

月刊

税理士事務所

# CHANNEL

●監修●  
ミロク会計人会連合会

2012.10

No.374



撮影：太島 聡  
 タイトル：大雪山系と、可憐な花々  
 場所：北海道中央、上川・十勝地方にまたがる「一大山岳群」

# 10

## ま る ご と 北 海 道 会

- 事務所訪問 ● 税理士法人 折笠会計事務所 …… 2
- 地元の元気企業 ● (株) ファームソレイユ …… 5
- シリーズ企画 ● 平川忠雄連合会会長が是枝周樹 MJS 社長に聞く ① …… 6
- MJSサービスを活用した事務所経営 ● 久保且佳税理士事務所 …… 8
- 我が事務所の顧問先紹介 ● (株) 道東製めん …… 10
- ご当地自慢 ● 北海道・礼文島 …… 12
- 大阪地区会 TOPICS & MJS INFORMATION …… 14
- ミロクシステム Q&A ● 『ACELINK NX-Pro相続税申告書(よくあるお問い合わせ)』 …… 15
- リレーエッセイ ● 北海道ミロク会計人会 滝本 正彦 …… 19

★次号は“まるごと東北会”です。

# 「経営者の側に立った仕事をしたい」と 国税調査官から税理士に転身

事務所訪問

税理士法人折笠会計事務所の皆さん



## 税理士法人折笠会計事務所

30年間にわたり国税調査官として活躍し、税理士に転身された中坪正芳先生。開業後は折笠会計事務所とタッグを組みながら、札幌の中小企業のために奮闘されてきました。現在は、折笠会計事務所を税理士法人化し、代表社員として事務所を牽引されています。さっそく、そのお仕事ぶりについて聞いてみました。

### 国税調査官時代の経験を 生かして税理士業務を展開

—もともと税務署で働いていたそうですね。

**中坪** 昭和43年の税務署勤務以来、30年間勤めました。そのうち25年間は国税調査官として法人税の調査業務を担当していました。

—長年、調査官の仕事に携わられてきたわけですが、すんなりと税理士の仕事に対応できましたか。

**中坪** 国税調査官時代はできあがった決算書や資料をチェックするのが仕事でしたが、税理士はそれをゼロからつくりあげなければいけません。同じ法律の枠組みのなかにあるといっても、これはまったくといっていいほど違う仕事です。そのため、当初は戸

惑つてばかりいました。

—開業してから国税調査官時代の経験が役立つことはありませんか。

**中坪** 勤務時のネットワークや人脈があつたおかげで、複雑な税務の案件で判断に困っても、気軽に尋ねることができました。また、調査立ち会いの際には経営者と調査官の双方の気持ちや思惑がわかるので、非常にスムーズに話をすすめることができます。

たとえば、調査官のなかには経営者に個人の預金通帳を資料として提出するように迫ってくる場合があります。しかし、それはあくまで任意提出の範囲なので、何もそこまで見せる必要はないと経営者に伝えることができます。また、反対に最初から出しておいたほうがいいような

住所／〒065-0033  
札幌市東区北33条東16丁目  
1番11号三友ビル2F  
TEL：011-785-4488  
FAX：011-785-4489  
設立／2010年  
職員数／25名  
導入システム／ACELINK NX-Pro  
<http://www.kaikei-home.com/orikasa/>



経営者の思いを大切にする中坪先生

増やされたのですか。

**中坪** 開業当初は友人たちが顧問先になってくれたり、紹介してくれたりしました。そして、しばらくすると顧問先が新しい顧問先を紹介してくれるようになり、毎年、着実に顧問先数を増やすことができました。

—顧問先の業種についてお聞かせください。

**中坪** 多岐にわたっており、業種に特化してはいませんが、ただ、強いてあげるなら、建設業が多いですね。

—建設業の顧問先を支援する際にどのような点に注意されていますか。

**中坪** 初歩的なことですが、契約書や領収書を取らずに受発注しないように指導しています。そういった雑な仕事をしていると、調査が入った際に即刻疑惑をかけられてしまいますので。

### 所長の遺志を引き継いで 税理士法人を設立

—現在は税理士法人を経営されていますが、税理士法人の前身は故・折笠義則先生の事務所だったそうですね。どのような経緯で事務所を引き

継ぐことになったのですか。

**中坪** 開業してから2年ほどは自分ひとりで事務所を運営していたのですが、知人から折笠先生を紹介され、事務所の一角にデスクを置くことになりました。とはいえ、ほとんど事務所の一員のような感じで、一緒に仕事をしていました。とくに法人税に關しては私が担当するケースが多く、また調査の立会いや税務の相談などにも対応していました。もちろん、ゴルフや飲み会も一緒に行っていましたし、折笠先生とも職員さんとも親しく付き合っていました。

ところが、折笠先生が平成20年2月27日に心筋梗塞で倒れ、3月3日に急逝しました。そこで、個人で引き継ぐよりも、職員のことを考え、法人化することにしたのです。

—法人名が税理士法人折笠会計事務所になったと思いますが、そこにはどのような思いが込められているのでしょうか。

**中坪** 折笠会計事務所は地元では知らない人がいないぐらいに有名な税理士事務所でした。それに顧問先にとってみれば、急によくわからない名前になつてしまうのも不自然ですし、何よりも地域で折笠先生の信頼は非常に大きなものでした。ですから、税理士法人化した後も事務所名をそのまま使うことにしたのです。

## 税理士までの道のり

30年にわたる国税時代には、法人税の調査を中心に仕事をしていましたが、「調査で経営者を追い込むような仕事をするにつれて、もっと経営者の側に立った仕事がしたいと思うようになっていきました。そして、経営者がすすんで正しい申告、納税を行えるようにすることが大事なのではないかと思うようになりました」と中坪先生。そこで、定年を待たずに税務署を退職。「もっと自分らしい仕事がしたい」と、平成9年に税理士に転身されました。

—税理士法人化するにあたってご苦労はありませんでしたか。

**中坪** もともと折笠会計事務所の職員とも親しく接していたので、問題なく税理士法人化をすすめることができました。もし一緒に仕事をしてきた期間がなかったら、ここまでスムーズにすすまなかったと思います。また、顧問先の経営者の方々も好意的に受け入れてくれたので助かりました。

—業務の引継ぎに關して苦労はありましたか。

**中坪** 何しろ折笠先生が倒られた

資料は事前に用意しておくように指導できるので、調査の時間を短縮することもできますし、調査官に良い印象を与えることができます。

—税理士に転身してからのどのような変化がありましたか。

**中坪** 調査官時代は経営者に煙たがられていましたし、心を開いてほしいと思っても、なかなか心を開いてもらえませんでしたが、しかし、税理士になり、経営者側に立つことになったおかげで、多くの経営者に心を開いてもらえるようになりました。これは本当に嬉しかったですね。

—開業後、顧問先はどのようにして

のが急だったので、税理士法人の手続きには大変苦労しました。ですが、法人化の際には折笠先生の友人の税理士さんたちも参加してくれることになり、予想より早く体制を整えることができました。現在は私を含めて4名の税理士で税理士法人を運営しています。

— 先生方の間で業務の棲み分けは行われているのですか。

**中坪** 私が法人税を中心に担当し、宮地先生が相続・贈与・譲渡、里村先生が医療・介護、斉藤先生が所得税・農業法人といった具合に得意分野を持つています。このように税理士同士で力を合わせて、さまざまな分野に対応できるのも税理士法人の強みだと思います。

— そのほか、事務所の強みはありますか。

**中坪** 所内では情報の共有化をすすめており、職員が全体の顧問先の状況を把握できる体制を取っています。そのため、担当の職員が休んでいても、資料などをすぐに探して、質問内容に対応することができます。

## 知人の先生とご縁で MJSシステムを導入

— ところで、MJSのシステムは

いつ頃から使用されているのですか。

**中坪** 網走での税務署時代に、中原章博先生（前北海道ミロク会計人会会長）に出会い、その後も色々とおドバイスをいただいたりしていました。そんなご縁で開業の相談をしながら行ったときに、中原先生からMJSをすすめていただいたのです。

— 折笠会計事務所でもMJSのシステムを使っていたのですか。

**中坪** 当初は使っていませんでした。しかし、一緒に仕事をしているうちに、もともと使っていたシステムよりもMJSのシステムのほうが機能性が高いと感じていたので。そこで、更新の時期にMJSの担当者を招いて、システムの説明をしてもらいました。そして、職員で検討会を開いて、MJSのシステムを導入することに決めたのです。

— 実際に導入してみたいかがですか。

**中坪** 職員からは操作性がいいと評判です。また、他社の会計ソフトのデータに変換できる点などが便利だと感じています。

— これからもMJSのシステムを活用して、顧問先をしつかりと支援しつづけてください。益々のご活躍を祈念しております。



事務所風景

# 地元の 元氣企業

(株)ファームソレイユ

本社／北海道苫小牧市新開町4-2-2

TEL 0120-546-440

http://www.dreamsite.ne.jp/

## 理論と地元食材を生かした スイーツで苫小牧の魅力を発信!!

ファームソレイユは苫小牧市で素材の味を最大限に引き出したスイーツを作る人ぞ知る名店。開業以来、黒字をつづけているという。本田泰司社長によると「苦心の末に開業した」そうだが、同社ほどのような苦心を経て、苫小牧を代表する洋菓子店に成長したのか。その歩みとともに同社の魅力を紹介したい。

苫小牧のスイーツの雄として人気急上昇の洋菓子店「ファームソレイユ」。同社を率いる本田泰司社長は東京のレストランで修行した後に、9年間にわたって苫小牧のホテルの製菓部に勤務し、製菓部長まで務めたという経歴を持つ。「本格的に洋菓子作りをはじめたのはホテルの製菓部に配属された30歳の頃。当時は右も左もわからなかったの、とにかく



ファームソレイユの本田社長

周りの人たちが業者さんに質問して回った」という。ところが、そのホテルが廃業し、本田社長は一念発起、「仲間たちの雇用を確保したい」と03年にファームソレイユを開業することにした。

「とにかくツテを頼りながら、資金集めや受注先確保に奔走した。結果、銀行はもちろんのこと、ホテル時代の取引先からも受注を得ることができ、事業を立ち上げることができた

と振り返る。

そんな本田社長がホテル時代からモットーにしているのは「科学的に洋菓子を作る」ということ。「百分率をベースにして素材を配合していくことで、糖度やPHを正確にコントロールすることができ、作る前から味を想像することができる。とはいえ、その組み合わせは無量大。

だからこそ、菓子作りは奥深くて楽しい」と本田社長。

こうして開発した菓子は、生菓子や焼き菓子を合わせて200種類以上。しかも、そのすべてを自社の工場で作っているというから驚きだ。「季節感や旬の食材、トレンドを取り入れた菓子を作っているうちに、種類がどんどん増えていった。スタッフは大変だろうが、これからも手作りにはこだわり続けたい」と意気込む。

最近の人気商品は焼きドーナツで、「やはりヘルシー志向が重視されているようだ」と本田社長は分析する。また、柔らかな食感が楽しめる生サ



連日、地元客で賑わうファームソレイユの外観

ブレも人気上昇中の逸品だそうだ。そのほか、北海道といえば農・酪農業が盛んなことでも知られるが、その特徴を生かした商品も大人気だとか。「地元農家からカボチャ、ジャガイモ、トウモロコシ、牛乳などを仕入れて、地産地消をテーマにした菓子作りを展開している。とりわけカボチャを使った菓子はロングセラー商品になっっている」という。

販路は自社店舗がメインだが、道の観光施設や道の駅などでも販売している。なかでも、知床の観光施設「ユートピア知床」ではオリジナルのロールケーキの売上げが絶好調だそうだ。

開業以来、順調に売上げを伸ばしている同社だが、まだまだ本田社長のチャレンジはつづいている。「これからは菓子を作って売ってだけでなく、菓子を囲んで様々なイベントを展開できるようなサロンを開設したい。また、アイスクリーム作りにも本格的に挑戦してみたい」と意欲的。また、東京での修行から戻ってきた息子さんについては「息子は自分以上にこだわりが強く、意見が衝突することもあるが、たがいに切磋琢磨しながらもつと良い店にしていきたい」と目を輝かせる。父のこだわりはしつかりと次代にも継承されていきそうだ。

# 平川忠雄連合会会長が 是枝周樹社長に聞く①



平川会長(左) と是枝社長

## 会計事務所と顧問先企業の現状、 そして会計事務所の未来像をどう考えるか！

この記事は、連合会の広報委員会で企画したMJSの是枝周樹社長へのインタビュー記事の第1弾です。本インタビュー記事は、各単位の理事・役員の方から事前にいただいた質問項目に基づき、ミロク会計人会を代表して平川会長が是枝社長へインタビューされた内容をまとめたものです。本企画は、10月号〜12月号にわたり掲載する全3回のシリーズ企画です。本号では、会計事務所業界や顧問先企業の現状、そして会計事務所の未来像をMJSがどう捉えているかについて掲載しています。次号以降の誌面では、MJSの具体的な戦略やミロク会計人会との協力体制について掲載する予定です。

### 会計事務所の社会的な役割が一層高まる

平川連合会会長(以下敬称略) 税理士数が7万人を超えるまでに膨れ上がる一方、独立開業する税理士が減っています。現状の会計事務所業界をどのように捉えていますか。

是枝社長(以下敬称略) 過去の歴史から見ますと、日本の戦後復興期、高度経済成長期に日本国内の企業数が増加し、それに伴い会計事務所の数も右肩上がりに増えました。経済成長率では現在の中国と同等の勢いがありましたので、会計事務所業界においても顧問先企業が自然と増えていった時代です。

しかし、現在の日本経済や国内企業を取り巻く環境を見ますと、今後の会計事務所業界に過去のような飛躍が見込めるかといえは疑問を抱かずにはいられません。日本の中小企業は厳しい経営環境に晒されてお



是枝社長

り、その数はここ10年間で約35万件も減少(01年と09年の事業所数を比較)しています。高度経済成長期とは異なり、顧問先企業が自然と減ってしまう時代です。

また、登録税理士数が増える一方、会計事務所数は減少傾向にあります。これは税理士法人や合同事務所などの大型化がすすみ、勤務税理

士が増加していることを表しています。複雑化する各種税制への対応や所長の高齢化による事務所の承継問題、顧問料の低価格化による競争激化などを考えますと税理士法人や大型事務所の増加傾向は今後もつづくでしょう。

いずれにせよ、会計事務所が現状の顧問先企業の事業継続や持続的な成長を支えることにより、地元の中小企業が元気になり、さらに新たな起業家を支援することで地域経済の発展につながるものと考えています。そのような社会的に大きな役割を会計事務所は担っており、今後さらにその重要性が高まるものと考えます。

### 顧問先企業の経営課題は複雑化している

**平川** 混乱する時代にあつて、顧問先企業は不断の経営努力をされています。中小企業を中心とする顧問先企業の現状をどう捉えていますか。

**是枝** 産業構造や消費構造が大きく変化の中で、少子高齢化に伴う国内需要の減少や新興国の台頭による競争激化、円高、デフレ経済など、中小企業はこれまでにない環境変化に晒されています。そして、経

営課題は資金繰りから人材確保、販路拡大、技術力向上、事業承継問題など多岐にわたり、また、業種・業態、規模、経営形態、経営思想や発展段階など個々の企業の置かれている状況により、その解決方法も異なります。

しかし、その中でも高い技術力を発揮し独自性のある製品・サービスを提供する企業もあれば、既存の技術を応用し新たな需要を掘り起こす企業、新たなマーケットを求めて海外展開する企業もあります。複雑化・高度化する経営課題に向き合い、しっかりと将来ビジョンを描いて事業展開することがこれまで以上に求められると思います。



平川会長

### 顧問先企業の実情に合わせたきめ細かな経営支援が求められる

**平川** 以前であれば、所長のキャリアクターで顧問先企業を獲得できた時代もありましたが、最近は本当の実力が問われていると感じます。今後の会計事務所の役割や未来像をどのように考えていますか。

**是枝** 税務や会計業務だけでは、顧問先企業の高い満足度は得られない時代になりつつあります。顧問先企業の実情をもっとも理解しているのは会計事務所の先生方ですし、顧問先企業がもつとも頼りにしている相談相手は、会計事務所にも他なりません。顧問先企業を救える、支えられるのは会計事務所の先生方しかいないと心から思うのです。なぜならば、個々の中小企業の経営課題は複雑化しており、その本質的な原因や解決方法がまったく異なるケースも多々あるからです。さらに企業経営は「生き物」であり刻一刻と状況は変化します。このことから、常に顧問先企業の実情を把握し、親身に考えられるのは会計事務所の先生方だけではないでしょうか。会計事務所が、税務や会計業務に加えて、各々の顧問先企業、経営者一人ひとりの実情に合わせたきめ細かな経営支援を行い、顧問先企業の将来ビジョンや事

業計画を経営者とともに描くことができたなら素晴らしいことだと思えます。現在、中小企業庁において、中小企業の経営力強化に向けた法整備を行っておりますが、専門性の高い支援を行う税理士先生方の協力が必要であることも示されています。

当社においても、会計事務所と顧問先企業の多様なニーズにこたえるべく、最適な経営システムや経営情報サービスを通して、精一杯ご支援してまいりたいと考えています。

### 会計事務所とともに顧問先企業を元気にする

**平川** 会計事務所や顧問先企業の経営環境が大きく変化しているわけですが、その中であつてMJSの経営方針に変化はないのですか。

**是枝** 「職業会計人の社会的地位の向上とその顧問先企業の繁栄に寄与し、ひいては日本経済の発展に貢献する」という経営方針の根本的な思想は今も昔も変わりません。会計事務所の先生方とともに、顧問先企業を元気にすることが私たちの果たすべき使命です。そのために私たちが今何をすべきか、先生方の声を真摯に受け止め、先生方のバックヤードとしての役割を全うできるように邁進してまいります。

## 時間の有効活用こそ決め手 スケジュール管理を効率良く使うことが経営のポイント!!

「事務所業務の効率化にはスケジュール管理が必要」と、ACELINK Naviのスケジュール・日報管理を導入された久保且佳税理士事務所。久保所長にMJS札幌支社の織田支社長が聞いてみた。

**織田支社長**（以下敬称略）事務所の業務効率化を実現するために最初に考えたポイントはどのようなことですか。

**久保所長**（以下敬称略）まず、スケジュール管理が必ず、スケジューリング管理が必要だと思いました。私の事務所は職員が4名ですが、この人数でいかに事務所内を効率的に動かしていくべきかと考えると、スケジュール管理を電子化し、オンラインにすべきだと考えました。職員だけでなく私自身のスケジュールも公開することで、今までオブラートに包まれていたおたがいの部分が明確になり所内業務の効率があぐつと上がりました。

**織田** 特にどういうところで効果的でしたか。

**久保** 会計事務所の商品は“人”です。その“人”を効率良く生かすことは、事務所の経営にとって大変重要なことだと考えています。また、会計事務所の仕事はひとりで行うことが多くなりがちです。長く務めている職員ほどその傾向が強くなります。そこで、スケジュール管理を活用して、ひとりに業務の負担が偏らないよう事務所全体でサポートしながら業務をすすめています。

### 毎週月曜日の朝

### 事務所全体のスケジュールを確認

**織田** 具体的にどのような管理されていますか。

**久保** ACELINK Naviのスケジュール管理を活用しています。毎週月曜の朝にスケジュール確認会議を行っています。以前は、手帳を見ながら口頭で行っていましたが、現

在はモニタを見ながらスケジュールや進捗、訪問状況の確認が行えるので大変便利になりました。この会議では、お客様ごとの問題点なども確認しますから、次回訪問時の解決策やアドバイスをすることもできます。本人に聞かなくてもスケジュールを見れば状況確認が事足りる点も効率的です。欲をいえば、このスケジュールを携帯電話で確認できればなと思っています。



毎週月曜日に行われるスケジュール確認会議の様子。モニタを見ながら一週間の訪問予定や業務分担の調整を行う

**織田** スケジュール管理を行うようになって、職員様の意識は変わりましたか。

**久保** 1週間のスケジュールをしっかりと立てるようにになりました。スケ



MJS札幌支社  
支社長 織田 耕治

ジュールの電子化により、「どこに行くのか」「何をしているのか」がはっきり分かるのも効率化に役立っています。

**織田** 所内のコミュニケーションツールに活用できているということですね。

**久保** コミュニケーションといえば、伝言メモは重宝しています。携帯メールに伝言が送信できるので、外出先においても送られた伝言を見て連絡すべきか、後でも構わないかの判断ができます。職員の負担も減りましたし、履歴が残るので私自身も助かっています。また、電話ではなくメールで連絡という点が良いですね。顧客対応中でもちらつと確認できますから。



最近は、事務所から電話が掛かってくると何かあったかとドキッとするとくらいです(笑)。

## 日報による訪問時間の確認は業務内容の見直しにも活用できる

**織田** 業務報告として日報をご利用されていると聞きましたが、どのように活用されていますか。

**久保** 業務内容の確認ですね。本来はコスト管理を行い、報酬に見合わない顧客先への対応をすべきなのでしょうが、そこまでは考えていません。実際にコストのほうが高いと思われる顧客もありますが、そこは事務所全体で賄っていくと考えています。しかし、顧問先ごとの従事時間は管理しています。私の事務所では、顧客訪問時間を2時間程度としています。その時間を超えるような場合は「どこに原因があるのか」「何に時間がかかっているのか」を確認するようにしています。顧客側に問題がある場合は、業務の分担などを見直していただくよう協力依頼を行います。

**織田** 日報入力には面倒だという方もおられますが、スムーズに運用できましたか。

**久保** 日報を始めた数カ月は大雑把だった、内容が抜けていたりということもありましたが、現在はその都

度入力を行っているようで、日報提出の遅れや内容に漏れがあることはほとんどありません。

**織田** 効率という部分ではペーパーレスにも取り組まれているそうですね。

**久保** 私はミロク会計人会連合会の情報ネットワーク委員会に属しています。そのなかで、電子申告の普及、事務所の効率化や顧問先サービスについて話し合いをしています。各地の先生方と意見交換をしていくなかで、私自身の事務所でも取り組みたいというテーマのひとつが、ペーパーレス化でした。そのほかにも、MJSシステムの効果的な使い方など参考になる話が聞けて勉強になります。当初は、ITの専門用語に戸惑い、会話についていけないところもありましたが、最近はやく話についていけるようになりました。

**織田** 各地の先生方との交流はいかがですか。

**久保** 会議の席ももちろんですが、懇親会の場などで地域性の違いや各税理士会の取り組みなど、大変参考になる話が聞けます。電子申告についても委員会に参加していたからこそ、取り組みむことができたと思います。MJSのシステムだけならば、好みの問題もあり、良し悪しは一概にはいえな部分があります。しかし、新しいI

T技術をどのように会計事務所業務に取り入れるかなど、自分自身だけではわからないことも聞けるため、大変刺激を受けます。MJSのシステムを利用していただくこそ、このような機会に恵まれたと感謝しています。

## 顧客満足度を得るためにも新たなソリューションを提供したい

**織田** 新たな技術という話でもですが、今後、どのように事務所内を改善していきたいとお考えですか。

**久保** どの事務所にもいえることですが、マーケットが小さくなるなかで、守っていくだけでは顧客はどうしても減っていきます。どう攻めて増やしていくかが大きな課題です。若い頃は自己満足的に資料を用意していましたが、これからは的確に顧客が求めるものを提供しなければ、時間ばかりが掛かり、顧客満足度が得られないこととなります。また、記帳だけでなく、提供する帳票や情報の質、スピード、対応する職員のスキルが大切です。特に、自計化している顧客に対して満足度の得られるサービスをいかに提供できるかを考えなければいけません。そのためにもMJSのシステムはもちろん、様々なツールを利用して顧客へのサービス、所内業務の更なる効率化をすすめていく必

要を感じています。ACELINK Naviに代わる新たな会計事務所向けシステムACELINK NX-PROについても、今後検討していきたいと思っています。

**織田** ACELINK NX-PROでは自動的に進捗管理が行えるなど、事務所の効率化をさらにサポートする機能が増えています。是非、一度ご検討ください。本日はありがとうございました。

税理士 久保且佳



取材事務所：久保且佳税理士事務所  
税理士：久保且佳  
〒080-0028  
北海道帯広市西十八条南  
2丁目11番169  
TEL：0155-33-7300  
利用システム/  
ACELINK Navi

# 我が事務所の顧問先紹介

生まれ故郷の富良野でわずか3坪の物置小屋からラーメンの製麺業をスタートした(株)道東製めん。だが、当初はなかなか軌道に乗らず、釧路に移ることに。しかし、そこでも麺の違いでまったく売れず、1年間の試行錯誤の末にどうにか軌道に乗せることに成功。「ラーメンは生きていく。ラーメンのなかに哲学がある」との信念のもと、釧路ラーメン屈指の製麺所に育て上げた増田泰三代代表取締役、吉松貴俊税理士事務所の吉松貴俊所長が訪問インタビュー。

**吉松所長**(以下敬称略) ラーメンの製麺業を始められたきっかけを教えてください。

**増田社長**(以下敬称略) 昭和30年頃はまだ混乱期にあり就職もままならない状況でした。そんなとき、友人が旭川の製麺所に勤めていて、そこを訪ねたときに働かないかと誘われたのがきっかけでした。

**吉松** 創業はいつですか。

**増田** 旭川の製麺所で修業した後、昭和33年(1958年)に生まれ故郷の富良野で創業しました。わずか3坪の物置小屋を借りての創業でした。

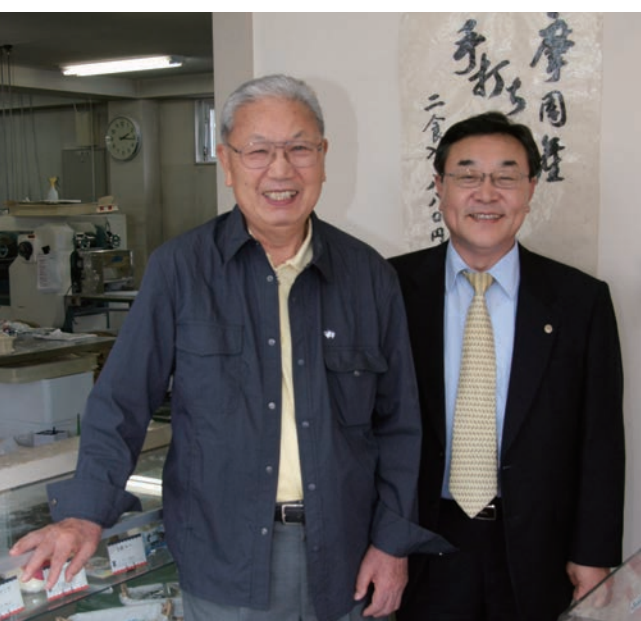
**吉松** 当初の状況はいかがでしたか。

**増田** 独立して製麺所をはじめたものの、鳴かず飛ばずの状態がしばらく続きました。そのため、富良野よりも人

口が多い釧路へ移る決心をしたのです。当時の釧路は漁業で水揚げ高全国一を誇っており、景気が非常に良かったからです。昭和42年のことです。

**吉松** 釧路ではどうでしたか。

**増田** 釧路でも旭川ラーメンが通用す



増田社長(左)と吉松所長

と甘く見ていました。しかし、現実を知らされたのは、納品した麺が食べ残されて見せるのを見せられ、「これでは商売にならない」といわれたときのことです。ラーメンの麺ほど地方色の豊かなものはありません。そのことにまったく無知だったのです。麺が売れませんから、食べていけません。そこで、朝の5時からうどんをつくり、市場に納品して食いつないでいました。**吉松** 成功のきっかけになる出会いがあったそうですが。

**増田** 途方に暮れていた私は、当時、12、13台はあった屋台のラーメンを食べ歩き、釧路ラーメンの麺に少しでも迫ろうとしていました。そのときに知り合った屋台の主人が「良い麺ができたら使つてあげるよ」と言ってくれました。それから、試行錯誤を繰り返して、納得いただける麺ができるまでに1年ぐらいいかりました。

**吉松** 苦労を重ねて、やっと釧路ラーメンの麺をつくれたんですね。



社屋外観

**増田** 釧路ラーメンと旭川ラーメンの違いは、端的にいうと軟らかめなのが釧路、硬めなのが旭川ということですね。また、麺の太さも札幌や旭川と異なり、釧路ラーメンは極端なほど細くなっています。これは釧路の寒さが生んだスタイルでもあります。寒い海から帰った漁師たちに、少しでも早く温かいラーメンを出すために、すぐに茹であがる細麺にしたという説があるのです。しかし、つくる立場から言うと、太い麺よりも細い麺のほうが切れやすく、腐敗も早いので、麺の仕込みには大変気を遣います。

**吉松** それからは順調だったのですか。

**増田** あるとき、麺が真っ黒に変色したことがあります。これでは商品になりません。何しろ多くの注文を受けていても、麺の出来が悪ければ翌日から注文がなくなる世界ですから。このときはさすがに焦りました。

**吉松** そのときはどうされたのですか。

**増田** 恥ずかしい話ですが、私は当時、何がなんだか分かりませんでした。そこで、水産試験場の場長が細菌学の権威だと聞いていたのを思い出し、知人を頼つて分析を依頼しました。そし



工場内部

吉松 麺づくりに  
は気を遣  
い、外気と  
の完全遮断  
や気圧の調整  
などができる  
設計にしまし  
た。

て、麺が酢酸菌に犯されていたことが判明したのです。私はそのときに初めて酢酸菌のことを知りました。その原因を探ると、昭和52年に製粉会社が一斉に漂白剤の使用を中止したことで、小麦粉が微生物の影響を受けやすくなっていたのです。麺が酢酸菌に犯されると、ミキサーのなかで生地が真っ黒く変色してしまったり、麺を茹でたときにいきなり麺が浮き上がってしまったりといった現象が起きてしまいます。

新工場に移転したときも問題が起きました。今度は過熱性になり、麺がゴムのようになってしまったのです。環境が変わる都度、ラーメンの味は変化します。「小麦粉は生きている。従ってラーメンは生きている。ラーメンのなかに哲学がある」ことに気付かされたのです。

**吉松** この新工場をつくられたのはいつですか。

**増田** 平成元年（1989年）につくりました。これまでの失敗の経験を生かして、外気との完全遮断や気圧の調整などができる設計にしました。

うことが多くて大変ですね。ところで、業績を拡大するきっかけがあったとか。

**増田** 訪問販売のアイデアを考えていたときに、倒産したリッカー・ミンシンの営業マンが訪ねてきたのです。偶然でしたが、何しろ相手は訪販のプロです。15食入りのラーメンを100箱も車に積んで行つては完売してきました。その効果もあり、食べられた方からの口コミで、道東製めんの評判が広まり、本当に忙しくなりました。

**吉松** 御社の麺の特徴はどんなところにあるのですか。

**増田** 道東製めんは昔ながらの製法にこだわり、添加物や防腐剤を一切使わない「純生麺」であることです。そのため、麺の仕込みには大変気を遣っています。麺は小麦粉に塩・かんすいを混ぜてつくりませんが、一般的な中華めんではここにプロピレングリコールという食品添加物を加えます。しかし、当社ではこの添加物は使わずに高純度のアルコール「酒精」を使用しています。

**吉松** 原材料の配合はどうされているのですか。

**増田** 原料の配合はすべて私がやります。社員はその配合された材料を使って、細心の注意を払いながら、麺を丹念に仕込みます。こうした昔ながらの製法が釧路ラーメンの独特な「甘み」や

「小麦本来のおいしさ」を引き出すのです。

**吉松** スープへのこだわりもあるのでしょうかね。

**増田** 道東製めんではこだわりの原料とエキスをブレンドした絶妙なスープを提供しています。釧路ラーメンの縮れ細麺にはあつさりとした醤油味のスープが一番人気です。味噌味と塩味でも美味しくいただけます。麺とスープだけで具を全く入れない素ラーメンでも十分おいしく食べられます。

**吉松** 「釧路ラーメン麺遊会」という組織が活動していますが、これはどういった組織なのですか。

**増田** 釧路ラーメン麺遊会は「ラーメンで釧路の街を元気づけよう！」を合言葉に、平成12年から市民とラーメン店主が協力しあって誕生した組織です。ラーメンの屋台村イベント「釧路ラーメンれんが横丁」などを通して、釧路ラーメンをPRしています。おかげさまで、釧路ラーメンは札幌・旭川・函館に次ぐ「北海道第4のご当地ラーメン」として、認知されるまでになりました。われわれ製麺業者も全面的に協力しています。

**吉松** 今後の展開はどのように考えられていますか。

**増田** 二人の息子達が後を継いでくれることになりました。私も80歳になる

ので、今後は任せたいと思っています。東京から帰ってきた息子はネット通販に力をいれているところで、販路拡大に期待しています。

**吉松** 道東製めんの重要なお得意先。釧路で評判の「ラーメン屋・夏堀」さん（顧問先）です。塩味のネギラーメンが大好評です。

Tel. 0154-9117308



ネギ塩ラーメン  
ラーメン屋「夏堀」。中央が代表の夏堀隆夫さん

■訪問事務所概要  
事務所名…吉松貴俊税理士事務所  
所 長…吉松 貴俊  
住所…〒085-0032  
北海道釧路市新栄町1-8  
TEL…0154-3118875

■紹介顧問先概要  
商 号…株式会社道東製めん  
創 業…昭和33年（1958年）  
資本金…100,000,000円  
代表者…代表取締役 増田泰三  
住 所…〒085-0058  
北海道釧路市愛国東1-5-3  
TEL…0154-366777  
事 業…麺の製造・販売

※道東製めんはNET通販は <http://www.rakuten.co.jp/dotoseinen/> からお申し込みください。

# ご当地自慢

## 北海道・礼文島 ねぶんとう

案内人／高橋会計事務所(北海道稚内市)  
高橋宏司先生

礼文島は日本人が住む国内最北限の地。レブニアツモリソウなどの美しく、貴重な高山植物の宝庫として知られており、そのほかにも大自然が創り出す奇跡のアートや北の食材が満載です。今号ではそんな礼文島の魅力を皆さんにお届けしたいと思います。

「ボレアース宗谷」に乗って  
稚内から礼文島に出発

礼文島は日本人が生活している最北の地。3,000名弱の島民が島の東海岸を中心に、身近に高山植物が自生しているところで暮らしていることをご存知でしょうか。



礼文島ガイドマップの前で高橋先生

この島に向かうには、日本最北端の地稚内からハートランドフェリーを利用します。フェリー航路は礼文島への直行便と利尻島を経由する便のふたつで、直行便は約2時間、経由便は



ボレアース宗谷と高橋先生

約3時間ほどで到着します。今回乗船した「ボレアース宗谷」にはイス席のほか、座敷席も用意されているので、それほど混雑していなければ、寝転がったりしながら、のんびりとした船旅を楽しむことができます。

礼文島でしか見られない

高山植物「レブニアツモリソウ」

礼文島といえば、早春から秋にかけて約300種の高山植物が咲き誇る「花の島」として有名で、利尻礼文サロベツ国立公園の中心的な位置

にあります。なかでも礼文島の花のシンボルとして知られているのが野生のラン種「レブニアツモリソウ」で、この花は礼文島でしか見ることができない貴重な種です。自生地では5月下旬から咲き始め6月中旬までは淡黄色の愛らしい花を楽しめます。



レブニアツモリソウ

定されています。

そこで、今回注目したのが礼文島高山植物培養センターです。ここでは少なくなつたレブニアツモリソウを増やすための様々な取り組みを行っており、02年5月には栽培が難しいとされる人工培養によるレブニアツモリソウの開花に成功し、今では低温管理により開花期をずらして(7月〜8月)開花させることにも成功。おかげで、礼文島に行く季節が少し外れてもここではレブニアツモリソウを鑑賞することができます。

もちろん、礼文島にはレブニアツモリソウ以外にもたくさんのお花の高山植物が自生しています。本州では2,000種以上のシラゲキクバクワガタやチ

シママンテマなどの高山植物が可憐に咲いている姿を身近に見ることができると、植物好きにはたまらないと思います。特に岩の形が桃に似ている桃岩の近く「桃岩展望台」から「元地灯台」までの桃岩展望台コースには数多くの高山植物が群生しており、大人気のコースになっていますので、島でのトレッキングを楽しみたい方にはおすすめです。



桃岩展望台の周辺には高山植物が満載

北の厳しい自然が生み出した

景勝地「スコトン岬」、「桃岩」



最北限スコトン岬からトド島を望む

礼文島には数々の景勝地がありますが、今回は日本最北限といわれている「スコトン岬」に行ってみました。ここにはお土産屋さんやトイレがあり、利尻昆布を使った特産

品や昆布ソフトクリームなどが販売されています。そこから少し歩いて岬の先端に行くと、驚くほど青い海が広がっており、晴れた日にはサハリンを望むこともできます。また、岬の正面にはトド島といわれる島が見え、冬になるとトドが訪れるそうです。

先ほど紹介した桃岩展望台からの眺望も一興です。また、桃岩はマグマがつくった幅200〜300m、高さ190mの巨大なドーム状の岩。西裏側から見ると、岩石の表面が放射状の模様のようになっており、まさに大自然が生み出したアートといった印象を受けるでしょう。

そのほかにも、礼文島には日本最北の湖「久種湖」、メノウが拾える「メノウ浜」など、たくさん景勝地がありますので、ガイドマップを片手にトレッキングはもちろん、サイクリングやドライブを楽しんでみてください。



桃岩の不思議な模様

礼文島ならではの海鮮料理

### 「ホッケのチャンチャン焼き」

香深港フェリーターミナルから程近いところに炬ばた「ちどり」という店があります。

この店では、礼文島名物の「ホッケのチャンチャン焼き」を食べることができ



ホッケのチャンチャン焼き

きます。ホッケの上に特製味噌とネギをのせて、網の上で焼きながら食べていくというもの。北の海で育ったホッケは脂が乗っているのので、焼けてくると身を簡単に箸でほぐせるようになります。ほぐした身の特製味噌と混ぜながら食べると、口一杯に脂のつたホッケの旨みとホクホク感が広がります。

ターミナル近くにはこの他にも、海鮮処かふか（香深漁業協同組合直営店）や武ちゃん寿しなど、島の海鮮を楽しめる食事処がありますので、昼食や夕食の際にノレンをくぐってみてください。

新鮮な島のウニを味わえる

### 「ウニ剥き体験」

礼文島といえば、エゾバフンウニ、キタムラサキウニの産地としても有名です。礼文島産のウニは、リシリコンブを食べて大きくなることから高級食材として東京の一流の料理店や寿司屋などでも使われています。

というわけで、船泊漁業協同組合が行っている「ウニ剥き体験」に参加してみました。当日はキタムラサキウニの体験をさせてもらいました。まずは特製の殻剥き用の器具で殻を割って開き、スプーンを使って中の身を取り出します。海水でサッと洗い、キッチンペーパー



船泊漁業協同組合でもウニ剥き体験ができる

などで水気をとればOKです。

ちなみに、身の色が濃いのがメスで薄いのがおス、メスのほうが味が濃く、オスのほうがアッサリしているそうです。採れたて・剥きたてのウニを食べることのできる「ウニ剥き体験」ですから、礼文島に行ったら必ず挑戦してみることをおすすめします。

東映創立60周年記念作品

### 「北のカナリアたち」の

### メインロケ地の島

今年11月3日から全国公開される映画「北のカナリアたち」は礼文島をはじめ稚内、利尻島、豊富といった日本最北の地を舞台にした映画です。主演は吉永小百合さんで、このほかにも柴田恭兵さん、仲村トオルさん、里見浩太朗さんなど、豪華な顔ぶれが出演されています。



「北のカナリアたち」のチラシ

また、今回のメインロケ地である礼文島で使われた校舎のセットは来年春から展示公開されるそうなので、映画をご覧になった後に礼文島をはじめ最北の各ロケ地に足を運んでみるのもおもしろそうです。

礼文島を巡る旅はいかがだったでしょうか。礼文島の観光のおススメメシは春から秋にかけてですから、まずは映画「北のカナリアたち」で予習をして、来春には是非とも礼文島に足を運んでみてください。日本最北の稚内からお待ちしています。

ご当地自慢 北海道・礼文島

# 近畿ミロク会計人会・大阪地区会が 地区会旅行を催行!!

大阪地区会では昨年に引き続き、8月19日～20日にかけて地区会旅行を催行しました。

15名の参加をいただき(会員10名・MJS5名)、天候にも恵まれ充実した旅行となりました。

今回の旅行先は、旧中山道の宿場町・馬籠宿と妻籠宿です。

午前8時20分に大阪駅に集合し、JR大阪駅から『ワイドビューしなの9号』でJR中津川駅に向かいました。



「ワイドビューしなの9号」の車窓

利用した席のなかには先頭車両の一番前の席もあり、前方が全面窓になっていて運転手と同じ風景を見ることが出来ます。

JR中津川駅到着後は、貸切バスで馬籠宿へ。馬籠宿では名物の「栗おこわ」を食しました。その後、馬籠宿から妻籠宿までの旧中山道・約9キロの道のりを3時間

半ほどかけて歩きました。

徒歩で妻籠宿に入り、『藤乙』に宿泊。夕食後

は、MJSシステムについて懇談を行いました。



旧中山道の馬籠宿～妻籠宿間は約9km。快晴のなか、先人たちと同じ道を歩きました

2日目は、貸切バスで『寝覚めの床』・『赤沢自然休養林』を散策。赤沢自然休養林は森林浴発祥の地といわれ、森林鉄道にも乗って大阪の猛暑を少しの間忘れることが出来ます。



「赤沢自然休養林」では、のんびりと森林浴を楽しみました

今回はたくさん歩く健康的な旅でした。また、MJSシステムについて語り合うこともでき、有意義な旅行となりました。

## MJS INFORMATION

# MJS 35周年記念 M-mart プレゼントキャンペーン



MJS 35周年を記念して、期間中M-martで商品をご購入いただいたお客様のなかから、M-martポイント3,500point、または、エコリカ・LED電球をそれぞれ35名様にプレゼント!

期間：2012年10月1日(月)～10月31日(水) 期間中キャンペーンにエントリーし、M-martでご購入いただいたお客様の中から抽選で景品をプレゼント!

今すぐエントリーして、景品をGETしよう!

※景品のLED電球は、M-martで取り扱っている商品です。 ※当選者の発表は、景品の発送または、ポイント付与をもって代えさせていただきます。

M-martポイントとは、M-martの中でのみ利用できる、値引きポイントです。M-martでのご注文合計金額100円(税抜)ごとに1ポイント貯まります。ご注文の際、1ポイント1円換算でご注文合計金額からお値引きします。M-martにログインすると、画面左上に現在のポイント数が表示されます。

■景品  
エコリカ・LED電球(密閉器具対応・830lm・昼白色相当)「LDA9NH」メーカー希望小売価格(OPEN)



高い発光効率で、明るいながらも消費電力を抑え、自然光に近い鮮やかな色合いです。玄関灯などの密閉器具に対応しており、「PSE(電気用品安全法)」「グリーン購入法」に適合しています。また、「Sマーク(safety mark)」を取得した、環境にも優しい商品です。

キャンペーンへ参加するには、エントリーとM-martからの商品ご購入が必要です。 ※エントリーは、「M-martのキャンペーンのバナー」もしくは、「M-martの注文完了ページのバナー」から出来ます。

M-mart サイトは、<http://shop.mjs.co.jp>



# 会計人の りしーエッセイ

北海道ミロク会計人会 滝本 正彦

## 終わらない夏 逃げ出したフラミンゴ

お盆はオホーツク沿岸のふる里紋別へ年に一度のご先祖さまのお墓参りに出かけている。この30年来欠かしたことはない。

この機会にエビ、カニなど地元の珍味を味わう。年に一度の楽しみである。これでひと夏の区切りがつくのである。

今年も墓参りの後、親戚を訪ねた。先方はいきなり「今年はや早々にご来賓をお迎えしておりますヨ」と切り出してきた。続けて「地元はおかげさまで大賑わい、観光客も湖へ足を運んでくれるし、この夏の話がひとつ増えて喜んでいきます」と高笑いをする。ここへきてハッと気が付いた。

私のマチの旭山動物園からフラミンゴが逃げ出して、この地(北海道紋別市小向・コムケ湖)に漂泊しているのだった。逃亡後の二度の長距離移動や捕獲作戦が全国的に報道され、話題になっている。とつさに「やあ、放浪息子がお世話になりました、ご迷惑をかけております(娘かもしれないが、発表されていないのでここは息子ということにしておこう)」、「どういたしまして、何のお役にも立ちませんが、しばらくここに置いてやってくださいヨ」と、会話は意外な方向へはずんでしまったのである。

フラミンゴが飼育スペースの柵を乗り越えて路面に降り立つや、パツと羽根を広げ、細い脚をスイスイと繰り出して助走をつけてフワリと飛び立ったという逃走(脱走)の様子を、警備員の話として手ぶり身振りを交えて語り、動物園では、羽根



逃げ出した一羽の仲間を心配している旭山動物園のフラミンゴたち

の片方の一部を切って逃げないようにしているとか、あのきれいなピンク色はエビやオキアミを食べているせいで、鮭も同じ色だとか、その夜の酒席の肴はエビ、カニとフラミンゴの話であった。

翌朝、わざわざ双眼鏡まで用意してフラミンゴの様子を見に、数人連れ立ってコムケ湖へ出かけた。さほど難しいところでもないのに道を間違えて迷ってしまった、会うことはできなかった。フラミンゴは警戒心が強いので、湖畔ではマスコミや一般人の立ち入りを制限しているという話もある、あの広いところでは肉眼では見つからないだろう、などと言い訳をつくりながら帰った。

帰り道も湖に餌は十分あるのだろうかなどフラミンゴの話題で持ちきりだった。そして「放浪息子をしばらく見守ってやってください。よろしくお願いします」といつて親戚のみなさんと別れた。

ほんのひと時、ふる里でフラミンゴにハマってしまった今年のお盆も終わりで、これでひと夏の区切りがついたと思った。しかし、お盆の過ぎた頃、悲しいニュースが入ってきた。旭山動物園が園長さんを先頭に必死になって取り組んできた捕獲作戦は、二度、三度と失敗し、ついにはオトリ出動した仲間のフラミンゴが犠牲になったという。捕獲作戦は長期戦になると報じられた。

園長さんたちの「預った命に対し責任をはたす」といった決意と苦勞に、胸のつかえる思いがした。このとき、私の夏はふる里へ逆戻りした。あのあたりはキツネが多い、これからは朝晩冷え込む、どうか無事でいてほしい。一日も早く連れ戻してほしい。これが解決するまでこの夏は続く。毎日、祈るような気持ちである。私の今年の夏は、まだ終わっていない。

### 表紙の写真

#### 「大雪山系と、可憐な花々」

(所在地：北海道中央、上川・十勝地方にまたがる「一大山岳群」)

北海道の屋根、大雪山系は北海道一番の高峰・旭岳はじめ有数の名山が連なる一大山系です。写真はその山岳群のなかで、赤岳を經由して白雲岳頂上に到り、頂上より旭岳方向に向けて撮ったものです。行路途中では、可憐な、貴重な高山植物にたくさん出会うことができます。写真の花は「こまぐさ」と「岩ぎきょう」だと思いますが、名前が間違っていたら、お花にお詫びします。どなたか教えてください。太島聰(北海道ミロク会計人会)



### 月刊 税理士事務所 Channel

通巻 374 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. 03-5326-0304 (ミロク会計人会事務局)
- 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
- 配信制作/東方通信社
- 印刷/御幸印刷株式会社
- 購読申込/株式会社ミロク情報サービス
- 禁無断転載

※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。

20年、ありがとう。

Canon  
make it possible with canon

Jリーグ No.1の歩み

- ヴェルディ川崎
- ヴェルディ川崎
- 横浜マリノス
- 鹿島アントラーズ
- ジュビロ磐田
- 鹿島アントラーズ
- ジュビロ磐田
- 鹿島アントラーズ
- 鹿島アントラーズ
- ジュビロ磐田
- 横浜F・マリノス
- 横浜F・マリノス
- ガンバ大阪
- 浦和レッズ
- 鹿島アントラーズ
- 鹿島アントラーズ
- 鹿島アントラーズ
- 名古屋グランパス
- 柏レイソル

サテラLBP国内シェアNo.1<sup>※1</sup>の歩み

- 1992年 — LBP国内シェアNo.1<sup>※1</sup>獲得(株式会社による集計開始)
- 1993年 — Windows3.1 LIPSⅢドライバー標準添付
- 1994年 — オンデマンド定着技術搭載モデル登場
- 1995年 — 高精細を実現するLIPSⅣ・スーパーファイントナー登場
- 1996年 — カラーレーザーショットシリーズ初登場
- 1997年 — 300万枚高耐久モデル登場
- 1998年 — 世界初<sup>※2</sup>A3両面フルカラーLBP発売
- 1999年 — Canon Advanced Printing Technology(CAPT)登場
- 2000年 — 「PostScript3」搭載モデル登場
- 2001年 — キヤノン独自のSST(Super Smoothing Technology)により、高画質を実現
- 2002年 — 4連垂直インラインエンジン搭載モデル登場
- 2003年 — ブランドネーム「Satera」誕生
- 2004年 — 高速処理・高互換性PDL「LIPS V」登場
- 2005年 — 「MEAP-Lite」プラットフォーム登場
- 2006年 — LBP用紙検証センター開設
- 2007年 — 1Wスリープモード搭載モデル登場
- 2008年 — カートリッジ回収累計20万<sup>※3</sup>達成
- 2009年 — 「カートリッジテープ自動巻取り機構」搭載モデル登場
- 2010年 — バイオマスプラスチック搭載モデル登場
- 2011年 — 「国内最薄<sup>※4</sup>カラーLBP」登場



2012 J.LEAGUE

2012 Satera  
LASER BEAM PRINTER

みんなの応援で、Jリーグは開幕20年目。  
レーザービームプリンター・サテラは国内シェア20年連続No.1<sup>※1</sup>。



キヤノンは、Jリーグの  
トップパートナーです。

※1 シェアNo.1は1992-2011年国内ページプリンタ市場(出荷台数)において。出典:ガートナー「Quarterly Statistics:Printers,Copiers and MFPs, All Regions, 4Q11」2012年2月21日 ※2 1998年10月時点 ※3 国内でのA4カラーレーザープリンターにおいて。

©J.LEAGUE PHOTOS



NEW LBP9650CI



NEW LBP9510C



NEW LBP6600

Satera

LASER BEAM PRINTER



おかげさまで  
20年連続No.1<sup>※1</sup>

LBP9650CI □TEC値1.27kWhの低消費電力 □毎分30枚の両面標準A3カラープリンター □USBメモリー対応 □MEAP ADVANCE(LBP版)標準搭載 LBP9510C □TEC値1.27kWhの低消費電力 □毎分30枚の両面標準A3カラープリンター □オールインワンカートリッジ採用 □らくらく開閉機構 LBP6600 □TEC値1.28kWhの低消費電力 □毎分33枚の両面標準A4モノクロプリンター □1Wスリープモード □視認性の高いワイド液晶パネル



キヤノン サテラ ホームページ  
canon.jp/satera-lbp



キヤノンお客様相談センター  
レーザービームプリンター  
(Satera LBP) 050-555-90061

受付時間 平日 9:00~20:00  
土・日・祝日 10:00~17:00  
(1/1~3は休まさせていただきます。)

※海外からご利用の方、または050からはじまるIP電話番号をご利用  
いただけない方は043-211-9627をご利用ください。※受付時間は  
予告なく変更する場合があります。あらかじめご了承ください。

カタログは、canon.jp/catalogからダウンロードしていただくか、  
ハガキの場合は、住所、氏名、電話番号を明記の上、〒261-8711千葉県千葉市美浜区中瀬1-7-2 キヤノンマーケティングジャパン(株) カタログ請求「Satera LBP」係までお送りください。  
※カタログ請求を通じてお客様より任意でご提供いただいた個人情報は、カタログ送付の目的にのみ使用いたします。

キヤノンマーケティングジャパン株式会社