



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2017
11
No.435

シリーズ企画

「シェアリングエコノミー」という 新たな経済システムをひも解く……………8

事務所訪問

税理士法人加藤会計事務所……………2

ミロク会計人会のミリョク……………5

特別企画

スマート化を見据えた税務行政の将来像……………6

— 国税庁インタビュー —

中部会企画①

「飛騨の家具」の魅力とその生き残り戦略……………12

中部会企画②

愛知県が推進する武将観光の魅力……………14

中部会企画③

「伊勢内宮前おかげ横丁」誕生物語……………15

ミロクシステムQ&A

『ACELINK NX-Pro 電子申告』……………16

リレーエッセイ

中部ミロク会計人会 米本 益栄……………19

今月の表紙: 鳳来寺山

場所: 愛知県新城市

日本の未来—
企業を支える

 ミロク会計人会



事務所 訪問

兄弟で良好な関係を構築して 「クライアントファースト」を実現

岐阜県的美濃加茂市と可児市に拠点を持つ税理士法人加藤会計事務所。
代表社員の加藤 敦司先生と加藤 敬司先生は兄弟で協力しながら事務所経営に励んでいます。
さっそく、お二人に現在の事務所の取り組みについて伺いました。

——美濃加茂市と可児市の2カ所に拠点をお持ちですが、それぞれどういった経緯があるのでしょうか。

加藤敦司代表社員（以下、敦司先生） 美濃加茂市の事務所は私たちの父が経営していた事務所を引き継いだものです。一方、可児市の事務所は弟の敬司が開業した事務所が前身となっています。

——父上の地盤を引き継ぎながら、どのようにして顧問先を増やしていったのですか。

モットーは「明るく元気にとクライアントファースト」と

加藤敬司先生（以下、敬司先生） 父のアドバイスもあって、兄は父が地盤を作っていた美濃加茂市、私は事務所を立ち上げた可児市の青年会議所に所属し、若手の経営者たちとのつながりを密にしていきました。結果、青年会議所のメンバーからの依頼が増え、私たちと同世代の顧問先も自然と増えていきました。

——父上の先見の明が見事に当たったんですね。次に税理士法人化した経緯について教えてくださいいただけますか。

敬司先生 先述したようにもともととは二つの拠点に、それぞれ兄と私の名義で事務所を設けて

税理士法人加藤会計事務所

美濃加茂事務所

所在地 岐阜県美濃加茂市太田町1797-1

TEL 0574-26-0019

可児事務所

所在地 岐阜県可児市下恵土125

TEL 0574-62-4151

法人設立 2004年

職員数 16名

URL www.katokaikei-minokamo-kani.or.jp/



いたのですが、事務所としての総合力を高め、持続可能な事業を行えるようにするために法人化を図ることにしました。この地域では最初の税理士法人だったように記憶しています。

敦司先生 税理士法人化したおかげで、事務所経営や税務に関する専門性の高い問題について、すぐに弟に相談できるようになりました。経営者だからこそ感じる孤独やストレスが大幅に軽減され、より仕事に集中できるようになりました。

——加藤会計事務所のモットーについてお聞かせいただけますか。

敦司先生 「明るく元気に」と「クライアントファースト」を意識しています。父は税務署OBで堅物だったこともあり、やはりどこか「先生」といった雰囲気や漂っていました。しかし、いま求められているのは顧問先視点のサービスであり、顧問先の多様なニーズに応じたソリューションです。それゆえにまずは税理士事務所という硬い印象を和らげ、いろんな相談をしてもらえるような事務所にして

いこうと思いい、「明るく元気に」というモットーを掲げたのです。

——職員の皆さんの明るい挨拶からも、そのモットーが見事に実践されていることが伝わってきました。一方のクライアントファーストに関しては、どのような取り組みを実践されているのでしょうか。

敦司先生 地方都市において税理士事務所は、よらず相談所のような役割を果たす必要があると考え、ワンストップサービスの充実に取り組んでいます。相談内容は税務会計にまつわることから相続や事業承継、さらには会社の労務問題、夫婦や家族の関係など多岐にわたります。そこで、弁護士や社会保険労務士、司法書士などと連携体制を構築し、顧問先との「つなぎ役」を買って出るようにしています。

——「つなぎ役」といっても単に提携先を紹介するだけでは済まないのでしょうか。

敦司先生 そうです。当初は紹介だけで済ませようかと思っていたのですが、いざサービスを始めてみると、顧問先が聞きた

いことや士業側の回答に関して、顧問先の状態をよく知る私たちが「翻訳」したほうが効率的だということも分かってきたのです。その都度、私たちが間に入るようにしているので手間がかかるのですが、おかげで顧問先にも喜んでもらっており、これまで以上にいろいろな相談が寄せられるようになりました。

——その他、どのようなときに顧問先の相談を受けることがありますか。

敦司先生 資料をしっかりと提供してくれるところに関しては、毎月、決算予測などの資料を作成し、それを持って行くようにしているのですが、その際に自然と相談を受けたりすることが多いですね。

——業務の最適化、効率化にも力を入れられているそうですね。**敦司先生** 10年ほど前から業務ごとの独自のチェックリストを作成し、その精度を高めています。リストは日々、ブラッシュアップしており、いまや当事務所における作業マニュアルのような位置付けになっています。また、通常の決算業務だけでは

く法人登記などにも対応しているため、新人教育にも活用しています。

兄弟で支え合いながら事務所経営を行う秘訣

——兄弟でうまく事務所を営んでいる秘訣はどのようなところにあるのでしょうか。

敦司先生 父の時代から一緒に仕事をすることも多かったのですが、税理士法人化して一緒になることへの違和感はほとんどありませんでした。また、兄は所長という立場でありながら、私と常に対等の立場であろうと努めてくれるので、ストレスを感じることがありません。

敦司先生 それぞれの性格に応じて役割分担ができているところも大きいように思います。例えば私はどちらかというとオーブンな性格なので対外的な場に出て人脈を広げることに注力していますし、弟はITやマネジメントに強みがあるので事務所の業務や総務を統括したり新たなシステムの導入などに注力してくれています。そのため、お



整然とデスクが配置しており、活気ある様子の執務スペース

互いに相手を尊重する気持ちが自然と生まれ、良好な関係を維持することができています。

——本当に仲が良いんですね。聞くところによると、家族ぐるみでも仲が良いそうですね。

敦司先生 そうですね。一緒に食事をしたりすることはもちろん、ミロク会計人会の全国統一研修会に関しても兄弟の家族で揃って参加し、共に学び、楽しんでいきます。

——やはり少年時代、青年時代から仲が良かったのでしょうか。**敦司先生** 距離感が急激に縮まったのは大学時代です。私たちはたまたま東京の同じ大学に進学し、私が4年生の時に弟が1年生として入学してきました。そして1年間は同じ部屋に住み、



揺るぎない協力体制で事務所を支える加藤 敦司先生(右)と加藤 敦司先生

同じテニス同好会で活動するなど、とにかく長い時間を一緒に過ごしました。結果、お互いのことをよく知ることができましたし、何でも相談できるような間柄になったのだと思います。

**事業承継を意識しながら
相続業務などにも注力**

——美濃加茂市、可児市の状況について教えてください。

敦司先生 美濃加茂市はもともと公共事業に依存していた地域だったので、工業団地を造成し、工作機械のヤマザキマザックなどの大手企業の誘致に成功したことで人口が増え、交通の便も格段に良くなりました。また、それに伴い外国人労働者の数が増え、現在では美濃加茂市の人口の1割弱を占めるまでなっています。

敦司先生 製造業や建設業に関しては堅調なところが多いのですが、小売業は全般的にかなり厳しい状況にあります。儲かる商売とそうでない商売がますます二極化してきているような印象です。他方、社会福祉法人などが新設されるケースが増えているので、当事務所としてもそのあたりのノウハウを磨いていきたいと考えています。

——今後の展望についてお聞かせください。

敦司先生 美濃加茂市は現在も人口が増えており、人口構成のバランスがきわめて良好です。可児市も人口は増加しているものの一部に集中し、将来が心配です。

——そうした状況にあつて、顧客の景況感はいかがでしょう。

敦司先生 目先にとらわれず、計画的に良い投資ができるころは元気で、そういうところに仕事も人も集まっています。しかし、最近の仕事はあっても人手が足りないというところが増えてきているように感じています。

敦司先生 すでに私の長男が当事務所で働いており、税理士試験合格まであと一歩というところまでできているので、いずれは彼に事務所経営を任せたいと思っています。また、弟の息子がこのほど社会保険労務士の資格を取得したので、私と弟同様、息子たちにも協力し合いながら事務所を盛り立てていってもら

いたいと思っています。

敦司先生 これからますます相続の依頼が増えてくると思うので、美濃加茂市の商業地に相続相談の窓口となるような拠点を設け、潜在的なニーズをさらに捉えていければと考えています。

——本日はありがとうございました。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

加藤 敦司先生

加藤会計事務所は税務署OBだった加藤先生たちの父上が1969年に立ち上げた事務所です。「父の仕事を見ているうちに、税理士が社会性の高い仕事だと感じましたし、両親からも税理士になるように言われていたので、中学生くらいの時には税理士になって事務所を継ごうと思っていました」と敦司先生。そして大学進学とともに専門学校に通い始め、卒業後は父上の事務所に就職。83年に税理士試験に合格し、2年間は他事務所での勤務を経た後に父上の事務所に戻り、事務所を承継したそうです。

加藤 敬司先生

「家業は兄が継ぐものだと思っていたので、子どもの頃は税理士になろうとは思っていませんでした」と話す敬司先生。そのため土業の道を意識するようになったのは、学生時代に就職活動を始めるようになってからだそうです。そして、いろいろと悩んだ末に家業を手伝うこともできるという理由から税理士という仕事を選択し、卒業後は父上の事務所で働きながら税理士試験の勉強を開始。1987年に税理士試験に合格し、その翌年に可児市に事務所を立ち上げました。

ミロク会計人会のミリヨク

ミロク会計人会には、さまざまな会員メリットがあります。
このコーナーでは毎回、その魅力を詳しくお伝えします。

オートリースの2つのサービスが利用可能

本年4月、ミロク会計人会の収益事業の一つとして自動車リ

ースサービスの取り扱いを開始するにあたり、住友三井オートサービス(株)と(株)ミロク情報サービスにおいて、業務提携契約を締結しました。

土地や原材料高、人手不足を背景に、駐車場や洗車料金、カー用品といった自動車の保有にかかるコストが上昇しているとの報道がなされています。保有

コストの増大を受けて、会員が共同利用するカーシェアなど、車保有を前提としないサービスの普及が進んでいきそうです。
このような状況下、同社は自動車メンテナンスリースサービスを提供しており、これは車両代金や税金・保険関係費用の他に、自動車の維持管理に係る点検整備、車検、故障修理といったメンテナンスもセットにしたリース方式です。社用車をリースで導入することにより、車両保守費用の削減などトータルでのコストダウン、および車両管理業務の省力化を図ることができます(図1参照)。また、リース料は損金扱いとなるので、固定費を削減でき、減価償却も不要になることから、経理業務の軽減にもつながります。

会員特典と本会の活動活性化に期待

同社のサービスを利用する際、新車ご契約時は本会会員であれば特典としてカーナビゲーションが無料で提供されます。そして、会員が契約した車両台数に応じて、本会に手数料が支払われます。また、会員が顧問先に同社のサービスを紹介することもでき、その場合は会員と本会の双方に手数料が入る仕組みとなっています。社有車を多数お使いになる事務所や顧問先に、本サービスは特にお勧めです。皆様の事務所や顧問先企業の業務効率化ならびにコスト削減を推進することが、本会の活動の活性化にもつながります。本サービスの利用、ならびに積極的なご紹介をぜひお願いします。

●問い合わせ先
住友三井オートサービス
TEL:03-5302-6344

図1 オートリース導入のメリット

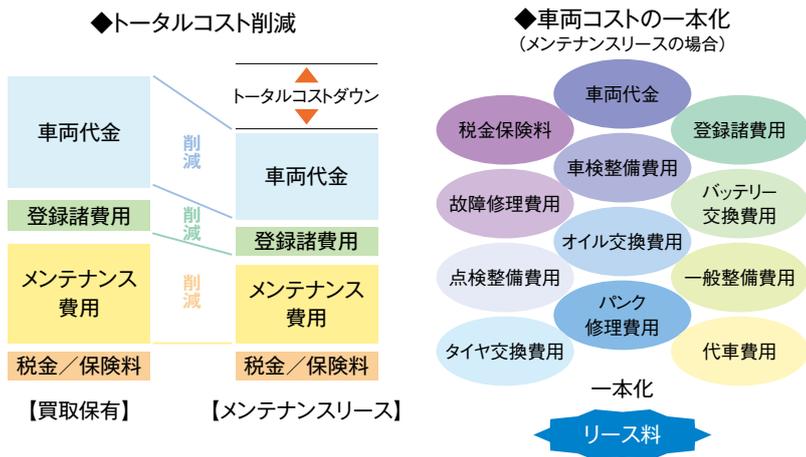
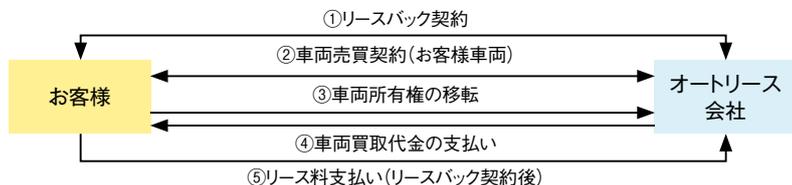


図2 リースバックの仕組みとメリット

お客様が買取所有している車両を、オートリース会社が帳簿価格で、まとめてお客様から買い取り、そのままリース車両としてご提供する仕組みです。



<リースバックのメリット>

- 🚗 **リース開始日より、車両管理業務を一挙に削減できます**
全車両を一挙にリース化するため、車両管理に伴う煩わしい業務やコスト管理を一気に合理化できます
- 🚗 **買取代金を有効に活用できます**
リースバック導入時の車両代金は、お客様に一括して支払いますので、車両資産を現金化でき、一時資金として有効に活用できます
- 🚗 **経理上の損益に影響が出ません**
車両は原則としてお客様の帳簿価格で買い取るため、車両売却損益が発生せず、経理上の損益に影響が生じません
- 🚗 **車両は継続使用できます**
リース切り替え手続きの間も、車両を引き続き使用可能なため、業務に一切支障をきたしません

コストの増大を受けて、会員が共同利用するカーシェアなど、車保有を前提としないサービスの普及が進んでいきそうです。
このような状況下、同社は自動車メンテナンスリースサービスを提供しており、これは車両代金や税金・保険関係費用の他に、自動車の維持管理に係る点検整備、車検、故障修理といったメンテナンスもセットにしたリース方式です。社用車をリースで導入することにより、車両保守費用の削減などトータルでのコストダウン、および車両管理業務の省力化を図ることができます(図1参照)。また、リース料は損金扱いとなるので、固定費を削減でき、減価償却も不要になることから、経理業務の軽減にもつながります。

さらに、同社は新規車両購入時のリース契約だけではなく、現在所有している車両をリース化する「リースバック」という契約も扱っており、これはクライアントが所有している車両を同社が帳簿価格でまとめて買い取り、そのままリース車両としてクライアントに提供する仕組みです。業務面、財務面でさまざまなメリットがあるので、導入を検討する余地は十分にあると言えます(図2参照)。

※上場企業やその関連会社は除くなど、一部例外があります

スマート化を見据えた税務行政の将来像

— 国税庁インタビュー —

ICT (Information and Communication Technology) や AI の急発展、マイナンバー制度の導入、経済取引のグローバル化、資産運用の多様化など、近年、税務行政を取り巻く環境は大きく変化しています。これを受け、国税庁は6月23日に中長期的に目指すべき税務行政のあり方をまとめ、「税務行政の将来像「スマート化を目指して」」と題した資料を公表しました。その意図や取り組みの現状と展望について、国税庁長官官房企画課課長補佐 石澤弘樹氏に伺いました。

申告の電子化・省力化で 納税者負担を軽減

ここ30年ほどの間に日本における所得税の申告件数や法人数は約30%も増加し、グローバルな経済活動が活発化するにつれて国外財産の保有など資産運用も多様化していきました。当然、国税当局の調査・徴収業務は複雑化していますが、一方で国税職員の定員は減少しており、マンパワー不足が課題となっています。さらに消費税軽減税率制度やインボイス制度など、今後新たに実施される制度への対応も控えているため、従来の税務行政をより円滑かつ的確なものへと変革することが求められています。

そこで当庁では、ICTやマイナンバーなどを積極的に活用することで、納税者の皆様の利便性を一層向上させるとともに、課税・徴収の効率化・高度化、税務署の内部事務や行政指導事務の集中処理などの業務改革を進めるべく、議論を重ねてきました。その方針や考え、具体的施策などを一定の前提の下、10年後のイメージとしてまとめたのが「税務行政の将来像「スマート化を目指して」」というわけです。ここでは、今後私たちが推進していく税務行政のスマート化を、いくつかのキーワードに絞ってご説明したいと思います。

書等を作成できる「確定申告書等作成コーナー」を導入し、04年には申告・納税などの手続きをインターネット経由で行うことができる e-Tax (国税電子申告・納税システム) を導入。また、e-Tax による電子納税だけでなく、コンビニ納付やダイレクト納付(※1)、インターネットを介してのクレジットカード納付といった多様な納付手段を順次導入し、納税者の利便性の向上を図ってきました。今後はICTやマイナンバーを活用して、より一層の手続きの電子化・省力化を実現していきたいと考えています。マイナンバーはこれまでも、納税者サービスの向上や事務処理の効率化・高度化に取り組んできました。例えば納税者の利便性向上の面においては平14年に国税庁ホームページ上で申告書や決算

局がバックオフィス連携によって各行政機関や地方自治体などが持つ情報を入力することで、申告手続きの簡素化を進めることができます。例えば確定申告の際、従来は住宅ローン控除を受けるには住民票を添付する必要がありました。税務署側でその情報を参照可能となった結果、住民票の添付は不要となりました。国税と地方税で申告手続きが重複するものについても、いずれかの機関に電子的に申請書類を提出するだけで関連手続きがすべて終了するようになれば、納税者の負担は確実に軽減されると考えています。

当庁としてはこうした税務手続きのデジタル化を進める視点から、e-Tax の機能改善やより一層の普及に努め、将来的には納税者の皆様が税務署に向わなくても、各種申告手続きが簡便に完了する環境を整備していきたいと考えています(図1)。

AI 導入を見据えつつ 着実な高度化・効率化へ

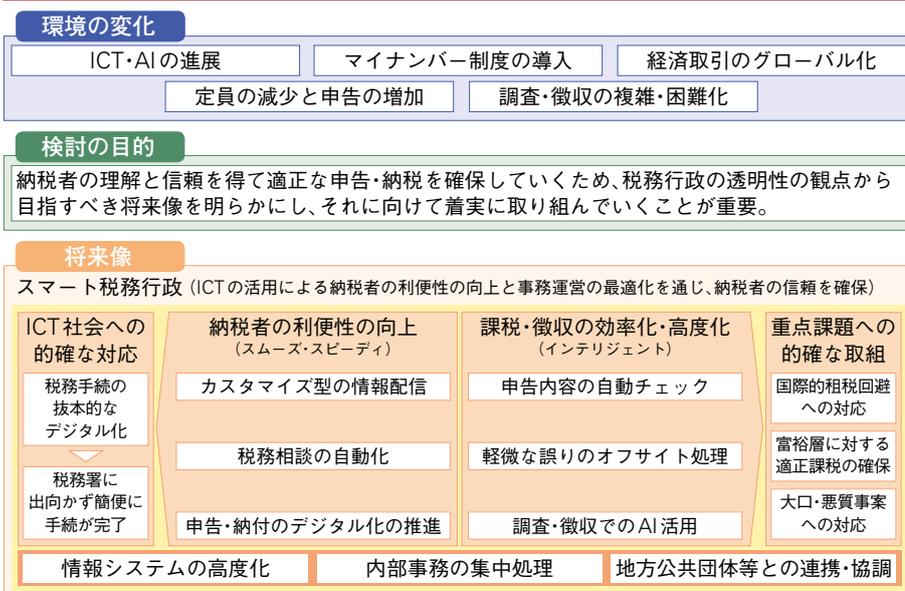
年々増加・複雑化している税務相談のスマート化も、重要な課題です。電話相談セン

ターへの相談件数だけでも実に568万5000件(平28年度)に及んでいます(図2)。従来から、当庁では電話による税に関する一般的な質問・相談への対応、新規に発生した滞納について電話で行う納付催告、源泉所得税の納付状況の確認と納付指導など、それぞれ集中的に処理を行うためのセンターを各国税局に設置し、事務の効率化に努めてきましたが、今後は電話や窓口だけでなく、メールやチャットなどの多様なチャネルを活用していくことを考えています。その延長線上にあるのが AI (人工知能) 技術の活用です。

すでにシンガポールでは、税務当局のホームページにおいて、納税者の質問に自動回答するバーチャルアシスタント「Ask Jasmine」の試行版が導入されています(※3)。これは自然言語を理解する機能や、質問と関連性の高い情報を検索する機能を活用したシステムで、納税者が入力した質問に対して、回答例のデータベースから最適な回答を探し出して提示する仕組みです。世界的に見ても先進的

※1 ダイレクト納付……事前に税務署へ届出などをしておけば、e-Taxを利用して電子申告または納付情報登録をした後、届出をした預貯金口座からの振替により、簡単なクリック操作で期日を指定して納付することができる方式。 ※2 マイナンバー……マイナンバー制度の導入に合わせて新たに構築された国民一人ひとりがアクセスし、行政手続きなどが行えるポータルサイト。2017年1月より運用開始。

図1 税務行政の将来像



※この将来像は、情報システムの高度化、外部機関の協力を前提として、現時点で考えられるおおむね10年後のイメージを示したものである。その実現に向けては、e-Taxの使い勝手の改善等を通じた申告・納付のデジタル化の推進により、納税者の利便性の向上とともにデータ基盤の充実を図り、AI技術等を取り入れながら、段階的に取り組んでいく。また、情報システムのユーザーとなる納税者のニーズを重視した検討を行っていく。

出典:『「税務行政の将来像」の概要』

な取り組みとして注目されています。多種多様なデータを集めながらシステムが自ら複雑な税務に関する質問・回答例を学習し、徐々に回答の精度を向上させていくことになると考えられます。

AI技術はまた、納税者の利便性向上や国税当局の業務効率の改善だけでなく、国際的租税

回避への対応や富裕層に対する適正課税の確保、大口・悪質事案への対応などにも有効ではないかと考えています。調査・徴収業務に臨む際、これまでに蓄積されてきた納税者情報や多様な税務調査事例、私たちがさまざまな機会を通じて収集してきた各種資料をAIがビッグデータとして統計分析するとい

うイメージです。現状、調査官は確認が必要な申告書を提出した納税者の皆様に電話・文書・臨場などいずれかの方法で接触し、どの程度の調査体制で調査すべきかの判断は、膨大な資料を税務職員が手作業で精査するなど、職員の経験、ノウハウに基づいて行っています。AIがその判定を機械的に担えるのであれば、調査・徴収業務は確実に高度化・効率化していくと期待できます。さらに、マイナンバーに紐づけられたさまざまな納税者情報を利用することで、有効と考えられる情報を効率的に自動的に分析・抽出し、申告漏れの所得や資産を確実に把握する仕組みも整えられるでしょう。

当庁ではこうしたAIによる自動化を見据えつつも、まずは現実的なところから高度化・効率化を進めていきたいと考えています。税務相談におけるメールやチャットの活用で言えば、申告などにおける簡易な誤りの納税者への連絡は現状では書面や電話で行われていますが、これをマイナンバーやe-Taxのメッセージボックスに

送信し、以後納税者とメール等でやり取りできるようにすれば、コストも人手も大幅に削減できると考えています。

ところで、私たちが取りまとめた資料は、あくまでも10年後をイメージした税務行政の「将来像」であり、これを実現していくためには今後のAI技術の進展や情報システムの高度化、外部機関の協力などが前提となります。また、当然のことながら限られた国の予算の中でスマート化を図り、かつそのメリットを納税者の皆様が確実に感じていただくには、ガラリと従来の手法を転換することもできません。そこで私たち企画課は、ICT発展の動向や最新技術についての情報、その民間企

業での実用例、海外の税務執行し、地方公共団体や税理士会をはじめとする関係団体の皆様とも連携しながら、その時々で効果的かつ低コストなスマート化の方策を模索しています。

税理士の皆様方には、ぜひ今後、段階的にスマート化していく税務行政に、引き続きご理解を賜わり、新たに導入される制度やシステムの周知、手続きの実践面で企業や個人の皆様方をしっかりとサポートしていただけたらと考えています。税務行政が変革期を迎えている今、これまで以上に私ども国税当局と税理士の皆様方との密な情報共有・連携強化が求められていると思います。

図2 税務相談の統計データ

【相談の多い項目上位5位】 (2016年度)			
【電話相談センター】			
順位	税目	項目	件数
1	所得税	申告義務・手続等	530
2	所得税	住宅借入金等特別控除	280
3	所得税	医療費控除	248
4	所得税	年末調整	247
5	所得税	配偶者(特別)・扶養控除	185

【タックスアンサー】 (2016年度)			
順位	税目	項目	件数
1	所得税	所得税の税率	2,882
2	所得税	医療費を支払ったとき(医療費控除)	2,147
3	所得税	給与所得控除	1,480
4	所得税	扶養控除	1,412
5	所得税	住宅を新築または新築住宅を取得した場合(住宅借入金等特別控除)	1,403

【電話相談センターの税目別相談件数】 (2016年度)	
税目	件数
所得税	2,859
法人税	238
資産税	986
消費税等	311
その他	1,292
合計	5,685

出典:『国税庁レポート2017』

※3 平成29年10月現在、税務当局を含むシンガポールの複数の行政機関は新たなAIを活用した質疑応答システム「Ask Jamie」を導入している。

「シェアリングエコノミー」という新たな経済システムをひも解く

「シェアリングエコノミー」という言葉を耳にすることが多くなりました。総務省によるとこれは「個人が保有する遊休資産（スキルのような無形のものも含む）の貸出しを仲介するサービスで、住宅や自動車にとどまらず、「一般の人がペットを預かったり家事を代行したり、専門スキルを持つ人材を派遣するクラウドソーシングといったもの」にまで幅が広がっています。本特集ではシェアリングエコノミーが普及してきている背景、国内外での動向や企業事例、そして今後の展望までを紹介したいと思います。

「インタビュー」シェア経済の国内外最新動向

一般社団法人 シェアリングエコノミー協会
事務局・渉外部長 石山 アンジュ 様



シェアリングエコノミーがこれからの日本経済の発展を支える仕組み・概念の一つになることを目的に、既存事業者やユーザーへ向けた普及活動、事業者間の交流・勉強会や会員向けサービス開発を行っている。内閣官房シェアリングエコノミー伝道師*。

*地方でシェアリングエコノミーの導入を推進するため、シェアリングエコノミーの活用方法などをわかりやすく説明する人材（内閣官房が任命）

ネットインフラの普及によつてモノやスキルのやりとりが加速

人間でやりとりされることで成り立つ「経済活動」を主な対象範囲に捉えているところからです。

シェアリングエコノミー（シェア経済）には世界的に確固とした定義がないのですが、直訳すると「共有経済」という意味になります。昔、近所でしょうゆや着物などを貸し借りしていた風景を思い浮かべてみてください。これも広義のシェア経済です。では、昨今話題になってきているシェア経済の何が決定的に新しいかという点、それは「インターネット上のプラットフォームを介して、モノやスキルが個人間でやりとりされることで成り立つ経済活動」を主な対象範囲に捉えているところからです。

シェア経済には一定のビジネスモデルがあります。例えば一般住宅の空き部屋を宿泊施設として活用する、いわゆる民泊。部屋を貸したい「ホスト」とそれを借りたい「ゲスト」という、両方のユーザーをマッチングすることにより「プラットフォーム（注）」が手数料を取る形になっています。もちろん、個人間の貸し借りの他にも、レンタカー会社が車を複数の利用者に貸し出すなどの形態も含まれ

ます。よくシェア経済と既存のレンタル業者とはどう違うかと聞かれることがあります。既存のレンタル業者も広義のシェア経済とすることができま

世界で台頭する新たなサービスは大きく5つのジャンルで展開

近年のシェアリングエコノミーは欧米を発祥として世界各国に広がっており、これは言うまでもなくインターネットインフラの台頭がベースとなっています。例えば、昔は家のしゅうゆに余りがあるのを自分の周り

いぜい2、3軒までにしか教えられるなかったはず。しかし、今はインターネットを使えば同時に、不特定多数に、グローバルに伝えることができます。さらに誰もがスマートフォンを手にして位置情報を確認したり決済システムに容易にアクセスできるようになりました。

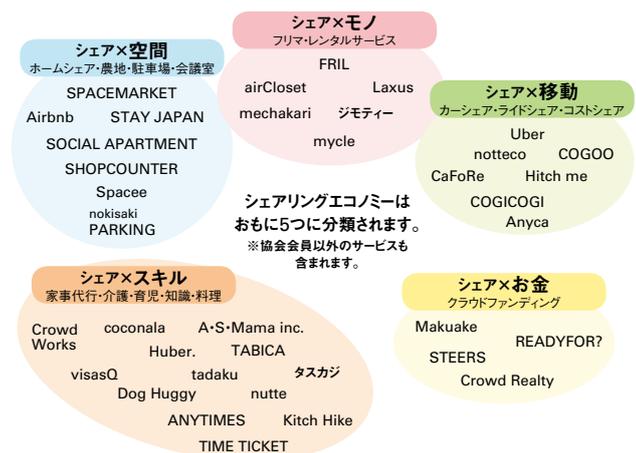
こうした背景を基に生まれてきたシェア経済の領域は①空間（ホームシェア、農地、駐車場、会議室など）②モノ（フリーマーケット、レンタルサービスなど）③移動（カーシェア、ライドシェア、コストシェアなど）

④お金（クラウドファンディングなど）⑤スキル（家事代行、介護、育児、料理、知識など）という、大きく5つのジャンルに区分されます（図表参照）。代表的なサービスとしては、宿泊施設や民宿を貸し出す人向けのプラットフォームサイト「Airbnb（エアビーアンドビー）」や、タクシーに加えて一般人が自分の空き時間や自家用車を使って他人を運ぶ、自動車配車サイトとアプリケーションを提供する「Uber（ウーバー）」が有名でしょう。

いずれも米国内企業が増え、世界中で利用者が増えています。なお、両社の創業は共に2008～09年の間で、世界的な流行となったのは10～12年にかけてです。そして現在、両社はグローバルCtoC市場で

(注)プラットフォームという「場」を開発・運営する者

シェアリングエコノミーの領域



最も効率よくヒト・モノ・カネを集める「飛躍型企業」として注目を集めています。

日本では16年を「元年」に拡大
ユークなサービスも誕生

日本においては昨年が、シェア経済「元年」とされています。欧米や新興諸国より遅れたのは日本ならではの事情があります。一つ目は、シェア経済そのものの認知度と利用移行度が圧倒的に低いこと。これはもともとあるBtoCサービスの質が他国に比べて高すぎるのが原因

です。

中国では今、Uberのような自動車配車サービスが爆発的な広がりを見せており、自動車を持つていけば、基本的に誰でも登録でき、人を運べることになっています。中国ではタクシーに乗ると、ぼったくられるリスクがあることから、こちらを使ったほうが安いらし、安心・安全ということになっているのです。このように、既存サービスの需給バランスにギャップがある部分でシェア経済が穴埋めをしているのであり、新興国では「移動系」においてその特徴が顕著に表れています。一方、欧米など先進国の都市部ではホテル価格が高騰していることから民泊サービスが人気です。その点、基本的なサービスインフラが整っている日本では、必然的に個人間の取引が求められる余地は狭くなりま

す。

もう一つの理由は「トラブルが怖い」という気持ちです。個人間で商品やサービスをやり取りする際に信頼性の面でリスクが高まるのは否定できません。今後、シェア経済が国内である程度広がっていく中で、既存のBtoCサービスと同じように利用できる仕組みにすることが本格普及のカギとなるでしょう。私たちシェアリングエコノミー協会では今年から、利用者の認知拡大と第三者機関を通じて安心・安全を担保する取り組みとして「シェアリングエコノミー認証マーク」の認証事業を開始しています。認証マークは内閣官房IT総合戦略室がモデルガイドラインとして策定した「遵守すべき事項」に基づき、本会が設定した自主ルール（マッチングプラットフォームとしてあるべき機能を備えている）に適合していることを示すもので、信頼できるオフィシャルなサービスとしてビジネスパートナーや自治体などにアピールしていただけます。今年6月から申請を開始、7月には第一弾登

録者として6社を発表しました。年内には20社以上となる見込みです。

日本におけるシェア経済の展望について、国ではさまざまな社会課題を解決する手段と位置付けています。具体的にはこれまで見えにくかった個人が有する資産を、「1億総活躍社会」はじめ「地方創生」、「訪日インバウンド」といった成長戦略に結び付けていく考えで、その過程で新たなソリューションや付加価値技術の創出に加え、「働き方改革」や地域活動の促進といったライフスタイルに関わる分野でもイノベーションを起こすことができるかと期待されています。

もちろん、すでに日本発のユークなシェアサービスもいくつか出てきています。先述した5大ジャンルというフリーマーケットをはじめとした「モノ」のやり取りから規模が拡大してきており、今後は「空間」、「スキル」の方面へも広がっていくと考えられます。会計事務所では、スキルの部分でクラウドワークスや個人の副業・兼業ができる選択肢が広がるのではないのでしょうか。例えば一人の税理士の先生が複数の案件を得て、他の税理士の先生と連携しながら業務を請け負うというように、プラットフォームを介した新しい仕事の進め方が生まれる可能性もあります。

■ Airbnbとは
世界中のユニークな宿泊施設をネットや携帯タブレットなどで掲載、発見、予約できる「コミュニティ・マーケットプレイス」。2008年創業。本社はカリフォルニア州サンフランシスコ。世界191カ国、6万5000以上の都市で人と人をつなぎ、通算ゲスト数は2億人超となっています(同社公式サイトより)。旅行の仕方が多様化する中、アパートからお城まであらゆる価格帯で宿泊場所を探せることが評価され、急速に利用が拡大しました。

■ Uberとは
スマートフォンなどの専用アプリケーションを介した配車システム。2009年創業。本社はカリフォルニア州サンフランシスコ。世界70カ国、450以上の都市で展開しています。アプリを起動すると地図が表示され、乗車場所をタップしてピンを指すと、GPS機能で近いところにいる条件に合った車が迎えに来る流れ。利用者、ドライバーともに登録制で支払いはクレジットカード、領収書もメールで発行などの安全対策がとられています。

事例① シェア×移動

株式会社 notteco

所在地:東京都千代田区
平河町 2-5-3
Nagatacho GRID 2F
URL:https://notteco.jp/

相乗りマッチングサービスでガソリン・高速料金など節約

2007年に運用開始した「notteco(のってこ)」は、自動車で中長距離を移動するドライバーと同区間を移動したい人をインターネット上でマッチングし、ガソリン代や高速道路料金などを同乗者同士で負担する「ライドシェア」と呼ばれるサービスです。

nottecoのサービス概要

乗せたい人と乗りたい人をマッチング



「ライドシェアには「オンデマンド型」と「コストシェア型」の2種類があり、オンデマンド型はタクシーと同様に乗車距離に連動して賃金をやり取りするもので、Uberはこれに該当します。一方、nottecoは移動にかかった料金を割り勘で払うのが大きな特徴となります。nottecoのサービス利用は、会員ドライバーが発着地と出発時刻などをnottecoサイトに登録し、乗せてほしい同乗者が登録されたドライブを検索し待ち合わせ場所や荷物など相乗り条件についてメッセージで交渉し問題なければ待ち合わせて相乗りし目的地に到着したら同乗者がドライバーに代金を現金で渡すという流れ。メ리트はなんといっても、移動費用を抑えられること。定期的に長距離移動するユーザーの中には交通費を年間100万円以上節約した人もい

るそうです。その他にも「今年3月からは北海道天塩町と提携し実証実験を始め、この秋から本格稼働することになりました。交通過疎地の『足』としても期待されています」と、PR担当の佐藤 未咲氏は話します。

安心・安全を確認する仕組み 公共交通機関補う効果も期待

会員登録数は今年9月時点で4万人超、年間ドライブ登録数は6000〜7000件。国内最大規模のライドシェアサービスとなつていますが、過去10年間で大きな事故や犯罪などの報告は受けていないそうです。

安心・安全に向けては①本人確認書類の提出義務(ドライバーは運転免許証、同乗者は免許証かそれに準ずるものの提出が必須)②SMSとメールアドレス認証③レビュー機能(ユーザー同士が評価をつけ合う)④通報機能(非公開の投稿機能で問題ある言動を起こしたユーザーを利用者が通報できる、運営側が問題を確認したら会員資格の凍結や強制退会処分となる)⑤人力監視(掲載内容を常に監視

しトラブルにつながるような『白タク』や出会い目的などを発見し次第削除する」といった取り組みを行っています。

サービスは今のところ全て無料で提供していますが、会員数5万人を超えた時点でマネタイズを図りたいとしています。「nottecoが普及すれば

事例② シェア×スキル

株式会社エニタイムズ

所在地:東京都港区南青山
5-15-9-402
URL:www.any-times.com/

日本発「近所助け合いアプリ 双方がサービス販売・購入者

「ANYTIMES(エニタイムズ)」は、スマートフォンを通して自分の得意なスキルなどをサービスとして販売できるアプリケーション。2013年に提供を開始し、関東・都市圏に住む20〜30代を中心に利用者が広がっています。

エニタイムズが主な対象とするのは家事や料理、趣味・習い事、子どもや高齢者の世話とい

これまで公共交通機関ではなかなか行きづらかった場所に「相乗り」で移動するのも容易になる」と佐藤氏。公共交通手段に課題を抱えている地方だけでなく、イベントなどで供給を回す需要に対応する「新たな交通機関」としても社会的価値が高まっていくことになるでしょう。

った、近所で発生する『ちょっとした作業』です。自分の持っているスキルを提供したい人がアプリ上で「サービスチケット」を発行し、そのサービスを受けたい人が購入申請します。

一連の流れの中で大きな特徴となるのは「登録者がサービスの提供者と依頼者のどちらにもなれること」。さらに「個人だけでなく店舗なども登録できるため、法人、個人の垣根なくサービスを媒介できる点や、専業主婦の家事や料理など思いもよ



家事サービスを提供するユーザーの一覧

らなかつたスキルを売り出すことができ点などが強みとなっています」と同社の松沢実穂氏は説明します。

人気となっているのは料理の作り置きや掃除などの家事代行サービス。また、食事メニューのプランニングや一緒にランニングをするといった、他では受けれられないようなユニークなサービスも人気を集めているようです。

普及に向けて自治体とも連携 個々の能力で「新しい働き方」

料金はユーザー同士で決定しアプリ内で前払いすることになっています。サービスが完了した後には提供者、利用者がお互いを評価し合い3段階の評価とコメントを残し、評価とコメントはプロフィール欄に付加されユーザー全体が見ることができるようになります。また、事務局ではユーザー同士の取引内容

やメッセージに不適切なものがないか常にパトロールしているほか、本人確認として身分証明書の提出を任意で実施、認証マークも付与しているそうです。

会員数は約3万人。「さらなる拡大に向けては地方での普及に加えて40代以上の利用者増、全体利用率の向上も必要です」と松沢氏。昨年からは宮崎

事例③ シェア×空間

株式会社スペースマーケット

所在地:東京都新宿区西新宿 6-15-1
ラ・トゥール新宿 608
URL: <http://spacemarket.com>

パーティー、会議、イベント 目的に合ったスペースを検索

「スペースマーケット」は、お寺や野球場、結婚式場、古民家、お化け屋敷といったさまざまな



写真の見せ方がうまくかったり、WiFi(ワイファイ)、ホワイトボード、プロジェクターの「三種の神器」がそろっているところが人気だそうです

県日南市と提携し、市内シルバ一人材センターやファミリーサポートセンターで同社のアプリを活用してもらっているそうです。エンタメムズが普及してい

くことで個々の力が最大限発揮できる「新しい働き方」が可能になり、現代の形に合った新しい相互扶助の仕組みができるかもしれません。

施設をインターネット上で貸し借りできるサービスを提供しているマーケットプレイスです。

シェアリングエコノミーの大きな特徴である「すき間(需給バランスにギャップがある部分)」に着目したこのビジネスは2014年に法人化されました。「世の中には多くの空きスペースがあり、しかも時間や時期を限定すれば借りられる場所がたくさんあるということに気づき、さまざまな場所にアプロー

スペースマーケットのサービス概要



興や移住促進など、新たな需要も喚起していきたい」とし

「長室の積田有平氏。スペースマーケットでは、場所を探しているゲストが検索画面から「パーティー」や「会議」「イベント」「宿泊」などのキーワードや「エリア」「人数」「会場タイプ」といったカテゴリー条件を指定して検索すると、場所を貸し出すホストが登録した施設が表示され、ゲストとホストの間でメッセージをやり取りしながら進めます。スペース利用時間は1時間から。選定に困った時は専任担当者がお勧めのスペースを提案する「コンシェルジュサービス」も受けられます。

「公共施設や離島、商店街など遊休スペースの活用を促進」

現在、同社が取り扱うスペースは1万件以上。首都圏を中心にスペースを増やしてきました。今後は自治体と連携しながら地方のスペース活用による観光振

ています。「全国各地の会議室やホール、コンベンションセンター、オフィスなどビジネス用途のスペースはもろろんのこと、地方自治体が保有する公共施設や商業施設、廃校、商店街、寺社仏閣といった、日本中のユニークな遊休スペースの活用を提案しています」と積田氏。

例えば、自治体の公共施設では維持管理のコストがかかるので収益を生まないとはいけません。実際はなかなか利用されないところが多く、稼働率10〜20%の物件もあるそうです。「これらの施設を解体するにも結構な費用がかかります。結局は使いたい人を集めて収益化するのが一番なので、そのあたりを一緒にやっていきたいです。法人・個人にかかわらず、どんな物件や場所にも可能性があるということを証明できるのがシェアリングエコノミーの魅力ではないでしょうか」と話してくれました。

「飛驒の家具」の魅力とその生き残り戦略

いまや全国的なブランドとして知られる岐阜県の「飛驒の家具」。飛驒木工連合会ではいち早くブランディングに取り組み、1990年代から「飛驒デザイン憲章」に基づいたモノづくりを実践、現在に至るまで国内外から高い評価を得ています。そこで、飛驒の家具の現状と課題、そして生き残りをかけた戦略と取り組みについて、飛驒木工連合会の野尻修二事務局長にお話を伺いました。

組織概要

協同組合 飛驒木工連合会
岐阜県高山市千島町900-1
飛驒・世界生活文化センター内
☎0577-32-2100

インタビュー

協同組合 飛驒木工連合会 事務局長 野尻 修二様

ブランドを保持するための
デザイン憲章や団体商標



飛驒木工連合会の野尻 修二事務局長

「飛驒の家具」のルーツは、およそ1300年前から活躍していた飛驒の匠たちにあると言われています。彼らは優れた木工加工技術で飛鳥、奈良、平安時代の都の造営に関わり、宮殿や寺院の建造のほか、宮殿内の

家具など調度品の製作に携わったとされています。

また、飛驒家具の産地である飛驒地方（高山市）は日本列島のほぼ真ん中、岐阜県北部に位置し、面積の95・2%を森林が占めています。昼夜間と夏冬間の寒暖差が激しく、冬には氷点下10℃を下回ることも珍しくありません。飛驒の家具はこうした厳しく豊かな自然環境と高度な木工技術によって培われてきたのです。

そんな飛驒の家具（洋家具）の第1号とされているのは、1920年（大正9年）に作られたブナ材を「曲木技術」で加工した椅子です。その後、飛驒

の家具は輸出産業の隆盛や高度成長期の住宅建築ブームを追い風に、産地として急成長を遂げていきました。その過程で当組合も1950年に誕生したので

す。ところで、日本には家具の五大産地（旭川・静岡・府中・大川・飛驒）がありますが、飛驒以外は箱物と言われるタンス作りが主流であり、曲木椅子をメインとして産地が発祥しているのは飛驒だけだそうです。もちろんその人気は根強く、ダイニングチェアでは全国一の出荷量を誇っています。現在は飛驒でも椅子を中心にテーブルやボード類、箱物も生産していますが、その根幹にあるのは最も難しいとされる椅子作りのノウハウなのです。

しかし、ここ最近の日本の家具業界を取り巻く環境は大変厳



飛驒木工連合会の野尻 修二事務局長

しく、斜陽産業とまで言われています。たしかに70年代初頭の会員企業数は76社でしたが、国内の大量生産メーカーや輸入家具の台頭などの影響で、その数はいまや25社にまで減少しています。

そこで、私たちは90年代からブランディングによる差別化を図り続けてきました。その一環として制定したのが「飛驒デザイン憲章」です。ブランディングを進める上でコンセプトや品質の統一が必要になると考え「自然との共生——森に生かされ、森を活かす」「人がつくる——人がつくり、人をつくり、人とあ

る」「心の豊かさ——こころ豊かに暮らす」「伝統を生かす——匠の遺伝子」「永続性——人と共に時を重ねる家具」という5カ条を定め、会員企業はそれに沿ったモノづくりを行うこととし

たのです。また、2008年には飛驒の家具のブランドを守り、ブランド価値を向上することを目的として「飛驒の家具」「飛驒・高山の家具」という2つの地域団体商標を登録し、中国と台湾でも商標登録をしました。

飛驒の家具フェスティバルで
国内外に魅力を発信

こうした取り組みの一方、当組合では飛驒の家具の品質や安全性、ストーリー性のPRにも注力しています。その一つが毎年開催している「飛驒の家具フ



飛驒木工連合会の白川 勝規代表理事
（「2017飛驒の家具フェスティバル」実行委員長）

愛知県が推進する武将観光の魅力

織田信長、豊臣秀吉、徳川家康をはじめ、数多くの戦国武将を輩出した「武将のふるさと愛知」。愛知県では「徳川家康と服部半蔵忍者隊」「名古屋おもてなし武将隊®」などを活用しながら「サムライ・ニンジャ フェスティバル2017」などのイベントを開催し、武将観光の魅力をアピールしています。そこで、この取り組みを推進してきた愛知県振興部 観光局観光振興課などを取材し、武将観光を始めた経緯やその魅力について紹介します。

名古屋のシンボルに 忍者隊と武将隊が参上

愛知県は信長、秀吉、家康の三英傑をはじめ、数多くの戦国武将を輩出しており、県内には名古屋城をはじめ、清洲城、犬山城、岡崎城、豊國神社など戦国武将ゆかりの史跡や桶狭間をはじめとする古戦場跡などが数多く存在しています。

そんな愛知県では、古くから三英傑などをテーマにした観光振興事業を行ってきましたが、2009年からは「武将観光」として、「武将のふるさと愛知」



徳川家康と服部半蔵忍者隊の平成29年度メンバー



今年で結成8年目を迎えたという名古屋おもてなし武将隊®
©2009 Nagoya Omotenashi Busho-Tai Secretariat



愛知県主催の武将観光イベントの様相

その代表例の一つが、徳川家康の「神君伊賀越え」(※)をモチーフに、2015年の家康

の魅力を県内外に情報発信しており、近年では、インバウンドを視野に入れた観光客の誘致促進事業を展開中です。愛知県振興部観光局観光振興課観光振興グループ主事の朝岡千晶氏によると「今日の日本の礎をつくった三英傑のそれぞれ個性溢れるキャラクターを際立たせるとともに、その独特の手腕によって刻まれた足跡をたどり、楽しんでいただけるような取り組みを展開しています」とのこと。

没後400年祭の折に結成された「徳川家康と服部半蔵忍者隊」の活動です。現在は名古屋城での毎日の「おもてなし」に加え、土日祝日はアクロバティックな忍者ショー(演武)で県内外の来場者を盛り上げているそうです。また、土日祝日のうち、月4日程度は中部国際空港セントレアでも活動しています。「忍者は、海外からの注目度が高く、外国人観光客の方にも大変喜ばれています」と朝岡氏。他にも、同地域では、三英傑に加えて、加藤清正、前田利家、前田慶次といった6人の武将と4人の足軽から成る「名古屋おもてなし武将隊®」(当初、名古屋市の事業として結成)も大人気。現在は名古屋城で平日のおもてなし、週末祝日の演武披露を中心とした活動を展開しています。

さらに愛知県では14年度から「あいち合戦ワールド2014」「東海合戦ワールド2015」「ワールドサムライサミット2016」などを主催し、武将観光を盛り上げてきました。「今年11月12日に『サムライ・ニンジャフェスティバル2017』を大高緑地で開催します。今回は『熊本城おもてなし武将隊』『奥州・仙台おもてなし集団伊達武将隊』など全国の武将隊や忍者隊、県内の甲冑隊による大武者行列や演武に加え、火縄銃や鷹狩りの実演、一般参加のチャンバラバトルなど幅広い層に楽しんでもらえる内容になります」と朝岡氏。ちなみに、これらのイベントの事務

愛知県が主催する 武将観光関連イベント

局やこれまでの武将観光のホームページ制作、PRなどを担当してきた(株)三晃社営業開発局コンテンツ開発部の堂原有美氏によると「武将観光によるこれまでの経済波及効果は27億円とも言われています」とのこと。まさに愛知の武将観光は歴史・文化を巧みに生かした観光振興策と言えそうです。

来年にはなりますが、2018年10月から12月にかけて愛知県ではJRグループのデザイン・シヨンキャンペーンが開催されます。朝岡氏も「武将観光の魅力をアピールする絶好の機会と捉え、地域が連携しながら新たな取り組みにチャレンジしていきたいと思います」と意気込んでいますので、これを機に愛知で武将観光を楽しんでみるのもいいかもしれません。



2016年10月にニューヨーク公演を行った「名古屋おもてなし武将隊®」。これまでアメリカのほか、タイや中国、シンガポール、イタリア、オーストラリアなど10数カ国に遠征

※神君伊賀越え……徳川家康が本能寺の変の後、明智軍から逃れて大阪・堺から伊賀を越えて岡崎城に帰還した出来事。家康の家臣、服部半蔵とその指揮下にある伊賀・甲賀の忍者300人が家康の護衛にあたった

「伊勢内宮前おかげ横丁」誕生物語

年間800万人もの参拝客でにぎわう伊勢神宮。その内宮の宇治橋前広場から伸びる「おほらい町」通りの中程、「おかげ横丁」は、江戸から明治期の伊勢路の建築物を移築・再現した町並みです。いまやお伊勢参りに欠かせない立ち寄り処となったおかげ横丁はどのように誕生し、現在のにぎわいをみせるようになったのでしょうか。

官民一体となり再活性化へ動く

古くから信心の地として日本人の心を惹きつけてきた伊勢神

宮。江戸時代、遷宮の翌年（おかげどし 蔭年）は特にご利益が高まるとされ、なんと数百万人規模のおかげ参りが数回起こったと言われる。「おほらい町」は次第に活気を失っていきました。こうした状況に危機感をつのらせた地域住民有志たちは「伊勢の伝統建築様式『伊勢造り』でまちなみを統一しよう」と「内宮前町再開発会議」（現・「伊勢おほらい町会議」）を結成、本格的にまちなみ整備に乗り出しました。こうした動きを受け、伊勢市も80年代末から「伊勢市まちなみ保全事業」に着手。93年の遷宮に向けて、伊勢市への寄付金を元に設立された「伊勢市まちなみ保全事業基金」で無電柱化工事や石畳への道路再舗装工事、住民たちが伊勢造り再生のために行う住宅や店舗の建て替え・増築に対する資金融資（上

限3000万円、年利2%）などを実施しました。

おもてなしの精神を軸に据える

そんな中、地元老舗企業の（株）赤福が参拝客をもてなすためにつくったのが「おかげ横丁」です。運営を担っている（株）伊勢福広報の三田 絢子氏によれば、おかげ横丁は「赤福本店前にあった赤福の本社ビルを取り壊し、その一帯の土地を買収することで得た敷地に、江戸から明治期の風情をテーマとして整備した町」とのこと。建物を伊勢造りで統一するだけでなく、「伊勢路の老舗の味や名産品、歴史を体感できる店を多数揃え、どの店も『施行』という伊勢の伝統的なおもてなし精神による接客を心がけています」と言います。施行とは、見返りを求めない無償のサービスのこ

と。伊勢ではかつて、全国から訪れる「おかげ参り」の参拝客に施行すれば、自分たちも徳を受けることができると信じられていました。伊勢福は建物やお店だけでなく、地域に古くから根付いてきた精神文化をも蘇らせることで、にぎわい創出を目指したのです。

結果は大成功、ちょうど93年の遷宮の年にオープンしたこともあっておかげ横丁は大きなにぎわいに。その後も「80年代は年間20万人にまで落ち込んでいた門前町への入り込み客が順調に増加し、現在では500万人以上にまで達している」そうです。お伊勢参りの際は、参拝後におほらい町やおかげ横丁を散策し、そのにぎわいをご利益を存分に味わってみてはいかがでしょうか。



入口近くの「おみやげや」は、屋号のとおりさまざまなお土産品を販売しているほか、総合案内所としての役割も担っています



伊勢造りの建物が連なるおほらい町。伊勢ではかつて「神様の住まいと同じ平入りでは恐れ多い」ということから、玄関を妻の部分に設けた切り妻・入母屋・妻入りの伊勢造りがスタンダードでした



中心部にある太鼓櫓では、週末を中心に「神恩太鼓」による演奏が行われています



おかげ横丁のにぎわい。伊勢うどんの「ふくすけ」をはじめたくさんの料理店などがズラリと並んでいます



伊勢土産の代表格、餅にこしあんをのせた名物「赤福餅」で有名な赤福本店

会計人のリレーエッセイ

中部ミロク会計人会

愛知県豊田市

米本 益栄



「挑戦」

70歳まであと1年余の68歳、人生を振り返ることのできる年齢になりました。還暦までを人生の一回りとするならば、車がほしい、家がほしい、嫁さんほしい、ゴルフがたくさんしたい、etc.: 実力もなしに、良き時代と税理士という資格に支えられて沢山の夢を叶えてこられました。幸せでした！60歳からの二回り目の人生はどうでしょう？

母の死という大きな出来事がありました。また、加齢による身体の種類異常の発生です。物忘れを筆頭に、はげの進行、目は飛蚊症や白内障の発生、耳は難聴、追い打ちをかけるかのように腹囲96cm体重78kgのメタボの宣告と悪いことのオンパレードです。メタボを宣告されたのは3年前でした。このままではあかん！悪い流れを止めようとメタボ解消の減量に挑戦することにしました。

老人は朝が早い、夏は5時、冬は6時から腕には万歩計、手にはダンベル、耳にはお気に入りの歌を入れたウォークマンで準備完了、近くの公園を1時間で1周する8000歩のウォーキングを開始しました。雨の日以外は毎日歩きます。継続は力なり、1年半後の人間ドックでは「痩せましたねー、メタボ解消しました！」と、10kgの減量にびっくりされました。今も続けているウォーキングですが、続けているのには二つ理由があります。一つは「母の介護」にあります。96歳12年間の介護生活での幕引きでしたが、介護はする方される方どちらも大変でした。老後の人生で最も大事なことは、いかに「最後まで健康で生き続けるか」だと知らされました。親がいなくなってきました。次は自分の番だと。二つ目はゴルフへの挑戦

※1 一定年齢以上のプレイヤーが使用できるティーショットのポイント
※2 自分の年齢、あるいはそれ以下のスコアで18ホールを回ること

です。70歳から許されるゴールドティー^{※1}からのプレーへの期待です。足腰を鍛えてもう一度輝きたい、エージシュート^{※2}を達成したい：を夢見て、ウォーキングを続けています。忘れていました、65歳で初めていただいた年金は本当に嬉しかった。またウォーキングのおかげで、旅行に観光・温泉以外に歩く旅が加わりました。二回り目の人生も幸せです。

転ばぬ先の杖、高級車は要りません、ウォーキングシューズがあればオッケイです。歩き出してみませんか？ 家族のためにも。

表紙の写真



「鳳来寺山」
(愛知県新城市)

紅葉の名所として名高い「鳳来寺山」は、標高695m、1400万年前の火山の名残の流紋岩などでできており、山全体が国の名勝・天然記念物に指定されている自然の宝庫です。麓から1425段の石段が続く長い鳳来寺の参道を登ると、仁王門を過ぎたところで推定樹齢800年、樹高は約60mの傘杉が見られます。また、鳳来寺本堂から山頂駐車場に抜ける道の途中、石の上に生えた一本松を望むことができ、その孤高の姿と広がる壮大な自然の景色は圧巻です。

税理士事務所 CHANNEL 435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

Canon
make it possible with canon

■ あらゆるビジネスに、キャノンの解答。

Biz Printer is



ビジネスインクジェットの新常識

MAXIFY

スモールオフィス向けのインクジェットプリンター、MAXIFY (マキシファイ) が新登場。高速カラーコピー、低ランニングコスト、大容量給紙など、高い生産性と経済性、そして高画質も実現するインクジェットプリンターです。スモールオフィスのプリントニーズに的確にお応えし、ビジネスの質を高めていきます。

25年連続No.1*レーザープリンター

Satera



大規模オフィス向けのハイエンドモデルからコンパクトモデルまで、幅広いラインアップで多様なニーズに応えるSateraシリーズ。キャノン独自のオンデマンド定着方式による高速プリントと低消費電力の両立など、確かな技術力で、これからもお客様の信頼にお応えしていきます。

*シェアNo.1は1992-2016年国内レーザープリンタ市場(ベンダー別出荷台数)において、用紙サイズはA3とA4。
出典:1992年-2015年はカートナー「Market Share Printers,Copiers and MFPs」Distribution Channel and Customer Type,All Regions,2015] 2016年4月22日。2016年はIDC Japan's Quarterly Printer Tracker / Japan Quarterly MFP Tracker 2016年4Q。



©キャノン ビジネスプリンター ホームページ
canon.jp/biz-p



©キャノンお客様
相談センター

レーザービームプリンター(Satera LBPシリーズ) カラー/モノクロ複合機(Satera MFPシリーズ) ビジネスインクジェットプリンター(MAXIFYシリーズ)
050-555-90061/050-555-90024/050-555-90067

カタログは、canon.jp/catalogからダウンロードしていただくか、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「サテラ」「マキシファイ」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、カタログ送付の目的のみに使用いたします。

Satera 受付時間(平日)9:00~17:00(土/日/祝日と年末年始弊社休業日は休ませていただきます。)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043-211-9627をご利用ください。MAXIFY 受付時間(平日)9:00~18:00(土曜日)9:00~17:00(日/祝日と1/1~3は休ませていただきます。)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042-460-9572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。

キャノンマーケティングジャパン株式会社