

# 「分からないことを分かっているのと、 分からないことは分かりません。」



こちら総務部便り



そ う む ぶ た よ

Vol. 71

2026  
卯月号



Themis (テミス) は「法・掟・秩序」を司る女神さま、天の神ウラノスと大地の女神ガイアの娘です。テミスは「正義」の女神さま、右手に正邪を断つ剣をもち、左手に衡平を表す天秤を持っています。

トランプさんのことを分かっているのとトランプさんのことは分かりません。  
早苗さんのことを分かっているのと早苗さんのことは分かりません。  
「Q」のことを分かっているのと「A」のことが分かりません。ふ〜ん。妙に合点がいく。いや、こんなお遊びをしてたら、女神さまに裁かれますな。もっと、ましなことをせ〜！とテミスが私にハツパをかける。明るい話題は無いものかと世間を見渡せば、桜がいつのまにか満開。でもあいにくの雨模様。平和を語ると平和ボケと叱られる。チコちゃんになら許せるが、戦後すぐに生まれ、民主主義の産湯につかったこの身は妙に生きづらい。遠くから飛んでくる無人機、ロケットで、たくさん市民が死ぬ、テレビの映像に慣れる私をテミス様が目隠しして観る。国連がこれほど、無力で、納付金さえ滞り弱体化していく。月へ向かうロケットにもなぜか心躍らない。働いて、働いて、働いて、働きます！いや〜。ゆたっ〜としようよ。給付金なんかいらね。自前で自分の力で生活してえ！1998年に親愛なる北海道の大久保尚孝先輩はこの時代をこう記した。

曰く。  
戦後53年(1998年時)、日本国民は乏しきを分かち合い、懸命に働き、まがりなりにも豊かさを手に入れ、長寿社会を実現したはずだった。ところが、身の回りにある多くのモノは果たして必要なかと疑わしい。住む家のローン返済が肩に重い。世界一の長寿国家になったことは、国民みんなの誇るべき成果なのに、厄介な問題とされる。働き盛りの人たちとて、リストラに怯え展望が持てずに孤独に耐える。  
いま、2026年。どうだろう。なにか変わったか？

また、曰く。中小企業者がなすべきこと  
第一に、労使が経営環境の変化を正確に認識すること。  
第二に、商品、技術、サービスを顧客にニーズに合わせ、他社にない特有のものを作り出す。  
第三に、社内体制を攻撃的に切り替え、営業・現場第一主義に徹し、ユーザーの有難さと厳しさを全社員に実感させる。  
第四に、地域の特性を知り、潜在する可能性を発見し、住民みんなのために貢献する。  
第五に、以上のことを効果的に進めるためには、労使が共に人間としての成長に務める。  
いま、2026年。いまでもその通りだ。

また、曰く。  
一体、何をやってきたのか二十世紀の日本。二十一世紀は、何としても国民の人権が常に尊重され、声がよく反映された、平和で豊かな日本にしたい。  
そのためには国民みんながよく学び、自ら課題を見つけ、やり遂げられる人になることが求められよう。

四ヶ所十郎



## ～企業価値担保権～

今回は、2026年5月25日施行予定の【事業性融資の推進等に関する法律(事業性融資推進法)】新しい担保制度『企業価値担保権』について書き記します。

これまで、企業が銀行から融資を受ける際は不動産担保や経営者個人の保証(経営者保証)が一般的でしたが、これでは土地を持たないスタートアップ企業や、個人保証に踏み切れない後継者が資金調達に苦労するという課題がありました。『企業価値担保権』は、企業の有形資産だけでなく、ノウハウ、顧客基盤、知的財産、そして将来生み出すキャッシュフロー(収益力)を含めた事業全体の価値を丸ごと担保にできる制度です。

次に従来型融資との比較は以下のとおりです。

項目	従来の担保融資	企業価値担保権
担保の対象	不動産、設備などの「有形資産」	ノウハウ、将来の収益力を含む「総財産(事業全体)」
評価の軸	過去の財務実績や、資産の処分価値	事業の将来性、事業計画の実現可能性
経営者保証	原則として求められることが多い	不要(事業そのものの価値に依存するため)
万が一の実行時	資産がバラバラに売却、清算される	事業の維持、継続が原則(雇用を守りつつ事業譲渡等でスポンサーへ承継)

\*対象となる企業は株式会社及び持分会社(合同会社など)／個人事業主、NPO法人などは対象外  
制度を活用するにあたり、押さえておくべきポイントは以下の通りです。

### 【メリット】

- ・資金調達の円滑：不動産がなくても、事業計画の将来性をもとに融資が受けやすくなる。
- ・金融機関の手厚いサポート：事業そのものが評価対象となるため、金融機関からの積極的な経営支援(伴走支援)が期待できる。
- ・事業と雇用の保護：万が一の際も会社を解体せず、雇用を維持したまま事業をスポンサーへ引き継ぐことが原則とされている。

### 【注意点(デメリット)】

- ・情報開示の手間：定期的な進捗報告など、金融機関との密なコミュニケーションが求められる。
- ・事業方針の制限：重要な事業の売却など、通常範囲を超える大きな決断には事前の同意が必要。
- ・新たなコストの発生：仕組み上、信託会社を介す必要があるため、信託報酬や管理手数料といったランニングコストがかかる。

企業価値担保権は、過去の資産ではなく未来の可能性でお金を借りるための新しい選択肢です。2026年5月のスタートに向け、スタートアップ企業や事業承継を控える経営者にとって、非常に重要な資金調達手段となる見込みです。メリットとデメリットの双方を理解し、これからの新たな財務戦略としてお役立てください。

～前問～

## free で全自動



昨年9月からスタートした「free」への挑戦。  
導入後の変化をわかりやすく整理しました。

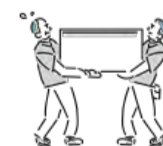
### 会計業務の劇的なビフォーアフター

これまでのアナログな手法から、freeを活用したデジタル化への移行により、作業時間は約半分に短縮されました。

項目	従来的方法(紙ベース)	free 導入後(デジタル)
資料の受け渡し	領収書・請求書・通帳を紙で預かる	スマホアプリ・LINEで即座にアップロード
データ入力	資料を見ながら手動で打ち込み	口座・カード連携による自動仕訳
報告スタイル	試算表を印刷して対面で報告	クラウド画面を共有しリモートで報告
証憑(証拠)管理	台紙への貼り付け・保管	スマホ撮影によるデータ管理

単にソフトを入れるだけでなく、運用ルールを徹底したことが成功のポイントです。

- ・キャッシュレスの徹底  
現金を極力使わず、クレジットカード払いに集約することで入力手間の排除
- ・ネットバンキングの活用  
銀行口座とfreeを直接つなぎ、明細を自動で取り込む環境を整備
- ・「その日のうちに」アップロード  
領収書をもたらったその場で撮影。溜め込まない習慣がリアルタイムな経営分析を可能にしました。



### 導入による最大のメリット

- ・「今」の状態がすぐわかる  
日時決算が可能になったことで、月次報告を待たずに最新の経営状況が把握できるようになりました。
- ・物理的な負担からの解放  
「紙を貼る」「資料を持ち運ぶ」「保管場所を確保する」といったアナログな苦勞がなくなりました。

皆様の会社でも導入を検討してみたいかでしょうか。

富松

簡単!

## Excelでできるすごいこと



Excelで「簡単そう」に見えるのに、使えどと作業時間が短縮される(爆速になる)機能やショートカットを紹介します。

### 1. フラッシュフィル (Ctrl + E)

これが最強の「簡単に見えて実はすごい」機能です。複雑な文字列の分割や結合を、関数なしで一瞬で完了させます。  
使い方: 例 (A1に「山田太郎」)の隣のセルに「山田」と入力し、次のセルでCtrl + Eを押すと、下まで自動で名だけが抽出されます。メールアドレスからユーザー名だけを抜き出すのも一瞬です。

### 2. セルの書式を「値だけ」貼り付け (Ctrl + Alt + V)

数式が入っているセルを、計算結果の「数値」として貼り付けたいときに使います。

①Ctrl + Cでコピー ②Ctrl + Alt + Vを押す ③「V」キー(値)を押してEnter  
マウス右クリックで「値の貼り付け」を探すより圧倒的に速いです。

### 3. セルの書式設定を繰り返す (F4 キー)

直前に行った「背景色変更」「罫線」「文字の太字化」などの操作を、別のセルでF4を押すだけで再現します。  
マウスでいちいち色を選んで、罫線を選んで…という手間がなくなります。

### 4. 空白セルを一括で埋める (Ctrl + G → セルの選択)

データの中にある空白セル(空欄)を「0」や「無」などで一気に埋めます。

使い方: 範囲選択 → Ctrl + G → 「セル選択」をクリック → 「空白セル」にチェック → 0(または無)を入力してCtrl + Enter。

### 5. データの一括選択と移動 (Ctrl + 矢印キー)

数千行あるデータの一番下や右端に、一瞬で移動・選択できます。

使い方: Ctrlを押しながら、上下左右の矢印キーを押すだけ。これだけで、スクロールの手間が解消されます。

### 6. オートSUMの超速利用 (Alt + Shift + =)

表の縦計・横計を、範囲指定なしで一瞬で計算します。

使い方: 合計を出したいセル(表の下や右)を選択し、Alt + Shift + =を同時押し。

### 7. シート名を一括表示 (数式機能)

多数のシートがあるブックで、全シート名を一目で確認・一覧化します。Excelの集計作業では、1つのブックに複数のシートのなかに目的のシートを探す時にシートを探す手間が省けるため、作業の時短が可能です。

使い方: シート左の「◀」又は「▶」ボタンを右クリックしてシート名を一括表示します。一覧の中から目的のシートを選んで「OK」ボタンを押します。

Excelの時短で大切なのは、「同じ作業を2回以上繰り返さないこと」です。

- ・入力作業 → フラッシュフィル (Ctrl + E) ・移動・選択 → Ctrl + 矢印キー / Ctrl + Shift + 矢印キー
- ・書式整え → F4 キー

これらを意識するだけで、デスクワークの疲労度も下がります。ぜひ職場の皆さんにも広めてあげてください!

フウソ

## AIと税理士と(パートI)

業界の現状とこれからの見据えた良い記事を見つけたので、抜粋しながら感想を書いていきたいと思います。

2027年は「土業大淘汰」の年になる? それでも現役税理士が「AIのおかげで"本来の仕事"に戻れる」と語るワケ

斎藤 健二: 金融・Fintech ジャーナリスト

AIがさまざまな局面に入り込んでくる世の中、税理士をはじめとした「土業」も例外ではない。

「AIの税務知識、もう私より上かもしれません」——そう語る税理士がいる。セブンスセンス税理士法人でディレクターを務める大野修平氏だ。

### AIを使いこなしている税理士は数%

——大野さんはChatGPT登場時から「業界が変わる」と確信していたそうですね。周りの反応はどうでしたか。

3年半ほど前、ChatGPT 3.5が出たときに「税理士の仕事は奪われる」と言ったら、「頭のおかしいやつがいる」というのが周囲の率直な反応でしたね。でも今は「そんなはずがない」と言う人はほとんどいなくなりました。税理士業界は、大学の研究などでもAIやRPA(パソコンで行っている事務作業を自動化できるソフトウェアロボット技術)によって「なくなる職業」と言われ続けてきたんです。でも、実際にはなくならなかった。その繰り返しで、ちょっと鈍感になってしまったところがあると思います。「大学教授がなくなると言っても、そうならないよね」という感覚が、この業界の共通認識でした。

『正直なところ、最近のAIの進化速度を目の当たりにして、上記のような鈍感なままではいることは危機でしかないと感じています。』

### 税理士業界が直面する「ゆでガエル」の現状

——現場で困っている声はどんなものがありますか。

今、税理士が一番困っているのが、顧客から「ChatGPTに聞いたんですけど、これで合ってますか」と言われるケースです。どんな聞き方をしたのか、どう答えが返ってきたのか、わからない状態で確認を求められる。税理士側がAIをうまく使えていないのに、顧客のほうが先に使い始めているわけです。ゆでガエルという表現がありますが、知識業務としての価値がすでに失われているのに、それに気づいていない、という方もいるかもしれませんね。

『実際に私も同じような経験をしたことはあります。知識や情報はChatGPTなどのAI君が大得意とするところなんです。』

### その精度も急激に上がってきています。』

### AIが人間を上回る領域は確実に広がっている

——税務相談の精度は、今のくらいまで来ていますか。

今年の段階では、日本の税法がLLM(大規模言語モデル)の事前学習データに十分含まれていなくても、インターネット上のデータを集めて参照することで、税理士よりうまく答えられるところまで来ています。比較して人間より間違いにくくなれば、社会的にはAIを使ったほうが良い、という話になってきます。もちろん、細かい通達まで完全に学習できているかというと、まだ難しい部分はあります。ただ、それも時間の問題です。

『そのとおりで、時間の問題だと思います。しかも間違いなくそう遠くない話です。また、ChatGPTは有名ですが、イコーAIだと思っているのは既に時代遅れとなっています。直近ではClaude(Code, Cowork)というAIが巻を賑わせています。』

今号では、AIの現状とその凄さの序章を紹介しました。では、本当に税理士は不要になっていくのか? いやいやいや…、まあ、待ってください。次号(パートII)に続きます。

四ヶ所 直樹

## 「値上げボタンが押せない…!」 店主たちが抱える「見えない恐怖」



原材料費や光熱費の高騰が続くなか、飲食店では値上げの波がじわじわと押し寄せている。しかし、店主たちの間では「値上げボタンがどうしても押せない」という声が後を絶たない。まるで「押ししたら何かが爆発するのでは」とも言いたげな慎重さだ。

背景には、値上げによって客足が遠のくのではないかと不安がある。飲食店にとって客数は生命線。常連客が「え、値上げ?」と眉をひそめる姿が脳裏に浮かび、つい指が止まってしまうという。

しかし、専門家によれば「値上げしたからといって、いきなり客が半分になる…なんてことはまずない」。理由を丁寧に伝え、これまで通りの味やサービスを保てば、常連客は案外いつも通り席に座ってくれるらしい。

とはいえ、値上げを先延ばしにするのも危険だ。原価の上昇を吸収できず、利益がじわじわと削られていくと、品質の低下や人件費の削減につながりかねない。結果としてサービスが落ち、「値上げしなかったのに客が減る」という、なんとも理不尽な展開になる可能性もある。

店側ができる工夫としては、小幅な値上げを段階的に行う方法や、原価が特に上がった人気メニューだけを調整する方法がある。また、盛り付けを少し良くしたり、接客を丁寧にしたりと、「値上げしたのに、なんだか前より良くなった気がする」と思ってもらえる工夫も効果的だ。

常連客は、料理の値段だけで店に通っているわけではない。店主の人柄や店の雰囲気、安心感といった「目に見えない味」も大きな魅力だ。誠実に理由を伝えれば、「大変だよ」「応援するよ」と言ってくれる客は多いはず。

物価高が続くなか、値上げは避けられない課題となっている。店主たちの不安は尽きないが、値上げは「お店を守るための大切な判断」。押しにくい値上げボタンだが、押ししてみれば意外と何も爆発しないのかもしれない。

以下ポイント

### ●客数が増えるかどうかは「値上げそのもの」よりも別の要因で決まる

- 多くの飲食店のデータを見ると、客数が増える理由はこんな傾向があります。
- ・値上げの理由が伝わっていない
- ・値上げ幅が大きすぎる
- ・値上げと同時にサービスが落ちた
- ・他店との差別化が弱い

逆に言えば、ここを押さえておけば、値上げしても客数はほとんど変わらないことが多い。

### ●客数減少の不安を最小限にする工夫

- ① 小幅の値上げを数回繰り返す。
- ② 人気メニューだけ上げる。

全体ではなく、原価が特に上がった商品だけ調整する。

- ③ 値上げ前後で「価値」を少しだけ強化する
- ・盛り付けを少し良くする
- ・小鉢を変える
- ・接客を丁寧にする

「値上げしたけど、むしろ良くなった」と感じてもらえはす

- ④ 正直に値上げの理由を短く伝える

「品質維持のため、やむを得ず価格を改定しました」

この一言で十分。

### ●実際、値上げしても常連さんは離れにくい常連さんって、料理の値段だけで来てるわけじゃないですよ。

- ・あなたの味
- ・あなたの人柄
- ・お店の雰囲気
- ・安心感

こういう「価値」にお金を払ってくれている。だから、誠実に理由を伝えれば、「仕方ないよね」「応援するよ」と言ってくれる人は多い。

本当に怖いのは「値上げ」ではなく「値上げできないこと」。値上げを恐れて赤字のまま続けると、あなた自身が疲弊してしまう。

お店が続かなくなるほうが、お客さんにとっても悲しいことです。だから、値上げは「お店を守るための勇気ある選択」と考える。

辻 直英

## \*\*\* ~品質と価格~ \*\*\*

一年で一番多忙な確定申告の時期も終わり、事務所も通常に戻りました。「確定申告疲れ様!」ということで、年に2、3回訪れる和食のお店に行きました。

女子受けするお店で、大体10品ぐらい出てきます。久しぶりに行ったので、内容が変わっていて、お刺身の盛り合わせが5種類から3種類になっていました。

私の大好きな里芋のそばろがけが減って、牛肉の陶板焼きが鶏の照り焼きに変わっていました。一緒にいった友達も「牛肉の陶板焼きがおいしかったのにね」と残念がっていましたが、最後のお会計の時に、いつもと同じ金額だったので「料理の内容が変わりましたね」と言うと、オーナーが「材料代が高いのでしかたないです。前のままの料理だと2,000円ぐらい値上げしないといけませんからね」と言われました。

物価高なので値段が上がるのは仕方ありません。私たちがよくわかってます。

以前だったら、「美味しかったね。」と大満足で帰るのですが、この時は全然大満足ではありませんでした。私が「値上げされても前のままの料理がいいよね。」と言ったら、友達も同じ考えでした。

「もちろん安くてもいいもの」が一番ですが、今のご時世、なかなか難しいですよ。

「品質で選ぶか、価格で選ぶか?」  
皆さんはどうですか?



\*\*\* ~北原~ \*\*\*

【デジタル版だと文字の大きさも自由自在!】  
こちら総務部便りデジタル版を配信ご希望の方は  
コチラの登録フォームからどうぞ! >>>>>

