

月刊

税理士事務所

CHANNEL

●監修●
ミロク会計人会連合会

2013.10

No.386



タイトル:夏の洞爺湖
撮影:栗橋 徳一
場所:北海道虻田郡洞爺湖町
有珠郡壮瞥町

10

- 事務所訪問 税理士法人 とがち会計パートナーズ ……2
- 地元の元気企業 (株)北海道米菓フーズ ……5
- 我が事務所の顧問先紹介 (株)亜璃西社 ……6
- シリーズ企画「消費税改正の実務ポイント②」 ……8
- ご当地自慢 北海道ニセコ町～積丹町 ……12
- 大阪地区会 TOPICS & MJS INFORMATION ……14
- ミロクシステム Q&A 『ACELINK NX-Pro 財産評価明細書(よくあるお問い合わせ)』 ……15
- リレーエッセイ 北海道ミロク会計人会 関根 正彦 ……19

税理士法人化を経て、質の高いサービスを 安定的に提供できる体制に

事務所訪問



税理士法人とかち会計パートナーズ

北海道本別町と帯広市の事務所が統合して誕生した、税理士法人とかち会計パートナーズ。日本屈指の農業地帯に拠点を置き、税務・会計はもちろんのこと、農業経営のアドバイスや事業承継、事業再生といった分野にも対応しています。34歳という若さで同法人を牽引する代表社員の内田勇介先生に、事務所統合の経緯や苦勞、現在の取り組みについてお聞きしました。

北海道に移り住み 新天地で事務所を承継

税理士法人を設立した経緯についてお聞かせください。

内田先生（以下、敬称略） もともと私は東京の大手監査法人で働いていたのですが、本別町出身の妻の紹介で太島聰先生と知り合い、それが縁で太島聰税理士事務所（本別町）を引き継ぐことになりました。最初に太島先生から、事務所の代表を譲りたいというお話をいただいたときは、東京で働き続けようか、こちらに来るべきか少し悩みました。ですが、本別町の豊かな自然環境が大好きだったこと、そして太島先生と何度か手紙をやりとりするうちに心が通じ合えたように感じたので、28

歳のときに本別に移り住み、太島先生のもとで働きながらゆくゆくは事務所を引き継ぐことを決意したのです。その数年後、帯広市の雨宮撰先生からも事業承継のお話を頂戴し、さらに太島聰税理士事務所へ働く若手の志田達也先生も税理士資格を取得されたので、今年1月に私を代表社員として税理士法人を設立しました。

そして現在、私は本別事務所の所長兼両事務所をマネジメントする役割を担い、太島先生には帯広事務所の所長を務めていただき、私がカバーしきれない部分をサポートしてもらっています。そして、志田先生が本別事務所に、雨宮先生が帯広事務所に勤務するという体制をとっています（4頁にご紹介）。

事務所を統合した際の話をお聞か



所在地 北海道中川郡本別町北4-10-1（本別事務所）
北海道帯広市西3条南10-15 雨宮ビル3F（帯広事務所）
TEL 0156-22-4787（本別事務所）
0155-25-0123（帯広事務所）
設立 2013年
職員数 12名
導入システム ACELINK NAVI

せください。

内田 統合前後には私だけではなく社員税理士の先生方や職員も互いの事務所を訪れ、積極的にコミュニケーションを図って業務の進め方などを把握するようにしました。使用しているシステムについては、どちらもMJSのものであったので、スムーズに統合できました。また、この8月にはネットワークサービスを活用して、どちらの事務所でもそれぞれの情報にアクセスできるようにしました。他にも、請求管理や給与計算などは本別事務所に集約し、業務分担をより明確にしています。

職務規定や給与体系に関しても今後は一本化していきたいので、職員一人ひとりと面談を行い、各人の意向や要望等を吸い上げている段階です。こうした待遇面の整備に加えて、職員とは積極的にコミュニケーションをとって、業務上の相談に応じるようにしています。あらゆる面で皆にとって働きやすい環境を作れることは、代表社員を務める私の重要な役割だと考えています。

——事務所が離れていることで不便に感じることはありませんか。

内田 両事務所は車で1時間ほどの距離にあります。実は東京で通勤していたときと所要時間に大差がないので、あまり苦に感じていません。むしろ本別と帯広に拠点を持たせたことで、顧問

先を距離的に近い事務所を担当できるので、効率的に訪問できるようになりました。またその方が、顧問先にとっても我々に相談しやすくなるなど、メリットがあると思います。

業務管理については、MJSのオフィスマネージャーの日報管理を活用しています。この機能を使えば、事務所が離れていても職員の予定を把握できますし、日報に顧問先との面談の内容などを書き込んでおくことで、顧問先の声を共有することもできます。

税理士法人化のメリットは身近に相談相手がいること

——税理士法人のメリットはどのようなところにあるとお考えですか。

内田 税理士の先生方がパートナーとなり、同じ目線、同じ立場で法人を盛りたててくださることがすごく頼もしいですね。また、組織の拡大を志向しているわけではありませんが、今後、事業承継を望まれる会計事務所があった場合に、その相談に乗れる可能性があります。

そして何より、身近に相談できる税理士の先生がいることが大きいです。当法人の顧問先ほとんどは中小企業ですが、それでも1社当たりの取引量は何百件にも上ります。私が監査法人で働いていたときに特に重要だと感じ

たことは、数多くの取引の中からいかに会計的税法的な懸念を抽出し、一つひとつ解消するからです。監査法人ではそれを、複数の公認会計士が組織的に行いますが、税理士法人であれば同じように、判断の難しいケースがあったときに、他の税理士に相談することができます。その意味で、3人の先生方の存在はすごく頼もしいですね。

このように、法人化によって質の高いサービスを安定して提供できる体制が構築できつつあるので、最終的には顧問先に安心感を持っていただくことができると思います。とはいえ、顧問先の中には税理士法人とはどのようなものであるかを具体的にイメージできないところも少なくないので、私たちが自身が税理士法人の特色、そしてこれからのビジョンを伝えていく必要があると感じています。

手厚い支援で末永く頼れる存在に

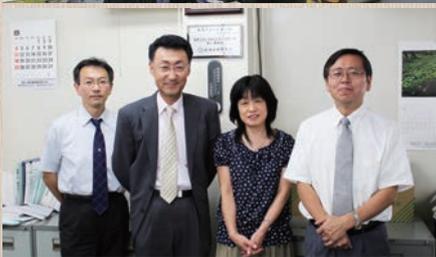
——貴法人の経営理念と事業方針についてお聞かせください。

内田 我々が中小企業のサポーターとなることで、地域経済が元気になり、経営者・従業員・その家族の皆さま・地域住民の皆さまが幸せになる。それが当法人の存在意義であり、目指す

べき目標、つまり経営理念であると考えています。事業方針としては、お客様にとってより身近な存在になり、もつと喜んでいただけるようにサービスの質を高めていくことを掲げています。具体的には、記帳代行や申告業務を基本に据えながら、顧問先のあらゆる問題をサポートできるように体制にしていきたいと考えています。特に最近では、事業承継と事業再生に力を入れています。

——事業承継の相談は増えていますか。

内田 着実に増えています。そもそも当法人が事業承継を経験しているので、顧問先も相談しやすいのだと思います。それに承継の場合は社長と後継者の言い分が相反したりすることがあるので、私が後継者側と、それぞれの立場になって話を聞き、仲裁に入ることができ



上:本別事務所の仕事風景
下:帯広事務所で働かれている職員の皆さん



「中小企業のサポーターとなることで、地域経済を活性化させたい」と話す内田勇介先生

ます。

——事業再生の方はいかがでしょうか。
内田 こちらもやはり相談件数が増えています。特に従業員規模が10人以下の中小零細企業からの相談が多いです。ヒアリング調査に始まり、事業計画書を作成したり、金融機関との間を取り持ったり、ミーティングの際に進行役を務めるなどの支援をしています。

——他にどのような相談がありますか。
内田 本別や帯広がある十勝地区は日本有数の農業地帯で、後継者不足による合併などが相次ぎ、農業の大規模化が進んでいます。そのため、農業生産法人化や農地の買収などに関する相談も増えています。

例えば、畜産酪農において大規模化を図る際には、牛一頭当たりの費用対

効果を理解した上で飼養頭数を決めることが重要になります。そこで、私は牛一頭が出す利益やコストを算出できるプログラムを作成し、大規模化の際の損益シミュレーションをするなどの支援をしています。また、農家では代替わりに伴い、自計化を進める動きも出てきているので、そういった方たちへのアドバイスにも力を入れていきたいと考えています。

——今後の展開についてお聞かせください。

内田 先に触れた、働く環境の整備や業務分担の明確化による生産性の向上などをさらに推進し、税理士法人化したことによるシナジー効果を發揮していきたいと思っています。それを基盤に、顧問先への支援をより手厚いものにしていき、今後のさらなる発展を後押しできるようにすることが当面の目標です。

私は今年で34歳です。健康を維持し、しっかりと働くことができれば、あと20年、30年とこの仕事を続けることができます。末永く顧問先の皆様に頼っていただける存在でありたいと思います。

——本日はありがとうございました。とかち会計パートナーズのますますのご発展をお祈り申し上げます。

とかち会計パートナーズの税理士の皆さんをご紹介します



太島聰先生

金沢生まれの京都市育ちですが、北海道に憧れて帯広畜産大学に入学しました。その後、一度は東京の会社に就職しましたが、独立したいという気持ちが強くなり、税理士試験に挑むことにしました。妻の父親の紹介で、本別町の事務所で働きながら勉強し、9年目で資格を取得しました。1986年に事務所を開業し、以来、顧問先がどうやったら繁盛するかを考え、事務所を運営してきました。



雨宮摂先生

生まれも育ちも帯広市です。最初は税務署に勤務し、帯広市や池田町、稚内市、北見市など、北海道の税務署を転々としてきました。その後、1960年に税務署を退職し、帯広の税理士事務所で働き始めました。そして経験を積んだ後、67年に事務所を開業しました。今年で89歳になりますが、現在も顧問先を訪問し、相談に乗っており、現役で働いています。



志田達也先生

札幌出身で、2010年から勤務し始めました。内田先生や太島先生のバックアップのおかげで、税理士資格を取得することができました。事務所内では最年少で、まだまだ経験ありませんが、日々、研鑽を積んで地域に貢献したいと思っています。また、顧問先の皆さんに親しんでいただき、いろんな課題や悩みを相談してもらえる存在になりたいと思っています。

内田先生の 税理士までの 道のり

内田先生が最初に税理士という職業のことを知ったのは10代の頃でした。先生の祖父の相続時にご両親が税理士さんと相談しているのを見て「こういう職業があるんだ」と漠然と興味を抱いたそうです。その後、大学で簿記を学び、さらに税務・会計の分野に興味を持ち、公認会計士試験に挑戦することに。そして、25歳の時に試験に合格し、大手監査法人に入社して上場企業の会計・監査、上場支援、ITの評価（システムレビュー）などを担当されました。ちなみに、システムレビューを担当するようになってからは、自力でITやプログラミングなどを勉強し、レビューやアドバイスに生かされたそうです。

帯広事務所

本別事務所

元気企業

(株)北海道米菓フーズ

所在地…旭川市流通団地二条5-20-1
TEL…01666-7318118
FAX…01666-7318455

「無添加・無着色、道産食材」にこだわり、
〳〵当地おかき〳〵で経営基盤を確立

旭川市で「無添加・無着色、道産食材」をモットーに、〳〵当地おかき〳〵を作り続ける(株)北海道米菓フーズ。会社設立3年目にして、看板商品の「道産子おかき」のほか、OEM製品[※]などでも数多くのヒット商品を生み出している。その元気の秘訣に迫ってみた。

北海道の素材を生かした〳〵当地おかき〳〵が注目を集めている。その名も「道産子おかき」。北海道愛別町産のもち米を主原料とし、昆布、増毛産甘えび、ホタテ、生しょうゆ、十勝チーズ、えびマヨの6種類の味がある。

このおかきを生産しているのは(株)北海道米菓フーズ。同社の廣島俊郎社長は調理師として働いた後、旭川市内で飲食店や売店を経営する(株)厚友会の営業部門で20年間勤務し、常務取締役を経て55歳で脱サラした。「30代の頃から55歳になったら独立して、好きなことにチャレンジしてみたいという



「無添加・無着色、道産食材」の道産子おかき。ちなみに、同社ではおかきだけでなく、道産黒大豆を使った手作り「豆大福」も販売している

思いがあった。そして、おかきであれば北海道に同業者も少ないし、老若男女に受け入れられるのではないかと考えた」と話す。

そもそも、おかきとはもち米を原料とした米菓のこと。もち米を蒸してついたものを冷蔵し、カットした後乾燥させ、焼く、もしくは揚げてできる。一見するとシンプルな作り方だが、もち米の蒸し方やつき方、もちの冷蔵方法や乾燥方法にはノウハウがある。そこで「道内の数少ないおかき職人さんを探し出して、作り方を教えてもらったりした」という。



廣島俊郎社長

廣島社長が
目指したのは
「無添加・無着色、道産食材」にこだわったおかきだ

「安心・安全を前面に打ち出しながら、女性を中心とした客層にアピールしていきたい」と考えたのだ。そのため、まずは主原料のもち米にこだわった。「北海道ではもち米がほとんど生産されていないが、道内をリサーチして数カ所のもち米を取り寄せてみた。結果、最も軽い食感に仕上がった愛別町のもち米を使うことにした」。そして「自社製品は全て無着色にこだわって、昆布、増毛産甘えび、ホタテの3種類については無添加を貫くようにした」という。しかも昆布とホタテに関しては、利尻産昆布と湧別産ホタテを使用するなど道産食材にもこだわった。自然乾燥も同社のこだわりの一つだ。「多くの米菓メーカーでは機械乾燥が主流だが、当社では昔ながらの味と食感を出すために、10日間かけて自然乾燥させている」と廣島社長。この自然乾燥時には細心の注意が必要になる。「湿度に応じて、部屋の通気性やおかきの配置を調整しなければならない」からだ。そのため、廣島社長は「休みの日も欠かさず乾燥中のおかきの様子を手

エックしている」そうだ。

こうして2011年に発売された「道産子おかき」は、そのこだわりが地元メディアなどに取り上げられ、着実に販路を広げていき、お土産品としても人気を集めるように。現在では通販サイトなどを通して、道外からの注文も増えているという。このヒットは同社に新たなビジネスを生み出した。評判を聞きつけた食品メーカーからOEMの依頼が次々と舞い込むようになったのだ。以来、同社は北日本フーズ(株)のキムチを使った「そのままおかき」や、高砂酒造(株)の銘酒「国士無双」の酒粕を使った「国士無双おかき」など、さまざまなOEM製品を開発している。こうして同社の売り上げ比率は自社製が4、OEM製品が6という状況になったが、廣島社長は「より大きな市場を開拓し、まずは安定した売り上げ基盤を確立したい」と話す。そこで今、廣島社長が着目しているのが海外市場だ。すでに日本貿易振興機構(ジェトロ)主催の現地バイヤーとの商談会で糸口を掴み、香港のスーパーマーケットのOEM商品を製造・販売しはじめている。

今後は「リスク分散を考慮し、自社製品の比率を高めていきたい」と話す廣島社長。〳〵当地おかき〳〵のさらなる拡大に期待したいところだ。

※OEM…他社ブランドの製品を製造すること

我が事務所の顧問先紹介

株式会社 亜璃西社

北海道の歴史、そして今を、活字として残す——。その志のもと、書籍の発行等を行う亜璃西社は、今年で創業26年目を迎える出版社です。自然豊かで地域によってさまざまな文化を持つ、「北海道」という魅力ある土地の情報を発信する同社の和由美社長に、これまでの歩みと事業の内容を大西勲公認会計士事務所の大西勲先生がインタビューしました。

主体的に売り上げを生み出す体制へ

大西勲先生（以下、敬称略） まずは御社の成り立ちを教えてください。

和由美社長（以下、敬称略） 私は

もともと活字が好きで、タウン誌やシネマ関連の記事などを執筆するライター生活を経験して、1978年に



左から大西勲先生、和由美社長

当社の前身となる編集プロダクション

（編プロ）を設立しました。それから10年ほどは、出版社などから企画単位、ページ単位の依頼を受けて実際にコンテンツを製作し提供するという仕事に従事していました。最初は現在のオフイスよりもずっと狭いところで、少数で仕事をしていました。知人の紹介で、先生にはこの頃からお世話になっていますね。当時は、「公認会計士の先生がこんな小さな会社を担当してくださるなんて」と、すごく恐縮していたのを思い出します。

大西 懐かしいですね。その後、88年に編プロから出版社へと事業形態を変えられました。

和由 世に長く残る出版物を自社で発行したいという思いが強くなったのです。また、経営的な理由もありました。編プロはいわば、受託型ビジネスで、特集1本当たりいくら、ページ当たり

いくら、といった形で報酬が決められ、やればやった分だけ収入を得ることができません。一見すると売り上げの計算が立ちやすいように思えますが、受託型ビジネスはいつ依頼がなくなるか読めないのです、その意味では経営的に安定しているとは言いがたい。そこで、売れなければ収入にならないというリスクはあるものの、主体的に売り上げを生み出せる体質へと転換を図るべく、出版社を立ち上げたのです。

ただし、88年は書籍の推定販売部数に陰りが見え始めるなど、出版業界全体がこれから右肩下がりになるうかという時期でした。周囲からは不安視する声も聞かれましたが、出版社を立ち上げる時には800万円もの資金が集まり、順調に事業を展開していくことができました。なお、今も昔も一貫して、当社の手掛けるコンテンツは「北海道」に関連したものです。

収益を確保しつつ「理想」を求める

大西 出版業を軌道に乗せていく上で、どのようなことを心掛けられましたか。

和由 「こういった本を出したい」という理想はもちろんありましたが、ある程度割り切って商業に徹することも必要だと考えました。そこで、立ち上げたばかりの頃は、受託型ビジネスをこなしつつ、経営の基盤となるような

売り上げの計算が立ちやすい出版物を製作しました。当社の場合、北海道の樹木やきのこ、山菜、野鳥などに特化した図鑑シリーズがそれに当たります。時代が変わっても一定の需要が見込めるジャンルですし、一度作ったらそれをベースに改訂版が出せるので、制作費を抑えつつ出版物としての新鮮さも保つことができます。出版社となって3年目に初めてカラーで出した『北海道樹木図鑑』（佐藤孝夫著）は、これまでに累計9万部超を発行しています。

こういった、売れ筋商品を作りつつ、自分たちの出したい企画の出版物も徐々に手掛けていきました。

明治維新とともに誕生した北海道の歴史は150年弱とそう長くはありませんが、それでも口承だけで伝え続けていくのは難しいもの。そういった歴史を活字にして残すことこそ、地方出版社の使命ではないでしょうか。そしてまた、そこに需要もあると考えます。例えば、当社が設立25周年を記念して発行した書籍『地図の中の札幌』（堀淳一著）は、新旧のべ180枚の地図・地形図を駆使して、道都・札幌の歴史と変遷を読み解く内容とし、印刷や装丁[※]にもこだわりました。これがかなり強気の価格設定をしたにも関わらず、良い売れ行きを見せたのです。

また、全国版の観光ガイドブックに

※本としての体裁を飾り整えること



亜璃西社が手掛けた書籍の数々。前列中央が、ロングセラーの「北海道 樹木図鑑」。前列左は同社の設立25周年を記念して発行した「地図の中の札幌」

は載らないような、地元ならではの情報を紹介するのも地方出版社だからこそできることだと考えています。当社では味のある喫茶店や酒場などを厳選して紹介する書籍も発行しており、「以前札幌に住んでいたとき、その店に通っていた。懐かしい」といった感想が寄せられるなど、こちらでも好評を博しています。

ポリシーを大切に、事業を継続

大西 御社が発行する書籍の特徴はどういったところにありますか。

和田 長年北海道に関するコンテンツを扱っていますので、情報量は他社にひけをとらないと自負しています。また、企画を考えるとときには、どんな本なら必要とされるか、人々の暮らしに

溶け込むか、そして、何より「自分たちは買いたくなる本か」を基準に、内容を詰めていきます。

さらに、コンテンツを製作する上では「裏取り」を綿密にし、できる限り事実と相違ない内容を目指します。これには非常に時間がかかって大変なのですが、少しでも正確な記録を残していきたいので、当社ではこの作業を怠らないようにしています。

また、編プロ時代から大手をはじめとしたタウン誌やガイドブックのコンテンツ製作で実績を積んでいますので、書籍に雑誌的な要素を取り入れているのも特徴です。文字中心ではなく写真や図版などのビジュアルイメージを多く使用したり、レイアウトを工夫するなど、読みやすさを重視したページ作りを心掛けています。

ところで、当社では共同出版（自費出版）も行っていますが、お受けする企画は慎重に選ぶようになっています。それは、「亜璃西社が発行する本」というブランドイメージを保つためです。当社の売上げのおよそ半分は書店からの収益が占めます。書店という大事な「パートナー」の書棚には、なるべく良い本を納めたいのです。もし首を傾げてしまうような企画の本を出してしまったら、ブランドイメージが一気に崩れ、当社の本は書棚の隅に追いやられ

てしまうでしょう。だから、お受けする企画は選ぶのです。良い作品作りにこだわった結果、共同出版で発行した作品の中には、北海道新聞文学賞を受賞した詩集や、林白言文学賞を受賞したエッセイ集などもあります。

大西 今後の展望をお聞かせください。
和田 当社は「北海道」に関するコンテンツに絞り、過去から現在に至るまで、北海道のさまざまな面にフォーカスを当て、それを出版物として歴史に残していく。このポリシーを大事にし

ながら、これからも事業を継続させていきたいと思っています。地方には、住んでいないと分からない、気付くことができない魅力が必ずあります。それを発掘し、形にして世に出す。地域に根差した出版社だからこそできることで



同社の編集スペース。ここからいくつもの作品が生まれた

■訪問事務所概要

事務所名:大西勲公認会計士事務所
 所長:大西 勲
 住所:〒060-0002 北海道札幌市中央区北2条西13丁目1
 札幌第一会計ビル
 TEL:011-271-6860

■紹介顧問先概要

社名:株式会社 亜璃西社
 代表者:和田 由美
 設立:1988年4月
 資本金:1,500万円
 事業内容:商業出版、自費出版、
 年史・記念誌編集
 所在地:〒060-8637 北海道札幌市中央区南2条西5丁目 ムゾン本府7F
 TEL:011-221-5396

和田社長について

大西先生 和田社長は快活な方で、最初にお会いしたときから好印象を受けました。困難に屈することなく、常に前向きに道を切り拓いていくバイタリテイにはいつも感嘆しています。また、理想と現実のバランスのとおり方が絶妙で、好きな仕事と、堅い仕事の両方をその時々に応じて選択しているように思います。

すし、同時に地方出版社が生き残っていただくための方向性の一つでもあると思います。ありがたいことに、2週間に1回行われる編集会議で、皆から発行したい書籍の企画が次々と出てきます。これからも北海道に特化した出版物をどんどん世に送り出していきたいです。
大西 ますますのご活躍を期待しております。本日はありがとうございました。

消費税改正の実務ポイント②

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、実務での対応策を前号と今号の2回にわたってお伝えします。

※消費税率引上げの時期が変更になる可能性があります。本記事は、9月13日現在の情報を基に執筆しております。

1、施行日前後の取引

(1) 原則的取扱

- 施行日（平成26年4月1日）から改正法が適用されますので、具体的には、次の①～③に係る消費税について、8%の税率を適用します（改正法附則2）。
- ① 施行日以後に国内において事業者が行う資産の譲渡等
 - ② 施行日以後に国内において事業者が行う課税仕入れ
 - ③ 施行日以後に保税地域から引き取られる課税貨物

(2) 施行日前の契約に基づく取引

施行日の前日までに締結した契約に基づき行われる資産の譲渡等及び課税仕入れ等であっても、施行日以後に行われるものは、経過措置が適用される場合を除いて、その資産の譲渡等及び課税仕入れ等について8%の税率を適用します（経過措置通達2、Q&A問1）。

例えば、平成26年3月31日までに前受金を受領した場合で、資産の譲渡等の時期が平成26年4月1日以後のときは、8%の税率となります。

2、消費税率引上げに伴う経過措置

(1) 前号以外の経過措置

前号では指定日前の一定の契約等を要件とする経過措置についてご紹介しましたが、今号ではそれ以外の主な経過措置をご紹介します。

(2) 旅客運賃等の税率等に関する経過措置

事業者が、旅客運賃、映画・演劇を催す場所等への入場料金を施行日（平成26年4月1日）前に領収している場合において、その対価の領収に係る課税資産の譲渡等が施行日以後に行われるときは、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5①、Q&A問6、〈図表1〉参照）。



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 税理士法人中央経経センター）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「業績別で見る8%消費税」（共著、税務研究会）他。

(3) 電気料金等の税率等に関する経過措置

事業者が、継続的に供給し、又は提供することを約する契約に基づき、施行日（平成26年4月1日）前から継続して供給し、又は提供される電気、ガス、水道水及び電気通信業務で、施行日から平成26年4月30日までの間に料金の支払を受ける権利が確定するもの（平成26年4月30日後に初めて料金の支払を受ける権利が確定するもの）については、その確定したもののうち、一定部分に限ります（改正法附則5②、Q&A問11、〈図表2〉参照）。

(4) 特定新聞等の税率等に関する経過措置

事業者が、特定新聞等を施行日（平成26年4月1日）以後に譲渡する場合においては、その特定新聞等の譲渡等については、5%の税率を適用します（改正法附則5②、Q&A問55）。

この経過措置の対象となる「特定新聞等」とは、不特定かつ多数の者に週月その他の一定の期間を周期として定期的に発行される新聞又は雑誌で、発行者が指定する発売日が施行日前であるものをいいます。

この規定により、発売日が平成26年3月31日以前の週刊誌等を、平成26年4月1日以後に譲渡した場合には、5%の税率となります（〈図表3〉参照）。

(5) 対価の返還等の場合の消費税額の控除に関する経過措置

① 売上げに係る対価の返還等をした場合

事業者が、施行日（平成26年4月1日）前に国内において行った課税資産の譲渡等につき、施行日以後に「売上げに係る対価の返還等」をした場合には、「売上げに係る対価の返還等に係る消費税額」の控除については、5%の税率を適用します（改正法附則11）。

この規定により、売上値引・返品等については、当初の課税資産の譲渡等に係る税率を適用します（〈図表4〉参照）。

② 仕入れに係る対価の返還等を受けた場合

事業者が、施行日（平成26年4月1日）前に国内において行った課税仕入れにつき、施行日以後に「仕入れに係る対価の返還等」を受けた場合には、

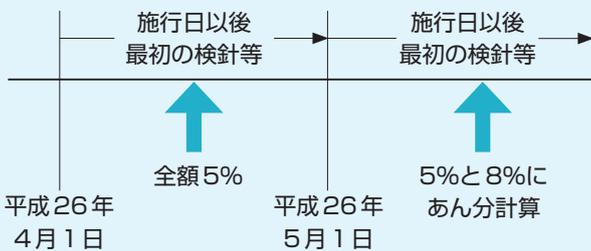
<図表1>

旅客運賃等の税率等に関する経過措置の適用関係



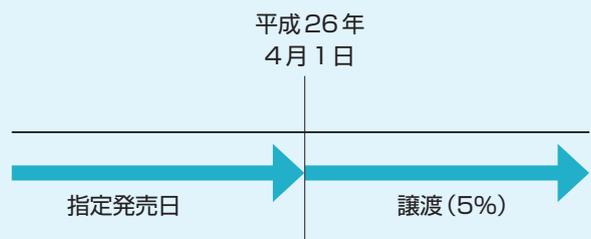
<図表2>

電気料金等の税率等に関する経過措置の適用関係



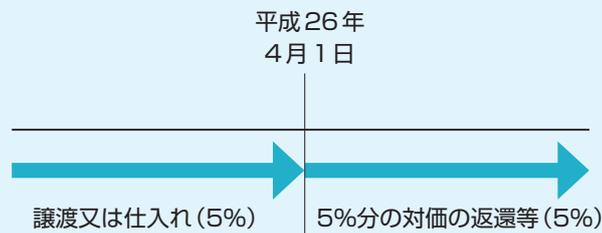
<図表3>

特定新聞等の税率等に関する経過措置の適用関係



<図表4>

対価の返還等の場合の消費税額の控除に関する経過措置の適用関係



「仕入れに係る対価の返還等に係る消費税額」の控除については、5%の税率を適用します（改正法附則9）。

この規定により、仕入値引・返品等については、当初の課税仕入れに係る税率を適用します（図表4）参照。

（6）納税義務の免除の適用を受けないこととなった場合等の棚卸資産に係る消費税額の調整に関する経過措置

① 免税事業者が課税事業者となった場合

イ 棚卸資産に係る消費税額の調整

免税事業者が課税事業者となった場合には、課税事業者となった課税期間の初日の前日において有する一定の棚

卸資産に係る消費税額は、課税事業者となる課税期間の課税仕入れ等の税額とみなします（消法36①）。

ロ 経過措置の内容

事業者が、施行日（平成26年4月1日）前に国内において譲り受けた課税仕入れに係る棚卸資産を施行日以後有している場合には、その課税仕入れに係る棚卸資産のイの消費税額の調整については、5%の税率を適用します（改正法附則10①）。

この規定により、在庫のうち、平成26年3月31日以前の課税仕入れは5%、平成26年4月1日以後の課税仕入れは8%として、消費税額の調整計算を行います（図表5）参照。

② 課税事業者が免税事業者となった場合

イ 棚卸資産に係る消費税額の調整

課税事業者が免税事業者となった場合には、免税事業者となった課税期間の初日の前日において有する一定の棚卸資産に係る消費税額は、課税事業者の課税期間における課税仕入れ等の税額に含まれないものとします（消法36⑤）。

ロ 経過措置の内容

事業者が、施行日（平成26年4月1日）前に国内において譲り受けた課税仕入れに係る棚卸資産を施行日以後有している場合には、その課税仕入れに係る棚卸資産のイの消費税額の調整に

ついては、5%の税率を適用します（改正法附則10③）。

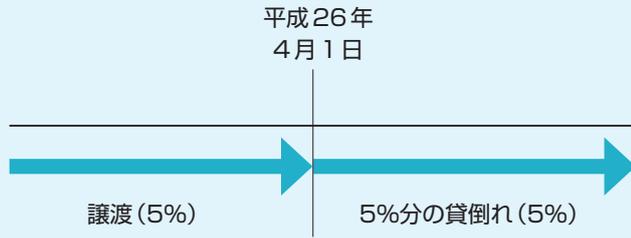
この規定により、在庫のうち、平成26年3月31日以前の課税仕入れは5%、平成26年4月1日以後の課税仕入れは8%として、消費税額の調整計算を行います（図表6）参照。

（7）貸倒れに係る消費税額の控除等に関する経過措置

事業者が、施行日（平成26年4月1日）前に国内において行った課税資産の譲渡等に係る売掛金等について、貸倒れの事実が生じたため、施行日以後に課税資産の譲渡等の税込価額の全部又は一部の領収をすることができなくなった場合には、領収をすることがで

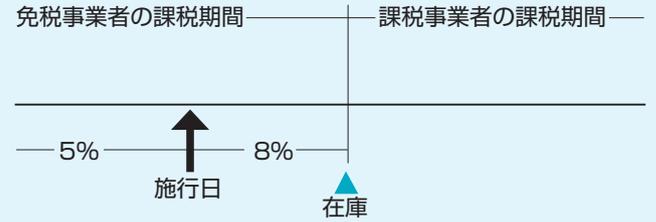
<図表7>

貸倒れに係る消費税額の控除等に関する経過措置の適用関係



<図表5>

免税事業者が課税事業者となった場合の経過措置の適用関係



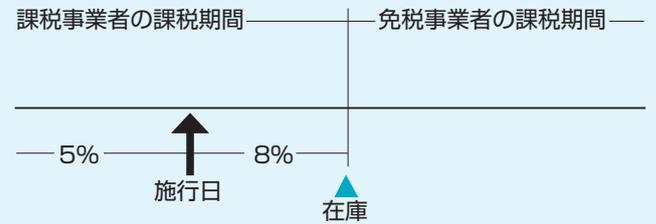
<図表8>

端数処理特例の経過措置の適用関係

区分	税抜価格を前提とした代金決済	税込価格を前提とした代金決済
事業者間取引等	経過措置1(当分の間)	経過措置2(当分の間)
対消費者取引(総額表示義務対象取引)	経過措置3(当分の間)	経過措置2(当分の間)

<図表6>

課税事業者が免税事業者となった場合の経過措置の適用関係



きなくなつた課税資産の譲渡等に係る消費税額の控除等については、5%の税率を適用します(改正法附則12)。

この規定により売掛金等の貸倒れについては当初の課税資産の譲渡等に係る税率を適用します(図表7)参照。

3. 課税標準額に対する消費税額の計算の特例

(1) 端数処理特例の経緯

「課税標準額に対する消費税額の計算の特例」(「端数処理特例」といいます)は、「税抜価格」を前提に、決済段階で上乘せされる消費税等相当額の1円未満の端数処理に伴う事業者の負担等に配慮した特例制度です(旧消規22①)。

平成16年4月1日に「総額表示」が義務付けられたことを踏まえ、この端数処理特例は廃止されましたが、次の(3)及び(4)の経過措置を定めました。今回の改正により、(5)の経過措置も復活します(図表8)参照。

(2) 端数処理特例の内容

端数処理特例は、課税事業者が、課税資産の譲渡等に係る決済上受領すべき金額を、「本体価格」と「消費税等相当額」とに区分して領収する場合、その消費税等相当額の1円未満の端数を処理しているときは、その端数処理後の消費税等相当額の課税期間中の合計額を基礎として、その課税期間の課税標準額に対する消費税額とすること

ができるという制度です。

(3) 経過措置1(税抜価格を前提とした代金決済・事業者間取引等)

総額表示義務の規定の適用を受けない課税資産の譲渡等について、代金決済に当たって取引の相手方へ交付する領収書等に、その取引における「税抜価格の合計額」と「消費税等相当額」を区分して明示している場合には、当分の間、端数処理特例を適用することができます(改正規附則2②)。

(4) 経過措置2(税込価格を前提とした代金決済)

課税資産の譲渡等について、「税込価格」を前提とした代金決済を行う場合で、決済上受領すべき金額に含まれる「消費税等相当額」の1円未満の端数処理後の金額を領収書等に明示したときは、当分の間、端数処理特例を適用することができます(改正規附則2③)。

(5) 経過措置3(税抜価格を前提とした代金決済・対消費者取引)

平成26年4月1日以後に行う総額表示義務の規定の適用を受ける課税資産の譲渡等について、総額表示を行っている場合[※]で、やむを得ない事情により「税込価格」を基礎とした代金決済ができないときは、当分の間、端数処理特例を適用することができます(改正規附則2④)。

※転嫁対策法第10条第1項(総額表示義務に関する消費税法の特例)の規定の適用により、税込価格を表示しない場合を含みます(改正規附則2⑤)。

平成25年度3月決算から「95%ルールの適用制限」が実施されていますので、改正内容と実務上のポイントを紹介します。

(1) 改正の趣旨

改正前は、その課税期間における課税売上割合が95%以上の場合には、課税仕入れ等の税額の全額が控除されてきました。この「95%ルール」は、事業者の事務負担等に配慮する観点から導入された制度ですが、消費税導入から20数年が経過しているなかで、事務負担能力の高い大規模な事業者にもこの制度の適用が認められていることによる「多額の益税」に対する問題点が指摘されてきました。そこで、課税の適正化の観点から「95%ルール」を適用する事業者を小規模な事業者に限定する(2)の見直しが行われました。

(2) 改正後の取扱い

その課税期間における課税売上高が5億円以下で、かつ、課税売上割合が95%以上の場合にのみ、課税仕入れ等の税額の全額を控除します。したがって、「課税売上高が5億円超の場合」又は「課税売上割合が95%未満の場合」には、個別対応方式若しくは一括比例配分方式のいずれかの方法により仕入控除税額を計算します(消法30①②)。

なお、一括比例配分方式を選択した場合には、2年間以上継続しなければ

なりません(消法30⑤)。

(3) 個別対応方式の実務対応

① 課税仕入れ等の3区分
個別対応方式により仕入控除税額を計算する場合には、「課税仕入れ等」を次のイ〜ハに区分します(消基通11-218)。

- イ 課税売上対応分
- ロ 非課税売上対応分
- ハ 共通対応分

② 非課税売上げが預金利息のみの場合
非課税売上げが預金利息のみの場合でも、「課税売上対応分」として特定されない課税仕入れ等については、「共通対応分」として区分します。例えば、総務、経理部門等における事務費など、課税売上対応分として特定されない課税仕入れ等については、共通対応分として区分することとなります。

(4) 課税売上割合

課税売上割合は、(図表9)の算式により計算しますので、輸出免税・非課税売上げ・不課税収入について明確に区分しなければなりません(消法30⑥、消令48①)。

(5) 課税売上割合に準ずる割合

① 概要
個別対応方式により仕入控除税額を計算する場合に、「課税売上割合」により計算するとその事業者の事業の実態を適正に反映しないこともあります。

そのため、「課税売上割合」によらずに、所轄税務署長の承認を受けた「課税売上割合に準ずる割合」により仕入控除税額を計算することが認められています(消法30③、(図表10)参照)。

② 課税売上割合に準ずる割合の具体例
「課税売上割合に準ずる割合」には、従業員割合、事業部門ごとの課税売上割合、床面積割合、取引件数割合などがあります(消基通11-517)。

③ たまたま土地の譲渡があった場合
たまたま土地の譲渡があったことにより課税売上割合が減少する場合で、次のイ〜ハのすべての要件を満たすときは、「課税売上割合に準ずる割合」の承認を受けることができます。

- イ 土地の譲渡が単発のものであること。
- ロ 事業者の営業の実態に変動がないこと。
- ハ 過去3年間で「最も高い課税売上割合」と「最も低い課税売上割合」の差が5%以内であること。

なお、この場合の「課税売上割合に準ずる割合」は、次のa又はbのいずれか低い割合とします。

- a その土地の譲渡があった課税期間の前3年に含まれる課税期間の通算課税売上割合
- b その土地の譲渡があった課税期間の前課税期間の課税売上割合

<図表9>

課税売上割合の計算

$$\text{課税売上割合} = \frac{\text{課税売上高} + \text{免税売上高}}{(\text{課税売上高} + \text{免税売上高}) + \text{非課税売上高}}$$

<図表10>

課税売上割合に準ずる割合による仕入控除税額の計算

$$\text{仕入控除税額} = \left[\text{課税売上げにのみ要する課税仕入れ等の税額} + \text{課税売上げと非課税売上げに共通して要する課税仕入れ等の税額} \right] \times \text{課税売上割合に準ずる割合}$$

北海道ニセコ町く積丹町

案内人

星川 嘉範 所長
(星川嘉範税理士事務所)



私の「ご当地自慢スポット」は、札幌からの交通の便の良さを考慮してニセコ周辺です。冬は温泉やスキー・スノーボード場などで人気のリゾート地ですが、夏も温泉、溪流釣り、ラフティング、ゴルフ、乗馬などを楽しむことができ、新鮮な野菜と果物などは最高です。個人的には神仙沼の静寂やニセコと積丹をつなぐ「ニセコパノラマライン」がお薦めです。特に、ニセコパノラマラインはアップダウンとカーブが多く、新緑や紅葉の時期は季節の彩りを楽しむことができます。今回は車やバイクで堪能できる、ニセコ町からニセコパノラマラインを経て、積丹半島を北上するルートをご案内したいと思います。

羊蹄山がもたらす自然の恵みを満喫

まずは車で札幌から小樽市を經由して、ニセコ町に向かいます。ニセコといえば、パウダースノーで知られるスキー場が有名ですが、実は冬以外でもさまざまな魅力があります。例えば、

夏場にはラフティングやキャンプに興じる人たちがたくさん訪れますし、羊蹄山登山も人気沸騰中です。ちなみに、羊蹄山とは日本百名山の一つで、その標高は1898mとこの周辺では最も高い山です。富士山と同様、山頂が平たく、裾野が広いため、蝦夷富士とも呼ばれています(写真①)。羊蹄山からは伏流水(山に降った雨や雪が溶けて湧き出した水)が絶え間なく流れ、近隣住民に湧水の恵みをもたらしています。その代表が「ふきだし公園」(京極町)です。清流が流れる園内には「ふきだし湧水口」があり、1日約8万ト

もの湧水が出ています。もちろん、この湧水は無料で汲めるので、連日、地域住民はもちろん、道内各地から水を求めて多くの方が来ています(写真②・③)。スッキリとしたクセのない味なので、コーヒーを入れる際に使うと最高です。

また、羊蹄山の界隈は酪農も盛んで、車を走らせていると牧場や牛の姿をしばしば見かけます。その中で是非とも立ち寄ってほしいのが「高橋牧場ニセコミルク工房」(ニセコ町)です。ここでは牧場で搾ったばかりのミルクを使った加工品を生産しており、併設した売場でミルクたっぷりのソフトクリーム(写真④)やケーキを味わうことができます。ほか、アイスクリームの手作り体験などを楽しむことができます。

ニセコパノラマライン周辺に点在する温泉で湯巡りを楽しむ

次は、羊蹄山や日本海を眺めること

ができるニセコパノラマライン(道道66号の留寿都く岩内)を紹介します(写真⑤)。夏は青々とした緑の山々、秋は燃えるような紅葉を鑑賞しながら、ドライブすることが人気のルートです。

ニセコパノラマラインをドライブする際には五色温泉郷、湯本温泉郷、昆布温泉郷に立ち寄ってみてください。それぞれ泉質や雰囲気異なるので、湯巡りを楽しめます。

なかでも、五色温泉郷のニセコ五色温泉旅館(蘭越町、写真⑥)のお湯は透明で硫黄の香りが強く、美容はもちろんのこと、慢性湿疹や神経痛、糖尿病、アトピーなどに効果があるとされています。この温泉の露天風呂からは羊蹄山山麓のニセコアンブレリアイワオヌプリといった山々を望むことができます、北海道ならではの壮大な景色が楽しめます。

また、湯本温泉郷の雪秩父(蘭越町、



①



②



③

①羊蹄山の雄大な姿
②ふきだし公園内のふきだし湧水口
③湧水は自由に汲むことができる

写真⑦)には、硫黄泉と鉄鉱泉の2種類があるほか、敷地面積10000平方メートルの露天風呂では、寝湯をはじめとしたバリエーション豊かな湯船を楽しむことができます。また、施設のすぐ近くには大湯沼という名所があるので、ここも押さえておきましょう(写真⑧)。ここからは130℃に上る温泉が湧き出しており、湯本温泉の源泉となっています。なお、いずれの温泉施設も日帰り入浴可能で、さらに加盟施設16カ所のうち3カ所の施設に入浴できる「ニセコ湯めぐりパス」(1400円)が利用できるので、良かったらお試しください。

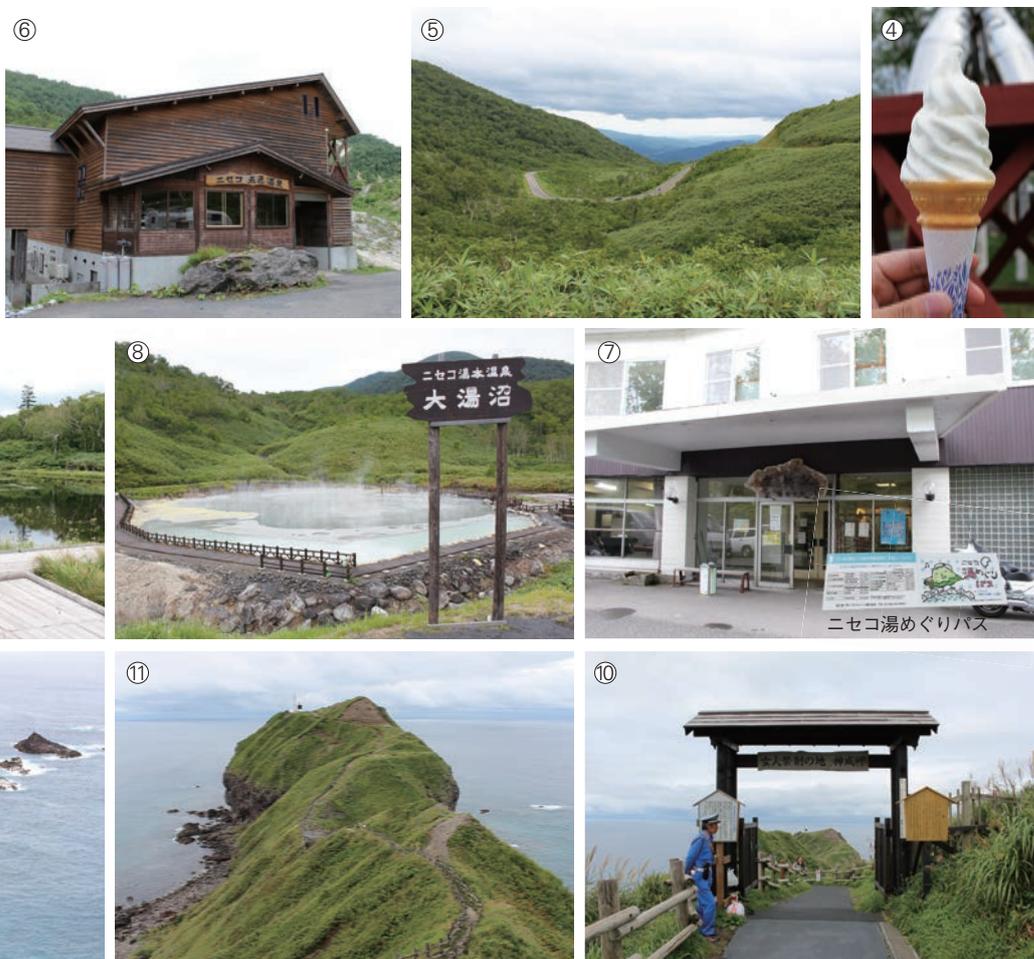
北海道の自然美を感じられる 「神仙沼」と「神威岬」

ニセコパノラマラインには、北海道を代表する景勝地もあります。それが神仙沼(共和町、写真⑨)です。駐車場から木々に挟まれた道を15分ほど歩いて行くと、緑に囲まれた湿原が広がります。湿原をよく見ると高山植物が点在しているので、植物図鑑などを片手に歩くのも楽しいかもしれません。この湿原の一角にある神仙沼に着くと、空と周囲の植物を見事に映し出している沼面を見ることが出来ます。虫の音だけが聞こえる静寂の中で、その美しい光景を眺めれば、自然と穏やかな気持ちになれること請け合いです。

最後にニセコパノラマラインを抜け、積丹半島を北上して神威岬まで足を伸ばしてみましよう。駐車場に車を止めてしばらく歩くと、「女人禁制の門」があります(写真⑩)。これは、かつてこの地が女人禁制だったことを示していますが、今は誰でも通ることが出来ますのでご安心ください。この門を抜けると、起伏の激しい岬を上り下りしながら突端に向かっていきます(写真⑪)。ちよっとハードな道のりですが、周囲に広がる見事なまでの海の青さと壮大な海岸線を望めば、きつと疲れも吹き飛ばすはず。灯台のある岬の突端から海を眺めると、神威岩と呼ばれる高さ41メートルの岩礁を見ることが出来ます(写真⑫)。この岩にはアイヌの娘が身を投げて岩になった、海の神が岩になっていますが、確かにそこからは神聖な雰囲気を感じることが出来るように思います。

さて、今回のガイドはこれにて終了となりますが、北海道には他にも季節を問わず楽しめるスポットが無数にあります。今回の記事を参考にして、北海道旅行のプランを立てていただければ幸いです。

④牧場で搾ったばかりのミルクを使った、高橋牧場 ニセコミルク工房のソフトクリーム ⑤大自然の中を疾走する、ニセコパノラマライン ⑥ニセコアンブリヤイワオヌプリといった山々を望むことができる、ニセコ五色温泉旅館 ⑦雪杖父では、さまざまな種類の露天風呂が楽しめる ⑧130℃の温泉が湧き出す大湯沼 ⑨静寂に包まれる神仙沼 ⑩遊歩道の入口にある「女人禁制の門」 ⑪神威岬の突端までは、起伏の激しい道が続く ⑫神聖な雰囲気を感じさせる神威岩



近畿ミロク会計人会・大阪地区会が 2コースの地区会旅行を催行

大阪地区会では昨年・一昨年に引き続き、8月31日～9月1日にかけて地区会旅行を催行しました。今回は紀伊半島南部を巡る旅で、会員12名の先生方にご参加いただきました。

初日はJR新大阪駅に集合、特急「くろしお3号」で一路JR紀伊勝浦駅へ。車窓から美しい海岸線を望めるポイントもあり、参加者一同テンションアップ！ 目的地到着後は貸切バスで補陀洛山寺、浮島の森を巡り、この日の宿、「入鹿温泉 瀬流荘」へチェックインしました。同宿から、トロッコに乗って湯の口温泉へ。約1時間の入浴の後、宿の会議室で「ACELINK NX・Pro」の新機能などに関する研修会を行いました。その後の夕食では能野地鶏をはじめ地元の食材を使った料理を味わいました。

2日目は、2つのコースに分かれての観光です。一方は、特別名勝天然記念物に指定されている瀬峡をウォータージェット船で堪能するコース。荒々しく切り立つ断崖と



上:補陀洛山寺をバックに、参加者全員で記念の1枚
下:[ACELINK NX-Pro]の研修会の様子

巨岩、澄んだ川、凜とした空気に心地よい川風を皆さん楽しまれていました。

もう一方は、大自然の中で筏下りを楽しむコース。杉の丸太8本で組まれた筏を7連結した全長30mにもおよぶ巨大筏で、急流を下るといふスリル満点の体験ができました。その後、2つのコースの参加者が合流。とれとれ市場での買い物も楽しみ、JR白浜駅から特急「くろしお28号」にて帰路につきました。

危ぶまれた天候も所要所では晴れ間を見せるなど、好運にも恵まれた今回の旅行。大自然を満喫されるとともに、さまざまな情報交換がなされ、非常に充実したものになりました。

MJS INFORMATION

東京国立博物館にて開催 日本テレビ開局60年 特別展 「京都―洛中洛外図と障壁画の美」へご招待

東京国立博物館では、特別展「京都―洛中洛外図と障壁画の美」を開催します。本展は2部構成になっており、第1部は「都の姿―黄金の洛中洛外図」です。京都市中と郊外の数々の名所とともに当時の人々の暮らしをつぶさに描き出している「洛中洛外図屏風」は、国宝および重要文化財に指定されている全7件すべてが展示されます。第2部は「都の空間装飾―障壁画の美」。洛中洛外図でもしばしば描かれている京都御所、龍安寺、二条城といった建物の室内を彩った障壁画を展示します。絢爛豪華な障壁画を立体的に再現する二条城の空間は圧巻です。

ミロク情報サービスよりこの展覧会に10組20名様をご招待いたします。ふるってご応募ください。

【開催期間】

2013年10月8日(火)～12月1日(日)

【応募方法】

・応募期限：2013年10月11日(金)

・ご招待プレゼント数：10名様(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、希望枚数(お一人様最大2枚まで)を明記の上、以下の宛先までご応募ください。※当日消印有効

・応募先：〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1 MJSビルミロク情報サービス社社長室 広報・IRチーム「Channel」東京国立博物館プレゼント係
FAX：0120-3691711
・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】

同館では、東京国立博物館友の会と東京国立博物館パスポートを設けています。有効期限はともに1年、総合文化展(平常展)は何度でもご覧いただけるほか、特別展の観覧などの特典もそれぞれございます。詳しくは同館のホームページ(<http://www.tnm.jp/>)をご覧ください。



重要文化財「洛中洛外図屏風 舟木本」(部分) 岩佐又兵衛筆 江戸時代・17世紀 東京国立博物館蔵



会計人の リレーエッセイ

北海道ミロク会計人会 関根 正彦

北の息吹

小学校入学前の夏、姉と二人で母方の実家の農家に遊びに行ったときのこと。五尺そこそこの祖父が、愛馬に乗って畑の向こうから戻って来た。「乗るか?」と聞かれ、即答すると、手を引つ張られた瞬間、鞍の上だ。祖父は馬をウターンさせ、孫に手綱を持たせた。馬は手綱の動きに反応し、実に従順で、人馬一体、共存共栄を知る。

その夜、伯父と五右衛門風呂の初体験が待っていた。鉄の壁は触れる度に熱く、早く上がりたいが、自力ではとうてい脱出困難。すると伯父は、三波春夫の「雪の渡り鳥」を歌い始めた。満天の星空・五右衛門風呂、観客は私ひとり、何とも贅沢なステージではないか。当時、電気はランプ、車は馬車が定番だったが、蓄音機とレコードはあった。そこには、せめて流行歌に託す伯父の心情があったに違いない。

冬の馬ソリの楽しさや、祖父が出走した「ばん馬競争」は、今、国内で唯一開催されている。十勝・帯広の「ばんえい競馬」の前身である。昭和の逞しさ、素朴さ、優しさのあったセピア色の良き時代の反面、セリに送られるときの馬の目の涙は、脳裏に焼き付いている。

中学1年、父の職場の家族キャンプ行事に参加した。帰りのバスの中、酒にご満悦の父の同僚が、誰か歌えと叫んでいる。勉強より歌が大好き。「僕、歌います!」と宣言し、大ヒット中の城卓矢「骨まで愛して」をフルコーラスし、デビュー戦の褒美にワンカップ、父が喜んだ。五右衛門風呂の「雪の渡り鳥」が、きつと背中を押したのかも。



公園の歌姫 あさみちゆきさん

他界した父も大の歌好きで、母への素人レッスンの揚げ句に夫婦喧嘩、沢山の歌番組の録音テープが遺品となった。故・星野哲郎先生と父の誕生日が同じなのは、偶然でも嬉しい。

先般、北海道ミロク会計人会の定期総会が、当地・帯広で開催された。地区会長としては初体験で、親会、地区会、事務局総力で臨む一大行事。

初日の懇親会には、会員、職員、家族、関与先等、北海道内外より大勢のご参加をいただき、真夏の夜のとつておきのおもてなしの企画を放った。

アトラクションに、実力派歌手「公園の歌姫あさみちゆき」さんを2年越しで招待し、ミニライブ全10曲を全身全霊でご披露いただいた。デビュー10周年、魂を込めた熱唱は圧巻で、『時代・故郷・青春を切なくも万感込めて歌う愛の旅人』の歌に涙する人もおり、カーテンコール『青春のたまり場』では会場が最高潮に達し、歌手の神髄で魅了、大会成功の立役者となった。改めて歌の力に感銘し、「出逢い」と「繋がり」を痛感させられ、感動・感激・感謝が溢れる、まさに「たまり場」そのものであった。

関係各位の多大なご尽力に感謝し、十勝・帯広からの北の息吹、「和」が大きな「輪」へと願ひ、全国ミロク会計人会の一層の発展を祈念してやまない。

表紙の写真



「夏の洞爺湖」
(北海道虻田郡洞爺湖町・有珠郡壮瞥町)

夏の洞爺湖です。洞爺湖は東西約11km、南北約9kmのほぼ円形の湖で、面積は日本で9番目、中央に浮かぶ中島にはエゾシカが多数生息しています。2008年の日本百景に登録され、南岸に洞爺湖温泉、有珠山・昭和新山があり、北海道有数の観光地帯となっています。
(栗橋徳一)

月刊 税理士事務所 Channel

通巻386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。

継続こそ力だ。

Canon
make it possible with canon

1993年、この国に新しい興奮と感動のドラマが生まれた。

ドラマは途切れることなく、20年に渡って続いている。それは、会場に足を運んだ

1億人以上の人々、そして数知れぬ視聴者の声援のたまもの。

たゆまぬ応援という力の継続こそが、偉大な物語を生んでいく。

20年、118,993,324人^{*1}の声援。



21年、6,080,960台^{*2}の絆。

おかげさまで、国内シェア21年連続No.1^{*3}

*写真:1993年5月15日開催Jリーグオープニングセレモニー ©J.LEAGUE PHOTOS



LBP9650Ci



LBP7110C

Satera

LASER BEAM PRINTER



おかげさまで
21年連続No.1^{*3}

LBP9650Ci □TEC値1.27kWhの低消費電力 □毎分30枚の両面標準A3カラープリンター □USBメモリー対応 □MEAP ADVANCE (LBP版)標準搭載
LBP7110C □TEC値0.40kWhの国内最小の^{*4}低消費電力 □毎分14枚の片面A4カラープリンター □高さ255mmのローフォルム設計 □無線LAN標準対応

*1 1993年度開幕節から2012年度最終節までのJ1、J2リーグ戦の総入場者数。データ出典元: J.LEAGUE YEARBOOK 2013 *2 国内ページプリンタ市場(ベンダー別出荷台数)。出典: ガートナー「Quarterly Statistics: Printers, Copiers and MFPs, Japan, 1Q13 Update」2013年5月20日 2007年以前は過去の同レポートを基に、キヤノンマーケティングジャパンにて算出。用紙サイズ: A3とA4
*3 シェアNo.1は1992年-2012年国内ページプリンタ市場(ベンダー別出荷台数)において。出典: ガートナー「Quarterly Statistics: Printers, Copiers and MFPs, Japan, 1Q13 Update」2013年5月20日 2007年以前は過去の同レポートを基に、キヤノンマーケティングジャパンにて算出。用紙サイズ: A3とA4 *4 国内でのA4カラーレーザープリンターにおいて。2013年1月現在。キヤノン調べ。



©キヤノン サテラ ホームページ
canon.jp/satera-lbp



©キヤノンお客様相談センター
レーザービームプリンター
(Satera LBP) **050-555-90061**

受付時間 平日 9:00~20:00
土・日・祝日 10:00~17:00
(17:00~3は休業させていただきます。)

*海外からご利用の方、または050からはじまるIP電話番号をご利用いただけない方は043-211-9927をご利用ください。*受付時間は予告なく変更する場合があります。あらかじめご了承ください。

カタログは、canon.jp/catalogからダウンロードしていただく。ハガキの場合は、住所、氏名、電話番号を明記の上、〒261-8711千葉県千葉市美浜区中瀬1-7-2 キヤノンマーケティングジャパン(株) カタログ請求「Satera LBP」係までお送りください。
*カタログ請求を通じてお客様より任意でご提供いただいた個人情報、は、カタログ送付の目的のみに使用いたします。

キヤノンマーケティングジャパン株式会社