

月刊 税理士事務所  
**CHANNEL**

●監修●  
ミロク会計人会連合会

**2012.12**

**No.376**

**12**

ま る ごと 北 陸 会

- 特別企画
  - 開業時の苦労話……………2
- シリーズ企画
  - 平川忠雄連合会会長が  
是枝周樹社長に聞く ③ ……4
- MJSサービスを活用した事務所経営
  - 九内・中城合同税理士事務所 ……6
- 我が事務所の顧問先紹介
  - (株)テルメ金沢……………8
- ご当地自慢 ● 富山県 ……10
- 事務所訪問
  - ゆうえむ税理士法人…………12
- 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)』…………15
- リレーエッセイ ● 北陸ミロク会  
計人会 石黒洋二……………19

★次号は“まるごと連合会”です。



撮影：孫崎健次  
タイトル：福井城西側の御廊下橋  
場所：福井県福井市

# 特別企画 開業時の苦労話

税理士事務所を開業した当初はさまざまな苦労がつきものです。そこで、今号では北村具穎先生、岡崎克郎先生、孫崎健次先生、小山清明先生に開業時の苦労話やエピソード、そしてこれから事務所を開業しようという方たちに向けてのメールをご寄稿いただきました。

## ①北村具穎税理士事務所

北村具穎所長 (石川県金沢市)



### 北陸税理士会員数は200名台

在学中から病  
気療養を繰り返  
し、新聞社を辞  
めて3年間、会  
計事務所勤務。その間に合  
格、開業した。

ちなみに、当  
時(昭和40年



前後)は東京オリンピックによるテレビの普及や経済復興など、日本全体が戦後から立ち直りつつある時期だった。しかし、北陸会の税理士会員数

はわずか200名台だった。

### 総合事務所を目指して努力

結婚直後で家族を養わねばならず、病弱の上、顧問先もゼロという状態。やむを得ず、一般会社に身を置きながら顧問先の開拓に努めた。乗り物はバイク、電卓とカーボン紙を挟んでの作業で効率の悪いことはいうまでもなかった。その頃、ミロク経理協会との出会いがあり、北陸の協力機関として講演やセミナーを通じて普及活動を行い、名前も知ってもらった。合わせて、節税のヒントなどをテーマにしたセミナーなどの依頼にも積極的に応じた。税理士会や金融機関で行う



無料相談からの顧問関係成立にも努力した。

当初から税務のみならず、弁護士、司法書士と提携し、幅広い企業の相談役として役に立つことに心掛けた。社会保険労務士の資格を取るとともに、中小企業診断士を雇い入れて総合事務所とした。

これから開業しようとする人は専門家の強みは何かを考え、特色を持った事務所にすべき。職員には絶えず勉強をすすめ、顧客の良き相談相手になるように指導している。

## ②岡崎克郎税理士事務所

岡崎克郎所長 (石川県加賀市)



※開業当時の写真です

### 日記帳(総勘定元帳)を眺めながら

平成9年の事務所の総勘定元帳を見てみると、今のものと比べて厚さが4分の1程度でしょうか。開業時にゼロだった売上げは、年末までには10件程度にはなっているので、今にして思えば運が良かったと思います。そのほか、専門学校の講師や相談員などで収入を得ていたようです。実際

費も意外に多く、旅費を見ると細かい領収書がたくさんあって、またガソリン代はむしろ今より多いです。必死に動き回っていたことがうかがい知れます。当然のことながら何も無い事務所を埋めるべく、書籍・消耗品の数々を何とか揃えている様子もわかります。

その当時の顧問先を見てみると、残念ながら現在に至るまでに事業をやめられた方もいますが、ほとんどは今でもお付き合いのある方ばかりで、その人たちに助けられて今日があることもよくわかります。

### バブルの余韻のなかを動き回っていた

当時のことを振り返っても、思い出といわれるとほとんど記憶がなく、必死に動き回っては昼寝し、また活動しの繰り返し。それでも平然として元気にいられたからこそ、あまり記憶もないといったことになるのかもしれない。

平成9年といえばすでにバブルは崩壊していましたが、地方経済を見るとそれでも余韻は残っており、全体的には今よりもっとみんながお金を使って経済を動かしていたように思います。私の開業のタイミングはそういった意味ではギリギリ良かった時代になると思います。

ところで、この原稿を書いて、あらためて総勘定元帳つて大切なものなんだなあとつくづく感じました。

### ③ 孫崎健次税理士事務所

孫崎健次所長 (福井県福井市)



### 父の病を契機に地元に戻った

私はまったく事務所を継ぐつもりがなく、「早く出身地である福井を離れたい！」という一心で高校生活を送っていたものだ。その後、予定通りに県外に出ていた27歳の時。毎度恒例の「福井に戻ってこないか」という電話が鳴った。

この頃の電話は、黒電話、ジーコジーコと回すやつ。「リンリン」と鳴ったので出てみると、いつもと母の声の調子が違う。どうも父が病気になるたらしい。今まで知らん顔していたが、病気になる言葉の弱いな。福井に一旦帰ってみるとあまり長くないらしい。

では、福井に帰ろうかな。でも、福井に帰っても仕事ないぞ。帰るのよそうかな。であれば、父の仕事を

継ごうかと。まあこんな調子だった。社会の役に立ちたいなど高尚な意思があつたわけでもない。それから資格取得に専念し、平成13年に何とか登録完了。

### 多くの人から多くのことを学ぶ

でも、そこから私は何をしたいのかがわからない。なにせ業界にいなかったで、まったく何が何だかわけがわからなかった。運転免許取つてF1に出たようなもの。周りは「息子が資格取つて東京から帰ってきた」と見当違いの期待感。実情は実務で父を支えてくれていたスタッフにいろいろ教えてもらいながら、フーフー息をついでなんとか泳いできた。

今までフラフラと生きてきたので、周囲に自分を合わせることは長けていた。それだけ。その一点のみを使いながら、とにかく知識を習得した。すると見えてきたのは、お客様が「税」のみを問うてくることは少ないということ。もつとも私はあんまり「税」はわからない。むしろお客様は口座残高を知られてしまっている「税理士」にさまざまな問いを投げかける。だから、私たちの仕事はそれに応えることかなと。そして、それに私自身で応えられないとき(この場合がほとんど)のために、多くの

人に教えるを乞う。これが今もつづく私の仕事であり、これからも。というわけで、私から今後独立開業しようとする人にメールを送るとすると、多くのアタッチメントを持つことか。

### ④ 小山清明税理士事務所

小山清明所長 (富山県高岡市)



### 会計ソフトがダブル

これまで国税の職場で培った知識・経験をもとにし、少しでも地域社会に恩返しをしたいと思い、開業を決意した。

自宅での開業を目指し、先輩からのすすめでMJSのソフトを導入。看板や電柱広告の作成が順調にすすんでいたところ、ある方から現在の事務所継承をすすめられた。自宅より商圏の大きい場所でのビジネスチャンスなので、もちろん継承することにしたが、会計ソフトが重複してしまふ。それほど資金がたっぷりあるわけ

でもなかったのに、コストが2倍かかってしまうので、これには正直、参った。しかし、物は考えようだ。2基の推進力でやろうと決めた。そして、近隣の金融機関すべてに口座を開設し、さつそく営業を開始した。効果は現時点でも少ないが、推進力が大きくても得意先がなければただの機械になつてしまうので、何とかしたいと頑張りつづけている。効率の悪いことこの上なしだが、めげずに4年目に突入した。

### 明るく豆まめで

母体は前の先生が築き上げてきた事務所なので、職員や既存の顧問先との信頼関係の構築には気を遣った。時間があればできるかぎり顧問先のもとに出かけるようにし、自分のことを知ってもらうように努めた。職員の協力のおかげで、スムーズに事務所の体制を移行することができたように思う。本当に感謝している。

ところで、私は当初より自己改革として「明るく・元気で。豆まめ」とを行動目標に毎日をすごしている。富山弁では、ご機嫌うかがいを「まめなけ?」(元気がですか)というが、当事務所での挨拶は毎日「豆まめなけ?」だ。では、今日も明るく豆まめしとつけよー。

平川忠雄連合会会長が  
是枝周樹社長に聞く ③

平川会長(左) と是枝社長

MJSの将来展望と  
ミロク会計人会との関係について

この記事は連合会の広報委員会で企画した、MJSの是枝周樹社長へのインタビュー記事の第3弾(最終回)です。本号では、MJSの将来展望とミロク会計人会との協力体制などについて掲載します。

会計事務所と顧問先企業の  
経営課題を解決するために

平川連合会会長(以下敬称略) これまで会計事務所の未来像やMJSシステムの今後の方向性などについて伺ってきましたが、つぎにMJSの将来展望について幅広くお聞かせください。

**是枝社長**(以下敬称略) 当社の経営方針には「経営システムおよび経営ノウハウを開発し、これをコンサルティングセールスする」とのくだりがあります。これから中長期的な視点で注力すべきは、お客様に経営コンサルティングをできる体制づくりだと考えています。現状でも、当社のERPシステムを活用し、お客様の業務改善や生産性の向上を支援することは可能です。しかし、これからはお客様が抱える経営全般の課題を的確に把握し、経営システムを活用した経営コンサルティングを通して、経営課題の解決に寄与しなければお客様の満足度は上がらないと考えています。経営システムおよび経営ノウハウを開発・販売する会社として、経営者に対して



是枝社長

より近い目線で、より幅広く深い専門知識をベースとしたコンサルティングができるような体制を構築していきたいですね。こういった取り組みを会計事務所の先生方と連携して実現し、顧問先企業の発展に一層貢献したいと考えています。

**平川** MJSのシステムは時代とともに進化してきましたが、これからも継続的に進化させるために考えていることはありますか。

**是枝** 現在、新たなフレームワーク

を導入して開発体制の改革を推進しています。これはお客様のニーズを精緻に把握・分析した上で、経営方針に合致した製品開発を行うための改革です。また、クラウドコンピューティングやマルチデバイス対応をはじめ、時代の最先端の技術にキャッチアップすることはもちろん、お客様の潜在的なニーズを発掘し、新たな付加価値を創出することも重要です。お客様の期待を超える製品、お客様を感動させられる製品づくりを目指し、MJSの製品を導入して良かったと心から喜んでいただける会社になりたいですね。

## 中小企業を財務面で支援

平川 経済環境が好転しないなか、来年3月に中小企業金融円滑化法

が終了します。中小企業の資金繰りが非常に厳しい状況ですが、MJSはどのように支援していけますか。

是枝 中小企業が金利優遇を得られるような仕組みをつくりたいと考えています。以前、売上債権担保融資を行う企業を子会社として運営していましたが、みずから融資業務を行うとさまざまな制約があり、継続できませんでした。したがって、今後、地方銀行や信用金庫などとの連携を深め、中小企業を財務面で支援できるような仕組みづくりにチャレンジしていきます。

ただ、多くの中小企業の悩みは「販売不振」にあると考えています。一時的な財務面でのサポートだけでは本業が立ち直りませんので、併

せて中小企業の競争力を高めるための経営コンサルティングが必要になります。この点において、私たちも前述の通り体制強化を図りますが、先生方の果たされるべき役割が一層高まることは間違いありません。当社は顧問先企業のビジネスプラン作成講座をはじめ、多彩な研修

## ミロク会計人会の発展を全力で支援

平川 最後になりますが、ミロク会計人会との関係を今後どのようにしていきたいとお考えですか。

是枝 まずMJS税経システム研究所の充実をはかりながら、より時代の要請にあった、より有意義な研修活動を支援したいと考えています。もちろん、研修内容についてはミロク会計人会の先生方と連携して検討してまいります。また、ミロク会計人会とING生命との業務提携に関しては、現在、代理店が約200事務所になっています。ミロク会計人会会員の先生方に対しては、顧問先企業のリスク分析ソフトを提供する予定ですので、是非ご活用いただければと思います。今後この事業を積極的に展開してミロク会計人会の運営資金の柱とし、ミロク会計人会の発展のために一層充実した研修活動や会員間の情報共有・交流の促進を図っていただければと思います。

MJSとミロク会計人会は車の両輪ですので、これからも協力関係をより深めてともに成長していきたいと思

たいと思います。MJSはミロク会計人会の会員先生方をはじめとする税理士・公認会計士の方々に育てていただいた企業です。先生方に恩返しができるよう、これからも全力でご支援してまいります。

## ご報告

MJSは2012年10月31日に東京証券取引所市場第一部に上場しました。また、11月2日に設立35周年を迎えることができました。これもひとえに、会計事務所の先生方、職員の皆様、顧問先企業の皆様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

今後も皆さまのご期待にお応えすべく、最適な経営システム・経営情報サービスを提供してまいりますので、引き続きご支援を賜りますよう、引き続きお願い申し上げます。

株式会社ミロク情報サービス  
代表取締役社長 是枝 周樹



平川会長

## タイムリーに経営を数値化し 経営者の意識を変える自計化を促進

自計化のメリットは「税務署に提出するための会計処理から経営に活用するための会計に意識変化が生まれること」。そう話される九内・中城合同税理士事務所の中城政弘所長に、MJS金沢支社の田中宏典支社長と営業担当の室谷健史が聞いてみた。

**田中支社長**（以下敬称略）自計化に関して近年の顧問先の意識は変わってきていると感じますか。

**中城所長**（以下敬称略）この地域においては、とくに自計化を行おうという意識が高いとは感じません。ただし、金融機関への書類や建設業の経営審査など、周りからの要請に対応するため自計化を行うところはあります。

**田中** 事務所に自計化を行いたいという相談はありますか。

**中城** みずから自計化といってくるのは多くはありませんが、これからも事業を拡大、継続していきたいという顧問先からは相談が

あります。また、顧問先の規模やスキルにより、自計化をしたほうが良いと思われる関与先にはこちらからシステム導入の提案を持ちかけることもあります。

「どのように経営していくか」  
自計化は経営者の意識を高める

**室谷** 自計化することにより経営者の意識に変化は出てきますか。

**中城** ありますね。「自計化をしたい」という経営者は、もともと「どのよう

**田中** 顧問先側で仕訳入力することで、事務所内の業務に変化はありましたか。

**中城** たしかに自計化をすれば、事務所内での仕訳入力作業は激減しますが、導入後しばらくはチェックや訂正に時間がかかるケースが多く見受けられます。ときには担当者が毎日のようにお客様の所へ出向くこともあります。ただし、1年、2年と続けていくことで、お客様自身もスキルが上がつてきますから、チェックなどの時間が徐々に短縮されます。その短縮時間を経営助言などの業務にあてています。

**田中** 自計化による事務所の効率化は難しいということでしょうか。

**中城** 長い目で見れば事務所の効率化になると思います。ただ、導入支援は限られた職員で行いますから、お客様の簿記の習熟度合いを考えながら行っていく必要があります。それに、事務所の効率化の前に、お客様に続けていただくことが大切です。

**室谷** 今後も自計化は勧めていきたいと思われませんか。

MJS 金沢支社  
支社長 田中 宏典



MJS 金沢支社  
営業 室谷 健史



**中城** 自計化の目的は処理することではなく、最新の経営状況を知ることにあります。ですから、事務所では記帳業務を行ったほうが効率的な場合でも、「自計化したい」という方には最適なシステムを提案し、導入をサポートしています。

**田中** 最適なシステムということですが、どのようなポイントで選択されていますか。

**中城** 私の事務所では、MJS以外  
のメーカーのシステムも併用してい  
ますが、職員はMJSのシステムが  
一番使いやすいと言っています。ほ  
かのメーカーのシステムでは最低3  
か月に1回は顧問先とのデータ送受  
信が必要だったり、遡った修正がで  
きないなどの制限があるため使いづ  
らい部分があります。逆に、システ  
ムの指示するままに操作すればいい  
のでわかりやすいというメリットも  
ありますので、顧問先に合わせて提  
案しています。

ちなみに、ここ数年はMJSの「記  
帳くん」を導入いただいているケー  
スがほとんどです。

**田中** お使いになっている顧問先の評  
判はいかがですか。

**中城** 評判は悪くないですよ。以前の  
「A works 記帳くん」より使い  
やすくなっていますから。

**室谷** 経営に役立つ自計化というこ  
とでしたが、部門管理などの管理会  
計も利用されていますか。

**中城** 利用していますよ。店舗経営  
をしている顧問先には、部門管理で  
店舗別の損益管理をしています。ま  
た、社会福祉法人なども部門管理を  
活用しています。部門管理によって経  
営者の意識が月次から日次へと変わっ  
てくることを期待しています。

経営者は孤独、デジタル化も  
大切だが人と人とのコミュニ  
ケーションを大切にしたい

**田中** 自計化を支援するツールとして  
「iCompassコミュニケーション」  
などのご利用は検討されていますか。

**中城** していません。職員はどう思っ  
ているかわかりませんが、私の考えと  
して自計化や電子申告などを口実に、  
顧問先との接点を減らしたくないと  
考えています。できるだけお客様の前  
に赴き、対話をするべきです。顧問  
先の多くは小規模、零細企業ですか  
ら、経営者の相談先は限られていま  
す。その相談相手のひとりが税理士  
です。顧問先の相談にすべて応える  
ことはできませんが、経営者が私と  
話すなかで自問自答して二歩踏み出さ  
きつけかけになってくれればと思います。  
あくまでも、コミュニケーションがあ  
り、その後でデジタル的な自計化があ  
いてくるべきです。



事務所の玄関にはMJSの商品のポスターやカタログを陳列し、顧問先がいつでも手に取れるように工夫されている

月額使用料であるからこそ  
顧問先に勧めやすい

**室谷** 顧問先がシステムを導入する  
決め手はありますか。

**中城** まずは価格ですね。なかには  
以前に市販のソフトを使用していた  
人もいますから、価格を聞いて問題  
なければ導入しようという話になり  
ます。

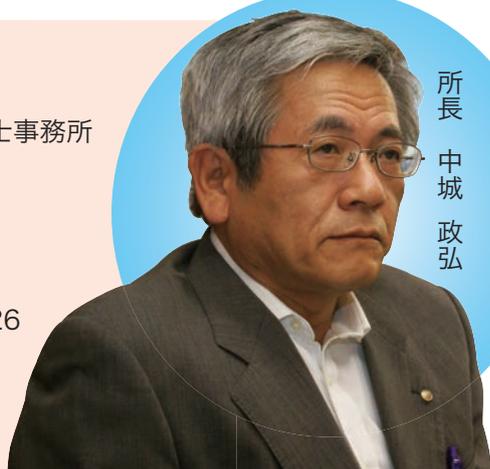
**室谷** 市販ソフトをご利用の方でM  
JSに変更した顧問先もありますか。

**中城** 何件もありますよ。当然、使  
い慣れた会計ソフトのほうが良いとい  
う方もいますが、会計事務所と同じ  
メーカーのソフトを使用したほうが  
互換性の面でメリットがありますか  
ら、入れ替える顧問先も少なくあり  
ません。

**田中** 「記帳くん」は月額使用料制  
ですが、買い取り方式にしてほしいと  
いう意見もあります。その点に関し  
て先生はどうお考えですか。

**中城** 月額制にしたほうが良いと申  
し入れたのは私です。以前、ミロク  
会計人会の定期総会の際に、ほか  
のメーカーのようなリース形式の商  
品も出してほしいという提案を会長に  
した覚えがあります。毎月支払えば  
トータル的に高くつくかもしれない  
が、初期投資として何万円と支払う

のは顧問先には大きな負担です。た  
んなる会計ソフトなんですから、毎  
月数千円を支払っていくというのが良  
いのではないと思っています。  
月額使用料だからこそ顧問先にも  
勧めやすいという点もあります。今  
後も顧問先の自計化についてはMJS  
に相談しますから、よろしく願ひ  
します。  
**MJS** こちらこそ、顧問先に最適  
な提案をさせていただければと思いま  
す。本日はありがとうございました。



所長 中城 政弘

取材事務所：  
九内・中城合同税理士事務所  
税理士 中城 政弘  
〒928-0001  
石川県輪島市河井町  
15部90の55  
TEL：0768-22-0326  
利用システム/  
ACELINK NX-Pro

# 我が事務所の顧問先紹介

健康ランドとホテルを融合した施設で、普通に地元の女性が抵抗なく、また子どもさんやお年寄りの方まで喜んで利用してもらおう施設という夢の実現を目指す株式会社テルメ金沢。昨年は、年間80万人の来場者を達成するなど順調な成長を続けられています。その先頭に立つ山田輝男社長を吉田武史税理士事務所の吉田武史所長が訪問インタビュー。

**吉田所長**（以下敬称略） 設立までの経緯をお話してください。

**山田社長**（以下敬称略） 現会長が、昭和39年（1964年）に父親が九谷焼の絵付けをやっていた関係で、九谷焼の実演と卸販売業を寺井町（現、能美市）で創業しました。その後、昭和53年（1978年）に能登にレス・トランや朝市の店をオープンするとともに金沢に進出し、この西インターに観光バスを対象とした食堂とお土産を販売するドライブイン「西インター



テルメ金沢の山田社長(右)と吉田先生

利用目的をはっきりすればきれいなお湯が出るということ、1、160mほど掘って53・3℃のお湯が出ました。このお湯が出たのは平成4年のことです。そのときは、まだ

レストハウス」を設立しました。吉田 その後の経営はどうだったのですか。

**山田** 最盛期には土・日の昼間に300台が入るほどの大盛況でした。駐車場の整理にてんやわんやしたことを記憶しています。

**吉田** 温泉はいつ掘り当てられたのですか。

**山田** 石川県環境審議会温泉部会に申請し、温泉を掘削する資格は得ていました。それから、1年ごとに資格を更新していたのですが、平成3年に期限切れになるといわれ、思い切つて銀行に相談して掘ることにしました。

**吉田** 温泉を掘るといふことはギャ



本社ビル

ンブルに近いのでしょうか。  
**山田** この場所の水脈地図があり、99・9%温泉が出ることはわかっていました。800mほど掘ったときに濁ったお湯が出ましたが、もっと掘

と決めていなかったもので、もったいない話ですが1年間はお湯を捨てていました。  
**吉田** その後の業績は順調だったのですか。

**山田** 昼は観光バス中心、夕方は地元の自家用車中心というように効率良く運営する予定でしたが、思惑に反してバスを入れたら地元の人の車が入れなくなつてしまいました。さらに、ある時期から観光バスによる団体旅行が減少し、売上げも落ちていきました。その当時はドライブインが乱立した時代でしたが、今はほとんど残っていません。

**吉田** そこで決断をされたのですね。

**山田** そうです、社長に就任したときにドライブインを止める決断をしました。会長は本当にそれでいいのか、大丈夫かといっていました。見切りを付けて決断しました。

**吉田** 止めるといつても大変だったでしょう。

**山田** 旅行会社、バス会社、旅行代理店などと契約してしましたので、2泊3日で挨拶回りをしました。

**吉田** 「テルメ金沢」を設立にされたのはいつですか。

**山田** 平成6年にドライブインの跡地を更地にして「健康ランド」と「ホテル」の機能を兼ね備えた施設「テ

ルメ金沢」をつくりました。ちなみに、「テルメ」とはドイツ語で「温泉」という意味です。

**吉田** 入社される前はどのような仕事をされていたのですか。

**山田** 経験を積むために、大阪で旅行会社へドライブインを紹介する「ドライブイン案内所」に勤務していました。

**吉田** ところで、温泉はどのような泉質のですか。

**山田** 泉質はナトリウム・塩化物泉です。効能は神経痛、切り傷、筋肉痛、関節痛、冷え性、疲労回復、健康増進などです。53・3℃のお湯を自然に42〜43℃に冷ました源泉100%の風呂も用意しています。

**吉田** 「テルメ金沢」の特徴を教えてください。

**山田** ほかの健康ランドに比べて、料理のグレードを高くしており、料理がおいしいと評価を受けています。飲食が売上げの65%を占めているのがその証拠です。

**吉田** そのほかにこだわったところがありますか。

**山田** ホールの音響にはこだわりました。プロも驚く上位ランクの機材を備えました。演劇、コンサート、カラオケ大会や結婚式の1・5次会（披露宴と2次会を一緒にしたもの）



休憩室

にご利用いただいています。

**吉田** 各階ごとに名前が付けられています。各フロアの内容をお話してください。

**山田** 1階は「楽の國」でフロント、レストラン、スイーツ・カフェがあります。2階は「癒しの國」で天然温泉、サウナ、リラクゼーション、パーラー、

リネンカウンターがあります。3階は「味の國」で居酒屋、割烹、焼き肉、ゲームコーナー、キッズパーラーがあります。4階は「空の國」でリラックススペース、宴会場、会議室、5階から7階は「眠りの國」で宿泊フロアになっています。

**吉田** 宴会場の利用状況はどうですか。

**山田** ビールの消費量が日本海側の地域では1番というデータが出ています。市内では一番ではないかと思えます。

**吉田** 今後の展開はどのように考えられていますか。

**山田** この形態にしてまだ6年目ですが、内容充実を最優先に考えています。と同時に、アルバイトも含めて240名の従業員には、もつと「テルメ金沢」の理念を理解してもらえるように教育していきたいと思っています。

#### ■顧問関係について

**山田** 金沢に「西インターレストハウス」を設立したときから、親父の代からの関係です。現在は2代目同士で年代が近いこともあり、良好な顧問関係を築いています。

#### ■社長はどういう方ですか

**吉田** 240名もの職種が違う社員を取りまとめられているのはさすがですね。それから、付き合いが広く情報通です。ホールの音響設備のこだわりは自身がつろんボーンを演奏なさるからではないでしょうか。

#### ■訪問事務所概要

事務所名…吉田武史税理士事務所  
所長…吉田 武史  
住所…〒920-0901

石川県金沢市彦三町1-14-25

TEL…076-232-1123

#### ■紹介顧問先概要

社名…株式会社テルメ金沢  
代表者…山田 輝雄  
設立…1978年7月  
資本金…7,000万円  
住所…〒920-0364

石川県金沢市松島町17番地

TEL…076-269-2111(代)

事業内容…テルメ金沢経営(天然温泉・サウナ・ホテル・宴会・レストランの施設経営)

関連施設…◇奥能登レストラン穴水「とぅりゅう」(能登名産・海産物・お食事)◇和倉温泉朝市能登(能登名産・甘海老・蟹・干物)

# ご当地自慢

## 富山県

案内人／梶義明所長

梶税理士事務所

冬の富山といえば、カニに寒ブリを思い浮かべる方が多いのではないのでしょうか。でも、富山の魅力はけっしてそれだけではありません。そんな。そこで、今号では古くから知られる富山の名所をはじめ、富山が誇る注目度満点のスポーツをご紹介しますと思います。これを読んだら、きっと富山に行ってみたくなるはずです。

日本一美男な大仏!!

### 高岡のシンボル「高岡大仏」

まずは私の事務所がある高岡市のシンボル「高岡大仏」をご紹介します。高岡大仏はもとと延享元年（1745年）に造られたといわれていますが、現在の大仏は明治33年（1900年）の大火で消失した後に再建されたものです。その高さ15・85mで、高岡銅器の技術を結集し、30年の歳月をかけて造られたそうです。

堂々と鎮座している姿は立派で、奈良の大仏、鎌倉の大仏とともに日本三大大仏のひとつに数えられている



高岡大仏

ことも領けます。そして、何より注目していただきたいのは、「日本一美男な大仏」といわれているご尊顔です。実は私も最近までそういわれていることを知りませんでした。たしかによく拝見してみると、りりしく美しいお顔に思えます。

なお、大仏のなかに入ることができませんので、1900年の火災時に焼け残って安置されている先代高岡大仏の仏頭を是非ご覧ください。

禅宗寺院建築の最高峰

### 高岡が誇る国宝「瑞龍寺」

瑞龍寺は加賀藩2代藩主の前田利長公の菩提寺で、3代藩主の利常公が江戸時代初期に建立したとされて

います。完成までには20年の歳月を要したといわれており、禅宗寺院建築の代表作として知られています。柿葺き、総檜造りの山門を抜けると、目の前に芝生がある広い空間が広がります。そして、その奥にある仏殿には見事な本瓦形鉛板葺きの屋根が設けられています。建築様式もさることながら、自然と背筋が伸びるような厳かな雰囲気も素晴らしいので、是非

とも足を運んでみてください。ちなみに、こちらの仏殿、法堂、山門は国宝、総門、禅堂、高廊下、回廊、大茶堂は重要文化財に指定されています。



瑞龍寺

### 「海王丸パーク」から望む

### 富山の新名所「新湊大橋」

つぎは射水市で新名所のひとつである「新湊大橋」を見るために、「海王丸パーク」に向かってみます。

「海王丸パーク」はその名が示す通り、帆船「海王丸」が展示されている公園です。海王丸は商船学校の練習船として昭和5年から59年余も航海しつづけてきた船です。

現在、海王丸は公園内に現役時代の姿のままに一般公開されており、船内を見ることもできるので、帆船ファンにはたまらないと思います。

この公園から一望できるのが「新湊大橋」です。この9月に開通したばかりの橋で、総延長はアーチ部分も含めると3・6kmで、日本海側で最大規模を誇っています。実際に車で走ってみると、いかにこの橋が大きいかわかります。また、近辺には日本海側の物流拠点である伏木富山港があるのですが、この橋が開通したことで、より港としての利便性が高くなると期待されています。



海王丸と新湊大橋

「自家栽培したブドウ」を使った  
ワインを醸造「SAYS FARM」

富山県氷見市の山里にこだわりの  
ワインを造っているワイナリーがあり  
ます。それが平成23年11月に開業した  
「SAYS FARM」です。

このワイナリーには、あるストー  
リーがあります。ワイナリーを運営  
しているのは(株)T-MARKSな  
のですが、その親会社は水産卸問屋の  
(株)釣屋魚問屋で、初期メンバー  
も釣屋魚問屋の従業員でした。発起  
人は釣屋魚問屋の釣吉範社長弟の  
釣誠二さんです。しかし、誠二さんを  
はじめとする立ち上げメンバーは農業  
はもちろん、ワインの製造経験もゼロ  
でした。そこで、仲間たちで力をあ  
わせて平成20年から山を開墾し、ブ  
ドウ畑を少しずつ広げていったそう  
です。そして、誠二さんが自ら信州大  
学の醸造学科で勉強したり、農園担  
当の方が新潟のワイナリーで研修を  
受講し、徐々にノウハウを蓄積しなが  
ら、平成23年によく初のワイン  
を醸造できたのです。



SAYS FARMの看板

しかし、  
残念なが  
ら発起人  
の誠二さ  
んはその  
直前に急  
逝してし  
まい、現  
在は釣吉  
範社長と  
スタッフ  
たちがそ  
の遺志を



SAYS FARMの外観

継ぎ、ヤギの放牧や養蜂など、つぎ  
つぎと新しいことにトライしながらワ  
イン造りに励んでいます。

また、このワイナリーの側には同社  
が営業しているカフェがあり、ワイン  
はもちろんのこと、魚問屋ならではの  
海の幸、自家製の食材が盛りだく  
さんの食事を楽しむことができます。  
店内は居心地が良く洗練された空間  
になっていますが、これもまた創業者  
である誠二さんの手仕事や遺志によ  
るものだそうです。

興味を持った方には是非とも訪れ  
てほしいのですが、途中の案内板など  
が小さいので、うっかり迷わないよう  
に注意してください。この隠れ家的  
な雰囲気も創業者が残したこだわりの  
ひとつなのです。

海の幸と温泉を同時に楽しめる

### 「氷見漁港場外市場ひみ番屋街」

平成26年に北陸新幹線が開通しま  
すが、観光客の多くが金沢市や富山  
市にばかり流れてしまわないよう、氷  
見市では10数年前から埋立地を活用  
した観光資源づ  
くり計画を遂行  
しています。そ  
れがこの10月5  
日にオープンし  
た「氷見漁港場  
外市場ひみ番屋  
街」です。番屋  
とは漁師町に古  
くからある木造  
長屋風の漁師の  
作業小屋のこと  
で、この施設は  
その雰囲気をモチーフにしたデザイン  
になっています。



氷見漁港場外市場ひみ番屋街の外観

施設を運営しているのは氷見市と  
商工会議所、民間事業者が参画した  
氷見まちづくり(株)です。専務取締  
役の船場健治さんは「この施設には  
物販(土産や鮮魚、野菜)、飲食な  
ど、合計32軒のテナントが入ってい  
ます。飲食ブースの目玉は氷見漁港で  
揚げた新鮮な魚介  
類を使った回転寿

司です。また、隣には温泉施設「氷  
見温泉郷 総湯」が併設されているほ  
か、見晴らしのいい高台には足湯も  
設置されているので、海の幸と温泉  
を同時に楽しむことができます」と  
PR。

オープンから多くの方が訪れ、昼  
食時には行列ができるほど混雑して  
います。このように話題沸騰中の施  
設ですが、オープン時だけの人気に終  
わらないようにしなければなりません。  
なお、氷見まちづくりでは年間  
100万人の来場者を目標にしてい  
るようですから、全国からの来場を  
心よりお待ちしております。



氷見漁港場外市場ひみ番屋街内の鮮魚店の前に立つ船場専務

今回は古くからの歴史遺産や新し  
い観光スポット、ワイナリーまで幅広  
く紹介させていただきました。これか  
らはカニや寒ブリが美味い季節ですの  
で、この機会に是非とも富山におい  
てください。

ご当地自慢 富山県





組織力の強化に努める宇野津先生

き、「ようやく飯が食えるな」と思えるようになったのは開業から3年ほど経ってからでした。最初に確定申告をしたときは年収が100万円台だったので、「これは大変だ」と思ったものでした。

### 税理士法人化により採用面でのプラス効果も期待

―平成22年8月にゆうえむ税理士法人を設立されていますが、税理士法人化に踏み切った理由についてお聞かせください。

**宇野津** 個人事務所として仕事をしていたと、自分の身に何かが起こったときに、職員や顧問先に迷惑をかけ

てしまうことになります。かなり前からそのことが気になっていました。ですから、いつかは税理士法人を設立して、継続的なサービスを展開し、職員の継続雇用が確保できるような事務所にしたのと考えていたのです。

そう考えていたときに、現在一緒に代表社員を務めている盛田義信先生と知り合いました。その当時、盛田先生はお父上と事務所を運営されていたのですが、税理士法人化については、お父上も理解を示してくれました。しかし、そこから具体的な取り決めなどがまとまらず、実行に移すまでにはさまざまな課題があり、時間がかかりました。そこで、平成22年にとにかく「法人化してしまおう」ということで、事務所を合併して税理士法人を設立することにしましたのです。

―合併するにあたって苦労したことはありましたか。

**宇野津** 私はM・J・Sのシステムを使っていたのですが、盛田先生の事務所は

別のシステムを使っていました。メーカーが違えば当然ながら使い方も異なります。でも、合併した以上、互いの顧問先の情報や業務の内容を共有しなければなりません。場合によっては自分が使ったことがないシステムを使って、税務・会計の処理を行う必要が出てくるのです。そのため、職員たちは互いのシステムを学ぶのに苦労していました。

―システムを統合する予定はありますか。

**宇野津** やはり効率が悪いです、余計なコストもかかってしまうので、いつかはシステムを統合したいと思っています。ただ、お互いに慣れ親しんだシステムですので、盛田先生や職員としっかりと検討を重ねてから結論を出したいと思っています。

―税理士法人化してどのようなメリットがありましたか。

**宇野津** 先に申し上げたように、事務所自体が継続性を持ったことが最大のメリットだと思います。また、盛田先生や新しい職員たちと一緒に仕事ができるようになったことで、自分がそれほど詳しくない分野の問い合わせに対して意見を伺えるようになりました。また、新しい人材を採用する際にもメリットがありますね。

―採用時にはどのような点がプラス

## 税理士までの道のり

宇野津先生は東京の大学を卒業した後、下宿先に住んでいた税理士の先生と知り合ったのがきっかけで、税理士を目指すことになりました。しかし、簿記をほとんど勉強したことがなかったので、当初は小学生と机を並べながらソロバンを学び、簿記の専門学校で勉強をはじめたといいます。その後、下宿先の先生が独立したのを機に、その事務所で電話番号を務めるようになり、2年ほど勤務しながら勉強をつづけました。そして、28歳のときに税理士試験に合格。「その試験の前の3月に結婚したので、背水の陣で臨んで合格することができました」と宇野津先生は振り返ります。その後、昭和53年9月にふるさとの富山市に戻り、事務所を開業されました。

に働くとお考えですか。

**宇野津** 法人化することで、事務所の継続性が担保され、信用力が増すことがプラスに働くと考えています。振り返ってみると、私が税理士試験に合格したときは、ちょうど会計処理がソロバンからコンピュータに移行するタイミングでした。当時は税理

士の数が少なく、資格さえ持つていれば次々と顧問先が増えるような時代でした。しかし、現在は有資格者の増加にともない、競争がどんどん激化しています。また、以前は「丁稚奉公」した後に顧問先を分けてもらえるのが当たり前でしたが、競争激化に伴いそういった風潮はほとんどなくなつてしまいました。そう考えると、やはり企業と同じように就業ルールがあり、継続性を持つていなければ、なかなか新しい人材を採用することはできないと思うのです。

—就業ルールや給与は統一されたのですか。

**宇野津** 事務所はひとつにしましたが、給与はまだ統一していません。今後、職員のコンセンサスをとりながら、徐々に統一していきたいと思つています。また、せっかく法人化したのですから、就業規則や給与規定などもしっかりしたものをつくりたいと考えています。現在はそういったギャップを埋めるために、私と盛田先生で1週間一度、今後の方針についての打ち合わせをしています。

## 相続などの案件に対して柔軟に対応できるように

—富山市周辺の景況感はいかがですか。

か。

**宇野津** けつして良くはないですね。たとえば、中心市街地を見てみると、シャッター通り化してしまつています。

—最近ほどのような相談を多く受けられますか。

**宇野津** いろんな業種の顧問先がいるので、相談も当然ながら多岐にわたります。

ですが、なかでも目立つのは事業承継に伴う相続に関する相談です。ただし、こういった相談に関してはひとつの決まった回答がないので、個別対応しなければなりません。そういう意味でも、税理士法人化したことで所内の多様な意見を集められるようになったのは大きなメリットになっています。

—ところで、MJSのシステムはいつからお使いですか。

**宇野津** 開業時は別のシステムを使っていたのですが、そのシステムは使用している方が少なく、汎用性が乏しかったので違うシステムに乗り換えました。しかし、そのシステムはいまひとつ自分と相性が合わなかったもので、10数年前からMJSを使うようになりました。MJSのシステムとの相性がいいのももちろん、担当者がよく訪問してくれることに感心しています。

す。機械と  
いうのはど  
うしても繁  
忙期に一番  
使うので、  
そのような  
ときによく  
故障しがち  
ですが、そ  
んな急いで  
いるときに  
も電話をす  
れば担当者  
がすぐに来  
てくれるの  
で助かつて  
います。  
—そういつ  
ていただけ  
ると励みに  
なります。  
これからも  
富山市の中  
小企業を  
しっかりと  
支援しつづ  
けてくださ  
い。本日は  
ありがとう  
ございました。  
た。



事務所風景



# 会計人の りしーエッセイ

北陸ミロク会計人会 石黒 洋二

## 立山黒部アルペンルートと「自然」と「3・11」の力

去る9月下旬、税理士協同組合主催のレクレーションに参加しました。これまで、アルペンルートを通じて黒四ダムまで行ったことは何度か記憶にありますが、黒部湖遊覧船「ベルガ」に乗船し、扇沢（大町）まで通り抜けるのは初めての経験だったからです。

通常の観光ルートは富山地鉄道の立山駅から立山ケーブルカーと立山高原バスを乗り継いで立山室堂まで行くのですが、われわれのバスはマイカー通行禁止の立山有料道路（桂台く美女平間）を走り、直接室堂まで一気に上りました。

有料道路の登り口では雨のなかでしたが、ケーブルカーの終点駅である「美女平」では雨雲を突き抜けて少し眺望がきくようになってきました。ただ、上空はまだ厚い雲に覆われており、剣、雄山の頂きを見ることはできませんでしたが（参考まで「立山連峰」という表記がありますが「立山」という名の山（単独峰）はありません）。

到着した室堂バスターミナルはガスのなかだったので、室堂付近の散策を諦め、10分足らず下ったところがあり、テレビ番組で時々放映されている日本一高地にある「みくりが池温泉」を目指しました。

浴場は洗い場を含めても6〜7坪しかないこじんまりとした、いかにも山小屋の浴場と



いったひなびた感じの落ち着ける雰囲気でした。少し温めのお湯に浸かり、時々ガスの切れ間から見える紅葉のはじまった風景を眺めながら、ひよんなことから訪れた、のんびりと非日常的で貴重な時間を満喫しました。

室堂からトロリーバス、立山ロープウェイを乗り継ぎ、黒部平の展望台に降り立ってびっくりしました。空は白い雲に変わり、青空ものぞく秋らしい気候に変化していたのです。

直線距離にして5・5km、山ひとつ超えただけでこれほど変化する自然の営みに、あらためて衝撃を覚えました。30分前の室堂の天候は何だったのかと。景観に配慮して支柱のないロープウェイのなかから見下ろした黒四ダムは青々と光っていました。

黒部湖遊覧船「ベルガ」は遊覧船乗場よりさらに5〜6m下がった水面に、寂しそうに係留されており、遊覧は運休していました。

猛暑の影響で降雨量が例年より少なかったこと、そして昨年の「3・11」以来、黒部第4発電所をフル操業させるためにダムの放水量が増えたことの影響が、こんなところにも出ているのかと遠い東北に思いを馳せました。

誌面の関係もありここで筆を置きますが、自然の力といつまでも風化させてはいけない「3・11」について考えさせられる一日でした。

表紙の写真

### 「福井城西側の御廊下橋」 (所在地：福井県福井市)

福井城の築城400年を機に、復元工事がすすめられ08年3月29日に完成。御廊下橋は歴代の福井藩主が登城する際の専用橋として使われていた。屋根付きの橋を復元するにあたっては、明治初期に撮影された写真をもとにしたという。完成した橋は、橋脚にクリ、上屋部分にヒノキや漆喰を用いている。ヒノキ材は県が募集していたヒノキ板の購入運動によって福井県民・福井市民らが購入したものをを用いており、それぞれの板材には出資者の氏名などが銘記されている。(孫崎健次)



月刊 税理士事務所 Channel

通巻 376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所)
- 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所
- 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。

# 情包通心。

ライフラインや医療・教育などあらゆるシーンで  
唯一無二の存在となった情報通信。  
卓越したノウハウと技術が自慢のICCは、今日も  
皆様の心に寄り添い、暮らしを包み支える  
IT情報サービスを提供しています。

社会を包み支え、心通うソリューションを。

自治体  
ソリューション

医療  
ソリューション

民間  
ソリューション

セキュリティ  
ソリューション

アウトソーシング  
サービス

ネットワーク  
サービス



株式会社  
石川コンピュータ・センター

〒920-0398 金沢市無量寺町八6番地1 TEL(076)268-8311(大代)

<http://www.icc.co.jp>