



月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

2015
11
No.411

シリーズ企画①

ミロク会計人会ホームページ 今期分開発のご報告 10

シリーズ企画②

マイナンバー管理システム「MJSマイナンバー」の概要と導入のポイント解説 12

東北会企画①

国が進めるJAPANブランド育成支援事業と東北が誇る「JAPANブランド」 5

東北会企画②

復興商店街の軌跡 8

事務所訪問

田中労務会計事務所 2

ミロクシステムQ&A


『MJSマイナンバー』 15

リレーエッセイ

東北ミロク会計人会 佐々木 正幸 19

ミロク会計人会からのお知らせ 14

日本の未来—
企業を支える

 ミロク会計人会

今月の表紙: 浄土ヶ浜

撮影: 鳥居 明郎(東北ミロク会計人会) 場所: 岩手県宮古市



事務所 訪問

人口減に悩む湯沢市で 持続的経営を実践し、顧問先をリードする

稲庭うどんの産地として名高い秋田県湯沢市に事務所を構える田中労務会計事務所。
税務と労務のワンストップサービス、そして自計化、経営支援に注力している所長の田中 克己先生に、
事務所経営のモットーと持続的経営のあり方について伺いました。

父上の基盤を引き継ぎ ワンストップサービスを展開

——事務所経営のモットーについてお聞かせください。

田中 克己先生（以下、敬称略）

私は大学時代に経営学を専攻しており、当時から経営というものに関心を抱いていました。そのため、事務所を開業した時から、単に顧問先の税務会計業務を引き受けるのではなく、経営支援ができるような税理士でありたい、税理士として経営者の参謀役になりたいという思い

を抱いていました。

——事務所を開業した当初はご実家で仕事を始められたそうですね。

田中 父がもともと社会保険労務士として自宅で開業していたので、私も一緒に仕事を始めました。父とはそれから5年ほど一緒に働いたのですが、その後他界してしまい、私は後ろ盾を失い、独り立ちせざるを得ない状況になりました。というのも、当時の私の顧問先件数は少なく、父の収入のおかげで生計を立てることができていたからです。

田中労務会計事務所

所在地 秋田県湯沢市湯の原2-4-53
TEL 0183-73-2440
FAX 0183-73-2731
設立 1981年
職員数 9名
導入システム／ACELINK NX-Pro



そのため、父が他界してからはとにかく無我夢中になって働きました。それから5年くらいは記憶があまりないくらいです。

——父上の社労士業務の引き継ぎはどうされたのですか。

田中 当時、私は社労士の資格を持っていなかったのですが、必死になって勉強に励み、何とか1発目の試験で合格することができました。以来、父のお客様をベースにして社労士業務もスタートし、少しずつ税務会計と人事労務に関する業務をワンストップで行える体制を整えていきました。ただ、税務会計分野に関しては、依然として新規の顧問先が伸び悩み、厳しい状況がありました。

経営支援に力点を置くことで事務所の付加価値を向上

——その苦境をどのようにして乗り越えたのですか。

田中 改めて経営支援に特化したサービスを展開できないかと考えました。折しも、経営をゲーム感覚でシミュレーションできる研修プログラムに出会い、東京でその研修を受けていた

で、これを地元で活用することを試みたのです。

——そのプログラムについてももう少し詳しく教えてください。

田中 ゲームの参加者一人ひとりが社長となり、会社を設立、経営していくというものです。経営にあたっては期ごとに経営計画を策定し、自分自身で株式の発行や設備投資などについて意思決定しながら進めていきます。ゲームは4〜5期にわたって行うのですが、その都度、みずからP/LやB/Sを作成し、経営分析や経営計画の見直し、改善を行っていきます。まさに経営のエッセンスを詰め込んだゲームになっているので、これを何回か行うことで経営とは何かを体感することができるようです。

——どのようにして湯沢でこのプログラムを活用したのですか。

田中 地元の事業者の多くは行き当たりばったりの経営をしていたので、プログラムを通して中長期的なビジョンを養ってもらうことができないかと考えたのです。とはいえ、本格的に導入するにはそれなりの費用が必

要になるので、まずは友人と一緒に簡易版のゲームキットを作成し、それを地元の商店街や会社の経営者たちにやってもらうところから始めました。これが

経営者たちの中で評判となり、その後いくつかの会社は実際にこのプログラムを導入し、社員教育などに役立ててくれるようになりました。また、多くの経営者が経営に興味を持ってくれるようになり、次第に経営相談や顧問先の件数が増えていきました。

——早い段階から自計化に力を入れられているようですが、そのあたりについてもお聞かせください。

田中 研修プログラムとほぼ同時に取り組み始めました。経営支援に力点を置いていくためには、できるだけ事務所の税務会計業務を効率化する必要があると感じたからです。実際に顧問先はその話を持ち掛けてみると「自分たちの負担が大きくなる」と言っただけで断られるところもありましたが、ある程度の規模の会社は「経営相談にもっと力を入れたい」という主旨に賛同して

くれました。最近では多くの顧問先にMJSのCompass NXアプリケーションを導入してもらうことで、より効率的に税務会計業務を行うことができています。

——自計化を推進することで、具体的にはどのような効果がありましたか。

田中 業務の効率化はもちろん、経営相談や御用聞き回数が増やすことができたのは大きな成果です。経営者は日々、さまざまな問題に直面している中で、やはり私や担当者が直接会うことがガス抜きになりますし、それによって新たな経営課題が見えてくることもありますから、顧問先自身が業績をタイムリーに把握できるようになることもメリットの一つです。これにより顧問先が能動的に事業戦略を考えることができるようになるので、私たちとの面談の際に以前にも増して建設的な意見交換を行うことができました。

自社の強みと新たな市場開拓が大切

——先生の顧問先にはどのような業種が多いのでしょうか。

田中 建設業や製造業、小売業が多いです。しかし、地域としては人口減少が大きな課題で、中心市街地はシャッター通りと化しており、人の往来もめっきり減ってしまいました。無論、それに伴い顧問先の売り上げも芳しくはありません。

こうなってしまう以上、やはり私を含めた地域の経営者が、持続的に成長できる経営のあり方を真剣に考えていかなければなりません。企業が持続可能性の高いビジネスを行っていれば、



職員一人ひとりの作業スペースがしっかりと確保された独特のレイアウト



顧問先の経営支援にとどまらず、地元の活性化に対しても熱い思いをお持ちの田中 克己先生

後継者も見つかるようになりまして、若者たちも安心してここで働くことができますから。とはいえ、これは一朝一夕で解決するような問題ではないので、中長期的に取り組んでいく必要があります。

——そういった状況にあっても売り上げを伸ばしていくにはどうすればいいのでしょうか。

田中 強みを持つこと、そしてその強みを地元以外にも展開させていくことです。例えば湯沢といえはかつては酒のまちとして知られていましたが、今は稲庭うどんのまちとして知られています。事実、稲庭うどんはそのおいしさだけでなく、販路を全国に展開することで飛躍することができました。なかには海外展開を進めている会社もあるくらいです。

しかし、他の地域にはない強みを持つのはそう簡単なことではありません。そのためには、まずは経営者が政治や経済など、世の中のあらゆる事象にアンテナを張り、新たな可能性を模索しなければなりません。現在、私は年に一回、山形大学の野長瀬裕二教授が主宰する「こまちイブニングサロン」という異業種交流会に協力、参加していますが、そういった機会を大切にすることも重要だと思えます。

——地域の企業が結束し、強みを持つようになれば、東京一極集中を避けることにつながっていきそうですね。

田中 まさにその通りです。ただし、これには制度的な後押しも必要です。例えば消費税を全

国一律で8%にするのではなく、人口が少ない地域に関しては消費税の税率を低くするといった特例を設けるのも手ではないでしょうか。そうすれば企業の移動が自然に起こり、若者が地方で生活したり、起業することにメリットを感じてくれるはずです。

——今後の目標について教えてください。

田中 湯沢でも持続的経営ができるということを私たち自身で示していきたいと思えます。その一環として職員教育により力を入れます。自計化で業務の効率化が進んだので、できる限り職員に資格を取得してもらおうと考えており、今年も4人が税理士試験、1人が社労士試験を受験しました。いずれ合格者が出て、私と同じように経営支援と地域活性化に情熱を燃やしてくれるようであれば、一緒に法人化を進めていきたいですね。

——本日はありがとうございます。ますますのご発展をお祈りいたします。

History & Story 税理士までの歩み

田中先生が士業に興味を持つようになったきっかけは、父上が社会保険労務士として開業したからだそうです。「父は私が高校3年頃にサラリーマンを辞め、社労士になりました。その頃から私も漠然と地元で士業として開業しようと思っていました」と田中先生は振り返ります。そして、大学進学後は「父とは異なる資格を取得して協業したいという思いが芽生え、税理士を目指すことにした」そうです。

こうして大学卒業後、田中先生は仙台の税理士事務所3年ほど実務経験を積みながら勉強に励みました。そして、26歳の時に地元の湯沢に戻り、28歳で資格を取得。29歳で念願の開業を果たしたのです。

国が進めるJAPANブランド育成支援事業と、東北が誇る

「JAPANブランド」

中小企業庁が地域の中小企業の強みをブランド化することを支援し、さらに海外展開の支援まで行う「JAPANブランド育成支援事業」。本稿では、その概要と東北地方でこの事業に採択されている企業の取り組みを紹介します。

インタビュー

中小企業庁経営支援部 創業・新事業促進課 海外展開支援室 海外展開二係長 中嶋 和 様

JAPANブランド育成支援事業の概要

戦略策定からブランド確立まで
中小企業の協働活動を支援

2004年にスタートした

「JAPANブランド育成支援事業」の大きな特徴は「中小企業が持つ素材や技術などの強みを海外での販路開拓につなげるべく、複数の中小企業が連携して行う商品開発や展示会への出展といった取り組みを支援していく」ことです。事業開始当初は商工会など既にある地域のグループを対象に行っていました



中嶋 和係長

的な取り組みを促進すべく、中小企業4社以上の連携体でも申請可能となりました。

支援の具体的な内容は「戦略策定段階への支援」と「ブランド確立段階への支援」の2つに分かれています。戦略策定段階への支援とは、支援対象となる団体の強みなどを分析し、明確なブランドコンセプトとともに事業計画を固めるため、専門家を招いてセミナーや勉強会を開いたり市場調査を行ったり、展示会を視察したりといった活動

にかかる費用を補助するもので、補助率は定額、上限200万円までとなっています。もう一方のブランド確立段階への支援とは、商品開発から海外展示会への出展、そのほか商談会等成

約に至るプロジェクトに参加するための活動を支援するもので最大3カ年にわたって補助します。補助率は3分の2、上限は2000万円までです。

ブランド確立段階への支援の上限額が大きく増えているのは最もコストがかかる、困難なステップだからです。特に海外販路を開拓するには展示会に複数年にわたって出展する必要があります。

**高まる中小企業の海外進出意欲
売れる商品が持つ「ストーリー」**

中小企業の海外展開意欲は年々高まっています。直近3カ年度（13～15年度）の申請件数を見ても134件、162件、173件と増加しており、現在、JAPANブランド育成支援事

業として採択されているプロジェクトは累計407件あります（15年6月時点）。

今までの成功事例としては「甲州ワイン」や「今治タオル」が挙げられます。これらは支援事業を行う前に既に国内での知名度は確立していたものの、海外で名が知られるまでには至っていませんでした。いくつかの成功例からあえて成功しやすいパターンを挙げるとしたら、商品展示会などに出席した時、「海外バイヤーにその魅力を訴えかけるストーリーがある」とことです。バイヤーの食い付きが断然よくなり、成約率も上がります。ですから、これから海外展開を目指す皆様には「展示会に出す時にどのように魅力を伝えるか」を考えてほしいです、

私たちもそこに焦点を当てて支援を行っていくつもりです。読者である税理士や公認会計士の先生方にもお願いがあります。我々は日本再興戦略で「今後5年間（2013～2017年度）で新たに1万社の海外展開の実現」を目標としており、達成するには公的機関や金融機関だけでなく、直接企業を受け持っている方たちの力を借りないことには達成できません。そこで皆様には「企業発掘」を手伝ってほしいのです。たとえば顧問先の中にすごいポテンシャルを持っているのに海外展開できていないところがあれば、私たちが行っている支援事業を紹介し、企業のステップアップにつなげていただければ幸いです。

ICT（情報通信技術）を駆使した生産システムで高級イチゴを海外向けに展開中

日本「高い」ミガキイチゴ

農生産法人（株）GRA（岩佐大輝CEO）が中心となり、NPO法人を含め合計4社・団体で2013年度から取り組んでいる「宮城県山元町産イチゴの海外展開プロジェクト」。日本で開発した「ミガキイチゴ」をアジア圏で売るだけでなく、インドやサウジアラビアで日本の栽培方式を導入し生産、おいしく甘く安全な日本産イチゴをブランド化した新たな市場を創出することを目的としています。

そもそもこの取り組みが始まったのは11年、当時は農業未経験者だった岩佐氏がイチゴ生産をスタートさせたのがきっかけ



イチゴ栽培を始める前はIT企業経営者だった岩佐CEO

です。「山元町の主要作物であるイチゴの日本でのシェアは1%以下、担い手不足や販売価格下落などに震災が追い討ちをかけた危機的な状況にあったのを救いたい」と思い、GRAを立ち上げました」と、現在同社でイチゴの海外販売と生産体制立ち上げ・管理を行っている渡辺周氏は話します。

同社のイチゴ栽培で画期的なのは、なんとといっても「ICT（情報通信技術）を活用した計画的な生産体制を確立したこと」です。渡辺氏によると、一般にイチゴ栽培は摘み取りから出荷までの作業に多大な労力が必要とするため、畑を大きく広げてもその分だけ人件費がかかってしまうのが問題でした。またイチゴ生産者は小規模な家族経営が多く、研究開発は国や県の試験場、マーケティングは農協、販売は市場で行われるといったように、生産者自らが消費



ICT農場では気温・湿度はもちろん摘み取りタイミングまでデータ化されている

者に直接働きかける構造にはなっていないかという点です。そこで、同社ではまず最先端の大規模園芸施設に投資し、ICTによる自動化と効率化を追求することにしました。

インド生産と中東市場進出も

目指したのは「匠の技の定量化と徹底した環境制御」です。習得するまで10〜15年かかるというイチゴ栽培のノウハウ

ウをできるかぎり数値化し、気温や湿度などをデータ化して管理することで品質と収穫量を上げ、13年には早くも糖度20%以上で砂糖のように甘く、1個1000円という国内で最も高値で売られるミガキイチゴが完成しました。海外販売が決まったのもちょうどその頃、「香港で開かれた展示会で現地のバイヤーの目にとまり、ほどなくアジア圏の高所得者向けの高級フルーツとして出荷することができました」とのこと、かなり順

調なペースだったようです。海外販売に先立って同社では12年、日本で確立した生産システムをもってインドでのイチゴ栽培にも挑戦していました。現在は中東地域で展開することも検討中だといいます。渡辺氏は「これからはインドをはじめとした所得が上がってくるエリアの伸びしろが大きい。気温が高い地域ではイチゴ栽培が難しく、作物を冷やす技術が必要になるので、そこでさらに日本の農業技術を売り込む可能性もあるのではないかと、今後の展開について意欲的に語っています。



付加価値を追求し「食べる宝石」とも称されるミガキイチゴ

DATA

農生産法人 株式会社GRA
宮城県亶理郡山元町山寺字桜堤47
TEL:0223-37-9634

末永海産株式会社

石巻市の水産加工6社が連携し、「日高見の国」から輸出に挑戦

震災後、海外市場進出を決意

東日本大震災で被災した宮城県石巻市の水産加工会社5社が共同し立ち上げたグループ「日高見の国」(現在は6社)が目指すのは、地域の海産物を直接海外へ輸出すること。2013年度のJAPANAブランド育成支援事業に採択され、同年度から海外展示会や商談会へ積極的に参加し海外販路の開拓・拡大を図っています。



地域漁師や養殖業者らと長年にわたり密接な関係を築いているという末永 勘二社長

中心になっているのは末永海産(株)(末永勘二社長)。「震災後の商品供給途絶によって販路が大きく減少し、かろうじて被害をまぬがれたわかめなどを都内で売り歩いていたところ、

中小企業基盤整備機構の目にとまり、ジエトロ(日本貿易振興機構)の商談会への参加を通じて海外市場の可能性に手ごたえを感じたことから地域業者に声をかけグループを結成しました」と末永海産企画室長の古藤野靖さんは発足の経緯を説明します。

世界で最も豊かな漁場に数えられる三陸・石巻市の海産品はもともと海外でも評価が高く、大手商社などを通じて加工品の輸出が行われていました。しかし、地域の中小企業が自分たちで開発した商品を直接海外に売るといのは予算や規模の面から難しく、成功した例はほとんどなかったそうです。そこでグループでは採択初年度からアジアを中心に計10カ国を回り市場調査を行い、最終的に香港を起

点に回転ずしなど日本食を出す飲食チェーンの絞りを、「高品質な素材を調理しやすいカタチで提供していく」という作戦で



(右)海外でも人気のカキ、解凍後に生食できる商品は国内でも珍しい
(下)展示会では商談のほか来場者のニーズを拾い商品開発につなげる



商品の提案に乗り出しました。

現地ニーズから新商品づくり

当初販売を目指したのは牡蠣味噌や笹かまぼこ、わかめ用ドレッシングなど。「新鮮な海産物をそのまま食べたい」というニーズに応じて、最新の設備を導入してホタテの貝柱やカキの冷凍加工品の製造も始めました。また、新商品としてはホタテのエキスだけで作った「ほ

たての潮煮」

や生食可能な殻付き牡蠣の冷凍品などを開発しました。

「ほたての潮煮はレストランで独自の味付けをしてアレンジしやすく、殻付き牡蠣は店頭で付加価値が高いサー

ビスになるよう工夫したもので、それぞれここ1、2年ほどで販売の主力商品になるほど注文が増えている」そうです。

海外向けの商品はコンテナ船での輸送が基本で、到着するまで約1カ月の時間を要します。そのため、大型冷凍装置の導入や生産者と数万個単位で取引できる体制を作れるかがポイントとなりますが、「JAPANAブランド育成支援事業に認定され

たことでこの部分の負担が減り、積極的な商品開発や粘り強い営業活動が可能になりました」と古藤野さん。ちなみに、ブランド名である「日高見の国」とは今から1000年以上前、鉾山資源や山海の幸に恵まれ非常に豊かだった頃の東方地方の別称。大和神話に登場する食をつかさどる豊受大神がこの国を統治したという説もあり、「自分たちの力で、食を通じて復興を目指す」という強い意志が込められているそうです。このような思いで今後もどのように新たな販路を切り開いていくのか楽しみです。

DATA

末永海産株式会社
宮城県石巻市塩富町2-5-73
TEL:0225-24-1519

復興商店街の軌跡

復興商店街①

日本初の仮設商店街、津波で全壊した商店街を小学校校庭で再開 浜風商店街（福島県いわき市）

地域住民の集いの場に

福島県いわき市の最北部に位置する久之浜町は、東日本大震災で大津波に襲われ、残った家の多くがその後の火災で焼失するなど甚大な被害を受けました。商店街は全壊し、地域で生活する人々への商品やサービスの供給がまったくできない状況になりました。



浜風商店街と賑わうイベント時の模様

「津波で家も店も失いましたが、震災直後から『またお店をやつてほしい』という周囲の人々からの声があり、日常生活を取り戻すためにも何とかして店を再開しないと決意しました」と話すのは、スーパー「ブイチェーンはたや」を経営する遠藤利勝氏。

遠藤氏が仮設商店街の構想をいわき市に提案したのが

東北地方を中心に未曾有の被害を与えた東日本大震災。この災害で被災地の多くの商店街は壊滅状態に陥りました。しかし震災後、そのうちのいくつかの商店街は現在も仮設店舗などで地域住民のニーズに応え続けています。そんな復興商店街の歩みと現在の姿に迫ります。

2011年3月下旬。大震災から1カ月も経っておらず、市内のあちこちでまだ断水が続いている状態でした。「資金繰りも土地探しも難題続きでした」と遠藤氏。いわき市は独立行政法人中小企業基盤整備機構に仮設施設整備を要望し、仮設店舗の敷地として同市立久之浜第一小学校の校庭を準備しました。

そして震災から半年足らずの9月3日、全国で初めての仮設商店街「浜風商店街」がオープン、商店街会長には遠藤氏が就任しました。通路を挟んで長屋方式の建物が向かい合うスタイルで、手作り惣菜や弁当を販売する遠藤会長の生鮮食品店をはじめ、食堂、鮮魚店、衣料店、理髪店、駄菓子屋、酒屋など9つの店舗と久之浜町商工会、震

災の被害を伝える「ふれあい情報館」の計11店舗が設置されました。地域住民の集いの場にもなっており、商店街としての賑わいを取り戻しました。

その後、被災地初の仮設商店街には連日、全国から視察のバスの訪れるように。「最初の一年で全国各地の450団体が来場して商店街を応援してくれました。国内だけでなく海外からのツアー客もたくさん来てくれました。商店街としても各種の復興イベントを行うなど、とにかく明るく、続けようという気持ちでやってきました」と遠藤会長は話しています。



浜風商店街の遠藤会長

期限について、被災市町村の多くは「完成から5年」と定めており、浜風商店街の使用期限も迫っているのです。

「高齢の事業者や後継ぎがない商店は貸与期限後にどうするのか決めかねています。資金繰りへの懸念や、元の場所あるいは代替地で本格再建を望む場合でも整地やかさ上げの遅れといった不安材料もあり、すぐに再開できるか心配です」と遠藤会長は話していました。

そこで今夏、最後の更新契約を取り交わし、最終期限の17年3月までに再建を目指す店舗もあるそうです。一刻も早く再建されることを祈念したいと思います。

退去後の見通しが立たない

震災から4年半が経った今、店舗数は1店も欠けることなく11軒と変わりませんが、浜風商店街を囲む状況は変化しています。一般的に仮設商店街（仮設店舗、仮設事務所など）の貸与

ます。

店舗数53軒におよぶ全国最大規模の仮設商店街
気仙沼復興商店街 南町紫市場 (宮城県気仙沼市)

数多くの支援を受けオープン

宮城県気仙沼市は、東日本大震災の津波により市中心部の気仙沼港周辺地区で全建物が流失し、地盤も大きく沈下するなど深刻な被害を受けました。

南町1丁目商店街は古くからの繁華街でしたが、津波と広域

火災により港機能とともにほぼ壊滅状態に陥りました。東日本

大震災で津波が恐ろしい勢いで湾を北上して商店街を襲来した時、住民はすぐそばの高台にある紫神社の境内にかけ上がり、難を逃れたそうです。

その後、南町1丁目商店街の店主たちは大震災から1カ月後

定地を準備するなど積極的に事業再開に向けて活動を展開。震災から9カ月後の12月24日に

「気仙沼復興商店街 南町紫市場」をオープンしました。商店街の名前にはあの日、住民150人が避難した紫神社の「紫」の文字が加えられました。

気仙沼復興商店街 南町紫市場の坂本 正人副理事長は「オ

に青空市を立ち上げて販売を再開。最初はコロッケと下着から、そのうち靴、野菜とラインアップを増やしていきました。そして、震災から2カ月後には事業主らで仮設建物の建設申請を行い、自分たちで地権者と交渉して建設予定地を準備するなど積極的に事業再開に向けて活動を展開。震災から9カ月後の12月24日に「気仙沼復興商店街 南町紫市場」をオープンしました。商店街の名前にはあの日、住民150人が避難した紫神社の「紫」の文字が加えられました。

「オプン翌日のクリスマスには2000人が集まってくれました。土地探しなどで難航しましたが、快く土地を提供してくださった地権者や全国の皆さんからの応援・支援のおかげです。住み慣れた町に戻って生活したいという住民、店主の共通の思いを受け、皆で力を合わせて頑張りました」と振り返ります。

など53店。さらに、子どもたちが安心して遊んだり、学んだりできる児童館のようなフリースペース「cadocco」もあるそうです。

「南町紫市場では家賃がからず、共益費のほかは自店舗で使った分の光熱費を負担するだけでいいので、来てくれるお客さんのためにできるだけいいものを安く提供してほしいと各店舗にお願いしています」と坂本副理事長。客足については「震災の翌年からは毎日、観光バスでの復興支援ツアーが何台か来てくれていましたが、最近はその数が1週間に1台ほどに減っています。そこで商店街ではコンサートや祭りなどのイベントをまめに開いて、集客に努めています」と話しています。

工事の遅れに不安

気仙沼でも仮設商店街の貸与期限は5年間となっているため、南町紫市場の使用期限は16年10月31日に迫っています。店主たちから「かさ上げ工事に予想以上に時間がかかっており、貸与期限に間に合わないかもしれない

い。他に空きテナントがないのも厳しい」といった不安の声が上がっています。

「土地の区画整理事業が去年から始まっていますが、仮設から本格的に事業を行う本設への移行ができていない事業者が多いのが現状です。この商店街では53店舗のうち40店舗以上が本設の内湾商店街に移転する計画でしたが、今のところ内湾商店街への希望は24店、うち共同店舗希望が17店となっています。本格再建の体力のない事業主や後継者がいない事業主もいますが、商店街全体で助け合い、地域を元気にしていきたい」と坂本副理事長。

東日本大震災の影響はまだまだに尾を引いています。東北に出掛ける際はそのことを思い出し、奮闘する復興商店街に足を運んでみてはいかがでしょうか。



元気いっぱい! 気仙沼復興商店街 南町紫市場の皆さん



気仙沼復興商店街 南町紫市場の坂本副理事長。歯科技工士の仕事を震災1年後に辞め、復興商店街運営業務に専念している

ミロク会計人会ホームページ 今期分開発のご報告

―委員会活動の成果を会員全体で共有する仕組みを構築―

会員の皆様にとってより便利で
有益なサイトを目指して

今年11月、広報委員会監修のもと、ミロク会計人会ホームページ（HP）の一部コンテンツの掲載方法が刷新されます（中旬を予定）。

今回の開発方針は、「本会会員の皆様がより便利に有益に使えるサイトへ」です。具体的には、本会が持つ有益な情報を会員全体で共有するための仕組みを構築しました。

この開発方針に至った背景として、各委員会活動の中で、会員の皆様で共有すると非常に有益と思われる情報や成果物が数多くあるにもかかわらず、それが必ずしも会員全体に伝わっていないという課題がありました。そこで、各委員会で企画・制作した動画や小冊子、資料などのコン

テンツだけでなく、今まで委員会の中だけでしか共有されなかった「会計事務所が知っておくと便利な情報」を積極的にサイトに掲載することで、会員メモリの増大を図ることを目的に今回の開発が行われました。

目玉コーナーは「会計人会オピニオン」

この目的のもと、今回の開発では「会計人会オピニオン」という委員会活動の成果を会員の皆様と共有するコーナーを新たに設けました。これまでも個別にページを作成し一部の動画や成果物を紹介していましたが、このたび委員会ごとの成果物を整理し、広く皆様にお知らせできるように工夫しています。

本コーナーのトップ画面では、最新のコンテンツの見出しが中央に掲載されています。また各新



ミロク会計人会連合会
広報委員会
下地寛一委員長

着情報は、どの委員会の制作物か、テーマは何か、会計事務所向けか顧問先向けか―などがひと目で分かるラベルが付いており、ご自身が興味のある情報かどうかを簡単に識別できます。また、トップ画面の左側のサイドバーでは委員会やコンテンツ、対象別に情報を検索することもできます。他にも、人気の高い情報は「注目のレポート」としてトップ画面に表示し、皆様の目に触れやすいように配慮しています。

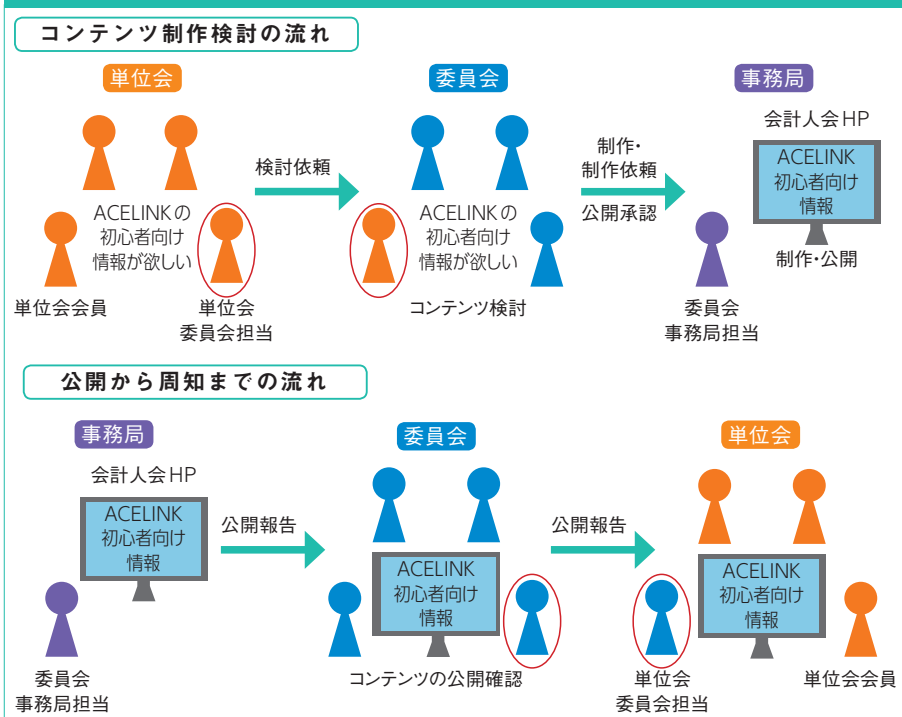
皆様の働きかけで 発展していくサイト

今後、各委員会が制作した新しい情報や成果物は随時「会計人会オピニオン」に掲載することになります。また、このコンテンツ作成に当たり、これまで以上に会員の皆様の声を反映する仕組みが導入されました。単位会

の中でいずれかの委員会に対して「こんなコンテンツを作成してほしい」といった要望が出た場合、単位の該当委員会担当の先生が、委員会にその意見を持ち込みます。そして委員会内で具体的に検討し、作成することが決まった場合は、しかるべき手順を踏んでコンテンツの作成が進められます。

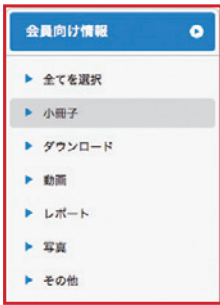
完成後、コンテンツはHPに公開され、単位の委員会担当の先生方を通じて、要望のコンテンツが掲載されたことが皆様へと伝わっていきます。皆様のご要望が、本会の情報発信機能をより強化することにつながります。ぜひ積極的にご意見をお聞かせください。

コンテンツの制作検討から公開・周知までの流れ



「会計人会オピニオン」画像のイメージ

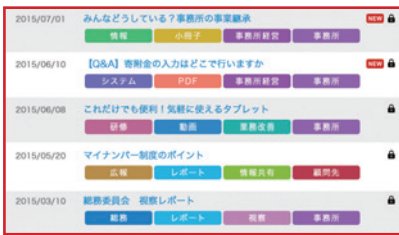
アクセス方法:HPトップ画面→会員の部屋→ログイン→会員メニュー内「会計人会オピニオン」



各ジャンルメニューをクリックすることで、下層分類が表示されます。



各ジャンルごとにまとまった一覧ページにリンクします。
例:コンテンツ別、対象別など



最新のオピニオンレポートが5件表示。最新のレポート更新がひと目で確認できます。



ユーザーに継続的に閲覧してほしい、もしくは人気の記事を管理画面にてコントロールすることで、こちらに注目のレポートとして表示することが可能です。

掲載コンテンツ例



※画面イメージは開発中のもので実際の体裁とは異なる場合があります

カテゴリ ラベル種類 (例)

委員会		コンテンツ		情報内容		対象	
情報	情報ネットワーク委員会が作成・監修	小冊子	小冊子	事務所経営	事務所経営に関する情報	事務所	会計事務所向けコンテンツ
システム	システム開発委員会が作成・監修	ダウンロード	PDF ファイルなど	MJSシステム	MJSシステムに関する情報	顧問先	顧問先企業向けコンテンツ
研修	研修委員会が作成・監修	動画	動画コンテンツ	業務改善	業務改善に関する情報		
広報	広報委員会が作成・監修	レポート	調査レポートやコラムなど	共有	会員に共有しておきたい情報		
総務	総務委員会が作成・監修	その他	その他のコンテンツ	視察・調査	視察や調査に関する情報		

マイナンバー管理システム「MJSマイナンバー」の概要と導入のポイント解説

いよいよ来年1月から運用が始まるマイナンバー制度。MJSは、個人番号を安全に管理するシステム「MJSマイナンバー」を9月より提供開始しています。本稿では、導入時の各種設定における重要なポイントを解説します。

オンプレミス版とクラウド版をご用意

「MJSマイナンバー（以下、本システム）」は、個人番号を含む特定個人情報取得・保管・利用・廃棄する上で、「特定個人情報の適正な取扱いに関するガイドライン」（特定個人情報保護委員会、以下ガイドライン）に沿った運用を支援するためのシステムです。

本システムはオンプレミス版、クラウド版の2種類があり、既

存の業務アプリケーションからは独立したものです。業務アプリケーションと連携することで、個人番号へのアクセス管理を行うことができます。オンプレミス版は社内ネットワーク内にインストールして使用し、クラウド版はクラウド上でマイナンバーの登録および保管を行います（クラウド版のイメージ参照）。

なお、本システムと連携可能な業務アプリケーションは表1の通りです。MJSの税務や給与などの業務アプリケーションと連携することで、税務申告書や源泉徴収票、支払調書などの帳票に個人番号を印字して出力できるようになります。

ともにブラウザで動作します。Internet ExplorerでURLを入力し、ログイン、管理などを行います。個人番号の登録は本システム、業務アプリケーションのどちらからでも可能で、登録した個人番号は全て本システムに暗号化した状態で保存されます。

個人番号の登録や参照、印刷、修正、削除といった作業は権限を付与された人のみが行うことができ、その使用履歴は全て「MJSマイナンバー」で一括管理し、権限保有者はいつでも確認することができます。

表1

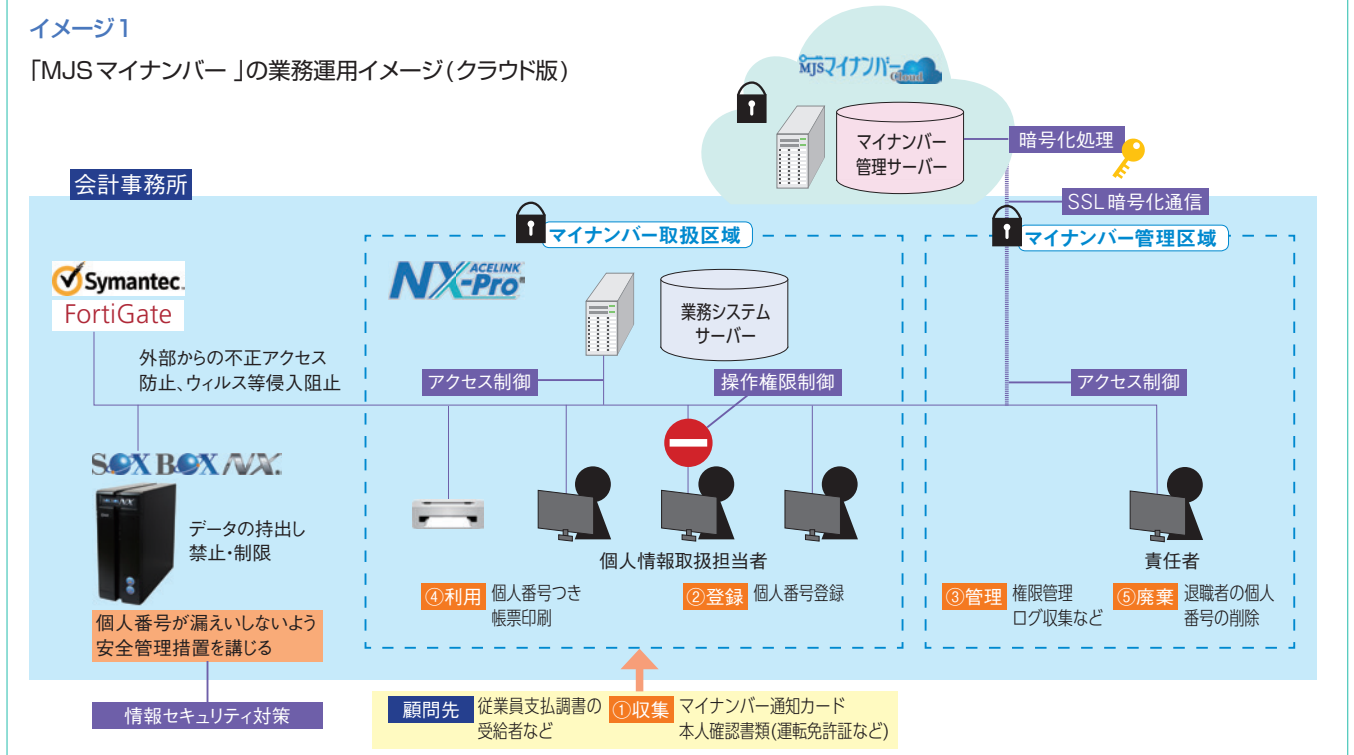
ACELINK NX-Pro
ACELINK NX-CE
ACELINK Navi CE
iCompassNX
iCompass
MJSLINK NX- I
MJSLINK II
Galileopt NX- I
Galileopt
MJS税務NX- I
MJS税務

本システムは、オンプレミス版、クラウド版

このように、『ACELINK NX-Pro』などの業務アプリケーションで日常業務を行いながら、個人番号を安全に利用・管理することができます。

イメージ1

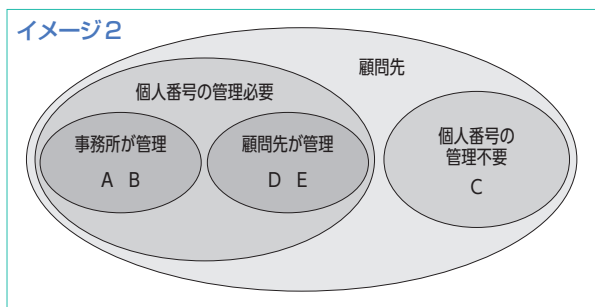
「MJSマイナンバー」の業務運用イメージ(クラウド版)



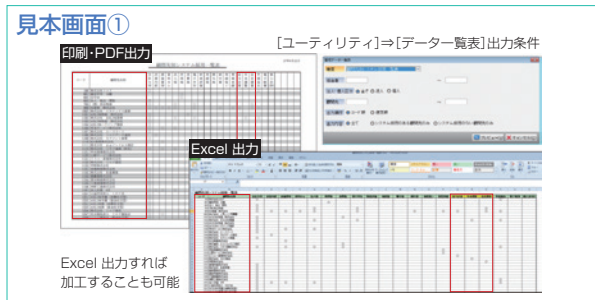
導入前の事前準備

まずは顧問先毎に個人番号の管理が必要かどうかを選別してください。次に、管理を必要とする顧問先のうち、事務所主体で管理（収集、保管）する顧問先と、顧問先主体で管理（収集、保管）する顧問先に分類します。イメージ2をご覧ください。事務所で管理する顧問先AとBについては、「MJSマイナンバー」を利用することになります。そして、顧問先DとEには、それぞれ同システムとの導入が必要になります。また、

イメージ2



見本画面①



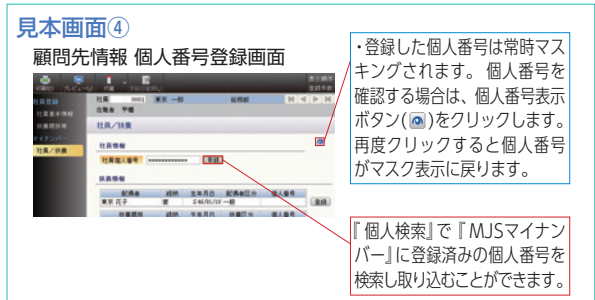
見本画面②



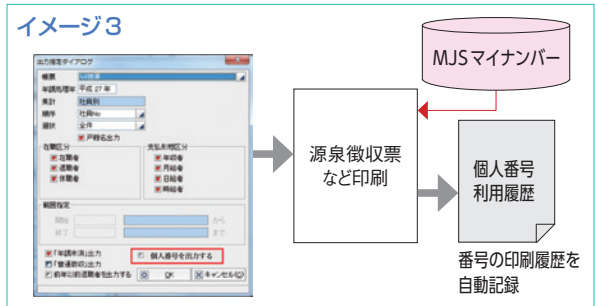
見本画面③



見本画面④



イメージ3



※ミロクシステムQ&Aもご参照ください。

顧問先で管理している個人情報と共有したい場合、その顧問先へはクラウド版の利用をお勧めします。

このように分類するにあたって、便利な資料が「ACELINK NX.Pro」の顧問先別システム採用一覧表です（見本画面①参照）。この表には「ACELINK NX.Pro」に登録されたすべての顧問先コードと名称、そして作成済みデータの一覧が印刷されます。また、一覧表を出力する際に、担当者別や個人法人区分の条件指定もできます。

導入時の重要なポイント

まず「ACELINK NX.Pro」が連携する本システムへの接続情報を設定します。顧問先が別途契約した本システムに接続する場合は、さらに顧問先別設定が必要ですが、それぞれ、契約状況に応じた導入情報の選択、サーバー情報の入力、ユーザーIDと接続パスワードの登録などを行います（見本画面②参照）。次にグループコードの設定です。顧問先に個人番号管理受託の有無を設定していく、管理有りの場合は本システムのデー

タ番号（マイナンバーグループコード）を登録します（見本画面③参照）。設定が完了し「更新開始」を押下すると本システムにデータが作成されます。個人番号の登録は、社員および扶養親族、支払調書の支払先などの個人番号を、「ACELINK NX.Pro」もしくは本システムのどちらからでも登録できます（見本画面④は「ACELINK NX.Pro」からの入力）。なお、本システムで一括登録するときは、事前に「ACELINK NX.Pro」から個人マスタを連動する必要があります。必要があります。

実際に個人番号を利用するシーンでは、印刷時に「V個人番号を出力する」とした場合のみ、本システムから個人番号を呼び出して出力します。なお、ガイドラインで履歴を記録することが定められていますが、本システムではこれら一連の作業を、時間などの情報を付加して自動的に記録します。そして、管理者はいつでも必要に応じて履歴の確認、印刷をすることができます（イメージ3参照）。詳しくはMJSの担当支社・営業所にお問い合わせください。

全国統一研修会 開催迫る

第40回全国統一研修会 北陸大会がまもなく開催されます。

今回は、好調な日本経済の波にうまくライディングする方法や未来展望など、日本の会計事務所に現在、そして近い将来必要とされる知見やテクニック、テクノロジーを中心に研修を行います。

基調講演には、作家・元東京都知事である猪瀬直樹氏をお招きし、「この国のゆくえ」をテーマにご講演

いただきます。

第一分科会は、ミロク会計人会連合会・情報ネットワーク委員会のメンバーによる企画・運営のもと、「業務改善シリーズ第4弾 突撃！隣りの事務所の○○ニッポンの半歩先行的税理士事務所」をテーマに行われます。また、特別講演として、国立大学法人 東京工業大学 像情報工学研究所教授・工学博士の大山永昭氏をお招きし、「番号制度導入の背景と今後の展開」をテーマにお話しいただきます。

第二分科会では、様々な製造方法・加工技術を用いた金属製品、鋳物の企画・生産・販売等の事業を展開する株式会社能作代表取締役の能作克治氏に、「素材とデザインで市場を拓く」と題してご講演いただきます。

第三分科会では、金沢市長を5期20年務め、現在は石川県中小企業団体中央会会長である山出保氏をお招きし、「まちづくりものづくり—金沢の物語—」をテーマにお話しいただきます。

お申し込みにつきましては、事務局までお問い合わせください。

TEL..03.5326.0304



『ACELINKNX-Pro』追加機能一覧を更新

システム開発委員会では、単位会ごとにMJSシステムに関する会員からの要望や意見を収集し、システム改善について検討・提案しています。改善提案が反映された『ACELINKNX-Pro』の追加機能一覧をミロク会計人会ホームページの「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介します。なお、8月からはTVSホームページからも閲覧できるようになりました。システムサポートのソフトウェア運用情報を選択し、分類〔追加機能一覧〕を検索してください。

ト別の償却額を計算して帳票出力します。これまでは資産種類別の集計を出力していましたが、今回の機能改良で資産明細それぞれの計算結果を出力できるようになりました。物件別の減価償却予定表として、経営計画策定等にご利用ください。

●電子申告—法人税と消費税の同時作成機能拡大

電子申告では、データ作成の際に法人税と消費税を一度に指定することができませんが、これまでは確定申告のみを対象としていました。今回、機能追加を行い中間申告と予定申告も、まとめて作成できるようになりました。

●減価償却—償却額予定表の物件別表示対応

また、法人税申告書のメニューにある「電子申告データ作成」では、

追加機能一覧の閲覧方法

TOPページ



右上「会員の部屋」をクリック

ログインページ



IDとパスワードを入力して「ログイン」をクリック

会員の部屋



左から3番目「会員向け情報」をクリック

会員の部屋



左サイドメニュー「ACELINK追加機能」をクリック

確定申告の場合、消費税を同時に作成できるようにになりました。(個人の場合は、所得税確定申告書のメニューにある「電子申告データ作成」で、消費税を同時に作成できます。) 複数の税目を一度に作成することで、提出漏れなどのリスクをより軽減できます。



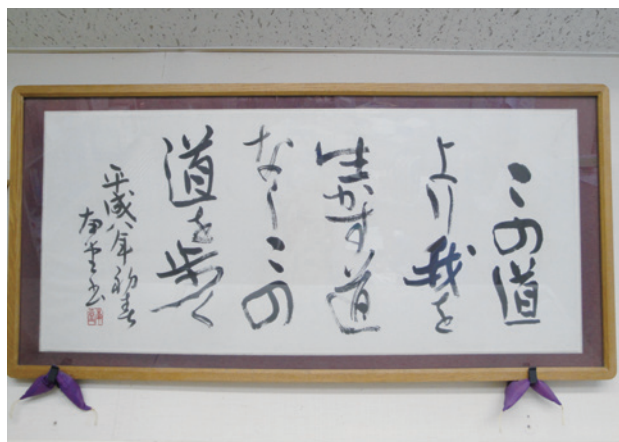
東北ミロク会計人会

岩手県釜石市 佐々木 正幸

「事務所の額縁」

私のデスクの前6m弱先に、一つの「書」が壁に飾られてあります。この額縁は横94cm・縦44cmほどの大きさのものです。平成5年5月頃、盛岡で勤務している時に先輩から会計事務所に誘われ、家族を1年がかりで説得し、20余年勤めた税務の職場を平成6年7月に退職し釜石の会計事務所に勤務することになりました。

釜石での仕事が1年半を過ぎようとする平成7年の暮れ、「自分の事務所を」という思いが募り



事務所に飾られた額縁

独立する道を選択しました。新規事務所の開設準備中に「何か」自分の励みになるものとの思いが湧き、宮古の母から山口勝陸先生（元小学校長）に書いていただいたらどうかという話があり、自分的には「初心忘るべからず」の言葉がすぐに浮かびその旨を母から

勝陸先生に伝えていただきました。妻と小学生の子ども2人の家族を持つ40半ばの中年男2回目の決断であります。事務所の経験は1年少し、顧問先も数件であり、とにかくやるしかないのだという強い思いのもとでの船出でした。母から大きめの額縁がいいよとのことと前述のような大きさの「額縁」を用意し、年末の慌ただしい時節に宮古から妻の兄弟等の応援をいただいた

の事務所開設でした。翌平成8年正月のスタートは一人での…、いや妻に電話当番をお願いしておりました。開設して数日後に宮古の先生から「書」が完成した旨の連絡があり先生曰く、額縁が大きすぎて当初の言葉では、字数が少なく似たような言葉をしたためましたとのことでした。

「この道より

我を生かず道なし

この道を歩く」

平成八年初寿南堂（雅号？）

表紙の写真



「浄土ヶ浜」
(岩手県宮古市)

浄土ヶ浜は陸中海岸国立公園にある三陸を代表する景勝地です。約5200万年前に形成されたといわれており、天保年間(1681年から1683年)に宮古山常安寺七世の靈鏡和尚が「さながら極楽浄土のごとし」と感銘を受けたことから名付けられたとの説があります。鋭くかつた白い流紋岩が林立し、一つひとつ違った表情を見せて海岸を彩ります。松の緑と岩肌の白、海の群青とのコントラストは一見の価値あります。

税理士事務所 CHANNEL 411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

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。

※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

進化する明日へ Continue thinking

I-O DATA

2016年1月より、マイナンバー制度が運用開始されます

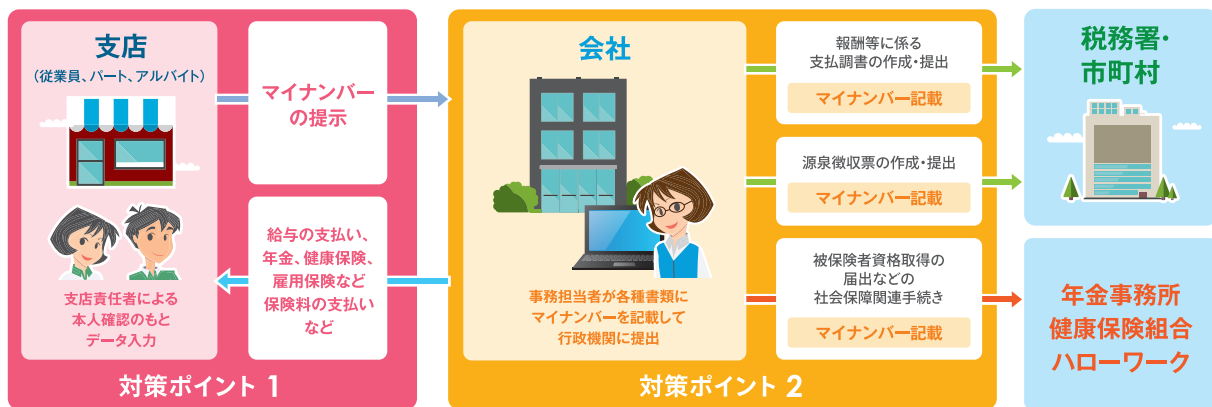
いよいよ始まる! マイナンバー

本当に必要な 情報漏えい対策とは



全ての国民に12桁の番号が割り当てられるマイナンバー制度では、2015年10月よりマイナンバーが通知され、2016年1月より行政手続きにおいて運用が開始されます。マイナンバーは会社のさまざまな場面で取り扱われるため規模を問わず情報漏えい対策は必須です。社内での情報管理はもちろんのこと、従業員との情報の受け渡しなど、効率的に情報漏えい対策を実行することが大切です。

●マイナンバーの流れ



対策ポイント 1

マイナンバーの収集には

マイナンバー対策はここからできます!

暗号化対応USBメモリー「ED-HBシリーズ」

パスワードロックや暗号化が簡単に行えるボタン式なので、安全に従業員からマイナンバーを収集することができます。



ED-HBシリーズ

4GB	ED-HB4G
8GB	ED-HB8G
16GB	ED-HB16G

持ち出し時の情報漏えい防止

強固な暗号化	多数のOSに対応
--------	----------

対策ポイント 2

マイナンバーの保管には

LAN DISK XRなら社内でもマイナンバーを厳重に管理することができます。マイナンバーへのアクセス制限をはじめ、情報の暗号化やログ管理など、まとめて対策することができます。



情報の安全管理

ユーザーやグループ単位で認証やアクセス制御ができる



情報の漏えい防止

保存された情報を強固な方式 AES 256bitで暗号化することができる



ログ管理

情報に対する操作履歴を取得することができる※1

※1 アクセスログ機能を有効にする必要があります。

オフィスデータのバックアップと有効活用に信頼性の高い
アイ・オーのビジネスNAS

LAN DISK XR



HDL-XRW シリーズ

2TB	HDL-XR2.0W	4TB	HDL-XR4.0W
8TB	HDL-XR8.0W	12TB	HDL-XR12TW
16TB	HDL-XR16TW		

失って
からでは
もう遅い!

NASご利用時には
バックアップもお忘れなく!

操作ミスなどによるデータ消失対策も大切です。NAS自体もバックアップすることで、より安全にデータを保管できます。

●I-O DATA®およびI-O DATA®のロゴは、株式会社アイ・オー・データ機器の登録商標です。●その他、一般に会社名および商品名は各社の商標または登録商標です。●本商品の外観・仕様は予告なく変更することがあります。●商品の色合いは、撮影・印刷の仕上り上、実物とは多少異なる場合がありますので、あらかじめご了承ください。

株式会社 **アイ・オー・データ機器**

www.iodata.jp

商品選びで悩んだら!
インフォメーションデスク

TEL.0120-777-618 月曜日～金曜日(祝祭日を除く)10:00～17:00
※おかけ間違いのないようお願い致します。 ※携帯・PHS・IP電話からもご利用いただけます。