



月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

2015

6

No.406

シリーズ企画①

改正保険業法の概要と求められる対応 6

シリーズ企画②

外国人労働者の最新動向と雇用の際の留意点 8

事務所訪問

多田羅会計事務所 2

ミロク会計人会からのお知らせ 14

エヌエヌ生命の保険商品を活用した

顧問先のリスクマネジメント強化 5

ミロクシステムQ&A

『ACELINK NX-Pro給与計算(よくあるお問い合わせ)』 15

我が事務所の顧問先紹介

株式会社プラス・メッド 10

リレーエッセイ

四国ミロク会計人会 小谷 真由美 19


ご当地自慢

愛媛県松山市 12

今月の表紙のタイトル:「恋の予感」

撮影:田中 伸廣(四国ミロク会計人会)

日本の未来一
企業を支える

 ミロク会計人会



事務所 訪問

最も身近なサポーターとして 顧問先のきめ細かな経営支援を行う

創業から今年で51年目、地域でも老舗事務所である多田羅会計事務所では、長年にわたる顧問先との良好な関係を維持しながらも、時代の変化に応じたサービスを提供しています。3代目の所長の多田羅 祥代先生に顧問先の経営支援、そして事務所内での取り組みについて伺いました。

——最初に、税理士を目指された理由と事務所を継がれた経緯を教えてください。

多田羅 祥代先生（以下、敬称略）県外で就職した後、急きょ実家に戻って家業を継ぐことになりました。大学時代はこの仕事をしようとは思っていなかったのですが、文字通り一からのスタートでした。それに子どもがいたので、子育ての傍ら資格取得のための勉強をしなければならず、苦勞したことも多かったですね。

子育てしながら資格取得 祖父、父の後を継いで3代目に

税理士資格を取得したのは2003年、所長に就任したのは翌04年のことです。実はこの時期は事務所にとって最も大変な時でした。00年に2代目の父が、そして02年には創業者の祖父が相次いで他界してしまっただのです。私は駆け出しにして、それまで事務所がお付き合いさせていただいていた全ての顧問先を引き継がなくてはならなくなりました。

資格は取得したものの、実務の経験が浅く、右も左も分からない私を支えてくれたのは、長らく働いてくれている職員たち

多田羅会計事務所

所在地 香川県坂出市八幡町3-7-6
TEL 0877-46-5474
FAX 0877-46-8867
設立 1964年
職員数 7名
導入システム/ACELINK NX-Pro



香川県坂出市



でした。今でも当時のことを振り返ると感謝の念に堪えません。個々の顧問先の情報を正確にまとめた資料を作成し、私と共有してくれたりしました。おかげで昔からの顧問先の信頼を損なうことなく、現在までお付き合いを継続できています。

顧問先の業種としては、伝統的に多かった建設業や製造業、運送業に加えて、新規では飲食業や美容業などが増えてきました。半世紀にわたる当事務所の歴史と実績を信頼いただき、銀行や既存の顧問先からの紹介で新規の依頼をいただくケースが多いです。

また、これまでに数多くの企業を担当させていただきましたので、当事務所にはさまざまな業種の情報が蓄積されています。これらの面でも評価されているのではないかと自負しています。

月次で数値を見ることで迅速な経営判断が可能になる

——3代目として、新たに定めた経営方針がありますか。

多田羅 経営者にとって最も身近なサポーターになることです。

私が事務所を継いだ頃から、税務・会計だけではなく、会計事務所に対するニーズが多様化してきたように感じており、それは給与計算といった業務から、

経営に関するアドバイスメド岐にわたります。私はこの仕事をお客様の要望に応える「サービスマン」だと考えているので、そういったニーズの一つひとつに応えられる体制を築いてきました。また「サポーター」と申し上げたのは、顧問先をより近くで応援したいからです。いわゆる「先生」と呼ばれるような距離感の間柄ではなく、気になること、困ったことがあった時は気軽に相談できる存在になりたいと考え、そう思ってもらえるような雰囲気づくりを心がけています。

当業界のおかれた環境は大きく変わりました。昔ながらの「士業」のイメージの仕事に捉われることなく、時代の要請に応じて会計事務所が果たす役割立ち位置も変えていくべきだと考えます。

——具体的にはどのような経営支援を行っていますか。

多田羅 迅速な経営判断をサポートすることを最も心がけています。地方においては厳しい経営環境が続いていますが、私どもが担当させていただいている顧問先を分析したところ、経営数値をよく把握し、行動している企業は、逆境に負けず着実に業績を伸ばしていることが分かりました。そこで、顧問先の経営者の方々に数字に強くなっていただくことに力を入れていきます。

具体的には、キャッシュ・フロー計算書や経営分析など、会社の状態が分かる「診断書」を提供し、数字を見る目を養ってもらいます。事業展開をしていく上で、これらの経営数値を指標の一つにさせていただきたいのです。自社の利益や売り上げ、強みや弱みを見極めることで、新たな投資や借入を行うタイミングの精度が向上します。特に、若手の経営者の方に対しては、数値を基に経営判断を下すことの重要性をお伝えするように努めています。

——「迅速な」経営判断のサポートという面については、月次決算

の推進が挙げられます。顧問先の業種、業態は多々ありますが、時代の移り変わりとともに求められる経営判断のスピードも速くなっており、その傾向は今後

も続くでしょう。経営者がそれに対応するためには、以前より短いスパンでしっかりと数値を把握することに尽きると思いますが。そこで、年次に加えて月次決算で数値を見ることを推奨しています。月次で数値を把握すれば、設備

や資材の購入検討も効率的になり、早めに経営戦略を練ることができそうです。会計事務所、顧問先の双方で手間と負担は増えるかもしれませんが、それ以上のメリットがあるかと確信して

います。——ほかに、仕事上で心がけていることはございますか。

多田羅 経営者の立場に立ち、しっかりと話を傾けることです。私も事務所の代表となつて分かったのですが、経営者は常に孤独と闘っています。誰にも話すことができない悩みを抱えているケースも多く、会話のなかでそういった雰囲気を察した時には、可能な範囲で話を伺



チームワークの良さを感じる、和気あいあいとした雰囲気の事務所



顧問先の最も身近で頼れるサポーターを目指す多田羅 祥代先生

お客様に選ばれる価値のある事務所を目指して

うようにしています。特に相続や事業承継の話になると、普段は人に知られたくない家族・親類のこと、会社内の人間関係のことなどまで聞くこともあり、これは相手と深く関わって仕事をすると税理士ならではのことだと思えます。こうしてニーズを聞くことができれば、こちらから解決策を提案することができ

ますし、何よりお話を伺ったことを契機に、経営者の方との信頼関係はさらに深まります。

——事務所内の取り組みとしては、どのようなことをされていますか。

多田羅 業務が多様化・複雑化してきているので、提供するサービスを標準化するために一貫した方針を進めています。各業務のフローを作成するのはもちろん、顧問先からの相談で多いものに関しては、ケース別に対応方法の方針をつくるようにし

ています。また、私たちが普段使い慣れているからといって、顧問先に対しても何気なく専門用語を使ってしまうことがありますが。そういったことの積み重ねが相互理解の妨げになる恐れがありますので、専門用語を分かりやすい言葉に置き換える表のようなものも作成したいと考えています。

標準化の取り組みは、今後の事務所の体制づくりも見据えてのものですね。これから事務所を

課題となるのが若い人材の採用・育成・定着です。誰が入ってもある程度の範囲の業務は戸惑うことなく遂行できる環境を整え、若い人材が成功体験を積み、成長していける事務所になりたいと思います。

——あらためて今後の展望をお聞かせください。

多田羅 当業界もこれから競争率が高まり、お客様の見る目が厳しくなってくるのが予想されます。選ばれる事務所であり続けるためには、お客様に最適

な価値と満足を提供していく必要があります。そしてそのためには、サービスの質を高め、それを安定的に提供できる体制を整えることが重要だと考えています。また個人としては、自己研鑽を怠ることなく、税理士としての尊厳・品格を保ちつつクライアントに寄り添えるよう、今後も顧問先からの信頼を積み重ねていきたいと思っています。

——本日はありがとうございます。引き続きのご発展をお祈りいたします。

History & Story

税理士までの歩み

事務所の創業者である祥代先生の祖父上、父上はともに税理士でしたが、祥代先生は子どものころから税理士になってほしいと言われたことはなかったそうです。祥代先生は大学卒業後に結婚しお子さんが生まれた後に家業を継ぐと決め、そこから勉強を始めました。2003年に税理士資格を取得、翌年には事務所の所長となり、初代、先代から受け継いだ顧問先との良好な関係を継続しながら、新たな顧問先も担当されています。

エヌエヌ生命の保険商品を活用した 顧問先のリスクマネジメント強化

税理士法人なでしこ（株式会社なでしこコンサルティング）

ミロク会計人会連合会とエヌエヌ生命（旧アイエヌジー生命）保険株式会社は、2011年に業務提携契約を結びました。ここでは同社の商品を活用し、顧問先様のリスク軽減に努めている税理士法人なでしこ様（株式会社なでしこコンサルティング様）の事例をご紹介します。

ある出会いから保険の重要性に気づかされる

——事務所の概要をお聞かせください。

笹田 淳代表（以下、敬称略）

私は2008年に税理士試験に合格し、09年に税理士法人な



（前列左から）税理士法人なでしこの笹田 淳代表、小森志真法人課課長、（後列左から）エヌエヌ生命保険株式会社の山田 真也・大阪南営業部アソシエイト、小林 教夫・大阪南営業部長、櫻井 健二・近畿エリア営業統括部長

でしこを設立しました。現在の職員数は9名で、最近は通常の税務会計業務の他、多くの相続税や資産税に関する案件を手掛けています。

——顧問先様のリスクマネジメントを意識し始めたのはいつ頃からですか。

笹田 もともと、保険嫌いであったのですが、12年にコミュニケーション能力を高めるための講座に参加した際に、保険会社でトップセールスを記録したという方と親しくなり、保険の重要性を再認識したのがきっかけになりました。同じ頃、ミロク会計人会がエヌエヌ生命と業務提携を行い、私自身が近畿会の

理事という立場だったこともあり、14年にエヌエヌ生命の代理店に登録したのです。

——保険のどのような点が重要だと感じたのですか。

笹田 以前は保険に対して節税対策のツールという印象を抱いていました。しかしよくよく話を聞いてみて、顧問先の事業継続や安定成長の基盤づくりのために、常に経営者の方が一時的や病気、入院といったリスクに備えておくことが重要であり、「従業員と家族を幸せにする」と

——実際にどのような保険のご提案事例がありましたか？

笹田 これまで保険にほとんど加入していない社長に保険金1億円の保障を提案しました。当初、社長は保険嫌いのため、必要性を感じていませんでした。が「保険は誰のために加入するとお考えですか？あなたではなく、従業員や家族のためです」と社長に説明したところ、ご理解いただきました。保険加入後、社長の奥様の手元に保険証券が届いたときに「これで会社が守られるのね」と喜んでいらしたシーンが印象的です。

世間話からニーズを引き出す

——顧問先様にはどのようにして保険商品を勧めていますか。

笹田 決して保険を売り込ま

うな点に留意していますか。

笹田 その保険が本当に顧問先のためになるか考え、提案の際には企業の規模や成長段階などをきちんと加味した上で、どの程度の期間や金額の保険がいいのかを一緒に考えていくようにしています。何かあつてからでは遅いのです。だからこそ、顧問先に保障の重要性を伝えるようにしています。

——今後の目標についてお聞かせください。

笹田 むやみに規模を拡大するのではなく、しっかりと現状の顧問先を大切にしていきたいと思っています。まずは顧問先とじっくりと腰を据えてお話を伺えるような体制を構築していきたいと考えています。

税理士法人なでしこ

大阪府大阪市中央区上本町西
1-5-18-301
TEL/06-7163-6052

株式会社

なでしこコンサルティング
大阪府堺市西区鳳中町2-24
TEL/072-267-1600

改正保険業法の概要と求められる対応

保険商品の複雑化・販売形態の多様化、乗合代理店※の増加を背景に、2014年5月に保険業法が改正され、具体的な内容が規定されている政府令（保険業法施行規則）と監督指針も改正されました。そして、16年5月にはこれらが施行される予定になっています。これによって、保険代理店はどのような対応を行わなければならないのでしょうか。エヌエヌ生命保険（株）の姉崎 雅倫営業企画管理部長に解説していただきました。

保険募集の基本ルールの創設

今回の改正の主な内容は「保険募集の基本ルールの創設」と「保険募集人に対する規制の整備」です。

スにおいて「積極的な顧客対応」を求める規制として①意向把握義務、②情報提供義務が導入されました。

まず保険募集の基本ルールの創設については、顧客ニーズの把握から契約締結までのプロセス

①の意向把握義務に関しては、保険募集を行う際に顧客意向の把握、顧客意向に沿った保険プランの提案、顧客意向と保険プランの対応関係についての説明、

顧客意向と最終的な意向の比較と相違点の確認を行う、これら一連のプロセスが法令上の義務として明確化されます。それにより、

今後は保険会社のみならず代理店においても顧客訪問時などに話を聞く場合はその内容を書面などとして保存し、一般的な意向のほか、顧客が特に重視した点が分かるようにしておく必要があります。

当社では、今後、確認書の書式を代理店の皆さまに提供する予定です。意向確認のプロセスにご活用ください。

顧客が保険商品の内容を理解するために必要な情報（保険金支払条件、保険期間、保険金額など）「顧客に対して注意喚起すべき情報（告知義務の内容・責任開始期・契約の失効など）」が規定されています。それ自体は現在、当社が提供している

「契約概要・注意喚起情報」の内容と大きく変わるものではありませんが、従来は「監督指針による指導」だったものが「法令などの義務」という位置づけに強化されています。また、複数保険会社の商品から比較推奨販売する場合には「比較可能な商品の概要」「特定の商品の推奨を行う理由」について、代理店において情報提供する体制が必要になります。数多くの保険会社の商品を扱っている場合には

選定したいくつかの特定商品の内容や概要を担当者全員が改めて理解し、顧客に伝えるようにしなければなりません。



姉崎 雅倫 様
エヌエヌ生命保険（株）
営業企画管理部長

保険募集人に対する規制整備

次に「保険募集人に対する規制の整備」についてご説明します。これまで規制整備は保険会社の教育・管理・指導のもとで行う仕組みになっていましたが、今回の改正で「保険募集人（代理店）」に対しても、業務の

保険業法等改正の流れ

金融審議会「保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ」
●平成24年6月～平成25年6月、計16回
●平成25年6月、報告書公表 (<http://www.fsa.go.jp/news/24/singi/20130611-2.html>)

保険業法等の一部を改正する法律（=改正保険業法）
●平成26年5月30日公布

ワーキング・グループ報告書の内容に従って

保険業法施行規則、保険会社向けの総合的な監督指針
●平成27年2月18日改正案提示、3月19日パブリックコメント募集締切
●平成27年5月公布見込み

②の情報提供義務の導入については、保険募集を行う際に保険契約者・被保険者が保険契約の締結または加入の適否を判断するのに必要な情報の提供を求めるものです。具体的には「顧

客が保険商品の内容を理解するために必要な情報（保険金支払条件、保険期間、保険金額など）「顧客に対して注意喚起すべき情報（告知義務の内容・責任開始期・契約の失効など）」が規定されています。それ自体は現在、当社が提供している

※複数保険会社の商品を販売する代理店

保険業法改正の概要

改正内容

保険の信頼性確保 (= 保険募集規制強化)

2年以内施行

保険募集の基本ルールの創設

- ◆意向把握義務の導入(法294条の2)
- ◆情報提供義務の導入(法294条)

保険募集人に対する規制の整備

- ◆体制整備義務の導入(法294条の3、等)

保険市場の活性化(規制緩和)

保険仲立人に係る
規制緩和

3カ月以内
施行

海外展開に係る
規制緩和

6カ月以内
施行

実態に合った顧客対応
を可能とするための
規制緩和

6カ月以内
施行

規模・特性に応じた体制義務規制が設けられます。具体的には、①顧客への重要事項説明等保険募集の業務の適切な運営を確保するための社内規則等の策定、保険募集人に対する社内規制等に基づいた研修の実施、②個人情報取り扱いに関する社内規則等の策定、③保険募集の業務(密接に関連する業務を含む)を委託する場合の委託先管理、④その他・顧客情報管理(安全管理措置・顧客苦情への適切な対応・内部監査等)について、社内規則等に定めて適正体制整備が行われることが保険代理店としての業務委託契約を継続するうえで求められることとなります。おそらく改正保険業法対応のなかで保険代理店にとって最もハードルが高いのが社内規則の策定・実行になるかと思えます。確かに業務の規模・特性に応じた体制義務規制を設けるのは重要なことなのですが、一から独自の体制義務規制を策定していくのは困難ですし、膨大な時間がかかってしまいます。そこで、当社ではこれらの社内規則などに関して、ご参考となるような

モデル規定とチェックリストを提供させていただく予定です。それをベースに業務の規模・特性に合わせて改良していただければ幸いです。

新体制で顧客満足度を高める

この他の主な改正点としては、①「保険募集」「募集関連行為」意義の明確化、②フランチャイズ展開を行う代理店等に対するの体制整備の義務化、③大規模代理店(所属生命保険会社15社以上または保険代理店業手数料・報酬等の合計額が10億円以上)における帳簿作成・保存や当局への事業報告書提出の義務化、④代理店等の業務委託先(システム会社等)に対する報告徴求・立入検査権限が整備されています。

この4つの中で特に注意しなければならぬのは①の「保険募集」「募集関連行為」意義の明確化です。例えば保険代理店でない事務所からの紹介で保険商品を提供した場合、その事務所が事前に説明を行った(無資格募集)、説明内容が誤っており、それによって何かしらのト

ラブルが生じた場合には、その責任は紹介を引き受けた保険代理店にあるということです。また、代理店等の業務委託先(システム会社等)に対する報告徴求・立入検査権限の整備にも注意が必要です。代理店業務の一部(特に個人情報を含む場合)を外業者に委託する場合には、保険会社の承諾が必要になるとともに、定期点検が必要になるので、委託先への周知とともに具体的な定期点検の流れなどを決めておく必要があります。

当社においては、今後、代理店研修会の実施・代理店諸規定モデルの提供・フランチャイズ実施代理店の把握・代理店諸規定の整備状況の確認などを行っていく予定です。また、当社は今回の改正について、代理店の皆さまとともに顧客満足度を高める良い機会と捉え、本改正に伴う改善や情報提供を行っていきます。代理店業務を行っていらっしゃる税理士の皆さま、今後、代理店登録をご検討いただいている税理士の皆さまにおかれましては、今回の改正の趣旨をご理解いただければと思います。

外国人労働者の最新動向と雇用の際の留意点

厚生労働省が今年1月に発表した「外国人雇用状況」によると、国内で労働者として届け出がなされている外国人の数は78万7627人(前年同期比9.8%増、2014年10月末時点)で、届け出が義務化されてから過去最高となりました。近年は中小企業で人手不足が進み、「外国人技能実習制度」を活用するところも増えています。そこで外国人労働の概況について法務省入国管理局入国在留課の担当官に、また実際に外国人を雇用するに当たっての注意点をグローバルインベシヨコンサルティング(株)の岩永智之社長に伺いました。

最新動向レポート

外国人労働者増加の背景と今後

冒頭の厚労省データから推算すると、日本で働く外国人の割合は全体の約1.23%ということとなります(2014年10月時点の国内総雇用者数は厚労省「労働力調査」によると6390万人)。その内訳はどうなっているのでしょうか。

「入国管理局の統計では、14年末時点での在留外国人数は212万1831人。そのなかで働いているのは、法律・会計業務、医療、研究、教育など専門的な仕事をするための就労資格を有する人が約20万人、加えて技能実習のために在留している人が17万人ほどです。また、これらの他にも国内で働く資格

を持つ外国人として就労活動に

制限がない永住者、日本人の配偶者等、永住者の配偶者等、定

住者等が約134万人(子ども

含む)、大学などで学ぶ留学生も、

資格外活動の許可を受けて、定

められた時間(原則として1週

間に28時間以内)であれば職種

の制限なく働くことができるこ

とになっています」(入国在留課

担当官)

ちなみに、1990年代初頭

まで日本で暮らす外国人の数は

およそ100万人だったそうで、

在留外国人の数はここ20年間で

およそ2倍に増えたことになり

ます。今後、高齢化による日本

人労働者数の減少や産業のグロ

ーバル化が進行していけば、外

国人労働者がさらに増えると予

想されますので、雇用する側は

準備が必要となります。

雇用に当たっての5つの注意点

厚労省では、事業主が遵守す

べき法令や努めるべき雇用管理

内容などを盛り込んだ「外国人

労働者の雇用管理の改善等に関

して事業主が適切に対処するた

めの指針」を定めています。

指針では外国人労働者につい

て▽雇用対策法▽職業安定法▽

雇用保険法▽労働基準法▽最低

賃金法▽労働安全衛生法▽労働

者災害補償保険法▽健康保険法

▽厚生年金保険法――などの労

働関係法令や社会保険関係法令

を遵守し、「外国人労働者が適

正な労働条件と安全衛生を確保

しながら、在留資格の範囲内

有する能力を有効に発揮しつ

つ就労できる環境が確保されるよ

う、適切な措置を講ずるべき

と求めており、具体的なポイント

を大きく5つに分けて紹介し

ています(表参照)。

実務参加可の技能実習制度とは

国内では少子高齢化や人口減

少が進み、働き手不足が深刻に

なっています。特に中小の製造

業や農業現場では、仕事はある

のに働く人を確保できないため、

事業継続が困難になっているケ

ースも少なくありません。しか

し、日本で外国人労働者の受け

入れは法律・会計業務、医療、

研究など高度な知識や技術を要

する労働に限られており、いわ

ゆる単純労働は認められていま

せん。そんな中で広がっている

のが、外国人技能実習制度の活

用です。

「外国人技能実習制度は、開発

途上国で経済発展や産業振興の

担い手となる人材を育成するた

めに、該当国の労働者を一定期

間産業界に受け入れ、技能・技

術、知識などを修得してもらう

という趣旨で93年に創設されま

した」(同担当官)

現行制度では、国内の受け入

れ先は「技能実習生と雇用関係

を結んだ上で最長3年間、実務

に参加させる」ことができます。

実務参加が可能なのは農業、漁

業、建設、食品製造、繊維・衣

服、機械・金属関係など合計69

職種127作業となっています。

技能実習制度の下で日本に滞

在している外国人の数は14年時

点で16万9156人。最近の傾

向としては「00年代中盤からの

〈表 外国人労働者雇用のポイント〉

①募集と採用	あらかじめ労働条件を明示した上、雇用予定者の在留資格や能力を確認し公平な扱いをする など
②適正な労働条件の確保	労働者の国籍を理由に賃金、労働時間その他の労働条件で差別的な扱いをしてはならない など
③安全衛生の確保	機械設備等の使用説明は外国人労働者が理解できる方法により行う、労働災害防止のための日本語教育等を実施する など
④雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険の適用	制度の周知と必要な手続きの履行 など
⑤適切な人事管理、教育訓練、福利厚生等	生活指導や再就職支援を含む など

参照: http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/gaikokujin/index.html

「労働環境や賃金に不適切な事例が出ています」といった批判もあります。これに対して入国管理局では今後、「監獄機関や受け入れ団体の基準を厳格化するなどの措置が必要になる」としています。受け入れる企業・団体側には「国際的視座に立って『人を育てる』という本来の趣旨に沿った活用をしてほしい」と求めています。

大震災の影響で減ったものの、ここ2、3年は再び増加しており、この制度の新規入国者数は年間およそ7万人」（同担当）だそうです。

実習生の出身国内訳は多い順に▽中国（10万379人）▽ベトナム（3万4272人）▽フィリピン（1万2850人）▽インドネシア（1万2350人）▽タイ（5170人）。働いている業種では機械・金属関係が最多で、職種別では繊維・

衣服関係の「夫人子供服製造」が突出して多いそうです。そこでこれらの職種が所属する業界団体に状況をヒアリングしてみると、「雇用者側からは「国内の労働者より意識が高く、作業に真面目に取り組んでいる」「研修期間が終わった後、できれば正社員として働いてもらいたい」といった声が多く聞かれました。実習生が社長を親のように慕ったり、帰国した後、現地の支社長として海外展開の足がかりを作った例もあるようです。

事例インタビュー



同社に勤務するミャンマー人のIT技術者たち

当社は海外進出企業のコンサルティングをはじめ、ミャンマーやフィリピンでのビジネスアシスタント、また国内に向けてITエンジニアの派遣事業を行っています。従業員数は71人、うち国内で雇用しているミャンマー人IT技術者は全て正社員で63人です。

ミャンマー人を雇用したきっかけは前職時代、同国にITの子会社を立ち上げる仕事に携わったことです。後にその会社を辞めたミャンマー人社員から依頼もあり、バイリンガル（英語・日本語）エンジニアの派遣事業を日本で開始することにしました。当



グローバルイノベーションコンサルティング株式会社 代表取締役社長

岩永 智之 様

初はお客様も初めて外国人を受け入れるところがほとんどでしたので、日本語のコミュニケーション能力に疑問を持つケースがありました。しかし、実際に仕事をすると日本人とミャンマー人の相性は良く、かなりのお客様から追加人員がほしいと言っていただけのようになりました。

当社のように専門業務を行う外国人の雇用は通常、技術ビザか人文知識・国際業務ビザで受け入れます。こういった方たちは身元が確かなので正社員として雇用し、給与条件や雇用保険など各種手当も日本人と同様にお支払いしております。彼らは母国で最上位となる知的階級に属しており、日本の有名大学卒業者と比較しても遜色ありません。志やモラル、モチベーションなども考慮するならば、むしろ日本人より上かもしれませぬ。

ダイバーシティ経営の観点からも社内外に良い影響を与えています。ただし、最初の渡航費用を負担したり、日本でひとり暮らしをする時は、不動産屋の身元保証や生活の各所で会社がサポートする必要もあります。

これから外国人を雇おうと考えられている経営者の方には、気をつけていただきたいのは、「職業に対する考え方」です。例えば、上座部仏教国であるミャンマーでは家族を養うのは当たり前で、他人を介護する仕事は病院などに限られています。介護職は彼らの職業観になじまない部分があるのです。他方、フィリピンでは人びとのホスピタリティ（おもてなしの心）が強く、すでにオーストラリアやニュージーランドで医療業務に従事している人が多いことから、日本での活躍も期待できます。このように、ご自身の事業が雇用する人の国でどのように捉えられているか事前に理解しておくことがトラブルの防止につながります。

株式会社 プラス・メッド

我が事務所の 顧問先紹介

医療現場において、施術が困難といわれる動脈への穿刺^{せんし}※1を支援する「血管可視化装置」を開発した(株)プラス・メッド。同社は高知大学の佐藤隆幸教授が社長を務める高知大学認定の大学発ベンチャーです。佐藤社長に村田税理士事務所の村田一先生がインタビューしました。

※1血管などに注射針などを刺すこと ※2特許を実施できる通常実施権の一種で、特許権者が第三者に対して特許の実施権を許諾しないことも含む

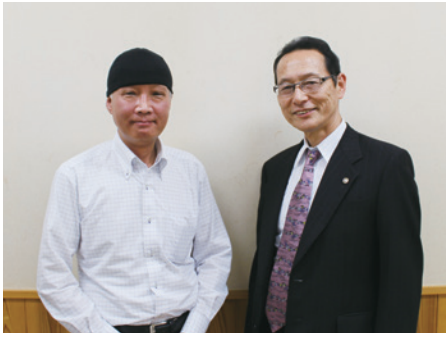
現場から研究者、開発者へ

村田一先生(以下、敬称略)

大学教授でありながら起業した動機をお聞かせください。

佐藤隆幸社長(以下、敬称略)

私はもともと循環器科の医師



佐藤 隆幸社長(左)、村田一先生

として病院に勤務していました。この分野はベースメーカーや心臓カテーテルなど医療機器を使うことが頻繁にあり、より多くの人の役に立ちたいという思いから、病院を辞めて国立循環器病研究センターに入り、循環器御に関する研究を始めたのです。その後、地元の高知大学医療学系基礎医学部門で教授となり、現在も研究を続けています。大学教授といっても、循環制

御の分野は医療機器の開発に携わるので、常に企業と連携しなければなりません。しかし、企業と共に進む実用化に向けた研究、つまり事業化支援活動は、残念ながら学術活動として認められていないのです。支援活動の一環として出張に出る際も交通費の一部が経費として認められないなど不都合な面が多々あったので、思い切って自分の発明技術を基盤とした医療機器事業を立ち上げました。

村田 研究開発型の起業となると、それなりの創業資金が必要になったかと思いますが、どのように準備されたのでしょうか。佐藤 事業の転機となったのは2012年のことです。高知県は医療機器メーカーが全くない地域だったので、その頃から県を中心に医療機器産業を創出していこうという機運が高まりつつありました。そのおかげで、

私が協力会社2社と共に立案した医療機器開発のプランが、12年の高知県産学官連携産業創出研究推進事業として採択され、3年間で約4000万円の委託費を受けることができたのです。その後、13年にはNPOこうち企業支援センターによる起業支援も受けることができ、こうして得た資金を基に13年、(株)プラス・メッドを設立しました。

特許技術を用いた独自の装置

村田 どのような医療機器を開発しているのか教えてください。

佐藤 4年前から一貫して、動脈への穿刺を簡易かつ的確に行えるようにするための、動脈穿



佐藤社長が協力会社と共に開発した血管可視化装置



オフィス内には「こうちビジネスチャレンジプラン認定証」や高知大学における大学発ベンチャーの称号記などが飾られている

刺ナビゲーション装置の開発を進めています。医療現場では、手首部分の深い位置（皮下5mm程度の深度）を走行する動脈への穿刺が、国内で毎日10万件以上も行われています。しかし、これは触診に頼らざるを得ないため、医師一人ひとりの経験や勘に左右されてしまい、失敗も多く、穿刺が成功するまで60分以上を要することもあります。この課題を解決するために開発したのが、動脈可視化技術を備えた「血管可視化装置」なのです。

村田 どのような仕組みになっているのでしょうか。

佐藤 腕の下から赤外線を当

て、その近赤外線装置の上部に設置した赤外線カメラで撮影し、モニターで映し出すことで、動脈の位置を正確に把握するというものです。血液の中に含まれているヘモグロビンの「赤外線を透過しない」という特色を生かした仕組みになっています。ちなみに、この仕組みは私が発明者となっている特許技術を用いたものです。

海外も視野に入れ事業を展開

村田 協力会社とはどのような役割分担をしているのですか。

佐藤 当社で薬事関係や品質管理、品質保証、販売を担当し、協力会社の一つ（有）サット・システムズがLED透過光システムの製造と装置全体の組み立て、もう一社の（有）恵比寿電機がカメラ製造と実時間画像処理回路の製造を行っています。

村田 会社設立にあたっては、高知大学において「大学発ベンチャー認定制度」の整備にも関わったそうですね。

佐藤 一般的に大学教授や大学生が立ち上げた企業を総称して大学発ベンチャーと呼びますが、

その定義は曖昧で、特に決まった認定もなく、社会的信頼性に乏しい面があります。そのことを大学に指摘したところ、四国で初めて大学発ベンチャーの認定制度を設けてくれました。この認定を受けると、高知大学の施設をレンタルのラボやオフィスとして使用したり、大学の住所で法人登記できるなど、さまざまなメリットを得ることができそうです。当社の場合はこの認定を受けたおかげで、高知大学が意願している特許技術（発明者は佐藤社長）の当社の製品への独占的通常実施権の許諾^{※2}が可能となったほか、大学教授と企業代表の兼務が可能になったのです。

村田 販路はどのようにして開拓していくのでしょうか。

佐藤 研究で付き合いのあった医療機器販売の世界的企業がこの装置に興味を示してくれたので、まずは国内で独占販売していただくことになっています。その会社が調査した結果によると、国内だけでなく、海外の市場も十分に見込めるとのことです。3年後には海外での販

売も視野に入れています。**村田** 企業経営者になって大変なことはありませんか。

佐藤 これまで事業計画や税務・会計といった業務とはほとんど無縁だったので、起業してからは苦労の連続です。村田先生にも非常にお世話になっております。また、自分だけでは手が回らないので、妻には簿記の専門学校に通ってもらい、経理業務の手伝いをお願いしています。薬事に関しても、高知県内には医療機器メーカーがなかったため、気軽にアドバイスを受

けることもできませんでしたが、何とかこれまでの人脈を活用して、友人や知人に薬事のポイントを教えてもらいながら、自力で医療機器製造販売業の許可を得ることができました。苦労は多いですが、乳幼児向けの装置を開発するなど、今後さらに多くの人に喜んでもらえる事業を展開していきたいと思っています。**村田** 高知発の医療機器が世界に飛び立つ日に期待しております。本日はありがとうございました。

佐藤社長について

佐藤社長は、大学の研究者としてさまざまな医療の分野で研究を続けておられ、その一端を製品化し、地方創生のため、高知県における医療機器製造という新たな事業を興されました。常に前向きな姿勢と経営感覚に優れており、その幅広い人脈を生かし、地場の企業との連携を図りながら、将来性豊かな企業へと発展しているところです。また、次なる研究開発にも着手しており、今後も医療分野や高知県の発展に貢献して下さることが期待されます。（村田先生）

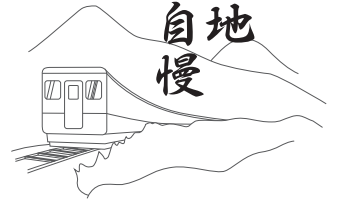
村田税理士事務所

所長 村田 一
所在地 高知県高知市
南はりまや町2-4-3
Tel. 088-884-1734

株式会社プラス・メッド

代表者 佐藤 隆幸
設立 2014年
資本金 405万円
事業内容 医療機器製造販売・
教材販売事業
所在地 高知県高知市布師田
3992-3
Tel. 088-856-6182
<http://www.plusmed.co.jp/>

ご当地
自慢



愛媛県松山市

松山といえば道後温泉が有名ですが、実は私はその近くに住んでおり、日常的に温泉街や商店街を散策したりしています。そこで、今回は有名な道後温泉本館だけでなく、周辺スポットやご当地グルメも併せてご紹介したいと思います。

ご案内人



そごう
十河 篤史 先生
税理士法人 asitao

愛媛県松山市



坊っちゃん列車に乗って 道後温泉周辺の散策に

JR松山駅に到着したら、路面電車のJ.R松山駅前電停から坊っちゃん列車に乗り込んで、道後温泉電停まで向かいましょう(①)。坊っちゃん列車とは路面電車の一つの形態で、伊予鉄道が開業して間もない1888年(明治21年)から

道後温泉電停に到着すると、アーケードの横にある巨大な坊っちゃんカラクリ時計が目飛び込んできます(②)。これは道後温泉本館建設百周年記念事業の一環として「振鷲閣」を題材として作られたものです。振鷲閣とは道後温泉本館3階の屋上に設置されている太鼓楼のことで、カラクリ時計が動くのは30

分、1時間周期(時期によって変動)となっています。カラクリ時計を見たところで、いよいよアーケードの中に入っていきます(③)。このアーケードは道後商店街という名称で、道後ハイカラ通りと呼ばれるています(④)。歴史ある道後温泉とともに発展を遂げてきた商店街らしく、途中には坊っちゃん団子のつばや菓子舗、温

泉せんべいの玉泉堂、砥部焼の寿美屋、今治タオルの伊織など、有名店が軒を連ねています。こちらで私がお勧めしたいのが六時屋のいよかんソフトです(④)。六時屋といえば、普通は愛媛銘菓のタルト(カステラ生地)で餡を巻いた菓子ですが、実はこのいよかんソフトも美味なんです。天然のいよかんの果汁を使用しており、サッパリとした風味に仕上がっているため、風呂上がりや食後のデザートに最高ですよ。

120年以上の歴史を持つ道後温泉本館で風呂に入る

67年間にわたって活躍した蒸気機関車をモデルにしたものです。夏目漱石の小説『坊っちゃん』の登場人物が当時の蒸気機関車を利用してしたこと、この名称になりました。通常の路面電車と異なり、1〜2時間に1本程度しか走っていないので、乗車したい方は事前にダイヤを確認しておいてください。

下は道後商店街という名称で、通称、道後ハイカラ通りと呼ばれるています(③)。歴史ある道後温泉とともに発展を遂げてきた商店街らしく、途中には坊っちゃん団子のつばや菓子舗、温

商店街を抜けると、道後温泉本館が見えてきます(⑤)。江戸時代までは平屋造りだったようですが、道後湯之町の初代町



③



①



④



②

③土産物などが充実の道後商店街は歩くだけで楽しい

④サッパリ美味しいよかんソフト

①風情ある坊っちゃん列車に観光客は釘付け

②人々に親しまれている坊っちゃんカラクリ時計



⑨朱色の造りが印象的な伊佐爾波神社
⑩湯築城跡地の展望台からの眺め



⑦道後温泉周辺には何箇所も足湯がある
⑧ツヤツヤした鯛が食欲を誘う鯛めし



⑤威風堂々とした漆黒の木造建築の道後温泉本館
⑥地元の人でも通う椿の湯

長に就任した伊佐庭如矢氏の発案のもと、代々、松山藩の城普請を務めた棟梁の家系である坂本又八郎氏の設計により、1894年(明治27年)に現在の姿になりました。その翌年には松山中学の英語教師として赴任した夏目漱石も絶賛して通っていたそうです。建物は重要文化財に指定されていますが、もちろん館内では温泉に入ることでもできますし、風呂上がりには畳敷きの部屋でゆっくりと休息することもできます。

道後温泉本館にはもう一つの見所があります。それが又新殿という1889年(明治32年)に建てられた皇室専用の湯殿の見学です。天井は高麗張りの桐の三枚重ねになっており、ふすまには金箔が張られ、そこには狩野派による絵があしらわれています。建具類はもちろん、トイレにも輪島塗りが施されており、浴槽には最高級の香川の庵治石が使用されています。まさに豪華絢爛な造りですが、実際に昭和天皇をはじめ、皇室の方々にご利用いただいたことがあるそうです。道後温泉本館は

2017年から耐震改修工事が行われる予定となっておりますので、それまでにぜひとも足を運んでみてください。

ちなみに、道後温泉本館の近くには数多くの温泉旅館がありますが、私がちよくちよく温泉に入りに行くのは椿の湯という公衆浴場です(⑥)。地元住民が利用している公衆浴場ですが、道後温泉本館に比べて湯船が広いので、ゆっくりと温泉に浸かりたい方はこちらに行ってみてもいいかもしれません。

鯛めしを食べたら 史跡散策で腹ごなし

温泉で体が温まったら、腹ごしらえといきましょう。目指すは道後温泉本館のすぐ近くにある道後麦酒館。こちらは松山市にある蔵元、水口酒造が経営するレストランで、この界隈の地ビールをはじめ、宇和島のじゃこ天、伊予若鶏の皮焼といった愛媛ならではのグルメを堪能することができます。

数あるメニューの中でも、私がお勧めしたいのは宇和島風鯛めしです。鯛めしにはご飯と一

緒に炊き上げるタイプと鯛の刺身をご飯の上に並べ、タレと生卵と薬味を混ぜるタイプがあります。こちらのお店で提供されているのは南予地方で多く見られる後者のタイプ(⑧)。鯛の食感と卵のkokoro、タレの旨みが濃厚に絡み合う贅沢な逸品です。お腹が一杯になったところで、もう少し周囲を散策してみよう。道後温泉の界隈には伊佐爾波神社(⑨)や道後公園(湯築城跡、⑩)といった見晴しの良い史跡があるので登ってみるのも一興です。伊佐爾波神社の本殿は石清水八幡宮、宇佐神宮と並ぶ三大八幡造りとして知られていますし、湯築城跡は跡地ではあるものの、日本100名城にも選定されているので、行ってみる価値は十分にあると思います。特に湯築城跡地の展望台からは松山城や市内を一望できるので、写真が趣味の方にも喜んでいただけるかと思えます。また、湯築城跡の側には松山市出身の俳人、正岡子規の資料が展示されている子規記念博物館もあるので、文学好きの方は、足を伸ばしてみてください。

会員事務所の屋内外に貼ることができる
ミロク会計人会の会章ステッカーを制作

ミロク会計人会は昨年4月、会の認知度の向上を目指して新たに会章を制定し、運用を開始しました。それから1年が経過し、さらに本会のPRを強化するため、このたび「ミロク会計人会会章ステッカー」を制作しました。

会員事務所の玄関や看板付近など目立つところに貼っていただくことで、本会の認知度を図るとともに、本会会員であることをお客様にアピールすることを目的としております。

また、MJSのテレビCMにおいても「MJSはミロク会計人会と共に企業経営をサポートします」というメッセージを発信していますので、これらの相乗効果により、一層、本会の認知度が上がります。

なお、本ステッカーは日差しに強く耐久性にも優れた素材でつくられており、屋内外を問わず貼ることができます。本ステッカーにつきましては、今後開催される各単位の定期総会等での決定を経て、会員の皆さまに配布される予定となっております。



実際のMJSのテレビCMのシーン



ミロク会計人会 会章ステッカー
(サイズ110mm×300mm)

MJSのホームページ作成サービスに
会員向けの特典が設けられました

MJSが提供している会計事務所のホームページ作成サービスの名称が、「ミリオク！ホームページ作成サービス」へと変わりました。ホームページ（以下HP）制作の詳しい知識がなくても高品質なHPを作成できる本サービスには、表に示す3種類のプランが用意されています。

この名称変更を機にミロク会計人会会員向けの特典が設けられました。なかでも「ミリオク！ホームページ作成サービスStandard」の特典が充実しているのでお勧めです。

特典の一つ目は、「ミリオク！ホームページ作成サービスStandard」を申し込んだ場合、3万5000円の初期費用が無料になることです。二つ目が、「ミロク会計人会の会章バナー」と「MJSのバナー」を本サービスを利用して作成したHPに貼ると、2000Mimart(2000円分の購入券)ポイントが付与されることです(Lite版は対象外)。本サービスは、会員事務所のHP作成をご支援するとともに、ミロク会計人会およびMJSの認

知度向上を図るものです。会員の皆さまにおかれましては、本サービスを積極的にご活用いただき、自事務所のPRに役立てるとともに、本会の認知度向上にお力添えくださいますようお願い申し上げます。

「ミリオク！ホームページ作成サービス」のプラン

商品名	ミリオク！ホームページ作成サービス	ミリオク！ホームページ作成サービス	ミリオク！ホームページ作成サービス
初期費用(税抜)	0円	35,000円	45,000円+個別対応分
月額利用料(税抜)	2,700円	10,000円	18,000円+個別対応分
ページ数	1ページ	最大7ページ ※オプションで追加可能	ご希望のページ数に対応
ホームページ作成方法	テンプレートから選び、コンテンツはご自身で作成	テンプレートから選び、MJSの委託先業者にコンテンツを作成依頼	委託先業者がヒアリングを行い、ご希望の通りに作成
更新方法	ご自身でいつでも更新可能	月に一度の委託先業者への更新依頼と、ご自身でのテキスト更新	委託先への更新依頼、もしくはご自身での更新を選択可

初期費用0円!!



四国ミロク会計人会

高知県高知市 小谷 真由美

踊ってます!!

踊ることが好きで、子ども時代は何もしていませんでしたが、20代の頃からジャズダンス、エアロビクス、タップダンス、フラメンコ、モダンダンス、バレエ、と休みなしにいろいろな踊りを続けていました。

5年ほど前、社交ダンスの教師をしている姉からの強制依頼（人手不足のため、女であれば誰でもいい）があり、恥も外聞もなく競技会へ出場する羽目になりました。無能を熟知している人間ほど、恐れを知らぬものはない…の雛形のような態度で突き進み、初出場で5種目のうち3種目優勝（一番下の級です）し、それが快感となつてすっかり社交ダンスの虜になってしまいました。能力の限界を悟り競技は2年で止めましたが、以降は、ただ自己満足のために踊っています。

「足は第2の心臓」といわれ、足を使うことで心臓の働きを助けます。足は心臓から最も遠いところにあるため、心臓の働きだけでは十分に血液が届かないのを、足を動かすことで心臓を助けているのです。

通常、1万歩歩いて約300kcalの消費らしいですが、ダンスを60分行ったら約200kcalの消費量といわれており、90分で1万歩歩くのと同じ消費量です。好みにもよるでしょうが、なかなか1万歩は歩けません。でも、音楽とともに足を動かしていると楽しくて、90分なんてすぐに過ぎてしまいます。

それから、ダンスは姿勢が基本であるため、とにかく姿勢が良くなります。姿勢が良くなる勢が良くなる腰や肩こりが解消され

ます。職業柄、デスクワークがほとんどのため、以前はよく肩が凝っていましたが、ダンスを始めてからは、踊っていないくても姿勢を正せば肩凝りを直せる極意を身に付けました。これは、大きな利益です。

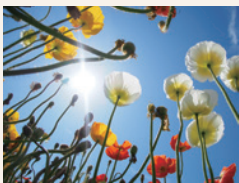
また、足を使うため大脳の血の巡りがよくなり、ボケ防止効果もあるようです。当然、ストレス解消効果は抜群です。嫌なことは全部忘れてしまいます。

これからも踊り続けていきます。明日の仕事のためにも…。



昨年末、大阪市内で開催されたダンスパーティーのデモンストレーションで踊る小谷先生

表紙の写真



「恋の予感」
(田中 伸廣)

カメラ片手に私の事務所がある徳島県鳴門市からほど近い淡路島の「あわじ花さじき」を訪れたとき、ポピーが畑一面に咲き乱れていました。

咲く花よりも、その間から顔を出す蕾に心惹かれ、茎を捻らせながら空に向かい花を咲かせようとする蕾のエネルギーを切り取りました。ポピーは、「ひなげし」「虞美人草」と呼ばれるケシ科の植物です。歴史好きの人は「項羽」の漢詩を思い出し、文学好きの人は夏目漱石の作品に思いを馳せる花です。「恋の予感」は、ポピーの花言葉です。

税理士事務所 CHANNEL 406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

監修 ミロク会計人会連合会広報委員会

配信制作 東方通信社

印刷 シナノ印刷

※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。禁無断転載

CHANNELのロゴのコンセプト

「N」に動きと色をつけることで、ニュース性・情報性・会員同士のネットワークを表現。また、「N」の色のゴールドは、会員先生や顧問先様の輝かしい未来を表現しています。

もはや、デスクの一部です。



コンパクトなサイズと、さらに高まった静音性により、デスクサイドに複合機をおき、離席しないで作業する、そんなワークスタイルも可能になりました。欲しい機能はそのままに、新たな節電機能も搭載。この一台で、オフィスレイアウトの幅がぐっと広がります。今まで以上にエコな運用を実現しながら、使う人の利便性にも配慮した快適なオフィス環境を模索する。こうして生まれた複合機が、お客様の新たなビジネスワークをサポートします。

- ◎ A3カラー複合機なのに場所をとらない省スペース設計。デスクサイドに設置しやすい複数のモデル※1も新たにラインナップ。
- ◎ 7型カラーTFT操作パネルが見やすく、操作も直感的でシンプルに。
- ◎ カラー・モノクロともに20枚/分※2の出カスピード、55枚/分※2の高速スキャン※3。
- ◎ 排熱設計をさらに進化させた静音設計で待機時は3.3B※4、稼働時でも6.4B※5と、デスクサイドでも音が気にならない。
- ◎ 必要な部分のみ通電する「スマート節電技術」の採用によりオフィスの節電に貢献。
- ◎ TEC値※6 1.00kWh※7で消費電力を低減。

※1 写真は2トレイショートモデル、右枠内は4トレイモデル。ほかに2トレイモデルを用意 ※2 A4ヨコ ※3 DocuCentre-IV C2263 Pモデルではファクス・スキャン機能はオプション ※4 表示A特性音響パワーレベル(LwAd)、表示A特性放射音圧レベル(LpAm)では15dB、測定はISO7779
 ※5 表示A特性音響パワーレベル(LwAd)、表示A特性放射音圧レベル(LpAm)では47dB、測定はISO7779 ※6 1週間の標準的な消費電力量の試算値
 ※7 DocuCentre-IV C2263 PFSモデルの場合。Pモデルは0.95kWh



複合機から新しいオフィスを考える。 DocuCentre-IV C2263