 経営者が求める保険実務」
講師／株式会社 日本保険新聞社 取締役企画部長・編集長 榊原 正則 氏

沖縄会

日時／平成25年6月24日(月)
会場／ザ・ナハテラス
《記念講演会》
演題／「台日関係と台沖交流」
講師／台北駐日経済文化代表處那覇分處所長 粘 信士 氏

近畿会

日時／平成25年7月4日(木)
会場／ホテルグランヴィア大阪
《記念研修会》
演題／「改正された相続税・贈与税のポイント解説」
講師／税理士 武田 秀和 氏

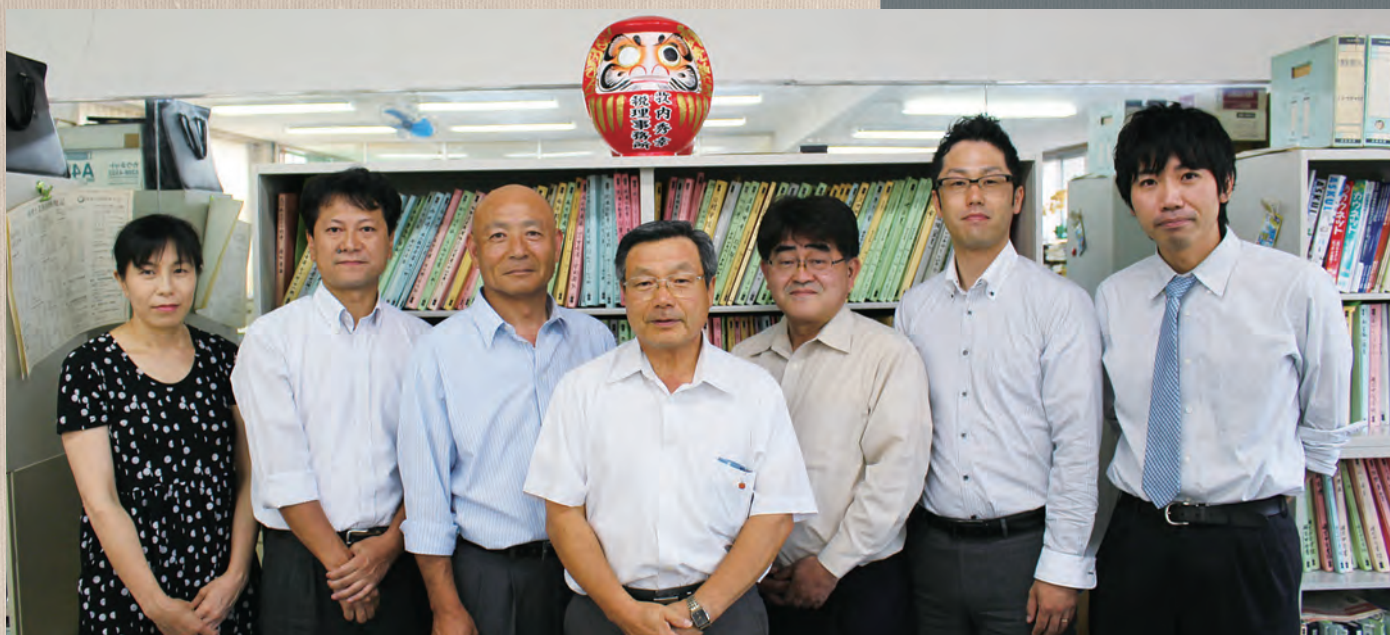
関東信越会

日時／平成25年7月11日(木)
会場／ホテルブリランテ武蔵野
《記念講演会》
演題／「日本は再び豊かになることができるか」
講師／東京大学法学部・大学院法学政治学研究科 教授 中里 実 氏

顧問先の事業継続を命題に掲げ

自計化をはじめとしたさまざまな経営支援を行う

事務所訪問



牧内秀幸税理士事務所

専門の所得税に加え、法人税や消費税、相続税を学ぶため事務所で働くことに

—— 牧内先生は元税務署職員ですが、そもそもどうして税金に関係する仕事に就こうと思ったのですか。

牧内所長（以下、敬称略） 私の家は代々、飯田市中で農家を営んできました。しかし、高校生くらいの時には漠然と農業だけで生活していくのは難しいので、何か別の仕事に就かないといけないと感じていました。そんな時、税務大学校（埼玉県朝霞市）の存在を知ったのです。税務を学びながら、給与をもらうことができるという仕組みに惹かれ、とにかくまずは税務大学校で勉強してみようという気持ちになりました。

た。

—— その後、税務署勤務を経て、税理士登録をされたのですか。

牧内 1994年に地元の飯田市中で税理士登録をしました。これまでも税金に関わってきたとはいえ、私は個人課税の調査ばかりを担当してきたので、所得税には詳しくても、法人税や消費税、相続税といった分野の知識はほとんど持っていませんでした。そこで、同じく税務署OBであり、すでに飯田市中で開業していた宮沢久人先生の事務所ですぐに学ばせたいとお願いしたのです。

—— 実際に税理士事務所ですぐに働いてみていかがでしたか。

牧内 やはり税務に関する幅広い知識が不足していたため、最初の頃は右も

豊かな自然と風光明媚な街並みで知られる長野県飯田市。最近では2027年に開通予定の「リニア中央新幹線」の「飯田駅」ができることでも脚光を浴びています。では、この地域の現状はどうなっているのでしょうか。税務署職員を経て、飯田市中で税理士事務所を開業されている牧内秀幸先生のもとを訪ね、お話を伺いました。



所在地／長野県飯田市中高羽町5-6-12
TEL／0265-52-1188
FAX／0265-52-1189
設立／2004年
職員／6名
導入システム／ACELINK Navi

顧問先への熱心なアドバイスで 職員も顧問先から大きな信頼 を得る

左も分からないような感じでした。税務申告に関しても書類をチェックする側から、書類を作成する側が変わったので、随分と勝手が違いました。しかし、周りの職員の皆さんが丁寧に仕事の仕方を教えてくれたので、働き始めて1年ほど経つと、自分である程度の仕事はこなせるようになっていました。

——どのような経緯で独立することに
なったのですか。

牧内 2004年5月に宮沢先生がお亡くなりになり、税務署で働いている宮沢先生のご子息が戻られるまでの間、私が承継することになったのです。職員の皆さんとは10年近く苦楽を共にしてきていたので、比較的すんなりと理解していただけたように思っています。

——顧問先へはどのようなサービスを
提供されていますか。

牧内 現在、私たちの事務所には百数十



顧問先が事業を継続できるようにと、経営支援に力を入れている牧内秀幸先生

十社の顧問先企業の他に、個人のお客様がいっぱいあります。どんな方と接していても感じるのは、皆さんそれぞれが「自分たちのことをちゃんと見てほしい、ちゃんと理解してほしい」と思っているということです。もちろん、顧問先企業のお客様も個人のお客様一人ひとりも私が全て実務から指導までを行うのが理想的ですが、それはどうしても難しい。そのため、私たちの事務所では税理士業務以外の支援・指導において、「職員にできる限りの裁量を与える」ようにして

という満足感が生まれ、結果、事務所の価値が上がることになります。今では、大変嬉しいことに、顧問先が職員に対していろいろなことを安心して相談してくださるようになりました。このように信頼でき、自ら考えられる有能な職員がたくさん働いてくれていることが事務所の誇りです。

——先生の「名代」を務めてもらうと
なると、職員の育成にも力を入れる必
要がありそうですね。

牧内 役に立ちそうな研修があると、



事務所は広々としたスペースが確保されており、皆さん伸び伸びと動かれています

なるべく職員全員で出席してもらいうようにしています。もちろん、受講した職員がその内容を他の職員たちへ共有するという方法もありますが、それではどうしても知識に差が出てきます。だから、全員で研修を受け、互いの考えを議論してその内容を深めていった方がよほど効果的だと考えたのです。特に近年は税法が頻繁に変わるので、研修にはできるだけ参加するように心掛けています。

「iCompass会計」を活用し顧問先の自計化を推進

——最近、顧問先の皆様からはどのような相談を受けることが多いですか。

牧内 顧問先の多くは中小零細企業で、業種は多岐にわたっているのですが、やはり業績が落ち込んでいるといった内容の相談が多いですね。

しかし、そのような状況の中でも頑張っている顧問先も少なくありません。そういったところに、私が勧めているのが自計化です。顧問先にMJSの「iCompass会計」を導入していただき、データの共有化を図っています。自計化の大切さは、先代が所長だった頃から認識していました。ですが、地方都市では、記帳代行と「税務申告」をお願いできればそれ

で良い、というスタンスの顧問先企業が多く、それぞれの顧問先企業の事業規模・従業員数・企業風土などをきちんと理解した上で勧める必要があります。さらに、顧問先企業の経営スタンスも自計化を提案するか否かの大きな判断材料となります。損益を一日でも早く把握したい、社内でタイムリーに経営数字を分析したい、今よりももっと利益率を上げたい、など、経営者としての意識が高い方には非常に有効な手段となるからです。

——飯田市の市況感はいかがでしょう

牧内 日本経済の長引く不況やリーマンショックは、ここ飯田市にも影響を及ぼしています。高度経済成長期からバブル崩壊までの時代は、経済が右肩上がりに成長し、顧問先もさほど多くを会計事務所へ求めてはいませんでした。けれど、現在のようない時代では、経営者はさまざまな角度で自社のことを理解し、経営をしていく必要があります。私たちの事務所では、経営指導を求める顧問先は全体の10%程度くらいですが、資金繰りについての相談は増えています。資金繰りは、ただ資金が調達できれば良いのかというとそうではありません。調達した資金を最大限活用するためには、経営者自らが考えること、そして「自ら一所

懸命働くこと」が重要なのです。私はいつもこれを伝えるようにしています。地方企業は、その地域を活性化するために必要なので、厳しい時代を乗り切つて顧問先が事業を継続できるよう支援していききたいと思っています。

——他に、高齢化なども深刻化しているのではないのでしょうか。

牧内 おっしゃる通りです。この辺りの人たちは昔から我慢強い気質を持っているのですが、それでも「商売が難しくなっている、自分の代で終わりにします」と、事業を止めてしまうケースが増えています。これに関しては飯田市の人口そのものが減少している、ある程度は仕方がないことなのですが、もっと飯田市の魅力が多く

の人たちに伝わり、転入者や観光客が増えたりすれば、少しはこの状況が変わるのではないかとも思っています。

例えば、2027年には「リニア中央新幹線」が開通する予定で、飯田市にはリニア新幹線の駅ができます。これにより、飯田市は名古屋まで20分、東京・品川まで40分という短時間で結ばれるようになります。これを機に飯田市の魅力をアピールし、東京や名古屋勤務者のニュータウンや医療介護施設の誘致を図っていかなければならぬでしょうね。

——飯田市の魅力が一人でも多くの方々に伝わるといいですね。これからも、牧内秀幸税理士事務所のますますのご発展をお祈り申し上げます。

の道のりまで税理士

牧内先生は高校卒業後、税務大学校で研修生活を送りました。「全寮制で毎朝6時に起床し、ラジオ体操と朝食、朝礼が済んだら、あとは一日中、勉強に励むという日々が1年間続いた」そうです。そのため、あまりの厳しさに逃げ出す人もいたそうですが、牧内先生は「初めて知る税金の仕組みに興味を覚え、辛いと思いながらも、ある程度は楽しみながら勉強できていたように思います」と。

その後、牧内先生は1969年に埼玉県川越市の税務署に配属され、個人課税の調査を担当することになりました。そして3年ほど川越市で働いた後に長野県に異動。以来、長野県各地の税務署で、個人課税の調査を担当してきたそうです。

そのうちに「周囲を見渡すと税理士になる仲間たちがいたので、自分もいつかは独立してみたい」と考えるように。そして、勤続25年を一つの区切りと考え、1994年に故郷である長野県飯田市で税理士登録をしました。

我が事務所の顧問先紹介

株式会社 登利平

群馬県前橋市で名物弁当「上州御用鳥めし」の製造・販売を行う株式会社登利平。設立以来、その弁当の味は群馬県民に愛され続け、現在は群馬県を中心に33店舗を展開しています。また、最近はオンライン注文など、さらに小回りのきいたサービスの提供も始めています。そんな同社の萩原将雄社長に岡野税務会計事務所の岡野勇先生がインタビューしました。

岡野勇先生（以下、敬称略） まずは創業の経緯をお聞かせください。

萩原将雄社長（以下、敬称略） 当社は、大正末期に東京の北千住に始まり、先々代の芦川良三氏が戦時中に前橋に來られて、その後1953年（昭和28年）に前橋で鳥料理としての割烹料理店を開いたのが起源と聞いております。



左から岡野勇先生、萩原将雄社長

当時から官公庁や財界人にご利用いただき、特に当社の看板商品である「上州御用鳥めし」のルーツである「鳥重」は人気を集めていたそうです。

ところが先々が亡くなり、せっかく繁盛していたお店が一代限りでなくなってしまうのは惜しいと多くのお客様よりその存続を求める声があり、芦

川譲氏が登利平を引き継ぐ事となりました。先代芦川譲氏と私は当時地元の百貨店で働いており、先代は私の上司でありました。先代も私も飲食店とは全く関係のない業界にいましたが、先代はそ

を継ぐことにしたのです。先代が百貨店を退社されて2年後、先代より手伝ってもらいたいとお誘いをいただき、私は「登利平」での再スタートを図ることを決意しました。

岡野 どうしてお持ち帰り弁当の製造・販売を始めたのでしょうか。

萩原 「鳥重」という素晴らしいメニューをより多くの人に味わっていただきたいと考えたからです。そこで1972年（昭和47年）に会社組織として立ち上げ割烹料理店の中のメニューの「鳥重」をお持ち帰りのできるテイクアウト商品として開発しました。同時にこの鳥めしのお弁当が、上州の全ての皆さんの御用達となるようお願いを込めて「上州御用鳥めし」と命名し、お弁当工場の開設と同時に販売を始めたのです。お馴染みのお客様や先

代が働いていた百貨店のお得意先の皆様が固定客になっていただき、おかげ様で売り上げは順調に伸びてきました。会社設立から40余年、現在では、大小店舗数33店舗にまで成長することができました。現在は「上州御用鳥めし」だけでなく、「上州麦豚炙り焼き弁当」「ソースかつ弁当」「うなぎ弁当」「幕の内弁当」などさまざまな種類の弁当の製造販売をはじめ、鳥料理を主体としたレストランの経営を行っております。

岡野 「上州御用鳥めし」を完成させる

までには苦労も多かったとお聞きしました。

萩原 味や見た目はもちろんのこと、弁当箱の形状や取り扱いやすさなど、さまざまな点をクリアし、完成させるまでには約3年の歳月がかかりました。割烹料理店時代からの秘伝のタレを最大限に生かすため、米の炊き加減や鶏肉の切り方、大きさなどに関して、最適なものを見つけるために試行錯誤しました。弁当箱にもこだわったのは、前職の仕事柄、よく鉄道を使うことがあったのですが、そのたびに駅弁のサイズが大きくて手に余ると感じていたからです。そこで、先代は自ら木型を作って、弁当箱を試作し、お米が張り付かず、片手で持ちやすい細長の弁当箱を完成させました。



「上州御用鳥めし」の竹弁当



上:1階のテーブル席と2階の座敷席があり、150人以上のお客様が利用できる「登利平 南部店」下:1991年に設立した、弁当の製造・配送拠点である本部受注配送センター

岡野 国産の食材にこだわっているそうですね。

萩原 鶏肉は群馬県および栃木県内で飼育されたブロイラーのひな鳥、お米も群馬県および栃木県のブレンド米というように、全ての食材は国産のものから選定し、お客様に安心・安全をお届けすることを第一に考えています。

もちろん、製造体制も万全です。例えば、1991年には弁当の製造・配送拠点である本部受注配送センターを設立しました。群馬県は利根川水系の上流に位置することもあって、廃水基準が非常に高いのですが、この施設には一日に200トンの汚水処理が可能な大型設備を導入しており、県の廃水基準は問題なくクリアしています。また、梅雨から夏にかけては食中毒が最も怖い時期ですので、抜き打ち検査などを行い、おいしく安全な弁当をお届けできるように取り組んでいます。

岡野 本部受注配送センターの生産能力はどのくらいなのでしょう。

萩原 1時間に8000食の生産能力を有しています。運動会シーズンなどには県内各地から大量注文をいただくのですが、万全の体制で対応しています。また、雨天などによるイベント中止の際は、当日（午前中）のキャンセルにも無償で対応しています。

岡野 どのような経営理念を掲げていますか。

萩原 そもそも「登利平」という名称には、「顧客」「社員」「会社」という三者の「利」益が「平」等に「登」っていくように、という願いが込められています。お客様に喜んでいただける商品を提供し、消費生活の向上に貢献することが、会社や社員の利益にもつながっていくという考え方です。そこで、社員には「誠心誠意を持って業務にあたる」とともに、お客様に愛される

「登利平になりましたよ」「登利平はお客様のためにあり、社員と共に登利平は栄える」という二つの経営理念を理解してもらっています。

岡野 従業員教育について教えてください。

萩原 お客様が喜んでくださる商品・サービスを提供するにはどうしたらいいかを、一

人ひとりに徹底的に考えてもらうようにしています。もちろん、ある程度のマニュアルは必要ですが、それよりもTPOに合わせて自分が何をなすべきかを考え、行動することが最良のサービスにつながると考えているのです。また、適材適所に人材を配置することにも取り組み続けており、設立当初から年功序列ではなく、有能な人材を責任者などに抜擢してきました。

岡野 お客様により喜んでいただくためにされている取り組みはありますか。

萩原 ホームページ内で「お客様の声」を直接頂戴できるようにしています。最近は従業員の接客態度などに関するご意見をいただくことが多いので、改善を図るべき案件に関しては店長会議などを通して、現場のパート社員にまで共有しています。

それから、時代のニーズに対応するため、5年前からはオンライン弁当注文による配達サービスを始めました。現在は前橋市周辺だと10個以上からそれより遠い県内の場合も20個以上から注文を承っています。

岡野 今後の展望をお聞かせください。

萩原 当社では「やっつけてはならない三原則」として、「価格競争はしない」「無理な規模拡大はしない」「何でもありの品揃えはしない」を掲げています。雑誌や新聞はもちろん、お客様のホー

ムページやブログなどで紹介していただいたことで、最近は百貨店や駅ビルなどからテナント出店のお誘いを受けることが増えてきました。しかし、私たちの最大のモットーはおいしい弁当を、安全・安心にお届けすることですから、この三つの原則を守るようにしているのです。

岡野 これからも群馬名物の味をしつかりと守り続けてください。本日はありがとうございました。

萩原社長について

岡野先生 誠心誠意を持って業務にあたるとともに、お客様に愛される「登利平」となるという経営理念を率先して実行していっています。また、経営者として、石橋を叩いても渡らないほどの慎重さもお持ちで、実に堅実な経営をなさっています。お客様のみなならず、取引業者を非常に大切にされているなど、とても懐の深い社長です。

■訪問事務所概要

事務所名: 岡野税務会計事務所
所長: 岡野 勇
住所: 〒371-0024
群馬県前橋市表町2-13-13
TEL: 027-224-6535

■紹介顧問先概要

社名: 株式会社 登利平
代表者: 萩原 将雄
設立: 1972年7月
資本金: 5500万円
事業内容: 弁当の製造・販売、レストラン（鳥料理専門店）の経営、宴会・法事・観光向け料理の提供
所在地: 〒379-2146
群馬県前橋市公田町667-2
TEL: 027-265-5454

消費税改正の実務ポイント①

平成26年4月1日より、消費税率（地方消費税率を含みます）が8%へ引き上げられる予定です。これに伴う経過措置を中心に、実務での対応策を今号と次号の2回にわたってお伝えします。

1、消費税改正の概要

昨年8月に「社会保障の安定財源の確保等を図る税制の抜本的な改革を行うための消費税法の一部を改正する等の法律」（改正法）といいますが、公布され、消費税が改正されました。その主な改正内容は、次のとおりです。

- ① 消費税率の引上げ
- ② 特定新規設立法人に係る事業者免税点制度の不適用制度の創設
- ③ 任意の中間申告制度の創設

2、消費税引上げに伴う経過措置

（1）指定日の前日までの契約等を要件とする経過措置

税率引上げに伴う経過措置が規定され、施行日（平成26年4月1日）の半年前の平成25年10月1日を指定日としています。ここでは、指定日前に一定の契約等を要件とする経過措置について

てご説明します。

（2）工事の請負等の税率等に関する経過措置

① 指定日前の契約

事業者が、平成8年10月1日から指定日の前日（平成25年9月30日）までの間に締結した工事の請負に係る契約等に基づき、施行日（平成26年4月1日）以後にその契約等に係る課税資産の譲渡等を行う場合には、その課税資産の譲渡等については、5%の税率を適用します（改正法附則5③、Q&A※問17）。

なお、「工事の請負に係る契約等」に係る対価の額が指定日以後に増額された場合には、増額前の対価の額は経過措置の対象となりますが、増額分の対価の額は対象となりません（経過措置通達14、Q&A問32）。

② 工事進行基準（指定日以後の契約）



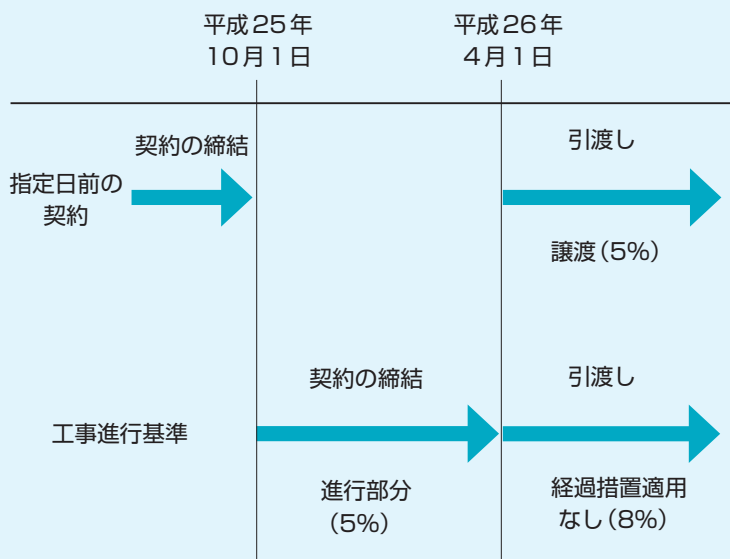
長野 匡司 氏
ながの まさじ

1983年、税理士試験合格。84年に坂内直治税理士事務所（現 税理士法人中央税経センター）に入所し、2004年に長野匡司税理士事務所を開業した。現在、日本税務会計学会法律部門委員、MJS税経システム研究所 客員研究員。主な著書は『法人税申告の実務全書』（共著、日本実業出版社）他。

事業者が、指定日（平成25年10月1日）から施行日の前日（平成26年3月31日）までの間に締結した長期大規模

<図表1>

工事の請負等の税率等に関する経過措置の適用関係



<算式> 経過措置の対象となる金額

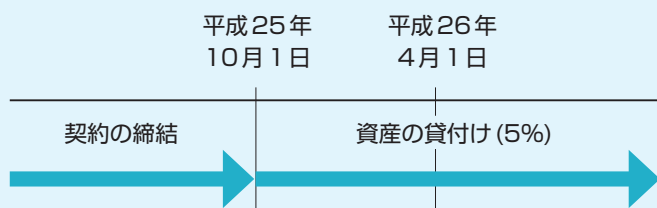
$$\text{長期大規模工事等に係る対価の額} \times \frac{\text{長期大規模工事等の着手の日から施行日の前日までの間に支出した原材料費、労務費その他の経費の額の合計額}}{\text{施行日の前日の現況により見積もられる工事原価の額}}$$

工事等の請負に係る契約に基づき、施行日以後にその契約に係る目的物の引渡しを行う場合において、その長期大規模工事等に係る対価の額につき、施行日の属する事業年度（又は年）以前の事業年度（又は年）において工事進行基準の適用を受けるときは、〈図表1〉の算式により計算した金額に係る部分の課税資産の譲渡等については、5%の税率を適用します（改正法附則7①、改正令附則9、Q&A問54、〈図表1〉参照）。

※Q&A:「平成26年4月1日以後に行われる資産の譲渡等に適用される消費税率等に関する経過措置の取扱いQ&A」（国税庁消費税室）

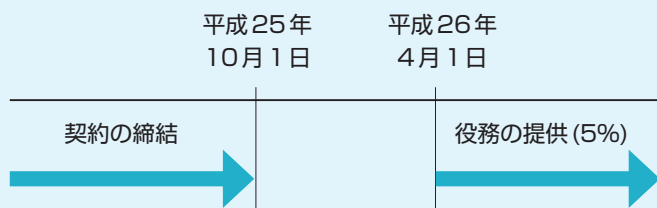
<図表2>

資産の貸付けの税率等に関する経過措置の適用関係



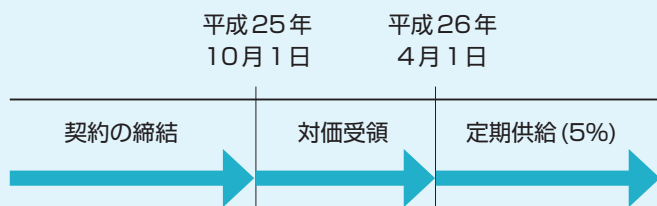
<図表3>

指定役務の提供の税率等に関する経過措置の適用関係



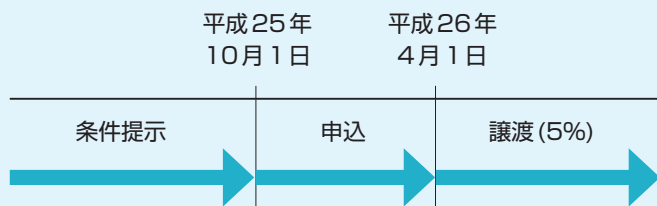
<図表4>

予約販売に係る書籍等の税率等に関する経過措置の適用関係



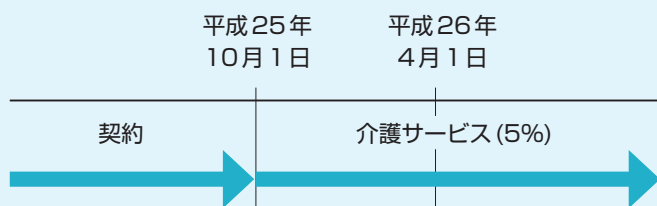
<図表5>

通信販売等の税率等に関する経過措置の適用関係



<図表6>

有料老人ホームの税率等に関する経過措置の適用関係



(3) 資産の貸付けの税率等に関する経過措置

事業者が、平成8年10月1日から指定日の前日（平成25年9月30日）までの間に締結した資産の貸付けに係る契約に基づき、施行日（平成26年4月1日）前から引き続きその契約に係る資産の貸付けを行っている場合において、その契約の内容が、次の「イ及びロ」又は「イ及びハ」の要件に該当するときは、施行日以後に行うその資産の貸付けについては、5%の税率を適用します（改正法附則5④、Q&A問35、〈図表2〉参照）。

ただし、指定日以後にその資産の貸付けの対価の額の変更が行われた場合には、その変更後におけるその資産の貸付けについては、経過措置の対象となりません。

イ その契約に係る資産の貸付期間及びその期間中の対価の額が定められていること。
ロ 事業者が事情の変更その他の理由によりその対価の額の変更を求めることができる旨の定めがないこと。
ハ 契約期間中に当事者の一方又は双方がいつでも解約の申入れをすることができ旨の定めがないこと及び対価に関する契約の内容が一定の要件に該当していること。

(4) 指定役務の提供の税率等に関する経過措置

事業者が、平成8年10月1日から指定日の前日（平成25年9月30日）までの間に締結した役務の提供に係る契約で、その契約の性質上、その役務の提供の時期をあらかじめ定めることができないものであって、その役務の提供

に先立って対価の全部又は一部が分割して支払われる一定の契約に基づき、施行日（平成26年4月1日）以後にその契約に係る役務の提供を行う場合において、その役務の内容が次のイ及びロの要件に該当するときは、その役務の提供については、5%の税率を適用します（改正法附則5⑤、Q&A問44、〈図表3〉参照）。

ただし、指定日以後にその役務の提供の対価の額の変更が行われた場合には、経過措置の対象となりません。
イ その契約に係る役務の提供の対価

の額が定められていること。

口 事業者が事情の変更その他の理由によりその対価の額の変更を求めることができる旨の定めがないこと。

(5) 予約販売に係る書籍等の税率等に関する経過措置

事業者が、指定日（平成25年10月1日）前に締結した不特定かつ多数の者に対する定期継続供給契約に基づき譲渡する書籍その他の物品で、その譲渡に係る対価の全部又は一部を施行日（平成26年4月1日）前に領収している場合において、その書籍その他の物品の譲渡を施行日以後に行うときは、その領収した対価に係る部分の課税資産の譲渡等については、5%の税率を適用します（改正令附則5①、Q&A問46、〈図表4〉参照）。

(6) 通信販売等の税率等に関する経過措置

通信販売の方法により商品を販売する事業者が、指定日（平成25年10月1日）前にその販売価格等の条件を提示し、又は提示する準備を完了した場合において、施行日（平成26年4月1日）前に申込みを受け、提示した条件に従って施行日以後に商品を販売するときは、その商品の販売については、

5%の税率を適用します（改正令附則5③、Q&A問48、〈図表5〉参照）。

(7) 有料老人ホームの税率等に関する経過措置

事業者が、平成8年10月1日から指定日の前日（平成25年9月30日）までの間に締結した有料老人ホームに係る終身入居契約で、入居期間中の介護料金（消費税が非課税とされるものを除きます）を入居一時金として受け取っており、かつ、その一時金につきその事業者が事情の変更その他の理由によりその額の変更を求めることができる旨の定めがないものに基づき、施行日（平成26年4月1日）前から施行日以後引き続き介護に係る役務の提供を行っている場合には、施行日以後に行われるその入居一時金に対応する役務の提供については、5%の税率を適用します（改正令附則5④、Q&A問56、〈図表6〉参照）。

ただし、指定日以後においてその一時金の額の変更が行われた場合には、変更後に行うその入居一時金に対応する役務の提供については、経過措置の対象となりません。

次号では、施行日前後の取引や経過措置、95%ルールの適用制限などについてご紹介します。

〈価格転嫁と総額表示〉

(1) 転嫁対策法の制定

本年6月に「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別措置法」〔「転嫁対策法」といいます〕が公布されました。

転嫁対策法は、消費税率の引上げに際し、特定事業者による消費税の転嫁拒否等の行為を迅速かつ効果的に是正するための特別措置など、所要の法整備を講ずることにより、消費税の円滑かつ適正な転嫁を確保することを目的とします（転嫁法1）。

転嫁対策法は、平成25年10月1日から施行し、平成29年3月31日限りでその効力を失います（転嫁法附則2）。

(2) 価格転嫁の必要性

課税事業者は、仕入価格に増税分が転嫁された場合には、販売価格にも増税分（下図右、AとBの合計額）を転嫁しないと施行日前の利益を確保することができません。

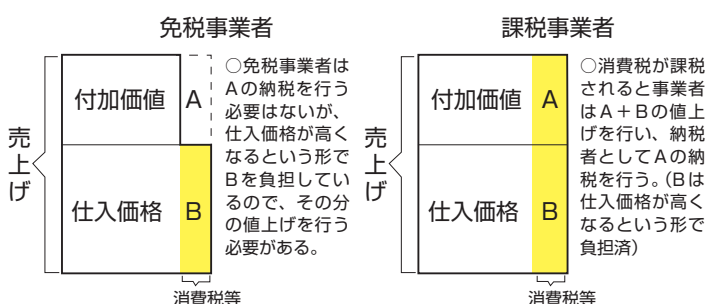
これに対し、免税事業者は、必ずしも増税分の全額を販売価格に転嫁する必要はありませんが、仕入価格に転嫁された増税分（下図左、Bの金額）を販売価格に転嫁しないと施行日前の利益を確保することができません。したがって、課税事業者だけでなく、免税事業者も、販売価格に増税分を転嫁できるかどうか、死活問題となってきました。

(3) 総額表示

転嫁対策法では、事業者は、消費税率

の引上げに際し、消費税の円滑かつ適正な転嫁のため必要があるときは、現に表示する価格が税込価格であると誤認されないための措置を講じているときに限り、税込価格を表示することを要しないこととしています（転嫁法10①）。消費税法では、平成16年4月より、課税事業者と消費者との取引において「総額表示」を義務付けています（消法63）。しかし、価格の張り替え作業など事業者の事務負担への配慮の観点から、価格の表示について一定の条件の下「外税方式」を認めることとしています。

免税事業者における価格転嫁について



出典：財務省資料

百年企業

老舗企業は長年にわたって培ってきた理念や資産を軸にしながらイノベーションを繰り返し、その時代に合ったビジネスを展開している。その「百年企業」の取り組みと歩みを紹介する。

須藤本家(株)

須藤家伝来の家訓を守りながら こだわりの酒造りと海外展開に挑む

須藤本家(株)は、平安末期の1141年(永治元年)に創業したと言われる日本最古の蔵元。「酒・米・土・水・木」という家訓を守りながら、世界中の日本酒ファンの心をがっちり掴み続けている。同社が守り続ける家訓や教えとともに、その取り組みを紹介したい。

笠間焼の産地として知られる茨城県笠間市。ここに日本最古の蔵元、須藤本家(株)がある。創業から850年以上もの間、この地で酒を造り続け、今や世界的にも知られた存在となっている。

そのルーツを辿ると、「もとは藤原氏系の武家だったが、やがて酒造業を興し、長年にわたって酒造りを営むようになったようだ」と55代目の須藤源右衛門社長は説明する。ちなみに、創

茨城県笠間市小原2125
Tel.0296-77-0152
<http://www.sudohonke.co.jp/>

業年は須藤家の蔵から酒を造っていたことを示す札が出てきたことから1141年としているが、実際にはもっと古くから酒を造り続けている可能性もあるそうだ。須藤本家が貫いて守り続けているのは、「良い酒は良い米から、良い米は良い土から、良い土は良い水から、良い水は良い木から」という意味の「酒・米・土・水・木」という家訓だという。自然の循環系サイクルを大切にすることが、良い酒造りにつながるといふ教えだ。そのため、同社では周辺環境の保全や敷地内の井戸や木を大切に守りながら、酒造りに励んでいるという。

一方で須藤社長が始めた新たな取り組みもある。例えば、20年ほど前から、同社では醸造用アルコール※を使用せず、収穫後5カ月以内の新米にこ



須藤源右衛門社長

だわった純米吟醸と純米大吟醸のみを醸すようになったという。これは「現代は、食の欧米化や酒の多様化が進むにつれて、日本酒の需要は目減りしてきている。その中で生き残っていくには本場に良い酒を造るしかない」と考えたからだ。もちろん、原材料にも徹底してこだわっており、無農薬で土作りから育苗までを一貫して管理する「郷乃登酒米研究会」の活動を進め、酒造りに適した酒米栽培を実施している。

IWC (International Wine Challenge) への出品を機に、こうして造られる同社の酒は世界でも高い評価を受けている。例えば、2000年に須藤社長が世界最高峰のワインと称されるフランスの「ロマネ・コンティ」の製造元であるドメーヌ・ド・ラ・ロマネ・コンティ社を訪れた時にはこんな逸話がある。須藤社長がテイステイング会で手土産として持参した酒を飲んだ同社のオーベルド・ビレーヌ社長は、「これは何年ものなのか」と絶賛したのだ。そしてその後、純米大吟醸「花薫光」^{かくんこう}には一時期、1万3000ドル(当時約140万円)という高値が付き、ロマネ・コンティの価格を抜い

後藤俊夫の百年企業レポート

須藤本家は家訓や伝統を守るだけでなく、純米吟醸と純米大吟醸が造れないことにこだわったり、海外展開に挑戦するなど、革新的な取り組みを行っています。とはいえ、その取り組みは決して派手なものではありません。たとえば、酒販店を訪ね、自社の酒の適切な管理方法を伝え、もっともおいしい状態で消費者の元に届くようにするなど、地道な取り組みを実践しているのです。もちろん、その取り組みは海外でも実施しているそうです。日本食ブームの波に乗って、さらに発展を遂げていくことが期待される老舗企業です。



須藤本家本社外観

てしまったことがあるという。以来、須藤社長は欧米での販路拡大にもさらに力を入れるようになった。代理店だけに頼らず、自らレストランなどと交渉を繰り返して、30カ国にまで市場を拡大していった。また、世界の醸造酒品評会にも積極的に出展し、高い評価を得ているという。この勢いに乗って、「海外販売の売上比率を現在の2割から5割まで高めたい」と須藤社長は意欲を見せる。伝統的な酒造りを続けながらも、攻めの姿勢を持ち続ける。この経営スタイルこそが、まさに百年企業の真髄と言えるのではないだろうか。

※日本酒の増量、品質・度数調整に使用するアルコール

(株)原田

起死回生を目指して 生み出した看板商品のラスクが 全国展開の突破口に!!

群馬県高崎市の(株)原田(ガトーフェスタハラダ)が製造・販売するラスク「グーテ・デ・ロワ」は、今や知る人ぞ知る人気のスイーツ。全国各地の百貨店などに入っている16の店舗では、このラスクを求めて連日、行列ができています。実はこの(株)原田も日本が誇る百年企業だ。

(株)原田の前身は、1901年に初代の原田丑太郎氏が創業した和菓子店「松雪堂」。地元群馬県高崎市新町で饅頭などを製造・販売し続けてきたが、戦後の配給パンの需要拡大を見越して、3代目の原田俊一氏が大阪でパンの製造法を学び、1946年からパンの製造・販売も始めたそう。

現在、4代目である原田節子専務とそこご主人である原田義人社長は、看板商品であるラスク「グーテ・デ・ロワ」を柱として、全国的に事業を展開している。では、同商品はどのような経緯で誕生したのか。「バブル崩壊とライフスタイルの変化で進物用の和菓子が売れなくなり、起死回生を図る必

要がありました」と原田専務。そこで、

自社で製パン設備を持つて注目に、2000年からラスクの製造・販売を始めたのだ。そこには、ラスクであれば日持ちが良いので、夏場に売り上げが落ちる和菓子と異なり、全国に販路を広げられるという狙いもあったという。

商品開発にあたっては、徹底して品質にこだわった。「食パンではなく、フランスパンを使うことで、フランスの高級菓子をイメージした」と原田専務。また、フランスパンの内側の気泡を減らすため地元製粉会社と小麦粉の共同開発に取り組んだり、通常のフランスパンよりも柔らかく焼き上げることで

独特の食感を追求したという。そんなラスクに原田専務は一つの思いを託していた。それは「このラスクで



原田節子専務

感動のコミュニケーションしたい」という

群馬県高崎市新町1207
Tel.0120-520-082(通信販売)
0274-43-1100(店舗)
<http://www.gateaufesta-harada.com/>



「新本館シャトー・デュ・エスポワール」の内観

ものだ。「人は感動すると、それを他の人にも伝えたい。そんな幸せの連鎖を生み出せるような商品にしたいと思った」と。そこで、パッケージデザインも試行錯誤を繰り返して、現在はフランスの象徴であるトリコロールをあしらひ、高級感を演出している。

発売され始めると、フランスパンの風味を残した高級感のあるラスクが珍しかったこともあり、その評判は口コミで着実に広がり、アツという間に大ヒット商品に。同商品を食べ、その美味しさに感動した人が、進物として誰かに送る。そして送られた人もまた感動し、誰かに送りたいくなる――。そんな連鎖、感動のコミュニケーションが広がっていき、ラスクの販売当初から原田専務自身が立ち上げていた通販

部門も次第に売り上げを伸ばしていったという。

「グーテ・デ・ロワ」を発売し始めて僅か十数年で、同社の従業員規模は十数名から950名(13年4月末現在)にまで増加。さらに、04年には工場兼直営店「新本館シャトー・デュ・ボヌール」(幸福の館)、08年には本社工場「シャトー・デュ・エスポワール(希望の館)」、13年には高崎新工場が完成し、1日に100〜150万枚のラスクを生産できる体制が整った。

感動のコミュニケーションを広げ続けている同社だが、原田専務は「時代とともに流行は変化します。だからこそ、常に普遍的な味を追求しなければならぬ。それが次の百年の礎になっていくはずだ」と話す。ラスクを軸に、次の百年に向けた挑戦はすでに始まっているようだ。

後藤俊夫の百年企業レポート

窮地の中から生まれた「グーテ・デ・ロワ」には、同社が長い歴史の中で培ってきたパン製造のノウハウがタツプリと詰まっています。それは決して一朝一夕で成し得るものではないからです。だからこそ、同業他社と差別化を図ることができ、リーディングカンパニーとしての地位を確立することができたのででしょう。また、専務が営業・販売、社長が製造を担当し、夫婦二人三脚の懸命な頑張りが、同社の成功の大きな要因になっていると思います。次の百年に向けてのさらなる飛躍を期待します。



会計人の リレーエッセイ

関東信越ミロク会計人会 古橋 猪久磨

私の事務所にはバイクがある

私の事務所には愛車「カワサキW650」が鎮座しています。事務所にバイクを保管し始めてから早二年余りが経過しましたが、これまでに一度もお客様からいぶかしがられた事はありません。二輪は敬遠される存在かと思いきや、「自分も昔は乗っていた」とか「良いバイクですね」と好意的な話がほとんどで、むしろ良い話のネタになっています。実際に乗れるのはせいぜい月に1回程度なので、事務所のオブジェとしての役割の方が大きいかもしれません。そう揶揄する方もいます。

私はゴルフをせず、お客様とお酒の付き合いもしないので、結構堅くて付き合いづらい税理士だと思われることでしょう。でも、バイクがあるおかげで少しはやんちゃで大胆な所もあるという意外な一面が自然と理解されているようです。まさに、愛車がお客様と私の潤滑剤のような役割を果たしてくれています。

バイクを乗りこなすには、究極のバランス感覚が必要です。右手はアクセル、左手はクラッチ。左足はギア、右足はブレーキ。両手足がすべて別の操作をしなければならず、さらに方向変換の際には体重移動が必要で転倒の危険が常につきまといまいます。そして、寒さ



暑さも直に堪えます。何かによく似ていると思いませんか？ 私は「経営」と同じだと思っています。厳しい状況の中で感じる一瞬の季節感や、つづら折りの峠の頂上でなければ見られない雄大な景色。

これからもバイクで五感を磨きつつ、「税理士事務所らしい事務所」よりも「私の事務所らしい事務所」であることにこだわっていきたいと思います。それがお客様の感じる敷居を限りなく低くすることだと信じて…。

実は仕事の右腕である妻もバイクに乗っており、事務所に二台並べてしまおうかと、冗談か本音かわからないような話をしています。バイク好きの諸兄は是非私に声を掛けてください。楽しみに待っています。

表紙の写真



「苗名滝」(新潟県妙高市)

新潟県と長野県の県境、関川の本流にかかる苗名滝は、落差が55mあり、玄武岩の断層でできている「日本の滝百選」の一つです。柱状節理の玄武岩壁から豪快に音を立てながら水しぶきを上げて流れ落ちるさまは迫力満点で、別名「地震滝」とも呼ばれています。同滝がもっとも美しい季節は、雪解け水が流れ込み迫力が増す春と、周囲の木々が紅葉に染まる10月中旬頃です。

月刊 税理士事務所 Channel

通巻385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
- 配信制作 東方通信社
- 印刷 株式会社シナノ
- 購読申込 株式会社ミロク情報サービス
- 禁無断転載

※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。

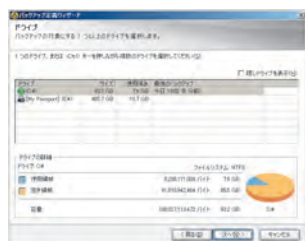


**BCP
強化**

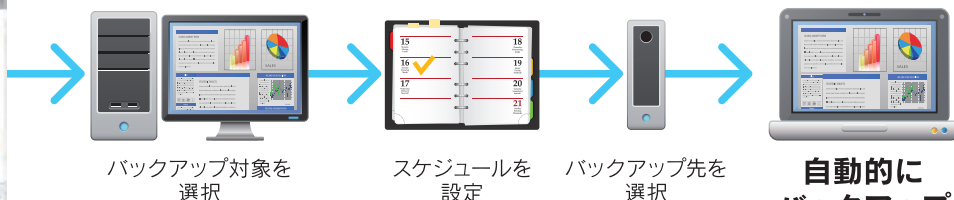
サーバーやPCの大切な情報資産
バックアップは万全ですか？

簡単・速い・便利 シマンテックのバックアップ なら安心です！

簡単



分かりやすい画面で簡単操作



速い

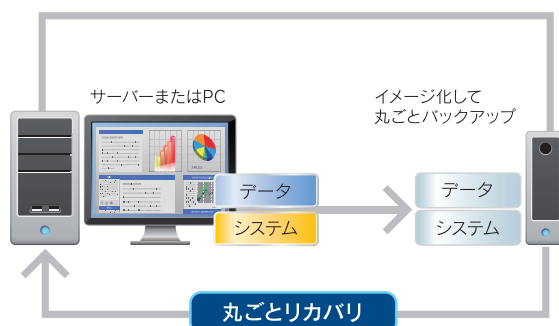
Symantec System Recovery 2013の
バックアップ/リカバリ所要時間



ハードウェア: HP Pavilion dv6 OS: Windows 8 (64bit)
バックアップ対象ハードディスク: 25GB 使用 バックアップ保存先: NAS
※シマンテック調べ

便利

リカバリ時にOSやアプリケーションの
再インストール不要



以下の機能も標準で利用可能です
- NICやHBA等の異なる構成のマシンへのリカバリ
- 仮想マシンへのリカバリ

株式会社シマンテック

〒107-0052 東京都港区赤坂 1-11-44 赤坂インターシティ
セールスインフォメーションセンター
電話受付時間: 月～金 10:00～12:00、13:00～17:00(祝日/年始年末を除く)
電話: 03-5229-1912 FAX: 03-3235-9173
www.symantec.com/jp/ssr

サーバー向け フル機能版	サーバー向け 基本機能版	クライアント PC向け
Symantec System Recovery 2013 Server Edition	Symantec System Recovery 2013 Basic Edition	Symantec System Recovery 2013 Desktop Edition
85,800円	53,400円	39,000円～
価格に全てサポート/メンテナンス(エッセンシャルサポート)付ライセンス標準価格(税別)です。 Desktop Editionは5ライセンス(バンドA)の価格です。		