

月刊

税理士事務所

CHANNEL

●監修●
ミロク会計人会連合会

2013.12

No.388



タイトル:雪だるま祭り
撮影:舟野 喜代子(北陸ミロク会計人会)
場所:石川県白山市白峰地区

12

- シリーズ企画「経営革新等支援機関の動向と高まる税理士への期待②」……………2
- MJSサービスを活用した事務所経営 広島公認会計士事務所……………6
- 事務所訪問 渡辺税理士法人……………8
- 我が事務所の顧問先紹介 (株)ねづや……………11
- ご当地自慢 石川県輪島市……………13
- 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 松本 健……………19

経営革新等支援機関の動向と高まる税理士への期待②

2012年8月30日に「中小企業経営力強化支援法」が施行され、それに伴い、中小企業・小規模事業者に対して専門性の高い支援事業を行う経営革新等支援機関（認定支援機関）を認定する制度（経営革新等支援機関認定制度）が創設されました。現在、1万8806機関が認定されており（2013年10月28日現在）、その7割以上を税理士・税理士法人が占めています。そこで、今回は本制度を創設した中小企業庁と実際に認定支援機関として中小企業を支援している2つの税理士事務所（法人）に話を伺いました。

特別インタビュー

経済産業省
中小企業庁
経営支援課長

渡辺 健 様

420万社の中小企業の支援には多くの支援の担い手と効果的な支援が必要

中小企業支援という意味では以前から商工会議所や商工会などが積極的に取り組んできましたが、420万社が抱える多様な経営課題に対応していくには、より多くの支援の担い手が必要です。そこで、中小企業支援の担い手の多様化を図るため、2012年8月30日に「中小企業経営力強化支援法」を施行し、中小企業に対して専門性を活かした支援事業を行う経営革新等支援機関を認定する制度を創設しました。認定支援機関は随時募集しており、現

企業・小規模事業者の資金調達、売り上げ拡大などさまざまな経営課題の解決に向けて積極的に取り組んでいただくことを期待しております。

中小企業庁としても、経営支援に関連するノウハウなどを習得していただくための多様な研修機会の提供や、認定支援機関による支援の成功事例の普及などに努めたいと考えています。

他方、各認定支援機関の関係団体においても、各認定支援機関における先進的な取り組み事例の積極的な共有や、セミナーなどを通じた研修や情報共有などにも積極的に取り組んでいただくことを期待しています。

また、認定支援機関が申請や計画作りに関与していただくことを要件とする補助金や金融・税制などの施策にも税理士法人・税理士の皆様に積極的に関与していただき始めているところです。今後、他の支援機関とも連携をと

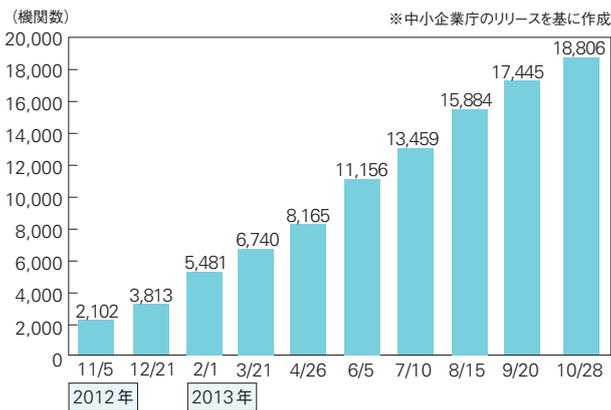


りながら、アドバイスや支援の質をさらに高めていただくとともに、そうした施策も含めた中小企業施策の周知・浸透にも大きな役割を果たしていただければと考えています。

地域プラットフォームに参画して各地で支援機関が連携した中小企業支援を展開

中小企業への支援に当たっては、他の認定支援機関とも連携をとりながら対応していただくことが効果的です。

認定支援機関の機関数の推移



中小企業庁ではそういった認定支援機関同士の連携を活性化することを目的に、今年6月より地域プラットフォームの募集を始めました。これは中小企業者等の支援を目的とした支援機関の連携体で、認定支援機関を2種類以上含み、4以上の支援機関（法人、団体）で構成されることなどを要件としたものですが、税理士法人はもとより、税理士個人でも参画可能なものとなっています。既に全国で約130以上の地域プラットフォームが立ち上がっており、まだ専門家派遣事業などが中心ではありませんが、活動を開始していただいております。地域プラットフォームの構成機関を見ると税理士や弁護士な

どの参画はまだまだ少ない状況にありますが、今後、積極的にご参画を検討いただき、地域の支援機関と連携しながら中小企業支援を行う契機としていただければと期待しております。

中小企業庁としても、認定支援機関や地域プラットフォームによる中小企業・小規模事業者に対する経営支援強化に向けて、認定支援機関向けのメルマガでのタイムリーな情報提供、支援ポータルサイト「ミラサポ」(https://www.mirasapo.jp)を通じて情報発信または情報交換の場の提供なども含めて、さまざまなサポートを行うとともに、来年度の予算要求の中で、認定支援機関等の支援機関や地域プラットフォーム等の支援機関の連携体の機能を補完する「よろず支援拠点」を各地に設置することを検討しています。「よろず支援拠点」では、個々の認定支援機関や地域プラットフォームなどでは対応できない経営相談や、他の支援機関や組織に加え、国の支援機関や業務連携先とのネットワーク化による経営支援などの役割を担える体制の構築を目指しています。

こうした取り組みによって認定支援機関の支援活動へのサポートを強化する一方で、各認定支援機関の中小企業・小規模企業支援に向けた積極的な取り組みを期待しています。

MJSからのお知らせ

『ACCELINKNXIPro会計大将』事業計画書作成機能の概要

経営革新等支援機関の認定を受けられた先生方が、顧問先企業の経営改善に向けた事業計画書を作成する際にご活用いただける機能が『ACCELINKNXIPro会計大将』の標準機能として11月初旬にリリースされました。

本機能によって、『ACCELINKNXIPro会計大将』に入力されているデータと連動したEXCELファイル形式の事業計画書が出力でき、日本政策金融公庫が公表している内容に準じた事業計画書を作成することができ、事業者情報と支援機関

事業推移と今後の計画が連動

項目	前期末	中期期末	計画1期	計画2期	計画3期	最終目標
売上高	2,292	24,419	29,434	28,059	26,252	28,434
売上原価	10,822	12,042	11,952	12,529	13,192	14,303
売上総利益	12,470	12,377	17,482	15,530	13,060	14,131
営業費用	10,438	11,277	13,502	12,076	12,881	13,383
営業利益	2,032	1,100	3,980	3,454	1,179	778
経常利益	7,844	6,711	8,050	8,062	5,536	10,314
人件費	4,532	3,811	4,097	5,248	5,509	6,072
支払利息	226	300	241	292	288	285
固定資産減価	19	0	11	12	12	14
営業中	2,589	4,888	2,952	2,984	3,145	3,487
営業外利益	131	489	568	588	625	632
営業外費用	488	500	513	531	559	621
当期利益	2,641	4,865	2,989	3,054	3,209	3,536
特別利益	28	0	0	0	0	0
法人税等	28	0	0	0	0	0
当期純利益	2,681	4,865	2,989	3,054	3,209	3,536
前期純利益	7,489	13,550	13,550	13,550	13,550	13,550
前期純利益	29,413	13,550	0	0	0	0
前期純利益	9,356	14,344	0	0	0	0

借入金・社債の期末残高推移、借入金の負担の推移が連動

項目	前期末	中期期末	計画1期	計画2期	計画3期	最終目標
借入金	1,300	1,729	0	0	0	0
社債	1,850	1,850	0	0	0	0
借入金・社債	3,150	3,579	0	0	0	0
借入金・社債	1,779	678	0	0	0	0
借入金・社債	589	380	0	0	0	0
借入金・社債	3,125	6,899	0	0	0	0
借入金	0	0	0	0	0	0
社債	0	0	0	0	0	0
借入金・社債	0	0	0	0	0	0
借入金・社債	0	0	0	0	0	0
借入金・社債	0	0	0	0	0	0

情報は、顧問先情報と会計事務所情報から、当期見込と将来の事業計画の金額は、『ACCELINKNXIPro会計大将』オプシオンの「決算予測」や「利益計画」で作成した当期計画および中期計画金額から、前期実績は、『ACCELINKNXIPro会計大将』の実績から、各々、自動的に情報が連動されます。その後、空欄の項目を入力し、連動したデータを必要に応じて修正することで事業計画書を作成することができるので、作成にかかる負担を軽減することができます。

経営改善計画策定支援事業で 製造業の経済改善を進行中

金融円滑化法の期限切れに伴い、危機的状況に陥る企業が増えるのではないかと考えていた折、認定支援機関のことを知り、詳細に調べてみました。

このところ顧問先の中に赤字を出す企業が増え始めていたので、うまく活用できるかもしれないと感じたのです。すると、経営改善計画策定支援事業については予算総額は400億円にも上っており、経営改善支援センターが費用の3分の2（上限は200万円）を負担するということが分かり、これなら窮地に立たされている顧問先を支援できるのではないかと、第2回目の募集の際に申請し、認定を受けたのです。

事業を承継したいと考えている企業を掘り起こしていったのです。

そして現在は、その中の1社（製造業）と二人三脚で経営改善に取り組んでいるところです。経営者とのミーティングは本年4月頃から始めました。私自身、製造業のマーケットや技術にそれほど詳しいわけではないので、商品についてのアイデアを出すことはできませんが、税務・会計や金融といった得意分野をベースに経営改善できるような戦略立案を支援することはできます。例えば、その企業に関しては製品別の売上げの項目や内製と外注の比率を割り出したりしながら、利益を出しやすい製造体制を模索していただきました。また、帳簿の付け方については発生主義を重んじ、企業の財務状況をタイムリーに把握し、即座に次の対策を講じられるような体制を整えていただきました。その他、経営改善計画の中には設備のリストラなどコスト面での改善策はもちろん、製販分離（製造部門と販売部門を別々に分けること）など業務の効率化につながるような経営改善策も盛り込んでいきました。こうし

て同社の経営改善計画は7月にまとまり、社長と一緒に経営改善支援センターに経営改善の申請を行いました。

金融機関との調整に奔走

申請を行ってから社長を支援する立場で金融機関との交渉を進めることになりました。今回のケースでは3つの金融

機関から融資を受けていたのですが、その返済を一時的に止め、会社側の提案する順序で返済させていただく必要がありました。しかし、当然ながら金融機関側はいずれも自分たちのところ

には一刻も早く返済してほしいという要望を持っていました。そこで、全ての関係者を集めたバンクミーティングを開く前に、それぞれの金融機関の担当者に経営改善計画を説明し、ある程度の了承を得ておきました。しかし、いざバンクミーティングになると、事前に納得していたはずの金融機関からも反対意見が出るなどして2時間以上も議論が続きました。そこで、現在はその際に課題になった点を再検討し、改めて経営改善計画書の作成を

支援しているところです。次回のバンクミーティングでは確実に金融機関の了承を得られるように社長を支援したいと思っています。

このように経営改善計画策定支援事業は経営改善計画書の作成支援だけでなく、企業や金融機関との調整に多大な時間を要します。おそらく税務申告業務の方が楽だし、利益率が高い仕事なのだと思います。しかし、赤字法人の数はまだまだ増える傾向にありますし、そういった法人を救済していかなければ、税理士の役割そのものが縮小していつてしまいます。だからこそ、時間と労力を惜しまず認定支援機関の制度を活用し、赤字企業を救済していくことには大きな意味があるはずです。



松尾正 先生

税額控除などを有効利用 海外展開に関する補助金や 支援策に期待

地元の金融機関であり、業務提携先でもある多摩信用金庫の支店からの紹介で認定支援機関のことがわかりました。そして、債務超過を抱えた企業の経営改善に対応したり、二次創業や海外進出といった前向きな取り組みを支援するのに適した制度だと感じ、2回目の募集の際に申請し、認定されました。

しかし、認定支援機関になったからといって、特段、新しいことにチャレンジするということではありません。もともと私たちは月次決算の際に経営者からこと細かく経営状況をヒアリングすることを心がけており、その際に経営課題が見つければすぐに対応するという支援を実施してきたので、認定支援機関になってからといって特別なことをする必要はないのです。

とはいえ、認定支援機関になったこ



とで、顧問先を支援しやすくなった点もあります。その一つが、企業が設備投資する際の税額控除です。認定支援機関が支援すれば、商業・サービス業・農林水産業を営む中小企業は建物附属設備（1台60万円以上）または器具備品（1台30万円以上）を取得した場合に、取得価格の30%の特別償却

または7割の税額控除（税額控除の対象法人は、資本金が3000万円以下の中小企業等に限り）が認められるようになっていたので、新規の設備投資を考えている経営者には積極的に勧めようとしています。

金融機関や商工会と協力

経営改善計画策定支援事業についてはまだ手掛けていませんが、これまでも資金繰り改善のためのリスクやそれに伴う経営計画の見直し、借入先の一本化などを支援してきたことがあるので、いずれはそういった経験を生かして取り組んでみたいと思っています。

もちろん、その際には売上増加のための販促やマーケティングといった知識・ノウハウも必要になるので、職員には極力、そういった分野の研修やセミナーを受けてもらうようにしています。なお、税理士法人みらいでは日本政策金融公庫や多摩信用金庫などとも共同でセミナーや融資説明会を開催してきた実績があり、金融機関とは日頃から連携を取り合っていることで、経営改善計画策定支援事業については同様に連携を取りながら進めていきたいと考えています。また、最近になって地域の商工会とも協力体制を構築することができてきたので、こちらとも情報

を共有し、足りないノウハウなどを補完しながら企業を支援していきたいと思っています。

とはいえ、今は肝心の顧問先がこの認定支援機関制度のことをそれほど理解していない状況です。認定支援機関に認定されてから、月次決算などの際に担当者が個別に説明してはいるのですが、顧問先から具体的に認定支援機関に関連する依頼や相談を受けたことはほとんどありません。税額控除などのケースでは「こういう制度があるので、活用してみてもどうですか」とこちらから提案しています。そこで、より多くの顧問先にこの制度のことを知らせ、活用していただくために、税理士法人みらいのホームページでは認定支援機関に関する簡単な説明を掲載し、認知度の向上に努めています。

補助金の分野については、次の募集に向けて顧問先の中に良い材料がないかを探しているところです。キラリと光る事業の芽を探して、積極的に申請していきたいと考えています。また、最近では海外進出に挑もうとしている顧問先が増えてきているので、そういった企業が活用できる補助金や支援策が用意されることを願っています。認定支援機関として、日本の中小企業が持っている素晴らしい技術やサービスを海外に広めるお手伝いをしていきたいと思っています。

MJSシステムを活用し、非営利法人等の決算、事業承継、相続税から財産評価まで顧問先企業へのワンストップサービスを実現

“税理士が顧問先企業の最も身近な相談相手として、その全てを受け止め、オーダーメイドの対応をしたい”と話される広島公認会計士事務所の広島康雄所長と村田康先生にMJS金沢支社の田中宏典支社長と営業担当の室谷健史がインタビューしました。

税制改正や非営利法人等の会計制度など新しい情報を積極的に学びにつける

田中支社長（以下、敬称略） 貴所はとて多くの顧問先企業を支援されていますが、どのようなモットーで仕事をされているか教えてください。
広島康雄所長（以下、敬称略） この10年間は、経済環境、ITの進歩、監査業務や税務のフィールドなどで大きな変革があった時代だったと感じています。中小企業を取り巻く環境も厳しさを増し、事業承継円滑化支援をはじめとするさまざまな支援策も出てきました。このように目まぐるしい環境において最も大切なことは、積極的に学ぶ姿勢と、先を読む力だと考えています。私たち職業会計人が積極的に多くを吸収し、それを顧問先企業へできる限り還元することを方針としています。
 現在、経営革新等支援機関としての認定申請をしていますが、決して保守的になることなく能動的に物事を捉え、新しいことにチャレンジし、それらを学びや経験とすることが顧問先企業の支援においてとても大切だと考えます。
田中 なるほど。貴所は、税制改正はもちろん、組織再編税制や社会福祉法人をはじめとする非営利法人等の会計制度など、新しい情報をいち早く学び

れ、顧問先企業へ還元されていますね。
広島 はい。ミロク会計士会およびMJS主催のさまざまな研修には、我々はもちろん職員へも受講を促し、大切な学びの場としています。税理士・職員共に、一人ひとりが自分の役割に合わせてレベルアップを目指し、同じマインドを持つことを心掛けています。システムを活用できるか否かは、それを使う人の能力・知識・経験次第だと思っております。
 特に、税制改正大綱が発表されるとすぐに開催される「税制改正セミナー」は非常に有益だと感じています。

MJSの多彩なオプションシステムとアプリケーションを活用し、所内の業務効率化と顧問先企業の満足度向上を目指す

田中 ありがとうございます。MJSのシステムについてはいかがでしょうか。
村田康先生（以下、敬称略） MJSのような汎用性のあるパッケージソフトと多彩なオプションシステムを中心に、さまざまなアプリケーションライナナップのおかげで所内の業務効率化を実現すると同時に、顧問先企業へワンストップでサービスを提供することができていると感じています。コストパフォーマンスと顧問先企業の満足度向上を考え、所内で業務を完結させたいと



(左より) 広島康雄所長と村田康先生

思うと、計算センターや専用機では決して実現できないのです。実際、確定申告の繁忙期でもMJSシステムのおかげで時間に余裕を持って業務を進められています。

室谷 顧問先企業へワンストップでサービスを提供するのにMJSシステムがどのように役立っているか具体的に教えてください。

広島 これはいつも痛感していることですが、顧問先企業から求められるのは、包括的な業務支援であるということです。顧問先企業が我々税理士に求める仕事は、一つとして同じものはありません。それらにどれだけ柔軟に答えられるか、それが全てです。もちろん、弁護士先生や社労士の方の力を借りなければならぬものも多くあります。けれど税理士が顧問先企業の最



開放的な事務所内では職員の方々がイキイキと働かれています

も身近な相談相手、パートナーだからこそまずは全てを受け止め、解決策を模索しなければならぬと思うのです。このようなスタンスに立つと、MJSのシステムは、『ACELINK NX Pro』を中心に多彩なオプションシステムがあり、またそれらがシームレスに連携するので、顧問先企業の多岐に渡るニーズに柔軟かつスピーディーに対応できる点が非常に便利だと感じています。近年相談が増えてきた社会福祉法人をはじめとする非営利法人等の決算にも対応できるオプションシステムは、とても頼もしく思っています。村田 また、経済環境などの影響により、相続税や財産評価についての業務も増えています。これらもシステムを活用することにより、明細や申告書を作るのがとても楽になったと感じています。抜けや漏れがある場合はきちんと

とアラートが出る点、株式の自動計算ができる点などは特に有効な機能だと思えます。

田中 その他にもMJSシステムが顧問先企業の支援につながっている例はありますか。

広島 我々の顧問先企業の中には、全国に拠点展開していたり、グループ会社や10数社もあるような大企業も何社もあります。そのため、本支店会計を含む決算業務や税務申告などボリュームが大きい業務を短いスパンで正確にこなさなければなりません。こういった場面でも、MJSのような柔軟かつ幅広い業務に対応できるシステムを使用することにより、顧問先企業の希望に沿った対応ができるのです。

今後、地方の税理士事務所と専門分野に特化した税理士法人をつなぐようなネットワークをMJSに構築してもらいたい

室谷 顧問先企業の自計化についてはいかがでしょうか。

村田 顧問先企業の体制や要望に沿って、自計化の可否を的確に見極めてご案内しています。現在は、顧問先企業の規模や体制によって『iCompassアプリケーション』、『記帳くん』、『ACELINK NX CE』などを導入いただき、自計化を

支援しています。

広島 また、『iCompassコミュニケーション』は、自計化支援ツールとしても優秀ですが、遠方の顧問先企業の支援にも役立っています。我々の顧問先企業の一社は埼玉県にあり、以前は定期的に出張して出向く必要がありました。現在はその頻度を減らして遠隔操作で指導をしています。

いつでもどこにいてもタイムリーに情報を吸い上げて確認できるので、我々の業務効率化だけでなく、顧問先企業の満足度向上にもつながっていると感じています。

室谷 MJSのサポート体制についてはいかがでしょうか。

村田 カスタマーサービスセンターの対応には満足しています。給与計算など分からないことがあるとまずは連絡しています。きちんとコールバックしていただけますし、遠隔操作で同じ画面を見て教えてもらえるのでとても便利ですね。

田中 MJSおよび製品・サービスへのご要望はございますか。

広島 近年、我々の事務所には企業組織再編税制への対応や子会社の売却などのダイナミックな動きのある相談や事業承継についての相談が増えていきます。特に、事業承継に関しては、これに特化した支援に強みを持つ名古屋市



(左より) 営業担当の室谷健史と田中宏典支社長

の税理士法人と共に対応しています。こういった特定分野に強みを持つ税理士法人は今後も増加する傾向にあり、顧問先企業を支援することが地方だけでは完結しない場合も出てくるように思います。MJSには、このような地方の税理士事務所と専門分野に特化した税理士法人をつなぐネットワークを構築してもらえたら嬉しいですね。

田中、室谷 本日は、ありがとうございました。

取材事務所概要

広島公認会計士事務所
公認会計士 広島 康雄 所長
〒933-0871
富山県高岡市駅南3-1-3
TEL:0766-24-0130
利用システム/
ACELINK NX-Pro

税理士法人と社会保険労務士法人を設立し 顧問先サービスの拡充を図る

事務所訪問



最前列、左が渡辺雅之先生、右が父上の渡辺忠造先生

渡辺税理士法人

眼の疾患を乗り越えて 税理士試験に合格

「税理士になろうと決意するまでには葛藤があったそうですね。」

渡辺雅之先生（以下、敬称略）父が税理士だったので、早い段階から税理士になろうと思っていたのですが、眼の疾患が原因でその意志が揺らいだのです。私は子どもの頃から極度の近視に悩まされ、高校2年の時に網膜剥離で入院を余儀なくされました。手術を受けて失明は避けることができたのですが、その後も何度も手術を受ける必要がありました。そのため、常に書類の細かい数字を見なくてはならない税理士という職業は不向きなのではないかと考えるようになったのです。実際、

渡辺税理士法人代表社員の渡辺雅之先生は、社会保険労務士法人を設立するなど、ワンストップサービスの実現に向けて取り組んでいます。また、今夏には悲願だった新事務所が完成し、新しい環境と体制のもとで顧問先の支援に取り組んでいます。早速、渡辺先生にお話を伺いました。



所在地 / 〒910-0851
福井県福井市米松1-1-34
TEL / 0776-53-0702
FAX / 0776-53-0419
設立 / 2011年
職員 / 17名+社会保険労務士法人2名
導入システム / ACELINK NX-Pro

父には一度「事務所を継ぐことはできない」と伝えました。しかしその後、手術を重ねるうちに眼の状態が良くなり、大学4年生の時に改めて父の後を継いで税理士になろうと決心したので、決心を固めてからは気持ち揺らぐことはなく、懸命に勉強に励みました。

「2代目ということで苦労されたことはありませんか。」

渡辺 事務所に入った頃は私が最年少だったので、ベテランの職員たちに信頼してもらえようになるまでに時間がかかりました。それでも自ら資産税・相続税、国際税務などを学び、力を付けていったことで、徐々に理解し合えるようになりました。また、その時の努力が実り、地元でそれなりに規

模が大きき企業の場合にも対応できるようになり、仕事の幅を広げることができました。

——2011年に法人化された理由を教えてください。

渡辺 近年は税制改正が頻繁で、税務・会計の分野でより高い専門性が求められています。そこで、税理士法人を設立して、税理士を増やし、組織力を高めようと考えたのです。まずは税理士試験に挑戦している職員がいるので、試験前に休暇を与えるなど積極的に応援しています。また、外部から有資格者を採用することも今後検討したいと考えています。

——最近の顧問先の状況はいかがでしょうか。

渡辺 顧問先の紹介を通じて、ここ2、3年は農事組合法人の顧問先が増えていきます。福井においても着実に農業の大規模化が進んでいるように感じます。まだまだノウハウを蓄積している段階ですが、この傾向は今後も続くと考えられるので、いずれは農業関係のサポートがしっかりとできる事務所になりたいと考えています。

社会保険労務士業務に注力し 総合事務所を目指す

——現在、総合事務所を目指して社会保険労務士の業務にも力を入れている

そうですが、どうしてこの分野に注目したのですか。

渡辺 父が社会保険労務士や行政書士の資格も持つっており、古くから総合事務所としての一面を持っていたのです。しかし、実務を担当できるのは父だけでしたし、税務・会計以外の業務を積極的に引き受けようというスタンスはありませんでした。顧問先に頼まれたら応じるという受け身の仕事が大半を占めていたのです。

ですが、税務・会計業務は過当競争に陥っているので、それだけではいずれば厳しい価格競争に巻き込まれてしまいます。ならば、総合事務所としての機能を充実させ、差別化を図っていくべきだと考えたのです。そこで、11年に税理士法人と社会保険労務士法人を設立し、さらに社会保険労務士を2名採用することで、総合的に顧問先の困りごとに対応できる体制を整えたのです。急激な規模拡大を目指しているわけではありませんが、いずれは社会保険労務士法人の人員も拡大させ、さらなるサービスの充実を図っていきたいと考えています。

——社会保険労務士関係の業務ではどのような相談が増えていきますか。

渡辺 10年頃から雇用関係の助成金に関する問い合わせや相談が増えてきました。当時は顧問先から「こうい

う助成金が出たようだから手続きを支援してほしい」と依頼されていたのですが、今は2名の社会保険労務士を中心に、助成金はもちろん人事・労務関係の情報収集に励み、こちらから顧問先に助成金の取得などを提案するようにしています。また、社会保険労務士法人を設立してからは就業規則の見直しなどの相談も増えました。

また、父の代から付き合いのある顧問先からは、在職老齢年金制度に関する問い合わせが増えていきます。この在職老齢年金とは定年を迎えた人が働けるながら受給することができる年金のことなのですが、給与と年金の月当たりの総額が一定金額を超えると、年金支給額が減額される仕組みになっています。

資金繰りが厳しい企業の場合には特に少しでも年金支給額の比率を高めておきたいというニーズがあるので、これからもこの分野の相談は増えてくるのではないのでしょうか。



職員さん同士が垣根なくコミュニケーションをとれるようにと、1階のワンフロアに全ての部署が集約されています

巡回監査などを徹底し 顧客満足度向上に努める

——新事務所が完成しましたが、いつ頃から計画していたのですか。

渡辺 自分の中では96年頃から新しい事務所を建設したいと思っていましたが、それを職員の前で明言したのは11年1月のことです。それまでは新し



さらなる顧客満足度の向上への意気込みを語る渡辺雅之先生

い事務所を建てた先生のもとを訪ね、新事務所の図面を見せてもらったりしながら、自分のアイデアを膨らませていました。

——どのような点にこだわってつくられましたか。

渡辺 部署間の情報共有や連帯感の向上に努めたいという思いから、ワンフロア（1階）に全ての部署の職員を集めるようにしました。部署ごとにフロアが違ってしまつと気軽に声を掛け合ったり、質問し合つたりすることができませぬからね。その効果もあつてか、職員同士でよくコミュニケーションがとれています。

それから多くのスタッフは事務所内での勤務が中心になるので、デスクを

従来のものに比べて広くしたり、全てのデスクにダブルモニターを設置したりして、快適に業務を進められるようにしました。ちなみに、2階には研修室と食堂、資料室、3階には多目的室が入つており、多目的室は研修やレクリエーションなどにも利用できるようになっていています。

——今後の目標を教えてください。

渡辺 売り上げ以上に顧客満足度を高めることにこだわりたいと思います。現在は高度経済成長期のように顧客先が次々と増えていく時代ではありませぬ。むしろ地方都市の場合は顧客先どころか、人口や企業数そのものが減つています。だからこそ、顧客先を大切にし、顧客先が継続的に成長を遂げら

税理士までの道のり

渡辺雅之先生は父上の忠造先生が税理士だったこともあり、「子どもの頃から自然と税理士になろう」と思っていたそうです。ですから「中学生になった頃から夏休みや冬休みの際には事務所の仕事を少し手伝ったりしていた」と言います。その後、網膜剥離などの困難を乗り越え、大学4年になってから本格的に税理士試験の勉強を始めました。そして大学卒業後、京都の専門学校で2年間学び、4科目合格した後に福井に戻って実家の事務所で働きながら勉強を続け、94年、25歳の時に税理士資格を取得したそうです。なお、渡辺先生は数年前に白内障を患ってしまいましたが、これも見事に乗り越え、44歳になった今「仕事がこれまで以上に楽しくなってきた」と張り切っています。

りそうですね。

渡辺 以前は先輩の背中を見て学べという雰囲気でしたが、事務所の環境も整ってきたことで、これからは事務所内での職員研修なども定期的開催していきたくと考えています。その際には職員たちにも講師役を務めてもらい、自ら学び、資料を作成し、発表することで、スキルを高めてもらいたいと思つています。それが柔軟性のある提案にもつなげてくると考えています。

——本日はありがとうございました。渡辺税理士法人のますますのご発展をお祈り申し上げます。

れるようなサービスを提供していかなければならぬと考えています。そうすれば、自然と顧客先が新たな顧客先を紹介してくれるようになり、事務所の売り上げも維持することができるようになるはずですよ。

——顧客先の満足度を高めるにはどうしたらいいでしょうか。

渡辺 提供するサービスのクオリティを高めることはもちろん、頻繁に顧客先を訪ねることが肝要だと思います。最低でも月に一度の巡回監査を行い、その際に経営者の視点に立ちながら困りごとを聞き出し、それに応えていくというサイクルを作り上げなければなりません。

——そのためには職員教育が重要にな

我が事務所の顧問先紹介

株式会社ねづや

金沢市の繁華街、片町かたまちに本拠地を置き、生活雑貨店『ルネ』と『ルネファミーユ』、ランチチャイブ店『靴下屋』を展開する株式会社ねづや。創業から117年を迎えた老舗企業で、時代の移り変わり、地域生活者のニーズの変化とともに事業を変えながら現在に至ります。同社のこれまでの歩みや事業の特徴などを、地藤・鈴木税理士事務所・所長の地藤久治先生と副所長の鈴木浩史先生が、同社の榊利子社長にインタビューしました。

玩具ニーズの多様化に対応

地藤久治先生（以下、敬称略） 御社の沿革を教えてください。

榊利子社長（以下、敬称略） 当社の始まりは、1896年に私の祖父・清次が始めた玩具や化粧品などを扱う個人



左から、地藤久治先生、榊利子社長、鈴木浩史先生

商店です。二度の世界大戦や戦後の混乱期を乗り越え、多くの環境変化に適応しながら営業を続け、1948年に株式会社に改組し、現在に至ります。私は5代目当主、株式会社の社長としては3代目になります。

鈴木浩史先生（以下、敬称略） 長い歴史の中で、ターニングポイントはありましたか。

榊 創業から半世紀以上、当社は玩具を中心に扱ってきました。「片町のねづや」として広く知られ、金沢市民やその近郊の方々に親しんでいたおりました。

しかし、70年代に入ると、お客様のニーズが多様化し、玩具の商品範囲が急速に広がり始めました。特に女の子にとっては、ままごと遊びなどの商品よりも、髪飾りやアクセサリーといっ

たファンシー小物などが喜ばれる傾向が強くなり、従来の「玩具」の枠では収まらなくなってきたのです。当時社長だった母の外枝と私が出した結論は、2階建ての「玩具のねづや」本店の1階を「節句商品と男の子玩具のお店」とし、これとは入口を別にした2階部分を「女の子のお店」として新業態に転換することでした。

若い女性のハートをつかんだお店

地藤 それで、75年にオープンした『ファッションハウスルネ』ですね。

榊 はい。中高生や若い女性が喜ぶような、キャラクター関連商品やぬいぐるみ、文具、アクセサリーなどが華やかに並ぶ、女性のためのお店です。狙いは見事に当たり、オープン初日から大勢のお客様にご来店いただきました。

鈴木 8年後には1階の玩具部門の本店を近隣に移転し、2階分全てを女性向けに改装され、非常に好調だったようです。

榊 当時、鞆や時計、化粧品、文房具、ファッションアイテムなどは別々の専門店で購入するのが一般的でした。当店は、そういった商品を一手に揃え、彩りも鮮やかに店内に並べました。その華やかな雰囲気、若い女性のハートをつかんだのだと思います。

一方で、苦渋の決断も迫られました

た。それが、創業以来の本業ともいえる玩具事業からの撤退です。当社は資金面でも人材の面でも豊富とは言いがく、本格的に立ち上がった女性向け店舗事業と玩具事業の2つに取り組むのは困難だったのです。さらに、玩具は商品範囲が一段と拡大し、郊外の大規模店が主流になるなか、「玩具のねづや」がこれからもお客様にご満足いただけるのかといった懸念もありました。

そうして、88年と92年に玩具部門の本店と支店を相次いで閉鎖し、「玩具のねづや」の歴史に幕を引いたのです。

「ライフデザイン」がコンセプト

地藤 玩具事業からの撤退は地元の方々にも惜しまれましたが、女性向けの店舗事業に集中するという決断が、その後の御社の成長を加速させました。

榊 86年からは靴下専門のランチチャイブ店『靴下屋』の新店を開始しました。一方『ルネ』においては、化粧品を中心のお店、キャラクター中心のお店など、お客様のニーズにもっとお応えするため、複数のカテゴリーを組み合わせた店舗を、金沢市内と富山県に展開していきました。そして、98年には金沢市郊外に『ルネファミーユ』をオープンしました。この店舗は、青春時代に友人たちと『ルネ』本店をご利用いただいていたお客様が、今度はご家



今年10月にリニューアルオープンした「ルネ ファミリー」金沢店。内装も品揃えも一新した店内で、
榊社長から商品に関する説明を聞く地藤先生と鈴木先生

族でお越しになれるようにと、生活雑貨を中心に取り揃えています。
鈴木 何を提供すればお客様に喜んでいただけるかを御社は常に考えていらっしゃると思います。現在力を入れている生活雑貨では、どのような視点で商品を選んでいるのですか。
榊 商品の持つ機能は同じでも、デザイン性に優れているもの、使っていて心が豊かになれるようなものを扱うようにしています。また、お客様が一目見

て、「私の生活がもっと素敵になるかも」と思っていたできるように、商品の見せ方にも工夫をしています。一言で表現するなら、「ライフデザイン」をコンセプトに、品揃えや陳列を含めた店舗設計をしています。

仕入れは商品部が中心になって行っており、各バイヤーは人気の雑誌を限らずチェックしたり、各地の展示会に足を運んだりして、常に新しいアイテム、話題のアイテムを探してくれています。ただし、その商品選びは独善的なものではありません。月1回店舗ごとと店舗スタッフと本部のスタッフ、バイヤーが集うミーティングを設け、お客様と直に接する現場の意見を仕入れに反映させるようにしています。

皆が主役として輝ける場を

地藤 人材マネジメントにも独自の考えをお持ちですね。

榊 私も売り場経験が長いので、お客様にとつての快適さはもちろん、どうすればスタッフが気持ち良く働けるかも心得ているつもりです。

何よりも大事なものは、皆が主体的に働ける環境づくりです。当社は店舗ごとに売上予算を設けており、それは店舗内でさらにグループごとの目標に細分化されます。各グループはその目標達成に向けて、どのような品揃えや陳



金沢市の繁華街、片町にある「ルネ」本店。
創業時から、同社の本拠地はほとんど変わっていない

列方法がいいか工夫を凝らします。自然と先述したバイヤーたちとの月1回のミーティングにも熱が入るものです。

そうして予算を達成したグループのメンバーに対しては、会社から表彰を受け、皆の前でスピーチできる場を設けています。やはり、スタッフは自分が成長していることを人に話したいし、頑張りを認めてもらいたいもの。その思いに気づき、話を聞いてあげたり良く伸びるのです。そんな場を設けたいと思ひ、この表彰制度を導入しました。ここでは、正社員、アルバイトに関係なく、頑張った人が発表することになつており、普段見たことないようなおしゃべりをして来るスタッフもいるかと思えば、なかには涙ながらに自分が取り組んだことを話すスタッフもいます。生き生きと発表している彼女たちの姿

を見るにつけ、皆が主役になって輝くことができる舞台づくりの大切さを実感します。

鈴木 今後の目標をお聞かせください。
榊 これからも、お客様の生活を豊かにするお手伝いができればと思つています。急激な成長を目指すのではなく、お客様が求める地域に、求められているものを着実に提供していく。この方針は揺るがないようにしたいです。
地藤先生・鈴木先生 本日はありがとうございました。

榊社長について

地藤先生・鈴木先生 同社の社風は、榊社長のお人柄そのものと言えます。穏やかで、頑張り屋で、そして何より仕事を楽しんでいらつしやる。そんな姿に従業員の皆さんも大いに影響を受け、同じように楽しんで仕事に打ち込めるのでしよう。

■訪問事務所概要

事務所名:地藤・鈴木税理士事務所
 所長:地藤 久治
 所在地:〒920-0901
 石川県金沢市彦三町1丁目13-41
 TEL:076-261-3245

■紹介顧問先概要

社名:株式会社 ねづや
 代表者:榊 利子
 創業:1896年(明治29年)
 資本金:1000万円
 事業内容:生活雑貨店ならびに靴下専門のフランチャイズ店の運営
 所在地:〒920-0981
 石川県金沢市片町1丁目3番19号
 TEL:076-262-3577
 http://www.rene.co.jp/

石川県輪島市



案内人

背戸 勝比古 所長
(背戸勝比古税理士事務所)

輪島といえば、日本三大朝市の一つ「輪島の朝市」を思い浮かべる方も多しはず。しかし、その他にも輪島には輪島塗などの伝統工芸やいしる鍋などの食文化、白米千枚田などの農業遺産といった具合に数多くの魅力があります。今回は輪島を巡りながら、その一部をご紹介します。

輪島の産業を代表する 伝統工芸「輪島塗り」

輪島といえば輪島塗に触れないわけにはいきません。輪島塗の特徴はケヤキの木地の上に、珪藻土と米糊を混ぜ合わせた漆を塗り重ねること、下地が強固になっていること。輪島市周辺では昔から珪藻土が採掘され、幅広い用途で使われてきました。微細な孔が多数あるため、漆をしつかりと吸収し、強固な下地になると言われています。また、沈金や蒔絵などによる華麗な装飾も輪島塗の魅力と言えるでしょう。



① 輪島塗の魅力をさまざまな角度から感じることができる、石川県輪島漆芸美術館

こうした輪島塗の歴史や文化、美しさを存分に堪能できるのが石川県輪島漆芸美術館です(写真①)。1991年にオープンした全国でも数少ない漆芸専門の美術館で、正倉院の校倉造をイメージした美術館の中には、一流の作家が作り上げた漆芸作品の他、技術解説や漆の原料となる漆の木を展示したコーナーも設けられており、輪島塗の魅力をさまざまな角度から感じることができます。実際に輪島塗のお店に行ってみたいという方は八井 浄漆器本店を訪ねてみてください(写真②)。

酒器を見つければ、贅沢な気持ちで晩酌を楽しめると思います。

輪島の郷土料理「いしる鍋」と地酒「奥能登の白菊」

皆さんは輪島の特産品である「いしる(いしり)」という調味料をご存知でしょうか。これはイワシやイカの内蔵を主な原料とした魚醬のこと。魚醬とは塩蔵した魚介類を発酵させてできる調味料のことで、タイ・ベトナム料理などで使われるナンプラーも魚醬の一種です。このいしるを使った郷土料理の一つに「いしる鍋」というものがあります。いしるの中に魚介や野菜を入れて煮立たせるといしるシンプルな料理で、いしるの風味を味わうには最高の一品です。

というわけで、このいしる鍋をいただくために「民芸御食事処 まだら館」を訪ねてみました。こちらはかつて小学校だった建物を改築した郷土料理の



② 180年の歴史を持つ八井 浄漆器本店。店内にはお椀やお盆をはじめ、さまざまな漆器が並べられている



③ マイルドな風味で美味しくいただける、まだら館のいしる鍋



上:白藤酒造店は、昔ながらの家屋や商店が並ぶ通りにある 下:左から、若き9代目の白藤喜一さん、母の妙子さん

お店で、店先や内装には輪島の昔ながらの生活民具が展示されています。このお店の料理が格別で、ともすると、いしる鍋は魚醬特有の生臭さが残ってしまいがちですが、こちらのいしる鍋は比較的マイルドな風味なので、どなたでもおいしく食べていただけたと思います(写真③)。

さて、もう一つ輪島が誇る美味を紹介したいと思います。白藤酒造店の「奥能登の白菊」です。同社は輪島市内に残っている4軒の造り酒屋の一つで、昔ながらの家屋や商店が並ぶ鳳至上町通りにあります。能登半島地震では酒蔵に大きなダメージを受けたのですが、それを機に設備を刷新し、現在は9代目の若き蔵元が酒造りに励んでいます(写真④、⑤)。米の風味を残しながらもすっきりとした飲み口が好評で、最近は県外の販路も拡大して

いるそうです。ホームページで紹介していますので、日本酒愛好家の方はチェックしてみてください。

「世界農業遺産」に登録された能登が誇る「能登の里山里海」

2011年、能登と新潟県の佐渡ヶ島は日本初の「世界農業遺産」に認定されました。世界農業遺産とは農業や漁業に密接に結びついた伝統文化や農耕儀礼や土地利用の継承、唯一無二の伝統技術や優れた工芸などの伝承といったものを対象としたものです。能登は「能登の里山里海」において世界農業遺産に認定されました。なかでも、白米千枚田はその代表です(写真⑥)。海岸から斜面に沿って連なる小さな田んぼは国指定部分だけでも1004枚とされています。現在もこの千枚田では稲作が続けられており、四季折々の

美しい姿を見ることが出来ます。農耕儀礼については「キリコ祭り」というユニークなお祭りがあります。キリコ(切子燈籠の略)と呼ばれる巨大な御神灯を担ぎ出すお祭りで、キリコは大きいものになると高さ10メートルにもなり、現在も奥能登全域では大小合わせて700〜800本ものキリコが夏秋のお祭りの際に担ぎ出されています。このキリコを間近で見たいなら、キリコ会館にお出かけください。こちらには常時30基以上のキリコが展示されており、市内最大の高さ15メートルのキリコをはじめ、地域によって異なるさまざまなタイプのキリコを見ることが出来ます(写真⑦)。

最後に、能登の歴史・文化を語る上で忘れてはならないのが時国家です(写真⑧)。ここは平安時代に平家の隆盛を支えた平大納言時忠が、壇ノ浦の戦いで敗れた後に能登に流されて過ごした場所で、現在の邸宅は江戸時代に建築された茅葺入母屋造りによる木造平屋建てです。邸宅内は博物館になっており、農業や塩業、廻船業を営んできた時国家の歴史と共に、能登の文化や産業の変遷を学ぶことができます。このように、輪島市には朝市だけでなく、多様な歴史・文化が残されています。是非とも一度、足を運んでみてください。



のどかな田園地帯の中、静かに佇む時国家



高さ10メートルを超えるキリコが並ぶ圧巻の空間



四季折々の美しい姿を見ることができる、白米千枚田



会 計 人 の リレーエッセイ

北陸ミロク会計人会 松本 健 (富山県魚津市)

わが家に亀3匹、来たる

先日(10月のある日)、顧問先を訪問したとき、玄関の軒下にプラスチックの容器5つほどにぎっと50匹程はいるだろうか、可愛らしい亀を発見した。そういえば社長の奥さんは昨年亡くなったばかりで、私は勝手に寂しさを紛わらすために亀を大量に飼いはじめたかと思っただ。

社長さんとの仕事の話も終わり、恐る恐る亀のことを聞いてみた。それは家で孵化したものだと言われた。社長さんの会社は3月決算で決算のみ関与しており、毎月は訪問していなかった。また、ここ4、5年前から担当し始めたところで、前担当者からはこの件についての引き継ぎの話はなかった。なお、訪問の時期(5月頃)はまだ亀は孵化していなかったのだらうと思う。社長さんは84、5歳だが亀の話が進むにつれ、生き生きとした表情に変わってきて、私自身、だんだん社長さんの顔が亀に見えてくるのも不思議であった。早速3匹をいただき事務所に帰った。私自身、事務所の女子職員さえ許せば事務所内で飼育しようかと思っただが、さきり反対され、自宅で飼いはじめた。中高校生の頃は熱帯魚などを飼い、観賞および水槽の掃除などは好きで時間を忘れるほど熱中したことがあったので、亀は熱帯魚よりは手間暇は掛からないと思いつくことに決めた。



と余計な心配やらで自然とよく観察するようになった。ホームセンターで保温器を買って一定の温度を保つと活発に動き始めた。亀を見てみると仕事の疲れも忘れ、なかなかかわゆいものである。現在3匹いるが、それぞれに名前をつけ、名前を呼ぶとこちらへ振り向くように馴(しづ)めようと思う。最近、思うのであるが亀を飼うようになってから仕事などできんとなく運がこちらに向いて来たような気がする。当面は亀の観察に時間が費やされると思うが、亀にあやかり健康に留意し長生きしたいものだ。

表紙の写真



「雪だるま祭り」
(石川県白山市白峰地区)

白山は、富士山・立山とともに「日本三名山のひとつ」で、石川

富山・岐阜・福井の県境に位置しています。その白山の麓にある白山市白峰地区では、1990年から毎年2月上旬に「雪だるま祭り」が開催されるようになりました。

「家族の人数分だけ雪だるまを作ろう」を合言葉に、村中に愛らしい雪だるまが作られ、明かりもそれぞれに工夫されています。かわいさに心が和み、毎年冬のこの祭りが楽しみです。

(舟野 喜代子)

月刊 税理士事務所 CHANNEL 通巻388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。

ハッピーにつなぐ仕事。

ビジネスにサクセスを、暮らしに安心や快適を。
コンサルティングからシステムの構築・運営、
クラウド・コンピューティングまで、
ICCは地域に密着した幅広い
情報サービスを提供しています。
あなたとハッピーの間に、いつもICCを。

医療 ソリューション	自治体 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	ネットワーク サービス	アウトソーシング 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(代表)

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