



月刊税理士事務所 チャンネル CHANNEL

2018
4
No.440

シリーズ企画

会計事務所のM&Aへの関わり方..... 6

新コーナー

業界ウォッチャーのトレンド情報NOW..... 10

事務所訪問

税理士法人マスエージェント 大森一仁税理士事務所..... 2

ミロク会計人会のミリョク..... 5

四国の元気企業

「ライスパワー®エクス」で新分野を開拓..... 11

四国会企画

日本三大秘境の一つ「祖谷溪」..... 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
『会計大将』..... 15

会計人のリレーエッセイ
四国ミロク会計人会 徳永 豊..... 19

今月の表紙:山里の春

撮影:松田 哲也(四国ミロク会計人会) 場所:高知県仁淀川町

日本の未来—
企業を支える



ミロク会計人会

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



「顧問先ファースト」をモットーに 税務署時代の経験を生かした相続対策を実施

徳島市を拠点とし、徳島県で最大規模を誇る税理士法人マスエージェントグループの支社機能も担う大森一仁税理士事務所。大森 一仁所長は税務署勤務を経て独立し、現在は相続対策を中心としたサービスに力を入れています。早速、これまでの歩みや展望について、大森所長と齋木 治郎先生に伺いました。

税務署時代の先輩・後輩が 協力の末に事務所を合併

——大森先生と齋木先生はともに税務署OBであり、先輩・後輩の関係にあたるそうですね。

大森 一仁所長（以下、敬称略） 齋木先生は私が税務署勤務を始めた頃に出会った先輩で、2016年3月に自分で税理士事務所を開業した際に、その縁を頼って相談したところ、齋木先生が加盟していた税理士法人マスエージェントグループで相続分野の顧問を務めることになったのです。そして、同グループの支社という機能を担わせてもらうことになりました。また、同年12

事務所 訪問

大森一仁税理士事務所

所在地 徳島県徳島市東出来島町27-1 NKNビル
TEL 088-602-7112
FAX 088-602-7113
設立 2016年
職員数 8名



月には齋木先生の事務所と合併し、職員の皆さんや顧問先を引き継ぐことになりました。

——齋木先生の事務所との合併はスムーズだったのでしょうか。

大森 合併前から齋木先生の事務所のお手伝いをしていたので職員の方々と顔見知りでしたし、私の事務所は立ち上げて間もない状況だったので、かなりスムーズに業務を統合していくことができました。

齋木 治郎先生（以下、敬称略） 合併を決めてから大森先生とふたりで、私の顧問先をまわりましたが、評判は上々でした。世代交代という点でも意味のある合併になったかと思っています。

納税者の立場を重んじ さまざまな相続対策を実施

——現在は通常の顧問契約の他、マスイージエントグループと大森一仁税理士事務所に寄せられた相続相談などに対応されているそうですね。

大森 業務的には養子縁組や生命保険の活用といったスキームを提案していくわけですが、その前提として相続の場合はどうしてもある種の「不平等」が生じることを念頭に置くように心がけています。例えば、養子縁組をしたほうの家族は相続が有利に進みますが、

それ以外の家族は得られる相続金額が減少してしまうわけです。ともすれば、それは家族や親族の間でのあつれきにつながりかねません。だからこそ、私は相続の専門家として、関係者全員にできるだけそれぞれのスキームの長所や短所、特色を説明し、納得してもらうように心がけています。

——税務署職員から税理士という立場に変わったことで、新たな発見はありましたか。

大森 あらためて一般の方にとっては相続という制度が分かりにくいものであるということを実感しました。

——何か納税者の節税につながるような話がありますか。

大森 不動産などの譲渡所得に関しては、取得費と造成費を併用して控除することができないと思われがちですが、考え方一つで併用するのと同じような効果を上げることができます。具体的には造成費による値上がり分を雑所得などに計上することで、結果的には税務署が制定している概算取得費（5%）よりも費用を引き上げることができ、節税効果を得られるようになるのです。

また、マンションを新築してすぐに相続が発生し、固定資産税評価額が決定されていない場合その金額は通達上、

建築価格の7掛けとされています。し

かし、実際には建築価格の4割や5割の評価額に落ち着くことがほとんどですし、しかも通達通りに7掛けで申告してしまつと、あとになって4割や5割に引き下げることができません。というのは、税務署において税額をプラスに変更する「修正申告」は認められても、マイナスに変更する「更正の請求」は誤りがないため認められていないからです。このような事情を把握できていれば、相続税の申告の際にはあえて低めに申告し、それを固定資産税評価額決定されたあとで「修正申告」するという手法を取ることができます。

——その他、あまり一般的に知られていないと思う手法はありますか。

大森 退職給与引当金に関しても案外と知られていないことがあります。例えば、債務控除は、確定した債務でないと控除することができないとされています。退職給与引当金は確定債務でないため債務控除できません。しかし、実は資産として事業用資産の項目で退職給与引当金をマイナス財産として計上することができ、結果的に債務控除したのと変わらない効果を得ることができるのです。

——民事信託や家族信託といった手法にも注目が高まっていますが、そのあ

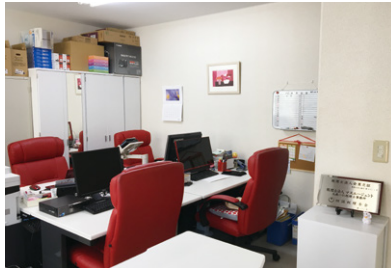
たりはどうでしょうか。

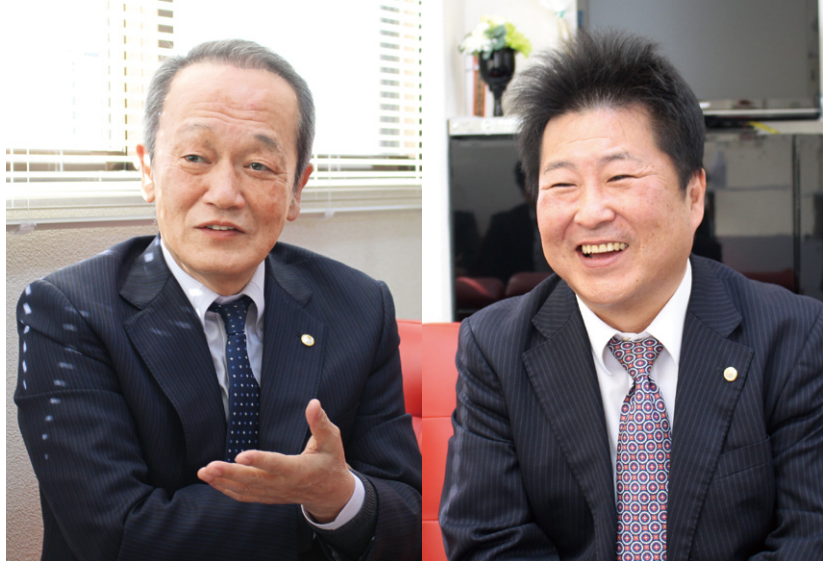
大森 民事信託（家族信託）は事業承継には便利ですが、節税に効果的かという点微妙なところです。それは民事信託（家族信託）の場合、法律があるわけでもないため、自分たちで契約書（公正証書）を作成し、明確なルールを設けた上で適正かどうか税務署の確認を得る必要があります、それには契約ミスのトラブルや、かなりの費用や手間がかかってしまうからです。正直言って、私たちの顧問先の多くにとっては、やや複雑で重すぎるスキームになっているのです。そこで、私が注目しているのが条件付き贈与契約という手法です。これはたとえば「子どもが高校に入ったら学費をいくら贈与する」とか「子どもが住宅を建てた時にいくら贈与する」といった具合に、贈与が発生するタイミングやポイントを契約書に明記し、司法書士に証人になってもらうものです。これなら民事信託や家族信託に比べて費用も少なく気軽に実施することができ、現在、司法書士の先生と提携し、このスキームの普及促進に取り組んでいるところです。

コミュニケーションを重視した 立ち寄りやすい事務所を目指す

——年間での程度の相続案件に対応

差し色として随所に赤と黒を施していたり、白を基調としていたり、フロアによってデザインに変化を加えています





「顧問先のことを何よりも優先する事務所をつくりたい」と話す大森 一仁先生(右)と、「世代交代という点でも意味のある合併になった」と話す齋木 治郎先生

しているのですか。

大森 税理士法人マスエージェントと当事務所でそれぞれ窓口を設けていますが、昨年はそれらを合わせて年間30件ほどの相続を手掛けました。またその他、同数くらい相続対策にも対応しました。

——セミナーなどにも取り組んでいるのでしょうか。

大森 住宅メーカーや金融機関、生命保険会社などからの依頼で、相続セミナーの講師を務めさせていただいて

ます。また、金融機関から個別の相続相談を依頼されるケースも増えていきます。そういった場合、相談者の多くはまだ相続対策の重要性に気づいていないのですが、実際に具体的な節税対策や効果を示すと、ほぼ間違いなく乗り気になってくれます。

——職員教育については、どのようなことをモットーにしていますか。

大森 顧問先のことを何よりも最優先するとともに、顧問先とのコミュニケーションを大切にしたいと思っています。そうすることで、顧問先が抱えている課題をいち早く把握し、積極的に具体的な対策や方針を打ち出していきたいと考えています。

齋木 私も個人で事務所を構えていたときには、顧問先との関係性づくりに注力してきました。しかし、それが馴れ合いになってしまうと、ともすれば税務リスクにつながる恐れがあります。だからこそ、いかに親しい間柄になっても、税務会計業務に関しては冷静な判断を忘れないようにしなければなりません。そのあたりは私自身、長年にわたって難しいと感じるところなのですが、是非とも大森先生にはそのバランス感覚を体現した事務所をつくり上げてほしいと思います。

——今後の展開についてお聞かせください。

さい。

大森 現在はビルの1階と2階を拠点としているのですが、いずれは3階も借りて、司法書士や行政書士にも入ってもらおうと思っています。また、社会保険労務士の資格取得を目指している職員がいるので、早い段階でワンストップサービスの体制を実現できるか

もありません。それから先ほどの話題にも関連しますが、顧問先とのコミュニケーションをより親密なものにするために、誰もが立ち寄りやすい事務所をつくっていきたくと考えています。

——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。

History & Story

税理士までの歩み

大森 一仁先生

税務署勤務時代から税理士業に興味があったという大森先生。「体力と気力があるうちに独立したい」と考えて40代後半に一念発起、税理士として独立することにしました。そして、2016年3月に大森一仁税理士事務所を開業し、税務署時代の先輩だった齋木先生に相談したところ、「私が専門とする資産税に関するニーズがあるということで、税理士法人マスエージェントの顧問に就任し、資産税部門を担当することになりました」と大森先生。その後、しばらくして税理士法人マスエージェントグループの支社として参画。さらに同年12月には齋木治郎税理士事務所と合併し、現在の体制になったそうです。

齋木 治郎先生

大森先生と同じく税務署勤務をしていたという齋木先生。ところが、税務署の仕事をするうちに「納税者を支える仕事がしたい」と感じるようになり、20年ほど前に独立したそうです。「最初の頃は小規模な飲食店をまわり、地道に顧問先を増やしていきました。結果的にその顧問先がベースになり、次々と顧問先を拡大していくことができました」と齋木先生。そして10年ほど前には高校時代の同級生でもある税理士法人マスエージェントの石井 辰美会長からの誘いを受けて、税理士法人マスエージェントグループに参画。その後、大森一仁税理士事務所に合流し、現在は大森先生と二人三脚で事務所を盛り立てています。

ミロク会計人会の ミリョク

ミロク会計人会には、さまざまな会員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。

ミロク会計人会 ご入会の5つのメリット

1

充実した
研修プログラムが
受講できる

2

地域、全国の
税理士先生と
交流ができる

3

MJSシステムに関する
要望をよりダイレクトに
伝えられる

4

公式ホームページの
会員限定コンテンツが
全て閲覧できる

5

会員限定の各種特典を利用できる

- ・「ミリョク! ホームページ作成サービス」をお得に利用可
- ・MJS M&Aパートナーズ(mmap)*の提携パートナーとなった場合、紹介手数料が優遇
- ・エヌエヌ生命保険のリスク分析ソフトを無償で利用可
- ・リロクラブの福利厚生サービスをお得に利用可
- ・住友三井オートサービスと新車契約時、カーナビ贈呈

※事業承継支援を行うMJSの子会社

充実した研修を特別料金で
受講可、人的ネットワークの
拡大も魅力

ミロク会計人会は、MJSのシステムをお使いの税理士・公認会計士の先生方で組織された職業会計人の任意団体です。会員事務所の社会的地位の向上、経営基盤の強化と顧問先企業の発展に貢献することを活動方針としています。今回は改めて、入会することでも得られる5つのメリットをご紹介します。

す。税理士会の認定研修をはじめ、日本ファイナンシャル・プランナーズ協会の継続教育単位認定研修、職員の方向けのスキルアップを目的とした実践研修などが全国各地で開催されており、会員はこれらの研修を会員特別料金で受講できます。

また、人的なネットワークを広げることができるのも魅力の一つです。本会には北は北海道から南は沖縄まで、全国に11の単体会があり、うち9つの単体会にはさらに細かくエリアを分けた地区会もあります。単位

会・地区会ごとの研修や各種イベントも盛んに行われており、参加することで自然と人脈が広がっていきます。また、年に一度、全国から約1000名が集う一大イベント「全国統一研修会」が開催されます。ここでは全国大会ならではの講師陣の講演会と、全国の先生方と交流を深めることで、互いの知見を交換することができます。

会を通してシステム改善 要望が出せHPで会員限定の コンテンツが閲覧できる

会員のメリットとして、MJSシステムの改善要望を本会を通してよりダイレクトに伝えられることも挙げられます。本会にはMJSへの改善提案を役割とするシステム開発委員会があり、「会員の声」として本委員会に要望することで、それが具体的な検討案となっていきます。

また、本会には公式ホームページ(HP)があり、会員限定で閲覧できるコンテンツも数多くあります。中でも、MJSシステムの活用方法が動画で学べるオンラインセミナーは大変好

評で、実務に役立つと所長先生のみならず、職員の方々にも多く視聴いただいています。

他にも、会員ならではの特典もあります。MJSの「ミリョク! ホームページ作成サービス」が初期費用無料で、かつ年間2万4000円分のM-martポイント*が付与される特典や、MJS M&Aパートナーズ(mmap)の提携パートナーになった場合の紹介手数料優遇(詳しくは9頁をご覧ください)、エヌエヌ生命保険から、「ACELINK Nxt Pro会計大將」と連動する顧問先の経営上のリスクを分析するソフトの無償提供を受けられる特典、福利厚生サービス会社のリロクラブのサービス「福利厚生倶楽部」*がお得な料金で利用できる特典、自動車メンテナンスリースの住友三井オートサービスと新車契約時のカーナビ贈呈などの会員特典などがあります。

職業会計人の職域拡大、地位の向上を図っていくとともに、多様な入会メリットもあるミロク会計人会。この機会にぜひ入会をご検討ください。

※MJSシステム関連のサプライ商品を購入できるサイト「M-mart」で使えるポイント

会計事務所の M & A への関わり方

経営者の高齢化と後継者不足により、円滑な事業承継が立ち行かないケースが増えつつあります。

そこで重要になってくるのが M & A の活用です。M & A は専門性が高いですが、ノウハウを学べば会計事務所が関われることも少なからずあります。本特集では(株)BSMの棟田 裕幸代表取締役にも中小企業における M & A の活用方法と会計事務所の M & A への関わり方について伺いました。

中小企業の M & A の種類と プレーヤーの役割

M & A の中で最も代表的な手法といえば株式譲渡です(図1)。これは株式取得による支配権の獲得のことで、実際に行われている M & A の大半はこのスキームを用いたものです。

次に多いのが事業譲渡です(図2)。これは売り手が有する事業の全部または一部について、その資産および負債を個別に買い手に譲渡する行為です。このスキームは会社法の組織再編成に該当しないため、合併や会社分割などの会社法上の包括的移転行為に比べて①債権者保護の規定はない②従業員の移転は従業員個々の雇用契約の変更により行われる③許認可は基本的に引き継がない④簿外資産、簿外負債は引渡資産の移転は時価による、といった特徴があります。

そして、最後に紹介するのが合併です(図3)。※。複数の会社を法的に一つの会社にすることを意味しますが、第三者間の M & A でいきなり合併を行うケースはあまり見かけません。というのは、文化や給与体系などが異なる会社を急に合併させると、何かしらの摩擦や衝突が生じてしまう恐れがある

からです。そのため、いったん株式取得で売り手企業を子会社化した後、徐々に体制を整えた上で合併するといったパターンが定石とされています。

では、次に具体的に M & A がどのように実行されるのかを紹介したいと思います。M & A の検討開始からクロージングまでは図4①～⑧の流れになります。そして、この間に関わるプレーヤーは、対象企業の選定、対象企業の事業分析、買収金額の試算、買収交渉サポートなどを実施するファイナンシャル・アドバイザー(M & A 支援専門会社、銀行、証券会社など)、法務デューデリジェンス(DD)を担当する弁護士、財務DDを担当する公認会計士・税理士、税務DDを担当する税理士、その他専門家(社会保険労務士、IT 専門家、不動産鑑定士など)です。当然ながら、税理士の先生方の役割は該当企業の税務課題を洗い出し、その他の専門家と連携しながら税務面についてのアドバ



むねた ひろゆき 氏
棟田 裕幸 氏

株式会社BSM 代表取締役
公認会計士・税理士
MJS税経システム研究所 客員研究員

1978年明治大学商学部卒業。
1985年青山監査法人・プライスウォーターハウス(現あらた監査法人)に入社。その後、三優監査法人を経て、95年棟田公認会計士・税理士事務所(現、一番町共同会計事務所)開設。99年(株)BSM設立。2006年度公認会計士修了試験経営科目出題委員。著書は『組織再編の手法と会計・税務Q&A 第2版』(共著/中央経済社)、『Q&A 自己株式の実務』(共著/新日本法規)など多数。

イスを行ったり、税務申告書を作成したりといったことになります。

連携という点に関しては、弁護士との情報共有を是非とも進めてほしいと思います。弁護士先生は税務会計が専門外であることが多いので、税理士の先生方の税務会計の知識を提供することで、M & A が大幅にスムーズに進むようになるはずです。また、売り手企業に未払い残業代などがあると M & A の後に多大な損失を生み出しかねないので、社会保険労務士などとの連携、情報共有にも力を入れてほしいと思います。

M & A を実施する上での ポイントと注意点

実際に M & A を実施する上で注意すべきポイントを挙げていきます。

株式取得について考えておきたいのは、株式売却益課税と株式を手放すオーナー社長の役員退職金のバランスです。株式取得の場合、売り手企業

※その他、会社分割という手法もありますが、中小企業の M & A ではほとんど使われることはありません

図3 合併のスキーム

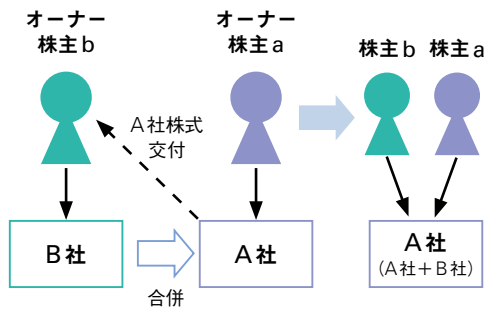


図2 事業譲渡のスキーム

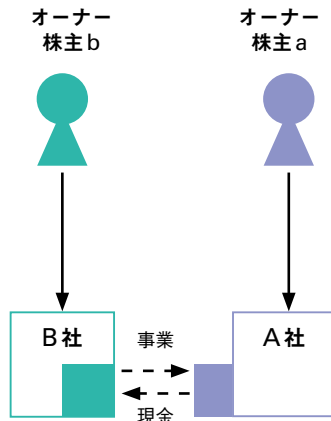


図1 株式譲渡のスキーム

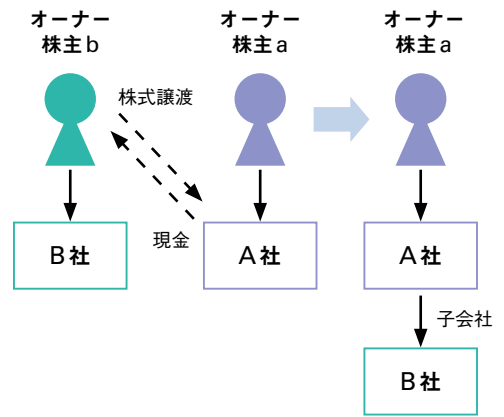
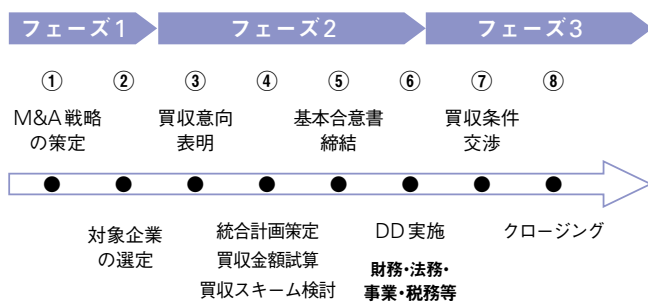


図4 M&A検討開始からクロージングまでのフロー



（仲介会社の介入）（買収金額試算）

「『専門家を使いこなす』ためのM&Aの知識と実務の勘所」日本法令 木村直人、横張清威P11より

の株主に対して株式売却益課税（20・315%）が発生しますが、退職金に課せられる税率は役員就任期間によりそれよりも低率になることもあるので、役員退職金を支払い損金に計上することにより、トータルの税額を下げる。同時に株価を下げることで、売り手・買い手双方にとって望ましい結果になる可能性があります。もちろん、在任年数や退職金額によって実質税率は変化するので、全てのパターンにおいて有効とは言えませんが、株式取得を検討する場合には念頭に置いておくべきでしょう。

事業譲渡の際は「のれん」が生じる

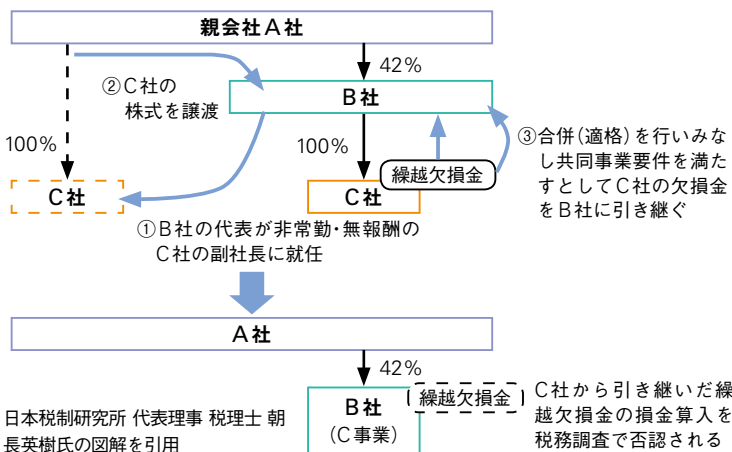
ことが多く、税務上は「資産調整勘定」または「負債調整勘定」として5年間で均等償却しなければならない点に要注意です。うまく損金算入することで節税を図れればいいのですが、上場企業の中にはこの償却負担が巨額になり過ぎて、株価を著しく下げてしまったケースがありました。また、事業譲渡の場合には売り手企業の株主が課税されることはありませんが、消費税は発生するので、そのあたりも念頭に置いていただきたいと思います。

他方、事業譲渡は事業承継においても有効活用できるスキームでもありません。例えば財務状況が苦しい企業であっても、一部の事業を売却することで得た資金を活用して財務の健全化を図れば、後継者の負担を軽くして事業承継をスムーズに進められるはずです。特に良質な不動産を持っている企業であれば、そういったスキームを成立させやすいでしょう。

合併に関しては会社法の組織再編成に該当するため、まずは税制適格・非適格の判定が重要になります。組織再編における税法上の要件を満たしたものが税制適格合併とされ、再編当事会社およびその株主には、再編により会社資産・負債の移転があっても課税が生じないようになっているからです。

また、売り手企業の繰越欠損金をいかにして引き継ぐかというポイントもあります。適格合併（次図5）であり、①被合併法人の事業年度において、適格合併の9年以内に開始した各事業年度において生じた繰越欠損金である②繰越欠損金の繰越控除、繰越欠損金の繰戻し還付の適用を受けていない部分の金額であるという要件を満たす場合、合併企業は被合併企業の繰越欠損金を吸収することができるのです。ただし、9年分の繰越欠損金をすべて引き継ぐには、合併法人の適格合併を行った事業年度の期首から遡ること5年以上前に特定資本関係（50%超）が発生していなければなりません（これが5年以内だと引き継ぎに制限が生じる）。経営者にとって、この5年という時間はかなりシビアなものと言えるでしょう。しかし、実はこの制度にはある種の「抜け道」が存在します。買い手企業と売り手企業の間に「みなし共同事業」という状態が成立していれば、合併から5年を待たずに売り手企業の繰越欠損金を全額引き継ぐことができるようになるのです。

では、このみなし共同事業とは何なのでしょうか。その要件は、①事業関連性要件（適格合併に係る被合併事業と合併事業とが相互に関連



100%グループ内	50%超100%未満	共同事業
①金銭等の交付なし ②支配関係継続要件	①金銭等の交付なし ②支配関係継続要件 ③従業者引継要件 ④事業継続要件	①金銭等の交付なし ②従業者引継要件 ③事業継続要件 ④事業関連性要件 ⑤規模要件又は経営 参画要件 ⑥株式継続保有要件

出典:『組織再編における税制適格要件の実務Q&A』中央経済社 佐藤信祐著2009年5月20日発行P3を参考に一部改変

するものであること)

②規模要件（被合併事業と合併事業のそれぞれの売上金額、従業者の数、資本金の額もしくは出資金の額またはこれらに準ずるものの規模の割合がおおむね５倍を超えないこと）

③被合併事業の規模継続要件（被合併事業が支配関係があることとなった時から当該適格合併の直前の時まで継続して行われており、かつ、当該被合併法人支配関係発生時と当該適格合併の直前の時における当該被合併事業の規模の割合がおおむね2倍を超えないこと）

④合併事業の規模継続要件（合併事業が支配関係があることとなった時から当該適格合併の直前の時まで継続して行われており、かつ、当該合併法人支配関係発生時と当該適格合併の直前の時における当該合併事業の規模の割合がおおむね2倍を超えないこと）

⑤ 特定役員引継ぎ要件（上記②、③）
④を満たさない場合には、この特定役員引継ぎ要件を満たせばよい」となっています。また「特定役員」とは、社長、副社長、代表取締役、代表執行役、専務取締役、常務取締役またはこれに準ずる者で法人の経営に従事している者を指します。

ただし、繰越欠損金目当てにこれらの要件を強引かつ短期間に充足させようとする、否認される恐れがあるのに要注意です。例えば、かつて情報通信業大手のB社はデータセンター事業を行うC社を買収するにあたって、短期間のうちに役員派遣、株式取得、合併を行い、みなし共同事業としてC社が有していた666億円もの繰越欠損金を引き継ぎました。しかし、この引き継ぎは最終的に国から否認され、裁判にまで発展しましたが、最高裁においてもその結果は覆りませんでした(図6)。

あくまでもM&Aそのものという意味があるという前提のもとで、こういった制度は活用するようにしてください。

「税務のプロ」として
会計事務所がM&Aに携わる意義

事業承継の必要性が高まるとともに、中小企業のM&Aへの注目度も高まってきています。そして、それに伴い最近では金融機関などが中小企業の経営者にM&Aを提案するケースも増えてきています。ただ、中には税務的にリスクとなる要素が盛り込まれていることがあるようです。仮に金融機関やその機関と提携している税務担当者が業務

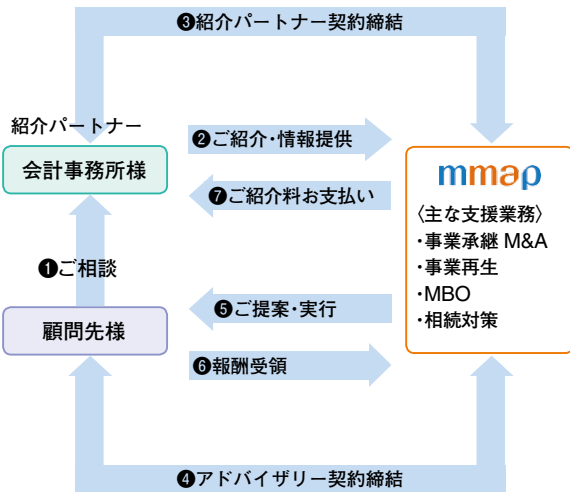
を進めたとしても、最終的な責任は顧問税理士が負うケースがありますので、金融機関などの提案を全てうのみにせず、税務会計という視点でしっかりと吟味するようにしてください。また、実際にM&Aに関わる場合にも、「M&A支援専門会社や他の専門家は決して税務のプロではない」ということをしっかりと念頭に置いてください。いかにM&A支援専門会社が描いたスキームとはいええ、思わぬ落とし穴があるかもしれませんし、だからこそ税理士の先生方がM&Aの全体像を把握し、その知識とノウハウを提供することの意味があるのです。

そして、最後に顧問先から「自分の会社を売りたい」と相談されたら、多くの先生方は一抹の不安や寂しさを感じてしまうかもしれません。ですが、どうか前向きに相談を受けていただき、社長やその後継者のためになるM&Aに取り組んでいただきたいと思います。

また、MJSの子会社であるMJS M&Aパートナーズ（mma p）は、会計事務所を中心とした幅広いネットワークを有している他、株価評価システムなどの提供も行っています。是非ともそういったネットワークやツールを活用し、顧問先の支援に役立てていただきたいと思います。

■紹介パートナー

お客様をご紹介いただき、案件が成立した場合、mmapから貴事務所に紹介料をお支払いいたします。アドバイザリー業務は全てmmapが行います。



【ご紹介料】※ご紹介料は、mmapが報酬受領後お支払いいたします。

ミロク会計人会員様	mmap報酬受領の24%+1% (ミロク会計人会連合会へ還元)
上記以外	mmap報酬受領の20%

mmapとは？

mmapは2014年、MJSの100%子会社として設立され、事業承継、資金難、優秀な人材の確保・育成など、中小企業が抱えるさまざまな経営課題を経営者とともに解決することを目的とした会社です。

顧問先企業の事業承継を支援するための同社とのパートナープランは、事務所の状況に合わせて2種類の形態から選択できます。現在、3177件の会員事務所がパートナー契約を締結しています(2018年1月末時点)。

①紹介パートナー

顧問先における事業承継の課題をm

mmapが解決します。事業承継の契約が成立した場合、ご紹介料をお支払いします(図参照)。

②アドバイザリーパートナー

事務所とmmapが顧問先の事業承継を共同で支援します。業務や報酬の具体的内容は、協議のうえ決定します。顧問先の経営者が高齢化していく中、事業承継・事業継続の手法をmmapとともに提案し、顧問先の経営を支援することは、他事務所との差別化にもつながります。

この機会に、mmapとのパートナー契約をぜひご検討ください。

成約事例ご紹介

事例②:浄化槽保守点検事業

譲渡理由:

社長は自身の年齢から引退を検討していました。会計事務所の先生は、以前から清算するよりも第三者へ譲渡したほうが会社を存続することができて、従業員や取引先にも迷惑が掛からないとアドバイスをしていました。それが背中を押す形となり、会計事務所の先生を通じてmmapに相談がありました。

結果:

四国の同業者が東京進出を目的に譲受しました。相談を受けてから4カ月での成約です。保守点検業という安定的に収益を稼げるビジネスモデルが評価され、営業権も高めに見ていただきました。また、社長所有の土地からの本社移転も要望としてあり、こちらも無事に完了しました。譲渡側の意向を全面的に酌んでくださった譲受側の器の大きさを感じた事案でした。

業種	エリア	スキーム	譲渡金額	譲受会社
浄化槽保守点検業	関東	株式譲渡	約3,600万円	同業者(四国)

売上高	営業利益	純資産	従業員	成約までの期間
約1億円	約350万円	約600万円	5名	4カ月

事例①:ゴルフ部品卸売事業

譲渡理由:

社長は、自身の年齢と後継者不在との理由で引退を考えていました。しかしながら、従業員の雇用や取引先との関係上、簡単には引退できないということで、顧問の税理士先生に相談をしていました。そして、税理士先生からmmapに紹介があり、第三者譲渡を進めることになりました。

結果:

企業名の維持、家族以外の従業員の雇用継続(福利厚生面で条件が良くなりました)、引き継ぎ完了後譲受企業へ会社としての機能を移転することを条件に、譲渡価格5,000万円で成立しました。この譲渡金は社長貸付金返済、退職金を活用して税金負担を極限まで抑え、譲渡・譲受側ともにWin-Winの事業譲渡案件となりました。

業種	エリア	スキーム	譲渡金額	譲受会社
ゴルフ部品卸売業	関東	株式譲渡	5,000万円	異業種(関西地方)

売上高	営業利益	純資産	従業員	成約までの期間
9,000万円	△50万円	2,000万円	3名(内2名家族)	6カ月

業界ウオッチャーの トレンド情報 NOW

元税金専門紙・税理士業界紙の編集長である業界ウオッチャーが伝える、会計事務所業界関連の最新情報！旬な話題を読み、事務所経営や顧問先へのアドバイスにご活用ください。

最

近、税理士の先生方から、「税務調査の立会いで、調査官から『質問応答記録書』の作成協力を求められることが増えた」との話を聞きます。

この質問応答記録書ですが、平成23年の国税通則法の改正以降、質問検査権の一環として作成される行政文書です。同記録書は読んで字のごとく、調査官が納税者に質問し、その答えを会話形式で記載します。最後に記録した内容を調査官が読み上げ、納税者に「署名・押印」をしてもらい完了という手順です。

なぜ、このようなものを作成するのかといえば、課税当局の内部資料によると、調査の正確性を残し、さらには不服申し立てや裁判などの争いとなつたときの証拠的な意味があるとしてい

File 1

税務調査 重加狙いなら 「質問応答記録書」が 作成される



宮口 貴志氏

税金・会計に関わるニュースを他では読めない切り口で伝えるメディア「KaikeiZine」の編集長。税金の専門紙「納税通信」、税理士業界紙「税理士新聞」の元編集長で、現在は一般社団法人租税調査研究会の事務局長の傍ら、会計事務所ウオッチャーとしても活動。
「KaikeiZine」ホームページ ● <https://kaikeizine.jp/>

ます。人事異動などで調査担当者が代わったとしても、質問応答記録書を見れば、それまでの納税者とのやり取りが一切分かり、納税者と争いになったとしても課税当局の賦課決定の適正性を証明できるようにしているのです。

国税OB税理士の話では、質問応答記録書は「重加算税案件では必ず作成する」としています。なぜなら、重加算税の賦課要件は「仮装及び隠蔽」。調査官としては、この事実があったことを証拠として残す必要があるからです。そのため、こういった仮装及び隠蔽行為が行われたのか、誰が見ても分かるように、納税者の合意の基に記録しておきます。特に、相続税調査において同記録書の作成は、なくてはならない作業となっています。理由は、法人税

調査等は、帳簿等の物証を調べることでお金の流れが分かりますが、相続税調査においてはそうした物証がほとんどなく、基本的に相続人の話が重要な証拠となるからです。

評価ポイントの高い重加算税案件

さて、調査官は重加算税案件を積極的に狙っています。というのも、重加算税案件は課税当局の人事評価においてもポイントが高く、昇進にも関わってくるからです。その評価は、税額の大きい案件より高いそうです。

特に、平成29年1月から新加算税制度がスタートしましたが、5年以内に二度重加算税が賦課されると、重加算税にさらにペナルティとしてプラス5%（無申告10%）加算されます。つま

り、一度重加算税が賦課されると、調査官としては5年以内にもう一度、重加算税狙いで調査してくる可能性が高いわけです。ですから、税額が低いからといって安易に重加算税の賦課決定を受け入れることは避ける必要があります。

さて、質問応答記録書の作成に当たってよく採めるのが、納税者の「署名・押印」です。「拒否できないのか」との話も少なくありませんが、拒否しても特に問題はありません。ただ調査官は、署名・押印拒否について記録として残します。これが意味することは、争いとなったとき審判官や裁判官などに「署名・押印できない理由がある」と思われ、逆に不利になるケースもあるということです。国税OB税理士の話では、「質問応答記録書の内容に納得できないのなら、その部分の修正依頼をし、正確に記載してもらうこと。もし修正してもらえないことで署名・押印しないのなら、その理由を同記録書に記載してもらうことが重要」と指摘します。

質問応答記録書は課税当局が作成するものですが、納税者への影響を考えると、税理士としてもどのように活用されるのか、記載内容等を十分に勉強しておく必要があります。

勇心酒造株式会社

米の醸造発酵技術から発見・開発した

「ライスパワー®エキス」で 新分野を開拓

香川県綾歌郡綾川町にある勇心酒造(株)は今年で創業164年を迎える老舗蔵元です。酒造りと同時に米の総合利用を目指した研究・開発「ライスパワープロジェクト」を40年以上にわたって続けてきたことで有名です。同社が開発した「ライスパワーエキス」で新規開拓したバイオビジネスの現状と今後の展望について紹介したいと思います。

「『ライスパワーエキス』は当社が大切にしてきた『生かされている』という哲学を見事に表現しています」と話す徳山 孝社長



DATA

勇心酒造株式会社

香川県綾歌郡綾川町小野2088-1

TEL:087-876-4111

URL:www.yushin-brewer.com

安政元年(1854年)に造り酒屋として開業した勇心酒造(株)は、香川県の豊かな自然に寄り添って酒造りを手掛けてきました。そして一方で、5代目である徳山 孝社長は東北大学や東京大学大学院で微生物学、醸造技術を学び、国税庁醸造試験所での勤務を経た後に、40年以上前から酒造りの枠を越えた「ライスパワープロジェクト」を展開してきました。そしてその結果、同社は醸造発酵技術と最新のバイオテクノロジーを融合させた「日本型バイオ」という概念を生み出し、米から生み出した新規機能性素材「ライスパワーエキス」の開発と製品化を実現させました。

「この世界初のオリジナル素材によって、当社のビジネスは大きく変革しました」と話すのは徳山 孝仁常務。事実、同社は1989年に「ライスパワーNo.1」(皮膚をすこやかに保つ成分)、93年に「ライスパワーNo.101」(抗潰瘍効果などの改善成分)、95年に「ライスパワーNo.11」(後述)と次々に新たな成分を開発し、それらを取り入れた入浴剤や自社ブランド基礎化粧品「ライース(RAIZ)」などを製品化してきました。そして、それらの製品はマスコミや医学研究者の間で大きな反響を呼んだそうです。

とりわけ注目を集めたのはライスパワーNo.11で、2001年には新規効能「皮膚水分保持能の改善」で厚生労働省の認可を受けました。医薬部外品での新規効能は旧薬事法制定以降で初とあって、本格エイジングケアシリーズ「ライースリペア」や「アトピスマイル®」の商標化、さらには多くの大手化粧品、医薬品メーカーからのOEM受注にもつながっていきました。ちなみに、ライスパワーNo.11は人間の皮膚が本来持っている水分保持能力を改善する効能を日本で唯一有効成分として認められたエキスで、肌の奥深くまで浸透し、内側からセラミドなどの細胞間脂質の生成を高めるそうです。

同社がこれまでに開発したライースパワーエキスは合計で36種類、そのうちの13種類が商品化されています。最近の動きとしては、「ライスパワーNo.6が15年11月に『皮脂分泌の抑制』で新規効能の認可を受け、今年4月にはこの成分を配合したニキビ対策などのスキンケア商品を発売する予定です」と徳山常務。なお、現在までに医薬部外品の薬用化粧品の中で新規効能が認められた例は4件のみで、同社はそのうちの2件の新規効能認可を取得しているそうです。徳山社長は今も現役の研究者として社内30人いる研究員の

先頭に立って第一線で米の持つ可能性を探求し続けているそうですから、これからも新たな成分を発見していくことでしょう。

現在、同社の総売上の99%がライスパワーエキス関連の商品となっているそうですが、その原点である酒造りにも余念はありません。徳山常務によると、「原料には契約農家に減農薬で栽培委託している香川県産の『山田錦』と綾川町産の『おいでまい』、そして綾川の伏流水を使用しており、アルコール添加をしないやや辛口の純米酒造りにこだわっています」とのこと。そして、「これからも丁寧な酒造りと米の研究開発を続けながら、常に新しい分野を切り開いていきたいと思っています」と意欲的です。同社とライスパワーエキスはまさに香川が世界に誇るべき、地域資源と言えます。



同社の取り組みが書籍化された『生かされている哲学』(大平 浩二 著、PHP研究所発行)



「ライスパワーNo.11」を配合した自社ブランドのスキンケアシリーズ「ライースリペア(RAIZ repair)」

日本三大秘境の一つ「祖谷溪」

日本三大秘境の一つに数えられる「祖谷」(徳島県三好市)には、風光明媚な溪谷美で知られる「祖谷溪」があります。平家の落人伝説などの歴史をはじめ、かずら橋、大歩危・小歩危といった見どころ、さらには溪流・溪谷を生かしたレジャーやスポーツなど、多彩な魅力が満載です。そんな祖谷溪の魅力を三好市産業観光部観光課の石山 健介主事に紹介していただきました。

自然・文化・歴史の
見どころが満載の秘境

「祖谷溪」は徳島県西部、三好市に位置する深いV字谷が続く溪谷です。徳島県を西から東に流れる吉野川の支流にあたる祖谷川沿いにあり、溪谷の全長は10km以上に及びます。100m近い高低差のある急峻な山川と降水量の多さによって樹木がうっそうと生い茂り、「深山幽谷」の景観を生み出しています。

また、断崖が8kmにわたって続く「大歩危・小歩危」は吉野川の激流によって生み出された溪谷で、大理石の彫刻がそそり立っているかのような景観美です。その風変わりな名前は、断崖を意味する古語である「ほき(ほけ)」に由来するという説と、「大股で歩くと危ないから大歩危」「小股で歩いても危ないから小歩危」という説があります。

大歩危・小歩危で特別にお勧めしたいのは遊覧船観光の「大歩危峡舟下り」です。100年以上前から運航されており、ベテランの船頭さんによるガイドを聞きながらゆったりと絶景を堪能することができま。乗船時間は30分で、12月から2月の冬季は「こたつ船」が運航しており、雪化粧の大歩危溪谷を楽しめます。また冬だけでなく、桜並木や新緑、紅葉と四季折々の美しい表

情を見ることができるので、季節ごとに大歩危・小歩危に立ち寄っていただきたいと思います。なお、この近くには四国有数の温泉地である「大歩危祖谷温泉郷」がありますので、ゆっくりとお湯に浸かりながら雄大な自然を体感するのもいいですし、ゲストハウスやカフェも充実しています。

祖谷はその溪谷美とともに、平家落人伝説でも有名な地です。全国に数多くある平家落人伝説の中でも特に信憑性に富んだ地域と言われています。そして、「その昔、屋島の戦いで源氏に敗れた平家一族の一人、平国盛(教経)が安徳天皇を奉じて祖谷山に逃れてきた」という伝説と、それにまつわる数多くの史跡が残されています。

こうした歴史に興味がある方には、平家落人伝説ゆかりの「平家屋敷民俗資料館」がお勧めです。資料館として使用されているのは、安徳天皇の御典医、堀川内記の子孫代々の屋敷でもあります。堀川内記は平家滅亡の折に一族とともに祖谷に入山し、薬草の豊富なこの地で医業と神官を務めた人物であり、江戸時代の民家をそのまま保存した館内には、平家の資料や遺品の他、鎧や旗、古文書、生活用品などが展示されています。

また、祖谷溪にかかる「かずら橋」

右／冬のかずら橋
下／小歩危峡の紅葉



かずら橋近景



かずら橋遠景。橋床は梯子のようになっており10cm以上の隙間があり、眼下に川が見える



2014年に国指定天然記念物に、15年には国指定名勝に指定された大歩危



（国指定重要有形民俗文化財）も平家落人伝説を象徴する史跡の一つです。その由来は平家の落人が追手から逃れるために切って落としやすいかざらの木（シラクチカズラまたはサルナシ）で吊り橋を作ったものと言われています。

昔は溪谷地帯唯一の生活路として祖谷川各所に架けられていたそうですが、今では西祖谷山村の「祖谷のかずら橋」と東祖谷の「奥祖谷二重かずら橋」を残すのみとなっています。祖谷のかずら橋は長さ45m・幅2m・水面上14m、重さ約5tとなっており、3年ごとに架け替えが行われており、今年の1・2月にかけて架け替え工事が行われました。

祖谷といえば、その昔は断崖を通らなければたどり着けない「秘境」でしたが、現在は周辺環境が整備され、大型バスやマイカーでも行くことができ、スロットとして、毎年30万人を超える観光客がこの橋を渡っています。足もとの深い谷を真下に見ながら、一歩踏み出すごとにギシギシときしんでユラユラと揺れる感じはスリル満点です。毎晩19時から21時30分の間にはライトアップが行われている他、かずら橋の周辺ではこの地方の郷土料理「でこまわし」（里芋や豆腐、こんにゃくなどを串に刺し味噌だれをつけて炭火で焼い

た田楽）や「祖谷そば」、蕎麦の実からつくる「そば米雑炊」、「鮎・アメゴの塩焼き」が売られていますし、最近では「ジビエ」料理も人気を博しています。

アウトドアスポーツの聖地として世界的な知名度も向上

続いて紹介したいのがアウトドアスポーツの舞台としての祖谷溪の魅力です。ラフティングやカヤック、最近ではジップラインの人気スポットとして海外のメディアでも紹介されています。たとえば2017年12月にはアメリカの旅行雑誌『Travel+Leisure』で「18年に訪れるべき50の旅行地」の一つに日本で唯一、祖谷溪（Tya Valley）が選ばれ、「17年にラフティング世界選手権が開催されたほどの世界レベルの峡谷、自然環境に、茅ぶき民家ステイやジップラインという新たな魅力が加わった」と紹介されました。

ラフティングとはラフトと呼ばれるゴムボートで激流を下るアウトドアスポーツであり、その魅力は初めての人も手軽に冒険気分を味わえることです。15年の「大歩危リバーフェスティバル」をきっかけに、17年10月には「ラフティング世界選手権」が開催され、22カ国から71チーム・521人のトップ

プアスリートが集結しました。「大歩危峡・小歩危峡」はこの時の大会競技コースであり、年間を通して安定した豊富な水量とグレード4の水質と透明度を誇っています。

一方、ジップラインとは森の中の木々の間に張られたワイヤーを、プーリーと呼ばれる滑車を使って滑り降りるフランス発祥の新しい遊びで、アメリカやカナダを中心にブレイク中です。絶景とスリルを同時に楽しめるレジャーとして、祖谷溪にも17年に「フォレストアドベンチャー・祖谷」がオープンしました。傾斜地を利用し、祖谷溪を流れる祖谷川をジップスライドで一息に滑り降りることが出来ます。高低差50m、長さ360mのジップラインは国内トップクラスだそうです。

祖谷はまさに豊かな自然・文化・歴史に彩られた魅力的な観光スポットです。ゆつくりと秘境めぐりを楽しんみてはいかがでしょうか。

問い合わせ

三好市観光案内所
☎0120-404-344
三好市観光協会
☎0883-76-0877



スリル満点のジップライン



初心者でも安心して体験できるラフティング



郷土料理の「祖谷そば」と「そば米雑炊」、「でこまわし」



本誌アンケートにお答えいただいた方に
抽選でプレゼントをお送りします

『税理士事務所CHANNEL』
では、より充実した誌面づくりのため、本誌をご覧になられた皆様アンケートへのご協力をお願いしています。

このたび、貴重な時間を割いていただきアンケートにお答えくださった方に御礼として、プレゼントを贈呈することになりました。第一弾として、QUOカード2000円分を抽選で5名様にプレゼント致します。

これまでも企画案の要望をいただき、それが実際に「シリーズ企画」で特集されることになったり、既存のコーナーの内容や本誌のデザインに関する要望をいただき、読みやす

い誌面づくりに反映されたりと、皆様の声により本誌は着実にブラッシュアップされてきました。

今後も皆様からのご意見、ご要望を積極的に取り入れ、より身近で、より事務所運営・業務に役に立つ誌面づくりに努めてまいります。アンケートへのご協力をぜひよろしくお願い致します。



抽選で5名様にQUOカード
2000円分をプレゼント!当
選結果は発送をもってかえ
させていただきます

読者アンケートへのご協力をお願い

いつも本誌をお読みいただきありがとうございます。
より充実した誌面づくりのため、
以下アンケートにご協力くださいますようお願い致します。

FAX 0120-369-711 ミロク情報サービス 経理企画・広報IRグループ 行

2018年4月号

※2018年4月号より、アンケートにお答えいただいた方の中から抽選で5名の方にQUOカード2000円分をプレゼントいたします。

11)今号を読んで印象に残った記事はございましたか。(複数選択可)
該当する記事の□に印をおつけください。
□(1)表紙・山崎の春の巻(タビタ) □(2)事務所訪問・税理士法人スエーデン大宮一仁税理士事務所
□(3)ミロク会計人会のミロク □(4)シリーズ企画(会計事務所M&Aへの関わり方)
□(5)業界のトレンド・トレンド情報NOW □(6)税務の元氣企業「トリス(パワー・エクス)」で新分野を開拓
□(7)四国企画/日本三大税務の一つ「超格派」 □(8)ミロク会計人会からのお知らせMJSからのお知らせ
□(9)ミロクシステムQ&A □(10)フリーエッセイ

12)今号のシリーズ企画についての感想をお聞かせください。
(今回のテーマ:会計事務所のM&Aへの関わり方)

非常に興味を持った 興味を持った 普通 あまり興味を持たなかった 興味がなく読まなかった

13)今後のシリーズ企画に対するご意見を以下にお答えください。(複数選択可)
□事務所経営に役立つテーマ □日々の業務に役立つテーマ □顧問先への情報提供に役立つテーマ
□国の政策や経済の動向などマクロなテーマ □その他

14)本誌の内容はどのような面役立っていますか。(複数選択可)
□自らの経営 □日々の業務 □役立つ情報の収集 □顧問先への情報提供 □職員教育
□単独に読み物として楽しんでいる □その他

15)本誌に関するご意見、ご要望があればお書きください。(任意です)

※下記へのご記入は任意です。

ご所属先(フリガナ)	貴社名
ご住所	
お電話 () () ()	FAX () () ()

本誌に同封されているこ
ちらのアンケート用紙からお
答えください

MJSからのお知らせ

歌舞伎座にて開催される
鑑賞チケットをペアでプレゼント

MJSはCSR活動の一環として、歌舞伎座の法人向け年間シートを契約しています。その歌舞伎座の6月興行から来年3月興行までの1等席チケットを、毎月3組様(ペア)にプレゼントします。なお、本誌発行時点で各月の公演内容はまだ決定していないため、ご希望の興行月が近づきましたら歌舞伎座ホームページで内容を確認の上、お申し込みください。

参考として、2月の興行では「二月大歌舞伎」が行われ、松本幸四郎改め二代目松本白鸚さん、市川染五郎改め十代目松本幸四郎さん、松本金太郎改め八代目市川染五郎さんが観客を魅了しました。また、3月の興行では「三月大歌舞伎」が行われ、片岡仁左衛門さん、坂東玉三郎さん、片岡愛之助さんらがさまざまな演目を披露しました。

【開催期間】
各月初旬〜下旬

※ご参考…3月興行の開催期間は3月3日(土)〜27日(火)でした

【応募方法】

・応募期限…各月、2カ月前の20日まで

例) 6月興行への応募は4月20日まで
・プレゼント数…各月3名様(6枚)



最新の公演情報は、歌舞伎座のホームページをご確認ください
<http://www.kabuki-bito.jp/theaters/kabukiza/>

・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、希望の月日と時間帯を明記の上、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 広報・IRグループ
「CHANNEL歌舞伎座プレゼント」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かえさせていただきます。



「丸亀うちわ」

四国ミロク会計人会

香川県丸亀市 徳永 豊



うちわの歴史を物語る、(右から)丸金印の男竹丸柄の渋うちわ、女竹丸柄うちわ、男竹平柄うちわ

丸亀市は日本一のうちわ(団扇)の産地である。現在の生産量は年間約1億本、全国シェアの約90%を誇り、平成9年5月、国の伝統的工芸品に指定されている。

扇の勾配と称される高石垣で有名な丸亀城の堀沿いに「丸亀うちわ里謡碑」があり、それには「伊予竹に土佐

紙貼りてあわ(阿波)ぐれば讃岐うちわで至極(四国)涼しい」とある。

もともとは1630年代、金毘羅のみやげ物として丸金印の男竹丸柄の渋うちわ(柿の渋を塗ったもので非常に丈夫なものである)が考案された。1780年代には丸亀藩士が江戸屋敷隣の豊前中津藩(現、大分県中津市)藩士から女竹丸柄の技術を習って藩士の内職となり、その後町民へも広がった。明治時代になり、奈良うちわに倣った男竹平柄うちわが登場し、平柄の切り込み、穴あけなどの技術が進歩し、生産が飛躍的に増大した。

最近では、涼をとるといったものは、扇風機やクーラーに取って代わられ、また竹製ではなくポリ素材でのポリうちわが主流で(残念ながら竹製はほとんど中国で生産されている)、むしろ販売促進グッズという位置付けとなってい



今夏は、ぜひ竹製の風流なうちわで涼を楽しんでください

る。このような変遷を辿っているとはいえ、夏には欠かせない風物詩であり、皆様もうちわを手にとって涼を楽しんでいただければ幸いである。



丸亀市内には、丸亀うちわの歴史を紹介する「うちわの港ミュージアム」もあります

表紙の写真



「山里の春」
(高知県仁淀川町)

確定申告も終了し、春の訪れとともに高知県仁淀川町上久喜の花桃の名所、通称「桃源郷」に行ってきました。鮮やかな桃の花色と、鯉のぼり、そして仲睦まじい老夫婦の姿に心を癒やされ、思わずシャッターを切りました。(松田 哲也)

ホームページにて本誌データを公開しています! こちらもご覧ください

ミロク会計人会

検索

<https://www.mirokukai.ne.jp/channel/index.html>

税理士事務所 CHANNEL 440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



もっと豊かな情報未来へ
アルシー・ソリューション

情報を守り、活用する。

外部からのサイバー攻撃対策に

InterSafe WebFilter

Webフィルタリング
ソフト

InterSafe CATS

クラウド型
Webフィルタリング
サービス

InterSafe MobileSecurity

スマートフォン、
タブレット端末向け
セキュリティサービス

InterSafe GatewayConnection

クラウド型
セキュアWeb
ゲートウェイサービス

INTERNAL SECURITY SOLUTIONS

InterSafe SecureDevice

セキュリティ
USBメモリ作成ソフト

InterSafe WorkFlow

Web型申請・承認
ソフト

InterSafe DeviceControl

デバイス制御ソフト

InterSafe IRM

ファイル自動暗号化
ソフト

内部不正による情報漏洩防止に

アルプス システム インテグレーション株式会社

<http://www.alsi.co.jp/> E-mail : ssg@alsi.co.jp

本社 〒145-0067 東京都大田区雪谷大塚町1-7
古川営業所 〒989-6143 宮城県大崎市古川中里6-3-36
仙台営業所 〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央2-9-16
名古屋営業所 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄1-23-2

第二昭和ビル6F
TEL : 03-5499-8045
TEL : 0229-23-7734
TEL : 022-713-6951
TEL : 052-746-9766

大阪営業所 〒564-0041 大阪府吹田市泉町3-18-14
福岡営業所 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南1-3-6 第3博多儲成ビル5F
白金台オフィス 〒108-0071 東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル7F

TEL : 06-6386-2673
TEL : 092-483-1460
TEL : 03-5795-4626

※ALSI(アルシー)はアルプス システム インテグレーション株式会社のコミュニケーションブランドです。
※InterSafeはアルプス システム インテグレーション株式会社の登録商標です。