

月刊

税理士事務所

CHANNEL

●監修●
ミロク会計人会連合会

2010.10

No.350



撮影：吉松貴俊（北海道ミロク会計人会）

10

ま る ご と 北 海 道 会

- 事務所訪問 ● (株) オーバルマネジメント……2
- 百年企業 ● 金森商船 (株)……5
- MJSサービスを活用した事務所経営 ● 本庄雅人税理士事務所／データ変換……6
- シリーズ企画 ● 改正労働基準法のポイントvol.1……8
- 我が事務所の顧問先紹介 ● (株) マツオ……10
- ご当地自慢 ● 北海道日高地方……12
- MJS INFORMATION……14
- ミロクシステムQ&A ● 『ACELINK・ACELINK Navi 記帳くんVersion9 (よくあるお問い合わせ)』……15
- 会計人のリレーエッセイ ● 北海道ミロク会計人会 高橋宏司 ……19

★次号は“まるごと近畿会”です★

高校時代の同級生が タッグを組んで 組織的な事務所経営を目指す!!

(株)オーバルマネジメントの皆さん



株式会社 オーバルマネジメント

上場支援をきっかけに 共同経営をスタート

事務所というよりは企業のような会計事務所を目指しているという(株)オーバルマネジメント。同社は平成13年に設立、濱中徹先生と斉藤世司典先生のおふたりが代表取締役を務めています。会社設立以前はそれぞれが独自に事務所を構えていました。

「顧問先の上場支援を依頼されたのですが、当時の私にはそのノウハウがありませんでした。そこで、以前に上場企業の経理を担当していた斉藤先生に相談してみることにしたのです」と濱中先生。

その後、おふたりは二人三脚で上

大通公園に程近い一等地に事務所を構える(株)オーバルマネジメント。高校時代の同級生であるふたりの先生が、代表取締役を務めています。組織的な経営を展開しながら、顧問先に対しては経営アドバイスやビジネスマッチングを行っているそうです。さっそく、その仕事ぶり取材しました。



■所在地／〒060-0061 札幌市中央区
南1条西6-21-1

センチュリーヒルズ5F

■TEL／011-280-3656

■設立／平成13年4月

■職員数／20名

■導入システム／ACELINK Navi

■URL／<http://www.oval-m.com/>

場支援にあたり、01年には無事、顧問先の上場を達成。そして、そのときに自然と、共同経営をしてみないかという話になりました。

というのは、一緒に株式会社を立ち上げることで、より組織的で効率的な事業経営を行うことができるからです。しかも、一人より二人のほうがスケールメリットがあり、税務会計に関する問い合わせに対しても助け合うことができるということで、設立したのです。

「税務会計の分野は法律だけでなく、変化が激しく、幅広く対応していかなければなりません。そのため、自分以外の第三者の意見を聞けるのは実に心強いことなのです。また、自分にとっては判断しにくいような

案件でも、相談できますから」と濱中先生。

また、これまでの経験か



左から内田智文常務、濱中徹先生、斉藤世司典先生

ら顧問先からの相談事の7割はすでに経験した内容であることが多いため、そういった相談事は職員の皆さんたちに対応してもらい、おふたりは残りの3割に労力を費やすようにしています。おかげで、顧問先からの問い合わせに対して24時間以内に対応するという体制が構築でき、より一層顧問先の信頼が得られるようになったそうです。

経営アドバイスや マッチングなども展開

ところで、濱中先生と斉藤先生のおふたりは会社設立にあたって、社内マネジメントの強化を目指しました。

「事務所を統合する以前は、それぞれに職員数4人という事務所規模でした。これを統合して新しいルールをつくっていくためには、マネジメント能力に優れた人材が必要でした」と斉藤先生。そこで、斉藤先生のかつての同僚だった内田智文さんにお願ひして、常務取締役として迎え入れることにしました。

さつそく、内田常務は社内ルールの制定だけでなく、ITシステムの

整備なども実施。おかげで、事務所に濱中先生と斉藤先生がいないときでも、機能的に事務所経営ができるようになったのです。

また、内田常務は社内でのマネジメントだけでなく、過去の経験を生かしていろいろな経営に対するアドバイスも行っています。

「相談に来られた企業（団体）がどこまで資金を出すことができるのか、どの程度の規模の組織にしたいのかといったことをヒアリングし、一緒になってマネジメントシステムを構築しています」と内田常務。

そのほか、同社では新規事業の立ち上げやマーケティングに関するアドバイスも積極的に行っています。月次決算などで得たタイムリーな会計データを事業戦略や事業計画などに活かしているのです。

さらに、ビジネスチャンス拡大させるために顧問先同士のマッチングさせていくこともあるそうです。

「新規事業の立ち上げの際には、いろんな事業者との新たな連携が必要になってきます。その際には顧問先同士をマッ

チングさせ、コストを抑えながらスピーディーに連携をすすめていきます。もちろん、私たちはマッチングの費用は取っていません。気楽に相談してもらって、気楽にマッチングするというスタイルを貫き、できるだけ若くて頑張っている企業に仕事が回るようにしています」と斉藤先生。

無論、そういった活動をするには、職員一人ひとりのビジネス力やコミュニケーション力が必要になります。というのは、単に記帳代行をすればいいというのでは、顧問先の困りごとに対応することはできないか

税理士までの道のり

代表取締役のおふたりは 高校時代の同級生

濱中先生と斉藤先生は高校時代の同級生で、それぞれ税理士登録したのは濱中先生が昭和60年、斉藤先生が平成7年のことだそうです。濱中先生は大学時代から税理士を目指していたそうですが、斉藤先生は大学卒業後、大手自動車メーカーで経理業務に携わっていたそうです。おふたりとも「高校時代には、今のようになるとは思ってもみませんでしたが、馬が合っていたので、いつか何かを一緒にやることになるかもしれないという予感があった」そうです。



らです。

そこで、これからは職員たちも顧問先から気軽にいろんなことを相談してもらえそうなコミュニケーション能力や課題を解決していくための展開力を持たなければなりません。そのため、濱中先生と斉藤先生は指示の出し方に注意を払っています。たとえば、ただ指示を出すだけではなく、職員たちが自分自身で何かしらの答えを探し出せるようにしているのです。そして先生方は課題解決のヒントを与えながら、職員と一緒にやって仕事をすすめています。そういった取り組みが奏功して、ここ数年、職員さんたちは著しく成長しているのです。

「開業時は私たちが残業を繰り返すことで、何とか仕事をこなしているという感じでした。実際、私が朝の5、6時から仕事をはじめ、斉藤先生が夜遅くまで残って仕事をするといった日々がつづいていました。しかし、今では安心して職員たちに仕事を任せられるようになり、私たちはほかの業務を行えるようになってきました。これも職員たちがレベルアップしてくれたおかげです」と濱中先生。

東京オフィスを開設して 営業と情報収集を強化

現在、300件もの顧問先を抱える同社ですが、その内訳を見てみると、IT関係の事業者が多いそうです。そもそも札幌にはサービス業が多く、そのなかでもこの10年くらいはIT関係の事業者が急増しているからです。

そのほか、顧問先のなかには不況業種といわれる建設業も多いのですが、最近は少しだけ復調の兆しが見られるようです。現に一般住宅の建築案件がやや増えてきており、これから先、建て替えやリフォームなどの需要が増えていけば、少しずつ業績は回復していくことが期待できます。

ちなみに、同社がACCELINK Naviを導入したのはこの8月からだそうです。

「消費税の計算がほかのシステムよりもシンプルで実に使いやすいという印象があります。自計化を目指している顧問先は消費税の計算でつまずきがちなのですが、『ACCELINK Navi』なら処理が簡単なので、積極的に自計化を推進してい

くことができると思います」と斉藤先生は大鼓舞を押しします。

さらに、今年4月には東京都港区に東京オフィスを開設したそうです。

「営業展開はもちろんのこと、東京事務所を活用すれば、より多くの情報を吸い上げることができます。その情報を活用して、さらなるサービス向上に努めたいと思います」と濱中先生。

これからも職員さんたちと一丸となって、顧問先をサポートしつつけていかれることを期待します。



職員の皆さんはスッキリとしたレイアウトの事務所で効率的に業務に励んでいます

百年企業

● 金森商船（株）

倉庫業から商業施設へ転身 函館の発展とともに成長する!!

明治2年、函館の小さな洋服店からスタートした金森商船。以来、140年余、「函館の発展とともに成長してきた。大正から昭和にかけては倉庫業で一時代を築き、平成に入ってから商業施設として函館の観光振興にひと役買っている。

金森商船が創業した明治2年といえば、榎本武揚ら旧幕府軍が降伏し、開拓使出張所が函館に置かれた年。そんな時代の幕開けに創業者の渡邊熊四郎は長崎から函館にやって来て、洋服店を開いたという。さらに熊四郎は輸入雑貨や船具の販売といった事業を営むかたわら、学校や病院の建設、公園や水道施設の整備など、多くの公共事業も展開。そして、



全国に先駆けて赤レンガ倉庫を活用した渡邊兼一社長

明治20年には船運の隆盛にともない倉庫業に進出することになった。「年を追うごとに預かる荷物量が増えていき、それに対応するため、近隣の土地を買収して事業を拡大していきまし」と同社広報担当は話す。

その後、戦前の軍需景気、戦後は高度経済成長に乗って倉庫業は右肩上がり。しかし、昭和の後期になると輸送形態の多様化、北洋漁業の縮小などで、倉庫業は規模の縮小を余儀なくされるようになっていった。そして、函館の基幹産業だった倉庫業が低迷すること、まことに暗い影が差してきた。

が、一方で赤レンガを積み上げた倉庫がレトロな建造物として注目されるようになり、映画やテレビ、CMなどに使われ、函館が観光地としてクローズアップされるように。そ



七財橋から見た金森赤レンガ倉庫の夕景

こで、同社は昭和63年に倉庫を改装し、ショッピングモール、ホール、ギャラリーなどが入った「函館ヒストリープラザ」をオープン。それ以降もイベントホール・レストランなどの店舗が入居する「BAYはこだて」、アンティークなどの輸入雑貨やクリスマス用品を扱う「金森洋物館」、コンサートや展示会、ウェディングプランも手がける「金森ホール」など、倉庫をさまざまな施設に転用。その結果、金森商船の施設が立ち並ぶベイサイドエリアは、いまや年間150〜200万人が訪れる函館屈指の観光スポットに進化を遂げた。

さらに同社は今年、地元の函館タクシーと連携して、映画による観光振興に取り組みは始めている。タク

シーの車内や「BAYはこだて」内のギャラリーで函館が舞台になった映画を上映。館内には作品のロケ地を紹介するパネルや出演者のサイン入りの台本などを展示しているという。「当社は函館とともに成長してきました。だからこそ、これからは函館を盛り上げる観光振興に力を入れていきたい」と抱負を語る。

「地元・函館とともに生きる」。その思いが同社の長寿を支えているのかもしれない。

◆ 後藤俊夫の百年企業レポート

金森商船(株)は時代の変化に合わせて、「赤レンガ倉庫」という資源を生かして業態転換をはかった百年企業です。しかし、たんにニーズに合わせて業態やサービスを変えれば百年企業になれるというわけではありません。やはりそこには百年経っても変わらないモットーがなければなりません。その点、同社は「函館に密着した事業を展開する」というモットーを創業時より一貫して持っており、創業者は防風林として松苗3万本を植栽するなどの公共事業を展開し、明治15年には北海道初の藍綬褒賞を受賞した実績を持っています。そして今も地域密着型、地域貢献型のビジネスを展開しています。是非ともこれからもその志を大切に、函館に活力を与えながら成長を遂げてほしいと思います。

後藤俊夫教授 東京大学経済学部卒業後、ハーバード大学でMBA取得。日本電気株式会社(NEC)に入社、ソニー・コンピュータエンタテインメント株式会社(ソニー)に入社、その後、同社で経営戦略(ファシリテーション)を推進する部署を歴任。静岡産業大学を経て、05年光産業創成大学院大学教授に就任。専門は経営戦略(ファシリテーション)。

会計大将・減価償却のデータ交換は大変便利 一年間の仕訳データも短時間で会計大将に取り込めました!!

本庄雅人先生が顧問先の自計化に取り組み始めたのは『記帳くん07』が発売された頃。それから数年で、自計化はもちろん、ACELINK Navio オプション機能のデータ交換を活用して、ほかのシステムから抽出したデータを会計大将や減価償却に取り込むなどしているという。その活用術について、MJS 織田札幌支社長が聞いてみた。

織田 先生は以前から顧問先の自計化を積極的にすすめていましたか。

本庄先生（以下敬称略） 最近になってからです。『記帳くん07』が発売された頃から積極的に取り組むようになりました。事務所内の記帳業務の軽減とお客様とのつながりを深めていくというのが目的でした。

織田 顧問先が記帳すると、かえってチェックしなければならぬという意見もありますか。

本庄 最初はそう思いましたが、チェックのほうでは基本的にお客様が伝

票を起こします。事務所で入力していた部分を顧問先が行うようになったからです。チェックを含めても効率は上がりました。

織田 顧問先にとって『ミロク情報サービス』という会社は聞き慣れないと思いますが、MJS 商品を勧めたときの顧問先の反応はいかがでしたか。

本庄 顧問先のほとんどがMJSを知らないのです。私も会計事務所が利用しているシステムの顧問先用と説明しています。他社のシステムをすでにご利用の方にも、より良いシステムだと紹介しています。実際、弥生会計をご利用の方で、MJSのシステムに移行した顧問先があります。

織田 ご利用いただいている顧問先の意見は聞きましたか。

本庄 今まで利用していたシステムと違い、できないこともあるという意見もありました。また、複合仕訳については、なかなか理解していただけなくて苦勞します。しかし、私ども会計事務所からのサポートを受けやすくなったという点で評価をいただいています。

織田 自計化をすすめていくにあたって、何か悩みはありましたか。

本庄 料金の問題ですね。月額使用料制ですから、顧問先への請求をいくらに設定するかで悩みました。とくに、すでにほかのシステムをご利用の方の価格設定には悩みました。最終的には顧問先が今まで支払っていた年間のサポート料金に合わせた価格を設定しました。新たな負担をかけることなく、事務所サポートや訪問を行うわけです。サービスの低下にはならないと考えた結果です。

織田 初めて自計化される顧問先への料金設定は問題になりませんでしたか。

本庄 難しいと感じました。自計化をすると事務所での入力業務がなくなり、顧問先から顧問料に加えて

〈インタビュー〉
MJS札幌支社長
織田 耕治



ソフトの使用料金をいただくことになります。そのため、ほかの税理士の方の意見を参考にしたり、自分自身でもいろいろと考えて価格設定しました。

織田 顧問先から価格の面で何かいわれたことはありませんか。

本庄 とくにいわれてはいません。しかし、自計化を提案する立場ですから、慎重に検討しました。MJSの営業の方にもお客様への提案の仕方を相談しました。

織田 先生の事務所ではデータ交換を活用していると聞きましたが、

具体的にどのようなときに利用しているのですか。

本庄 データ交換は便利ですよ。仕訳データだけでなく、減価償却の物件入力にも利用しました。仕訳も物件もデータ交換を利用すれば、入力が一瞬で終わります。最初は設定が難しくうまくいきませんでした。MJSの方にも手伝っていただき、今では便利に利用できるようになりました。

織田 データ交換を利用されたきっかけは何だったのでしょうか。

本庄 別の会計事務所から私の事務所に移ってきた顧問先の決算がきっかけです。その顧問先は農家だったんですが、一年分のデータ入力が必要となり、MJSに相談したんです。すると、データ交換が活用できるといふ提案をいただき、さつき道内の農協で使用している組合システムから会計データをCSV形式で抽出してもらいました。あとは、調整をしてデータ交換で会計大將に仕訳データを連結するという流れでした。正月返上で作業しましたが、一年分の仕訳データが連結できたときは感動しました。

織田 仕訳データの場合、消費税コードが必要となりますが、データ交換で連結するにあたって、何か問題は生じませんでしたか。

本庄 大丈夫ですよ。CSV形式の

データですから、Excelで消費税コード⑩などを追加して会計大將に連結すれば簡単です。

織田 減価償却のデータ交換はどのようなときに利用しましたか。

本庄 これも農家の事例ですが、牛が何百頭もいて短期間にデータ入力が必要な案件がありました。そんなとき、CSV形式のデータがあれば簡単にデータの取り込みができるので、非常に便利です。また、データがないときは、Excelで入力したデータを取り込めば減価償却で入力するより早くて簡単に作業が終わります。

織田 データ交換を利用している事務所はあまり多くはないのですが、利用された感想はいかがですか。

本庄 MJSから本当に良い機能をご提案いただいたと思っています。効率アップに貢献していますよ。

織田 顧問先のパソコンを遠隔操作する『iCompassコミュニケーション』はどのように利用していますか。

本庄 顧問先への自計化ソフトの操作指導に利用しているだけでなく、MJS以外のシステムを利用している顧問先でもよく利用しています。遠隔操作で顧問先パソコンの弥生データなどを直接修正する際

に便利ですね。

織田 遠隔操作に不安を感じる顧問先はいませんでしたか。

本庄 最初に説明をして理解いただきました。また、『iCompassコミュニケーション』を接続して事務所が操作するには「顧問先側での承認」が必要ですから、不安を訴える方はいませんでした。まだまだ有効活用できていないので、これからもどんどん利用しようと思います。

織田 先生から見て、自計化のメリットはどこにあるとお考えですか。

本庄 やはり、経営状態がタイムリーに確認できる点です。これからもできる顧問先には自計化を勧めていきたいと思っています。

織田 最後に自計化をどのようにすすめていくかをお聞かせください。

本庄 MJSの自計化システムならデータもメールで送受信できます。『iCompassコミュニケーション』を利用すれば弥生会計などを利用して人をサポートすることもできます。つまり、MJSのツールを利用すれば、地元にとだわらず遠方のお客様の対応も可能となり、顧問先の幅が広がられるのです。そこで、今後はホームページなども利用して顧客拡大にも取り組みもうと考えています。が、その

ためにも、MJSをお願いしたいところがあります。たとえば、会計事務所の方に顧問先があることを意識した商品開発をしていただきたいと思っています。とくに顧問先に提出する帳票は会計事務所の商品ですから、よりビジュアル的に見やすく、商品価値が高くなるように意識してほしいと思っています。また、顧問先に提案するカタログなども顧問先が理解しやすい内容にするなど工夫してほしいと思います。

織田 貴重なご意見ありがとうございます。



本庄雅人先生

〈取材先事務所〉
本庄雅人税理士事務所
所長／本庄 雅人
所在地／〒080-0015
帯広市西五条南
3丁目10番2
TEL／0155-22-8265
導入システム／
ACELINK Navi

※本インタビュー記事に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

中小企業は3年後の見直しまでに 改正労働基準法への対応を行うべきだ!!

今年4月に改正された労働基準法は大企業だけでなく、中小企業に影響をおよぼすという。今後、顧問先中小企業が直面する課題でもあるので、事前に準備や指導に備える必要が出てきそうだ。そこで、今号ではコンセルト社会保険労務士事務所の多田智子氏とアクタスマネジメントサービス(株)の江原努氏に、改正労働基準法のポイントを解説してもらった。

「そもそも労働法は劣悪な作業環境の改善向上・労働搾取などの防止を目的に制定された法律です。さすがに最近では賃金そのものが払われないうケースはほとんどありませんが、労働時間の増加やサービス残業などの問題が目立ってきています」と話すのはコンセルト社会保険労務士事務所の多田智子氏。事実、総務省「労働力調査」(平成20年)によると

「週60時間以上労働する労働者の割合は全体で10割、とくに30歳代の子育て世代の男性のうち60時間以上労働する労働者の割合は20割」となっている。そこで、労働者の健康や生活の改善を目的として、いよいよこの4月に労働基準法が改正されたという。

では、労働基準法はどのように改正されたのか、さっそくそのポイントを紹介していきたい。まず注意したいのが法廷割増資金が引き上げられたことだ。

そもそも労働時間は原則1日8時間、1週40時間と定められている(労働基準法)。そこで、大半の企業は労使間で36協定を結び、労働時間を延長もしくは休日労働することによって業務のバランスをとっている。しかし36協定を結ばば、何時間でも残業できるわけではない。

厚労省の指針では、残業の限度基準は月45時間、年360時間となっている。ただ、繁忙期にはどうしても月45時間を超えてしまう場合があ

る。その際には、『特別条項付き36協定』を結ぶことで、月45時間を超える労働も可ということになっている。

「ただ、最近は過労死やメンタルヘルスが社会問題となっており、労働時間との相関性が指摘されています。経営者にはワークライフ・バランスに対する理解とそれを踏まえた人事労務施策の検討が急務」とアクタスマネジメントサービスの江原氏。

ちなみに、週80時間超の残業は過労死判定基準となり、100時間超は安全衛生法に基づき、面談義務が生じるようになってい

る。しかし、現実には100時間超の労働が行わ



アクタスマネジメントサービスの江原努氏(社労士)



コンセルト社会保険労務士事務所の多田智子氏(社労士)

改正労基法対応のポイント

	残業	休暇		特別条項付36協定		
	月60h超 時間外労働 の割増率 アップ	代替休暇 の導入	時間単位 育休の導入	残業限度 時間超 の割増率 の定め	残業限度 時間超 の割増率 アップ	時間外労働 の削減
大企業	義務	任意	任意	義務	努力	努力
中小企業	—	—	任意	義務	努力	努力

ポイント	大企業・ 中小企業 を問わず 任意制度	
	①大企業は義務なので考える余地なし ②大企業は月60h超割増率アップと代替休暇をセットで考える ③中小企業は当面猶予のため、とりあえず気にしなくてよい	①そもそも残業限度時間(月45h等)を超えない企業は特別条項付36協定の届出義務がないため、関係なし ②この改正事項は特別条項付36協定を届け出る企業が関係する ③残業限度時間超の割増率を特別条項付36協定に記載すればいいのであって、割増率をアップすることまでは強制されていない

作成：アクタスマネジメントサービス

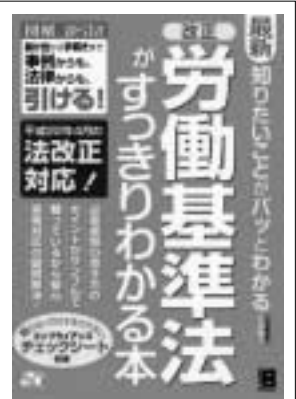
猶予される中小企業の範囲

業種	資本金の額又は出資の総額	または	常時使用する労働者
小売業	5,000万円以下	または	50人以下
サービス業	5,000万円以下	または	100人以下
卸売業	1億円以下	または	100人以下
その他	3億円以下	または	300人以下

日本標準産業分類（平成21年総務省告示第175号）

もそも延長することができ、時間を短くするように努めること、③その間、改正された。そして、法定増賃金が引き上げられ、月60時間を越えて時間外労働をさせた場合、5

割以上の割増賃金率が義務化されることに。つまり、①月45時間以内の時間外労働は1・25倍以上、②45～60時間の場合は1・25倍以上にするように努力（義務はない）、③60時間超は1・5倍ということになったのだ。なお、④については今のところ義務化されているのは大企業のみで、中小企業は当面猶予という状況になっている。しかし、多田氏は「社会に与える影響を踏まえて、3年後の見直しで中小企業にも適応される可能性が高い。大企業ですら就業規定や給与システムをリニューアルするのに四苦八苦していたのだから、中小企業は早い段階から準備しておくことが望ましい」と指摘する。現に今回の改正法は3年後に、見直すとしており、それ以降は中小企業も義務付けられる可能性があるのが要注意だ。



『改正 労働基準法がすっきりわかる本』
発行：ソーテック社、価格：1554円（税込）
多田智子氏書いた改正労働基準法に関する解説本。基礎的な法律の解説から実務者向けのノウハウまでが網羅されている。改正労働基準法のことを学ぶには最適の書だ

法定割増賃金率の引き上げ分の代わりに、有給休暇を与えられるという制度である。そして、大企業・中小企業を問わず影響するのが時間単位有給。その名の通り、有給を1時間単位で与えられるようにできる制度のことだ。こちらも導入するかどうかは企業の任意となっている。ちなみに、この新しいふたつの休暇制度については反応はいまひとつのようだ。というのは、この休暇制度を運用するには、勤怠管理システムの見直しもあわせて必要になるからだ。

「代替休暇にしても時間単位有給にしても、導入することで現場の勤怠管理が複雑になることは容易に想像できます。従って、経営者としては、モチベーションアップ施策と管理部門の生産性のふたつを天秤にかけて導入の是非を判断することになるのではないでしようか」と江原氏。

たとえば、代替休暇制度を導入する場合、会社の代替休暇時間の算定管理方法、取得意思確認方法、取得の有無の確認、給与計算反映までの新しい運用フローの構築と25割増分の支払いのどちらが安いかを検証する必要があるというのだ。しかも、企業が賃金支払いを選択し代替休暇制度を創設しなければ、協定を定める必要がないため「ほとんどの企業は導入しないのではないか」と多田氏は指摘する。

では、時間単位有給制度はどうか。「たとえば、小さいお子さんを抱えていたらしゃる共働きのご家庭にとっては朗報な休暇制度」と江原氏。しかし、「営業職ならまだしも、製造業の現場などで時間単位の有給を導入すると、生産効率に大きな支障をきたす可能性がある。クライアントを見ても、積極的に導入を試みている企業はない」と多田氏は話す。どうやら業種によって、導入意義がある場合とそうでない場合に分かれることになりそうだ。とはいえ、これに関しても義務はないので、顧問先中小企業の場合は今後、どういう対応をするか方針を決めておけば良さそうだ。

※次号ではより具体的な改正労働基準法への対応策を紹介します。

我が事務所の顧問先紹介

「北海道の『ゾウルフード』であるジンギスカンを旬の食材と共にお楽しみいただく」をモットーに「松尾ジンギスカン」を経営している「株式会社マツオ」。そのオリジナリティが評判を呼び、いまや道央一円に多店舗展開、観光客が訪れる周遊スポットとしても知られています。その成長の秘訣を顧問税理士の宮崎先生が、同社の松尾建二社長に訪問インタビュー。

宮崎先生（以下敬称略） まずは松尾ジンギスカンを創業された経緯について教えてください。

松尾社長（以下敬称略） 昭和31年3月に父親の松尾政治が「松尾羊肉専門店」を開業したのが始まりです。当時は羊肉を卸すだけの商売をしていました。フランチャイジーではないのですが、道内で250店に上る松尾の名前がついた羊肉店がありました。ちなみに、本日（8月20日）は「羊魂祭」という式典を開催しました。これは昭和47年から開催している恒



「羊魂祭」の様子

例行事で、私たちが羊の命をいただいて生きているのだという認識をし、羊の魂をおさめるものです。ちょうどいいタイミングだと思い、取材日にさせていただいたのです。

宮崎 ジンギスカンといえば焼いた肉をタレにつけて食べるのが一般的ですが、松尾ジンギスカンでは肉に味付けをほどこしていますね。私は松尾ジンギスカンのおいしさの秘密はそのタレにあると思っていますのですが、材料には何を使っているの

すか。

松尾 羊肉特有のにおいを消すために「北海道立滝川畜産試験場」（現…北海道立種羊場）が勧めていた調理法を共同研究していきました。その結果、試験場の調理法と滝川地産の「りんご」と「玉ねぎ」を合わせて、独自のタレを開発することができたのです。なお、タレにはその「りん



宮崎先生（左）と松尾社長

ご」と「玉ねぎ」を主原料にしているほか、10種類の調味料やスパイスが入っており、味付けは醤油で行っています。調査に関しては企業秘密ですが、何年も試行錯誤を繰り返してつくりあげました。

宮崎 今こそジンギスカンは全国的に知られるようになりましたが、社長は専務時代に全国の旅行社にセールスに行き、北海道観光のスポットとしてジンギスカンをPRして回っていたそうですね。

松尾 その当時は父が会長で商工会などの公的な仕事、兄が社長で精肉関係の責任者を務め、私が営業を担当して日本全国を回っていました。各地にセールスして回ったおかげで、団体客を中心に大型バスが駐車場に連なるようになりました。ときには1日に2000名が訪れたこともありました。

宮崎 そのときのことは私も覚えています。すごかったですね。ところで、松尾ジンギスカンで使っている羊肉は輸入なんですよ。

松尾 ほとんどがニュージーランド、オーストラリアからの輸入肉です。北海道には羊が少なく、そのほとんどが羊毛をとるために飼育され

ています。現在、当社だけで1日に200頭から300頭消費していますから、1日で北海道の羊がいなくなってしまうですよ(笑)。

宮崎 平成3年に砂川ハイウェイオアシス、平成9年に上富良野に「フラノーブル・マツオ」、平成17年には新千歳空港に「まつじん」、平成18年には「まつじん・札幌南1条店」、平成21年には「まつじん・札幌駅前店」出店といった感じで多店舗化をすすめています、そのあたりについてお聞かせください。

松尾 「まつじん」以降は大型店から小型店に切り替えました。というのは、お客様のニーズが変化したからです。大型店で1年当たり5億円を売上げるより、1億円の店を5店持つほうが時代にマッチしているの

す。

宮崎 ジンギスカン以外に物産販売や回転寿司など、業態の異なる事業も展開していますね。

松尾 物産販売では北海道の農・海産物を取り扱っています。イベント外商部門が各地の物産展に出展しています。平成16年からは通販事業部を立ち上げて、インターネット販売事業をはじめました。現在も好調に推移しています。

宮崎 ニュースリリースによりまずと、今年の11月上旬に道外初進出として、銀座に店舗をオープンされるそうですが、どうして銀座を選んだのですか。

松尾 2〜3年前から東京出店のための下調べをしていたのですが、運がいいことに銀座にちょうどいい空



「松尾ジンギスカン」の看板

き物件が出たのです。それに、東京には多くの北海道出身者がいます。羊肉店が全道に展開していたおかげで、多くの北海道出身者にとって「松尾のジンギスカン」は馴染みのある名前ですし、味も理解してもらえています。こうしたアドバンテ

ージも大いに生かしたいと思っています。ちなみに、食材は本社工場より毎日直送しており、本店と変わらない味を提供するようにします。

宮崎 中長期の展開について教えてください。

松尾 銀座店オープンの前に北海道物産の販売にも力を入れたいと思っています。大阪・梅田の地下街に30坪の店舗を出店し、その後も他地域での店舗展開をすすめていきたいと思っています。

◆宮崎英彰税理士事務所との付き合いについて

松尾社長



「宮崎事務所とは創業時からの付き合い입니다。ちなみに現在、宮崎英彰先生には『会計参与』になっていただいています。また、財務、税務だけでなく、多方面にわたる相談に乗ってもらえるので助かっています」。

宮崎先生



「社長は攻めの経営が身上です。守りに入ると停滞を招くとの考えからです。公私ともにいい刺激を受けています」。

〈新規オープン!! 銀座店の紹介〉

店舗名…松尾ジンギスカン「まつじん」銀座店
所在地…東京都中央区銀座5-9-5
チアーズ銀座2階

TEL…03-3572-2989

オープン日…平成22年11月初旬予定

〈新規オープン!! マツオ大阪店の紹介〉

店舗名…北海道食彩スクエアきたれしび
所在地…大阪府北区小松原町梅田地下街4-2号
ホワイティうめだイーストモール内

TEL…06-6940-4931

オープン日…平成22年9月17日

■訪問事務所概要

事務所名…宮崎英彰税理士事務所
所長…宮崎 英彰

住所…〒073-0018

北海道滝川市朝日町西2-16

TEL…0125-23-2063

■会社概要

商号…株式会社マツオ

本社…北海道滝川市流通団地1丁目6-12

TEL…0125-23-1919

本店…北海道滝川市明神町3丁目5-12

TEL…0125-22-2989

代表者…松尾 建二

創業…昭和31年3月1日

資本金…1,100万円

年商…40億円

従業員…252名

事業内容…加工食肉の製造・販売、飲食業、

民芸品販売

店舗…滝川本店、砂川ハイウェイオアシ

ス店、フラノーブルマツオ、札幌北19

条東店、札幌駅前店、札幌南1条店、

新千歳空港店

ご当地自慢 北海道日高地方

案内人／税理士法人工藤会計センター

工藤一康先生

北海道日高地方の最南端に位置するえりも町から浦河町、新ひだか町を巡るご当地自慢をお届けします。皆さんご存知の襟裳岬をはじめ、日高昆布やアスパラガスなど、日高地方には自然の恵みが盛りだくさん。まさに北海道ならではの魅力がぎゅっしりと詰まった地域です。

北海道最南端の地・襟裳岬で強風体験ができる「風の館」

(えりも町)

まず訪れたのは北海道の最南端に位置する襟裳岬(えりも町)。

あの森進一の歌で有名なスポットです。風速10メートル以上



襟裳岬先端からの風景



「襟裳岬」にあるオブジェ

の日は年間290日以上もあるという日本屈指の強風地帯としても知られています。ここには97年に建てられた「風の館」

という施設があります。館内では風の観測やアザラシウォッチング、襟裳岬の強風体験などができるようになっています。そのほか、襟裳岬を一望できる展望スペースもあるので、取材当日はあいにくの霧景色。一望どころか目の前すらも見えないような状況でしたが、スタッフのからいので、1年以内であれば再入場ができる旨のスタンプをチケットに押してくれました。なかなか小粋なはからいだと思いますか。

競走馬の雄姿を間近で見られる

「日高育成牧場」 (浦河町)

えりも町から北上して浦河町へ。

JRA (日本中央競馬会) による競



「日高育成牧場」の競走馬と工藤先生

走馬の育成場「日高育成牧場」に向かいました。1500畝という広大な敷地で、競走馬の訓練が毎日行われています。グラス馬場のほか、直線距離1キロメートルにおよぶ屋内馬場も完備されています。

JRAでは夏に1歳馬を購入し、約8カ月間、この育成場で調教を行い、2歳の春にセリで売却するそうです。また、日高育成牧場総務課長の赤尾雅弘さんによれば「ここには



工藤先生と日高育成牧場総務課長の赤尾雅弘さん

1日平均580頭の民間馬が訓練のために訪れている」そうです。

そして「広大な敷地があるのはもちろん、北海道にしては積雪量が少なく温暖なので、馬のトレーニングにも適している」といいます。

ちなみにNHK土曜ドラマ『チャンス』のロケの一部はここで行われたそうです。一般見学ができる場所がかぎられています。午前中は馬が走っている姿を見られることが多いとか。未来のダービー馬の雄姿を見に行くというのはどうでしょうか。

100年近い歴史を持つ浦河唯一の映画館「大黒座」 (浦河町)

つぎは浦河町で唯一の映画館「大黒座」にご案内しましょう。現在、浦河町の人口は約1万4000人ですが、最盛期には2万人もの人たちが生活していました。そのため、映画館もこのほかにいくつかあったのですが、いまやこの一館を残すのみとなっていました。ちなみ



競走馬の調教風景



「大黒座」の三上雅弘さん

に、大黒座は90年以上前にオープン。現在の建物は3代目で、平成6年の改修工事の際に座席数を220席から48席に減らしたそうです。上映回数は1日3回で、館主の三上雅弘さんがセレクトした映画が流されています。なかでも親子連れで観てほしい映画は「親子映画」と題して500円で上映し、大勢の映画ファンで賑わうそうです。まさに昔ながらの映画館、これから映画を流しつづけてほしいと思います。



「大黒座」の外観

浦河を支えつづける 地場産業「昆布漁」

(浦河町)

日高地方といえば、忘れてはならないのが日高昆布。というわけでは、地元漁協の方に案内していただき、日高昆布の加工現場を見学させてもらいました。午前中に採った昆布は、海岸にズラリと並べられ、天日でじっくりと乾燥されます。ただし「1日で乾燥しきれずに2日干しになると、昆布の表面が白く粉を吹いた状態になり、価格が落ちてしまう」と地元漁師の斉藤正治さん。だから、天候によっては採取時間を短くしたりして、その日のうちに乾燥させ、より良い昆布を出荷できるようにしているそうです。こうして海岸で天日干しされた昆布は、規定のサイズ(1・05尺)にカットされ、等級ごとに仕分けられています。なお、昆布の等級は葉質と重量によって決められているそうです。



昆布漁師の斉藤正治さん

建設業から農業に進出!! アスパラガス生産の 「ファームホロ」

(新ひだか町)



工藤先生と「ファームホロ」の幌村司社長

最後に浦河町から北上して、日高郡新ひだか町(旧三石町)に向かいたいと思います。ここで紹介したいのは、建設業から農業に進出した農業生産法人ファームホロです。もともと同社は三石町と協力して、町の特産品であるデルフィニウムの栽培からスタート。今はデルフィニウムだけでなく、アスパラガスの栽培にも力を入れています。栽培しているアスパラガスは一般的なグリーンアスパラのほかに、ホワイトアスパラとムラサキアスパラの3種。ホワイトアスパラは苦

味が少ないあ
っさりとした

ご当地自慢 北海道日高地方

味わい、ムラサキアスパラは糖度が高く、ルチンやアントシアニンといった成分を豊富に含んでいるのが特徴です。また、ファームホロのアスパラはいずれも通常の数倍の太さであるにもかかわらず、みずみずしい食感を持っています。

ところで、ホワイトアスパラとムラサキアスパラは希少価値が高く、栽培方法が一風変わっています。たとえば、ホワイトアスパラは生産過程で日光を当ててはいけないので、主産地のヨーロッパで土を被せた状態で栽培されています。しかし、それでは光を完全に遮断することができないため、生産効率を高めることができません。そこで、同社の幌村司社長は「北海道大学から特殊な遮光フィルムを導入することで、ホワイトアスパラの効率的な生産を実現した」といいます。まさに産学連携のおかげといった感じがします。

南から北へと日高地方を巡ってきましたが、いかがだったでしょうか。少しでも日高の魅力を感じていただき、一度は足を運んでいただきたいと思っています。

新登場 i ACELINK Nav

事業承継は顧問先企業のみの問題ではありません。顧問先企業が安定した経営をつづけていくことは、会計事務所の経営にも大きな課題といえます。そこで、ACELINK Nav シリーズに新たな機能が新登場しました。

『事業承継対策判定』システムでは、経済産業大臣への事業承継確認申請書や相続税・贈与税の納税猶予のための認定申請書の作成が行えます。

また、事前準備としてこれらの申請書を提出する要件を満たしているかのシミュレーションや相続税・贈与税の納税猶予額の試算も可能です。

是非、事業承継問題を抱える顧問先への新たなコンサルティングツールとして活用ください。

製品の内容、価格に関するお問い合わせは、担当各支社までご連絡ください。

大好評 フレンドシップ キャンペーン 継続開催!

開業したいが初期投資は抑えたい。そう悩んでいるお知り合いの税理士の方をご紹介ください。ご紹介いただいた方が月額使用料パックを契約されると、紹介者に商品券を贈呈いたします。

また、MJSのシステムやセキュリティ商品・複合機のご導入をお考えの顧問先様をご紹介いただき、対象期間中にご成約いただくと、成約金額に応じて最高40万円の商品券を贈呈いたします。

●キャンペーン期間

平成22年10月1日～

平成22年12月31日

●ご成約期間

平成22年10月1日～

平成23年3月31日

キャンペーン詳細および紹介箋が必要な方は、MJSホームページまたは担当各支社までご連絡ください。

東京国立博物館 特別展 『東大寺大仏―天平の至宝』

にご招待!!

本展では大仏造立に関わる作品を通して天平文化の精華をご覧いただけます。大仏殿前の高さ4.5メートルを超える八角燈籠(国宝)が寺外で初公開となるほか、古代の誕生仏では日本最大として知られる誕生釈迦仏立像(国宝)や大仏開眼供養会などに使用された伎楽面(重要文化財)など、天平の宝物を一堂に展示します。さらにバーチャルリアリティー(VR)映像で平安時代末期に焼失した創建時の大仏殿を再現、寺では見ることのできない盧舎那仏の背面を含め、360度ぐるりと大仏をご覧いただけます。今回、ミロク情報サービスよりこの展示会にペアで10組をご招待いたします。ふるってご応募ください。

【開催期間】2010年10月8日(金)～11月7日(日)

【応募方法】

・応募期限…2010年10月12日(火)
・ご招待プレゼント数…10組様(20枚)
・応募方法…官製はがきかFAXにて、郵便番号、住所、氏名、性別、年齢、職業、電話番号を明記の上、以下の宛先までご応募ください。

・応募先…〒163-0648 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル48階私書箱4051号ミロク情報サービスChannel「国立博物館プレゼント」係
FAX…0120-369-773
・当選発表…お申し込み多数の場合は、抽選とさせていただきます。当選結果は、チケットの発送をもって換えさせていただきます。

【東京国立博物館友の会&パスポートのご案内】

・東京国立博物館友の会(年間費一万円、発行日から一年間有効)

特典として東京・京都・奈良・九州国立博物館4館の特別展共通観覧券を6枚、東京国立博物館のみで有効な観覧券を6枚計12枚配布(4館の平常展は何度でも観覧可)。そのほか、東京国立博物館ニュースの定期郵送などの特典が御座います。

・東京国立博物館パスポート(一般4,000円 学生2,500円、有効日から一年間有効)

特典として東京・京都・奈良・九州国立博物館4館のお好きな6つの特別展を1回ずつ計6回までご覧いただけます(4館の平常展は何度でも観覧可)。

これらの会費は文化財の購入・修理、調査研究・平常展・施設整備等に充てられています。

詳しくは、東京国立博物館ホームページ(<http://www.tnm.go.jp/>)をご覧ください。



会 計 人 の

リレーエッセイ

北海道ミロク会計人会 高橋 宏司

南極と稚内

「南極と稚内」は、北と南とに大きく離れたところにありますが、実は、深い関係があるのです。

今年は、南極観測100周年にあたり、稚内市でも記念事業が行われます。その一環として、新砕氷艦「しらせ」が全国で一番最初に、稚内港で一般公開されることになりました。白瀬中尉の出身地の秋田港、建造地の舞鶴港を差し置いてです。

初代の南極観測船も「宗谷」なので、稚内市は南極に縁があるのです。

また、稚内最大のイベントである「みなと南極まつり」が、第50回という節目の年を迎え、久々に稚内出身の畠山みどりさんの「南極音頭」の歌声と共に、「南極おどり」といづれも南極を冠したイベントで盛り上がりました。

また昭和31年に、稚内公園で日本初の南極観測用に道内の樺太犬が集められて犬



ぞりの訓練が行われ、南極にはその中から22頭が向いました。しかし第1次越冬隊は、悪天候の為15頭を置き去りにしてしまいました。「タロジロ」の兄弟犬は、翌年無事発見され、一躍有名になりました。この話を元に、昭和58年高倉健主演の「南極物語」が製作され大ヒットしました（「もののけ姫」に抜かれるまで、配給収入日本一）。実は兄弟には、弟のサブロもいたのですが、訓練中に亡くなったそうです。稚内公園にあります「南極観測樺太犬訓練記念碑」の台座には白い南極の石がはめ込まれています。

さらに稚内市では、旧「しらせ」の退役時に、ノシャップ寒流水族館・青少年科学館の移設先として誘致を表明しましたが、残念ながら実現しませんでした。

ところで、皆様に「稚内」のイメージはと聞くと、「最果て」と答えられるのではないかと思います。稚内港から、「日本に一番近いヨーロッパ」異国の地サハリン（旧樺太）に行くことができます。決して「最果て」ではありません。

稚内は、8月の平均気温が18・9度で、もちろんクーラーどころか、扇風機もほとんど使いません。とても夏は過ごしやすいです。一年中風が強いですが…。

最後に一言「稚内のことは 稚内にこないとワカンナイ!!」

表紙の写真

「摩周湖」

（所在地：北海道川上郡弟子屈町）

悲恋の歌として「霧の摩周湖」があまりにも有名なため、深い霧の暗くて悲しいイメージを払拭するのは難しい。たしかに、春から夏にかけては霧で湖面を見ることができない日が多いが、お盆過ぎの秋から冬の間は写真のようなスッキリ、クッキリの日に恵まれる。これなら、明るく雄大な恋をイメージすることができるかも…。



月刊 税理士事務所 Channel 通巻350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. 03-5326-0304（ミロク会計人会事務局）
- 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
- 配信制作／東方通信社
- 印刷／御幸印刷株式会社
- 購読申込／株式会社ミロク情報サービス
- 禁無断転載

