



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2016
5
No.417

シリーズ企画

会計事務所が手掛ける顧問先の事業承継対策……………6

事務所訪問

AGSグループ……………2

ミロク会計人会からのお知らせ……………14

会計事務所・顧問先向け

MJSソリューションの紹介……………5

ミロクシステムQ&A

『ACELINK NX-Pro 法人税申告書』……………15

東京会企画①

鳩の街通り商店街の空き店舗対策……………10

リレーエッセイ

東京ミロク会計人会 丸山 一仁……………19


東京会企画②

移転前に築地市場を歩く……………12

今月の表紙:国立競技場跡地

提供:毎日新聞社 場所:東京都新宿区

日本の未来—
企業を支える

 ミロク会計人会



事務所 訪問

時代にマッチした多様なサービスを提供し 顧問先満足度の最大化を目指す

株式会社AGSコンサルティングとAGS税理士法人からなるAGSグループ。
東京、大阪、名古屋、福岡、シンガポールに拠点を有し、250名(公認会計士53名、税理士59名)の従業員で
中堅・ベンチャー企業の経営支援を行っています。その経営方針や取り組みについて、AGSコンサルティングの代表取締役社長
であり、AGS税理士法人の代表理事でもある廣渡 嘉秀先生に伺いました。

顧問先との信頼関係を培う 「マネジメント・サービス」

AGSグループの設立経緯
についてお聞かせください。

廣渡 嘉秀・AGSグループ代
表(以下、敬称略) 当グルー
プの前身は、創業者であり、現
在(株)AGSコンサルティング
の会長とAGS税理士法人
の代表理事を務める軒澤^{かみざわ}力が
1970年に立ち上げた軒澤公
認会計士事務所です。当時、軒
澤は武蔵監査法人(現・新日本
監査法人)にも所属しており、
監査業務は監査法人で、その他
の税務会計業務については事務

AGSグループ

所在地 東京都千代田区大手町1-9-5
大手町フィナンシャルシティ ノースタワー24F
TEL 03-6803-6710
FAX 03-3510-2800
創業 1970年
設立 1988年(株式会社AGSコンサルティング)
2008年(AGS税理士法人)
職員数 250名
導入システム/ACELINK NX-Pro



東京都千代田区

所で請け負うというスタイルで
事業を展開していました。その
後、次第に事務所の職員数が増
えたためにAGSコンサルティング
を設立し、2008年には
AGS税理士法人を設立しまし
た。現在、税務業務はAGS税
理士法人で、その他の会計コン
サルティングサービス(国際業
務、事業承継、相続・贈与、企
業再生、IPO、M&Aなど)に
ついてはAGSコンサルティング
で行っています。

AGSグループの特徴につ
いて教えてください。

廣渡 顧客ターゲットが中堅・
ベンチャー企業であることと、

企業との距離が密接なことです。その根底には1600以上の顧問先に実施している「マネジメント・サービス」があります。

これは、税務にとどまらない、部門別管理や予実管理、内部統制や連結決算サポートなど、企業経営に関わる諸問題に幅広く対応するサービスのことで、これが私たちの提供するサービスの大きな幹と位置づけています。

そして、その他のIPOやM&A支援といったサービスは個々の企業の成長の段階に応じて広がる枝のようなイメージで捉えています。

なお、当グループではマネジメント・サービスにおいて、一つの企業を一人のスタッフが担当するメインスタッフ制を採用しています。それでは個人の力量によるところが大きくなるのではないかと思われるかもしれませんが、責任感を持つことで個人は飛躍的に成長でき、結果的にそれが顧問先にとって大きな利益をもたらすことにつながります。現に顧問先にとっても信頼できる優秀な担当者がいれば、安心していろいろな相談

をすることができるようはです。

とはいえ、すべてを個人に任せつきりにしているわけではありません。個人では荷が重い案件についてはすぐにチームを組み、AGSの総合力を最大限に発揮しながら事案に取り組むようにしています。

——最近ほどのような業務に力を入れていきますか。

廣渡 ここ数年は景気が安定し、企業再生などの件数は減少してきました。そこで、当グループでは成長支援と銘打ち、業績が伸び悩んでいる会社だけでなく、成長を加速させたいと考えている会社を支援する業務にも力を入れていきます。一方、国際業務は順調に伸び続けています。特に東南アジアでのビジネスに関する相談が増えているので、13年にはシンガポールに拠点を設けました。現在、シンガポールには9名の日本人スタッフと3名のローカルスタッフが常駐しており、東南アジア諸国への進出支援のほか、シンガポール現

地法人に対する設立時の支援、給与計算、ビザ申請から会計税務までのトータルサポートを展

開いています。

柔軟性のある事業展開で窮地からの脱却に成功

——廣渡先生はいつ頃、AGS

グループに入り、どのようなキャリアを歩んできたのですか。

廣渡 大手監査法人を経て、94年にAGSコンサルティングに入社しました。当時は税務会計の実務をほとんど経験したことなかったのですが、最初の4年間はとにかく税務会計の基礎を学びました。それと同時に軒澤から事業承継などの案件も任せてもらえたので、そういったプロジェクト型の案件のノウハウも学んでいきました。

その後、30歳くらいでマネージャーになり、初めて部下を持つようになりました。私のチームは若く、先輩たちのように金融機関や経営者との人脈が少なかつたので、その差を埋めるために積極的にベンチャー企業の開拓を進めていきました。この狙いは奏功し、チームはもちろん、会社の業績にも貢献することができました。さらにその際に契約した会社が成長し、00年

頃になるとIPOを支援するケースが増えてきました。こうしてIPO支援の実績と経験が増え、主要サービスの一つになったのです。

——AGSコンサルティングの社長に就任された08年にリーマン・ショックが発生していますが、その影響はいかがでしたか。

廣渡 社長に就任して半年ほどリーマン・ショックが起こり、それまで順調だった業績が急激に悪化してしまいました。あまりの厳しさに気が滅入りそうになることもありましたが、外部要因のせいにしてはいけないと踏ん張り、それまで力を入れてこなかった企業再生や国際業務といった分野に力を入れることにしました。といって、これまでにこうした分野のノウハウを持っていたわけではなかったもので、最初の頃は手探り状態が続きました。しかし、幸いにも私たちのグループにはベンチャー企業の経営

支援やIPOなどで経営者たちと渡り合ってきた優秀なメンバーがいました。そんな彼らが懸命にトライ&エラーを繰り返して、見事に企業再生や国際業務を主要事業に育て上げてくれたのです。この取り組みがうまくいかなければ、当グループの今はなかったかもしれません。

AGSwayに基づいた評価制度や職場環境をつくる

——現在、250名もの従業員を抱えていらっしゃいますが、



広々としたオフィスの風景



「AGSway」の重要性を語る廣渡 嘉秀先生

どのようにマネジメントされているのですか。

廣渡 当グループでは全員が同じ精神を共有できるよ
う、「信頼で結ばれているこ
と (At-home)」「誠実であるこ
と (Gentle)」「専門家である
こと (Speciality)」「前向きで
あること (Challenge)」とい
う4つの基本精神を軸にした
「AGSway」という価値観
を大切にしていきます。重要度は
この順番の通りで、もちろん専
門家としての知識が豊富である

ことも大事ですが、周囲の仲間
に気を配ったり、顧問先と誠実
に向き合うことに、より重きを
置くようにしています。

——そういったマインドを共有
していくために、どのような取
り組みを行っていますか。

廣渡 新人研修やマネージャー
研修、幹部職員研修などで浸透
を図るだけでなく、評価制度の
中に取り入れるようにしていま
す。AGSwayに基づいた評
価項目を設定することで、マイ
ンドを共有できる人材が評価さ

れることになるため、自然と
AGSグループらしい人材を育
成していくことができるようにな
っています。

——ワーク・ライフ・バランス
についても注力しているそうで
すが。

廣渡 14年度から「よく働き、
よく学び、よく遊ぼう！」とい
うスローガンを掲げ、改めてノ
ー残業デーの定着と長期休暇の
取得を奨励しています。そこで
重要になってくるのがチームマ
ネージャーの存在です。当グル

ープには31のチームがあり、マ
ネージャーがそれぞれのチーム
をマネジメントするような体制
になっています。マネージャー
は仕事が一集中しないよう
にしたり、メンバーのメンタ
ル面に気を配ったりしながら、
AGSwayに基づいたチー
ムづくりに努めています。また、
最近では育児などで時短を望ん
でいる人がいれば顧問先や仕事
を調整するなど、女性が働きや
すい環境づくりにも力を入れて
います。おかげで、産休・育休

を経て復帰する女性職員も多
くいます。

——今後の目標についてお聞か
せください。

廣渡 我々が提供しているサー
ビスの品質において、日本で一
番なることを目指しています。
そのために必要な組織の体制と
規模はどのようなものか、それ
を見据えて今後もまい進してい
きたいと考えています。

——本日はありがとうございます。
ますますのご発展をお祈
りいたします。

History & Story

公認会計士・税理士までの歩み

もともとは映画監督になる夢を抱いて、福岡県から上京したという廣渡先生。早稲田大学商学部で学びながら映画サークルで活動しましたが、その中で「いまひとつ自分に適性がないことに気付いた」そうです。こうして別の道を模索するようになった先生ですが、そこには「普通の人と同じ仕事はしたくない」という思いが。そこで、先生は公認会計士という資格に注目し、大学3年の頃から猛勉強を開始。大学卒業の年である1990年に合格しました。卒業後は大手監査法人に入所し、国際部門で大手企業の監査業務を担当しましたが、次第に中堅・ベンチャー企業向けの税務やコンサルティングに興味を持つようになり、94年に株式会社AGSコンサルティングに入社しました。

MJS ソリューションの紹介

MJS は数多くの製品・サービスをご提供しています。本コーナーでは、その中でも会計事務所の先生方にぜひ知っていただきたいソリューションを厳選してご紹介いたします。

会計事務所に求められる 情報セキュリティ対策

第一回目となる今回は、情報セキュリティ対策関連のソリューションをご紹介します。

本年1月からマイナンバー制度の運用が始まり、職員や顧問先従業員の個人番号を管理されている会計事務所も多いと思います。個人番号の取り扱い事業者には多様な安全管理措置が求められますが、従業員数1000名以下などの条件に該当する中小企業には、一部要件緩和という特例措置が認められています。しかし、会計事務所は規模にかかわらず、当該措置の対象外となっています。

また、昨年に個人情報保護法が改正され、取り扱う個人情報量が5000名以下の事業者も個人情報保護法の対象になり

ます。こうした背景から、会計事務所は情報セキュリティ対策により一層注力する必要性に迫られています。

MJSが提案する 情報セキュリティ対策 3点セット

そこでまずご紹介したいのが、MJSの「SOXBOX NX」です。特定個人情報に関する安全管理措置にはさまざまな項目がありますが、同システムはその多くを支援しています。具体的には社内パソコンの操作履歴確認、社内データの持ち出し禁止設定、禁止操作があった場合のアラート通知などの機能が有機的に連携し、事務所の内部統制を強化することで、人的要因による情報漏えいを未然に防ぎます。なお、同システムを導入いただいた方には、各機能の設

定・運用方法を詳しく解説した「利用の手引き」をお配りしています。

また、「SOXBOX NX」と併せてFortinet社の「FortiGate」とSymantec社の「Symantec Endpoint Protection (SEP)」をお使いいただくことで、安全管理措置への対応範囲はより広範になります。「FortiGate」は、外部からの不正アクセスを防止するシステムであり、ネットワークの出入り口で不正アクセスやウイルスを遮断します。SEPはアンチウイルスソフト

で、ネットワーク内のウイルス感染を防ぎます。

以上をMJSでは「情報セキュリティ対策3点セット」と位置づけ、皆様にご案内しています。この3つを同時に使用すること、高レベルのセキュリティ環境を構築します。他にも、重要データを持ち運ぶ際に使えるパスワードロックと暗号化ができるUSBメモリー、アクセス認証のための顔認証や指静脈

認証のシステム、さらにはオフイスを仕切るパーティションや防盜金庫など、情報セキュリティ対策のためのさまざまなソリューションをご用意しています。

過剰にならない 最適なソリューションを提案

マイナンバー制度への対策を万全にすることは喫緊の課

題ですが、他にも事業継続計画（BCP）の観点から求められる、予期せぬ災害や大規模なシステム障害などを想定したデータバックアップ体制の整備やペーパーレス化による業務効率化などへの対応も不可欠です。ただし、ストレージによるバックアップはインターネットを経由しますし、ペーパーレス化のために情報をデータ化すると紙の資料より漏えいのリスクが高まります。いずれも情報セキュリティ環境の構築が求められますが、先に紹介した「3点セット」でカバーすることができません。また、その他にも多彩なソリューションを用意しておりますので、事務所の現状に応じた無駄のない最適なプランをご提案できます。ぜひ、お近くのMJS支社・営業所までご相談ください。

記事中に登場した製品のご紹介





Symantec
Endpoint Protection

注)「SOXBOX NX」は、株式会社ミロク情報サービスの商標または登録商標です。その他、記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

会計事務所が手掛ける顧問先の事業承継対策

経営者の高齢化に伴い、特に中小企業の事業承継問題が顕在化しています。そこで、本特集では独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が運営する中小企業事業引継ぎ支援全国本部(以下、「全国本部」)を訪ね、全国本部で行っている事業引継ぎ支援の概要や近年の傾向などとともに、会計事務所が果たせる役割についても伺いました。また、後半では事業引継ぎ支援センターや、顧問先の事業承継に尽力する会計事務所様の取り組みを紹介します。

「インタビュー」

独立行政法人中小企業基盤整備機構

事業引継ぎ支援センターの全国展開を実現

わが国における経営者の平均年齢は2010年時点、中小規模企業で67歳、小規模事業者で

は70歳となっており、経営者の高齢化と後継者不在による事業承継問題が深刻化しています。後継者がいないために廃業する中小企業数は年間約3万社、その中には業績が悪くないにも

かかわらず廃業に至るケースも少なくありません。事業引継ぎ支援センターはこのような事態を重く見た政府によって、11年に創設されました。後継者不在の悩みを抱える中小企業経営者からの相談、とりわけ第三者への会社(事業)の譲渡、すなわち事業の引継ぎの相談を受け付け、実行支援まで行うことで円滑な事業のバトンを

ツチを支援しています。その全国本部が行う事業引継ぎ支援は、全国の商工会議所や産業振興センターなどの認定支援機関に設置された事業引継ぎ支援センターなどを訪れた中小企業経営者や個人事業主のニーズを受けて、仲介業者や金融機関などの登録民間支援機関へと橋渡しし、マッチングさせるというものです。既にマッチング

のために拠点を拡大させてきました。今後も相談案件がますます増加していくと考えられることから、引き続き支援体制を整えてまいります。

増加する親族外承継センターを活用するメリット

事業引継ぎ支援センターの実績としては発足以降、15年12月末までに約8900件の相談に応じ、約300件の事業引継ぎを成約させました。相談件数と引継ぎ件数は年を追うごとに増えており、特に相談件数は発足年度の250件から15年度は約2000件と10倍に迫る勢いで

です。近年の傾向として顕著なのは「事業承継の形態の多様化が進んでいる」ということです。具体的に私たちが把握している過

図1 事業引継ぎ支援センターに相談が寄せられた経路

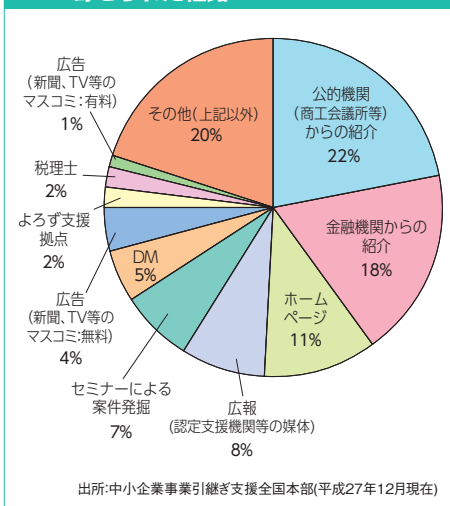


図2 譲渡企業の従業員数

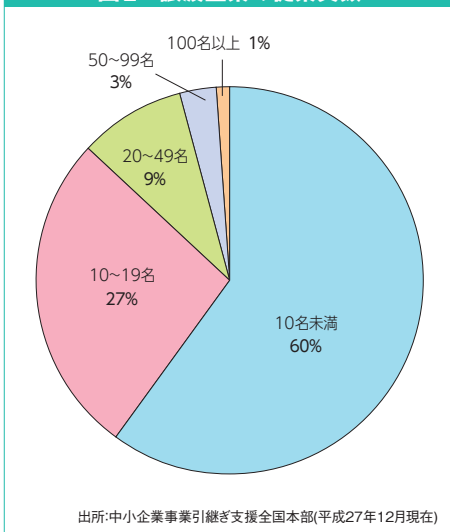
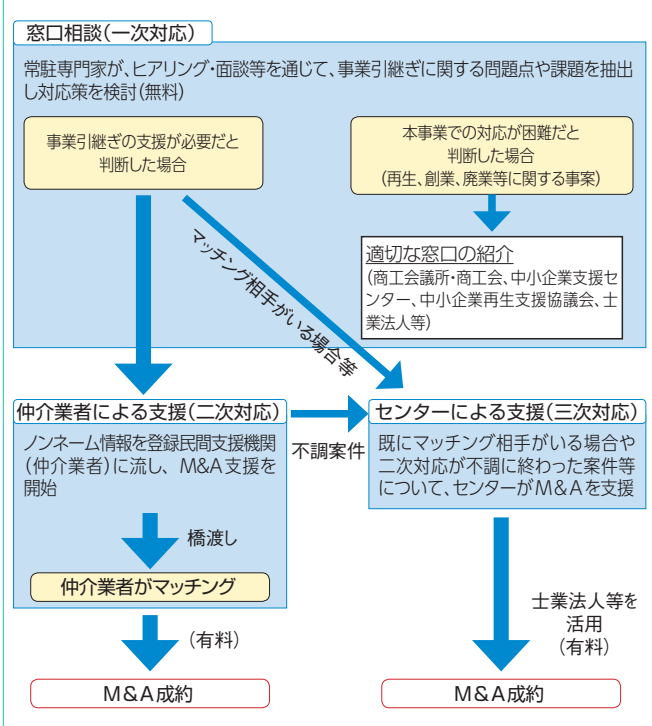


図3 事業引継ぎ支援センターの支援スキーム



去20年以上にわたる事業承継のデータと照らし合わせてみると、1990年代から2000年代頃までは後継者候補として親族を挙げる中小企業が8〜9割となっていたのに対し、2000年代以降急速に減少し、12年には6割まで低下しています。直近10年間で実際に事業承継を行ったところをみても、この傾向に従っています。主な理由は少子高齢化に伴う後継者不在にある一方で、今後は親族外承継、すなわち会社や事業を第三者へ譲渡する方法がさらに増加して

くるものと思われまます。しかし、中小企業や個人事業主にとって親族以外の第三者にこれまで行ってきた事業を託すには不安なことが多いでしょう。独力で後継者候補を見つけ出すにも探す先が限られていますし、自社の価値の算定方法や事業の売買手続きを進めるには専門知識とともに時間も資金も必要になります。そこで、事業引継ぎ支援センターを活用するメリットが出てくるわけです。まず、センターが行っている事業は国が運営するもので、

利害関係のない中立的なアドバイザーが得られます。相談に当たっては秘密厳守の上で業務に精通した専門家によるヒアリングや面談などを通じ、事業引継ぎに関する問題点や課題などを抽出し、対応策を検討するところ(一次対応)まで無料で行います。その後、仲介業者による支援(二次対応)により成約に至った段階で手数料が発生します。なお、同センターによる支援(三次対応)の場合、手数料は徴取しませんが、専門家を活用した際には実費が発生する形となります。

量となります。金融機関や士業とも連携して各地で優良企業の存続を図る

センターによる支援では今後、各地の金融機関や士業の皆様とも連携を図ることでマッチング情報の拡充とともに実務面での対応も強化していく予定です。というのも、私たちが行う事業引継ぎ支援事業は「後継者不在を理由に存続が危ぶまれる中小企業・小規模事業者を救い、地域雇用と経済基盤を維持する」ことが最大の目的だからです。銀行などからは企業規模や売上高といった面で優先順位が低いと判断され、人員不足などもあって対応できずにいる案件を優先的に引き受けていきます。

題を抱える企業が、やむなく廃業などに至るケースが多々あります。中小企業・小規模事業者が自ら後継者を探すことは至難の業であり、どうしてもM&Aを業とする専門家の助けが必要となります。そのような状況の中で、昨今では各地の事業引継ぎ支援センターの存在価値が一段と大きくなっています。事業引継ぎ支援センターでは、例えば後継者候補を探してほしいとの依頼に対して、士業の方と連携して事業引継ぎ案件の成約までお手伝いします。

各地の事業引継ぎ支援センターと士業の方と連携することで、顧問先の取引企業を含めて地域経済の発展に寄与することができれば、いわば「三方よし」の効果が期待されます。今後も、後継者問題を抱える中小企業・小規模事業者への支援をしていただける士業の方とぜひ、事業引継ぎを盛り上げていければ幸いです。

仲介業者による支援では、事業を譲渡したい会社や事業者の情報やノンネームで登録し、民間支援機関にそれを流し最適なマッチング相手を探します。マッチング情報は全国本部が運営する事業引継ぎ支援データベースに集約されており、中小企業や個人事業主は全国から相手を選べます。16年2月末現在で、約7500件の相談件数と約10000件のマッチングニーズが登録されており、これは公的機関として最大規模のデータ

また、前述した士業の方たちとの協力体制として、平成28年度からM&Aを加速させるため、士業の方にご協力いただくM&Aマッチングを実施していく予定です。

M&A業界は、それを業とするプレーヤーの数がまだまだ不足しています。それにより、企業の業績はいいものの後継者問

「後継者バンク」や登録民間機関を活用し センター化から半年で2件の事業承継を支援

最適なマッチングを目指す

当センターは昨年7月、認定支援機関である公益財団法人にいがた産業創造機構

(NICO)内に開設されました。それから約半年で早くも2件の事業引継ぎを成約させています。

最初の成約となったのは、従業員3人ほどで食品製造業を営



にいがた産業創造機構(NICO)の外観

む中越地区の企業の引継ぎでした。当時67歳だった経営者の方が、後継者不在の悩みを地元商工会を通じて相談してこられました。

一方、同じ商工会には首都圏でインターネット通信販売事業に従事し、家族の事情で県外からUターンして地元食品を取り扱う小売業を始めたいと希望する42歳の起業家が相談に訪れていました。商工会では「ホームページ作成などの技術を有する者への事業引継ぎは販路拡大が見込める」と考え、当センターが行う「後継者バンク」へ登録してくれたのです。登録を受けて私どもでは、NICOの「Uターンによる小規模事業者等の事業承継支援」を案内するなどして経営者と起業家とを

マッチング、引継ぎを前提とする雇用関係を結ぶ素地を整えました。その起業家は今年1月1日から前述の食品製造業の後継者候補として事業に従事していきます。今後は会社の経営権や財産権移転のアドバイスも行っていく予定です。

さらに1月20日には、下越地区の小規模ジャム製造業者と県内でリゾート・宿泊施設を運営する企業との間で第三者承継(M&A)も成立させました。承継者を探していたジャム製造業の経営者が当センターに相談に訪れたのは65歳の時、それ以前に独自に後継者を探してみたものの、個人的なつてをたどるだけでは有力な候補が見つからなかったそうです。センターではこの相談者の事業について「業容こそ縮小傾向にあるが県内産の原料にこだわり、贈答や土産物用として十分な販売実績がある」ことから支援を決定、登録民間機関への橋渡し(二次

対応)を行い、自社オリジナルの土産物製造を検討していたリゾート・宿泊施設運営企業と双方の事業の現況を確認し、希望

条件をすり合わせるなどして事業譲渡契約をサポートしました。

譲渡側の「思い」をつなぐ

センターでは現在4名のスタッフが事業承継の相談に応じています。これまで寄せられている相談は売買合わせ70件以上、業種では建設と製造業が多いです。活動範囲を広げる中で業種や業態は今後さらに多様化していくと思われれます。

業種や業態に関わらず私たちが何よりも優先的に考えているのは「地域経済を持続可能な形で次につなげること」です。新潟県は地場産業として製造業が盛んですが、小規模なところが多いので自力での後継者探しは容易ではありません。東京や大阪などの大都市圏に比べて少子高齢化や人手不足も深刻になっています。今後5〜10年でのいかにスムーズに事業承継を行うかが、地域の活力を維持する分水嶺になるでしょう。

また、引継ぎに当たっては会社の株価や税金、そのほか諸費用といった金銭的な価値を評価するだけでなく、事業を譲渡す



事業承継セミナーの様子

側の「思い」も大切にしたいと考えています。規模の大小にかかわらず、どんな企業にだって創業時に目指した理想があり、実現させるために歩んできた歴史があります。相談にみえた事業者の方たちからは「これまで一生懸命やってきた気持ちも承継してほしい」という心の声がひしひしと伝わってきました。そうした気持ちをいかに引継げるかが大切だと思っています。

新潟県事業引継ぎ 支援センター

新潟市中央区万代島5-1
万代島ビル9階
TEL 025-246-0038

※相談受付は月曜～金曜日9:30
～17:30(祝日は休み)

小林税理士事務所様

M&Aというスキームを活用し
事業承継や経営支援に尽力

「三方よし」の事業承継

当事務所では2007年に開業して以来、顧問先の経営支援に力を入れてきました。例えば3年ほど前から売上減少に苦しむ顧問先の寿司屋の経営改善に



インタビューにご対応くださった、小林税理士事務所の所長・小林 拓未先生(左)と税理士の荒井 孝先生

携わっています。集客活動の強化、ハード面の改善、ターゲット層の変更などの施策を支援し、着実に新規顧客やリピーターの数を増やすことに成功しています。

最近ではこうした経営支援の一環として、M&Aを提案する機会も増えてきました。そもそも当事務所は過去に2回、他事務所との経営統合を果たし、事業規模の拡大やサービス品質の向上に成功しています。その際に培ってきたノウハウや経験を生かし、顧問先にも提案しようと考えたのです。

最初に手掛けた案件は、クリニック(医療法人)の事業承継でした。高齢の理事長先生が病気をきっかけ

に引退を決定しましたが、地域から医療機関自体をなくすことは望んでいませんでした。そこで、後継者の医師を当事務所で探すことに。広告で募集をかけ、応募者と面談を重ね、後継者が決まりました。理事長先生はそれを目的としていたわけではありませんが退職金を手にしませんでした。まさに「三方よし」だったのです。さらには地域住民にも安心してもらえます。事業承継を実際に経験し、改めてその意義を実感しました。

以後、事業承継支援に関しては、必要に応じて顧問先に提案を投げかけたり、相談を受けたら積極的に携わるといった姿勢で臨んでいます。

M&Aが経営支援の
新たなカカードに

M&Aというスキームには、事業承継にとどまらない活用の可能性があります。

成功事例の一つとして、顧問

先の飲食店のケースを紹介しますが、その飲食店は多店舗展開の結果、社長の目が行き届かなくなり、店舗のマネジメントがうまくいけなくなつて経営状態が悪化しつつありました。そんな折、M&Aのグループ会社であるmmap(M&Aパートナーズ)から「東京への進出を模索している地方の飲食チェーンがある」という話があったのです。そこで、顧問先の経営とマネジメント体制を立て直すために、顧問先の経営者に銀座店の売却を提案したところ、賛同を得ることができました。

交渉にあたっては、mmapが仲介に入り、具体的な手続きなどを進めてくれました。好立地だったことも幸いしてか、その後の交渉はスムーズに進み、1カ月ほどでほぼ顧問先の希望通りの金額、条件で話がまとまりました。おかげで、顧問先は売却資金を得ることができた上に、マネジメント体制を整え、経営状態を好転させることができましたのです。以前はこのような場合、店舗閉鎖など打てる手は限られていると思っていたので

ですが、M&Aという新しいカードが切れることに気づかされました。

何度かM&Aを手掛ける中で感じるのは、アドバイザーの重要性です。売り手と買い手が直接交渉すれば、マージンが発生しないので支出は抑えられます。しかし、当事者同士だと自分側のことばかり考えるので折り合いがつかなかったり、互いに感情的になつて膠着状態に陥ることもあります。その点、mmapのようなアドバイザーは売り手や買い手のマッチングを行ってくれるだけでなく、売り手と買い手の双方の状況や考えを理解した上で冷静にフォローしてくれるので、安心して顧問先にM&Aを提案することができます。今後も、「三方よし」を念頭に、顧問先の事業承継を支援したいと思えます。

小林税理士事務所

東京都中央区
日本橋室町4-1-16
室町フェニックスビル 2F
TEL 03-3517-5884

鳩の街通り商店街の空き店舗対策

東京大空襲の戦火から逃れ、今もなおレトロな雰囲気が残る鳩の街通り商店街(東京都墨田区)。10年ほど前までは高齢化に悩まされてきましたが、最近積極的な空き店舗対策によって、徐々に新規店舗や若者が増加中、着実に活力を取り戻しつつあります。そこで、鳩の街通り商店街の松橋一暁理事長と「鳩の街100店プロジェクト」に参加して古本屋をオープンした古書肆 右左見堂の稲葉茂文さんにお話を伺いました。

インタビュー

鳩の街通り商店街理事長 松橋一暁さん



鳩の街通り商店街の松橋理事長

レトロな雰囲気の魅力の商店街

鳩の街通り商店街は東京大空襲の戦火から免れ、戦後は赤線(特殊飲食店街)として繁栄してきました。その当時の様子は作



商店街までのアクセスは東武伊勢崎線「曳舟」駅から徒歩で約5分、または区内循環バス停「鳩の街通り商店街入り口」から徒歩で約3分です

家・吉行淳之介氏の小説『原色の街』などに描写されています。しかし、ここ20年くらいでシ

ャッターを下ろす店が目立つようになつてきました。私がこの街に来たのは40年ほど前になります

ますが、当時は「ペラボー市」(現在も春・秋に開催)で、1日に80万円近くを売り上げる商店があったほど賑わっていました。それが高齢化に伴い、街の3分の1程度しか店を開けていない状態になり、現在は長さ約370m、道幅4m前後の通りに約40店舗が軒を連ねるのみとなつていま

す。

そんな状況に一つの転機が訪

れました。それがカフェ「こぐま」の誕生です。店を切り盛りする柳澤明子さんと山中正哉さん夫婦は、各地で演劇を公演

する中で商店街近くの向島百花園で公演したのを機にこの街に惹かれ、1927年(昭和2年)築の元薬局の建物を利用してカフェをオープンしました。レトロな雰囲気に包まれた店内は人気で、商店街の新たな名所になり、商店街も多数のメディアに取り上げられるようになりまし

た。また、柳澤さんたちは積極的に商店街の行事などにも参加し、商店街を盛り上げてくれていま

す。おかげで、商店街には次第に地域内外の若者たちが集まるようになり、古本のフリーマーケット「ふるほん日和」をはじめとした個性的なイベントが行われるようになったのです。

こうした動きが活発になるにつれ、商店街には「空き店舗がないか」といった相談が寄せられるようになってきました。そこで、商店街の有志たちが07年12月から空き店舗の活用事業に乗り出すことになりました。そして、08年4月には空きアパートの全7室を起業希望者に貸し出す「チャレンジスポット!鈴木荘」を商店街直営でスタートさせたのです。若手のチャレンジを促したいという思いで家賃を月額4万円に設定したところ、多数の応募者があり、スタート直後から全ての部屋が埋まりま

新規出店者を呼び込む

鳩の街通り商店街ではもう一つ独自性の高い取り組みを進めています。それが2013年から始めた「鳩の街100店プロジェクト」です。このプロジェクトは最初の1年間の家賃を無料にすることで、商店街に新た



アパートを活用したインキュベーション施設「チャレンジスポット!鈴木荘」



(上)鈴木荘に入居している「千輪(chirin)」
(下)店内では自転車の小物やグッズなどが販売されている

な店を増やしていくことを目標としていきます。もちろん、商店街の活性化が目的ですから、応募者には次のような条件を付けています。それは①お店、あるいはそれに準ずる営業であること②3年間継続的に営業していただくこと③週に5日以上オープンできること④土日祭日はオープンできること⑤利用に際し、商店街振興組合にご加盟いただくこと⑥商店街のイベントに積極的に協力いただくことの6つです。今までに墨田区と協働で2回にわたって募集をかけましたが、いずれも好評で13年には切り絵ギャラリーの「葵屋ぼんご堂」、15年には古書店の

「古書肆 右左見堂」がオープンしました。今後は区の事業として実施するだけでなく、商店街単独でも空き店舗の募集や斡旋などに力を入れていきたいですね。こういった取り組みを続けた結果、商店街には他地域から新しい客層の方々が訪れるようになりました。また、店主が若返ることで、地域のお祭りやイベントにも活気が出てきました。空き店舗対策事業はオーナーの理解を得ることが難しいため急速に推進することはできませんが、これからも着実に歩を進め、往時の賑わいを取り戻せるように努めていきたいと思えます。

「鳩の街100店プロジェクト」入居者インタビュー 鳩の街に惚れ込んで出店

私はもともと1年半、インターネット販売のみの古書店を営んでいたのですが、個人からの買い取りを強化したいと思い、実店舗を検討するようになりました。そして、2015年6月中旬から東京都内で物件を探し始めたところ、かつての赤線地帯であり、作家の永井荷風や吉行淳之介が作品の舞台にした鳩の街通り商店街に惚れ込んでしまったのです。

しかし、地元の不動産屋を訪ねても、なかなかこの界限の物件情報を得ることはできませんでした。

そこで、鳩の街通り商店街の松橋理事長に相談に乗ってもらったのですが、タッチの差で契約を逃したり、ちょうど良い建物が月貸しでなかったりして、決め手に欠けたまま1ヵ月ほどが経過してしまいました。

い取りが増えた結果、自然と時代小説や歴史関連の本が増えています。本棚が地域の色に染まっ

どうしたものかと思っていた7月中旬、松橋理事長に「鳩の街100店プロジェクト」の第2弾の募集があると教えてもらったことが転機になりました。聞けば「1年間テナント料無料」「内装費補助」という好条件だったので、すぐに応募を決意しました。内覧会には20名ほど参加していました。が、書類選考と面談、事業計画書のプレゼンを経て、選んでいただくことができました。

今後の目標はとにかく長く続けていくことです。鳩の街100店プロジェクトへの参加条件には「3年間継続的に営業していただくこと」という項目がありますが、それ以降も地域に根差した古本屋として事業を継続していきたいと考えています。例えば地域の子どもたちが大学生になって「あの店でいろいろ文化的なことを学べたな」と思ってもらえるようになりたいですね。



古書肆 右左見堂の外観



古書肆 右左見堂の
稲葉さん

地域に根差した古書店に

現在、店舗に置いている本の数は5000冊弱で、売り上げはネット販売が7割、店舗販売が3割という状況です。もともとは思想書などがメインだったので、土地柄、吉行淳之介や永井荷風、江戸や東京の歴史や文化に関するものも置くようにしています。また、店舗の周辺の方々からの買

い取りが増えた結果、自然と時代小説や歴史関連の本が増えています。本棚が地域の色に染まっ

移転前に築地市場を歩く

開場から約80年にわたって世界最大級の卸売市場として機能してきた東京都中央卸売市場築地市場。その豊洲への移転が、いよいよ今年11月に迫っています。この機会にあらためて築地市場内を歩き、中央卸売市場としての魅力や強みを体感するとともに、仲卸業者の方にお話を伺いました。

多数の店舗がひしめく 水産物部仲卸業者売場

今回訪れたのは、移転を間近に控える東京都中央卸売市場築地市場、いわゆる「築地市場内」です。その入口は複数あります

が、まずは周辺の賑わいを味わおうと、東京メトロ日比谷線築地駅1番出口から地上へ。築地本願寺を越えて道路を渡ると、「築地場外市場」と記されたアーケードが見えます。ここが「も



①勝どき駐車場からの眺め。写真ほぼ中央の小豆色のアーケードの下が水産物部仲卸業者売場 ②市場には、仲卸業者の店舗が軒を連ねている

んげき通り」、築地場外市場商店街の入口です。築地市場内に比べて一般客が利用しやすい飲食店や海産物・加工品などの店舗が多数軒を連ね、これらのお店は築地市場の移転後も変わらずこの地で営業を続けます。

多くの人で賑わう場外の雑踏を抜けて、築地市場へ。新大橋通り沿い、都営大江戸線築地市場駅出口のすぐ近くにある正門から入場、トラックが行き交う通りを抜けて、真つすぐ水産物

部仲卸業者売場を訪れました。世界最大規模の呼び声にふさわしく、鮮魚だけで約480種も取り扱う築地市場の中心部ともいえる場所です。現在ここに店舗を構える仲卸業者は600社以上、彼らが全国各地から集

まった大量・多種類の水産物を日々競り落とし、それを分荷（買いやすい量や大きさに分けること）して販売します。訪れたのは、一般客の見学が可能な午前9時以降。小売業者や飲食店などが買い出しに訪れるピークは6〜7時頃なので辺りは比較的落ち着いていた雰囲気でしたが、それでも店の間の細い路地を人が行き交い、大通りをひっきりなしにターレット^{*}が駆け抜け、活気にあふれていました。

水産物部仲卸業者売場では、建物が弧を描くように配置されています。これは国鉄東京市場駅が存在した頃の名残りだそう

です。かつては建物に並行して線路が走り、鮮魚貨物列車などが入線していたのです。が、やがて貨物運送の主役はトラックに取って代わられ、列車は廃線に。その後、取扱品物量の拡大とともに場内に乗り入れる車が

どんどん増え、当然駐車スペースや荷置き場が足りなくなりました。さらに場内の多くの建物が老朽化したこともあって、1980年代から再整備が検討され始めました。しかし市場としての機能を維持したまま整備

工事を進めるのは困難だったため、移転という選択肢が持ち上がったのです。

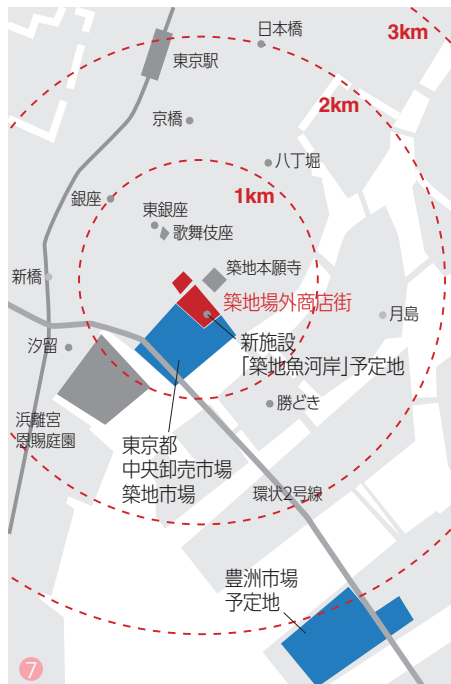
仲卸業者に聞く 築地市場の強みと弱み

50年以上にわたって築地市場で仲卸業を営んできた（有）島津商店の3代目、東京魚市場卸協同組合の広報も担当する島津

修さんは「築地の最大の弱点はインフラ。人と車の動線が重なっており、一方で品物の集積所はバラバラなので、生鮮品の出荷までのリードタイムを短縮するために皆毎日てんでこまになっていきます。が、こうした状況は移転を機にかなり改善されます」と話します。

豊洲移転後の市場の面積は40haほど、現在の約1.7倍の敷地ですが、仲卸業者の店舗一軒一軒の面積は変わらず、物流のためのスペースにかなりの余裕を持たせた造りになるとのこと。流通に関しても「首都高速湾岸線の豊洲出入口からほぼダイレクトにつながるため商圏が広がる」そうです。移転については、定着している「築地ブランド」の喪失を嘆く声もありませんが、島津さんは「これまで市場はさまざまな時代・環境の変化に対応してきました。全面

※荷役用として利用されている運搬車の総称



⑦築地市場と築地場外商店街、豊洲市場の位置関係



⑤島津商店の店内の様子。右側にいるのが島津さん
⑥一般客で賑わう魚がし横丁の様子



③水産物部仲卸業者売場の大通り。かつての貨物列車の線路に沿って建物が高を描いて配置されている ④ターレットや自転車などが頻りに行き交うので、通りを渡る際は要注意

プロ仕様の老舗が軒を連ねる魚がし横丁の賑わい

さて、築地市場を訪れたから

的な引越しは誰にとつても初めてですが、やるべきことは何ら変わらない」と強調します。そして、「私たち築地の水産仲卸業者の強みは、対応のきめ細かさだと思っています。世界一ともいわれる水産物取扱量を誇り、買出業者らの多種多様なニーズを長年にわたって満たし、多品種少ロットで勝負し続けてきたノウハウは、世界でもオンリーワン。むしろ今回の移転を機に、そうした強みを発揮して飛躍したいと思っています」と。

また、600社以上の水産仲卸業者を取りまとめる東京魚市場卸協同組合では、2年ほど前から海外への輸出促進プロジェクトとして、手続きの簡素化や現地でのロジスティクスの確立を進めてきたそうですが、羽田空港に近い豊洲市場は、まさに輸出にうってつけの立地。すでに香港や台湾、東南アジア各国北米などへの輸出額がじわじわと増えているそうです。

10月15日 築地場外に新施設「築地魚河岸」がオープン予定

築地市場の豊洲への移転後も、食文化としての築地の活気と賑わいを継承することを目的に、中央区が新施設「築地魚河岸」の整備を進めています。2階建て・約6800㎡の施設内には水産物や青果物などを扱う60業者以上の入居が決定しており、開場予定日は2016年10月15日。既存の場外各店と新施設が一体となって、あらたな築地として飲食店などの業者と一般消費者の双方に対応するべく、築地ならではの充実した品揃えを目指すそうです。



新施設「築地魚河岸」のイメージ

には、魚がし横丁もぜひ散策したいところ。水産物部仲卸業者売場を出て買荷保管所を抜けると、正面に数多くの飲食店と物販店が軒を連ねる複数の通りが見えます。ここが魚がし横丁です。どの通りも一般客で大賑わいですが、本来は築地市場で働く人たちが買い出しに訪れる人たちのための物販業や飲食業を営む関連事業者たちの店舗通りです。

その数なんと約140店。一般客の多くは、築地市場内ならではの鮮魚を用いた海鮮丼や寿司をお目当てにしています。長年プロフェッショナルたちに親しまれてきた多種多様な飲食店のほか、だんごや青果、漬物、玉子焼、乾物、調味料、包装用品や調理器具、刃物、衣料品、

漁具、長靴など、さまざまな物販店も見ているだけで楽しくなります。

それにしても、この雑踏を歩きながら思い出すのは、島津さんの「願わくば築地市場内を訪れる人々には、全国の食料品流通の仕組みや仲卸業者の意義などにも興味を持ってもらいたい」という言葉。島津さんはこうした意識を共有する組合メンバーや周辺の魚屋と連携し、都内の小学生の給食に旬の魚を提供する取り組みを、昨年から始めているといいます。

移転まであと数カ月、この機会に築地市場を訪れる方はぜひ中央卸売市場の未来や仲卸業者たちの取り組みに思いを馳せつつ、じっくりと各所を歩いてみたいと思います。

各単位の定期総会開催告知

本年6月から7月にかけて、ミロク会計人会の各単位の定期総会が開催されます。会員の皆様におかれましては、開催日時・会場をご確認いただき、ぜひご参加くださいますようお願い申し上げます。

近畿会

日時/平成28年7月6日(水)
会場/ホテルグランヴィア大阪(大阪府大阪市)
《研修会》
演題/相続財産と名義財産～名義預金・名義株の認定と調査～
講師/MJS税経システム研究所 客員研究員
税理士 武田 秀和 氏

中国会

日時/平成28年7月21日(木)
会場/ホテルグランヴィア岡山(岡山県岡山市)
《記念講演会》
演題/未定 講師/未定
※翌日にゴルフコンペを開催予定

四国会

日時/平成28年7月15日(金)
会場/JRホテルクレメント高松(香川県高松市)
《記念講演会》
演題/未定 講師/未定
※翌日にゴルフコンペを開催予定

九州会

日時/平成28年7月4日(月)
会場/ホテルセントラーザ博多(福岡県福岡市)
《記念講演会》
演題/未定 講師/未定

沖縄会

日時/平成28年6月21日(火)
会場/ザ・ナハテラス(沖縄県那覇市)
《記念講演会》
演題/未定 講師/未定

本告知は4月1日現在の情報をもとに作成しています

東京会

日時/平成28年7月1日(金)
会場/ハイアットリージェンシー東京
(東京都新宿区)
《研修会》
演題/相続財産と名義財産
～名義預金・名義株の認定と調査～
講師/MJS税経システム研究所 客員研究員
税理士 武田 秀和 氏

北陸会

日時/平成28年6月13日(月)
会場/ホテル金沢(石川県金沢市)
《記念講演会》
演題/未定
講師/元F1ドライバー
サイクルロードレースチーム
「Team UKYO」主宰 片山 右京 氏

中部会

日時/平成28年6月6日(月)
会場/名鉄ニューグランドホテル
(愛知県名古屋市中区)
《記念講演会》
演題/税制改正の動向と
税理士業務の実務対応
～ドラマチックかつ複数税目の
改正に対応する実務事例～
講師/税理士法人平川会計パートナーズ
代表社員 MJS税経システム研究所
顧問 ミロク会計人会連合会 会長
税理士 平川 忠雄 氏
※翌日にゴルフコンペを開催予定

北海道会

日時/平成28年7月8日(金)
会場/旭川グランドホテル(北海道旭川市)
《記念講演会》
演題/未定 講師/未定

東北会


日時/平成28年7月11日(月)
会場/江陽グランドホテル(宮城県仙台市)
《研修会》
演題/未定 講師/未定

関東信越会


日時/平成28年7月7日(木)
会場/ホテルプリランテ武蔵野
(埼玉県さいたま市)
《記念講演会》
演題/未定 講師/未定
※総会の中で役員改選を実施予定

追加機能一覧の閲覧方法


TOPページ

 右上「会員の部屋」をクリック


ログインページ

 IDとパスワードを入力して「ログイン」をクリック

会員の部屋

 左から3番目「会員向け情報」をクリック

会員の部屋

 左サイドメニュー「ACELINK追加機能」をクリック

(F B) データ(入出金取引明細)を、仕訳データとして取り込める機能が追加されました。仕訳入力または出納帳入力画面で取り込み、日付や金額、摘要を解析して仕訳データを作成します。仕訳入力の補助機能として、ご利用ください。

業務日報の入力端末として、お手持ちのスマートフォンを利用できるようにしました。外出先からでも

●業務日報——スマートフォンでの日報入力に対応

今回掲載された機能の一部をご紹介します。

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

銀行およびカード会社のWebサイトよりダウンロードしたCSVファイルや、ファームバンキング

●会計大將——CSV明細取込の対応

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

「会員の部屋」に掲載しましたので、ご紹介いたします。本内容はTVSホームページからも閲覧できます。シムページからも閲覧できます。シムページからのソフトウェア運用情報を選択し、分類「追加機能一覧」を検索してください。

『ACELINK NX-Pro』追加機能一覧を更新

システム開発委員会では、単位会

日報入力が可能になります。専用の

ごとにMJSシステムに関する会

スマートフォンアプリ『業務日報

員からの要望や意見を収集し、シ

NX』をインストールしてご利用く

ステム改善について検討・提案し

ださい。

ています。改善提案が反映された

●給与計算——顧問先様向けシステ

『ACELINK NX-Pro』の追加機能一

ムでのデータセンター対応

覧をミロク会計人会ホームページの

顧問先様向けのシステムである

「会員の部屋」に掲載しましたので、

『ACELINK NX-CE 給与』におい

て、紹介いたします。本内容はTVSホー

て、データセンターによるデータ

ムページからも閲覧できます。シス

連動が行えるようになりました。

テムサポートのソフトウェア運用情

『CompassNX給与』でも対応済み

報を選択し、分類「追加機能一覧」

です。また、『ACELINK NX-CE

を検索してください。

会計』および『CompassNX会計』

今回掲載された機能の一部を紹

についても、データセンターのご利

介します。

用が可能です。



「老人とウルトラマラソン」

東京ミロク会計人会

東京都墨田区 丸山 一仁

フルマラソンの距離を超えるレースを「ウルトラマラソン」と呼び、全国各地で地域振興の一環として行われています。私がマラソンに興味を持ったのは、小学生時代に読んだ忍者に関する本でした。忍者は1日に40里（160km）走ると書いてありました。

中学・高校と、陸上部で長距離をやっていました。高校3年生のときには全国高校駅伝の県大会で、準優勝に終わり全国大会へは出場できませんでした。その後、走ることはやめていたのですが、54歳のときに人間ドックで5つも注意マークがつきました。精密検査を要することになりました。健康のために走り始め、予定通りにはいきませんが、年間3000kmの走り込みで体重を17kg減量し、人間ドックは全てセーフになりました。56歳でフルマラソンを初走し、その後は16年間で135回の完走をしました。

今年で73歳になり、制限時間

の関係で出場できるレースも少なくなりましたが、200回を目標として頑張っています。

マラソンの由来は約2500年前の maratón の戦いでアテネ軍が勝利した報告を一人の兵士が伝え倒れて亡くなりました。その走った距離がマラソンです。

1896年の第一回近代オリンピックのアテネ大会において、マラソン競技の金メダリストの記録は2時間58分でした。

マラソンの前半はよく言われるようにランナーズハイ^{*}の状態になり、すぐく気持ち良くなりますが、30km過ぎになると疲労の蓄積でなかなか思うように動いてくれません。マラソンの条件は気温が10度前後で、曇り、無風が最適ですが、夏の大会は気温25度以上になり、とても過酷で

約2900kcalを消費し塩分も20g使い、体重は平均3kg減少します。

マラソンの面白みは、後半30km過ぎから面白いほど追い抜きができることです。主な追い抜きレースは、天草パールラインマラソンで残り17kmから93人、加古川マラソンでは残り10kmから120人、つくばマラソンでは残り2kmから90人でした。

残念ながら表彰の経験は、えちご・くびき野ウルトラマラソンの60歳以上の部3位1回のみです。少しでも長く走り続け、完走200回を目指して頑張ります。

※走るうちに苦しさが消え、気分が高揚してくる作用



2002年、北海道マラソンでの完走記念の1枚

表紙の写真



「国立競技場跡地」
(東京都新宿区)

1958年のお目見えから57年。長年親しまれてきた国立競技場は昨年秋、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けた建て替えに伴い、一旦取り壊されました。写真は報道陣に公開されたその跡地のものです。当時、工事期間中に砂ぼこりを防ぐために植えられたクローバーが、鮮やかな「緑の絨毯」といった趣で生い茂っていました。来年初めには着工し、20年に新国立競技場が完成する予定です。

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。

税理士事務所 CHANNEL 417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

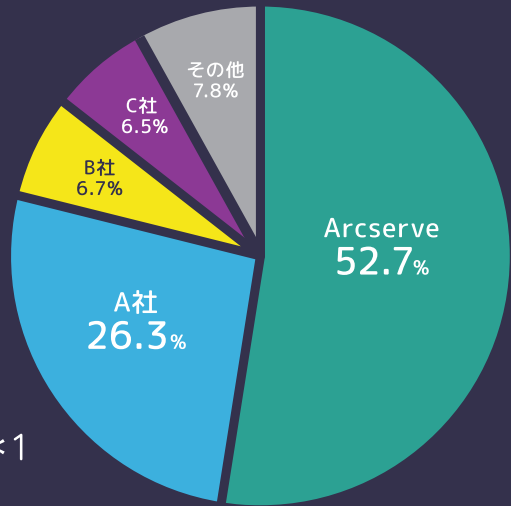
印刷 耕文社

※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

4月号「シリーズ企画」の執筆者である小林一氏の肩書きに不備がありました。
(追記) MJS税経システム研究所・経営システム研究会客員研究員
謹んでお詫びし、訂正いたします。

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

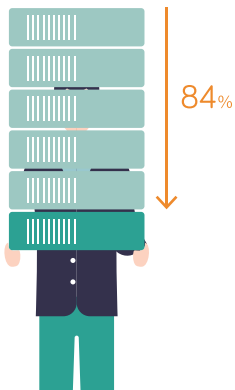
選ばれ続ける理由があります



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®