



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2019

2

No.450

シリーズ企画

“次世代社長”との付き合い方…………… 6

事務所訪問

桑田三秀税理士事務所…………… 2

会計事務所・顧問先向け

MJSソリューションの紹介…………… 5

中国会企画①

開山1300年の「^{だいせん}大山」

その魅力を歴史・文化・自然から知る…………… 10

中国会企画②

萩観光の新たな拠点「萩・明倫学舎」で

江戸文化の面影と明治維新の軌跡をたどる…………… 12

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…………… 13

全国事業承継推進会議

イベントレポート…………… 14

ミロクシステムQ&A

『所得税確定申告書』…………… 15

会計人のリレーエッセイ

中国ミロク会計人会 吉井 利幸…………… 19

今月の表紙:西日本豪雨の被害から復旧したクレアライン

場所:広島県呉市

日本の未来—
企業を支える



ミロク会計人会

<https://www.mirokukai.ne.jp/>



「フェイス・トゥ・フェイス」で 顧問先や職員との信頼関係を構築

広島県福山市に事務所を構える^{くわだ}栗田三秀税理士事務所は、
「お客様の発展と成功を最大の目標とする」ことをモットーに、地元企業に貢献し続けています。
さっそく、所長の栗田 三秀先生に事務所のこれまでの歩みや取り組みについて伺いたいと思います。

親しみやすさと 丁寧な仕事ぶりが特徴

——栗田先生は大学院を卒業して税理士資格を取得した後、広島県尾道市の会計事務所で実務経験を積まれたそうですね。

栗田 三秀所長（以下、敬称略） 尾道の事務所では2年ほど実務経験を積み、税理士登録ができるようになったら独立しようと考えていたのですが、税務・会計業務の現場であくせく働いているうちに気づけば12年半ほど経過していました。多くのことを学べましたし、本当にあつという間でしたので、仕事の充実した日々だったのだと思います。

事務所 訪問

栗田三秀税理士事務所

所在地 広島県福山市北美台13-5
TEL 084-923-5504
設立 1996年
職員数 21名
URL <http://kuwada-tax.com/>



——地元である福山市に戻られてからは、どのような生活を送られたのでしょうか。

栗田 1996年に両親が営んでいた縫製工場にあった8畳間の和室を借りて開業しました。開業時から知人などのツテで顧問先は数件あったのですが、それでも収入が少なく、どうしたものかと思悩んでいました。しかし、地道に誠実に仕事に向き合い続けたのが報われたのか、徐々に顧問先が新たな顧問先を紹介してくれるという好循環のサイクルが生まれ、経営状態も上向いていきました。そして、98年に縫製工場の目の前の土地に事務所を設け、職員を雇用できるようになりました。
——事務所の特色について教えてください

さい。

栗田 最大の特徴は職員の親しみやすさです。ありがたいことに当事務所の職員たちは皆、気さくで親しみやすい雰囲気を持っており、顧問先からさまざまな課題を自然に引き出し、その課題に対して、親身になって接しています。こうした職員たちの「対応力」こそが当事務所の最大の強みになっていると思います。

——実務に関してはいかがでしょうか。

栗田 もちろん、そうした「対応力」を成果に落とし込むには丁寧で正確な実務が欠かせません。そこで、当事務所では業務ごとに品質管理の担当を設け、私がチェックする前に入念なチェ

ックを行ってもらうようにしています。おかげで、私がチェックする時にはほとんどミスがない状態になっています。

税理士3人体制で サービス領域を拡大

——「わたしたちは、お客様の発展と成功を最大の目標とします」という経営理念と「分析・予測・提案」という運営方針を掲げられていますね。

栗田 地元の中小企業家同友会に所属していた頃に、他の会員たちから刺激を受け、自分でもこうした経営理念などをつくってみることにしました。そこでまず、お客様と共に成長したいという思いを経営理念に盛り込み、その

ための具体的な取り組みを運営方針として定めたのです。

——具体的にどのような取り組みを実践しているのですか。

栗田 申告業務をこなすだけでは顧問先の経営改善につながらないので、そのデータを分析し、予測し、提案することに注力しています。実際、当事務所では顧問先との綿密なやりとりと顧問先を訪問することに重きを置いており、職員はもちろん、私自身も頻繁に顧問先のもとを訪ねるようにしています。そうすることで経営者は私たちを信頼してくれるようになりますし、現場を見ることが私たちも職場の雰囲気、設備投資の状況などを肌で感ずることができ、その後のアドバイスに生かすことができますから。

だまだ税理士の知見が求められます。そのような付加価値の高い領域を広げていくことが、事務所を存続させていく上では不可欠になってくるのではないのでしょうか。

——そういった取り組みを実践していくと、所長不在の頻度が高くなるかと思いますが。その際、自身のスケジュール管理などはどのように行っているのですか。

栗田 私のスケジュールはネット上で職員全員に共有されており、職員はそれをチェックしながら、適宜、新たなアポイントを入れたりしています。また、事務所内のマネジメントについては副所長の守永典史先生が担ってくれており、私は安心して外回りに出ることができています。その効果は絶大で、守永先生が8年ほど前に入所してくれてから顧問先の満足度は急上昇し、その数は3倍近くにまで増えています。

——守永先生とはどのようなご縁があったのですか。

栗田 守永先生は大学と大学院時代の後輩です。もともとは故郷の熊本県で会計事務所を経営されていたのですが、いろいろなタイミングが重なり、当事務所に迎えることができたのです。



昨年1月に新築したばかりの真新しいオフィス



オフィスの1階と2階をつなぐ吹き抜け



所長のデスクの脇には趣味のギターが3本飾られています

ちなみに、私は多い日だと1日に7～8件、顧問先のもとを訪問しており、自動車の走行距離は1年で約2万5000kmにもなっています。昨今、AIの台頭によって税理士の仕事がなくなるのではないかといった声を聞くことが増えてきましたが、このような「フェイス・トゥ・フェイス」の関係はAIに取って代わられるものではありません。また、そうした人間関係の中から引き出すことができる事業承継や相続といった業務に関しては、ま

——現在のご息女の舘野美絵先生も税理士として事務所で勤務されているそ



「分析・予測・提案」を掲げ、事務所を運営されている柴田 三秀先生



8年前から事務所に加わり、その成長に貢献されている守永 典史先生



次代を担う館野 美絵先生

うですね。
柴田 娘は3年ほど前に税理士資格を取得し、育児休暇を経て昨年、税理士登録を果たしました。後継者ができたのはもちろん、税理士が3名体制にな

ったことで、娘を中心にコンサルティング部門に力を入れられるようになったのも良かったですね。2019年からは娘と担当職員が検証を重ねて生み出したコンサルティングサービスを提供できるようになる予定なので、今後の展開が今から楽しみです。

顧問先と職員の満足度を高め続ける

——顧問先との信頼関係の構築という点では、年に一度、「三秀会」という研修会を主催されているそうですね。

柴田 開業以来、私たちや顧問先のレベルアップを目指し、毎年、経済や金融などの専門家を招いて講演いただいています。もちろん、その後は顧問先同士の交流を深めるための親睦会も実施しており、私たちと顧問先、そして顧問先同士の交流を促す上で役立っています。

——その他、顧問先との信頼関係を構築する上で心がけていることはありますか。

柴田 日常的に顧問先が経営している飲食店や美容室などを利用するようにしています。そうすれば、顧問先の信頼を得ることができるだけでなく、顧問先のサービスのクオリティを確認することができま

にはその延長線上で大規模な仕事を依頼することもあります。例えば事務所が手狭になったことから、2018年1月に両親の縫製工場を大幅に改装し、新事務所にしたのですが、その施工も複数の顧問先に部分発注しました。

——1階と2階の一部が吹き抜けになっていて実に開放的ですね。

柴田 新事務所にはその他にもいろいろなこだわりを盛り込みまし

た。例えば、私のデスクは事務所の1階の奥の方にあるのですが、そこは16年に亡くなった母親がいつも座って仕事をしていたスペースとなっています。あえてそのスペースをデスクにすることで、いつも仕事に真剣に打ち込んでいた母親のことを思い出しながら仕事に臨むようにしたのです。

——職員の満足度を高めるために取り組んでいることはありますか。

柴田 できるだけ楽しく仕事に取り組んでほしいので、職場環境の向上はもちろん、2年に1回、3班に分かれて、社員旅行も行っています。直近では沖

History & Story

税理士までの歩み

ご両親がもともと現在の敷地で縫製工場を営んでいたという柴田先生。大学在籍時は工場を継ぐことも考えていたそうですが、父上から「税理士になった方がいいのではないか」とアドバイスされ、税理士への道を歩むことに。大学卒業後は大学院に進学し、税理士事務所で働きながら勉学にいそしんだといいます。また、当時は一時、所属していた大学院の附属高校で現代社会と簿記、公民といった科目の教鞭を執っていた時期もあったそうです。そして、28歳の時に大学院の修士課程を修了し、それと同時に税理士資格を取得しました。

縄や屋久島に行きましたが、行き先は職員の希望を聞いて決めるようにしています。また、事務所の屋上は今、太陽光パネルが設置されているだけなのですが、近いうちに顧問先に依頼してテラスを設置し、職員たちとバーベキューや花火鑑賞ができるようにしたいと思っています。こうした取り組みが奏功しているのかは分かりませんが、職場の雰囲気は明るく、ありがたいことに自ら退職を申し出てきた職員はこれまで一人もいません。

——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。

MJSソリューションの紹介



(左より) MJSクラウド製品開発グループ
の中澤 一晃、齋藤 鷹一、犬飼 英佑

MJSは多彩な製品・サービスを提供しています。今回は、MJS開発担当部門より2018年4月に提供を開始した「かんたんクラウド」シリーズのコンセプトや主な機能、また後半では開発に携わったメンバーより開発に至るまでのエピソードや一押しの機能などを紹介させていただきます。



『かんたん』に、安心安全に
使えるクラウド会計・給与

「かんたんクラウド会計／給与」は、『誰にでも簡単に繋がる使える』をコンセプトにした完全クラウド型の自計化システムです。中小企業様・小規模企業様・個人事業主様でご利用いただくことを目的としており、初心者の方でも安心・安全にお使いいただけるサービスです。クラウドですのでインストールやバージョンアップの手間もありません。インターネットが接続できる環境下において、ブラウザ[※]だけあればいつでもどこでもご利用いただけます。

また、顧問先が利用している「かんたんクラウド」のデータに会計事務所の担当者が直接ログインすることで、タイムリーに監査や進捗確認ができます。クラウドならではの迅速なサポートが可能となっております。さらに会計システムについては、「FACELINK NX記帳くん」や「iCompassNX会計」から継承した機能を持っているため、他社のクラウドサービスにない細やかな入力や帳票出力を行うことが

ができます。給与システムについては、初めての方でも直感的に明細書を書くような感覚で操作ができるよう設計しています。

また、証憑（レシート、領収書）から仕訳の明細を作成するレシート取込、金融機関のサイトから情報を収集して仕訳の明細を作成する取引明細連携、金融機関のサイトからダウンロードしたCSVデータで仕訳の明細を作成するCSV明細取込の各機能について、取込対象にある明細の利用店舗、摘要から最適な貸借科目をシステムが自動的に提案します。これにより、さらに簡便に仕訳明細を作成することができるようになります。

新機能として、あらかじめサービスが用意している辞書以外に、会計事務所や顧問先で辞書をカスタマイズし、ご自分の業務に合った辞書を作成する機能を搭載します。

これまで多くの時間を要していた会計業務を大幅に効率化する本サービス、ぜひ顧問先様にご推奨ください。

MJS開発メンバーより

「かんたんクラウド」の開発

プロジェクトは2016年4月にメンバーが決まり、始動しました。オンプレミス製品の使いやすさをそのままに、ウェブサービスならではのシンプルさや操作性を組み入れることは容易ではありませんでした。メンバーで議論を重ね、一度方向性を決めて進めても障壁が見つかり、また振り出しに戻るといったことの繰り返しでした。そういった苦労を乗り越え、昨年4月に「かんたんクラウド」を無事リリースすることができ、開発メンバーは皆安堵しております。

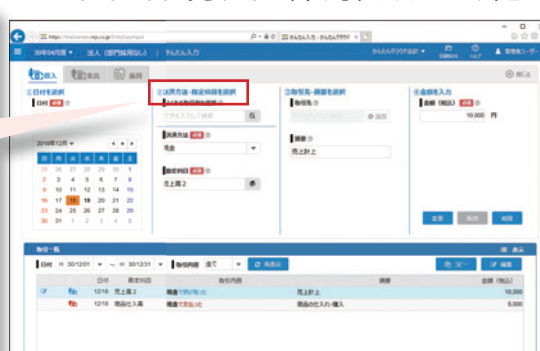
本サービスのコンセプトに則り、ユーザーインターフェースも使い勝手の良さに大きな影響を与えるので、画面の配置、色使いを含め、デザイン設計は細部に至るまでこだわりました。

肝心の操作性では、なるべく入力回数を減らし、複雑ではなくまるで一本道を歩いているような感覚で作業できることに配慮しました。その象徴が、取引内容を選択するだけで仕訳入力ができる「かんたん入力」という機能です。これまでの仕訳帳の入力形式とは違い、マウス操作をメインとして、取引内容

※ Internet Explorer11、Microsoft Edge、Google Chrome、Mozilla Firefox などインターネットをするためのソフトウェア



さらに入力作業の省力化を図るため、決済方法や勘定科目を一括で選択できる「取引例一覧」を用意。頻繁に生じる取引は事前に登録しておくことで



「かんたん入力」の画面

から科目を自動セットします。ですから、簿記の知識がなくても入力が可能です。また、画面構成にもこだわりました。従来、画面の中心に来る仕訳の表示欄を下に配置し、入力欄のスペースを大きく確保しました。そして左から右に日付や勘定科目、取引先、金額を流れるように入力していく設計にしています。

“次世代社長”との付き合い方

顧問先が親子間で事業承継を行うと、次の世代の社長は一気に若返ります。これまでの社長とは年代が近く、ある程度スムーズにコミュニケーションが図れていたものの、新社長とは歳が離れていて話題にも困る…。その壁を乗り越え、良好な関係を築くためにはどうしたらいいのでしょうか。そこで、MJSが日本青年会議所の会員の皆様に実施したアンケート結果をもとに、税理士法人平川会計パートナーズの平川茂代表社員に“次世代社長”との付き合い方や事業承継の秘訣についてお話しいただきました。

事業承継を機に約2割の企業が顧問税理士を変更



ひらかわ しげる
平川 茂 様
税理士法人
平川会計パートナーズ
代表社員

東京都出身。1981年に中央大学商学部を卒業し、1988年に税理士登録。現在、税理士法人平川会計パートナーズ代表社員。また、10名の専門家(弁護士・税理士・不動産鑑定士等)による財産活用・財務コンサルティング会社、株式会社サテライト・コンサルティング・パートナーズの取締役会長も務める。主な著書に『借地権課税の実務 一個人・法人/地主・借地人別事例解説―』(新日本法規出版)、『こんなときどうする会社役員の責任』(共著、第一法規出版社)など。

このほど、MJSが「次世代社長」の生の声を聞くべく、CSRの観点から協賛している公益社団法人日本青年会議所の会員の皆様に「事業承継や顧問税理士に関するアンケート」を実施しました。今回はその結果をもとに、「次世代社長」との付き合い方やスムーズな事業承継の方法を考察していきたいと思います。

「顧問税理士の有無」に関しては約25%が「いない」との回答でした(図2)。この結果はまだまだ私たち税理士に新規顧問先の開拓の余地があるということを示しています。次いで「税理士との付き合い期間」に関する質問については、図3のような結果に。半数以上が10年以上の付き合いとなっており、ところを見ると、やはり一度、顧問契約を結ぶと多くの場合、長期にわた

って契約が続くことが示されています。いよいよ事業承継に関連する設問とその回答結果を見ていきましょう。まず会社の事業承継の現状については、「すでに事業承継をした」が20・05%、「事業承継をする予定である」が50・24%、「事業承継は予定していない」が16・43%、「事業承継とはあまり関係ない立場である」が13・29%となりました(図4)。そして、「すでに事業承継をした」と解答した方のうち、

「顧問税理士を変更した」と回答したのは20・48%、「顧問税理士を変更していない」と回答したのは79・52%となっています(図5)。およそ8割の会社が顧問税理士を変更していないことが明らかに became わけですが、事務所経営において2割の顧問先を失う恐れがあるというのは大きなリスクと言えるでしょう。

そこで、続いて「税理士を変更した場合には変更した理由、変更しなかつ

た場合には変更しなかつた理由を自由にご記載ください」という設問(Q1)の回答を見てみましょう。回答結果の詳細は7頁に掲載してありますが、なかでも印象に残ったのは、変更した理由の「高齢化」「専門性の不足」、変更しなかつた理由の「必要性がない」「自身をよく知っているから」「信頼感がある」といった内容です。長年培ってきた信頼関係は認められている一方、それ以上に「高齢化」や「専門性の不足」といった問題が大きくなると変更されてしまうということかと思われます。

次の「事業承継の際、顧問税理士は変更する予定ですか」という設問に関しては、「変更を予定している」が12・98%、「変更を予定していない」が87・02%となりました(図6)。そして、「税理士の変更を予定している場合にはその理由、変更を予定していない場合にはその理由を自由にご記載ください」という設問(Q2)に対しては、ここでも変更を予定している理由として「高齢化」や「専門性」を重視する声が目立ちました。他方、変更を予定していない理由としては「信頼感」や「コミュニケーション」といった要素のほか、税理士の豊富な知識と人脈、月次巡回や経営アドバイスといった業務内容を評価する声もありました。

図2 顧問税理士の有無
(n=414)

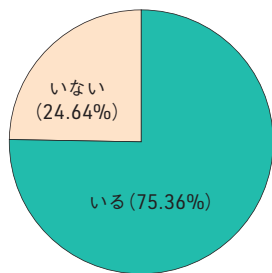
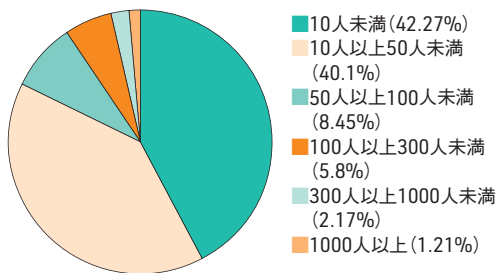


図1 所属する勤務先の従業員数
(n=414)



調査スケール

対象:公益社団法人 日本青年会議所 会員
実施期間:2018年10月15日~11月15日
回答数:414名
業種:農林業・水産業・鉱業(11名)、建設・土木(86名)、情報・通信・電子部品製造(9名)、その他製造業(30名)、宿泊業・飲食サービス業(21名)、電気・ガス・エネルギー業(15名)、弁護士・税理士等の専門資格業(39名)、卸売業・小売業(62名)、金融・保険業(13名)、生活関連サービス・娯楽業(11名)、教育・医療・福祉(36名)、その他サービス業(81名)

図5 事業承継の際、顧問税理士は変更したか
(n=83)

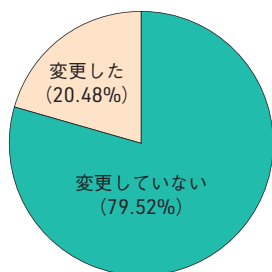


図4 会社の事業承継について (n=414)

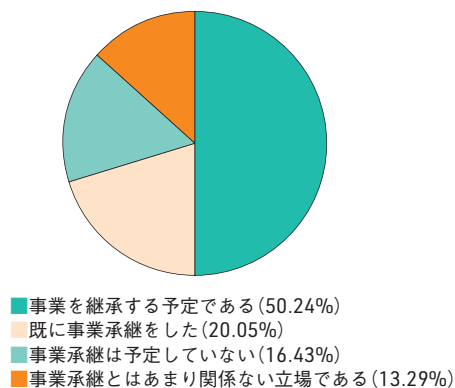
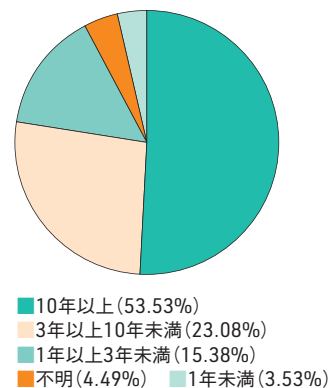


図3 顧問税理士との付き合いの長さ (n=312)



A 税理士を変更した理由

- 世代交代として
- 仕事内容に満足できなかった。もっと厳しく見てもらいたかったため
- 先生自身が高齢だったため
- 以前の顧問税理士は高齢で作業内容や顧問料に納得できなかったため
- 税務に関してこちらが期待する業務(税務相談、経営計画指導など)について対応してもらえなかったため

Q1

「税理士を変更した理由、変更しなかった場合には変更しなかった理由を自由にご記載ください」の主な理由

A 税理士を変更しなかった理由

- 最近継いだ私よりも会社の中身をよく知っているから
- 変更する必要性を感じなかったから
- 信頼できる
- 顧問料を見直してくれたので、更新しない理由がなかった
- 長年の付き合いもあり、特に対応が悪いこともないから
- 事業承継においてお世話になったから
- 知り合いだったため
- よくやってくれているため
- 変更する理由がないから
- 長年自社の内容を把握しているので、おまかせできるから
- 公私ともにお世話になっている方なので、変更する予定はなかった
- 継続性を持った視点で管理していただきたいから
- 特に不満がなかったため
- 先代の代表が急逝し、当時の私には事業の舵取りが分からない部分が多かった。そこで、税理士には先代がどのようなのかを教えてもらったため
- 特に問題ない。信頼しているため
- 今までお世話になっていた税理士の息子が担当となったため
- 特に変更する理由がなかった。事業継承についても、詳しくサポートしてもらえたので
- 特に問題はないと思ったので

顧問先との 密なコミュニケーションが肝要

これらの結果を見て、私が最大のポイントだと思うのは「コミュニケーション」です。顧問税理士を変更した理由、あるいは変更を予定している理由

として「高齢化」という回答が目立ちましたが、それはすなわち、自分と同世代の税理士であればコミュニケーションが円滑に進むということの裏返しでもあります。世代ギャップの内容としては「考え方」に関するものが大きいとは思いますが、最近ではコミュニケーションの手段にも大きな変化があり、後継者世代は対面や電話ではなく、電子メールやスマートフォンアプリを使用したコミュニケーションを好む傾向があります。こういった些細なことも世代ギャップにつながることを肝に銘じなければなりません。

では、いかにして所長の「高齢化」と向き合い、顧問先との世代ギャップを埋めていけばよいのでしょうか。ここでは私自身の経験を踏まえてお話ししたいと思います。

私が父の会計事務所で働き始めたのは30年近く前のことになりましたが、基本的には現経営者とのコミュニケーションは父に任せ、私自身は後継者世代

とのコミュニケーションに力を入れていきました。後継者との食事の機会などを積極的に設けて、本音ベースで後継者の思いや事業承継に関する考えを聞いていったのです。もちろん、その一方で父は現経営者とコミュニケーションを図っていました。

現経営者と後継者はほとんどの場合、考え方に相違があります。後継者は経営者のことを尊敬しつつも、現状のビジネスに納得していないことが多いのです。だからこそ、私は後継者と緊密なコミュニケーションを図り、父から現経営者の考え方を教えてもらいながら、後継者と一緒に長期的なビジネスモデルを描いていきました。そして、それを現経営者に伝え、大筋で納得してもらってから、初めて具体的な事業承継のプランを練り上げるようにしました。この順序を逆にしてしまうと、現経営者と後継者のギャップはますます深まり、ともすれば修復不可能な状況になりかねないので注意してほしいと思います。

また、その後の相続や贈与といった事業承継の具体的なプランについては、現経営者と後継者と一緒に考えていきました。2、3カ月に一度のペースで会合を開き、地道に調整を図りながら、最終的に遺言書や株価の調整などの手

法に落とし込んでいったのです。こうした支援スタイルは顧問先からも高く評価していただき、多くの顧問先に継続してお付き合いいただくことに成功しました。

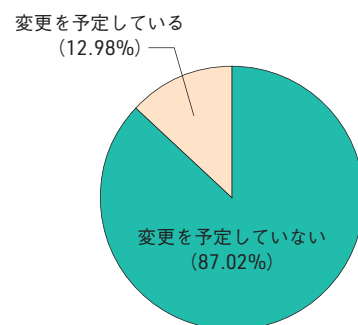
しかし、一口にコミュニケーションを図るといっても、それはそう簡単なことではありません。時には会計事務所サイドの後継者がコミュニケーションを不得手とするケースもあるでしょう。そういった場合はその後継者にこだわらず、コミュニケーションを得意とする若手、あるいは相手方の後継者と感性や性格がマッチしそうな若手を担当者としてみるというでしょう。

アンケート結果を見るかぎり、「高齢化」と同様に大きな課題となっているのが「専門性」です。時代の変化と共に、会計事務所業界を取り巻く環境は大きく変化しており、もはや従来の申告業務だけでは顧問先の多様なニーズを満たせなくなっています。もしご自身の事務所が申告業務に依存していると思われるのであれば、顧問先のもとに足繁く通うなどコミュニケーションに磨きをかける、あるいはご自身や職員の専門性を高めコンサルティング能力を磨くといった取り組みを実施していくべきです。しかし、それらを実施するのが難しいのであれば、他の会計

事務所と連携を図るなどの手立ても検討すべきかもしれません。ちなみに当事務所では他事務所からの事業承継計画書の作成依頼を引き受けていますが、そのニーズは年々高まっているように感じています。いずれの手段をとるにしても、「顧問先の永続的な繁栄をサポートする」という原点を忘れないようにしていただきたいと思います。

最後に「顧問税理士に求めることを自由にご記載ください」という設問（Q3）の回答をいくつか紹介しますと、「提案をしつかりしてほしい」「経理上の問題を、具体的にどういう手段に落とし込めば効果があるのか事例を知りたい」「数字を見るにとどまらず、会社の未来にコミットしてほしい」「顧問税理士でないとできない事業承継等のアドバイス」といったものがありました。これらを見ても、いかに顧問先のニーズが多様化しているかがお分かりいただけるかと思います。今回は「コミュニケーション」や「専門性」といったキーワードを中心にその対策を講じましたが、その対応も顧問先によって多様化することは間違いありません。これからの時代、私たちはより柔軟に、時には新しい価値観を受け入れながら、顧問先と向き合っていかなければならないのです。

図6 事業承継の際、顧問税理士は変更する予定か(n=208)



A 税理士の変更を予定している理由

- 自分と同世代の先生がいいから
- 税理士の高齢化
- 常に時代の変化や税制の変化に合わせて柔軟に対応してほしい、かつ自分と同年代の方がやりやすいから
- 信頼関係が築けていない
- 会社の経理をよくわかっているから。ただし、自分自身が理解した後であれば、変更もありうる
- 相続や事業継承で上手にアドバイスできるかどうか、分かりかねているから
- 青年会議所で心を許せる仲間と出会ったため
- 求めている職務に適していないから
- 長きにわたり弊社の業務を知っていることは、とても良いことだが、タイムリーな情報を出すことができない。また、作業的な意味合いが強く、コンサル的な提案ができない税理士のため変更予定

Q2

「税理士の変更を予定している場合にはその理由、変更を予定していない場合にはその理由を自由にご記載ください」の主な理由

A 税理士の変更を予定していない理由

- 変える理由がない
- 変更したばかりで、変える理由がない
- こまめに顔を出して用件を聞いていただいているため
- 信頼のおける事務所だから
- 先代との関係性
- 現状、特に問題がなく、コミュニケーションも良好なため
- 長年の付き合いで互いに熟知している。信頼関係がある
- しっかりコミュニケーションも取れており、問題ないため
- 現状大きな不備がなく親同士が知り合いのため
- 当社の過去も熟知されており、普段の経営面において的確なアドバイスをくれるため、会社を経営する上での相談相手として変更する必要がないと判断している。事業承継については、顧問税理士にもご理解をいただいた上で、他の税理士に相談することもある
- 親戚であり、また彼の息子が会計事務所を引き継ぐ予定であるから
- 長年のお付き合いで会社のことをよく知っているから
- 弊社のことをよく分かっているから、当面は変更する予定はない
- 事業承継後のフォローを1年ほどは経理などと連携の上、責任

をもって顧問税理士に対応していただきたいため

- 変更の必要性を特に感じていない。変えることによって一から説明しなければならないこともでてくるのが煩わしく感じる
- 信頼があると同時に、事業承継などにも豊富な知識と人脈と組織を持っているため変更する必要性がない。他には追従できない顧問である
- 信頼関係がある。別会社も見てもらっている
- 月次巡回、決算、経営アドバイスが十分にあり、変更する理由がない
- 実情を分かっている税理士がよい。的確なアドバイスをもらえる
- 長期的な視点から、経営に対して的確なアドバイスをくれるから
- 3つの事業で3つ会計事務所とやり取りがあるため、常に比較できる状況にあり、変更する必要がない
- 顧問に対しての不満から何度かの変更を経て、現在の方で満足しているから
- 現状の方はいろいろと提案していただいたりしているので、やりやすい

Q3

「顧問税理士に求めること」

- 節税に関する多角的な提案、知識
- 節税対策など、攻めたアドバイスをしてくれること
- コンサルをしてほしい
- 瞬時に対応してくれること。分からないことは専門分野でなくても調べてくれる
- JC への出向で知り合った人ですが、商品やサービス、物に対する価値観です
- コミュニケーション力があること
- 事業承継セミナーの開催
- 事業承継には3年ぐらいの期間を考えておく必要がある。先を見据えた保全策の提案を
- 事業承継税制をもっと使いやすいものにするため、税理士会全体で運動をすべき
- 節税対策
- 予算の立て方などのアドバイスをしてほしい
- 会社存続のためのベストパートナーであること
- フットワークと簡単な事業コンサルティング
- 四半期に分けて決算をしてほしい
- 対応の速さ
- スムーズな会計データのやりとり
- 提案をしっかりとしてほしい
- 経理上の問題を、具体的にどういう手段に落とし込めば効果があるのか事例を知りたい
- 数字を見るにとどまらず、会社の未来にコミットしてほしい
- 顧問先に対する税法の変更点の案内と対策について。顧問税理士でないとできない事業承継等のアドバイス
- 電話などの対応時に資格者が応対すること
- 国税庁や税務署に顔が利く資格者
- 顧問税理士は、経営者の都合の良いように業務を遂行するのではなく、その会社にとって耳障りでもベストな方法を提案するのが仕事であると思います

A

開山1300年の「大山」 その魅力を歴史・文化・自然から知る

中国地方最高峰の大山は古くから人々の信仰の対象として霊山とあがめられてきました。昨年には伯耆国「大山開山1300年祭」が開催され、大山山麓地域の自治体、観光・経済団体などが一体となって各種行事を展開しました。その内容とともに大山にまつわる歴史や文化、自然食といった魅力について、伯耆国「大山開山1300年祭」実行委員会事務局（鳥取県西部総合事務所地域振興局内）に取材しました。

大山開山1300年の
歴史と「大山信仰」

中国地方最高峰、標高1729mの「大山」は大山隠岐国立公園に指定されており、鳥取県のシンボルになっている。県中・西部の旧国名が伯耆国（ほうぎ）であったことから「伯耆大山」、または見る場所により、その山容が富士山と似ていることから「伯耆富士」とも呼ば

れています。

大山周辺地域では古くから山そのものが神として祀られ、人々の信仰の対象となっていました。また『出雲国風土記』（733年）によると、地蔵菩薩を本尊とする大山寺が奈良時代（718年）に金蓮上人によって開創され、仏教信仰も始まったそうです。以降、大山の中腹に建立された大山寺は修験者たちの修行道場として栄え、鎌倉・室町時代には「僧兵3000人を抱えていた」とも言われ、比叡山延暦寺や高野山金剛峯寺と並ぶ大寺となりました。

現在、大山寺から自然石を敷き詰めた700mの石畳の参道の先には、大神山神社奥宮があります。こちらは大国主命を祀った神社です。もともとは僧が修行のために大山寺に登り、その道場として遥拝所を設けたのが起源とされています。

このように大山は山岳信仰だけでなく、寺院や神社など、多様な信仰が融合した地でもあります。そして、地域の人々はそれらをひとまとめにするように「大山さんのおかげ」と口々に語り、感謝の念を抱き続けているのです。

日本遺産の「地蔵信仰が育んだ
日本最大の大山牛馬市」に登録

大山寺の本尊、地蔵菩薩は万物を救

う仏とされていますが、「牛馬守護の仏」という一面もあります。そのため、大山は平安時代末期以降、牛馬の安全を願う人々から篤く信仰されてきました。そして、平安時代から牛馬の放牧が行われ、江戸時代には大山寺に庇護された地蔵信仰に裏打ちされた全国唯一の「大山牛馬市」が隆盛を極め、明治時代には年間1万頭以上の取引のある日本最大の牛馬市へと発展しました。また、諸国からの参拝者や牛馬の往来でにぎわった大山道沿いには、今も往時をしのぶ石畳道や宿場の街並みが残っています。こうした大山の歴史と文化を物語る一連のストーリーは、「地蔵信仰が育んだ日本最大の大山牛馬市」として2016年に日本遺産に登録されました。

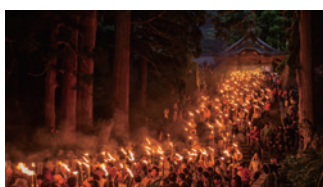
開山1300年記念行事には
合計25万人が参加

2018年は大山寺が開創されてから1300年という節目の年でした。この機会に大山の歴史・文化を次代に後継し、大山の多様な魅力を広く発信することを目的として、伯耆国「大山開山1300年祭」が行われ、5月から11月までの期間に多種多彩な記念イベント・プロジェクトが展開されました。まず5月から6月の「第一章・開

大山寺から石畳の参道を上がったところにある大神山神社奥宮。社殿は全国最大級の壮大な権現造り



朝焼けの大山



毎年6月最初の週末に開催される「大山夏山開き祭」。その前夜祭として大神山神社から神事の後に出発する2000人による「たいまつ行列」



地蔵菩薩を本尊とする大山寺本堂。以前の本堂は過去に何度も焼失し、現在の本堂は1951年に再建されたもの



大山までのアクセス

く祈りと山開き」では大山寺での

開創法要、伯耆国大山開山千三百年

祭御興行列、皆生・大山SEATO

SUMMIT 2018、大山夏山開

き前夜祭・山頂祭、地BeerFest

伯耆国「大山」、大山お地蔵さまフェス

ティバル、金田川ホテル観賞、星空コ

ンサート、大山歴史探訪ウォークなど

が開催。7月の「第二章・遊ぶ神事と

山遊び」では大山山麓の謎解き宝探し、

大山「星」のフェスティバル水木しげ

るリニューアルオープニングイベント、

特別版もひとり神事、福万来ヒメボタ

ル観賞など、8月の「第三章・灯す

献灯と山祭り」では伯耆国「大山開山

1300年祭」記念式典、第3回「山

の日」記念全国大会in鳥取、大山の

大献灯、大山山麓の至宝展などが開催。

9月から11月の「第四章・調ふ秋祭と

承継」では秋のたいまつ行列、大山紅

葉満喫ウォーク、新しい「大山詣り」

ホーリートレイル大会、大山ワンダー

フォーラムなどが開催されました。

この他に通年行事として大山寺本堂

での特別祈禱、特別御朱印・御朱印帳

の提供、大山寺阿弥陀堂一般公開など

も行われました。

こうしたイベントやプログラムを通

して大山山麓の人々が抱く「大山への

祈り」、大山によってもたらされる「大

山の恵み」を多くの方々が体験、満喫

しました。ちなみに、伯耆国「大山開

山1300年祭」には約25万人もの

方々が参加し、県の発表ではイベント

参加による直接経済効果は13億円に達

し、大山登山者は同10%増（7→10

月）、大山寺参拝者は同30%増（4→9

月）となったそうです。実行委員会事

務局としては、この伯耆国「大山開山

1300年祭」による波及効果を一過

性のものにしてはならないと考えてい

ます。そしてそのためにも、引き続き

さまざまな観光資源に恵まれた大山地

域の魅力を広く発信していく予定だそ

うです。

**登山、スキー、トレッキング、食で
大山の雄大な自然を楽しむ**

大山には西日本最大級のブナ原生林

が広がっており、その豊かな自然のもと

で登山やトレッキング、サイクリング、

スキー、スノーシューなどのさまざま

なスポーツ、アウトドアアクティビテ

ィを楽しむことができます。なかでも

「だいせんホワイトリゾート」のスキー

場は海の見えるゲレンデとして人気です。

また、大山には豊かな水、豊かな

自然が生み出したおいしい食材がた

くさんあります。伯耆国「大山開山

1300年祭」記念として創作され

た数々の「おもてなし料理」ととも

に、名物の「大山おこわ」、「大山そ

ば」、「大山宝牛ステーキ丼」をはじめ

とした大山の豊かな食文化を楽しむこ

ともできます。

今後も集客力のあるイベントを企画・

実行し、米子空港を活用したインバウ

ンド誘致にもさらに注力していくそう

です。大山に根付いた歴史・文化をテ

ーマにした観光振興に注目です。

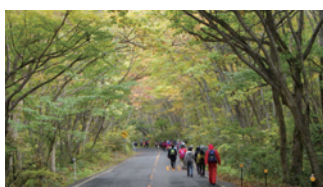
大山の名物の「大山おこわ」(左)と
「大山そば」(右)



毎年お盆前後には大山寺の境
内と大神山神社の参道で「大
献灯」が行われる。大山寺本
堂をバックに和傘や絵灯籠が
灯され、夜の大山を彩る



海の見えるゲレンデが魅力の
「だいせんホワイトリゾート」。
弓ヶ浜半島から、日本海、島
根半島、遠くは隠岐諸島まで
見渡せる



「大山紅葉満喫ウォーク」は大山
寺から奥大山まで、西日本最大
のブナ林の中を通る大山環状道
路を歩いて楽しむ人気のイベン
ト。マイカー通行を制限してい
るため、ゆっくりと紅葉を鑑賞
しながら散策できる

日本遺産

地域の歴史的魅力や特色を通して、日本の文化・伝統を語るストーリーを「日本遺産」として文化庁が認定したもの。文化財の保護だけでなく、文化遺産を活用・発信することで観光・地域活性化を図ることが目的。2015年度から18年度までに67件が認定された。

大山隠岐国立公園

1936年(昭和11年)鳥取県の大山地域1万2430haが大山国立公園に指定され、63年には島根県の隠岐、島根半島、三瓶山周辺地域、岡山県の蒜山地域を加えて大山隠岐国立公園となり、その後、さらに鳥取県の三徳山地域が編入された。ちなみに、大山は中腹一帯に広大なブナ林、山頂付近に特別天然記念物のダイセンキャラボクの群落を有すること知られる。

萩観光の新たな拠点 「萩・明倫学舎」で江戸文化の 面影と明治維新の軌跡をたどる

吉田松陰も教鞭をとり、多くの幕末の志士を輩出した萩藩校明倫館。その跡地に立ち、2014年まで授業が行われていた旧明倫小学校校舎が、17年に新たな萩の観光起点「萩・明倫学舎」に生まれ変わりました。さっそく「萩・明倫学舎」の概要と萩の魅力について、萩市役所萩・明倫学舎推進課を取材しました。

萩 市は三方を山に囲まれ、日本海に面した風光明媚な人口およそ4万6000人の山口県を代表する観光都市です。江戸時代から幕末にかけて毛利氏が治めた萩藩の本拠地となり、その城下町として栄えました。かつてここには、日本三大学府の一つに数えられた萩藩校「明倫館」がありました。吉田松陰が教鞭をとり、高杉晋作、井上馨、桂小五郎、乃木希典らが学び、明治新政府に多くの政治家を輩出しま

した。

その藩校明倫館敷地内に木造校舎としては日本最大級の明倫小学校が建設されたのは1935年（昭和10年）のこと。以来、2014年（平成26年）まで使用されていました。現在は隣接地に移転されましたが、ピーク時には3000人も生徒が通っていたそうです。この明倫小学校の移転計画に合わせて、旧校舎4棟のうち2棟は観光施設および市民のイベント・交流の場として整備・活用されることになり、2017年3月、「萩・明倫学舎」がオープンしたのです。

この萩・明倫学舎の本館（文化庁登録有形文化財山口県第1号）では藩校明倫館から旧明倫小学校までの300年の歴史を紹介しています。本館の特徴的な建築構造を紹介する「天井裏見学室」「萩藩校明倫館展示室」では、全国の諸藩校と比較しながらその歴史や位置づけを知ることができます。「復元教室」「復元校長室」は明倫小学校の頃使用されていた教室や校長室を復元したもので、当時の面影を感じることができます。また「ジオパークビジターセンター」では萩一帯の大地の成り立ちを紹介、さらに「観光インフォメーションセンター」では萩の歴史・文化・自然など市内観光のあらゆる情

報を提供しており、萩・明倫学舎館内の案内（無料）もこちらで受け付けています。その他、本館内にはお土産ショップやカフェ・レストラン「萩暦」もあるのです。ゆっくりと滞在してみてください。

2号館は「幕末ミュージアム」「世界遺産ビジターセンター」で構成されています。「幕末ミュージアム」では当時の様子を肌で感じていただけるように「地理」「医学」「天文」「幕末動乱」など8つのテーマに沿って、漆塗りの望遠鏡、玩具から鉄砲、大砲、時計、陣羽織など、江戸・明治時代に実際に使われていた約600点もの資料を展示しています。また、2号館内の「世界遺産ビジターセンター」では、2015年に世界文化遺産に登録された「明治日本の産業革命遺産」に登録された萩市の5つの遺産（萩反射炉」「恵美須ヶ鼻造船所跡」「大板山たたら製鉄遺跡」「萩城下町」「松下村塾」などを紹介しています。

「維新の故郷」である萩市には、他にも萩博物館、松陰神社、桜の名所にもなっている萩城跡指月公園など、志士ゆかりの場所や見どころがたくさんあります。また、萩焼や新鮮な魚介類、夏みかんといった工芸品や食も魅力的です。ぜひ足を運んでみてください。

萩藩校「明倫館」

1719年に5代藩主・毛利吉元が萩城三の丸に創建。130年後の1849年に現在の場所に拡大移転した。現在も敷地内には「南門」、槍・剣道場「有備館」など当時の施設がそのまま残されている。



昭和30年代の旧明倫小学校の教室を復元した「復元教室」



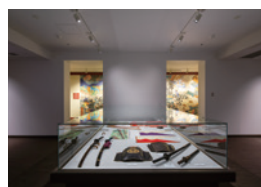
本館2階の廊下。端から端まで90mもある



萩・明倫学舎本館

[DATA]

萩・明倫学舎 ● 山口県萩市江向602（萩市役所前） TEL:0838-21-0304 開館:9:00～17:00 観覧料金:本館は無料、2号館「世界遺産ビジターセンター・幕末ミュージアム」は大人300円、高校生200円、小・中学生100円ほか
カフェ・レストラン「萩暦」 ● レストラン11:00～15:00、18:00～21:00（予約のみ営業）／カフェ11:00～17:00
アクセス ● JR新幹線新山口駅から直行バス「スーパーはぎ号」で60分、JR山陰本線萩駅からタクシーで10分



カフェ・レストラン「萩暦」で人気のランチ

2号館「幕末ミュージアム」には600点もの資料が展示されている



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、同社が新たに発売した「介護・障害保障型定期保険」の詳しい内容をご紹介します。

経営者の高齢化に対応した商品

エヌエヌ生命では、中小企業とその経営者が財務や財産の面で安定した将来を確保できるように、きめ細かい顧客ニーズを捉えた商品やサービスを提供しています。一方、中小企業経営者の大半は保険に加入しているものの、その内容が経営者の高齢化に対応できていないケースが見られます。これらに鑑み、同社は「介護・障害保障型定期保険(災害保障タイプ)」を2018年11月より発売しました。

この新商品は、万が一の際に備えるだけでなく、多くの経営者が将来のリスクとして抱える要介護状態や身体障害状態になり、働きなくなるリスクに備えられるよう、付加価値のある保障内容となっていることが大きな特長です。

また、多忙による加入手続きの煩わしさの解消も追求し、死亡、介護、障害という3つの引受リスクを評価する際、医師の診断書なしで、健康状態について3つの項目の告知だけでお申

し込みいただける仕組みを構築しました。

解約返戻金の活用や 全額損金扱いが可能

同商品の特長を具体的にをご紹介します。

●一定期間の死亡保障や要介護・身体障害状態などさまざまなリスクに備えることが可能
死亡保障に加え、公的介護保険制度における要介護3以上の状態に認定されたとき、および身体障害者福祉法に基づき、障害の級別が1級である身体障害者手帳の交付を受けた場合の保障を提供します。

●中小企業経営者の保障ニーズの多様性に対応
加入当初の保障内容よりも一定期間経過後の保障内容を充実させる商品を新たにラインナップに加え、要介護状態や身体障害状態となった場合の保障を充実させ、保障ニーズの多様性に対応しました。

●急な資金ニーズには、解約返

戻金の活用が可能

解約返戻金は期間の経過に応じて増加します。一定期間を過ぎるとその後減少し、最終的にはなくなります。

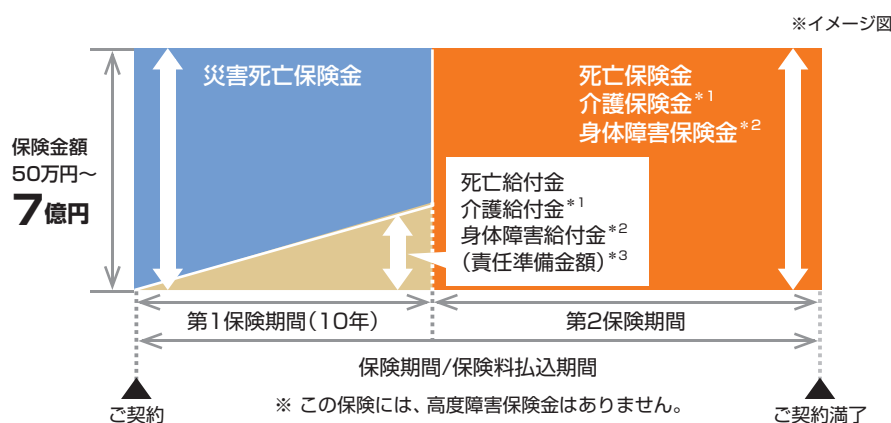
●法人契約の場合、保険料を全額損金扱いとすることが可能
法人契約で本頁左下掲載の条

件を満たす場合、保険料は全額損金扱いとすることが可能です。^{*}

●医師の診査は不要

介護・障害に関する特定リスクに対応する告知項目を加えた上で、商品設計とのバランスを考慮して3つの必要な告知項目に絞り込みました。

図 「介護・障害保障型定期保険」の仕組み



*1 公的介護保険制度における要介護3以上の認定を受けた場合にお支払いします。なお、公的介護保険制度は40歳以上が対象となるため、39歳以下の方が要介護認定されることはありません。

*2 身体障害給付金および身体障害保険金は、「障害・介護型」の場合のみお支払いします。

*3 死亡給付金・介護給付金・身体障害給付金の金額は、保険金額より少なく、払込保険料の合計額よりも少ない金額となります。

法人契約の条件

保険期間満了年齢 ≤ 70 歳または契約年齢+保険期間 $\times 2 \leq 105$

※ 現行の法人税基本通達には介護・障害保障型定期保険に関する規定はないため、税務の取り扱いとは現行の定期保険に関する規定を根拠としています

NN-S18/1219

全国事業承継推進会議 イベントレポート

EVENT REPORT

2018年10月29日、港区のザ・プリンスパークタワー東京にて「全国事業承継推進会議(キックオフイベント)」が開催されました。
今回は、同イベントに参加したMJSの子会社「MJS M&Aパートナーズ(mmap)」より、当日の様態をレポートします。

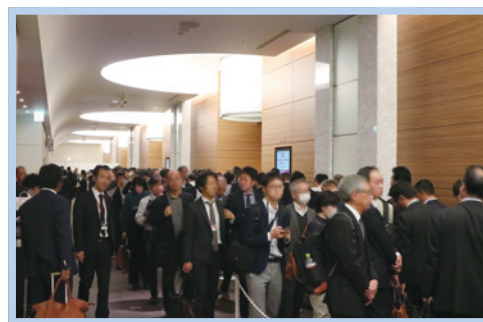
中小企業のための 事業承継をアピール

「全国事業承継推進会議(キックオフイベント)」は、事業承継をさらに促進するため、中小企業庁と、全国商工会青年部連合会、日本商工会議所青年部、全国中小企業青年中央会、日本青年会議所の4団体が連携して開催したイベントです。支援機関(商工会・商工会議所、士業、金融機関等)による取り組みの活性化や事業者の意識醸成を図る活動を全国で展開するためのキックオフイベントとして位置づけられています。

開会にあたり、磯崎仁彦経済産業副大臣は「政府として、切れ目のない支援を講じていく。事業者と支援機関が手を取り合って、前に進むこ



事業承継のさらなる活性化を目的に開催された「全国事業承継推進会議」



3000名以上が集まり、大盛況の会場

とを願っている」と挨拶しました。

また、安倍晋三首相もビデオメッセージを寄せ、「後継者不足により、素晴らしいアイデアを持つ事業者の廃業が相次ぐ事態は日本経済の大きな損失である。事業承継を促進し、中小企業の活性化を進めたい」と述べました。

会場には全国の金融機関担当者や中小企業の経営者、その後継者など3000名以上が集まり、各イベントの入場時には大勢の方が列を作っていました。

イベントでは、経済小説『ハゲタカ』シリーズの著者である真山仁氏による「中小企業の現状と未来」をテーマにした基調講演や、早稲田大学大学院ビジネススクールの長谷川博和教授をモデレーターに、親族内

承継を経験した若手経営者らが事業承継に至るまでの経緯や成功のポイントなどを議論するパネルディスカッションが行われました。



若手経営者らの意見交換が行われたパネルディスカッション

mmapも積極的な情報発信と 相談対応

会場内で同時開催されたセミナーには、元中小企業庁長官でmmapの鈴木正徳社外取締役も登壇。「事業承継の課題と対策」について、mmapの成約事例を交えながら、事業承継に事業規模は関係なく、赤字、債務超過でもM&Aが成立する可能性があること、またそのための支援を惜しまないことを伝えました。会場の一面には事業承継や経営相談コーナーが設けられ、mmapも事業承継相談ブースを出展しました。



セミナーに登壇したmmapの鈴木正徳社外取締役

ここでは、今後起こりうる後継者問題に対してM&Aがどう有効なのかという質問や、事業拡大のため買収を検討しているという相談など、さまざまな視点からの問い合わせに各アドバイザーが真摯に対応させていただきました。



mmapのブースには多くの方がいらっしゃいました



事業承継に関する具体的な相談にも積極的に応じました

会場は大盛況で、事業承継に対する関心の高まりが実感できるイベントでした。今後、事業承継をさらに促進するため、2019年には北海道から九州までの全国8カ所で開催される予定です。



「二面性」

中国ミロク会計人会

岡山県岡山市 吉井 利幸



税理士になってもう30年以上経つ。税理士になって良かったのか悪かったのか自分ではよく分からない。良かったのであろうと思うしかない。

最近、何事も二面性があることが理解できるようになってきた。まだまだ、と諸先輩方にお叱りを受けそうではあるが…(笑)。

社員が辞める。残念なことである。しかし、それは辞めた人にとっては良かったのかもしれない。また、それで新しい人が入社できる枠が生じ、新しい出会いがある。活性化する。恋愛もそうかもしれない。

ある社長が自己破産し、うな社員の自宅を買い取り、「社員に貸したい」と言う。「ある程度したら社員に格安で売ってやりたい」とも言う。私に意見を求める。勤め人で自己破産するには何か大きな問題があるような

気がするが、「社長がそうしたいと思うならいいんじゃないですか。賛成です」。すると、「初めて賛成された。相談したらみんな反対した。分かった。貸す。しかし、従業員は幸せ者ですよね。私みたいな社長がいて(笑)」と冗談気にニコニコしながら話した。私は「従業員よりも社長のほうが幸せ者です。だって、そこまですてやりたいと思えるほどの従業員と巡り会えたのですから。そんな社長はなかなかいません」と応えた。

ある社長が「8年前に貸した20万円がクジラの肉を添えて戻ってきた。喜んでいたら手紙が入っていて『50万円貸してほしい』と書いてあった。こりゃあ吉井さん、どうするべきかなあ?」と聞かれた。私は「社長、貸してあげてください」。すると、「吉井さん、税理士じゃなくても分

かるじゃろ。20万円の金があるじゃろ。8年間も返って来ないのよ。今度50万円貸したら戻ってこないのでは? わしももう80歳で」と問われた。「はい、間違いなく返ってきません」。なら何で貸してあげてください、と言うのか理解できん」と社長。私は「以前に貸すほどの仲なんですよ。今回貸さなかったらきつと恨まれます。社長はもう80歳を越えておられてお金には困っていない。むしろたくさんある。50万円ぐらい返ってこなくてもどうってことない。恨まれるより、返ってこないことが薄々分かりながら貸したら『さすが、あの社長は器が違う』と言われるでしょう。ご検討ください」と応えた。

何事も二面性。

私は税理士になって良かったのか悪かったのか…。

表紙の写真



「西日本豪雨の被害から復旧したクリアライン」(広島県呉市)

2018年7月の西日本豪雨の影響により広島呉道路(クリアライン)が通行止めとなりました。坂北ICから呉ICまでの13kmの区間で、特に道路が崩落した水尻地区で最も被害が大きく、24時間体制で現場の復旧工事が進められました。そして同年10月、当初の予定を前倒しする形で見事に復旧を果たし、広島市内と呉市内とを結ぶ大動脈が3カ月ぶりに結ばれました。

MJSより

製品解説から経理体操まで
YouTubeで動画を配信中!



MJS YouTube
公式チャンネル

税理士事務所 CHANNEL

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

【お申し込み先変更のご案内】

毎月募集しております歌舞伎座のペアチケットのお申し込み先につきまして、従来ご案内しているFAX番号に変更がございました。ご不便をおかけしました。
(従来)0120-369-711 ⇒(変更後)03-5360-3430

Orchestrating a brighter world

NEC

停電は、
ある日突然、
ビジネスを止める。



NECのサーバは、 停電時でも、システムを安全に守る。

停電や瞬電などの電源トラブルにより、サーバ内のデータが消失するリスクがあります。NECのスリムサーバは、新開発の小型UPS(無停電電源装置)を内蔵可能。万一の際に、システムを安全に終了させて、企業のサーバデータ消失リスクを未然に防ぎます。

5年*1長寿命小型バッテリー UPS管理ソフトウェア不要

Express5800 スリムサーバ



OS
付き

Express5800/T110i-S

OS: Windows Server 2016 プリインストール CPU: インテル® Xeon® プロセッサー E3-1220v6 (3GHz) ×1 メモリ: 8GB、ドライブベイ: 3.5型ベイ、500GB HDD、電源ユニットの最小構成 ★3年翌日オンサイト保守/3年パーツ保証 ★UPS内蔵モデル、水冷モデルあり

希望小売価格 **¥378,000** (税別) ~

Express5800スリムサーバ
に関するお問い合わせは

ファーストコンタクトセンター **0120-5800-72** 受付時間: 月~金(祝日・NEC休日除く) 9:00~12:00 13:00~17:00

Express5800 twitter
公式アカウント

@NEC_Exp58_PR

Express5800シリーズ お得なモデルのご購入はコチラから
詳しくは「得選街」▶ www.nec.co.jp/store/sv/

*1: 30℃環境の場合。 ※Microsoft, Windows, Windows Serverは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。 ※Intel, インテル, Intelロゴ, Intel Inside, Xeon, Xeon Insideは、アメリカ合衆国および/またはその他の国におけるIntel Corporationの商標です。 ※本広告に登場する製品名は、一般に各社の商標または登録商標です。

2020年1月14日にWindows Server 2008/R2のサポートが終了します
詳細は <https://jpn.nec.com/windowsserver/2008eos.html>



Windows Server: Power your business.