

月刊

税理士事務所

CHANNEL

●監修●
ミロク会計人会連合会

2013.8

No.384



撮影:友松 悦子
タイトル:スリーショット
〔「渚」像、阪急電車、宝塚大劇場〕
場所:兵庫県宝塚市

8

- 連合会 INFORMATION 「第38回全国統一研修会・広島大会」
平川 忠雄会長ご挨拶 ……2
- 記念旅行のご案内 ……3
- 事務所訪問 ひろせ税理士法人 ……4
- シリーズ企画「専門業界ウォッチ」 ……7
- ご当地自慢 兵庫県神戸市 ……11
- 地元の元気企業 ……13
- ミロクシステムQ&A 『ACELINK NX-Pro 顧問先管理(よくあるお問い合わせ)』 ……15
- リレーエッセイ 近畿ミロク会計人会 吉田 紀夫 ……19

第38回 全国統一研修会・広島大会開催挨拶



ミロク会計人会連合会会長

平川 忠雄

本年度の全国統一研修会をご案内申し上げます。ミロク会計人会連合会主催・中国ミロク会計人会担当による「第38回全国統一研修会・広島大会」が、平成25年11月7日（木）に開催されます。

本大会は年1回開催され、専門的な情報交換を兼ねて会員先生方の親睦や連帯感を深めることを目的としています。また、開催地の特色や文化などを感ずることが出来る機会としても好評を博しております。なお、本大会は全国各地域のミロク会計人会の単位会が持ち回りで担当しており、昨年は東京での開催でした。

さて、アベノミクス効果で昨年末から勢いを増している日本経済ですが、

足元の实体经济に好影響を及ぼすのはもう少し先になりそうな見通しです。

先生方の顧問先企業においても、その恩恵を受けているところはまだまだ少ないのではないのでしょうか。また、先の中国経済停滞の報道に端を発した日本株式市場の混乱が示すように、グローバル化が進化した現在においては、各国の情勢がどこにどのような影響をもたらすか、容易には予測し得ないところがございます。こうした難しい時代を乗り切るためには、我々会員一同が知を共有し、共に考え、共存共栄していくことが必要です。

平成25年度の税制改正は、消費税率引上げへの対応とアベノミクス効果をさらに高める目的において、平成25年適用の改正事項から平成28年適用分まで盛り込んだ多様な経済効果の高揚を図る特別な税制です。改正事項の中にも注目されるのは「事業承継税制の抜本的見直し」であるといえます。この税制は平成20年度制定時から「厳格な適用要件」が課題とされていたところ、今回の改正で多くの規制的事項が大幅に緩和され平成27年より全面的に適用されますが、平成25年度より早期適用

される「選択適用項目」が注目されています。具体的には次の通りです。

「事業承継税制の改正」平成27年1月以前に適用される改正事項

I. 「事前確認制度の廃止」の前倒し施行（25・4・1↑27・1・1）

II. 「非上場株式会社等について贈与税の納税猶予・免除」

「雇用確保要件」の適用関係（新法の選択をした者の場合）

III. 「非上場株式会社等について贈与税の納税猶予・免除」

「先代経営者に係る役員退任要件」の適用関係（新法の選択をした者の場合）

IV. 経営承継期間5年間に対応する利子税の免除（26・1・1↑27・1・1）

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、さらなる新情報を適時に発信させて頂くことにご賛同くださいますようお願いいたします。

今回の広島大会は、広島市街の中心部に位置するリーガロイヤルホテル広島にて開催いたします。

基調講演には、外交ジャーナリス

ト・作家の手嶋龍一氏をお招きします。「アジア半島の時代を生き抜く」と題した講演では、世界情勢の今後の行方と本大会のテーマである「地方からの情報発信」を絡めた内容をお話しいただきます。

第1分科会は、情報ネットワーク委員会の企画・運営のもと、「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呼ばせない」をテーマに開催します。

第2分科会では、備前焼陶芸作家の藤原和氏をお招きし、「備前焼と私」をテーマにお話しいただきます。

第3分科会では、広島東洋カープで選手・監督として活躍され、現在はプロ野球解説者である達川光男氏に、「ネット裏の会計学」をテーマにご講演いただきます。また、恒例の懇親ゴルフ大会や山陰地方を巡る記念旅行も企画しております。

本大会に多数の先生方、ご家族、職員の方々が参加されることをお願いいたします。広島における本大会の成功を祈念いたします。また、全国の先生方とお会いし、ご歓談できる日を楽しみにしています。

石見、出雲、松江、境港 山陰を巡る旅

★旅程にある観光名所の中から、見所を厳選してご紹介します！

今回の記念旅行では、実に60年ぶりの御本殿修造を終えた出雲大社「平成の大遷宮」が、見所の一つです。同社は縁結びの神・福の神として名高く、日本最古の歴史書といわれる「古事記」にその創建が記されているほどの古社であり、近年ではパワースポットとしても注目されています。

檜皮ひわだが敷き詰められた大屋根は圧巻です。そして、出雲大社と言えば日本一の大しめ縄も必ず押さえておきたいところ。

世界遺産としてアジアで唯一の産業遺産、石見銀山遺跡を歩く

2007年に世界遺産に登録された石見銀山遺跡も、今回の記念旅行の目玉の一つです。江戸初期に栄えた銀山で、鉱山遺跡、鉱山経営を支えた鉱山町、銀の積出港、銀を運んだ街道、中世の山城などから構成される、世界遺産としてはアジアで唯一の産業遺産です。昔ながらの懐かしい風景の中を歩けば、銀山として栄えたはるか昔の歴史と当時の輝きをきくと感じられることでしょう。

2007年に世界遺産に登録された石見銀山遺跡も、今回の記念旅行の目玉の一つです。江戸初期に栄えた銀山で、鉱山遺跡、鉱山経営を支えた鉱山町、銀の積出港、銀を運んだ街道、中世の山城などから構成される、世界遺産としてはアジアで唯一の産業遺産です。昔ながらの懐かしい風景の中を歩けば、銀山として栄えたはるか昔の歴史と当時の輝きをきくと感じられることでしょう。

登って、周囲をめぐって…
松江城を存分に満喫

1611年築城の松江城は、内堀・外堀がともにほぼ現存する全国的に珍しい城です。旧松江藩ゆかりの品を数多く展示し、その威容をしのぶことができます。特に、天守閣からの眺望は



上:松江城 下:水木しげるロード

360度見渡すことができ、眼下の町並みや宍道湖の眺めは素晴らしく、心癒されるひと時が過ごせること請け合いです。また、そのほとんどが築城当時のままの姿を残す堀を小舟でめぐる「堀川めぐり」もご用意しています。舟に揺られながら見る松江城下の懐かしい日本の風景、築城400年の時を越えその姿をいまだに残す森の自然や堀の美しさをどうぞお楽しみください。

佳翠苑皆美 大山ロイヤルホテル で至極のひと時を

今回の記念旅行では、慌ただしい日常を忘れ、身も心もリラックスできるような宿をご用意しました。

1泊目の宿は、昨年リニューアルした佳翠苑皆美です。美肌の湯・玉造温泉で、美しくそして緑豊かなロケーションに心癒されることでしょう。2泊目の宿は大山ロイヤルホテルです。大山の美しい山並みを間近に、至極のひと時を満喫してください。

今回も皆さまの素敵な思い出となるプランをご用意しております。是非ご参加ください。



上:出雲大社 下:石見銀山遺跡

から構成される、世界遺産としてはアジアで唯一の産業遺産です。昔ながらの懐かしい風景の中を歩けば、銀山として栄えたはるか昔の歴史と当時の輝きをきくと感じられることでしょう。

最終日には、妖怪漫画の第一人者、水木しげる氏のふるさと境港にある、水木しげるロードを訪れます。水木しげるロードには、JR境港駅から本町アーケードまでの約800mの間に、鬼太郎や目玉おやじをはじめとする153体もの妖怪ブロンズ像が並んでおり、歩くだけで水木しげる氏の世

「ひろせの品格」を胸に、時代に合わせた医療機関向けサービスを展開



写真中央奥、黒いスーツを着用している2人の男性の左が廣瀬伸彦先生、右が花山和士先生

ひろせ税理士法人

医療機関への会計・税務サービスを柱に資産・相続税、人事・労務支援を行う

— 現在、50名を超す職員が働かれています。貴法人の成り立ちについてお聞かせください。

花山所長（以下、敬称略） 当法人は会長の廣瀬が1974年に税理士事務所を開業したところから始まりました。当時は事務所も今の半分の広さで、メンバーもわずか5人だったそうです。

— 顧問先の多くが医療機関だそうですが、どういった経緯で医療に特化されたのですか。

花山 廣瀬が京都府保険医協会の会長や事務局長と親しくなったことがきっかけです。そのご縁のおかげで、78年

京都府京都市で医療機関向けのサービスを中心に展開しているひろせ税理士法人。会計・税務サービスに加えて、現在は医療機関向けの経営コンサル・資産管理・相続対策、人事・労務支援までも行っています。創業者であり代表社員・会長の廣瀬伸彦先生が、大きな期待を寄せ所長を一任されている、代表社員・所長の花山和士先生にお話を伺いました。



所在地 / 〒602-8155 京都市上京区
 智恵光院通竹屋町下る主税町827
 TEL / 075-801-6331
 FAX / 075-801-7372
 設立 / 1974年
 職員数 / 55名
 導入システム / ACELINK Navi

に医師の青色申告が義務付けられて以来、保険医協会などから医師向けの青色申告セミナーや記帳指導の依頼が次々と舞い込むようになったそうです。これに伴い、廣瀬は医療業界向けにコンサルティング活動を展開している会計事務所の組織、MMPG（メディカル・マネジメント・プランニング・グループ）に参加して、研修会などでさまざまな情報やノウハウを習得し、それを積極的に医師の皆さんに提供し始めました。さらに、85年には一人医師医療法人（医師または歯科医師が一人または二人常勤する診療所の法人化）が認められ、新規の医療法人の設立が急増したことで、自然と医療機関の顧問先件数が増えていったのです。事務所の職員数も増え続け、私もその時期

の88年に入社しました。

医療機関をはじめとした顧問先の数が増えるのに比例して、ニーズも多様化しました。当事務所でも会計・税務はもちろん、監査や資産・相続税、人事・労務などのニーズが次第に高まってきたので、93年から94年にかけてそれぞれの部門を設け（監査は現在経営支援部門）、各分野における専門性の高いサービスを提供できるような体制を築きました。また、2011年には社会福祉法人専門の福祉部門を設けました。振り返ってみると、昔も今も事務所を拡大しようという意識はなく、ただ目の前の顧客ニーズにしっかりと応える組織作りを考えてきたように思います。

——医療機関以外の顧問先はどのくらいいらっしゃるのですか。

花山 顧問先の半数近くが一般の企業や個人事業主の方で、業種は多岐にわたっています。京都ならではの老舗企業もあれば、設立して間もない企業もあります。また、廣瀬の奥様が書道家ということもあって、書道をはじめとした芸術・芸能関係の顧問先も比較的多いと思います。

医療で培ったノウハウを生かし 今後は介護事業のサポートも拡充

——顧問先からは最近、どのような相

談をよく受けますか。

花山 人事・労務に関する相談は年々増加しており、特に給与や退職金、労務トラブルなどに関する相談が増えています。労務問題はきわめてデリケートな分野なので、あまり第三者には知られたくない情報です。だからこそ、内部の事情に詳しい我々がワンストップで労務問題にも対応できる点が、お客様に喜ばれています。

また、医療機関の新規開業に向けた相談も受けませんが、単に手続きだけを支援するのではなく、人事・労務に関するコンサルティングサービスをセツトにして提供するケースが増えています。例えば、正社員とパートの人数や比率をどうするか、面接でどういう人材を採用すべきなのかなどについてアドバイスするのです。特に、産婦人科等のクリニックではスタッフが少なるとも15名程度必要になるので、採用面や勤務体系についてもしっかりアドバイスします。規模が大きくて労務管理も複雑になるような新規開業案件の場合は、さまざまなリソースを有している当法人が適しているのでは、と考えています。

——昨年、福祉部門に続けて介護チームを新設されたそうですね。

花山 近年、医療機関が介護事業を手掛けるケースが増えているので、新た

に介護チームを設けました。介護事業は新規開業でも20〜50名のスタッフを雇用する必要がありますから、これまでに培ってきた人事・労務などのノウハウを大いに生かすことができると思います。現在、担当者は経営支援部門との兼務で3名ですが、今後は人員も増やしたいと考えています。

スキル面だけではなく人間性も重視して若手スタッフを育成

——各部門の業務内容は多岐にわたっていますが、情報共有などのコミュニケーションはどのようにされていますか。

花山 月次決算の際にそれぞれの顧問先の課題などの情報を報告書の中で整理し、共有するようになっています。

そして、具体的な支援が必要と判断した場合に、その内容に応じて、各部門に業務を振り分けるのです。つまり、病院に例えると、月次決算が総合病院の窓口業務や問診の役割を担っており、ここで見つかった問題

点をそれぞれの専門医に振り分け、適切な処置を行ってもらおうといった流れになっているのです。

——05年に税理士法人化していますが、その理由についてお聞かせください。

花山 事務所を所長一人のものではなく、スタッフ全員のものにしたいという廣瀬の思いから、税理士法人化に踏み切りました。結果、若いスタッフが活躍しやすい風土が根付いたように思いますし、現在は私が所長を務めていますが、すでに次世代、そしてそれに続く若いリーダー候補たちも成長してきており、事務所を支えてくれていきます。

——スタッフの教育に関しては、どのような点に注意されていますか。



オフィスフロアは本社ビル2階と3階。社員、パート職員あわせて総勢55名が働く、活気ある事務所です



今後の目標を「皆に働きがいを感じてもらえるような組織にしていきたい」と語る花山和士先生

税理士までの道のり

滋賀県生まれ、滋賀県育ちの花山先生は中学時代からテニス一筋の青春時代を送ってきました。中学・高校時代は「実業団に入って、“テニス人生”を送りたい」と考えていたそうです。インターハイや国体にも出場するほどの腕前だったそうですが、「上には上がいる」と感じ、憧れだった「テニス人生」を諦めることに。しばらくは「何をしていたか分からなかった」そうです。

そんな折、大学3年の時に本屋で税理士に関する本を見かけ、税理士という職業に憧れを抱くように。そして、試験勉強に打ち込み始めたところ、大学の先生から廣瀬伸彦税理士事務所（現ひろせ税理士法人）を紹介され、1988年に新卒で入社。「事務所スタッフは現在の3分の1くらいの規模でした。忙しい時もありましたが、のどかな雰囲気だったので、すぐに馴染むことができました」と花山先生。以来、勤務しながら勉強を続け、2002年に税理士登録を果たしました。

花山 私たちが支持されている基盤には、廣瀬がこれまでに培ってきた社風があります。今年は、それを「ひろせの品格」という言葉で表現し、職員全員に仕事をする上で意識してもらおうようにしています。「ひろせの品格」とは、謙虚で礼儀正しく、誠実で感謝の心を忘れない、といった姿勢を指します。これがなければ顧問先との信頼関係を築くことはできません。ですから、若手スタッフにも、スキル面だけでなく、こういった社風を大切にしていってほしいと思います、事あるごとにそれを伝えていきます。

とはいえ、一方で顧問先の皆さんに新しい価値を提供することを忘れてはいけません。職員にはできるかぎり研修やセミナーに出掛け、新しい知識やいろんな方との出会いを得てほしいと考えています。実際、私にもかなり投資していただき、それが自信につながったと実感しています。そういった経験を通して得たものを、当法人主催のセミナーや顧問先の発展につながる新しい価値の提供などに発揮してほしいと思っています。

顧問先を総合的にサポートすることを目指す当法人では、顧問先からさまざまなご相談を受けますので、スキルアップできる機会が数多くあります。そういった業務面も然り、研修やセミナーへの参加も然り、ここだからこそ経験できることを増やし、皆に働きがいを感じてもらえるような組織にしていきたいと思っています。

——常に全体のクオリティアップを図られているんですね。

花山 京都は保守的な傾向があり、昔だったらよほどのことがないかぎり顧問税理士を変えることはなかったのですが、最近はこちらとしたりすることがきっかけで別の事務所に依頼する企業・医療機関が増えてきています。実際に他の事務所から私たちのところに移ってきた顧問先の声を聞くと、「トータル的にサポートしてほしいと思ったから」といったように、会計事務所を求める条件が年々高くなっているように感じます。

——この2月1日には中小企業庁の経営革新等支援機関（認定支援機関）に登録されたそうですね。

花山 資金繰りに苦しんでいる顧問先はそれほど多くないのですが、認定支援機関から経営改善に関する指導および助言を受けた場合、信用保証協会の保証料率の引下げや税額控除などがありますので、顧問先のメリットにつながるように申請しました。

——これからも、ひろせ税理士法人のますますのご発展をお祈り申し上げます。

「農業共済新聞」編集長

下山 隆雄さん

農業 地域全体との共存共栄を図りながら、 「六次産業化」で再成長を目指すべき

農業の現状と課題

最初に農業総生産額をご説明しますと、ピーク時の1984年に約11兆7000億円あったものが、

2011年には約8兆2000億円と、およそ30%減少しています。品目別にみると、野菜は微増、米・畜産・果実は減少傾向で推移。特に米は、生産過剰や過当競争などによる価格下落の影響が大きく、ピーク時の3・9兆円から現在は1・8兆円に落ち込んでいます。米を中心とした水田営農では、耕作放棄地も増えており、所得の減少に高齢化、後継者不足などが加わったままでは耕作放棄地の流れは止まりません。

現在は、環太平洋連携協定（TPP）交渉の参加問題など、極端な貿易自由化の影響が懸念されています。米、麦、大豆など日本農業を支える主要品目の関税が撤廃されると、最大で

経営環境が目まぐるしく変化する中、会計事務所においては、顧問先企業への適切な経営アドバイスが求められています。一方、顧問先企業の業種は多岐にわたり、経営環境もさまざまです。そこで、本シリーズ企画では、全国に広く存在し、業況変動の激しい業界にスポットをあて、その業界動向や成長している中小企業の事例等について、各業界の新聞社にインタビューしました。

3兆円もの生産額が失われるとの試算があります。何としても阻止しなければならぬ、というのが農業関係者の共通認識です。

国の打開策と個々の経営体の動向

所得減少や後継者不足など、農業・農村の危機的状況を打開するため、政府は6月14日、農業の成長産業化も盛り込んだ成長戦略「日本再興戦略」などを閣議決定しました。今後10年間に施策を集中して構造改革を進め、全農地面積の利用率を現状の5割から8割に拡大し、米生産コストを4割削減。新規就農を促して40代以下の農業従事者を20万人から約40万人に増やし、農業農村全体の所得3兆円を倍増させる方針です。農業・食料関連産業生産額を現行の100兆円から2020年に120兆円とする目標も掲げています。また、生産現場では、政策頼みだけでなく、自力で難局を打開しようとす

る動きも活発化しています。農業経営体の規模拡大が進み、法人数は増加しています。20歳以上の農業経営体が耕作する面積は、2010年は32%となり、10年前の21%から大幅に増加しました。12年の法人数は1万4100と、00年から倍増（図）。規模の拡大のスケールメリットで、より低コストの農作物生産を実現しています。また、法人化の増加は新規就農希望者の受け入れ拡大にもつながり、常雇い雇用者数は7000法人で6万8000人にもなっています。

今後有望となる取り組み

農業・農村の成長産業化に向けて注目されているのが、「六次産業化」です。六次産業とは、農林水産業の第一次産業に留まらず、第二次、第三次産業にも関わり収益向上を目指すものです。食品会社と連携した流通や自社での食品加工、消費者に直売する——などの取り組みが挙げられます。農作物を食材に使ったレストランを展開したり、農山漁村地域で自然、文化、人々との交流を楽しむ滞在型の余暇活動

「グリーンツーリズム」に農業体験などもパッケージ化した「観光農園」を打ち出す動きもみられるようになりました。

別表の事例①から④は、六次産業化に取り組む企業です。それぞれ独自性のある加工品の生産や販売、道の駅の運営、一般生活者への直販、観光と農業のマッチングなど創意工夫が見られます。

また、人材確保の独自の取り組みが事例⑤の企業です。障がい者雇用を進め、約60人の雇用者のうち20数人が障がい者です。「共生」の精神のもと、手を取り合って働ける環境を創出してい

法人経営体数の推移



出典：「平成24年度 食料・農業・農村白書」（農林水産省）

ます。

農業は地域に根ざしたものですから、個別に奮闘する企業にも「集落」の意識を持ったところが多いです。特に水田営農は、農家単独では成り立たず、水路の管理など地域の暮らしと一体と

なって維持・発展してきました。地域の環境や他産業とも相互に作用しながら、一企業としての発展のみを目指すのではなく、地域と共存共栄する中で、素晴らしい未来を切り拓いてほしいと思います。

現状打破! 注目の取り組み事例

事例①ぶった農産(石川県野々市市)

六次産業の取り組みで有名。北陸地方の名産である蕪の漬物を使った「かぶら寿司」をはじめとした各種加工品を販売している。

参照URL <http://www.butta.co.jp/>

事例②水井農場(長野県東御市)

水稲と酪農、野菜、果樹、加工と幅広く手がけている。酪農と水田の複合経営がなせる、牛糞→堆肥→(農産物収穫の際に出る)糞、というサイクルによる「循環型農業」を提唱。

参照URL <http://www.nagaifarm.co.jp/>

事例③四万十ドラマ(高知県高岡郡)

地場産の栗などを付加価値の高い加工商品にして販売。その加工や出荷などに携わることを通じて、地域の高齢者も元気になっている。

参照URL <http://www.shimanto-towa.jp/about/>

事例④おおむら夢ファーム シュシュ(長崎県大村市)

団塊世代に向けた農業を啓発する塾や収穫体験の開催、レストランでの食事提供など、観光と農業をうまくマッチングさせた事業を展開。

参照URL <http://www.chouchou.co.jp/>

事例⑤京丸園(静岡県浜松市)

葉物の施設園芸を経営。関わる人々すべての人たちの「喜びと安心と誇り」となれるような運営を目指し、障がい者雇用も積極的に行っている。

参照URL <http://www.kyomaru.net/>

宿泊業

「国際ホテル旅館」編集長
米谷 美咲さん

**ますます競争が激化する宿泊業界
明確な事業コンセプトが重要になる!**

客単価と客室稼働率の バランスが重要

宿泊業は競争の激しい業界です。2011年における施設数は、ホテルが約9800件、旅館が約4万6000件と旅館が圧倒的に多いのですが、ここ10年間で、ホテル数が約18%増加し、旅館数は約28%減少し

ています。一方、客室数は、09年に初めてホテルが旅館を上回り、その差が広がりにつつあります(図)。ここでは比較的中小規模の事業者が多いビジネスホテルと旅館についてお話しします。まず、ビジネスホテルは、もともと駅前旅館から発祥したものです。しかし、交通機関の発達により地域性や独

自性が薄れ、熾烈な価格競争になっているのが現状です。そこで台頭しているのが大手チェーン系のビジネスホテル。独立経営が難しくなったホテルと契約し、土地を借りて新たなホテルを建て直したり、オーナーから建物を借りて運営だけを引き受けるなど、不動産業に近い手法でチェーン展開を図り競争力を高めています。ですので、独立系の小規模なビジネスホテルの経営を維持していくためには長期的な視点で戦略を練る必要があります。その際に最も大切なことは、客室の稼働率とコスト、価格のバランスを自社の経営環境に合わせて考えること。薄利多売なのか、高付加価値なのか、生き抜くべき方向性をしっかり定めることです。

旅館経営者は古い考えから 抜けだすべき

次に旅館ですが、ここでも合理化、あるいはチェーン化の波が押し寄せています。しかし、数十年続く旅館にはパパママ経営が多く、古い考えから

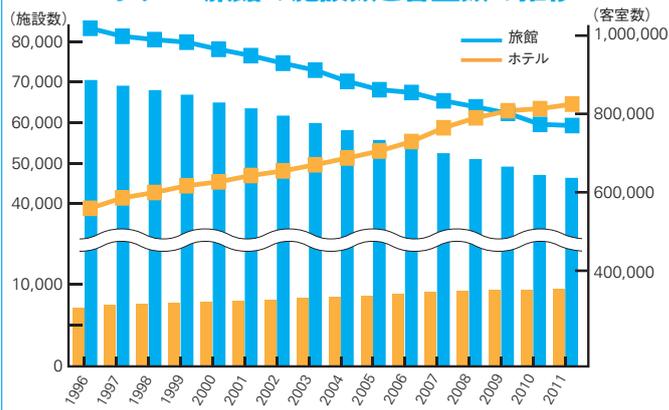
まり普及していないのですが、顧客の会員化は有効な施策です。会員になってもらい常に高い稼働率を維持できれば、一回の料金は安くても、また、付加価値を創出するために一定のコストをかけても、年間でみれば収益を見込めるのです。

旅館経営者は古い考えから 抜けだすべき

なかなか抜け出せない。人を減らして規模を縮小し、最低限の収益で細々と生き伸びている旅館もたくさんあります。ただ、バブル期に大規模な設備投資をしたところはそうもいかず、かといってこれ以上投資する資金もなく、結局、中途半端な経営をしていた旅館が今になって潰れています。

そんな中、徹底した効率化で成功している旅館もあります。旅館の主たるコストは、人件費・食材原価・光熱費・代理店手数料などですから、例えば、部屋食や布団敷きなどのサービスを廃止し、従業員は派遣、パートにする。食事はバイキング形式、輸入食材

ホテル・旅館の施設数と客室数の推移



※棒グラフは施設数、折れ線グラフは客室数の推移
出典:「厚生労働省 衛生行政報告例」

も利用、夕食提供を辞めてしまいう旅館
さえあります。空調や照明も工夫次第
で節約できる。また、旅行代理店や宿
泊予約サイトによる集客拡大も大切で
すが、常連顧客には直接アプローチし
た方が経済性が高まる場合があります。
一方で、従業員の徹底教育や業務改善
などにより労働生産性を高め、顧客満
足度を維持しながら取り組む手法もあ
ります。大切なのは顧客ニーズの変化
を察知し、固定観念にとらわれず、多
彩な接客スタイルを視野に入れて取り
組むことです。

健全な投資と回収サイクルに 税理士先生のアドバイスが必要

新たな付加価値を創出して成功した
旅館も多くあります。どのような付加
価値を付けるのかは千差万別ですが、
基本的にレジャーの分野ですから、お
客様に楽しかった、来てよかったです思
ってもらう必要があります。例えば、
この旅館では、最上級のおもてなしを
体験できる、絶品の地元料理が堪能で
きる、壮大なロケーションの露天風呂
がある、幻想的な空間で心から癒され
る、子供が大喜びするイベントがある、
そんな旅館だったらどんなに遠くても
一度は行ってみたいと思いますよね。
それがネットの口コミなどで広がるん
です。

一方、旅館は装置産業ですから、施

設は経年劣化し、流行り廃りもありま
す。投資と回収を健全なサイクルでま
わす必要がありますが、今は地方銀行
も融資をしたがらないので、適切なア
ドバイスを受けられません。大切なこ
とは、個々の経営者が明確な事業コン
セプトを定めて経営戦略を立て、健全
な投資と回収を進めることです。是非、
税理士先生には、この業界のさまざま
な事情を理解いただき、財務面を含め
て経営者を力強く支援してほしいと思
います。

今後の展望としては、私は外国人客
の取り込みが重要になるとみています。
外国人客といえは中国人が多かったの
が、段々と東南アジアからの客が増え
ており、これからさらに経済発展する
であろう新興国からも観光客が増える
でしょう。そうした多国籍の客にどう
対応していくか。まだまだやるべきこ
とはたくさんあると思います。

現状打破！注目の取り組み事例

事例① 加賀屋 (石川県七尾市)

先代の女将、故・小田孝さんのおもてなし
の精神を受け継ぎ、お客様に「ノー」と言わな
い姿勢をはじめとした加賀屋のおもてなしは、
多くの人から支持を得ている。
参照URL <http://www.kagaya.co.jp/>

事例② 星野リゾート (長野県北佐久郡)

総合リゾート運営会社。経営不振に陥った
リゾート施設や旅館の再生で知られる。新しい
温泉旅館ブランド「界」を立ち上げ、「和心
地な温泉旅館」として全国9カ所に展開中。
参照URL <http://www.hoshinoresort.com/>

介護業

「シルバー産業新聞」編集長
安田勝紀さん

「地域包括ケアシステム」の推進に 貢献する事業が今後有望

介護業界の変遷と現状

まずは介護業界の成り立ちと概要を
簡単に解説したいと思います。介護を
必要とする高齢者の増加と家庭内介護
の負担軽減、膨張する医療費の抑制な
どを目的に、介護保険がスタートした
のは2000年。初年度の市場規模は
約3兆6000億円でしたが、14年目
となる今年度は約9兆円にまで拡大し
ています。介護保険サービスは、一定
期間滞在することを前提とした「施設
系サービス」と、自宅もしくは自宅か
ら出向いて受けることを前提とした
「在宅系サービス」の大きく2つに分
けられ、さらに各自自治体が地域の事情
に合わせて指定・監査する「地域密着
型サービス」もあります(表)。00年
以前、介護サービスの決定権限は市町
村にあり、利用者にサービスを選ぶ決
定権はありませんでしたが、介護保険
導入後には被保険者としてそれが可能
となりました。この変化に対して意識
の転換ができておらず、いまだに「経
営」の視点を欠いている事業所が多い
と言えます。また、介護保険導入後の

もう一つの大きな変化は、民間企業の
参入です。高齢者向け住宅といった関
連分野も含めると、かなりの数の企業
が参入してきています。

課題は制度への対応と人材不足

市場規模は拡大を続けているものの、
「選ばれる」立場になったことと、民間
参入による競争の激化、社会保障制度
の見直しの中で、どの介護保険サービ
スの分野も経営環境は厳しさを増してい
ます。加えて大変なのが、介護事業は
国が定めた「制度」という縛りの中で
運営しなければならぬのですが、そ
の制度変更がさかんに行われることで
す。2000年からのこの13年間、制
度や要件は幾度となく変わりました。
経営計画等の前提となるルールに相次
いで変更が生じるため、場当たり的な
対応を迫られることが多く、中長期的
な展望を持つて経営をすることが難し
いのです。税理士の先生方にも、顧問
先の会計・財務や、一社一社が直面し
ている喫緊の経営課題だけでなく、
介護業界全体の動向を見据えた上での
サポート・アドバイスを是非お願いで

介護保険サービスの種別表

<p>在宅系サービス 訪問介護／訪問入浴介護／訪問看護／通所介護（デイサービス）／短期入所生活介護（ショートステイ）／福祉用具貸与／住宅改修など</p>
<p>施設系サービス 介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム） 介護老人保健施設（老人保健施設） 介護療養型医療施設（介護療養型病床）</p>
<p>地域密着型サービス 定期巡回・随時対応型訪問介護看護／夜間対応型訪問介護／認知症対応型通所介護／小規模多機能型居宅介護／認知症対応型共同生活介護（グループホーム）など</p>

さればと思います。

また介護の現場では、低賃金や過酷な労働環境などを理由に職員の離職率が高く、人材不足も大きな問題となっています。介護保険事業は利用者数の定員が設けられていたり、サービス対価が決まっていたりと、事業者の収入が一定のラインで頭打ちになります。そこで、いかにマニュアル作成やオペレーションの確立で生産性を向上させ、それを職員に還元できるか、労働環境を改善することができるかも、今後の介護事業経営者に求められることでしょう。

今後のキーは「地域包括ケアシステム」

施設系、在宅系など、介護保険サービスにはさまざまな種別があるので、経営の方法を一概に語ることはできません。ただ、「選ばれる立場」であるこ

とを念頭に置き、利用者目線でサービスの質を高めていく必要があるのは確かです。例えば、現在事業所数が大きいく伸びているデイサービスですが、利用者のニーズに合わせて形態が多様化してきています。食事や入浴、レクリエーションなどがメインの一般的なものの他に、利用者が自宅で生活しやすくなるように、身体機能の回復に主眼を置いた「リハビリ特化型」のところも増えてきました。また最近では、日

中に介護保険のデイサービスを受けた後、ご本人やご家族の要望に応じる形で、保険外の付加サービスとして、そのまま施設に宿泊させる「お泊りデイ」も人気が高まっています。保険外なので、人員や施設、運営等に基準がなく、事業所によってサービスの質にバラツキがあることを問題視する向きもありますが、利用者の側に支持されているという事は、ニーズを的確に捉えたサービスであると言えるでしょう。

また、今後も制度改正は度々生じるでしょうから、事例①の法人のように、情報感度を高く保ち、うまくそれに対応していく姿勢も大事になります。2012年の介護報酬改定で新たに創設された「定期巡回・随時対応型訪問介

護看護」という24時間対応のサービスは注目度が高く、今後さらなる普及が期待されています。

先ほど介護保険事業は収入が頭打ちになると述べましたが、それを打開するのには有効なのが、「介護保険外サービス」による収入の拡大です。事例②の企業では、訪問介護に加えて、利用者やご家族のニーズに応じて、保険外の家事代行などの生活支援サービスを提供しています。

さらに、介護業界でこれから有望な事業としては、車椅子や介護用ベッド等を貸与・販売する福祉用具事業が挙げられます。要介護認定者が過剰しやすいように住宅を改修するサービスも含め、先に述べた介護人材の不足を補う分野として有望視されています。最後に、今後の展望としてキーワードになるのは、「地域包括ケアシステム」

の推進です。これは、これからさらに増加する高齢者が、すぐに病院への入院や施設への入所に頼ることなく、住み慣れた地域で少しでも長く、そして健やかに過ごせる環境を整備することを指します。国は介護のみならず医療や社会保障、さらには地域住民やボランティアなどの協力も得ながらこれを推進するという構想を描いています。ここまでに述べた、利用者のニーズに合わせたデイサービス形態の多様化や、「定期巡回・随時対応型訪問介護看護」、保険外の生活支援サービスの提供、家庭内介護をスムーズにする福祉用具事業などは、この流れにも適っていますし、他にも「地域包括ケアシステム」の推進に貢献できる事業・サービスはたくさん考えられます。介護業界の今後を考える際には、このキーワードを参考にしてください。

現状打破！注目の取り組み事例

事例① 社会福祉法人翠耀会（千葉県八千代市）
「高齢者複合ケア施設 グリーンヒル八千代台」を運営。この中には、デイサービス、ショートステイ、訪問介護を複合的に提供する小規模多機能型居宅介護もある。この小規模多機能型居宅介護は2012年の介護報酬改定で、一定の要件を満たせば管理者や看護職員等の配置が不要となるサテライト事業所を開設できるようになった。そこで、サテライト事業所をオープン。人員コストを抑えた上で収入が増加し、収支が改善したという。
参照URL <http://www.greenhill.or.jp/>

事例② やさしい手（東京都目黒区）
訪問介護やデイサービス等のサービスを提供している企業。訪問介護の現場では、介護保険の対象とならない、電球の交換や介護家族の分も含めた食事の用意などを求められるケースも少なくない。同社では、「家事代行サービス」を用意し、そういった暮らしの中で生じる介護保険対象外のニーズに答えている。
参照URL <http://www.yasashiite.com/>

事例③ シルバーホクソン（埼玉県川口市）
ベビーベッドのレンタル事業を行っている企業。時流を読み、高齢者向けの福祉用具のレンタル・販売事業へシフト。現在はデイサービスや、地域住民の心身の健康の保持および生活の安定に向けた、介護予防ケアマネジメント、総合相談・支援などの包括的支援事業等を行う「地域包括支援センター」の運営も手がけている。
参照URL <http://www.hoxon.net/>

兵庫県神戸市

案内人

和田 善弘 所長
(和田会計事務所)



皆さん、「神戸」にどのようなイメージをお持ちでしょうか。一般的には港や夜景、中華街などで知られていますが、実は神戸には、神戸発祥である食べ物や製品、施設が67件もあります。これは、港町として栄え、諸外国との交流によって最先端の文化を享受してきた神戸ならではの、ご当地自慢です。そこで、今回はそんな神戸の、初めて物語をちよつとだけご紹介したいと思います。

イカリ形のモニュメントが残る 日本海軍発祥の地 「神戸海軍操練所跡」

まずご案内したいのが神戸港の近くにあるイカリの形をしたモニュメントです(写真①)。これはこの一帯が神戸海軍操練所跡だったことと、日本の海軍の発祥の地がここであることを示しています。

この海軍操練所を設立したのは、明治維新の立役者である勝海舟です。勝海舟は列強に対抗できる海軍が日本には必要であると考え、時の将軍・徳川家茂に進言し、神戸に海軍操練所を設立したと言われています。ちなみに、勝海舟は単に操練所を設立するだけでなく、軍港と造船所を設けることまで想定していたそうです。海軍操練所の設立、運営にあたっては、あの坂本龍馬が勝海舟を補佐して東奔西走したとされています。

こうして神戸海軍操練所は1864年(元治元年)に設立されたのですが、その1年半後に塾生の中に倒幕派が混じっていたという理由で閉鎖されてしまいました。とはいえ、ここからは陸奥宗光をはじめ、日本の未来を担う逸材が輩出されており、歴史的にも大きな役割を果たしたと言えるでしょう。

その後、神戸港は横浜、長崎、函館に次いで、1868年(慶応3年)に開港します。それによって、神戸は諸外国との貿易、交流の拠点として発展を遂げ、次々と新しい文化を享受すると同時に、日本流にアレンジしながら全国に発信していったのです。

日本で初めてコーヒーを販売した 日本茶専門店「放香堂」

神戸には昔ながらの純喫茶がたくさんありますが、実はコーヒーを初めて販売したのも神戸だと言われています。神戸の代表的な商店街である元町

で創業した日本茶専門店「放香堂」(写真②、創業は天保年間)が、1874年(明治7年)頃から日本茶を製造・販売する一方で、コーヒー豆を輸入し、お客にコーヒーを振る舞ったり、販売していたとされているのです。現に1878年(明治11年)12月26日の読売新聞には『焦製、飲用コーヒー弊店にて御飲用或いは粉末にてお求め自由』という放香堂の広告が掲載されていたといえます。ちなみに、焦製とは焙煎のことですが、当時、放香堂が喫茶店のような形態だったのかどうかは資料が残っていないそうです。

では、どうして日本茶専門店がコーヒーを取り扱うことになったのでしょうか。お店の方に聞いてみると「当時は海外にお茶を輸出していたのですが、『お茶の入っていた箱を空っぽのままを持ち帰るのはもったいない』ということで、コーヒーを詰めて持ち帰っていたそうです」と。



勝海舟が設立した神戸海軍操練所跡のモニュメント



日本で初めてコーヒーを販売したと言われる放香堂

現在、放香堂ではコーヒーを販売していませんが、日本茶専門店としては全国の品評会で数々の入賞を果たしており、確固たる地位を築いています。

六甲山に日本最古のゴルフ場 「神戸ゴルフ倶楽部」

神戸の夜景を一望できるスポットとして知られる六甲山。その山頂には日本で最古のゴルフ場「神戸ゴルフ倶楽部」があります(写真③)。趣のあるクラブハウスに入ると、所々に歴史を感じさせる資料があり、思わず関心してしまいます。また、このゴルフ場のキャディは男子学生で、彼らがクラブを担いで運んでくれます。とはいえ、あくまで人力で運ぶので、持っていないクラブは一人当たり10本に限られています。どのクラブを選択するかを考える、これもこのゴルフ場でプレーする際の楽しみの一つです。

そもそも、「神戸ゴルフ倶楽部」は1901年(明治34年)にイギリスの貿易商だったアーサー・ヘスケス・グルーム氏によって造られました。神戸が開港した年に来日したグルーム氏は、六甲山の自然をいたく気に入り、山荘を建て、友人たちを招いて六甲山の魅力を広めていったと言われています。そんな友人たちとの会話の中で、ある日、ゴルフが話題に。すると、グルー

ム氏は「ここにコースを造ろうじゃないか」と言い出し、手作りでホールを造り始めたのです。3年の苦勞を経て、最初の4ホールは見事に完成。そして、その噂は隣りに広がっていき、アツという間に大人気のスポットに。それに伴いコースは拡張され、現在までに18ホールとなりました。老舗の名門倶楽部として、今もなお多くのゴルファーから愛され続けています。

大正時代に南京町中華街で 「豚まん」を生み出した「老祥記」

神戸には横浜中華街、長崎新地中華街と共に知られる南京町中華街がありますが、皆さん馴染みの「豚まん」はここ南京町で誕生しました。中国の天津包子(ケンチンパオツ)という中華饅頭を日本人の口に合うようにアレンジしたのが豚まんのルーツであり、その生みの親こそが南京町に本店を構える「老祥記」なのです(写真④)。

その創業は1915年(大正4年)と古く、当時は日本人もさることながら、中国の船員さんたちが故郷の味を求めて集うことも多かったそうです。

現在も老祥記では当時のレシピを守りながら手作りにこだわり続けており、調理場は毎日、豚まん作りで大忙しです。もちろん、店先には常に長蛇の列ができています。ジュシーな肉汁と

ちよつと濃い目の味付けがクセになること間違いなしの逸品なので、神戸にいらつしやる際には是非とも食べてみてください。

日本で最初に建てられたモスク 「神戸ムスリムモスク」

港町・神戸には西洋人だけでなく、さまざまな人種の人たちが集まりました。実際に外国人居留地の周辺を散策してみると、西洋だけでなく、アジアや中東のカルチャーを感じることもできます。

中でも目を引くのが「神戸ムスリムモスク」です(写真⑤)。この建物は1935年(昭和10年)に建てられた日本で最初のモスクと言われています。トルコ人、タタール人、インド人貿易商らの出資により建てられたもので、現在もイスラム教徒の皆さんが集い、礼拝などを行っています。

さて、神戸の「初めて物語」はいかがだったでしょうか。その他にも神戸には、活動写真、水族館、近代タバコ、缶コーヒー、牛鍋・すき焼き、ウスタカー、マラソン競技など、さまざまな「初物」があります。これらのルーツを訪ね歩く旅というのも一興ではないでしょうか。



神戸の山側、落ち着いた街並みの中に突如現れる神戸ムスリムモスク



豚まんを誕生させた老祥記。平日の日中でも賑わいを見せる



神戸ゴルフ倶楽部は1901年に設立され、今なお多くのゴルファーから愛されている

元気企業

(株)SAKURAGUMI

所在地：兵庫県赤穂市御崎2-1-1
TEL：079-114213545
http://www.vera-pizza-sakuragumi.co.jp/

日本のナポリで味わう 本格派のナポリピッツァが大人気!!

兵庫県赤穂市の御崎地域が、日本のナポリと呼ばれつつある。その立役者が今回ご紹介するイタリアンの名店「さくらぐみ」だ。本場仕込みのナポリピッツァと美しい景観で人気を集め、今や数カ月先まで予約が取れないほどの人気店になっているという。今回は近畿ミロク会計人会の立花剛先生からご紹介いただき、西川明男社長に「さくらぐみ」のこれまでの軌跡と元気の秘密を伺った。



店の前に広がる、青い空と海。瀬戸内海の穏やかな美しさは、ナポリが面する地中海と相通じるものがある

『忠臣蔵』の赤穂浪士のふるさととして知られる兵庫県赤穂市。人口5万人のこのまちに、県内外から客足の絶えないイタリアンの名店「さくらぐみ」がある。店舗は瀬戸内海国立公園の一部である赤穂市御崎の海岸に面した風光明媚な高台にあり、白塗りの外壁と見るも鮮やかな海の青のコントラストが美しい。お店のオーナーであり、調理人でもある西川明男社長は「この風景はナポリの景色と瓜二つ。まさにナポリの食堂にいるような感覚になってもらえる」と胸を張る。

もちろん、風景だけが本場・ナポリに瓜二つなわけではない。料理の味もまさに「本物」なのだ。看板メニューはナポリピッツァ。ナポリピッツァといえは、モチツとした食感とピッツァの縁の部分がフックラと膨らんでいるのが特徴だが、それには焼き上げる際の温度を400〜450℃に保つ必要がある。だが、ローマなどのイタリ



本場・ナポリの味と空間、ロケーションを提供している西川明男社長

ア北部または日本国産の窯では、窯内の温度が350℃までしか上がりず、本場のナポリピッツァを作ることができない。そこで、西川社長はナポリ最古の窯メーカーである「GIANNI ACUNTO」社のナポリピッツァ専用のドーム型特大窯を導入し、「本物」のピッツァを作っているのだ。食材にも徹底したこだわりがある。ナポリから直輸入した粗引きの小麦粉と100%水牛のミルクで作ったイタリアでも入手困難なモツツアレラ・ブッフアラを独自に入手し、それに自然豊かな赤穂の塩や水、魚介類、野菜を加えて、最高のピッツァを焼き上げているのだ。

京都での大学生時代に出会ったスバゲティに感銘を受けた経験から、西川社長は1981年に生まれ故郷の赤穂でパスタやピッツァを提供するカフェをオープンした。当時、周辺にイタリアンを出す店がほとんどなかったこともあり、オープン当初から客足は順調

に伸びていったという。しかし、西川社長はその状況に満足しなかった。「その頃は日本産の食材を使用していたが、次第に本場の食材やテクニクで、本場の味を提供してみたいと思うようになっていった」のだ。

そこで一念発起し、西川社長はピッツァの本場であるナポリに飛んだ。そして、その時に知ったのがナポリピッツァ協会の認定制度だった。「本場の味を伝えるためには、本場の食材や調理を学ばなければならない」と西川社長は考え、ナポリピッツァ協会の会長に「ナポリの店で修行した後に認定試験を受けさせてほしい」と直談判したという。そして、西川社長はナポリで数カ月間、修行に没頭し、ナポリピッツァ協会の92番目、日本では初の認定店の資格を得ることに成功。

修行生活を送りながら、西川社長はナポリの食材や調味料などのメーカーや問屋との交流を深め、イタリアから直接、食材などを仕入れるルートを構築していった。「三ツ星料理店で使われるパスタのメーカーなどにも足を運び、粘り強く交渉を続けた。最初は不審がられることもあったが、徐々に友人の輪が広がっていった」という。最近でも年に3、4回はナポリに出かけ、新しい食材やワイン、地ビールなどをリサーチしているそうだ。そして、良い



広いスペースを確保したワインセラーには、数多くのワインを保管している



ナポリ最古の窯メーカーから仕入れた、窯内の温度を400~450℃に保つことができるドーム型特大窯



白を基調とした、落ち着いた雰囲気店内

ものがあれば仕入れ、店で使用するだけでなく、他の飲食店や個人向けに販売するなど、商社的なビジネスも展開しているという。このネットワークを生かして、西川社長はイタリアンのお店の開業支援などにも乗り出しており、出店者のニーズに合わせた食材はもちろん、窯の仕入れや設置などもフォローしている。また、その一環として、「人づくり」にも注力しており、「さくらぐみ」の噂を耳にし、全国各地から集まってきた研修生たちに本場のイタリアンを教え込んでいる。

また、西川社長はナポリに頻繁に行くようになってから、あらためて赤穂の美しさや素晴らしさに気付いたという。「赤穂とナポリは気候が似ているし、獲れる魚介類の系統も近い。だったら、赤穂を『日本のナポリ』として、もっと売らせないものか」と考えるようになっていったのだ。それが冒頭に紹介したような店舗の佇まいにつながっていった。開業以来、西川社長は赤穂の中心市街地に店を構えていたが、4、5年前に御崎地域の空き家を見つけ、2010年4月28日に念願の移転を果たしたのだ。「現在の店舗は決して交通の便が良いとは言えないので、周囲からも『そんなに不便な所に移転して大丈夫か』と心配された。しかし、ナポリとそっくりの雰囲気を提供すること



お客様を魅了する「さくらぐみ」のピッツァ。右がマルゲリータ、上がソフィア・ローレン

が最高のサービスになると考えた」と西川社長。内外装にもこだわり、「地元」の工務店にナポリの写真を何百枚も見せながら、一緒に素材や設計を考えた」という。こうして誕生した新生「さくらぐみ」は西川社長の狙い通り、アツという間にリピーター客が絶えない人気店になった。「当店には京阪神全域からコアなお客が来てくれる。地方ならではの魅力を前面に押し出せば、しっかりと市場を獲得できることを証明できた」と西川社長は話す。

ちなみに「さくらぐみ」のメニューは7年前からコースのみだが、そこにも西川社長の狙いがある。「移転後は高付加価値で勝負したいと思っていたので、客単価を上げる必要があった。そこで、移転前からそのコンセプトによりマッチしたお客様に来ていただけの店にすべく、ピッツァ以外の単品料理

をなくし予約制のコースのみにシフトした」と話す。実際にこの変更により、本物の価値が分かり、かつ時間的にも経済的にもゆとりのあるお客様の割合が高まったという。移転後にはアクセスが不便になったにもかかわらず、客離れはほとんどなかったそうだ。

とはいえ、「さくらぐみ」では一律同じコースメニューを提供しているわけではなく、その日の食材やお客様の好みに合わせた料理を出すようにしている。そういった情報はフェイスブックやツイッターなどでも随時発信。「ブログではなく、フェイスブックやツイッターを使うことで、コアなお客様に対してリアルタイムにお勧めの食材や予定しているメニューの情報を流すことができる」と西川社長は話す。

「さくらぐみ」に人が集まるようになってから、周囲の雰囲気も徐々に変わり始めている。衰退する一方だった赤穂御崎温泉に人が戻り始め、同店の側には若者向けの雑貨店やカフェが誕生し、賑わいを見せるようになってきたのだ。「この調子で個性のある店が集まってくれば、御崎地域は新しい観光地として再生を果たすことができるかもしれない」と西川社長は微笑む。御崎地域が全国的に「日本のナポリ」と呼ばれるようになる日もそう遠くはないかもしれない。



会計人の リレーエッセイ

近畿ミロク会計人会 吉田 紀夫

ベナレスの少女

もう20年近く前になる。インドのガンジス川の船上で日の出を拝んだ後、ベナレスの川岸に着くなり、5・6歳ぐらいの少女が私のポロシャツの裾を引っ張った。全体にうす汚れてはいるが、ウェディングドレスのような白いワンピースを着ていた。多分、豊かな国から送られてきた不要の古着なのだろう。愛くるしい子で、まるで場違いのエンジェルのような第一印象であった。

ガイドのチャダはデリー大学出身のインテリでプライドが高く、ツアー客から集めたオプシヨン参加料のお金を数えるのが好きだ。「乞食に」と彼は日本では、すでに差別用語となった言葉を発した。私がそれを指摘すると「ノープロブレム、インドでは乞食は職業の一つです」と続けた。「乞食に決してお金をあげないように、見られると大勢が寄ってたかって大混乱になります」そして「イスラム系の人に渡し、ヒンズー系の人に渡さない」と宗教戦争になります」と脅すのであった。

とにかく、チャダは些細なアクシデントも無くこのツアーをやり過ごすこと、そして、日本の東大のような大学を出た彼にとつて、お金はあるが自分よりはるかに凡庸な日本人ツアー客が、目にする自国の光景を無いくことにしてもいいようなものであった。

少女は私を離さない。登校時間になった



らしく、小学生らしき少女を2・3人乗せた力車を、瘦せた男がペダルを漕いで行き交う。綺麗に着飾った少女たちは地上の物乞いの少女に一瞥もくれない。同じような年頃の少女たちのあまりに、対照的な環境に私は衝撃を受けたのであるが、そこには互いの蔑視や同情そして羨望や嫉妬といった感情が介在する余地さえ無い。

小一時間ほど、狭い市場の通路で野良牛を避けたりしながら町を観光し元の場所に戻った。とうとう最後まで少女は離れなかった。欧米の観光客も大勢いたにもかかわらず、なぜ私なのか。その頃体重が10kgも今より太っていた私が、それだけでマハラジャのように見えたのか。

とうとう根負けした私は誰にも知られぬよう1ドル札を少女に握らせた。その頃の1ドル札は大人の一日の稼ぎより多いはずである。私は少女の笑顔や「ありがとう」の言葉を期待したのである。ところが少女は金を手にするや「ヤレ、ヤレ」といった風でさっさと次の客の物色にかかった。出会いからさつちり私の甘さを見切られていたのである。余程、少女の方が私より生きる達人なのであった。

表紙の写真



「スリーショット(「渚」像、阪急電車、宝塚大劇場)」(兵庫県宝塚市)

1924年に誕生し、1993年にリニューアルされた宝塚大劇場

は、きらびやかなスターが活躍する宝塚歌劇団の本拠地です。これまでに数多くの観客がここを訪れ、宝塚歌劇団の華麗な舞台に魅了されてきました。そんな“夢の舞台”に、胸を高鳴らせて向かう人々を運ぶ阪急電車。そして、武庫川にかかる宝塚大橋の上からその様子を温かく見守る、彫刻家・淀井 敏夫氏の作品「渚」像。この3つが1枚の写真の中に収められています。

月刊 税理士事務所 Channel

通巻384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。

FORTINET®



FortiGate80C

光回線ならFortiGate80C!

世の中は光回線の時代へ、セキュリティ対策も高速の時代へ
万全のセキュリティ対策をしたら、通信が遅くなるという認識はもう間違いです。
ハイパフォーマンス ネットワークセキュリティ製品、FortiGate80C

高速
インターネットに
最適!

業界に
誇る快適
パフォーマンス

業界シェア
No.1の
安心感

1台で
ファイアウォール、
アンチウイルス、
アンチスパムなど複数の
セキュリティ機能を
搭載*

これからの光回線高速ネットワークを守るのは FortiGate80C!

* 機能によっては、オプションでのご提供となります。

■Fortinet ディストリビュータ

NVC NETWORK VALUE COMPONENTS

株式会社ネットワークバリューコンポネンツ マザーズ(3394)

●〒144-0035 東京都大田区南蒲田 2-16-2 テクノポート三井生命ビル

TEL 03-5714-2050 FAX 03-5714-2051 <http://www.nvc.co.jp> E-mail info@nvc.co.jp

■メーカー

フォーティネットジャパン株式会社

フォーティネット社は、20 四半期連続で全世界における UTM 市場のリーダーとしての地位を堅持しているトップ企業で信用も折り紙つきです。常にセキュリティを心配されているお客様に安全・安心な業務運用を提供します。