



月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

2018
6
No.442

シリーズ企画

介護業界の現状と展望 6

事務所訪問

あすか税理士法人 2

業界ウォッチャーのトレンド情報NOW 5

関東信越会企画

さいたま市が誇る盆栽文化 10

百年企業

たたみの酒井(STKコーポレーション株式会社) 12

お役立ちINFORMATION 13

ミロク会計人会のミリョク 14

エヌエヌ生命の商品を活用した
顧問先のリスクマネジメント強化 15

ミロクシステムQ&A

『給与計算』 16

リレーエッセイ

関東信越ミロク会計人会 加藤 正光 19



顧問先満足度と職員満足度の向上を目指し 最高の職場環境を追求する

群馬県前橋市に事務所を構えるあすか税理士法人は、顧問先満足度や職場環境の向上を目指し、事務所の新築をはじめとしたさまざまな取り組みを展開しています。さっそく代表社員の田村^{はじめ}元先生に、事務所の現状や今後の展望について伺いました。

事務所 訪問

あすか税理士法人

所在地 群馬県前橋市住吉町2-7-8
TEL 027-231-2748
FAX 027-231-3700
設立 1995年
職員数 15名



統合を通じて学んだ コミュニケーションの重要性

——1995年に開業されていますが、それまでの経緯についてお聞かせください。

田村元代表社員（以下、敬称略） 私
は東京の大学卒業後、専門学校や中小
企業診断士事務所での勤務などを経て、
地元の前橋市に戻りました。以来、税
理士事務所働きながら税理士試験の
勉強に励み続けたわけですが、業務に
ひたすら追われたこともあって試験に
合格するまでには長い時間を要しまし
た。その間には本当に苦勞の連続です
が、家族や周囲の支えのおかげで、何

とか試験に合格することができました
し、その苦勞は私にとって人生の糧と
なっています。振り返ってみると、今
の時代では考えられないような仕事の
仕方でしたが、その厳しさを受け入れ
ることで成長を遂げられたように思っ
ています。

——その後、2004年に中島重徳税
理士事務所と事務所を統合されていま
すが、その経緯についてお聞かせくだ
さい。

田村 独立後、過去の勤務先の一つで
ある中島重徳税理士事務所との統合の
話が持ち上がったのです。中島先生が
お年を召されたこと、病気になること
がその背景にはありました。

—— 具体的にはどのように統合を進めていったのですか。

田村 私が所長を務めさせていただくことになったのですが、規模は中島先生の事務所の方が大きかったので、そちらに私たちが入っていくという形態になりました。しかし、初めのうちはなかなか職員の皆さんからの信頼を得られませんでした。そこで私は、自分から積極的に職員に話しかけたり、毎日の朝礼などを通じて自分の思いを伝えることで、徐々に融和を図り、風通しが良くなるようにしていきました。

—— コミュニケーションを積極的にとることが、スムーズな事務所統合につながっていったのですか。

田村 そうですね。このコミュニケーションを大切にするという方針は現在も重視するようにしています。例えば私は毎日、早朝に事務所に来て、空調をはじめとした職場環境を整えるよう



木材の香りが心地よいデザイン性の高いオフィス



引渡し直後の空間

にしているのですが、その後、職員が出勤しはじめると、一人ひとりに「おはよう」と声をかけるようにしています。すると、職員も「おはようございます」と返してくれるのですが、その時の表情や声のトーンから一人ひとりの体調やモチベーションを感じ取ることができるとのことです。そして、調子が悪そうな職員がいれば、あとであらためて声をかけ、問題点などを聞くように心がけています。

時代の変化を見据え さらなる統合で税理士法人に

—— 2010年に税理士の安松^{はじめ}先生を迎え、税理士法人化を果たしていますが、そこにはどのような背景があったのでしょうか。

田村 社会環境がますます複雑になっていく中、これから自分一人で事務所を切り盛りしていくのは難しいという思いがあり、安松先生を迎え入れ、法人化に踏み切ることにしました。安松先生のことは以前から存じ上げており、礼儀正しく、真面目な先生という印象を持っていました。そこである日、税理士法人化の話を持ち掛けてみたところ、二つ返事で承諾をいただくことができました。しかし、その場で決まってしまうのは安松先生がゆつくりと考

る時間がないと思い、1年ほど時間をおいた上でお互いの意思を確認し、一緒に税理士法人を立ち上げることにしました。

—— 安松先生と業務のすみ分けなどは行っているのでしょうか。

田村 特にそうだったことは行わず、どちらも業務全般に携わるようにしています。専門分野に特化することも大切ですが、やはり相続も含め、幅広い分野に携わり、事務所としての専門知識を深めていくことが大切だと思います。

—— 一方でワンストップサービスの体制も整えておられますか。

田村 事務所内に社会保険労務士と行政書士がいるほか、外部の弁護士や司法書士などもネットワークを構築していることで、顧問先のニーズに柔軟かつスピーディに対応することができるようになっています。

職場環境の向上を追求し 居心地抜群の事務所を新築

—— 経営理念についてお聞かせください。

田村 経営理念としては、①租税正義の実現②お客様の成長と発展を通して社会に貢献する③お客様から安心・信頼・満足・感動していただける事務所

④従業員満足度99・9%、お客様満足度99・9%を目指す事務所という4つを掲げています。また、経営の目標としては、①職員の生活の安定と確保を図る②企業として適正な利益の確保を図る③事務所を職員一人ひとりの自己実現の場とするといったことを掲げています。そういえば年頭の挨拶の際、期せずしてある職員が自発的に経営理念を提唱してくれたのですが、その時は「経営理念が浸透しつつあるのか」と大変うれしく思いました。

—— 経営理念の4つ目にある「99・9%」という数字にはどのような意味合いがあるのでしょうか。

田村 最大限努力することは大切ですが、人は決して完璧ではないので、あえて0・1%を差し引くことにしたのです。

—— こうした理念や目標を実現するために、職員の皆さんにはどのようなことを望んでいますか。

田村 職員には常に向上心を持ち、進化し続けてほしいと思っており、研修やセミナーにはできるだけ出席させるようにしています。また、業務上の失敗から学ぶことも大切ですので、朝礼の際には間違ってしまったことやミスについて共有するように促しています。例えば、私自身が率先して自分の間違



より良い職場環境づくりに注力する田村 元先生

いやミスについて発表することで、職員が自分たちのことも話しやすいような雰囲気を作るといった感じにです。さらに当事務所では職員にそれぞれ担当の顧問先を割り振っているのですが、できるだけ経営者と直接対話する機会を作るように言っています。単に税務会計業務を担うだけでなく、経営者とのコミュニケーションの機会を持つことで、より難易度の高い相談を受け、それを頑張って解決しようとする中で成長を促すことができると考えているからです。もちろん、具体的な解決方法などについては私や安松先生も一緒に考えて、取り組んでいきます。

——経営者との対話の時間を増やすた

めに取り組んでいることはあります。田村 職員が顧問先に積極的に働きかける他、自計化の推進にも力を入れており、顧問先にはMJSの自計化ソフト「Compass NX」を積極的に勧めるようにしています。記帳代行などに要する時間を短縮することで、対話やそこから始まるコンサルティングに時間を活用していきたくと考えているのです。また、ホームページでは職員のコメントやメッセージを大きく掲載するようにしているのですが、そうすることで顧問先に自分たちの担当職員の個性や性格を知ってもらい、より愛着や親近感を持っていただきたいと考えています。

——事務所の建物が新しく素敵などに驚きましたが、これも職場環境の向上を意識されたものなのでしょうか。田村 その通りです。前の事務所はこのすぐ近くだったので、職場環境をより良いものにしたと考え、こちらに新しい事務所を建て、昨年11月に引っ越しました。空気の流れを考慮した熱効率のいい建築を手がける知人の設計事務所に依頼し、居心地の良さを追求してもらいました。天井が高く、木のぬくもりに満ち、採光性に富んだ室内は開放的で、ノビノビと仕事ができるような雰囲気になっています。もちろん、その一方でマイナンバー対応を意識したセキュリティ対策にも万全を期しました。

History & Story

税理士までの歩み

ご実家が商売を営んでいたという田村先生は、ご両親から税務の大切さを聞き、学生時代からその道を意識するようになったそうです。しかし、大学時代はアルバイトに明け暮れ、本格的に税理士を志すようになったのは、大学を卒業してからだったといいます。そして大学卒業後、東京で昼は中小企業診断士事務所で働きながら、夜は専門学校での勉強という生活をスタート。その後、子育てに適したふるさとである前橋に戻り、税理士事務所で働きながら勉強に励むという日々を送ることに。それからは仕事中心の生活が続きましたが、先生は仕事の合間を縫いながら勉強を続け、1994年に税理士試験に合格、晴れて独立を果たしました。

——離職率もかなり低くなっているそうですね。田村 ありがたいことに多くの職員が長年にわたって勤務し続けてくれています。おかげで、当事務所には

幅広い年齢層の職員が在籍しており、顧問先の経営者が話しやすい年齢層の職員を担当させることができている。——今後の展開について教えてください。田村 近いうちに私は第一線から退き、業務の多くは一回り若い安松先生にお任せして、より一層力強い推進を目指していただきます。この移行をスムーズに行うことが当面の目標ですね。——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。

業界ウオッチャーの トレンド情報 NOW

元税金専門紙・税理士業界紙の編集長である業界ウオッチャーが伝える、会計事務所業界の最新情報！旬な話題を読み、事務所経営や顧問先へのアドバイスにご活用ください。

File 2

課税当局が行う 税理士事務所の調査



宮口 貴志氏

税金・会計ニュースを他では読めない切り口で伝えるメディア「KaikaiZine」の編集長。税金の専門紙「納税通信」、税理士業界紙「税理士新聞」の元編集長で、現在は租税調査研究会の事務局長の傍ら、会計事務所ウオッチャーとしても活動。
「KaikaiZine」ホームページ ● <https://kaikeizine.jp/>

「実態調査」の確認項目

- ・税理士事務所の看板を掲げているかどうか
- ・税理士業務処理簿を作成しているかどうか
- ・決算書類等の保管状況
- ・電子申告実施の有無
- ・顧問先から預かった資料はどのように保管・返却しているか
- ・会計業務を外部委託しているかどうか
- ・税理士証票の提示を行っているかどうか
- ・33条の2の書面添付をしているか
- ・税理士会の研修参加状況
- ・パソコンの台数確認
- ・どこの会計ソフト、税務ソフトを使用しているか

課

税当局は税理士事務所に対して調査を行います。ただ、「実態調査」と「税務調査」の二つがあるため、勘違いしている方もいるようです。

実態調査に関しては、国税庁が毎年作成している「国税庁が達成すべき目標に対する実績の評価に関する実施計画」の中にも明記されており、「各種情報の収集を図り、税理士法に基づく調査を的確に実施するとともに、税理士法違反行為を行っている税理士等に対しては、懲戒処分等を行うなど厳正に対処します」とあります。一方で税理士事務所の税務調査は、一般的な法人の税務調査と目的は一緒です。

実態調査では業務内容を把握

実態調査は基本的に臨場して、業務

上改善すべき点が見つかれば注意喚起を促します。国税OB税理士の話では、実態調査では「確認票」を作成し、当局内部で管理していくとしています。

記載される内容は、所在地が登録事項と一致しているか、業務請負契約書の有無、職員数や資格者の有無、関与先件数、顧問先への接触頻度などについて。その他、報酬の決済方法も確認し、現金であれば集金の担当者についても記録します。また、顧問先への接触頻度や署名押印、税理士等印鑑の保管使用状況、税理士本人の担当業務（申告書の作成、請負業務、税務調査の立ち会い、税務相談）などについても詳細に記録しているようです。実態調査を受けた複数人の税理士によると、表のようなことも確認しています。問題が

なければすぐに調査は終わるようですが、税理士法人でもないのに複数事務所の指摘を受けた場合など、税理士会と協力して改善指導が行われます。

税務調査の選定基準

国税OB税理士の話では、「所得税調査は、全申告件数のうち約3%前後行われており、税理士事務所も同様の割合で行われる」といいます。調査先の選定については、一説では税理士会の支部ごとに行われ、所得の高い順に決まるといわれています。調査で問題なければ、翌年以降しばらく調査は行わないようで、所得が高くて同じ税理士ばかり調査を行わないようにしているようです。そして、税理士事務所の調査は、「基本的に統括官が行う」（税務

調査官）としています。なぜなら、「税理士会とは協力関係にあるため、通常の調査より気を遣っている」からだろうです。

調査内容は、一般法人と変わりはない、中でも交際費関係については丁寧にチェックするようです。また、会計法人を主宰していれば、税理士事務所と会計法人とのお金の流れをチェックする他、人件費なども確認するようです。「基本的に税理士の場合、それほど広範囲に調べる科目がない。それほど厳しい調査にはならないことが多い」（国税OB税理士）と言います。

ちなみに、東京や大阪などで税理士登録者数が多い支部では、かなりの所得がない限り、調査先に選定されることはないと言われます。

介護業界の現状と展望

3年ぶりの介護報酬改定が行われ、この4月から新たな体制での介護保険制度がスタートしました。

前回の改定では、介護報酬の大幅な引き下げで介護事業所の倒産件数が過去最多に。

自立支援介護や重度化防止がより明確に重視された今回の改定は、介護業界にどのような影響を与えるのでしょうか。

改定のポイントや業界の概況、今後の展望を小濱介護経営事務所の小濱 道博氏に解説していただくとともに、先進的な取り組みで業績を伸ばしている介護事業者の事例を紹介します。

介護保険は、家庭内介護の負担軽減や医療費増大の抑制などを目的として

2000年に創設されました。それ

以前、介護サービスの決定権限は自治

体であり、利用者は希望するサービ

スを選ぶことができませんでしたが、介

護保険の導入後はそれが可能となりま

した。国が定める報酬体系（介護報

酬は3年に一度改定）の下で民間の

参入も認められ、制度開始初年度に

3兆6000億円だった市場規模は、

14年には約9兆円を突破。市場拡大で

競争が激化する一方、昨今は介護報酬

の引き下げ傾向が続いていることから、

経営に苦慮する事業所も増えています。

本稿では、平成30年度報酬改定のポ

イントを押さえた上で、介護事業所の

経営課題や求められること、今後の業

界の見通しなどを解説したいと思います。

平成30年度介護報酬改定のポイント

約2年前、安倍晋三首相は政府の

未来投資会議で、超高齢化社会の到来

を前に「予防・健康管理」と「自立支

援」に軸足を置いた医療・介護システ

ムの確立を目指すと言いました。そ

の目的は、なるべく入院費・入所費を

減らし、膨れ上がる社会保障費を抑え

ることです。こうした背景から、今回

の報酬改定では自立支援が介護事業の

ベースであることが明確に示され、介

護サービスの本来のあり方や役割があ

らためて強調されました。それらに合

致しないサービスは介護報酬が減算と

なるため、介護事業所の中には、大き

く経営体制を転換しなければならない

ところも出てきています。

例えばデイサービス（通所介護）で

いうと、その役割は利用者の日常生活

のお世話（日中のお預かり）と機能訓

練ですが、今回の改定では機能訓練を

手掛けていても短時間の預かりしか行

わないサービスの基本報酬が大幅に引

き下げられました。

また、訪問看護の療養士のサービス

の利用者に対する看護職員の定期的な

家庭訪問が義務付けられました。これ

を受けて、職員のほとんどが理学療法

士や作業療法士で看護職員数が少ない

事業所などは、ビジネスモデルを見直

す必要に迫られています。

それから、介護療養病床と医療療養

病床の新たな転換先候補として、この

4月から介護医療院が創設されたのも

大きな変化です。介護と医療ケアの両

方を受けられるのが療養病床の特徴で

すが、医療行為が必要で入院が長引き、



こはま 道博 氏

小濱介護経営事務所 代表

小濱介護経営事務所 代表、C-MAS介護事業経営研究会 最高顧問、C-SR一般社団法人医療介護経営研究会 専務理事。日本全国対応で介護経営支援を手がける。介護事業経営セミナーの講師実績は、北海道から沖縄まで全国で年間250件以上。『これならわかる（スッキリ図解）実地指導 介護事業』、『介護保険外サービス・障害福祉サービス／混合介護 導入・運営 実践事例集』、『介護福祉経営士基礎編Ⅱ：介護報酬実務』など著書多数。

それから、介護療養病床と医療療養

病床の新たな転換先候補として、この

4月から介護医療院が創設されたのも

大きな変化です。介護と医療ケアの両

方を受けられるのが療養病床の特徴で

すが、医療行為が必要で入院が長引き、

報酬も高い重度者が多数いる他、一部、

医療ケアが必要ない人も入院している

実情もあり、医療保険と介護保険の負

担を増やしていることが長らく問題に

なっていました。そこで、国は介護療

養病床と医療療養病床を制度的にはこ

の3月で廃止し、6年間の経過措置期

間に介護医療院の他、老人保健施設や

特別養護老人ホーム、介護医療付老人

ホームなどに転換することとしたので

す。もっとも推奨されているのが介護

医療院への転換で、転換することで報

酬が3%アップする他、2021年ま

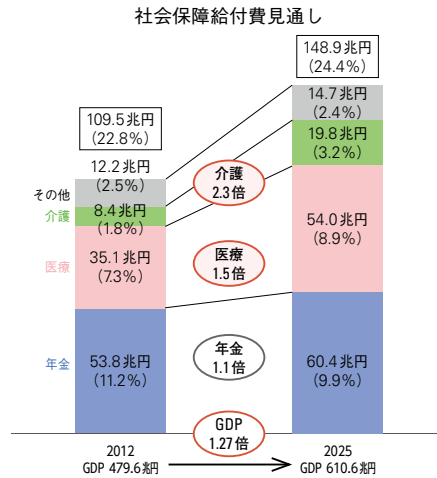
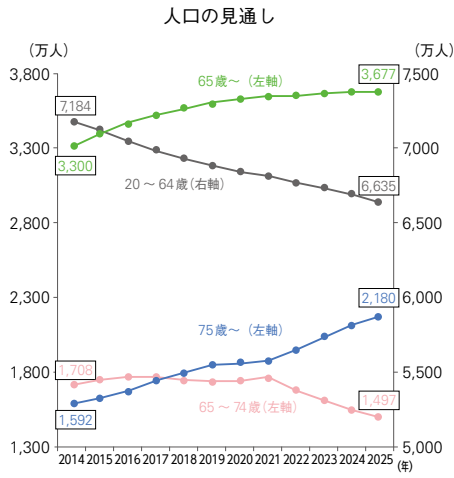
で転換することで臨時加算を受けら

れるなどのメリットがあります。最近、

療養病床をお持ちの経営者の方からの

将来人口の見通しと医療・介護費について

- 団塊の世代が全て後期高齢者となる**2025年に向けて、65～74歳人口は微減となる一方、75歳以上の後期高齢者人口は大きく増加**する。後期高齢者になると1人当たり医療・介護費は急増するため、2025年にかけて、医療・介護費用は大きく増加していくことになる。
- なお、この間、20～64歳の現役世代は一貫して減少する。



(出所)内閣府「国民経済計算」、総務省「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(出生中位・死亡中位)」、厚生労働省「社会保障に係る費用の将来推計の改定について(24年3月)」

医療・介護に関する数値データを分析・解析し、具体的なケアプラン策定に活用する介護サービスのあり方で、「この状態の利用者は、このような機能訓練を週2回30分ずつ行えば、1カ月後には70%の確率で歩けるようになる」といった判断を行えるようにすることが目標です。と同時に、介護事業所における機能訓練の回復率や改善率を見える化し、その成果に応じた加算を設けることも検討されています。

ここで、介護業界における報酬改定以外の話題にも、いくつか触れておきたいと思います。まず、介護人材の不足が深刻化しています。低賃金や過酷な労働環境などを理由とした離職率が高いためです。そんななか関心が高まっているのが外国人材の活用です。介護事業者の海外視察が頻繁に行われており、中にはベトナムなどに研修拠点を設けたり、かの地である程度能力をつけた人材を日本に呼ぶという雇用の仕方を実践している事業者もいます。

介護事業所経営支援 税理士が担える役割

このように、介護業界は今、大きく様変わりしています。中でも報酬改定については読み解くのも対策を立てるのも難しく、私のセミナーへの問い合わせや相談も年々増えています。ただ、いくら有用な情報を得たとしても、それを経営に落とし込まねば無意味です。当然、ブレーンとしての士業の方々が、いかに介護事業者をサポートできるかが重要になります。

例えば税理士先生が他の業種と同様に前年比の売上などをもとに計画を立てても、介護事業には役立ちません。介護保険制度の全体像や3年に一度の報酬改定の動向を確実に押さえた上で、目先の収益増と中長期的展望、両方を意識して顧問先を指導していかねばならないのです。医療支援を得意とする会計事務所はありますが、介護業界には不案内な先生が現状では多いようです。介護保険制度ができてからまだ20年足らず。会計事務所が新たに介護業界に目を向けるタイミングとして、遅くはありません。今後、高齢化の進展に伴って介護サービスのニーズはさらに高まり、介護事業者はますますしつかり経営的目標を備えることが求められます。そうした中で、介護に強い会計事務所での活躍の場は増えることでしょう。今回の改定は、これまでの20年の報酬改定の経緯と現状をキャッチアップし、介護事業者の経営支援のノウハウ取得を目指す絶好の機会かもしれません。

介護医療院についての問い合わせが非常に多くなっている中で、これから転換は急ピッチで進んでいくと思います。3年後の改定を見越した中長期的な介護事業所経営では、こうした改定を受け、介護事業所の経営者ほどのように今後の事業計画を立てるべきなのではないでしょうか。も

っとも大事なものが、次の3年後の改定を見据えた中長期的な視点です。今回の改定が「自律支援介護元年」だとすると、3年後の改定のテーマは「科学的介護元年」。現在、介護サービスの利用者のためのケアプラン策定は、基本的にケアマネージャーの知識と経験に頼っていますが、「科学的介護」というのは、厚生労働省が蓄積してきた

医療・介護に関する数値データを分析・解析し、具体的なケアプラン策定に活用する介護サービスのあり方で、「この状態の利用者は、このような機能訓練を週2回30分ずつ行えば、1カ月後には70%の確率で歩けるようになる」といった判断を行えるようにすることが目標です。と同時に、介護事業所における機能訓練の回復率や改善率を見える化し、その成果に応じた加算を設けることも検討されています。

ひまわりケア(株) 大森義久氏

神奈川県
川崎市

ひまわりケア(株)は現在、訪問介

護事業を主軸とした多角的な事業展開で業績を伸ばしています。が、約7年前の創業時には、介護業界へのゼロからの新規参入で運営の苦労も多かったそうです。「川崎市区内に9カ所ある地域包括支援センターや数多くの居宅介護事業支援所を地道にまわり、徐々に各所のケアマネジャーとの信頼関係を築いていきました」と話すのは大森義久社長。「早朝の訪問介護や何らかの問題を抱えた困難事例を積極的に引き受け、私自身も時にホームヘルパーとして現場で働くなど努力を重ねたことで、3年目頃から安定して訪問介護サービスの仕事が順調に回るようになって

た」と言います。

その後、サービス内容や派遣シフトの組み方まで所属ヘルパーに任せられる体制を確立すると、大森社長は新規事業立ち上げに挑戦。「訪問介護事業一本に固執することなく、保険外サービスも視野に入れた多角的経営で成長していくべきだと思つたのです」と振り返ります。そして「介護サービス利用者の健康寿命を延ばすために自分たちが何ができるか」を考えた結果、辿り着いたひとつが高齢者向けの配食サービスでした。折よく、ファミリーマートグループの食材供給会社である(株)シニアライフクリエイトの地元のFC店舗をM&Aすることができ、一昨年



同社でのホームヘルパー同士の団らん風景。大森社長は「自立支援介護に適したホスピタリティを備えたヘルパーさんを雇うよう心がけている」という



高齢者向け弁当の配食サービス「宅配COOK 123」配達スタッフとともに



配食サービスの弁当の一例(普通食)。栄養士監修、栄養バランスや具の大きさ、やわらかさに配慮した弁当で、献立は日替わり

に高齢者向けの配食サービスをスタート。その際、大森社長は配達時のホスピタリティマインドをもっとも重視したそうです。「単なる弁当の配達ではなく、訪問介護の延長線上にあるサービスなのだとスタッフ教育を徹底しました」と大森社長は話します。例えば「スタッフは配達時に必ず弁当を利用者に直接手渡しし、状態確認と声かけを行います。そうすることで、利用者の安否確認ができるわけです」と。やりとりについては応対マニュアルをつくり、さらに利用者ごとに既往歴や介護状況などのポイントを押さえたカルテまで用意。おかげで、配達スタッフが具合の悪い利用者を発見し、ケアマネジャーに通報して事なきを得たこともあったそうです。このような事例が評判を呼び、配食サービスの新規利用者数と継続率が急上昇、M&A当初月間7000食程度だったのが1年後には9000食にまで達しました。

こうして、訪問介護サービスに続く第2の事業の柱を確立した大森社長。今後はこの配食サービス事業の人員増強と規模拡大を計画している他、さらに第3、第4の新規事業の立ち上げにも取り組んでいます。その筆頭が、健康保険が適用される訪問医療マッサー

事業です。全国にフランチャイズ展開しているKEIROWの加盟店として開業し、施術師の確保や利用者増加を目指して営業を進めているところだそうです。また、訪問介護サービス利用者向けの新商品開発や介護リフォーム事業などの展開も計画するなど、新規事業創出の勢いは止まりません。大森社長によれば、多角化のポイントは営業先や利用者それぞれの事業でつながっていること。「いずれの事業も、当社の主軸である訪問介護サービスに紐づいた内容になっており、『利用者の健康寿命を延ばすサポートをする』というテーマも一貫している」ため、利用者の口コミや地域のケアマネジャーを通じて複数のサービスの評判を広めることができるのです。

高齢化を背景に、今後もより多種多様な在宅介護サービスのニーズが高まっていく中、同社の多角的な事業展開は大きな強みとなることでしょう。



25年間にわたりSGホールディングス(佐川急便の持株会社)のグループ企業でロジスティクスに携わり、全国各地の支店長を務めた経歴を持つ大森社長

(株)やさしい手 香取幹氏

東京都
目黒区

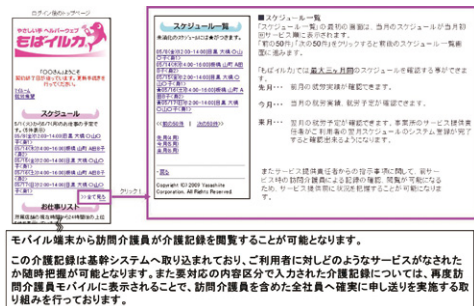
全国各地に60以上の直営の訪問介護事業所を持ち、定期巡回・随時対応型訪問介護看護やデイサービス、ショートステイ、福祉用具レンタル・販売、住宅改修、サービス付き高齢者向け住宅の供給など、多種多様な介護関連事業を全国展開している(株)やさしい手。その事業規模拡大は、同社が長らく取り組んできた「情報システムによる業務効率や生産性の向上、サービスの標準化」なくしてはあり得ませんでした。香取幹社長によれば、2000年に介護保険制度が開始された当初、多くの介護事業所では「サービスの質やスケジュール、職員の勤怠の管理などがほとんど仕組み化されておらず、仕事は属人的で、情報共有体制も不十分だった」そうです。そんな中、香取社長は将来の労働人口減少や民間参入による競争激化などを見越し、業界でもいち早くISO9001^{※1}を取得、情報システムの開発と導入に乗り出しました。まず03年に開発した訪問介護事業基盤システム「H2システム」によって、訪問介護員就労記録や各種請

求・入金・債権などを一括管理する体制を構築。その後、さまざまな面でシステム化を進めていったのです。例えばホームヘルパーと事業所とのリレーション・システム「もばイルカ」は、ヘルパーが事業所に立ち寄ることなく、モバイル端末で利用者の基本情報やサービスの予定、手順などを確認し、かつサービス後の記録と事業所への報告も行えるというシステム。「これをさらに発展させて、ヘルパーがサービス利用者の課題などを発信することで、サービス提供者やケアマネジ

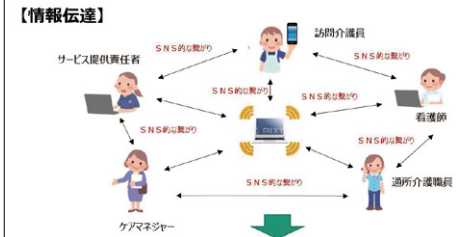
求・入金・債権などを一括管理する体制を構築。その後、さまざまな面でシステム化を進めていったのです。例えばホームヘルパーと事業所とのリレーション・システム「もばイルカ」は、ヘルパーが事業所に立ち寄ることなく、モバイル端末で利用者の基本情報やサービスの予定、手順などを確認し、かつサービス後の記録と事業所への報告も行えるというシステム。「これをさらに発展させて、ヘルパーがサービス利用者の課題などを発信することで、サービス提供者やケアマネジ

求・入金・債権などを一括管理する体制を構築。その後、さまざまな面でシステム化を進めていったのです。例えばホームヘルパーと事業所とのリレーション・システム「もばイルカ」は、ヘルパーが事業所に立ち寄ることなく、モバイル端末で利用者の基本情報やサービスの予定、手順などを確認し、かつサービス後の記録と事業所への報告も行えるというシステム。「これをさらに発展させて、ヘルパーがサービス利用者の課題などを発信することで、サービス提供者やケアマネジ

求・入金・債権などを一括管理する体制を構築。その後、さまざまな面でシステム化を進めていったのです。例えばホームヘルパーと事業所とのリレーション・システム「もばイルカ」は、ヘルパーが事業所に立ち寄ることなく、モバイル端末で利用者の基本情報やサービスの予定、手順などを確認し、かつサービス後の記録と事業所への報告も行えるというシステム。「これをさらに発展させて、ヘルパーがサービス利用者の課題などを発信することで、サービス提供者やケアマネジ



モバイル端末から訪問介護員が介護記録を閲覧することが可能となります。



SNSのようなつながりによる、介護サービスに携わる多職種での迅速な情報共有

業も展開しています。全国各地の39のフランチャイズ加盟法人が同社システムを基盤とした介護事業を営んでいる他、既存の介護事業所や医療法人とASP^{※2}契約を結んだり、スーパバイザーによる業務運営上のサポートなどを行ったりして

おり、直営とパートナーを合わせた施設数は400以上にもなります。今回の介護報酬改定では、ICT・IoTの活用が高く評価され、今後も「科学的介護」が推奨されいくと見られています。そうした見通しについて香取社長は「労働人口が本格的に減少している今、少ない担い手で大きな成果を上げるためには高品質なサービスはもちろん、迅速で的確な営業やマーケティング、人材マネジメントが求められています。それらを実現するために情報システムの導入が必要なのです」と話します。ただ、社会福祉への理想や思いはあっても、そうした効率やスピード感になかなか馴染めない事業者も多いという現状もあります。「システムを効果的に活用するには、現場を意識改革した上で新たな方法論を浸透させねばなりません」と香取社長は話します。同社のコンサルティンク事業が、介護業界全体のシステム化推進に貢献することが期待されます。



学生時代、工学部でシステム工学を専攻していた香取社長

※1 製品の品質保証を通じて顧客満足度向上と品質マネジメントシステムの継続的改善を実現するための国際規格
 ※2 アプリケーション・サービス・プロバイダ。アプリケーションソフトなどのサービスをネットワーク経由で提供するプロバイダのこと

さいたま市が誇る盆栽文化

さいたま市北区の盆栽町(通称・大宮盆栽村)。“盆栽の聖地”として知られるこの地域の閑静な住宅街には、6つの盆栽園と大宮盆栽美術館があり、盆栽文化の継承や産業としての活性化に向けたさまざまな取り組みが行われています。「さいたま市が誇る盆栽文化」の歩みと今、そして展望をさいたま市大宮盆栽美術館の五味 貴成氏に伺いました。

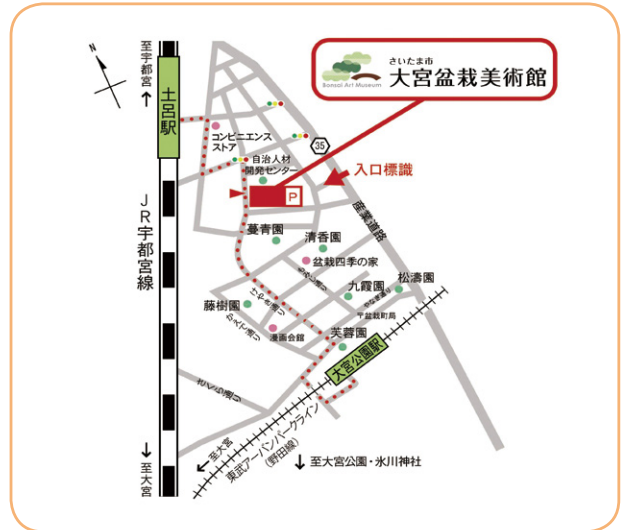
古くからの盆栽文化が
閑静な住宅街に息づく

大宮の地に盆栽村(現在のさいたま市北区盆栽町)が誕生したのは、大正末期のことです。かつては東京の団子坂(文京区千駄木)周辺に、江戸の大名家数などの庭造りをしてきた植木職人が数多く住んでおり、明治時代以降には盆栽専門の職人も生まれましたが、関東大震災を機に新天地を求めらることに。そこで彼らが移り住んだのが、当時は草深い武蔵野の山林地帯、現在の盆栽町でした。1925年(大正14年)、大宮公園北側の資源豊富で環境の良い場所を選んで数軒の業者が移転開業し、1928年(昭和3年)には組合員約20名の「盆栽村組合」が発足、土地の愛好者の協力も得ながら次第に盆栽村が形成されてゆきました。この時、「居住する人は盆栽を10鉢以上持つこと」「門戸を開放し、いつでも、誰でも見られるようにしておくこと」といったユニークな住民協約がつけられ、盆栽町の基盤が整えられました。この精神が後代に引き継がれたおかげで、現在も一帯は閑静な住宅街となっており、広々とした道路も当時のまま。基盤の目状に延びる道の両側にはさくら、もみじ、かえで、けやきなどの木々が植

大宮盆栽美術館の多彩な取り組み

大宮盆栽美術館は、そんな大宮盆栽

えられています。そして地域には盆栽の授業を実施している小学校などもあり、しっかり盆栽文化が根づいています。盆栽の素材となる木の生産地は各地にあります。素材を作品に仕立てる技術を持つ盆栽園が集積していることも大宮盆栽村ならではの戦前のピーク時には30軒以上もの盆栽園が軒を連ね、全国的にも珍しい「仕立ての地」としてさまざまな樹種を取り扱っていることでも有名でした。



平成29年度春季特別展「シリーズ・現代の盆栽家 竹山浩」の展示作品、楓の寄せ植え



庭園の盆栽は、季節に合わせて定期的に展示変更が行われる。写真は「五葉松 銘:千代の松」。総高1.6m、横幅1.8mの所蔵品中最大級の大きさの作品



大宮盆栽美術館内にある庭園の様子。約120点の所蔵盆栽のうち、常時約60点を展示

大宮盆栽村の盆栽園

大宮盆栽村周辺には現在、6つの盆栽園があり、盆栽の販売のほか、顧客の盆栽を預かって管理・メンテナンスしたり、それらを展示会に出展したり、盆栽教室を手掛けたりしている。盆栽園は自由に見学可能。各園主こだわりのさまざまな盆栽を見ることができる。

※各園の定休日は木曜日、園内では写真撮影禁止

1 九霞園



盆栽を世界に広める先駆的な役割を果たしてきた名園。現在は、針金成形をしない自然な姿の盆栽にこだわっている。

2 松雪園



園主は「空間有美」をテーマとした盆栽教室を主催する傍ら、陶芸文化振興財団の理事長として、毎年展示会に盆器を出品。

3 清香園



嘉永年間に江戸で創業。伝統の技を受け継ぎながら、彩花盆栽という新しいスタイルを提案している。

4 藤樹園



初心者でも気軽に盆栽を楽しめるよう、中品盆栽を多数手掛ける。1966年から、一般客を対象とした盆栽教室も開講。

5 芙蓉園



古くから「雑木や寄せ植えといえは芙蓉園」と言われ有名。花物や実ものの盆栽が数多く並ぶ。一年中花が絶えない。

6 蔓青園



大宮盆栽村でもっとも古くからある名園。蝦夷松をはじめ、さまざまな創作盆栽を多数展示している。

※写真提供：さいたま市大宮盆栽美術館

村の盆栽文化の継承と発展を目的として、2010年3月にさいたま市によって設立されました。1〜2カ月に一度、企画展を実施している他、昨年度からは「シリーズ・現代の盆栽家」として、毎年著名な盆栽家ひとりにスポットを当て、手掛けた作品やその技を紹介する取り組みも始めました。

盆栽文化の普及や教育のための活動にも注力しています。例えば昨年度開講した「さいたま国際盆栽アカデミー」では、盆栽に関する知識と技術を体系的に学ぶ日本初の公的学習プログラムとして、盆栽文化の担い手を育成。盆栽に限らず、日本庭園や煎茶文化などの周辺の文化史についても学ぶことが

できると好評です。

世界から注目を集める日本の盆栽文化

こうした取り組みもあって、日本の盆栽文化は近年、世界的にも注目を集めています。2017年度の年間来館者数は9万6001人で、そのうち6225人がインバウンド客であり、その数は年々増えています。また昨年4月下旬には、第8回世界盆栽大会 in さいたまがさいたま市で開催されました。これは世界中の盆栽愛好家が一堂に集い交流する大会で、1989年に大宮市（現さいたま市）で第1回大会が開催され、その後4年おきに世界各国で開催が引き継がれてきました。そし

て昨年、28年ぶりに大会発祥の地・さいたま市での開催となったのです。現在、欧州地域を中心に各地で盆栽愛好家による盆栽教室が行われており、これまで以上に日本の盆栽家による海外での講演会が開かれています。当然、大宮盆栽村を訪れるインバウンド客の受け入れをしつかり行っていくことは大事ですが、それとともに国内の盆栽ファンを増やすための情報発信にも、より力を入れていきたいと考えています。ぜひ1人でも多くの方にその自国の文化について知ってもらい、大宮盆栽村を散策して奥深い世界に触れてもらいたいと思います。



大宮盆栽美術館では毎年、地域の小学校に出張し、盆栽教室を実施
写真提供：さいたま市大宮盆栽美術館



昨年4月にさいたまスーパーアリーナで開催された「第8回世界盆栽大会 in さいたま」での、デモンストラーションの様子 写真提供：(一社)日本盆栽協会



毎年ゴールデンウィークに開催される大盆栽まつりの様子
写真提供：さいたま市大宮盆栽美術館

たたみの酒井 (STKコーポレーション株式会社) 栃木 Tochigi

新たな経営戦略で 畳の魅力は次世代に伝える

5代目の酒井社長



日本家屋には欠かすことのできない「畳」だが、近年は住宅の洋室化が進み、需要は減少の一途をたどっている。しかし、そんな時代の流れに逆らうように、栃木県宇都宮市の老舗畳店・酒井畳工業は、ここ数年で大きく業績を伸ばしている。5代目の酒井 信明社長に、これまでの道のりと成長の秘訣について伺った。



職場風景

所在地・連絡先 ● 栃木県宇都宮市駒生1-10-37 0120-018-373 (フリーダイヤル)

コンピュータ制御の最新機を導入

1868年(明治元年)に栃木県鹿

沼市で創業した「たたみの酒井」は、

代々、町の畳屋として営業を続けてい

る。戦争や天災、それに伴う経済状況

の変化など、時代の波に押しつぶされ

そうになりながらも地域密着で丁寧な

仕事に邁進、昭和後期には現在の地へ

と移転した。伝統の職人技に支えられ

た同社は、新天地でも評判になるが

「私が入社した1990年頃から住宅

の和室がどんどん減り、また新素材の

畳が出はじめたことで経営改革に迫れ

た」と酒井 信明社長は振り返る。

そもそも伝統的な畳は、稲わらを重ね

た「畳床」に、いぐさの「畳表」を縫

機械の導入を決意。結果、「コンピュ

ータ制御によって寸法通りに畳表と縁を縫

い合わせていけるようになり、サイズや

素材、あらゆるニーズに対応できるよう

になった」というが、「それでもなかなか

か経営状態は改善しなかった」とうだ。

B to BからB to Cへ舵を切る

機械化により生産数が増えたのにも

かわからず、社長就任時に4000万

円ほどあった年商は徐々に下がり、14

年には3000万円まで落ち込んでし

まう。その理由について「B to B主体

で住宅メーカーなどに納品することが

多く、利益率が低かったからだ」と酒

井社長は分析する。

危機感を募らせた酒井社長は、今度

は畳店経営者専門のビジネススクール

に通うことに。経営やマーケティング

について勉強し直し、個人客の掘り起

こしの大切さに気づかされたという。

「以前はまとまった注文がある法人客を

重視していたが、利益率は個人客のほ

うが良いことが分かった。そこで、思

い切って個人客を中心とした経営方針

にシフトすることにした」と話す。こ

うして同社は新聞チラシやダイレクト

メールの配布、畳の素材を使った小物

の販売、道の駅で畳作りの体験教室を

開催するなどして、個人客向けの宣

伝・営業に注力。「イベントなどお客

さんに畳の魅力を伝えながら、顧客デ

ータを少しずつ集めた」とうだ。

こういった地道な営業戦略が実を結

び、もともと全体の10%程度だった個

人客の売り上げは、4年後の現在は

50%まで増加。それに伴い年商も回

お役立ち INFORMATION

今回のテーマ：IT 導入補助金

このコーナーでは、MJSから会計事務所様にとって有益な情報を提供致します。自所の経営、そして顧問先様への情報提供にご活用ください。

IT導入補助金とは

IT導入補助金（サービス等生産性向上IT導入支援事業）とは、ITツール（ソフトウェア、クラウドサービス、ホームページ作成等）のサービスを導入しようとする事業者に対して、その事業費などの経費の一部を補助することにより、中小企業・小規模事業者の経営力向上を図ることを目的とする事業です。今年4月から一次公募が始まり、最後の三次公募が10月中旬まで実施されます。予算額は500億円と昨年度の100億円から大きく増額され、上限額が50万円、下限額が15万

円となっています※。

ITツールに該当するもの

本補助金事業におけるITツールとは、「フロント・ミドル業務」「バックオフィス業務」を広くサポートし、効率化や事業拡大を支えることを目的として、フロント・ミドル業務、バックオフィス業務のうちからコア機能を2つ以上含むもの（ソフトウェア、サービス等）を指します（図1）。昨年度に採択された補助事業の事例には、図2のようなものがあります。このように、数多くの企業がこの補助金を活用して、業務効率化を推進しています。

本補助金情報を顧問先様にご案内ください

MJSは、本事業におけるIT導入支援事業者として国の認定を受けており、財務会計システムをはじめ、お客様の業務改善・効率化の実現を支援するさまざまな製品・サービスをご用意しています。また、補助金申請をする際には、認定事業者としてMJSが代理申請を行います。

これらのことをコンパクトにまとめたポスターを作製し、各事務所様に送りしております。業務改善・効率化を通じて生産性の向上を検討している顧問先様にぜひこの補助金情報をご提供ください。

※申請総額の1/2以内

図1 フロント・ミドル業務、バックオフィス業務とITツールの機能例

フロント・ミドル業務

- 顧客と対面し、注文を受けて売上をあげる機能
- 原価・納期・在庫などを管理し、フロント業務を支える機能

フロント・ミドル業務の機能例

業種	中分類業種コードでの代表例	ITツール機能
飲食業	・飲食店 ・持ち帰り ・配達飲食サービス	業者管理(食材・酒類飲料・他)
		発注・仕入・買掛・支払い管理(食材・酒類飲料・他)
		在庫管理(食材・酒類飲料・他)
		レシピ管理(レシピ登録・食材使用量計算・理論在庫自動算出)
		顧客管理(基本情報・来店履歴・嗜好情報・アンケート管理)
		スタッフ管理(シフト組み・勤怠)

バックオフィス業務

- 会計や文書管理など事務系・管理系を支える機能

バックオフィス業務の機能例

業種	ITツール機能
業種共通	原価計算・予算統制
	事業計画・財務会計・税務申告・管理会計
	人事給与・福利厚生・教育・法令
	文書証憑管理(帳票/契約書/他)
	ワークフロー・グループウェア
	作業分析・効率改善

図2 採択された補助事業の事例

製造業

販売管理システム・就業管理システムを導入

データ連動機能が充実した販売管理システムと給与システムの導入により、業務の自動化を推進し業務効率を改善！

小売業

在庫管理システム・会計システムを導入

商品の在庫管理をデータ化して見える化し、店舗間の連携を効率的に行う。売掛金・買掛金のデータを会計システムに連携！

運送業

会計システム・原価管理システムを導入

取引先毎の原価管理・利益管理をして案件毎の利益管理を実施し管理体制の強化！

サービス業

会計システム・リモートツールを導入

会計データを統合管理することで社内の業務の効率化。顧問会計事務所とのデータやりとりをスムーズにすることで税務会計が効率化。

建設業

会計システム・原価管理システムを導入

システム導入で事務作業の時間を削減し、会計システムとの連動機能で業務の自動化・効率化を実現！

税理士法人

会計事務所向けシステム・リモートツールを導入

業務の可視化・効率化により事務所内の情報・ノウハウを共有し、顧客満足度の向上につなげる。リモートツールの活用により、在宅勤務などで人材を確保！



皆様にお送りしたポスターの見本

ミロク会計人会の ミリョク

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。

多様な入会メリット、
特典の詳細をまとめた
冊子を作成

ミロク会計人会には、入会することで得られるさまざまなメリット、特典があります。今回、それらをまとめた「ミロク会計人会 Information」を制作し、5月末に会員の皆様にお送りしました。本冊子では特に、メリット⑤の特典について詳しく紹介しています。

まずは名刺一枚の情報でホームページの知識がなくても、高

品質なホームページを簡単に作成できる「ミリョク！ホームページ作成サービス」が初期費用無料で、かつ年間2万4000円分のMemberポイントが付与される特典があります。また、同サービスでは月に一度無料で情報を更新することもできます※。

また、事業保険を扱うエヌエヌ生命保険(株)が提供する、「リスク分析シミュレーション」ソフトを無償で利用できるのも特典の一つです。顧問先の経営状態を可視化できるので、経営

者の方にリスクマネジメントの重要性を提案しやすくなります。

また、福利厚生代行サービスを提供する(株)リロクラブのサー

ビスを、会員特典として入会金が無料、月会費も通常よりリーズナブルな価格でご利用いただけます。充実した福利厚生サービスを留意することは、職員満足度の向上や、採用面でのアピールポイントにつながります。

気になるサービスは
読んだその場で
問い合わせ可能

他にも、自動車メンテナンスリソースを提供する住友三井オートサービス(株)と新車を契約した際、カーナビゲーションを付けてもらえる特典もあります。月々一定の費用で利用できるので、購入した場合と比較して頭金や車検などまとまった支払いは生じず、整備費用も必要あり

「ミロク会計人会 Information」にはこういった特典が詳しく紹介されており、FAXでの問い合わせフォームも併せて掲載しているの、気になるサービスがあったらその場ですぐに問い合わせができます。ぜひ一度本冊子をご覧ください。



INDEX
会員限定5大特典紹介

- 1 ホームページ作成サービス P.2
- 2 中小企業の安定経営・事業継承を支援 P.4
- 3 充実した福利厚生サービス P.6
- 4 自動車メンテナンスリソースサービス P.8
- 5 事業承継・M&Aの立案を通して支援 P.10

※本冊子は、ミロク会計人会連合会事務局にて発行されています。お問い合わせ先は、本冊子の裏面に記載されています。

発行所：ミロク会計人会連合会事務局
〒163-0444 東京都中央区新富1-2-1 新富センタービル4階 株式会社ミロク情報サービス ミロク会計人会事務局
TEL: 03-5243-0344 FAX: 03-5243-0746 ミロク会計人会 URL: <https://www.miroku.jp>

皆様にお送りした
「ミロク会計人会 Information」

ミロク会計人会 入会のメリットと特典	
1	充実した研修プログラムが受講できる
2	地域、全国の税理士先生と交流ができる
3	MJSシステムに関する要望をよりダイレクトに伝えられる
4	公式ホームページの会員限定コンテンツが全て閲覧できる
5	<p>会員限定の各種特典を利用できる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ミリョク！ホームページ作成サービス」をお得に利用可 ・MJS M&Aパートナーズの提携パートナーとなった場合、紹介手数料が優遇 ・エヌエヌ生命保険のリスク分析ソフトを無償で利用可 ・リロクラブの福利厚生サービスをお得に利用可 ・住友三井オートサービスと新車契約時、カーナビ贈呈

※初期費用無料から月一度の更新無料まで全て、Standardプランの場合です

エヌエヌ生命の商品を活用した 顧問先のリスクマネジメント強化

ミロク会計人会連合会とエヌエヌ生命保険株式会社(以下、エヌエヌ生命)は、業務提携契約を結んでいます。
今回は、顧問先様が加入されている保険の見直しについてご紹介します。

保険を見直す際のチェックポイント

今ご加入中の保険は…

	はい	いいえ	わからない
①将来のことを考えたとき、今の保険金額で十分ですか？	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
②今の保障がいつまで続くかご存知ですか？	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
③更新タイプですか？また、何歳まで更新されるかご存知ですか？	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
④今「みなおし」をすると、保険料が安くなる*可能性があることをご存知ですか？ <small>*ご加入中の生命保険内容によっては安くない場合もございます。</small>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
⑤目的にあわせて保険に加入していますか？(加入した目的は覚えていますか？)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
⑥「やめる保険」と「やめない保険」は整理できていますか？	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
⑦保険金の受取り方をニーズにあわせて変えられますか？	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
⑧将来、健康状態が悪化した場合でも保障内容を変えられますか？	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
⑨所定の条件を満たした場合、存命中に「法人」で保険金が受取れますか？	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

1つでも「いいえ」「わからない」にチェックが入った場合は
現在の保険を見直すことをおすすめします！

**見直すことで
保険料を抑えられる場合も**

本年4月、生命保険会社が保
険料を決める際の基準となる
「標準生命表」が11年ぶりに改

定されることに伴い、多くの保
険会社が保険料率の見直しを行
いました。そのため、保険の種
類によっては見直すことで保険
料が安くなる可能性があります。
代表的なケースは次の通りです。

①数年前に加入している場合
解約返戻金がないタイプの保
険は、今回の改定により同じ保
障内容でも保険料が安くなるケ
ースがあります。

②解約返戻金が多まっている場
合

長期保障タイプの定期保険は
契約満了時だと解約返戻金はゼ
ロになりますが、途中で解約す
ると解約返戻金を受け取ること
ができます。解約返戻金のない
保険に加入し直すことで保険料
を抑えることができます。

③更新型保険に加入している場
合

更新タイプの保険は、更新の
たびに保険料が上がっていきま
す。早い段階から長期保障タイ
プに切り替えることで、トータ
ルコストを抑えられます。

保険を見直す際のポイント

ただ、生命保険は「いざ」と
いうときに備えるためのもの。
保険料の安さも大切ですが、将
来状況が変わったときでもしっ
かりカバーしてもらえる契約内

容であることがもつとも重要で
す。見直しを検討する前に、ま
ずは現在ご加入中の保険につい
て、表のチェックポイントを確
認してみてください。一つでも
「いいえ」「わからない」にチェ
ックが入った場合は、今の保険
を見直すことをお勧めします。

エヌエヌ生命では、将来のさ
まざまな状況変化を考えたサー
ビスを用意しています。例えば、
健康状態に関わらず無診査で柔
軟に保障を見直すことができる
プラン、一括や分割などシーン
に合わせて保険金の受け取り方
が選べるプラン、契約条件を満
たせば、余命6カ月と判断され
た場合に保険金を事前に受け取
れる特約など、加入者の意向や
状況の変化に応じたラインナッ
プがあります。

顧問先の経営者の方と一度、
表のチェックポイントを用いて
加入中の保険が適切かどうかお
話ししてみたいかがでしyou
か。お問い合わせは、ミロク会
計人会連合会事務局またはエヌ
エヌ生命保険(株)プロテクシ
ョン推進部(03-15210-
5980)まで。

*このご案内では商品の一部をご説明しています。詳細についてはお問い合わせください。

「ローメン」

関東信越ミロク会計人会

長野県伊那市 加藤 正光



信州の名物と言えば「信州そば」を連想される方が多いと思います。「信州そば」の発祥地は伊那ですが、もう一つ伊那生まれのご当地グルメに「ローメン」があります。生粋の伊那生まれで伊那育ちの「ローメン」は、ラーメンでもなく焼きそばでもない、不思議な麺料理と言われながらも、B級グルメで地域おこしを目指す祭典である「Bーリーグランプリ」にも出展し、全国にも知れわたってきました。「ローメン」の歴史は、市内の中華料理店主が、冷蔵庫が一般に普及していない昭和30年頃、1日ではないで済まそう生麺の保存法に苦慮して試行錯誤した末、生麺を蒸すことで日持ちさせる技法を考案しました。

この蒸し麺独特の風味を生かして創作した麺料理が「ローメン」です。具材は、マトンとキャベツのシンプルなもの、マトンは羊毛生産のために飼育されていた牧羊の副産物です。当時は塩漬けのものを使い、キャベツは周辺で大量に栽培されたものを使ったと言われています。今では、市内の100に近い店舗でいろんな味が工夫されており、「ローメン」は創作当初から、太めの蒸し麺にマトンとキャベツの組み合わせですが、マトンの代わりに豚肉または牛肉の「ローメン」も提供されています。通からは邪道との声も聞かれます。

「ローメン」は焼きそば風とスープ風に大別されます。そしてもう一つの特徴が、テールブルクツキングで完成させることです。出された「ローメン」は店主自慢の味ですが、少し薄めでソース・酢・七味・ゴマ油・醤油・にんにく・ラー油・豆板醤・カレー粉・マヨネーズなどを好みにより、適量加えて食べます。調味料のラインナップは店によって様々ですが、何回か通ううちに自分の味が出来上がり、ソウルフードとなつてヤミツキになります。初心者にはハードルが高いため、説明文を置いてある店もあります。ちなみに私はスープ風の愛好者です。



伊那市内のお店にて。向かって左がスープ風、右が焼きそば風です

表紙の写真



「竜神大吊橋」
(茨城県常陸太田市)

奥久慈県立自然公園の中にある竜神ダムの上に、竜神大吊橋は架けられています。橋の長さは375mあり、歩行者専用の橋としては日本最大級の長さを誇ります。ダム湖面からの高さは100m、橋の上からの眺めは絶景で、四季折々の風景の中、春には鯉のぼりまつり、夏には灯ろうまつり、秋には紅葉まつりと、季節ごとにさまざまなイベントが行われます。また、同橋はバンジージャンプの大人気スポットでもあり、毎年何万人もの観光客を楽しませてくれます。

ホームページにて本誌データを公開しています！こちらをご覧ください

ミロク会計人会

検索

<https://www.mirokukai.ne.jp/channel/index.html>

税理士事務所 CHANNEL 442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

※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



顧問先の **か** **う** **じ** **そ** は大丈夫ですか?

事業承継の対策資金は生命保険で対策が可能です。

「保険にはいろいろはっているから大丈夫」

と思っている経営者の方が多いのですが、

大切なのは「**必要な金額**」と「**必要な期間**」が


しっかり備わっていること

4つの資金 **か** **う** **じ** **そ** の準備は

エヌエヌ生命の事業保険で対策を。



お問い合わせ

 0120-521-513

平日9:00~17:00(土・日・祝日および12/31~1/3を除く)