



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2017
3
No.427

シリーズ企画

マイナス金利の影響と中小企業の動向……………6

事務所訪問
徳松税理士事務所……………2

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

沖縄の元気企業
有限会社 今帰仁酒造……………10

ご当地自慢
沖縄県のプロ野球キャンプ特集……………11

会計事務所・顧問先向け
MJSソリューションの紹介……………14

ミロクシステムQ&A
『ACELINK NX-Pro 所得税確定申告書』……………15

リレーエッセイ
沖縄ミロク会計人会 渡嘉敷 唯夫……………19



事務所 訪問

宅建とFPの資格を生かして クライアントの相続・資産運用を幅広くサポート

税理士の他、宅地建物取引士やファイナンシャルプランナー（FP）といった資格を持つ徳松 晃先生。長年にわたってそういった知識を生かしながら、相続や資産運用支援に力を入れているそうです。さっそく、事務所を訪問し、徳松先生に事務所の取り組みについて伺いました。

顧問先を深く知ることが
相続問題の解決につながる

—— 徳松先生は税務署時代に税理士資格を取得して税理士事務所を開業されたそうですが、どのようなモットーをお持ちなのでしょう。

徳松 晃所長（以下、敬称略）
「経営に関わる全てを総合的にサポートする」というモットーのもと、日々の業務に励んでいます。その中でよく思うのは、顧問先に感謝していただけることへのありがたさです。それゆえに、私は生まれ変わっても税理士という仕事に就きたいと思っ

ています。

—— 先生はどのような分野の業務を得意とされているのでしょうか。

徳松 宅建取引士、FPといった資格を生かすことで、相続や資産税といった分野を積極的に手掛けています。そこで不動産の取得や運用等についての相談がかなり多く、また相続に関しては年間10件ほどの依頼を受けていて、今まで数百件の申告をしておりまして。ちなみに、宅建の資格は税務署時代に資産税を担当したのを機に取得し、FPの資格は税理士になってから取得しました。

徳松税理士事務所

所在地 沖縄県那覇市前島2-14-24
TEL 098-867-3080
FAX 098-866-1897
設立 1976年
職員数 8名
導入システム／ACELINK NX-Pro



——相続案件に携わる際にはどのような点に注意されていますか。

徳松 相続には一つとして同じケースがないので、その時々々の状況に合わせて柔軟に対応するようにしています。また、沖縄には伝統的に長男がトートーメー(仏壇)を引き継ぐといった風習があるので、それらにもきちんと配慮することが肝心です。

しかし、それでも相続人同士でいさかいが生じることはしばしばあります。私の場合、基本的に相続人を一堂に集めて話し合うようにしていますが、ひどい時には親戚がそれぞれ昔のことを引き合いに出したりして、挙句の果てにはボールペンなどが飛び交うようなこともあるくらいです。それをまとめていくためには何よりも故人の遺志や家族関係を熟知しておく必要があるのですが、事前に顧問先ごとの情報を完璧に把握しておくことが何よりも重要になるのです。

——そのために取り組んでいることはありますか。

徳松 実際に顧問先と会い、根掘り葉掘りいろいろな話を聞く

ようにしています。もちろん、日常的にそういった時間をすべての顧問先に作ることは難しいので、決算や確定申告のタイミングには必ず会って、ゆつくりと時間をとって話し合うようにしています。そうやって信頼関係を構築してきたおかげで、長年の付き合いがある経営者から「息子や娘の面倒もみてやってほしい」と言っていただけのことが増えてきました。

——顧問先のご息子やご息女となると、ジエネレーションギャップが生じることもあるのではないですか。

徳松 年下の方と信頼関係を築いていく際には、何にでも興味を持つことが突破口になります。私は若い頃から映画や音楽、クラシックカー、スポーツ、ファッションなどに関心を持ってき

ましたが、今その精神を大切にしており、若い人たちの文化にも積極的に触れるようにしています。そうすると、自然と会話の糸口がつかめますし、すぐに共感し合える部分を見出し、心を通わせることができるのです。現に2代目、3代目とも良

好な関係を築くことができていると思います。また、クライアントの半数ほどが20〜30年以上のお付き合いをさせてもらっています。

**親しみやすいスタイルで
よろず相談セミナーを展開**

——2014年に(株)ライフコンサルティングという会社を設立されたそうですが、こちらではどのような事業を展開されているのでしょうか。

徳松 長年にわたって相続や資産税に携わってきた経験を生かし、相続に関するよろず相談を受け付け、相続や事業承継のアドバイスその他、それにまつわる不動産の売買やM&Aの仲介などを行っています。

——どのようなエリアでサービスを展開しているのですか。

徳松 沖縄県全域をエリアとして捉えています。例えば沖縄の中には弁護士や税理士がほとんどいない地域があるので、そういった地域では相続や資産運用に関するセミナーを実施し、その後、受講者と直にコミュニケーションをとるようにしていま

す。そして、具体的に相続や事業承継の案件を担当することになったら、知り合いの弁護士や司法書士などと連携しながら事に当たるようにしています。

——セミナーの際に心掛けていることはありますか。

徳松 セミナーではノーネクタイで、かつ沖縄の方言を使うようにしています。受講者の方々の多くは高齢者であり、流暢な標準語よりも沖縄の方言に親しみを感じてくれるからです。もちろん、セミナー後の質疑応答に関しても方言でやりとりするようにしています。

——具体的にはどのような相談が多いのでしょうか。

徳松 子どもたちが争わないように事前にどのような相続対策を講じたらいいのかといった相談が多く、そういう場合は一緒に適正な分割方法を考えたり、生前贈与などの対策を講じたりしています。また、特定の財産を特定の相続人にあげたいという意向がある場合には、養子縁組や公正証書遺言の作成を支援したりす

ることもありますし、事前に資産を処分しておいたほうが得策な場合には売却のサポートも手掛けます。

**徹底した現場主義で
不動産評価に臨む**

——相続においては所有している不動産の価値が大きなポイントになってくるところなので、宅建の資格をお持ちであることも大いに生きてきそうですね。

徳松 その通りです。ただ、知識だけでは不動産の本当の価値を見誤ることがあるので、私は常に現場主義を重んじ、実際に該当する不動産を見に行くようにしています。例えば、沖縄の



事務所は建物の上層階にあり、見晴らしの良い環境で皆さん働かれています



「できる限り現役を続行したい」と話す徳松 晃先生。愛車のジャガーとともに

場合、ムートウヤ（本家）の土地や地域によっては十字路沿いの土地は忌み嫌われるので、相続税や売買の評価の際にアドバイスしているわけです。

——ところで最近、沖縄本島の地価が急騰しているような印象がありますか、いかがでしょうか。

徳松 近年、沖縄の観光産業は右肩上がりの状態が続いており、慢性的なホテル不足になってい

ます。しかも、この数年で訪日外国人観光客が急増したため、台湾をはじめとした外資系企業が沖縄の不動産に注目するようになり、地価がこれまで以上に高騰しているのです。

——そういった状況において、沖縄経済はこれからどうなっていくと思われませんか。

徳松 沖縄は日本の都道府県でも数少ない人口が増加傾向にある地域ですが、その反面、離婚率が高く、母子家庭が急激に増えており、多くの県民が依然として貧困にあえいでいます。こうした状況を打開するには、とにかく経済を発展させなければなりません。しかし、沖縄は水と電力が他地域に比べて不足しており重工業には不向きなので、やはり当面は観光産業やサービス産業を伸ばしていく必要があるでしょう。内需に関しては、米軍基地を考えると、米国人たちは比較的裕福なので、彼らが好きメニューを用意したり、英語対応を万全にすることで、さらに売上げを伸ばせるはずですよ。

History & Story

税理士までの歩み

徳松先生は琉球大学法文学部に在籍していましたが、国際通りでテーラー（紳士服の仕立て）を営んでいた父上から「経理を勉強してはどうか」と勧められ、在学中に簿記の勉強を始めたそうです。そして、その際にゼミの先生から「簿記だけでなく、税理士試験にも挑戦してみようか」と言われ、税理士という資格があることを知ったといいます。大学卒業後はいずれ税理士になることを視野に入れ、1968年に那覇税務署に入所。その後、那覇税務署や宮古島税務署で勤務しながら試験勉強に励み、70年に税理士試験に合格。そして76年、31歳の時に徳松税理事務所を開業しました。

徳松 いま流行りのステーキハウスを経営しています。カジュアルかつリーズナブルにステーキを提供するだけでなく、ライスやスープ、サラダなどを食べ放題にしており、多くの地元住民がリピーターになってくれています。昔から顧問先にアドバイスをするには自分も事業を経験しなければいけないという考え方があり、これまでもいろいろな事業を手掛けてきました。しばらくはこのステーキハウスで試行錯誤し、外国人観光客や米国人の受け入れなどにも挑戦していきたいと思っています。

——今後の展望についてお聞かせください。

徳松 65歳になったら法人化して引退しようかと思っていたのですが、まだまだ頼りにしてくれる顧問先がたくさんいるので、事務所の体制を整えながら、できる限り現役で走り続けられたいと考えています。

——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。

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

山田税理士・行政書士事務所／(有)宇城会計センター

ミロク会計人会連合会とエヌエヌ生命保険株式会社は、業務提携契約を結んでいます。ここでは、同社の保障性商品を活用し、顧問先様のリスク軽減に努めている山田税理士・行政書士事務所様の事例をご紹介します。

生命保険が事業存続に奏功

——事務所の概要をお教えください。

山田 崇博 所長（以下、敬称略）
当事務所の母体となつている（有）宇城会計センターは1971年に設立されました。私は2008年に先代の死去に



（左から）エヌエヌ生命保険株式会社の宮脇 雄之介・熊本営業部シニアアソシエイト、山田税理士・行政書士事務所の山田 崇博所長、エヌエヌ生命保険株式会社の片岡 壮史・熊本営業部長

ずれば保険代理店業務をやつてみたいと考えていました。しかし、当事務所の先代は保険業務に対しては保守的でしたので、代替わりを機に保険業務を始めました。

もう恐れがあるからです。——そういった対策が奏功したケースはございますか。

をしておかげで支払保険料が下がって、資金繰りが良くなった」と喜んでいただけるほうが多いように思います。

に伴い、当社の代表取締役就任し、同年に税理士登録をしました。当事務所の拠点は設立以来、熊本県宇城市だったので、

山田 最初はやはり保険料が全額損金算入され、解約返戻金率が高く、顧問先の法人税の繰延べができる商品に魅力を感じていました。また、代理店手数料

顧問先の現状を捉えた提案を
——顧問先には保険商品をどのように提案されているのですか。

また、エヌエヌ生命の方々に、保険商品や保険の活用事例に関する研修を行ってもらうなどして、さらなるレベルアップに努めています。

熊本市南区に仮事務所を構えています。事務所としては顧客第一主義をモットーとしており、建設業の顧問先を数多く抱えています。

——最近では保険商品を活用したリスクマネジメントにも力を入れているそうですね。

山田 税理士が他の保険代理店の方々と大きく異なるのは、顧問先の経営状態をよく把握できていることです。その特性を生かし、より効果的な提案ができるようにするため、当事務所では月次監査や決算の打ち合わせの際に、法人税の繰延べなどの相談とあわせて保険に関する提案も行うようにしています。しかし、決して押し売りのようなことはしません。あくまでもその時々々の顧問先の状況に一番適した保険商品を検討した上で提案しています。そのため、顧問先から煙たがられるようなことはなく、むしろ「保険の見直し

——保険代理店業務を始めたい。きっかけについてお聞かせください。

山田 エヌエヌ生命の担当者に実施していただいた勉強会でリスクマネジメントの重要性への理解が深まり、ここ数年、顧問先に事業保障に特化した生命保険も提案するようになってい

——職員教育において注意されていることはありますか。

山田 全職員に保険商品について学んでもらい、保険募集人の資格を取得してもらっています。また、エヌエヌ生命の方々に、保険商品や保険の活用事例に関する研修を行ってもらうなどして、さらなるレベルアップに努めています。

の要望でエヌエヌ生命の代理店業務をしていたのですが、そこから徐々にエヌエヌ生命の良い評判を聞くようになり、私

先にも提案するようにしています。中小企業の多くは経営者の能力によって支えられていることが多く、経営者に万が一のことがあつたら立ち行かなくなつて

——今後の方針についてお聞かせください。

山田 熊本地震の影響で建設業は特需状態が続いており、向こう5〜10年くらいはこの状態が続くと思われれます。なので、今のうちに顧問先の法人保険の状況を見直し、この間にしっかりと財務面の強化ができる提案をしていきたいと考えています。

山田税理士・行政書士事務所

熊本市南区近見
7-12-51
TEL 096-277-1745

マイナス金利の影響と中小企業の動向

景気回復の刺激策として日本銀行が2016年2月に導入した「マイナス金利付き量的・質的金融緩和（マイナス金利）」。1年が経過した今、期待された効果は出ているのでしょうか。本特集では、商工組合中央金庫の調査結果や金融専門紙への取材を通して、マイナス金利が日本経済に与えている影響と中小企業の動向を追います。

〈マイナス金利〉

民間の金融機関が日本銀行（日銀）にお金を預ける「日銀当座預け金」の金利の一部がマイナスになること。金融機関は日銀にお金を預けると逆に金利を支払うことになるため、資金が貸し出しや投資に回り、景気を刺激する狙いがある。

〈商工組合中央金庫〉

全国の中小企業を主な対象に、設備資金や長期運用資金などの融資や総務・人事などの業務委託サービスも提供している。

「調査結果レビュー」

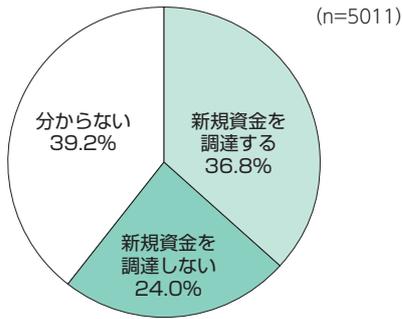
マイナス金利政策の中小企業への影響

商工中金「マイナス金利政策による中小企業の資金調達への影響調査」より

商工中金「マイナス金利政策による中小企業の資金調達への影響調査」2016年7月1日時点調査先＝同金庫取引先中小企業9956社（回収率51.9%）調査方法＝アンケート調査（郵送自記入式）。

約4割が新規資金調達を検討

2016年10月、商工組合中央金庫（商工中金）は取引先の中小企業に対して実施したアン



ケート調査の結果をまとめ、「マイナス金利政策による中小企業の資金調達への影響調査」というレポートを公表しました。

本アンケートで、マイナス金利政策の効果として借入金利が低下した場合での新規資金調達の有無を聞いたところ、「新規資金を調達する」と回答した中小企業は36・8%となりました（図1）。

一方、借入金利が低下しても「新規資金を調達しない」とする企業も24・0%あり、全体として資金需要に力強さが欠けている状況を表していると言えます。また、「分からない」と回答した企業が39・2%あり、

経済環境を見極めてから借入などの経営判断を下そうとする慎重な姿勢がうかがえます。

新規資金調達の有無を現在の業況別に見ると、「新規資金を調達する」との回答割合は現在の業況が良いほど高く、「非常に良い」では44・5%となりました（図2）。

業況の良い企業では先行投資や業務拡大などを目指した「前向きな資金調達」へ取り組む際に借入金利の低下が後押ししていると考えられます。ただし、現在の業況が「非常に悪い」企業でも新規資金調達する割合は41・4%と高く、全体としては新規資金調達により資金

繰りを安定化し、業況回復の足掛かりとなることを期待している傾向が強いようです。

資金繰り安定化と設備投資に

「新規資金を調達する」とし

た中小企業の回答を見ると、その目的は「資金繰り安定化」と答えたところが71・4%と最も多くなりました（図3）。

この結果について、本レポートでは中小企業は大手企業と比べて資金繰りへの不安が強いためと説明されています。しかしながら、続いて多かったのが「設備の代替や補修などの設備投資資金」（36・8%）と「新設設備の投資資金」（29・0%）です。4番目に多かった「販路拡大・事業規模拡大」（17・2%）とあわせて、金利低下で投資や事業拡大意欲が刺激されているのが確認できます。また、5番目に

多かった回答は「従業員の増員」（10・9%）で、人手不足を低利資金で補おうとする狙いも一定数あることが分かりました。

新規資金の調達目的を製造業、非製造業別に見ると、製造業では「設備の代替や補修などの設備投資資金」（44・5%）、「新設設備の投資資金」（34・8%）、

「研究開発資金」（8・1%）が多くなり、非製造業では「販路拡大・事業規模拡大」（21・0%）、「従業員の増員」（13・2%）が多くなるというように、各業種で収益基盤強化につながる場所に資金を投じようとしています（図4）。

さらに、新規資金調達の目的を現在の業況別に見ると、「新設設備の投資資金」「販路拡大・事業規模拡大」「従業員の増員」といった前向きな回答が、現在

図3 新規資金を調達する目的

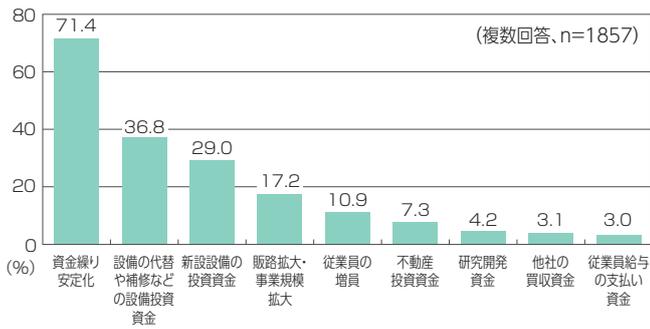


図2 金利が低下した場合の新規資金調達の有無(現在の業況別)

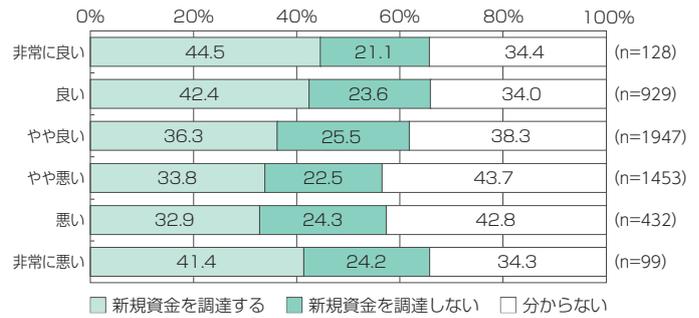


図5 新規資金を調達する目的(業況別)

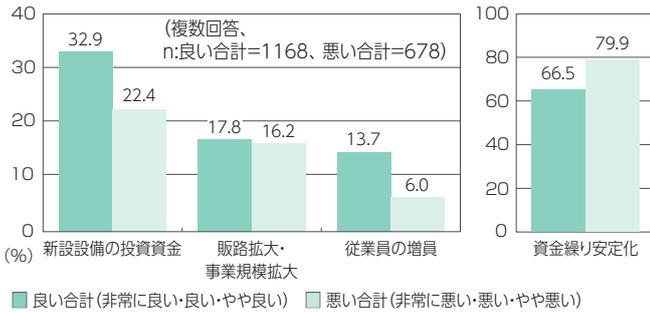


図4 新規資金を調達する目的(製造業・非製造業別)

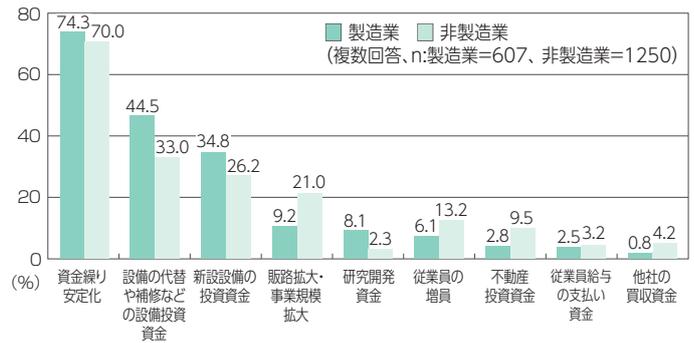


図7 新規資金を調達しない理由(製造業・非製造業別)

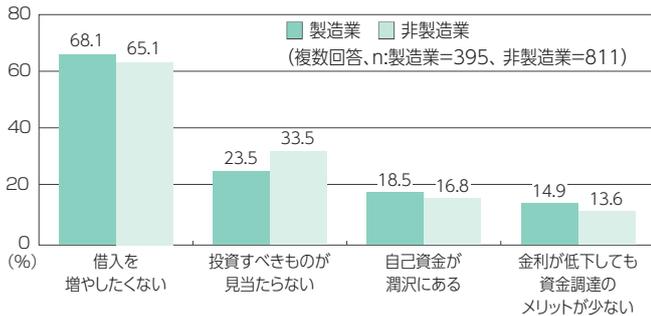


図6 新規資金を調達しない理由

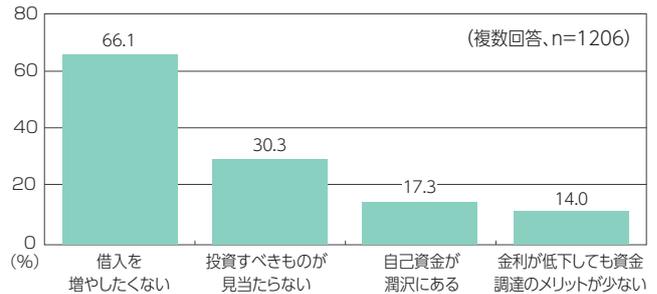
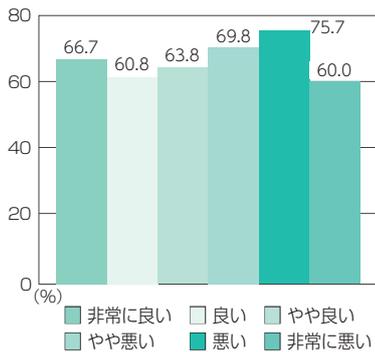


図8 新規資金を調達しない理由(現在の業況別)



マイナス金利政策によって借入金利が低下しても「新規資金の調達をしない」とする中小企業(全体の24・0%)にその理由

借入負担増による懸念の声も
の業況を「良い」とする企業からのほうが平均して6・6ポイント高くなっています(図5)。現在の業況が比較的良い企業では、業容拡大に向けてマイナス金利政策による借入金利の低下が好機となっているようです。反対に「資金繰り安定化」を目的とした資金調達は、現在の業況が「悪い」とする企業の回答のほうが13・4ポイント高く、新規投資より経営基盤の確保を優先していることとなります。

最後に資金調達しない理由を製造業、非製造業別に見ると、「投資すべきものが見当たらない」が非製造業で33・5%と、製造業の23・5%を上回りました(図7)。また、「借入を増やしたくない」とする回答は、現在の業況にかかわらず全ての企業で60%以上の高い割合となっています(図8)。

由を尋ねたところ、本レポートでは「借入を増やしたくない」という回答が66・1%と最も高くなっています(図6)。商工中金では多くの中小企業が金利低下のメリットよりも、借入負担の増加による経営の自由度の低下を懸念したものと分析しています。また、回答数では「投資すべきものが見当たらない」が30・3%と続き、投資意欲の低下が感じられます。その他、「自己資金が潤沢にある」(17・3%)や「金利が低下しても資金調達のメリットが少ない」(14・0%)という回答もあり、マイナス金利政策によるメリットが行き渡っていない状況が見受けられます。

政府の金融政策による
景気刺激策の問題点

安倍内閣や日銀の見方では、これまで推進してきた金融政策の効果で国内景気は「緩やかな回復基調にある」としていますが、弊紙の主要読者層である地域金融機関関係者から聴こえてくる実情はまったく逆です。日本経済は依然としてデフレマインドから抜け出せていません。その原因、特にマイナス金利導入の背景や経緯をあらためて見つめ直した上で、現状と今後の展望について考察してみたいと思います。

2012年12月に安倍政権が誕生した頃、日本では20年来続く「デフレ不況」解消を望む声が多く国民、とりわけ経済界から湧き上がっていました。そんななか政府が打ち出したのが大胆な金融政策、機動的な財政政策、民間投資を喚起する成長戦略（産業振興策）という「3本の矢」からなる「アベノミクス」でした。が、国家財政が厳しい状況下では十分な財政出動はできず、産業界に活気がなくては成長戦略もうまく描けません。そこで、安倍首相は最も実現可能な金融政策に着手、日銀が金利引き下げによる景気刺激策を推し進めました。「金融緩和で金利が下がれば、お金を借りやすくなって企業の設備投資も増えるだろう」「円安で輸出型大企業が儲かれば、その利益が社員の給与や設備投資に回るだろう」というのが政府の目論見でしたが、なかなか景気回復には至りませんでした。

一方で、国家財政が厳しい状況下では十分な財政出動はできず、産業界に活気がありません。そこで、安倍首相は最も実現可能な金融政策に着手、日銀が金利引き下げによる景気刺激策を推し進めました。「金融緩和で金利が下がれば、お金を借りやすくなって企業の設備投資も増えるだろう」「円安で輸出型大企業が儲かれば、その利益が社員の給与や設備投資に回るだろう」というのが政府の目論見でしたが、なかなか景気回復には至りませんでした。

「金融機関は積極的に企業へ融資するだろうし、貸出金利も低くなるので、企業側でも設備投資をしやすくなるはず」と期待されましたが、結果はというと、やはりそれまでの低金利政策と同様でした。マイナス金利によるミニバブルで一部の富裕層が株や不動産への投資で儲け、円安により輸出型大企業も利益をあげたものの、大企業は儲けをそのまま溜め込んでほとんど設備投資しませんでした。輸入型・内需型中小企業の多くはマイナス金利の恩恵を受けるどころか、円安による原材料費高騰のあおりで経営が圧迫されてしまいました。当然、個人の給料は上がりませんが消費は低迷し続けました。政府の思惑は大きくはずれ、日本経済は依然としてデフレ不況をさまようことになったのです。

「金融機関は積極的に企業へ融資するだろうし、貸出金利も低くなるので、企業側でも設備投資をしやすくなるはず」と期待されましたが、結果はというと、やはりそれまでの低金利政策と同様でした。マイナス金利によるミニバブルで一部の富裕層が株や不動産への投資で儲け、円安により輸出型大企業も利益をあげたものの、大企業は儲けをそのまま溜め込んでほとんど設備投資しませんでした。輸入型・内需型中小企業の多くはマイナス金利の恩恵を受けるどころか、円安による原材料費高騰のあおりで経営が圧迫されてしまいました。当然、個人の給料は上がりませんが消費は低迷し続けました。政府の思惑は大きくはずれ、日本経済は依然としてデフレ不況をさまようことになったのです。

マイナス金利導入も
景気回復にはつながらず不動産投資のみ好調
一般消費者は置き去りに

それでも政府は、金融政策のみを推進し続けるしかありませんでした。すでにリーマン・ショック以降、ゼロ金利政策が続けられてきていたので、もうこれ以上の金融緩和はあり得ないだろうと多くの専門家は考えていたのですが、日銀はさらにその先にまで歩を進めました。それがマイナス金利です。

「金融機関は積極的に企業へ融資するだろうし、貸出金利も低くなるので、企業側でも設備投資をしやすくなるはず」と期待されましたが、結果はというと、やはりそれまでの低金利政策と同様でした。マイナス金利によるミニバブルで一部の富裕層が株や不動産への投資で儲け、円安により輸出型大企業も利益をあげたものの、大企業は儲けをそのまま溜め込んでほとんど設備投資しませんでした。輸入型・内需型中小企業の多くはマイナス金利の恩恵を受けるどころか、円安による原材料費高騰のあおりで経営が圧迫されてしまいました。当然、個人の給料は上がりませんが消費は低迷し続けました。政府の思惑は大きくはずれ、日本経済は依然としてデフレ不況をさまようことになったのです。

（金融タイムス）
1959年創刊の旬刊紙（月3回、5日・15日・25日発行）。金融庁・財務省・国土省・金融庁並びに銀行・証券・信託・保険・年金・預金・貯蓄・投資・不動産・商品・サービス・金融機関の全業務を掲載。金融界の専門誌。

ています。

マイナス金利の 地域金融機関への悪影響

このようにマイナス金利政策は、一部の業界や富裕層、大企業などに恩恵をもたらしたものの、景気回復には結びつきませんでした。しかも悪いことに、金融機関にとってはマイナスに

作用しているのが現状です。金融機関は貸出、余資運用[※]、手数料によって利益を上げており、特に貸出の利ざやが大きな収益源となっています。が、中小企業などの資金需要が低減する中、その数少ない貸し先に多数の金融機関が殺到、競合同士のたたく売りで金利が低下しているところへ、さらにマイナス金利が

追い打ちをかけたことで、貸出の利ざやで稼ぐビジネスモデルが崩壊しかかっているのです。余資運用も厳しい状況にあります。特に信用金庫などの地域金融機関は、価格変動リスクのある株ではなく、日銀当座預け金や国債など安全資産を中心に余資運用をしてきたのですが、日銀当座預け金はマイナス金利になった上、国債も世界的株安を背景に人気が上昇し価格

純益は、前年同期比▲8・5%、当期純利益は▲2・2%でしたが、16年の同期は業務純益が3割減、4割減の信金が続出しています。マイナス金利導入後、明らかに収益力が落ちたことが見てとれます。

低金利下で地域金融機関と 中小企業が描く未来とは

大筋で低金利政策は今後まだまだ続くと思われる中、地域金融機関関係者の間では「経費削減」や「合併」といった言葉が飛び交っています。が、その一方で地元企業の海外展開支援や販路拡大・ビジネスマッチング支援、創業支援などに力を入れている地域金融機関も数多くあります。いま日本の中小企業には、このような取り組みを通じて地域金融機関との結びつきをより一層強化し、地域一体となって新たな事業を興していくことが求められていると思います。そのためには当然、地域金融機関側が地元企業の業容・業況・ニーズを詳細に把握した上で資金需要を喚起し、大学や研究機関、行政などと連携して

※余剰資金を運用すること

【政府と日銀の金融政策の狙い】

- *金融緩和→金利が下がりお金が借りやすくなる→設備投資が増える
- *円安→輸出型大企業が為替差益で儲かる→その利益が社員の給与や設備投資に回る→好景気に

【マイナス金利導入後の現実】

大企業



先行き不透明なので利益は内部留保へ

個人



給与上がらず消費低迷

不動産業界



投資目的や相続税対策などで活況。金余りで不動産ミニバブルはもうしばらく続きそうだが、はじけるのも時間の問題

金融機関



- 貸し先が少ない上に貸出金利が下がる
- 余資運用の主力である国債の利回りがマイナスに→ダブルで利益減少、経営悪化

関の経営を圧迫してきましたが、マイナス金利がとどめを刺した、と言っているでしょう。事実、16年3月期の地銀の実質業務純益は、前年同期比▲1・8%、当期純利益は10・3%増でしたが、16年9月期の地銀の実質業務純益は前年同期比▲9・3%、中間純利益は▲13・9%に。信金では16年3月期の業務

純益は、前年同期比▲8・5%、当期純利益は▲2・2%でしたが、16年の同期は業務純益が3割減、4割減の信金が続出しています。マイナス金利導入後、明らかに収益力が落ちたことが見てとれます。

サポートしていかねばなりません。先に述べた通り、先行き不透明な状況では、企業は金利が低下しても業容拡大のための新規借入れにはなかなか乗り出せないのです。しかし現在、新興国市場などをはじめとした海外進出や日本文化への注目度の高まり、急増する訪日外国人観光客の受け入れなど、中小企業の成長の突破口となりそうな要素は多々あります。特に円安傾向が続く中、海外市場に挑戦するための新規借入れは低金利下の事業戦略として理にかなっていますし、中国本土からの通信販売需要の盛り上がりなど、海外でのモノやサービスの売り方は多様化しています。こうした可能性を引き出し、中小企業を新たなビジネスのステージに結びつけるのは地域金融機関の使命といえるでしょう。年々収益を落とす地域金融機関と、低金利でも新規借入れに乗り出せない中小企業。この厳しい時期を乗り切るかどうかは、両者の力強い連携のあり方にかかっているのです。

元気企業

有限会社 今帰仁酒造

業界初の20度泡盛がロングセラー 昔ながらの酒造りを続ける老舗蔵

いまや沖縄の銘酒として世界的知名度を得ている泡盛。県内各所に全47蔵が点在する中、今帰仁酒造は業界初のアルコール度数20度の泡盛「美しき古里」など、さまざまなロングセラー商品で親しまれてきた。同蔵のこれまでの歩みと展望を紹介したい。

沖縄本島北部の本部半島に位

創業時からのレギュラー銘柄

「ジシタ」と大城 洋介社長。同

置し、豊かな森とエメラルドグリーンに浮かぶ古宇利島や世界遺産の今帰仁城跡のほか、近隣には美ら海水族館も位置し、年間を通じて多くの観光客が訪れている。今帰仁酒造は、そんな風光明媚な村唯一の蔵元として、約半世紀にわたって地元の人たちに親しまれてきた。

「まるだいたい」のほか、看板銘柄となつているのが「美しき古里」。70年代、業界で初めて造られたアルコール度数20度の泡盛として注目された逸品だ。「当時は泡盛といえど30度以上が当たり前。飲みにくいというイメージもあつてなかなか一般には広がらなかつた。そこで先代が従来の常識を覆し20度の泡盛にチャレン

ジシタ」と大城 洋介社長。同業者からは「20度では泡盛とは言えない」と非難されたそうだが、その一方で地元の居酒屋などでは飲みやすいと好評で、ジワジワと人気が高まつていったという。その後、泡盛は少しずつ沖縄独特の蒸留酒として県内外で知られるようになっていった。現在では生産技術開発が進んだお

かげで飲みやすいものも増えたが、「美しき古里」は変わらぬ人気を誇っている。その秘訣は昔ながらの丁寧な酒造りにある。「ブームの際も機械化による大量生産に走ることなく、現在に至るまで木組みの麹棚でじっくり菌を増やして麹を造り続けてきた」という。

大城社長がこうした酒造りと

ともに力を入れているのが貯蔵、つまり古酒（泡盛をタンクや甕で3年以上寝かせ、熟成させたもの）の生産だ。現在、同蔵では泡盛の原酒をタンク貯蔵でじっくりと熟成させた「今帰仁城十年古酒」や樽貯蔵の「千年の響」など、数種類の古酒を展開中。そして「工場内には約50klのタンクが38本あり、さら

なる古酒の安定供給を目指して

いる」そうだ。

今後の目標は、観光客が多数訪れる今帰仁村の特産品の一つとして、泡盛の魅力をこれまで以上にアピールしていくこと。「現在も平日午後のみ蔵見学を受け入れているが、作業の片手間なのでじっくりガイドできるわけではない。今後3年くらいかけて、訪れる人たちに蔵のこだわりを伝えたり、体験してもらつたりできる態勢を整えたい」と大城社長は意気込んでいる。なお、15年度の今帰仁村のふるさと納税額は1億7000万円以上。地元産のスイカやマンゴーなどと並んで、同蔵の泡盛も人気だそう。ぜひ他の特産品との相乗効果で知名度を高め、ファンを増やしてほしいものだ。



お客様の要望に応え、30度という伝統的な度数にした泡盛「美しき古里30度」



長期熟成させた古酒「千年の響」



蔵内に置かれた熟成樽

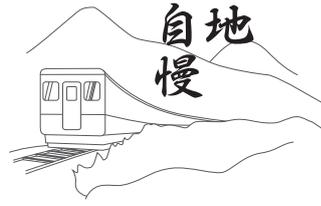


同蔵の工場外観と立ち並ぶタンク



既存商品のブラッシュアップと普及、また新商品の開発にも積極的に取り組む大城 洋介社長

ご当地
自慢



沖縄県のプロ野球キャンプ特集

沖縄では毎年2月、多くのプロ野球チームがキャンプを行っており、2016年には国内から9球団が集まりました。そこで、今回は代表的なキャンプ地を訪ね、キャンプの様子とともにそれらの地域の楽しみ方を紹介したいと思います。

●取材協力
読売ジャイアンツ、阪神タイガース、北海道日本ハムファイターズ(登場順)
※取材は2016年2月に実施

ご案内人



野原 信男 先生
税理士法人エヌズ

沖縄とプロ野球キャンプ

沖縄では毎年2月、多くのプロ野球チームがキャンプを行います。その歴史は1978年、日本ハムが名護市営球場を使ったのが始まりだそうです。

キャンプ地としては九州や四国なども有名ですが、沖縄が優れているのは何といっても冬で

も暖かい気候。この時期の沖縄は天気が良いれば気温が20℃を超えることもあります。それに曇りや雨の日でも最低気温が10℃を切ることはまずありません。野球は動き始めにけがの多いスポーツなので、選手たちにとって暖かい場所で調整できるというのは大いに意味があるそうです。

近年は県もキャンプ誘致に積極的で、市町村単位でチームをサポートする体制が整っていることが利点として挙げられます。県では2010年度に「スポーツツーリズム戦略」を策定し、スポーツを通じて民間などが主体的に取り組む新たな旅行メニューの開発やプロモーション活動を推進しています(①②)。

県内各地でキャンプが行われると、地域の活性化にもつながるでしょう。

16年、沖縄には国内から9球団がキャンプに訪れました。琉球銀行のグループ会社であるりゅうぎん総合研究所が発表したところによると、同年プロ野球春季キャンプの経済効果は、前年比13・6%増の100億400万円となり、03年の調査開始以来、初めて100億円の大台を突破したそうです。

キャンプの見どころと観光

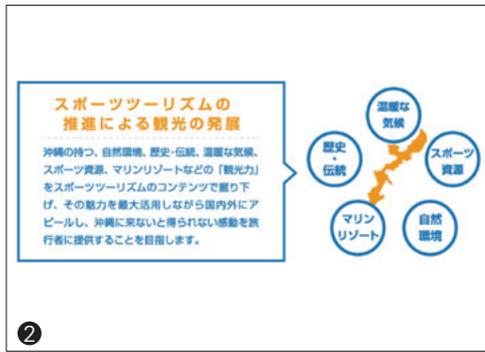
プロ野球キャンプの醍醐味は、選手たちが間近で練習する様子が見られること。タイミングが合えば選手に直接声をかけたり、写真撮影やサインを求められることもでき、ファンにはたまらない

経験となるでしょう。紅白戦や他球団との練習試合も見どころです。特に練習試合は1軍入りを目指す若手選手の出場機会が多いので、真剣な雰囲気を感じられます。練習試合は基本的に無料で観戦できます。

キャンプ地周辺では球団の限定グッズやご当地グルメを売る屋台などもあります。いろいろなキャンプ地を巡れば、沖縄観光をより一層楽しんでいただくことができるでしょう。そこで、ここからは代表的なキャンプ地をいくつか紹介したいと思います。

那覇市(読売ジャイアンツ)

県外から訪れる人にとって沖縄の入口ともいえる那覇市。ここでは読売ジャイアンツのキャンプ地となっています。拠点は那



①スポーツツーリズム戦略を紹介するホームページ
②スポーツツーリズムの概要
③沖縄セルラースタジアム那覇の外観



⑧宜野座村総合運動公園の入口

⑥この日の取材では特別にグラウンドで練習見学

④賑わう飲食ゾーン ⑤ステージではさまざまなイベント

⑨間近で練習を観られるのもキャンプ見学の魅力

⑦タイミングが良いと無料の練習試合も観られる

④賑わう飲食ゾーン ⑤ステージではさまざまなイベントやショーが催される(写真はイメージ)

を初めて見る方にお勧めです。

那覇は有名な観光地が集中していることもあわせてキャンプ

でも抜群です(④⑤)。

覇空港から車で5分ほどの距離にある奥武山総合運動公園内「沖縄セルラースタジアム那覇(③)」(那覇市営奥武山野球場)。

立ちます。

練習場である通称「宜野座ドーム」。野球場のすぐ隣にある銀色

宜野座村(阪神タイガース)

沖繩本島の中部にある宜野座村は、阪神タイガースのキャンプ地です。見学場所は宜野座村総合運動公園内の野球場と屋内練習場である通称「宜野座ドーム」。

周辺観光で人気なのは国際通りや首里城跡など。また、世界最大級のスケールで国内唯一となる路面型免税店を有する新都心エリアでショッピングをするのもいいでしょう。キャンプ期間中、市内ではジャイアンツ仕様にラッピングされたモノレールや公用車が走ります。さらに市役所前にはキャンプを宣伝する大きな垂れ幕が掲げられ、ジャイアンツのオレンジユニホームを着て仕事をする市職員も見ることができ、まち全体でキャンプを盛り上げようというムードが感じられるでしょう。食べ物も沖縄を代表する料理がひと通り食べられますので、まずはここからキャンプ巡りを始めてみてはいかがでしょうか

され、ここを訪れる人の中でも、

山々に囲まれた自然です。ビーチではシーカヤックやダイビングなどのマリレジャーが盛んです。また、手つかずの状態が残る浜辺から見る朝日は絶景と

向かう高速バスが宜野座IC(インターチェンジ)に停車するの

タイガースがこの地でキャンプを行うようになったのは2003年から。1998年から2002年までは日本ハムファイターズ2軍選手団のキャンプ地となっていました。残念ながらメディア露出が少ないというところで地元行政はじめ村民たちが誘致活動を展開した結果、タイガースの1軍を招くことに成功したそうです。それを象徴するのが、公園正面入り口でチームを歓迎する「めんそーれタイガース」と書かれたトラの銅像(⑧)。村の気合が分かります。



14



12



10



15



13



11

⑭報道陣の選手への囲み取材に遭遇することも
⑮オリオンハッピーパークの外観

⑫沖縄プロ野球キャンプ発祥の地
⑬ブルベンにはここまで寄れる!

⑩キャンプ時オリジナルのパーカーなども入手しておきたい
⑪宜野座バーガーを販売する屋台

知る人ぞ知る観光スポットとなつています。
豊かな自然を背景にグルメ食材も充実しています。水はけのよい大地で畜産が盛んですし、海では海ぶどうや車エビの養殖が行われています。
今回、キャンプにちなんで紹介したいのが、地産地消の「宜野座バーガー」です。宜野座村観光協会によると、このバーガーは阪神タイガースキャンプを訪れる人が気軽に食べられるようというコンセプトで11年、村内5店舗の飲食店が共同提案したものです。現在は2軒の業者がそれぞれオリジナルを販売しているそうです。宜野座バーガーを名乗ることができるのは村内在住、または村内に製造事業所を置く宜野座村観光推進協議会の会員であること、食材には宜野座地域でとれた食材を1品以上使用することなどが求められています。販売場所は製造業者の店舗をはじめ村内道の駅などが中心ですが、もちろんキャンプ地の飲食ゾーンでも売っているの、ぜひとも試してみてください(⑩)。

名護市

(北海道日本ハムファイターズ)

冒頭で述べた通り1978年、沖縄で初めてプロ野球キャンプが行われた名護市営球場(⑫、名護浦公園Ⅱ21世紀の森公園内)。キャンプ開始当時は1軍投手だけを連れた小規模なものだったそうですが、81年からは野手陣も加え完全な1軍のキャンプ地となりました。日本ハムファイターズはその年、リーグ優勝を達成しました。名護でのキャンプはそれ以来継続しています。
球場正面には記念碑が建てられており、有名選手の手形が付けられています。練習場は敷地内2球場。ブルベンでは投球練習をする選手の姿が至近距離から見学できます(⑬)。球場間を行き来する監督やコーチの姿も頻繁に見られます。
名護は沖縄を象徴するような青く透き通った海と白いビーチが人気のエリア。そして、この地で生まれた有名な飲み物が「オリオンビール」です。
オリオンビールは米国統治下だった57年、社会復興のために

第2次産業を興そうと、名水が湧出していた旧・名護町で沖縄ビール(株)として設立されました。現在、社名はオリオンビール(株)となり、本社は浦添市に移動しましたが、ビール造りは今も名護工場が続けられており、同工場には製造工程の見学や出来立てのビールが試飲できる「オリオンハッピーパーク」が併設されています(⑮)。

よくオリオンビールを生産量の少ない「地ビール会社」(1社平均年産100klと推定される)と思っている人がいますが、同社の年産能力は69年には7万2000klとなっており、れっきとした大手です。もっとも国内シェアがわずか1%ほどなのに対し、県内では5割を超えているというデータもあり、「地元で愛されている」という意味で地ビールという表現も間違いではないかもしれません。
プロ野球チームのキャンプ地を巡りながら、沖縄の魅力堪能する。来年の冬は、そんなぜひいたくな旅に出かけてみませんか。

MJSソリューションの紹介

MJSは多彩な製品・サービスをご提供しています。本コーナーでは、その中でも会計事務所・顧問先向けにぜひ知っていただきたいソリューションを厳選してご紹介します。

【今月のソリューション】「ACELINK NX-Pro」のクラウドサービス①

図1 MJSのクラウド対応サービス



マイナンバーをクラウドで管理

MJSが提供する、会計事務所様向けのシステム「ACELINK NX-Pro」は進化を続け、クラウド対応のサービスを拡充しています。その内容は「業務支援クラウド」「外出支援クラウド」「顧問先支援クラウド」に分けられ、主な機能を本コーナーで2回にわたりご紹介します。

遠隔対応で生産性向上

顧問先支援クラウドでは、「自計化対策」や「サポート支援」といったサービスがあります。自計化対策とは、「ACELINK NX-Pro」の自計化データ共有サービスを指し、「ACELINK NX-CE会計」/「iCompassNX会計」/「会計Plus」/「ACELINK NX-CE会計」をお使いの顧問先様と会計事務所様とのデータ連携方法として、クラウドを活用するものです。顧問先様は特別な操作をすることなく、入力な

業務支援クラウドでは、「マイナンバー管理」が代表的なサービスです。マイナンバーの収集・保管・利用・廃棄を一括して管理するサービスの他にも、クラウドを活用するものが「MJSマイナンバーCloud」です。インターネット回線を利用したクラウド環境下で稼動するので、事務所

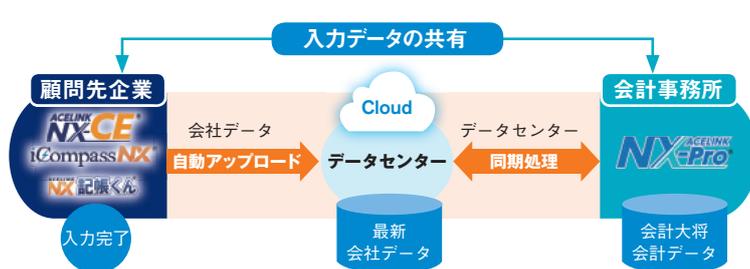
での操作を終了するときに毎回自動でクラウドへ会計データがアップロードされるようになっており、会計事務所様はそれをクラウド経由のデータ同期方法でタイムリーに確認することができます。

一方のサポート支援とは、アプリケーションの「iCompassロミュネーション」を指し、顧問先様のパソコン画面を事務所にいながら共有したり、遠隔操作をすることが出来ます。画面上に線や記号を描いて説明することもできるので、時間をかけて顧問先様を訪問せずとも、まるで同じ空間にいるかのようなスムーズさでアドバイスをしたり、

図2 マイナンバー管理

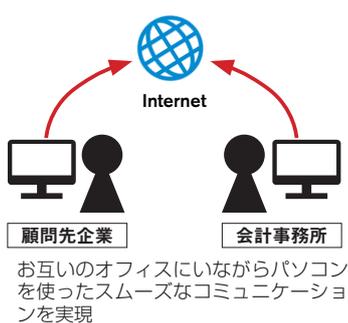


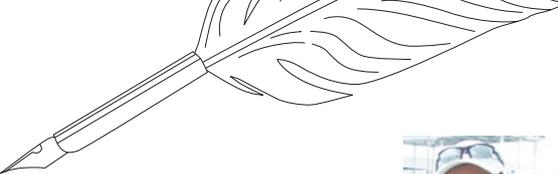
図3 自計化対策



相談を受けることができます。今回は、外出支援クラウドの具体的なサービス内容とその特長をお伝えします。

図4 サポート支援





「トライアスロンと私」

沖縄ミロク会計人会

沖縄県那覇市

渡嘉敷 唯夫



私がトライアスロンを始めたのは約30年前でした。当時はまだまだスポーツとして認知されておらず、「びっくり人間コンテスト」と同じ扱いだっただけに記憶しています。

歴史も浅く、どのようなスポーツだったのですが、私の期待通りさまざまな形で発展していきましました。距離については規格のよなものが出てきて、長距離と短距離では別競技のように発展しています。また、自転車の機材もそれまでの常識では考えられない形や機能のものが開発されていきました。

一つのスポーツの誕生から発展、そしてオリンピック参加までの過程を見ることができたのはとても貴重な経験となりました。野球やサッカーのような歴史のあるスポーツとは、また違った楽しさがあります。

そうやって楽しんできたトライアスロンですが、沖縄の石垣島でワールドカップが開催され

たときに審判としてレースに関わったことが転換期となりました。

審判は、選手とは違った難しさがあります。選手が安全に走れるようコースレイアウトを考え、観客や一般車両のコントロール、そして緊急時の対応など、現場で判断しなければならぬことが多くあります。それだけに、事故もなく無事に大会を終了することができたときには何とも言えない満足感があるものです。

審判として大会に参加する機会が多くなってきたころ、競技団体から声をかけていただいて指導者の資格を取得し、2016年のいわて国体に監督として参加することができました。さらに、日本選手権にも沖縄派遣の審判として参加して、貴重な経験をさせていただくことができました。



2016年いわて国体の模様

今、スポーツの世界で話題といえば東京オリンピック・パラリンピックだと思えますが、トライアスロンも2020年を大きな目標としており、開催場所やコースレイアウトの調整が進んでいることと思います。選手強化はもちろん、ジュニア選手の育成や他競技団体との連携など課題も多くありますので、私も微力ながら大会成功のために協力していきたいと思えます。

表紙の写真



「伊良部大橋」
(沖縄県宮古島市)

2015年1月に開通した、宮古島と伊良部島を結ぶ伊良部大橋。全長3540mを誇り、通行無料の橋としては日本一の長さだと言われています。また、美しい曲線が印象的で、島の新しい観光名所としても人気が高まっています。伊良部大橋が完成したことで、宮古島と伊良部島間の移動が格段に容易かつ安全になり、伊良部島ならびに隣接する下地島への観光客の来訪が一層活発になるなどの効果が出ているそうです。

税理士事務所 CHANNEL 427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(経営企画・広報IRグループ)

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、経営企画・広報IRグループ

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 耕文社

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



この複合機は知っています。あなたの顔も。あなたの仕事のやり方も。

コピー中心の人、スキャン中心の人、こだわりの設定がある人…。顔がちがうように、複合機の使い方も人それぞれ。新ApeosPort-VIは、そんなユーザーの個性を、2つのカメラ*でしっかり見極めます。「人検知カメラ」が、誰かが近づいてきた時点で、今すぐ複合機を利用する人かどうかをまず判別。「顔認識カメラ」が、次にユーザー個人を顔で判別。専用操作メニューが立ち上がるから、よく使う機能を簡単に利用できます。特別な操作は何もありません。あなたのただ一つの顔が、この利便性へのカギなのです。

*オプションの「Smart WelcomEyes Advance 2」が必要です。

複合機から新しいオフィスを考える。ApeosPort-VI [C7771/C6671/C5571/C4471/C3371/C2271]



富士ゼロックス株式会社
富士ゼロックス東京株式会社

www.fujixerox.co.jp/
www.fujixerox.co.jp/tkx/

Xerox、Xeroxロゴ、およびFuji Xeroxロゴは、米国ゼロックス社の登録商標または商標です。

FUJI XEROX