



# 月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2016  
4  
No.416

シリーズ企画

## 金融機関との良好な関係の築き方……………6

事務所訪問  
税理士法人 村田経理事務所……………2

ミロク会計人会のミリョク……………5

九州会企画  
北九州市のエコタウン事業……………10

ご当地自慢  
福岡県筑豊地方……………12


ミロク会計人会からのお知らせ  
& MJSからのお知らせ……………14

ミロクシステムQ&A  
『ACELINK NX-Pro給与計算』……………15

リレーエッセイ  
九州ミロク会計人会 泉 比呂志……………19

今月の表紙:サンメッセ日南のモアイ像  
撮影:鹿島 昇(九州ミロク会計人会) 場所:宮崎県日南市

日本の未来—  
企業を支える

 ミロク会計人会



## 事務所 訪問

# 信用第一をモットーに世の中の流れに対応しながら 職員と業務の質を高め続ける

米軍佐世保基地があることで知られる長崎県佐世保市。

この地に事務所を構える税理士法人 村田経理事務所は県内屈指の規模を誇る税理士法人です。

代表の村田 純一先生と副所長の村田 絵理先生に、顧問先の現状や事務所における取り組みについて伺いました。

顧問先の成長とともに  
事務所も着実に成長

—— 純一先生は税理士になられた当初、どのような税理士になろうと思われていましたか。

村田 純一先生（以下、純一先生） 私の父も税理士だったので、税理士という職業には親しみがありましたし、その仕事ぶりも目の当たりにしてきました。父は根っからの仕事人間で、酒もタバコもせず、ひたすら仕事に打ち込んでいました。それがあの意味で反面教師になったのかもしれませんが、私はいつの頃からか父とは真逆のタイプの税

理士になりたいという思いを抱いていました。そのため、税理士になってからは仕事も遊びもとにかく一生懸命やり続けましたね。また、父が事務所で黙々と仕事をしていただけに、私ができるだけ外に出掛けて、顧問先と一緒に時間を過ごすようにしました。

—— どのような経緯で父上と代替わりをしたのでしょうか。

純一先生 最大の契機となったのは、1960年頃に父が脳梗塞で倒れてしまったことです。それまでは既に税理士資格を有していたものの登録をしていなかったのですが、それを機に登

## 税理士法人 村田経理事務所

所在地 長崎県佐世保市城山町2番4号  
TEL 0956-23-8201  
FAX 0956-23-1232  
設立 1936年  
職員数 56名  
導入システム/ACELINK NX-Pro





録し、税理士会にも入会しました。また、それに伴い本格的に事務所経営を担うようになりました。

——現在、貴法人は県内屈指の規模を誇っていますが、どのようにして顧問先を増やしていったのですか。

純一先生 父の地盤を引き継ぎながら、自分なりに徐々に顧問先を増やしてきました。例えば1950年の朝鮮戦争以降、佐世保の米兵は急増し、それとともに飲食店なども増えていたので、そういった店を回って、徐々に顧問先にしていきました。

佐世保の医師会との人脈を構築できたのも大きかったです。当時の医師会の会長から医師会館を新しく建てるにあたって相談を受け、私募債の発行を提案したところこれが受け入れられ、信頼を得ることができました。以来、新規開業の相談をはじめ、少しずつ医療関係の方からの相談が増えていき、自然と医療関係の知識やノウハウを蓄積することができました。おかげで、現在も医療関係の業務は当法人の大きな柱の一つとなっ

ています。

また、顧問先である地域の企業が全国に店舗を展開するほどの成長を遂げたことも追い風となりました。それに伴い、当事務所は別会社を設け、各地でそれぞれの店舗の会計や給与計算といった業務を担当しています。まさに顧問先の成長のおかげで、当法人も成長することができたのです。

### 知識やノウハウとともに信用を積み重ねる

——事務所経営を行う上で、どのようなことをモットーにされていますか。

純一先生 世の中の流れに適応することを心掛けるようにしています。特に法律や制度は毎年のように変化するので、注意しなければなりません。専門家として常に最新の情報を掴み、顧問先にそれらを伝えられるようにしています。その一環として、当法人では職員教育にも力を入れており、その時代、時代に必要と思われる知識の習得を奨励しています。例えば、現在ではビジネス実務系の資格のほか、

医療経営コンサルタントなどの試験を奨励しており、資格を取得することができたら、それまでにかかった費用を全額支給するような制度を設けています。

——知識やノウハウのほかに大切にされていることはありますか。

純一先生 何より信用を大切にしなければなりません。信用は積み上げるのには時間がかかりますが、崩れてしまうのはあっという間です。それだけに私たちが常々職員に言っているのは、しっかりと顧問先の話聞くようにということなんです。こちらからいろいろと指摘をするのではなく、まずは顧問先の悩みや迷いをすべて聞く。その上で幅広い知識を生かして多くの選択肢を示し、顧問先と一緒に悩み考える。それを繰り返していくのが、信用を積み重ねるための最善の方法なのです。

——ところで、副所長を務めている絵理先生は純一先生の次女だそうですね。

村田 絵理先生（以下、絵理先生） その通りです。当法人には私と姉が在籍しており、それ

ぞれ税理士資格を持っています。姉は主に総務業務を担当し、私が副所長として実務やマネジメントを担当しています。

——顧問先の支援はどのような体制で行っているのですか。

絵理先生 男性職員が顧問先の決算担当を務め、それを数名の女性職員がフォローするという体制になっています。基本的に決算担当者が責任を持って幅広い相談を受け付けるのですが、最近は顧問先のニーズが多様化してきているので、決算担当とは別に医療や相続に関するチームを設け、複雑な案件やスポット案件などを担当するようにしています。特に相続については相続税の改正以降、相談件数が急増している中で、相続税に関する勉強会の充実や相続チームの人員増強を図っています。

——こうした体制は昔から変わらないのでしょうか。

絵理先生 随分前からこの体制で業務を進めており、今後も基本的にはこの体制を貫いていきたいと思っています。ただ、最近優秀な女性職員が育児の後で復帰するケースが増えているので、

女性がより活躍できるような仕組みにしていきたいと考えています。現に顧問先の中には女性職員のきめ細かさなどを求めるところもあるので、今後は女性職員にも顧問先の決算担当を務めてもらいたいと思っています。

——長崎県平戸市に支社を構えておられますが、こちらはどのような経緯で設置することになったのでしょうか。

絵理先生 5年ほど前に平戸で事務所をたむ先生がおり、それを引き継ぐ形で支社としました。おかげで、現在は佐世保、平戸を拠点とし、長崎県北部を幅広くカバーすることができるようになりました。



マイナンバー制度対応の一環として増築された執務スペース

**最新のシステムを導入・活用し  
経営支援などに注力**

——佐世保と平戸、別会社が有する全国の拠点との連携はどのように行っているのでしょうか。  
**絵理先生** すべての拠点をVPN\*（バーチャルプライベート



事務所の今後の展望を熱く語る村田 純一先生(左)と絵理先生

ートネットワーク）でつないでおり、効率的に業務が行える体制を整えています。また、取り扱う情報量も非常に多いので、サーバーに関してもラック式の巨大なものを導入しているほか、MJSの「iCompass NX」や「SOXBOX NX」も導入して、

業務の効率化やセキュリティの向上に努めています。このあたりはITに強い職員がMJSと二人三脚で率先してやってくれているので、とても助かっています。  
——システムという点では、マイナンバーの開始にあたって、勉強会を頻繁に開催されたそうですね。  
**絵理先生** 2015年の夏以降、各課から2名ずつ選出して、マイナンバー制度への対策を考えるグループを立ち上げ、毎週のように勉強会を重ね、事務所内のマニュアル作成から業務方針の策定まですべて自分たちでやり遂げました。また、システムについても改めて学ぶ必要があると考え、MJS長崎支社の方に来ていただき、職員向けのシステムに関する勉強会を開いたりもしました。これが非常に分かりやすく、システムへの理解が一気に深まりました。  
——マイナンバーを機に事務所のレイアウトも大幅に変更されたそうですね。  
**絵理先生** ちょうど執務室を拡張する必要があったので、それ

と同時にマイナンバーに対応したレイアウトに改築しました。もともと敷地の奥にあった駐車場と書庫を執務室として増改築し、手前にあつた執務スペースを応接室にすることで、両者の間に距離を作り、セキュリティを高めることができました。  
——今後の目標についてお聞かせください。  
**絵理先生** 部長会議、課長会議で一定の情報共有を図ることはできていますが、情報量が増え、

その内容が複雑化してきているので、より綿密な情報共有の仕組みが必要ではないかと考えています。また、クラウドをはじめとした最新のシステムを積極的に導入・活用し、会計や記録といった業務の効率化を図ることで、より経営支援やコンサルティングといった業務に力を入れていきたいと考えています。  
——本日はありがとうございます。また、ますますのご発展をお祈りいたします。

と同時にマイナンバーに対応したレイアウトに改築しました。もともと敷地の奥にあった駐車場と書庫を執務室として増改築し、手前にあつた執務スペースを応接室にすることで、両者の間に距離を作り、セキュリティを高めることができました。  
——今後の目標についてお聞かせください。  
**絵理先生** 部長会議、課長会議で一定の情報共有を図ることはできていますが、情報量が増え、

その内容が複雑化してきているので、より綿密な情報共有の仕組みが必要ではないかと考えています。また、クラウドをはじめとした最新のシステムを積極的に導入・活用し、会計や記録といった業務の効率化を図ることで、より経営支援やコンサルティングといった業務に力を入れていきたいと考えています。  
——本日はありがとうございます。また、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

村田 純一先生

「当事務所は私の父が1936年に開業したことに始まりました」と話す純一先生。子どもの頃は特に税理士になろうと思っていなかったのですが、東京の大学に通い始めた頃に父上から「税理士になって後を継がんか」と言われ、税理士になることを決意。大学卒業後は佐世保に戻り、実務と勉強に励む日々を送ったそうです。それから2、3年で全科目に合格しましたが、税理士登録は1965年頃に行ったといひます。

村田 絵理先生

絵理先生は3人姉妹の次女で、姉上も税理士として同事務所に勤務されています。「子どもの頃から母が姉に税理士になるようにと言っていたので、自然と私も税理士になるのかなと思っていました」と言います。地元の高校を卒業した後は京都の大学・大学院に進学、その後、東京で妹様とルームシェアをしながら2年ほど専門学校に通い、税理士試験の勉強に打ち込んだそうです。そして佐世保に戻ってからは実務と勉強に励み、1997年に資格を取得し、登録を果たしたそうです。

\*企業内データ通信に用いられるネットワークサービス。拠点間接続などに使われ、遠隔地の拠点とも自社ネットワーク内部のように通信が行える



# ミロク会計人会のミリヨク

ミロク会計人会会員には、さまざまな特典・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。

## 豊富な税理士会認定研修

会員メリットとしてまず挙げられるのが、実務に役立つ多様なテーマの研修を会員特別受講料で受講できることです。所長先生だけではなく、職員の方を対象とした研修も数多くあり、事務所全体のスキルアップを図ることに活用できます。

また、本会が開催する研修の中には、税理士会の認定研修も数多くあります。特に今年4月



東京会が主催した認定研修の様



マイナンバー制度をテーマにした研修の資料の表紙

## 注目度の高いテーマの研修も実施

本会の研修は、各分野の専門

からは年間36時間の認定研修の受講が「努力義務」から「義務化」されたことで、税理士先生にとつては多忙な中、認定対象となる研修を探して受講しなければなりません。本会では、その認定研修を受けられる場を提供しており、もちろん会員であれば会員特別受講料で受講できます。

家で構成されるMJS税経システム研究所の講師を積極的に招き、各単位の研修委員会により企画・実施されています。連合会研修委員会は、各単位の開催研修状況を把握し、おける研修開催状況を把握し、会員や単位の要望を取りまとめ提案しています。また、研修教材の開発にも注力しています。研修企画で連合会研修委員会が特に力を入れているのが「連合会研修委員会企画セミナー」です。その3本柱は「ミロク会計人会実践セミナー消費税編」「同、法人税編」「同、財産評価（取引相場のない中規模会社の株価評価）編」で、MJSシステムの有効活用を含めた研修を実施しています。

特に、今年度はマイナンバー制度への対応をテーマにした「マイナンバー人的安全管理措置・事務取扱担当者適格研修」を実施する予定です。運用が開

始されたマイナンバー制度において、事業者には「特定個人情報」の適正な取扱いに関するガイドライン」に基づく安全管理措置の実施が求められています。このうち人的安全管理措置については、職員に定期的な研修等を行うことが求められています。そこで研修委員会では、各事務所でも実施すべき職員研修の代行となるような研修を企画しました。

上記のように、多彩な研修を受講できます。また、会員は研修委員会に開催してほしい研修

のテーマを要望することもできます。時代に合わせて税制や各種法制度が改正される中、会計事務所にとって今後ますます幅広い情報収集やスキルアップが重要になります。これを機に、まだ加入されていない先生方は研修にも強みを持つ本会への入会をぜひご検討ください。お問い合わせは最寄りのMJS支社・営業所もしくはミロク会計人会事務局（TEL：03-532610304）までお願い致します。

## ミロク会計人会主催の研修会にぜひご参加ください

連合会研修委員会は、石川光男担当副会長を含め各単位の研修委員長12名に参画いただいています。時に厳しく、時に和やかに、活発で積極的な討議を重ね、会運営を行っています。特に、今年度は私の出身地である四国会の愛媛県松山市で全国統一研修会が開催され、その第一分科会の企画運営を当研修委員会が担当します。有益な分科会の企画を進めておりますので、今秋にはぜひ松山の地に足を運びください。



ミロク会計人会連合会  
研修委員会 委員長

徳永 豊

# 金融機関との良好な関係の築き方

会計事務所が金融機関との間で、「業務侵害」を巡ってトラブルになるケースがあるといわれています。本来、会計事務所と金融機関は地域の中小企業とともに支える良きパートナーであるはずですが、そこで本特集では、これからの時代の金融機関との良好な関係の築き方を考えます。

## 金融機関との良好な関係構築のために重要なこと

相対策ニーズの拡大や富裕層ビジネス市場の拡大などを背景に、金融機関が会計事務所の

「業務侵害」をするというようなケースが増えていると言われています。そのような報道記事もあり、私自身はとても驚いているというのが率直な感想です。

私はこの20年以上の間、全国の地域金融機関の業務改革を専門に行ってきました。どの地域のどの金融機関でも、取引先企業の顧問会計事務所に対する「業務侵害」といった動きは一度も目にしたことがありません。金融機関が組織だって会計事務所

は存在しないからです。つまり、融資先からその顧問会計事務所

を剥がしても一銭の得もありませんし、誰からも褒められませんが。

しかし、融資先から顧問会計事務所の問題があつて困っているという相談を受けた場合は、心当たりのある税理士を紹介することもありません。ただし、それについても金融機関職員は

単に紹介するだけで、仲介したり同席したりはしません。過剰に介入すると、後々両者の間でトラブルが生じた場合、紹介責任を問われるリスクがあるからです。

大事なのは顧問先の支援を強化してその満足度を高めることです。それによって間接的に金融機関からの信頼が高まります。その継続が、金融機関との良好

な関係構築につながっていくのです。

## 会計事務所業界における潜在的クレームの存在

会計事務所業界は構造不況業種であると言われてきました。資格者が増える一方、事業所数は減るといふ構造にあるからで

す。ここ20年ほどの間で「事業者は約2割減」、「税理士登録者数は約1・2倍」となっています(図1〜3参照)。税理士一人当たりの事業者数も当然減少しており、金融機関の「業務侵害」「顧客剥がし」といった話

の前に、個々の会計事務所での生き残り戦略が課題になっていきます。顧客に喜ばれる、特色のあるサービスの提供が求められているのです。政府は地域経済再生に向けて、



こばやし はじめ 氏  
小林 一

青山学院大学卒業。NY市立大学留学。東京大学大学院中退。大手経営コンサルティング会社勤務後、インテリアメーカーで独立創業。5年でMBOし、地域経済の総合的なインフラ構築を目指すシンクタンクコンサルティング会社を立ち上げ、代表に就任。現在に至る。中小企業研究奨励賞 経済学分野本賞 受賞、日本福祉大学経済学部「地域金融論」講師、関西学院大学産業研究所「ベンチャー企業論」講師、大阪府金融新戦略検討委員会委員、大阪府「成長性評価融資制度」融資審査委員、地方自治体・行政経営管理諮問委員会委員。2012年4月、中小企業庁・“ちいさな企業”未来会議 コアメンバー

会計事務所に熱い視線を送ってきました。それは地域の中小企

業の側に寄り添い、その取引の一つひとつにアクセスできる立場にあるからです。そして、中

小企業庁の経営革新等支援機関認定の大多数は会計事務所です。認定支援機関として中小企業の生き残りや再生について、取引

金融機関をも巻き込んで、お墨付きを受けて指導する役割を期待されています。では、実際はどうでしょうか。顧客である中小企業がどのような経営課題を抱えているのかを明確に把握し、その解決に向けて積極的に活動している会計事務所はまだ多くないように

思います。構造不況業種である会計事務所業界で、本来のサービス業として、自所の強みをつ

これからは選ばれるようになります。

顧問先にとって、これまでの会計事務所を変えることは面倒

が伴いますし、他にも税務調査が入った時にきちんと対応してほしいといった思いもあるので、顧問先は会計事務所に向か

って不満を言いません。それが後継者の代になると一気に不満が噴出し、会計事務所を変えるといったケースを多く目にしてきました。上記のように不満が出にくい事情を理解し、顧問先の満足度向上を常に考えることが必要です。

会計事務所業界も、これからは「サービス業」としての意識を高めていかなければなりません。そしていち早くそれをやり遂げてきた意識の高い会計事務所に顧客が集中し、金融機関に

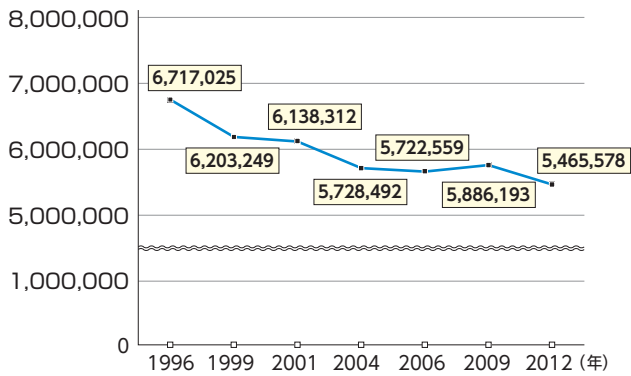
限らず、口コミも含めて多方面から紹介を受けています。

**金融機関と良好な関係を築く  
会計事務所の事例①**

それでは金融機関と良好な関係を築いて、急成長されている会計事務所の事例を紹介します。

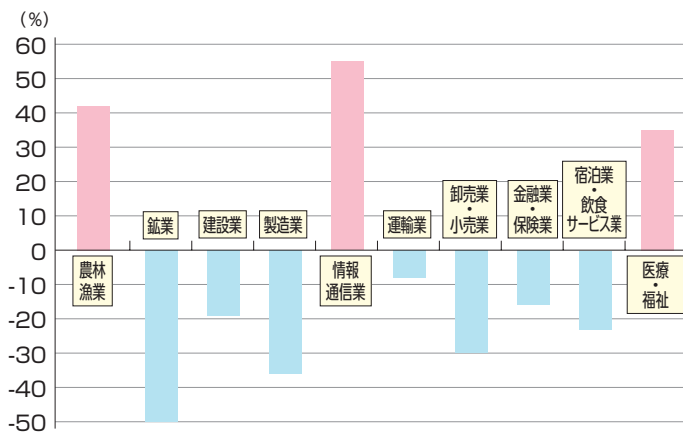
一つ目の事例です。ある会計事務所の所長は、今事業者がもつとも困っていることを資金調達と定め、その解決をお手伝い

図1 事業者数の推移



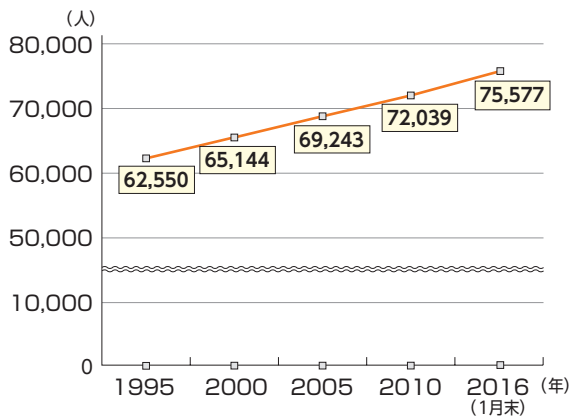
出典:総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」、総務省「経済センサス基礎調査」、「事業所・企業統計調査」

図2 平成8年と24年で比較 主な産業の事業者数の増減



出典:総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」、総務省「経済センサス基礎調査」、「事業所・企業統計調査」

図3 税理士登録者数の推移



出典:国税庁・日本税理士会連合会ホームページ

するサービスを核に据えました。受付窓口はホームページのみでしたが、相談が毎日舞い込んだそうです。丁寧に対応し電話で済むものは電話で終わらせました。その場合、一銭のビジネスにもなりません。また、必要があれば面談します。決算書などの資料を精査して、資金使途と調達規模を共有し、所長が金融機関の支店に飛び込み営業をして回るところから始めました。この

時点でも一銭のビジネスにもなりません。しかし金融機関は喜びます。ビジネスの種となる案件を持ち込んでくれる人であり、計数に明るい専門家だからです。話を聞くために奥に通されて、金融機関の支店ルートはみるみる拡大していきました。それで融資が決まった際は、相談者にも金融機関にも感謝されます。その時点でも会計事務所にとっては

一銭のビジネスにもなっていない。ですが、この活動をアグレッシブに推進したのです。地域の企業の課題を解決することに尽力し、融資が決まらなかつた会社に対しては、ともに資金繰りに頭を悩ませて助言を続けました。やがて、多くの相談者が「先生に顧問をやってももらえませんか？」と進んで依頼をするようになりました。やっとビジネスになります。

目的は会計事務所の売上や利益ではなく、「企業の課題解決である」と徹底的に貫かれた、その所長の戦略です。

金融機関には異動があるので、懇意になった担当者もやがて転職していきます。そのことで所長の行動範囲や問題解決能力のキャパシティは格段に広がり、本部の融資部に転勤した懇意な担当者に直接電話で案件相談ができるまでになりました。そんな環境の中で、金融機関はその所長の財務面を中心とした問題解決能力全般に理解を深め、敬意を払い始めます。そうして多くの金融機関が、取引先から相談を受けた場合に、この所長を紹介してくれるようになります。

所長が金融機関や相談者にもつも宣言していることがあります。それは「顧問先欲しさでやっているのではないので、余計な気遣いはしないでください」という豪快な言葉です。この一言で、金融機関からの見られ方は「私利私欲のためにやっているわけではない」というものになります。そういう認識を持って



もらうことで、結果的に多くの企業を紹介してもらえ、環境をつくっているのです。

しかも、紹介してくれた金融機関の顔は絶対潰してはいけないと職員には常々ハツパをかけ、顧問先になった企業の満足度を高めるために、事務所の経営理念の職員への浸透ならびに業務の質の維持・向上に努めています。顧問先の問題に自ら進んでぶつかっていくので、その解決能力や実践知識は飛躍的に伸びていきます。金融機関や口コミ紹介、資金の相談が日々入ってくる仕組みが周到につくられています。

この所長は常に顧客満足を感じ取り取ろうとします。私も金融機関のブレイク業務の中で知り合い、多くの企業を紹介しました。所長のサービス根性と緻密な戦略に脱帽したからです。

### 金融機関と良好な関係を築く 会計事務所の事例②

次の事例です。私は、金融機関の経営改善支援業務と並行して、税理士とともに会計事務所を立ち上げ、サービスモデルの

実証実験をしています。

数年前、税理士向けセミナーの講師をしました。大阪人気質でズバズバ業界の問題点を突く私のセミナーに、多くの税理士の方々は苦い感覚を持たれただろうと感じておりました。しかし、3人の若い税理士が終了後すぐに私に駆け寄って「命がけでやっておられますね。弟子にしてください。地域のために戦う武士でありたいのです」と言います。私はそんな身分ではないので、ともに会計事務所のサービスモデルの実証実験を行うことで意気投合しました。

経営戦略、サービス戦略は結構マネージャーとなった私が設計し、3人の若手による税理士法人が立ち上がります。彼らは、顧問先がしっかり会計ソフトにデータ入力でき、自社でリアルタイムに試算表の叩き台ができるように、根気強く顧問先にレクチャーを繰り返しました。自社で試算表の叩き台をつくらせると入力作業は後回しになりません。このことをご理解いただいて決算料は取らず、その代わり月次顧問料はかなり強気の

割高に設定しました。提供するサービスに対して妥当な価格だと判断したからです。

次に、顧問先対応の戦略は、とにかく資金繰りを中心に予実管理を行い、収支をプラスにするための課題を引き出すこととしました。これまでの「試算表を語る会計事務所」から「経営者が知りたがっている情報を理解できるように加工」して、「聞き、質問し、課題を社長から引き出す会計事務所」を目指したので。資金繰りを中心に見るので、問題のない顧問先は法人税の顧問業務と投資運用助言に移行します。投資ニーズが明確になると回収計画を立て資金調達支援です。問題のある顧問先は、資金調達をサポートする必要があります。

私は守秘義務上、自分の関係する金融機関は紹介できないので、彼らは自身の友人知人のツテをたどって金融機関へつながるルートを紹介してもらい、相談に奔走します。このように、親身になってくれる姿勢と情熱、経営課題解決のやり方などの評判が徐々に広

がり、多くの企業が長年の付き合いのある会計事務所から高額な顧問料の当該税理士法人に変更しました。中にはパパママストアレベルの店舗もあり、特に規模の大きな企業をターゲットにしたわけではありません。保険代理店をする中でも、その保険会社からの紹介がどんどん入ってくるようになりました。

この税理士法人の立地は、極めて保守的な土地柄で知られ、税理士を変えるなどということとは検討の対象にならないような町でした。そこでイノベーションの波を起こしたのです。

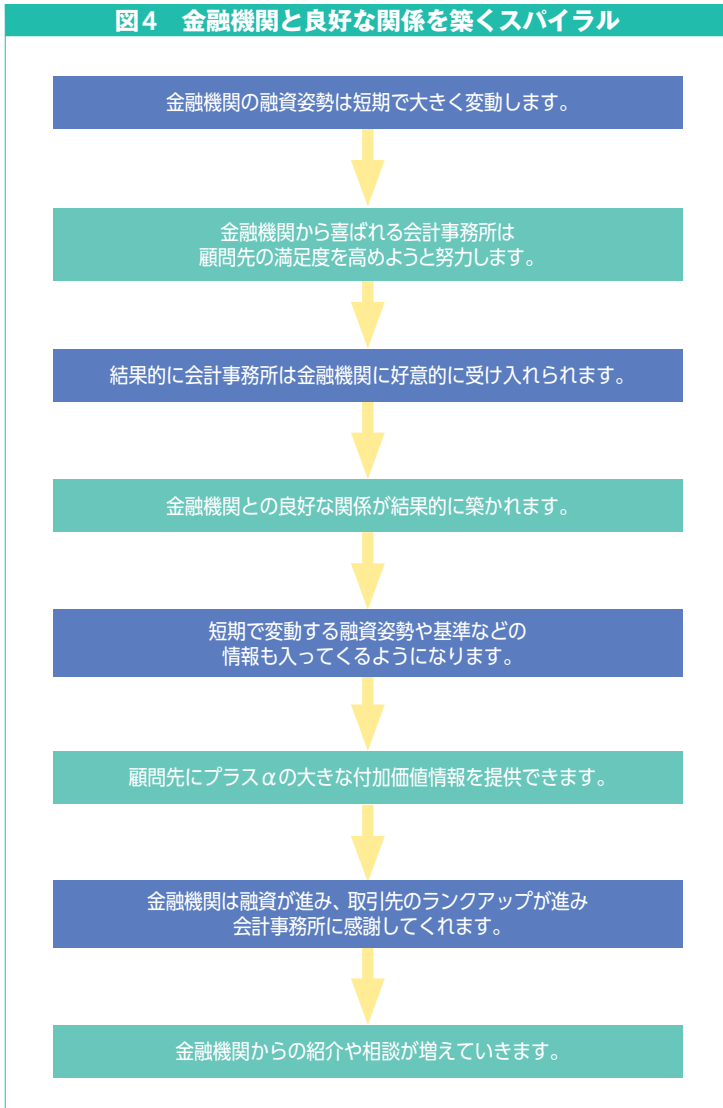
活動とともに構築されてきた金融機関ルートからも評判が良く、口コミで顧客基盤を拡大している税理士法人だと知られるようになりまし。大切な取引先の資産税問題などでは、税制面だけではなく、人間関係、親族関係の仲介コミュニケーションとしての役割も期待されて、相談を受けるようになりました。当該税理士法人はどんどん人手を増やしていますが、一人ひとりに非常に高い専門性を身につけてもらうという「教育方針」

はとらず、社長が自ずと話し始めたくなるような資料のフォーマットをつくることだった「現場の仕組み構築」に注力したため、一般的な会計事務所では頭の痛い問題となっている職員教育も極めてスムーズに進みました。採用した職員は顧問先から教育を受ける形となるのでその成長スピードは速まり、問題解決思考や顧問先に対して親身になる組織風土が根付いた結果、税理士法人は、さらに大きな成長を遂げていきます。

彼らは、その短期的な成功に満足せず、「ワンストップソリューション」という新しいコンセプトを掲げます。そしてこの人ならという弁護士、司法書士、公認会計士、社会保険労務士など他士業の先生を地域経済活性化のためという理念で口説き落とし、同じ事務所業務を行う「共同事務所」に変貌を遂げます。このような形態は他ではあまり見られない挑戦です。特に弁護士が税理士と共同事務所業務をするなど減多にないことだと、予期せずして大きな宣伝効果となります。同じ理念ややり方に



図4 金融機関と良好な関係を築くスパイラル



統一された専門職が集結することで、その地域で際だった存在となり、金融機関の側から訪問して相談事を持ちかけるようになりなりました。

そして、金融機関職員のソリューション能力を高める目的で、支店担当者がいくつかの取引先の経営問題事例を用意して相談する、定期的な金融機関職員教育の内部相談会も始まります。それが発展し、担当者の手に負えない取引先に共同事務所が同

行する仕組みになりました。そこで共同事務所の営業活動は一切しないものの、同行後に能動的な依頼が多く入ってきているそうです。

当初、3人の税理士たちは金融機関から顧問先を紹介してもらおうなどとは一切考えていませんでした。地域企業の問題に税理士の専門分野で解決できることは何か？それはどのようなサービスなのか？徹底的にその観点に集中していました。そうす

**金融機関と良好な関係を築きさらなる地域の活性化を**

れば、会計事務所と金融機関は自然と深く結びつき、結果的に金融機関が顧客紹介の一つのルートになるということです。

このように、金融機関と良好な関係を築いて急成長している会計事務所があります。そのポイントとは、最初から金融機関と良好な関係を築くことを目的としていたわけではなかったとい

う点です。顧問先の問題を解決するという徹底した決意と行動力が傑出していました。その結果として金融機関と良好な関係を築くことができ、顧問先もどんどん増えていったのです。さらに、金融機関と良好な関係ができればめると、金融機関ごとの特殊性や審査の要点も分かるようになり、それを顧問先にフィードバックできるという好循環が生まれます。

ベースで精密に計算してくれていると、とてもありがたがられます。単にフリーCFを指しているわけではないので誤解なきようにお願いします。財務CFを対象除外しているので、フリーCFでも返済余力は分かりません。

このようなサービスは、金融機関の前に、顧問先の社長がもっとも知りたい情報の一つであります。社長の満足度は高まり、金融機関にこの会計事務所は他と違うなと思ってもらえるのであれば、一度検討されてはいかがでしょうか。金融機関にそのような感じてもらえると、色々な相談事や情報提供を受けることができますようになります。

そもそも金融機関と税理士には隔たりがあります。それは、決算書に借入返済がいくら行われたか記載がなく、借入残高だけが記載されるからです。1行取引のケースでは内部で分かりますがそれが稀なことで、通常は複数行取引です。金融機関は借入残高だけを見てもその会社の返済余力がどれほどあるかは分かりません。

一つ例を挙げます。金融機関の融資における企業審査ではEBITDA<sup>\*</sup>を返済余力として見ていますが、それでは不十分であることは自明の理です。取引先企業の税理士先生が返済余力をキャッシュフロー(CF)

金融機関との良好な関係づくりをいくら望んでも、金融機関がその会計事務所の活動から何も感じられない、関心の持てない資料をつくっているなどと感じられてしまうと、良好な関係からかえって遠のいていきます。ぜひ、先生方独自の金融機関活用戦略を打ち出され、ますます地域活性化の核になることを切に願います。

<sup>\*</sup>営業利益からノンキャッシュ費用分を戻し入れ、キャッシュの流出入のみで計算した利益

# 北九州市のエコタウン事業

日本の四大工業地帯の一つに数えられ、かつては公害のまちとしても知られた北九州市。1980年代に公害を克服し、97年からは北九州エコタウン事業をスタート。現在は日本を代表するエコタウン事業の推進拠点として注目されるようになりました。そこで、今号では北九州エコタウン事業の概要と現状、そして今後の展望について紹介します。

## インタビュー

環境局環境産業推進課 環境産業政策係長 小溝 修様

### 公害を克服して誕生した北九州エコタウン事業

北九州市では、市民、企業、

行政が三位一体で公害防止に取り組み、見事に環境再生を果たすことに成功しました。現在、北九州市ではさまざまな環境活



北九州エコタウン(響リサイクル団地)の全景



エコタウンの中核施設「北九州市エコタウンセンター」では随時、見学を受け付けている



エコタウンセンターでのセミナーの様子

動を展開し、循環型都市づくりの施策の一つとして、北九州エコタウン事業※を推進しています。

現在、全国で26地域が国(経済産業省と環境省)からエコタウンとして承認されており、北九州市はその第1号と

して多岐にわたる先進事例に取り組んできました。北九州エコタウンの特徴は産業振興と環境保全というテーマを掲げ、公害を克服した過程で培った技術や経験、人材をベースに「教育・基礎研究」「技術・実証研究」「事業化」という3つの分野で事業を進めていることです。

その中で教育・基礎研究を担っているのが2001年にオープンした北九州学術研究都市で

す。理工系の国立、公立、私立大学や研究機関の一つのキャンパスに集積させたもので、この学術研究都市で研究された最先端の理論や研究が北九州エコタウンで活用されるなど、エコタウンの基礎研究部門としての役割を果たしています。

技術・実証研究については、実証研究エリアを設けています。1998年にオープンして以来、これまでに40件の実証研究が行われてきました。現在は4つの

常設研究機関のほか、バイオマス・廃プラスチック類の熱分解技術、炭化技術による有機性廃棄物の活用研究などに関する5つの実証研究施設が立地しています。また、併設して廃棄物研究施設を整備・貸出しています。

事業化については、総合環境コンベンターで展開されています。ここではペットボトル、家

※エコタウン事業……地域の産業蓄積などを活かした環境産業の振興を通じた地域振興、および地域の独自性を踏まえた廃棄物の発生抑制・リサイクルの推進を通じた資源循環型経済社会の構築を目的に、地方自治体が、地域住民、地域産業と連携しつつ取り組む先進的な環境調和型まちづくりを支援するもの(経済産業省HPより)。

電、自動車、医療廃棄物、OA機器、蛍光管などのリサイクルを中心とした事業が行われており、現在、8社が事業を展開しています。また、コンベンターには市が土地を整備した「響リサイクル団地」という工業団地もあり、市が長期間にわたって土地を賃貸するなどして、市内の中小企業やベンチャー企業のリサイクル事業を支援しています。

なお、北九州市では、北九州環境未来技術開発助成金による研究開発費の一部助成などを





1960年代

昭和30年代半ばから昭和40年代半ばにかけての急激な経済発展の過程で、大気汚染や水質汚濁などの公害をもたらすことに。



現在

市民・事業者・行政などの関係者が一体となって精力的かつ総合的な取組を実施し、昭和50年代後半には環境汚染が劇的に改善。

時代と地域の特性に合わせた  
エコ事業を推進

実施しており、4・3億円の総助成額で、56・1億円の規模の売り上げと46人の雇用の創出などの成果をあげています（平成24年度末時点）。

現在、市内全域のエコタウン

関連企業は24社25事業に上り、雇用数は1004人となっております。エコタウンとしての集積度は高まっています。その要因は、時代変化、特に国の政策に合わせたビジネスを創出、誘致してきたことにあると思います。95年の容器包装リサイクル法、98年の家電リサイクル法、02年の

自動車リサイクル法などとともに、ゴミの分別や家電や自動車のリサイクルの方法は大きく変化してきましたが、そうした変化に対応する事業を創出したり、誘致することで、一つひとつの事業を軌道に乗せることができたのだと思います。

また、リサイクル事業の場合、優れた技術やビジネスチャンスがあるだけでは、ビジネスは成立しません。リサイクルするための仕組み、例えばリサイクル資源を回収する仕組みがなければなりません。その点、北九州エコタウンでは企業と市が積極的に資源回収の仕組みづくりなどにも連携していくことで、スムーズに事業化を推進しています。まさに官民連携のもとでリサイクルビジネスの創出を図ってきたのです。

支援、技術・製品の展示などを行っています。おかげさまで、北九州エコタウンは国内外から注目を集めるようになり、年間10万人の方々が視察に来てくれるほどになりました。

生しています。今後の展開としては、市と事業者が連携して九州全域の太陽光発電の廃棄パネルを対象として広域収集体制を構築しようという動きも見られます。

従来のリサイクル事業のみならず、次世代資源リサイクル拠点の形成にも力を入れています。例えば新しい取り組みとしては14年から古着のリサイクル事業などを展開しています。区役所やクリーニング店・スーパーマーケット、企業・団体などに回収ボックスを設置して古着を回収。それらをもとに再生繊維材料を製造し、内装材の素材として自動車関連メーカーなどに卸しています。自動車関連メーカーが数多く集積している北部九州の特性をうまく生かした事例といえるでしょう。

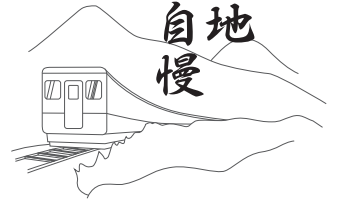
ところで、北九州市ではCO<sub>2</sub>の削減の取り組みをビジネスチャンスと捉え、産業のグリーン化と新たな環境ビジネスの創出を目指して、10年に北九州市環境産業推進会議を発足しました。すでに約600団体が参加しており、その中には民間企業はもちろん、金融機関、学術機関なども含まれており、活発な議論が交わられています。

リサイクルの拠点であるエコタウンのある響灘地区<sup>ひびなみ</sup>では、地域エネルギー拠点化が進められています。低炭素・安定・安価なエネルギーの供給を目指すもので、太陽光や風力のさらなる充実はもちろん、洋上風力や高効率火力などにも力を入れていく方針です。電力の自由化に伴い、地域エネルギー会社も設立、響灘地区のみならず市民にも貢献できるような仕組みを構築していきます。

北九州市ではこうした事業化の支援のみならず、情報発信にも努めてきました。01年にはエコタウン事業全体の中核施設として北九州市エコタウンセンターという拠点を設け、視察見学者の対応、環境学習の場、実践研究エリアにおける研究活動の

会社など、さまざまな事例が誕生しています。

## ご当地 自慢



# 福岡県筑豊地方

筑豊地方といえば、明治から大正にかけて国内の石炭生産量の50%を担っていた筑豊炭田があったことで知られています。また、周囲には世界遺産に登録された「明治日本の産業革命遺産」の一つ、遠賀川水源池ポンプ室があるなど、実は日本の産業史を語る上で欠かせない地域でもあります。今回はそんな筑豊地方の魅力をお伝えしたいと思います。

### ご案内人



小林 弘和 先生  
小林國義税理士事務所

福岡県筑豊地方

## 筑豊炭田の中核を担った 直方駅と周辺の商店街

まずは私が生まれ育った直方についてご紹介したいと思います。この地域の玄関口となっているJR直方駅とその周辺は炭鉱の歴史とともに発展を遂げしてきました(①)。直方は筑豊地方の石炭を集め、送り出す一大拠点であり、数年前まで残って



①現在の直方駅。数多くの線路が今なお残る

②巨大な魁皇の銅像

いた木造の旧駅舎(1910年に完成)には往時の面影が色濃く残っていました。例えば扇形機関車庫や転車台といった設備

は多くの機関車が直方駅を起点として出入りしていたことを示していました。現在の新しい駅舎からはその面影を感じることはできないのですが、転車台は石炭記念館(後ほど紹介)の近くの橋として再利用されている

ので、興味のある方はぜひともチェックしてみてください。

駅前には直方のスターである

元大関・魁皇の銅像が立っています(②)。魁皇は直方出身の力士であり、場所中に魁皇が勝つと、火花が上げられています。優勝の際には何発もの火花が上がります。ちょっとしたお祭りが気分を味わうことができました。

鉱街としていかに栄えていたかを表しています。

この商店街の中に、ご当地銘

菓「成金饅頭」の老舗「大石本家」というお店があります。成金饅頭のルーツは明治時代、直方で豆の投機に失敗し処分困ったある青年が、その豆で白あんと練り饅頭にして売り出したものとされています。その名称は当時、炭鉱王として直方で財を成した貝島太助(地元では親しみを込めて「成金さん」と呼ばれていた)にちなんだとされており、重労働で疲労した炭鉱労働者たちに甘い菓子類が好まれていたこともあって、好評を博したそうです。大きく丸い形は縁起が良いと、お祝いや結婚式にもよく使われており、私自身、お土産などによく購入します(④)。

## 炭鉱街の歴史を学べる 筑豊地方の資料館

駅前から少し離れて、次は直方市石炭記念館に足を延ばしてみよう(⑤)。1971年にオープンした施設で、本館の建物は旧筑豊石炭鉱業組合の直方会議所を使用したものです。本館には筑豊炭鉱の資料が、別館には日本一の石炭塊などが展示されています。また、屋外展示も豊富で、石炭を運んでいた機関車や救護訓練用の模擬坑道などが残されています。この模擬坑道は1922年に建設されたもので、その中には実際の坑道の中の状態を再現するために、熱を出す暖炉なども設置されていたそうです。炭鉱マンたちの働きぶり、苦勞を感じてみてはどうでしょうか。なお筑豊地方

その魁皇の像の先には「明治町商店街」というレトロなアーケードがあります(③)。駅舎の完成とともに商店が集まり形成された商店街で、その全長は約200mに上ります。アーケードの奥の方でもう一つのアーケード「ふるまち商店街」とも交差しており、総延長は500m近くになると思われ、その規模はこの一帯が当時、炭

その規模はこの一帯が当時、炭

その規模はこの一帯が当時、炭





7



5



3



8



6



4

⑦鮮やかな色遣いの嘉穂劇場

⑧遠賀川水源地ポンプ室は世界遺産の一つ

⑤直方市石炭記念館の本館

⑥庭園から望む旧伊藤伝右衛門邸

③明治町商店街はレトロな雰囲気

④手のひらサイズの特大版・成金饅頭

### 飯塚で花開いた 豪華絢爛な炭鉱文化

には、田川市や宮若市にも石炭関連の資料館があるので、より深く炭鉱街について知りたい方は足を運んでみてください。

今度は飯塚市でさらに往時の炭鉱街の雰囲気を感じられるスポットを訪ねてみましょう。向かう先は旧伊藤伝右衛門邸(⑥)、こちらは直方における貝島太助と同様、炭鉱王として知られる伊藤伝右衛門の旧邸宅。伝右衛門が妻で歌人の柳原白蓮を迎えるために改装した建物で、大庭園を含めた総面積は2300坪にも上ります。和洋折衷の建築様式はもちろん、当時の九州ではほとんど見られなかった水洗トイレ、ステンドグラスが美しい応接室など、当時の最先端のトレンドや技術が詰まった仕様となっています。しかし、残念なことに柳原白蓮は伝右衛門の元を出て、新聞に絶縁状を掲載するに至り、世間を大いに騒がせることになりました。そのあたりの物語はNHK連続テレビ小説『花子とアン』でも描かれ

ています。美しい庭園を眺めながら、二人の恋物語に思いを馳せてみるのもいいかもしれません。

同じく飯塚にて、筑豊地方で花開いた炭鉱文化の足跡を辿ります。その一端を見て取れるのが嘉穂劇場です(⑦)。劇場の前身である「中座」ができたのは1922年、炭鉱をはじめさまざまな事業で成功を収めた麻生太吉(政治家の麻生太郎氏の曾祖父)の弟によって造られたそうです。大阪の中座劇場をモデルとした建物は、江戸時代の歌舞伎様式を伝える貴重な木造劇場として知る人ぞ知る存在でもあります。現存する建物は火事や台風を経て再々建されたものですが、今も劇場では芝居などが催され、地元住民や観光客に愛され続けています。

### 八幡製鐵所に工業用水を送水する遠賀川水源地ポンプ室

があり、石炭をスムーズに調達できたからだといわれています。そのため、筑豊地方の周辺には八幡製鐵所に関連する施設が点在しており、それらの一部は「明治日本の産業革命遺産」として世界遺産に登録されています。その一つが筑豊地方から遠賀川を下流にくだった中間市にある遠賀川水源地ポンプ室です(⑧)。この施設は1910年、八幡製鐵所第一期拡張工事に伴い鉄鋼生産に必要な工業用水の取水・送水施設として建設されたもの。建屋のイギリス積み赤レンガがレトロな雰囲気を醸し出していますが、建屋の鉄骨の屋根構造物は操業当時のままの姿であり、しかも現在も八幡製鐵所の鉄鋼生産に必要な工業用水の約7割を送水しているというから驚きです。稼働中であるため内部は非公開となっていますが、その佇まいだけでも一見の価値あります。

世界遺産登録によって、筑豊炭田の歴史や文化が改めて注目されるようになってきました。これを機にぜひとも足を運んでみてください。



日本サッカー名蹴会への協賛による  
講演会・サッカークリニックのご紹介

ミロク会計人会は「社団法人日本サッカー名蹴会（以下、名蹴会）」への協賛を今年も継続します。名蹴会は、日本のサッカー界において輝かしい功績を残したプレーヤーが中心となり、青少年の育成をはじめとした社会貢献活動や日本サッカーの普及・振興に努め、明るく健康的な社会づくりを目指す団体です。MJSもCSR活動の一環として名蹴会に協賛しています。

この協賛により、各単位会と名蹴会が協同し、ミロク会計人协会会员とその顧問先企業や地域の青少年を対象に、講演会やサッカークリニックを実施することができま（表参照）。その目的は次の通りです。

- (1) 地域におけるミロク会計人会の認知度アップ
- (2) ミロク会計人协会会员相互の親睦
- (3) ミロク会計人协会会员事務所の職員および、顧問先の満足度向上

企画内容	
1	<b>講演会・トークショー</b> 各単位の定期総会や忘年会、新年会などの基調講演の講師として、名蹴会メンバーを招聘します。
	<b>サッカークリニック</b> 名蹴会メンバーの各プレーヤーによる夢のサッカークリニック。



それぞれ、東北会(右上)、中部会(左上)、沖縄会(右下)でのサッカークリニックの様相

また、サッカークリニックは「公益社団法人日本青年会議所（以下、日本JYC）」が、「グッドルーザー精神」の普及や地域活性化を目的に掲げる「JYCカップU-11青少年少女サッカー大会」の全国地区予選と共同で実施することもできます。共同開催することにより多くの集客や、運営面での効率化、地域の企業経営者である日本JYCの会員との関係構築など、様々なメリットが期待できます。2015年度は、東北会、中部会、沖縄会が日本JYCと共同でサッカークリニックを実施しました。本企画開催の日時等詳細につきましては、各単位会事務局までお問い合わせください。

MJSからのお知らせ

東京国立博物館にて開催される特別展  
「黄金のアフガニスタンの鑑賞券をプレゼント

4月12日から6月19日にかけて東京国立博物館で開催される、特別展「黄金のアフガニスタン」守りぬかれたシルクロードの秘宝」の鑑賞券を10組20名様にプレゼントします。

アフガニスタンは古くから「文明の十字路」といわれるように、さまざまな地域から人々が集まり、多彩な文明が華開いた地域です。本展覧会では、紀元前2100年頃から紀元後2世紀頃までに古代のアフガニスタンで栄えた文化を、4つの遺跡から出土した名宝によってご紹介します。

・プレゼント数：10名様（20枚）  
・応募方法：官製はがきかFAXにて、郵便番号、住所、氏名、性別、年齢、職業、電話番号、希望枚数（お一人様最大2枚まで）を明記の上、以下の宛先までご応募ください。※当日消印有効

・応募先：〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1 MJSビルミロク情報サービス社長室 経営企画・広報IRグループ「CHANEL東京国立博物館プレゼント」係  
FAX：0120-369-711

・当選発表：お申し込み多数の場合は、抽選とさせていただきます。当選結果はチケットの発送をもって代えさせていただきます。

これらの名宝は、ソ連の軍事介入や内戦などにより一度は失われたと考えられていました。ところが、収蔵されていた博物館の館員たちによる懸命の救出措置により、奇跡的に貴重な文化財の一部は守られていたのです。数々のドラマをくぐり抜け、今日に伝わるシルクロードの秘宝は、新たなアフガニスタンのイメージをもたらしてくれることでしょう。

【開催期間】  
2016年4月12日（火）～6月19日（日）

【応募方法】  
・応募期限：...

2016年4月14日（木）



右：「ドラゴン人物文ペンダント」1世紀 ティリヤ・テベ出土、金・トルコ石・ラピスラズリ・ガーネット・カーネリアン・真珠、アフガニスタン国立博物館蔵 ©NMA / Thierry Ollivier  
左：「冠」1世紀 ティリヤ・テベ出土、金・トルコ石、アフガニスタン国立博物館蔵 ©NMA / Thierry Ollivier

※当選チケットは応募期限の日から1週間前後でお届けする予定です





## 「大分再発見」

九州ミロク会計人会

大分県大分市

泉 比呂志



大分駅南口をバックに

皆さんは、大分県というところを連想されるでしょうか。まずは、やはり温泉ですよ。別府や湯布院の温泉に行かれた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。最近では日本一の「おんせん県おおいた」と、観光PRも盛んに行われています。

そんな大分県は、九州の東部に位置し、北は福岡県、南は宮崎県と、西は熊本県、そして東は豊後水道を挟んで四国の愛媛県と接しており、「九州の東の玄関口」と言われています。しかしながら、福岡県から大分県を通り宮崎県に伸びる東回りの交通網はなかなか発展せず、「陸の孤島」とも言われてきました。ところが、ようやく昨年、大分県内の東九州自動車道が全線開通して、社会インフラ基盤が整備されました。

私が住んでいる大分市では、20年以上かかった大分駅およびその周辺の再開発計画が実行に移され、駅舎が高架となり改札口を潜らずに北口と南口が結ばれることになりました。都会の商業施設が入った駅ビルを中心に、かつては「駅裏」と呼ばれた駅南側地区に文化施設や銀行が進出し、続いて大分の表玄関である駅北口周辺も全面リニューアルされ、併せて新しい大分駅が誕生しました。その結果、線路で分断されていた人の流れが大きく変わりました。

ところで、大分の歴史を紐解いてみますと、その昔、戦国時代に大友宗麟おおともすけという武将が、豊後（今の大分県）の国、府内（今の大分市）を中心に、全盛期には豊前、筑前、筑後、肥前、肥後の6カ国を統治しました。また、宗麟は、戦国時代屈指の名将といわれた一方で、キリシタン大名としても有名です。自らがキリスト教の洗礼を



大分駅の北口広場、後方の銅像は大友宗麟です(フランシスコ・ザビエルは配置上、写真に入りませんでした)

受け、キリシタン王国を夢見て布教活動を行いました。そんな中、イエズス会の宣教師フランシスコ・ザビエルも大分に立ち寄りなど、長崎と並び南蛮文化が栄えた土地柄でもあります。大分駅の北口広場には南蛮文化が栄えた当時の世界地図が路面に描かれ、その前には大友宗麟とフランシスコ・ザビエルの銅像が立っています。興味のある方はぜひ一度足を止められてはいかがでしょうか。

### 表紙の写真



「サンメッセ日南のモアイ像」  
(宮崎県日南市)

モアイ像といえば、イースター島を想像しますが、1960年のチリ大地震等により倒壊したままのモアイ像を日本のモアイ修復チームが1992年から3年がかりで修復し、その功績に対し、イースター島の長老会と島民により日本にモアイ像を復元することが許可されました。日本での最適な場所として、背景に日南海岸を見渡す、現在のサンメッセ日南の場所が選ばれたのです。サンメッセ日南に建てられたモアイは、アフ・アキビ7体を完全復刻したものとして極めて貴重なものであります。(鹿島 昇)

## 税理士事務所 CHANNEL 416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 シナノ印刷

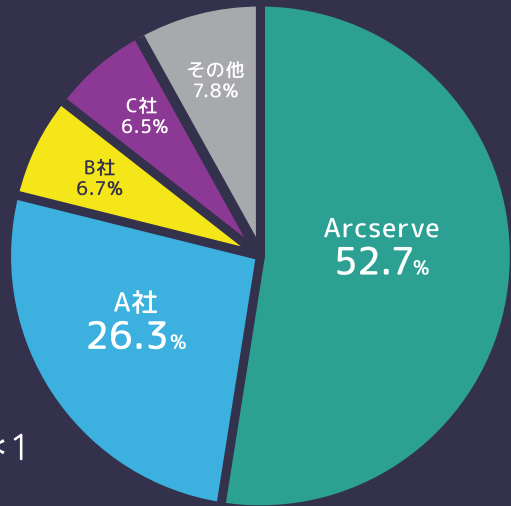
※本誌に掲載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。禁無断転載

### 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。

国内バックアップソフトウェア市場で  
10年以上連続

No.1 \*1



\*1 出典:(株)ミック経済研究所「ハイブリッドクラウド対応進む モドルウェアパッケージソフトの市場展望【運用・DB編】(2015年度版)2014年度実績 より

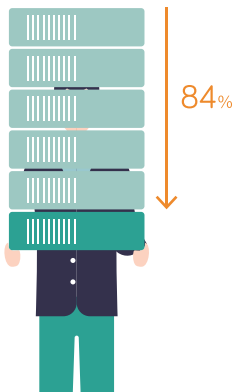
選ばれ続ける理由があります



バックアップデータ量

84%  
削減\*2

バックアップ用のハードディスク  
を買い足す必要もありません。



バックアップ時間

1/10  
に短縮\*2

Arcserveの導入でバックアップ  
時間を大幅に短縮できます。



バックアップまで

5  
クリック\*3

少ないクリック数で簡単にバック  
アップできます。



\*2 数値は実際にご導入いただいたお客様の一例です。お客様のご利用環境により異なります。\*3 リストア方法によって異なります。

お問い合わせはこちらまで

Arcserve ジャパン ダイレクト  
0120-410-116 JapanDirect@arcserve.com

Copyright ©2015 Arcserve(USA), LLC. All rights reserved.

arcserve®