

★事務所：神奈川県中郡大磯町国府本郷546大磯プリンスホテル内 TEL：0463-61-1111(木) TEL/FAX：0463-36-2255  
 ★例会：毎週木曜日 12:30～13:30 大磯プリンスホテル TEL：0463-61-1111 FAX：0463-61-6281  
 会長 鈴木 勝 会長エレクト 守屋 紀忠 幹事 守屋 紀忠

**第2249回 例会** 平成25年9月5日 (晴) No.9  
 ■司会：原 千明 ■点鐘：百瀬 恵美子 ■合唱：君が代・奉仕活動の理想

◇プログラム・9月12日：ゲストスピーカー ・9月19日：休会 ・9月26日：片野一雄さん

◇出席報告	例会	会員数	出席数	出席率	メイクアップ	修正出席率	◇欠席者(6名)
	2249回	19(15)	9	60.00%	—	—	小林、宮澤、石山、及川、井上、片野さん
	2247回	19(15)	10	66.67%	1	73.33%	◇メイクアップ(1名)宮澤さん

◇おめでとうございます



誕生日お祝：  
**原 卓さん**  
 (7/5)  
 ニヶ月も休んですみません。後ほど卓話の中で申し上げますが、税理士会の方が急激に忙しくなりました。出来るだけ出席しますので宜しくお願いします。

出来るだけ出席しますので宜しくお願いします。



◇ひとこと **笹尾 政儀さん**



誕生日お祝：  
**太田知加子さん**  
 (9/5)  
 昨夜は嵐が来てどんな誕生日になるかと思いましたが雨が上がって良かったです。これからも一所懸命頑張りますから宜しくお願いします。

これからも一所懸命頑張りますから宜しくお願いします。

◇ひとこと **マグロ談義**：皆さんマグロすしは好きですか？(会場から好き！の声)今日はマグロ談義をします。



縄文時代から日本人に親しまれたマグロですが、トロを中心<sup>ゲシユ</sup>に高級食糧となったのは戦後のことでしょう。下手と言え<sup>ゲシユ</sup>ばマグロであって一流の食通を満足させるものではなかったが、昭和20年代の半ばを過ぎるとマグロをたたえるようになりま

した。最高の神戸肉や最上のウナギを何倍も上回るほど値段の高いものですが、食べてみれば、その価値が認められ、北海道戸井漁港で水揚げされた342キロのマグロが史上最高の3,249万円で落札されました。分厚い大トロをのせたすし一貫がどれほどの値段になるか？最高値のマグロの行き先は銀座の老舗のすし店か香港の飲食チェーン店という。中国人は実は数年前まではマグロを食べる習慣がなかったが、美味に目覚め、豊富な資金で買い占めて食べつくすという。



**特注：**本日提供のスープはフォアグラと松茸のスープで総料理長のコスト無視の大判振る舞いでした。(会場から多数の美味しかった、今日休んだ人は気の毒！の声)

**◇会長報告**

昨日から今朝方にかけて雷が凄くて、我が家に落ちたかと思われる程でちょっと寝不足です。

桐本ガバナー補佐が8月17日付神奈川新聞の人欄＝神奈川の人@平塚に掲載されています。(切り抜きコピー回覧)

原卓さん、太田知加子さんお誕生日おめでとうございます。

昨2012/13年度の各委員会の活動報告書の提出をお願いします。

例回終了後モロキニにて理事会を開催します。

**百瀬恵美子会長代理**



**◇幹事報告**

ガバナー月信配布=最終ページに大藤さんの新入会写真が掲載されています。

**守屋 紀忠幹事**



**◇委員会報告**

**☆河本親秀さん：**先週例会後、大磯クラブ活性化についての検討会で「出席問題」と「会費の引き下げの可能性」について、資料(参加者に配布)に基づき話し合いました。



**結論：**

1. **出席問題：**60%を切るとロータリークラブ定款に反する

ことの確認。該当者はそれぞれ理由をお持ちなので、クラブとしての対策を話し合い、大きな組織の代表の会員については出席可能な幹部/役員に代わって頂くようお話しする。メイクアップに同行する。Eクラブのホームページにアクセスしメイクアップカードを取得する等が話し合われ、個人としてやきもきするのではなく、クラブとして対応する事が確認され、数名の方から具体的に動くお約束を頂きました。

2. **会費の引下げ問題：**年会費30万円、現19名と出席率75%、月1回粗食の日にする事を前提に今期予算に基づき分析検討の結果、19名が収支分岐点になる事が確認されました。会員1名につき変動費(会食費+各種分担金)は19万円となるので19名以上1名につき11万円が余裕金になります。結論として現状での会費引き下げは出来ない事になりました。会員増強が大きな課題になります。

3. **クラブのホームページの問題**があります。4年前のままになっており、その更新が出来ていません。担当の大河原さんが辞め、また星さんに担当頂いて新しく作成されたフェイスブックによるホームページも、星さんの退会でなくなりました。この件については今日の理事会で話し合いたいと考えています。

**☆スマイルボックス**

**新宅 文雄さん**

・**百瀬 恵美子さん：**お誕生日記念日原卓さん、太田さんおめでとうございます。原卓さん卓話たのしみです。

・**守屋 紀忠さん：**原卓さん、太田知加子さん誕生日おめでとうございます。原卓さん卓話よろしくをお願いします。

・**太田 知加子さん：**お誕生日、お祝いして下さいありがとうございます。新しいいいことが沢山ありますよう一年を期待しております。

・**原 卓さん：**太田さんおたんじょう日おめでとうございます。みなさま ごぶさたして 申し訳ございません。

・**河本 親秀さん：**太田さん誕生日おめでとうございます。原さん卓話楽しみです。

・**笹尾 政儀さん：**太田知加子さん御誕生日を祝福致します。原卓さんの卓話楽しみです。

・**新宅 文雄さん：**原卓さん 卓話期待しております。誕生日祝 原さん、太田さんおめでとうございます。



## ◇ 卓 話

### ◆◆◆税理士の仕事に関して◆◆◆

原 卓さん



#### I. 挨拶

まずは、皆様たいへんご無沙汰をしております。入会して早々例会等になかなか出席できず、誠に申し訳ございません。今回卓話の機会をいただきましたが、以前からお話したいとおもっていたテーマが2つございました。1つは最近のパソコンなどの電化製品（電子製品と言いましょうか）の最近の状況（何か実際にお持ちしてプレゼンテーションができたらいいかと思っております）、もともと家電やパソコンが好きということを生かして仕事をさせていただくこともあるほどです。もうひとつのテーマは、最近の若手（というくりにしてしまうのはどうかと思いますが…）の税理士の仕事の様子です。こちらは私が主に取り組んでいる仕事から会務やその他のこと、この厳しい時代にどのように仕事に取り組んでいるかを少しお聞きしていただければと思っておりました。2つとも内容が重複する部分もございますが、これまでのなかなか出席できなかった言い訳を含めて…と言ったらお叱りを受けてしまいますが…最近の若手税理士の仕事の様子をお聞きいただこうと思っております。仕事に対する考え方は様々だと思っております。あくまで主観的な意見、こういう考え方をしている人もいたんだなという感覚で、ご参考に聞いていただければと思っております。

#### II. 税理士の仕事

それでは、まず税理士の仕事からお話していきたいと思っております。

税理士は公正な立場で税金の計算を行い、申告をすることを仕事としています。また決算書を作成すること、そのための会計業務（伝票を整理し、帳簿を付けたり）は税理士の仕事として多くの方々に認識されております。しかし、近年クライアントからのニーズが様々な形で大変増え、それにこたえることが出来るよう取り組んでまいりました。当事務所では業務を大きく分けると次のような分類になります。

- ①税務申告、会計業務
  - ②経営コンサルティング（人事コンサルティング）
  - ③保険コンサルティング
- ①の税務申告や会計業務は従来からある業務であり、税理士の本職と言える部分になります。②のコンサルティング業務に関しては非常に幅広くクライアントのニーズ次第で様々な対応を講じます。③の保険コンサルティングについては近年需要が非常に増えクライアントからも様々なご依頼があります。
- また、これらの業務以外に私個人で従事している業務（仕事以外も含めて）があります。
- ①税理士会・会務
  - ②コンピューター会社の開発補助業務
  - ③法人の経営顧問・システムコンサルタント

大きく分けていくと業務といっても事務所として取り組むものと、個人単位で取り組んでいるものと、それぞれございます。最初に、個人で従事している税理士会について触れたいと思っております。

#### III. 税理士会、会務

税理士会が何をしているか、ということは一般的には当然知るところではないかと思っております。皆様ご存知かもしれないところでは確定申告期に主催している無料相談や市町村などが行う無料相談等ではないでしょうか。私もよく知っているとは全く言えませんが、税理士会は活発に活動しているといえると思っております。私は、東京地方税理士会平塚支部に所属しており、平

塚支部において広報部長という役職を担っております。この役職において税務署や法人会、その他の関係各所に配布する税理士会の支部報を編集しております。本年度は3ヶ月に1度発行し、もっぱら支部報の編集作業に時間を割いていることが多いです。また、租税教育に携わる部でもあり、近隣の小学校で租税教室を開催することも主な仕事としております。そのため、近隣の支部とともに租税教育に関して会議を開くこともあります。広報部においても広報活動の一環としてホームページの充実ということも目標の1つとなっております。私としては、これらのことも、バランスを考え上手にこなしていくのも仕事の1つだと捉えております（もっとも現在の私の能力では限界なようなので、この先もっと努力が必要です…）。

#### IV. 開発補助業務

次に、税理士の仕事としてはあまりに縁のない仕事のように感じるかもしれませんが、私は現在、㈱日本デジタル研究所（j d l）という主に税務会計のソフトウェアやハードウェアを開発している会社において、数人の税理士の方とともにソフトウェア開発補助業務をしております。内容は守秘義務があるので詳しくはお話しできませんが、先日私どもの開発したソフトがリリースされコマーシャルでも放送されました。この仕事は私にとって楽しいものでもあり、先日ソフトウェアという形になりリリースされたときにたいへん嬉しく思ったものです。また、これからどうやってこれらのソフトが使われていくか検証をするのも我々の仕事となっております。こういう機会を頂くことで新しい技術を体感し、自らもそれに対応、少しでもクライアントのためになれるよう勉強しております。こういったことにもつながるのですが、若いクライアントからはやはりパソコンを使った効率の良い経営管理や会計業務を求められることが多くなりました。その要望として、ソフトウェアはコストの低いもので、ある程度の機能があるもの、また、税理士側としてもそのソフトが経営や会計に有効なものでなくてはなりません。こういった仕事を受けたことで、若い経営者が出す課題を解決していく助けとなりました。

具体的に1つ挙げると、現在取り組んでいる

これを生かしたシステムとして、当事務所にあるサーバー（24時間稼働）に、クライアントはコストの低いソフトウェアを使用し、インターネットの守秘回線で接続、常時事務所で閲覧・編集ができるというものがあります。事務所のサーバーは毎日地方にバックアップを行うので、クライアントで何かあってもデータ復旧は簡単です（クライアントにメールを送信するだけで再設定が可能）。これだけでも、何度もパソコンがクラッシュしてデータ破損して困っていたクライアントが非常に喜んでおりました。文章では伝わりにくいですが、これだけのシステムをセキュリティの高いところで、一個人事務所が容易に行えるということはすごいことだと思います。また、現在ではさらに発展して、スキャナで読み込んだ領収書がボタン一つで東京から平塚の事務所に転送されてくるというシステムが開発されました（これは開発段階からかかわっております）。私自身もこういった技術の向上によりパソコンなどを非常に活用して仕事に取り組んでおります。

#### V. 法人の経営顧問

また、話は少し変わりますが、個人で従事している法人の経営顧問というものについても話したいと思います。経営顧問というと大袈裟な形にはなってしまいましたが、税理士ではできない仕事や役員・従業員では解決できない仕事を法人の中で非常勤として従事するというコンセプトで仕事を受けております。こういったものかということ、まずは法人経営の環境設計、これは具体的に人員をどう整理（対応）していくかや、株主との関係の整理（相続、贈与、売買など）役員の再編、関係業務内容の見通しや検討、また経営において効率的な総務・事務・会計、この辺はコンピューターとの関わりも非常に深くなって、ホームページ作成からインターネット等インフラの整備、パソコンの一括購入やサーバーの導入によるネットワーク構築、複合機の活用法まで検討、実施します。こういった会社の根幹を検討して、その法人の社長が、営業（本業）以外の部分つまり経営環境をいかに効率的かつ充実させて経営に取り組んでもらうかを検討、実施しております。そういった過程で、社長や役員個人の人生相談に乗ることもよくあ

ります。また、会社内のコンプライアンスや多種規則を弁護士の先生に助けいただきながら整えたりしております。

## VI. 税務会計

さて、次は税理士の本業である税務会計についてお話ししたいと思います。ここ2、3年の話になるのですが、実に様々なクライアントから依頼をいただきました。東京で開業したラーメン屋さん（若い経営者で先ほどお話しした新しいシステムでやろうとしている方です）や、皆様もご存知かもしれませんが、以前駅前にあったレストランの支配人で現在は東京でレストランを運営されている方など遠方のクライアントです。余談ですが、お店の雰囲気がよく、料理とコーヒーがとてもおいしいです。最近はどういった遠方のクライアントでもシステムやメールを使って仕事ができるようになりました。とても印象的なのが、やはり不動産投資に関するご依頼です。皆様ご存知だとは思いますが個人事業の所得税は高いという印象を受けます。それに対して法人税は低いという印象を受けます。そして平成27年施行予定の相続税明らかな増税（課税対象が広がるといういまししょうか）が控えております。そういった時世のため、その税金格差を考え、あるいは相続税対策を考え、これからどのように不動産経営をしていたら良いかという相談をよく受けました。あるクライアントは検討の結果やはり個人より法人で運営するほうがよいだろうという結論に至りました。また、別のクライアントからは銀行が持ってきた相続対策プランニングを検討してほしいとの依頼がありました。結論としては当事務所で新たなスキームを考案し、1年にわたって様々な対策をすることとなりました。今も同じような対策を別のクライアントで講じております。しかしながらある程度の規模になるとそれ相応の時間を費やすものとなってしまいます。こういった依頼にいかに早く対応し、税金問題だけでなく気持ちや今後を考え対策を講じることが今後も課題となると思っております。

## VI. 保険コンサルティング

冒頭でお話ししましたが、クライアントから相談を受ける内容として保険の話はよくあります。

これは将来的な財産の形成ということも含めております。仕事柄メインとなる保険は法人契約が多いのですが、個人の保険の見直しを頼まれることもあります。もともと私自身が保険というものが好きではありませんでした。保険事業を始める前までは自分にかかっている生命保険金の金額も知りませんでした。事業を始めて以来、自分に何かあった場合のことを考えるとやはりこういったケアは必要になるとよく考えるようになりました。保険事業は税理士協同組合の中での団体保険のみやっております。一般的な保険会社等の代理店になってしまうと、保険を売ることが仕事になってしまい、クライアントにとって有用なものだけ選別するのが難しいのでないかと考えているからです。

先ほども車中でクライアントから保険設計書を見てほしいとの電話がありました。法人契約のものなのでメリット、デメリットを電話で説明したところでは。

以上、私の取り組んでいる仕事に関してお話ししましたが、これは個人的な見解であり、考え方は人それぞれだと思います。当然ですがこれ以外に従前からの業務は並行してやっております。多くのことにクライアントとともに挑戦し、ともに成長していくことが私の仕事への考え方です。若い税理士の様子少しわかっていただければと思い、お話ししました。（ちょうどこの後もパソコンを破損してしまったので見てほしいとクライアントに無理やりお願いされました。業者に確認したら直るかわからないと言われていたので見てほしいということでした…頼っていただけるのはありがたいのですが…）

以上です。ありがとうございました。