



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2014
11
No.399

シリーズ企画

国家戦略特区の行方② 8

東北会企画①

復興に向けて奮闘する東北の元気企業 5

東北会企画②

山形県が誇る地域資源 157種の伝統野菜 12

事務所訪問

阿部会計事務所 2

ミロクシステムQ&A

『ACELINK NX-Pro消費税申告書(よくあるお問い合わせ)』 15

ミロク会計人会INFORMATION 14

リレーエッセイ

東北ミロク会計人会 青谷 貴典 19

今月の表紙:扇谷溜池から望む鳥海山
撮影:田口 則雄(東北ミロク会計人会) 場所:秋田県にかほ市

日本の未来—
企業を支える

 **ミロク会計人会**



事務所 訪問

事業承継支援に尽力し M & Aを手掛けるプロ集団を目指す

創業以来40年にわたって、地元・仙台市を中心に延べ3,500社の企業を支援してきたという阿部会計事務所。創業者である阿部 佑先生の後継者として、2013年に所長になったご息子の阿部 仁^{よしき}紀先生に現在の取り組みなどについて伺いました。

**世界4大会計事務所の環境を
活用し技能を習得しながら
地元のネットワークを構築**

——阿部先生は世界4大会計事務所の一つでの勤務を経て地元・仙台に戻り、父上の事務所を承継したそうですが、まずは先の会計事務所勤務していた時代のお話を聞かせてください。
阿部 仁紀先生（以下、敬称略）

私は大学卒業後、24歳で公認会計士試験に合格し、世界4大会計事務所の一つであるプライスウォーターハウスクーパース（PWC）に入社しました。学生時代にテレビ番組でPWCロンドン支社の模様を見て以来、

PWCの自由闊達で洗練された雰囲気憧れを抱いていた私にとって、それはまさに念願叶った就職でした。PWCでは2年間、外資系企業のコンサルティングや申告書の作成、監査業務などを担当しました。その結果、基礎的な英語力はもちろん、外資系企業に関する税務会計の知識を身に付けることができました。

——仙台に戻ってからはどのような仕事に就いたのですか。

阿部 父の事務所で働くという選択肢もあったのですが、まずは地元でいろんな人たちと出会い、見識を深めたいと思い、別

阿部会計事務所

所在地 仙台市宮城野区榴岡四丁目1番8号
バルシティ仙台2F
TEL 022-293-4651
FAX 022-299-6404
設立 1974年
職員数 10名
導入システム/ACELINK NX-Pro
<http://www.aao-sendai.co.jp/>



の世界4大会計事務所の仙台支社に入所しました。大手とはいえ仙台支社は大小さまざまな顧問先を抱えており、かなり密接に経営者と付き合っていたので、自然と地元の優良企業の経営者や幹部の方々と知り合うことができました。また、この時期に多くの中堅・中小企業の税務に携わったことが現在の仕事の基礎になりました。

——父上の事務所で働くようになった契機についてお聞かせください。

阿部 しばらくは前述の職場で働こうと思っていたのですが、東日本大震災でその考えは一変しました。震災で「自分も家族もいつ何があるか分からない」ということを実感し、事務所を承継するなら早いうちに準備を進めた方がいいと、2011年9月から父の事務所で働くことにしたのです。

マッチングサイトを活用したスムーズな事業承継を応援

——それから事業承継の準備を進め、13年に所長に就任されたのですね。事業承継にあたって

注意したことはありませんか。

阿部 父は仙台で40年にわたって事務所を経営し、多くの企業や個人の方々に支援してきました。私は何よりも培ってきたご縁を大切にしたいと考え、父には事務所に残ってもらい、二人三脚で事務所を運営していくことにしました。同時に、月次決算などの機会を活用しながら、父が長くお付き合いさせていただいている顧問先の方々とも接点を持つように努めてきました。しかし、従来のスタイルを続けていくだけでは時代の変化や顧問先のニーズの多様化に対応していくことはできません。そこで、最近では自身の持ち味を生かしたサービスにも力を入れ、事務所の差別化を図るように心掛けています。

——具体的にはどういったことに力を入れているのですか。

阿部 現在力を入れているのが事業承継です。仙台も他地域と同様、経営者の高齢化が進んでいますし、何より私自身が事業承継を経験したので、その経験を生かせると考えたのです。しかも、私はPWCにいた頃に企

業の組織再編などにも携わってきた経験があるので、そのノウハウも存分に生かせると思いました。

——組織再編のノウハウはどのように生かすことができるのですか。

阿部 社内に後継者がいない場合、会社を他社に譲るという選択肢が浮上してきます。その際にポイントになるのがM&Aであり、それをスムーズに進めるためのスキームが組織再編なのです。例えば、会社分割というスキームを活用すれば赤字部門を切り離し、黒字部門だけで新会社を設立することができます。こうして新会社の価値を高めることにより、買い手からの評価を高めることができるのです。

——M&Aのマッチングについてはいかがでしょうか。

阿部 私たちは(株)ストライク(東京都千代田区)の東北営業所でもあり、同社のM&Aのマッチングサイト「M&A市場SMART」(<http://www.strike.co.jp/aff/>)の運営に携わっています。このサイトは売り手と買い手がそれぞれ情報を公

開しながらマッチングを図れる仕組みになっており、実際の仲介業務については私のような専門家が担当することになっています。売り手と買い手は全国各地に散らばっており、その業種もさまざまなので、幅広い選択肢の中からM&Aを検討することができるとが特徴です。また、最近では日本国内のみならず、外資系企業が買い手となるケースも増えており、PWCで外資系企業を担当していた際の経験や語学力を生かすことができます。

——どの程度の頻度でM&Aは成約していますか。

阿部 成立に結び付くのは2カ月に1回程度ですが、相談や企業価値の算定についてはその何倍もの数を引き受けています。(株)ストライクではM&Aに関連するセミナーも開催しているのですが、そのセミナーを受けた後に具体的な相談に来る方が多いようです。

ネットワークの強化を図りながら少数精鋭のプロ集団を目指す

——経営者の高齢化が進むこと



月1回のペースで開催している弁護士や不動産鑑定士、司法書士、経営者らとの勉強会の模様



豊富なM&Aと組織再編の経験を強みにする阿部 仁紀先生

History & Story

公認会計士・税理士までの歩み

阿部先生は小学校の頃はプロサッカー選手になりたいという夢を抱いており、ジェフユナイテッド市原(現ジェフユナイテッド市原・千葉)でジュニアチームのキャプテンを務め、日々、サッカーの練習に励んでいました。ところが、中学生になると周囲のレベルが格段に上がり、プロサッカー選手への道を志半ばで諦めることにしたそうです。それ以降、阿部先生は公認会計士になることを目標に掲げ、一橋大学に入学。在学中はアルバイトに明け暮れて勉強がおろそかになってしまったこともあったそうですが、24歳で見事に公認会計士試験に合格し、世界4大会計事務所の一つ、PwCに入所しました。それから2年後、阿部先生は父上の健康上の理由を機に地元に戻るようになりました。「PwCでの仕事に未練がなかったかといえば嘘になりますが、たまたま弟もPwCに入り、私と同じ部署の配属になったので、これも何かの縁だろうと感じ、PwCを後にしました」と阿部先生は話します。

で、M&Aだけでなく相続関係のニーズも高まっているのではないのでしょうか。

阿部 顧問先には60〜70代の経営者も多いので、年々、個人的な相続に関する相談は増えていくように思います。しかし、相続関係の相談となると家庭事情など込み入った話が生じることが多いので、当事務所ではまず父とじっくり話してもらおうようにしています。

また、相続に関しては東京にも拠点を設け、営業活動を展開

しています。東京に住んでいるけれど、東北に実家や土地があるので対策を講じたいといった潜在ニーズがあるので、着実にそういった声に応えていきたいと考えています。

——異業種との連携にも積極的に取り組んでいるそうですね。

阿部 私はまだ33歳と若く、経験が浅いので、常にさまざまな業界、業種のプロフェッショナルの方々との出会いを大切にしながら学びの機会を得ています。最近ではM&Aに関わる機会が多いた

め、弁護士や不動産鑑定士、司法書士といった士業の方々との連携は欠かせません。そこで、当事務所では1年前から同世代の弁護士や不動産鑑定士、司法書士、さらには経営者などと一緒に、月に1回のペースで勉強会を開催しています。勉強会のテーマは毎回異なりますが、基本的にはメンバーがM&Aや企業再生などのテーマに沿った事例を発表し、それについて議論し合うというスタイルにしています。

勉強会の後は毎回、懇親会を行うようにしており、今では全員がすっかり気心の知れた間柄になりました。おかげで、最近では勉強会や懇親会の場に限らず、日常的に情報交換したり、仕事を紹介しあうことができるようになりました。

——今後の方針についてお聞かせください。

阿部 単純に規模を拡大していくのではなく、少数精鋭でどんな難解な案件にも対応できるようなプロ集団を目指したいと思

っています。そして、自分たちに不足している知識や技術があれば、勉強会のメンバーをはじめとした外部のネットワークを活用するというスタイルを強化していきたいと思っています。より多くの案件に対応していくためにも、これからもネットワークの構築に全力を注いでいくつもりです。

——本日はありがとうございます。また、今後のご発展をお祈りいたします。

東北の

元氣企業

復興に向けて奮闘する

株式会社 八木澤商店

震災後に老舗醸造元が取り組んだ新たな挑戦と地域復興への思い

未曾有の被害をもたらした東日本大震災から3年半が経過しました。東北全体の復興は道半ばですが、この困難に屈するまいと奮闘を続ける企業が数多くあります。本稿では、自社の、そして地域の復興に向けて尽力する企業の姿を追いました。

2011年の東日本大震災により壊滅的な被害を受けた岩手・陸前高田市。この地で江戸時代から続くしょうゆ醸造元である(株)八木澤商店も例外ではなく、本店はおろか蔵、製造工場が全壊、その後の津波です



震災から1年7カ月後、陸前高田市内に建てた新社屋。本業では昨年10月に震災後初となる念願の自社醸造しょうゆを出荷、今秋には新商品となる2年醸造の丸大豆しょうゆ「奇跡の醬」も発売予定だ

べて流失してしまいました。そこから県内陸部に拠点を移し、県外醸造蔵に製造を委託する形で半年以内に商品を販売できるところまでこぎつけました。「OEMで商品販売のめどはついたが、肝心の地元顧客が被災したことで注文はほぼすべてストップした。復旧を待てたら会社そのものがつぶれてしまう、まさに会社存亡の危機だった」と、同社の河野通洋社長は振り返ります。そこで「なんとか営業できる地元企業と力を合わせ、本格復旧までの間に別の方法で売上を立てる道を模索することにしました」といいます。

「テーマとなったのは新規顧客の開拓。これに向けて同店は「新商品開発と直売機会を増やす」ことに重点を置き、マイクロファンド(小口投資)を活用してこれまで前例のないソーセージやスイーツなど加工食品の製造に挑戦しました。なかでも注目を集めたのは三陸を拠点とする食品メーカーら4社で立ち上げた新ブランド「Madenni」です。

同ブランドでは外食離れや単身世帯の増加、健康への配慮といった近年の消費傾向に合わせて成長しているいわゆる中食市場*をターゲットに、厳選した魚介類や野菜、穀物を豊富に使った冷凍スープを開発しました。販売は本店に加えて、津波で流されなかった「奇跡の一本松」の近くに直営のアンテナショップを出店し、またホームペ

ージを充実させ県外への商品アピールも積極的に行ったことで、それまで縁のなかったところからも引き合いが増えるようになりました。「結果として直販比率が増えたので利益率が上がり、震災前よりも企業体質が強くなった」と話す河野社長。会社の売上は現在、震災前の7割ほどまで持ち直しているそうで、特に今年に入ってから前年対比120%と回復のペースに拍車がかかっているそうです。

こうした経験を踏まえて河野社長があらためて気付いたのは「企業の使命はその土地に魅力的な生業を生み出すこと」です。小さくても持続可能なビジネスがいくつかあれば地域経済に自立性をもたらす糸口になります。



河野 通洋社長

DATA

株式会社 八木澤商店
岩手県陸前高田市矢作町字諏訪41
TEL:0192-55-3261
<http://www.yagisawa-s.co.jp/>

全国のファンの力が復旧の原動力に、新工場ではイサダの活用に挑戦中

獲れたての魚介類を使った缶詰などの加工品を製造・販売している（株）木の屋石巻水産。創業以来、極力添加物を使わないという方針を一貫しており、地元の宮城県はもちろん、全国各地の百貨店や通販などで絶大な人気を誇っています。

ところが、東日本大震災によって市内140社の加工業者の大半が被害を受け、同社の工場も津波に流されてしまいました。シンボルであった鯨大和煮



ガレキの中から拾い出された缶詰を手にする松友 倫人さん

の缶詰の形を模したタンク（高さ10・8m）も500mほど内陸に流されてしまうほどでした。また、100万個の缶詰を保管していた倉庫も流され、絶望的な状況に陥ってしまったのです。窮地に追い込まれた木の屋石巻水産を支えたのは、同社の商品を好む多くのファンでした。その先駆けとなったのが、取引先である飲食店の「さばの湯」（東京都世田谷区）です。さばの湯ではもともと木の屋石巻水産とコラボして、缶詰を使ったメニューを提供してきたこともあり、オーナーである須田泰成氏が「ガレキの中に埋まっている缶詰を購入したい」と申し出たのです。

その言葉に励まされ、震災後、木の屋石巻水産の従業員たちはガレキの中から中身が無事な缶詰を回収し、洗浄する作業を行いました。そして、さばの湯では木の屋石巻水産の従業員



水揚げ直後のイサダ。「イサダには強力な抗肥満成分もあり医薬品としての活用も期待できる」という

たちが拾い出した缶詰を使ったメニューを提供したり、缶詰を店頭などで売り続けました。すると、この話が口コミで伝わり、全国からボランティアが缶詰拾いに集まったり、拾い出された缶詰を買いたいといった声が続々と寄せられるようになったのです。

こうした後押しを受け、同社は2013年2月に石巻市に本社工場、3月には隣町の美里町に美里町工場を完成。缶詰などの生産は内陸の美里町工場で行い、本社工場ではイサダや小女子の加工と鮮魚の選別を行うというように場所を分け、災害時のリスク分散を図ると同時に、イサダや小女子を使った新商品の開発に取り組み体制を整えました。その成果の一つが、今春にスナック菓子大手のカルビー（株）とタッグを組んで開発した「いさだスナック」です。イサダとは小エビに似た甲殻類の一種で、三陸沖では毎年2月下旬から4月中旬の短期間だけ漁が解禁さ

れていますが、水揚げされた9割までが養殖魚などの餌となり、食用向けには活用されていませんでした。そこで、同社は2年ほど前、カルビーにイサダをスナック素材としてみてはと提案。いくつかの試作を経て今回の販売につながったそうです。「イサダをスナック菓子にするのはこれが初めて。単価の高い用途を広げることで地元漁師の収入を上げ、地域振興にもつなげていきたい」と、同社広報担当の松友倫人さんは意気込んでいます。

DATA

株式会社木の屋石巻水産
宮城県石巻市
魚町1-11-4
TEL:0229-29-9429 (代)
<http://kinoya.co.jp/>

創業の理念に立ち返り、新商品開発で風評被害を乗り越える

嘉永5年（1852年）に奥

州街道郡山宿本陣隣の門前茶屋として創業し、現在に至るまで福島県を代表する銘菓「薄皮饅頭」の製造・販売を続けている（株）柏屋。現在は薄皮饅頭だけでなく、「檸檬」「くるみゆべし』『もちずり』といった定番商品をはじめ、季節商品を含めると年間1500アイテムもの和菓子菓子を製造・販売しています。もちろん、地域活性化にも力を入れています。特に絶大な支持を集めているのが1974年から開催し続けている



開催日には朝5時頃から行列ができるほどの人気を誇る朝茶会の様子。この活気が、地域の人々を元気づける。右奥でおもてなししているのが本名 善兵衛社長

る朝茶会（午前6時〜8時）です。

これは地域住民への感謝の気持ちを込めて、同社が毎月1日に無料で薄皮饅頭とその月ごとの季節の手作り和菓子を提供するという行事で、開催日には朝5時頃から地域住民の行列ができるほどの人気を誇っています。

まさに地域と共に成長を遂げてきた同社ですが、東日本大震災では一時、売り上げがゼロになってしまったそうです。「震災で本店は損壊し、建て直す必要が生じた。さらに物流も滞ってしまったため、しばらくは再開のメドが立たない状況だった」と、本名 善兵衛社長は振り返ります。また「震災直後は在庫商品を避難所などに配って回り、震災から2週間ほど経ってから徐々に店舗を再開し始めていった。『こんな時に甘い物が売れるのか』という不安はあったが、大勢の常連客が訪れ、『待ってたよ』と笑顔を見せて

くれた。それが私や社員にとっ

て、何よりの励みになった」とも。生産が本格化してからはいち早く放射線量を測定する大型装置を導入するなど、安全・安心の追求に全力で取り組みました。2012年2月1日には本店で開催していた朝茶会を、そこから数km離れた開成店で再開、当日は約250名もの人々が集まりました。

こうして着実に復興に向けて歩み続ける同社ですが、風評被害で県外需要は依然として伸び悩んでおり、全体的な売り上げにも影響を及ぼしているそうです。そこで、同社は今年6月19日の本店のリニューアルオープンに合わせて、さらなる復興を目指すべく「新創業」というコンセプトを掲げました。その一環として作ったのが本店オリジナルのロゴです。「創業当時の菓子袋にあしらわれていた砂糖壺の絵柄を復活させ、本店の暖簾

や商品のタグにのみ使用し、一人でも多くの方に新本店、そして郡山に足を運んでいただきたいと考えた」と本名社長。

新創業のもう一つの象徴となっているのが「嘉永餅」という新商品です。「当社が創業した嘉永年間には砂糖が希少で、甘味は高価な嗜好品だった。その時の甘味の価値を再現するために、この商品には自然界に僅かしかない希少糖を使用し、さらに上品な味わいにするためにバター風味の粒あんと松の実をモチモチとした食感の生地で包んで焼き上げた」と本名社長。実際、

本店では早くも一番人気の商品になっているそうです。新本店の1階には揚げたての「厚皮あんどーナツ」を製造・販売するスペース、そして2階には朝茶会の専用スペースを設け、今年7月1日からは本店での朝茶会も再開するなど、同社はまさに復興に向けて全力疾走中です。



（右）普段は工場に勤務している和菓子職人たち。「お客様が召し上がっているところを見たい」と本名社長に直訴し、朝茶会で腕を振るうように（左上）見事な技と絶品の味が融合した和菓子。朝茶会の参加者からも好評（左下）本店リニューアルに際して開発した嘉永餅。本店では一番の人気を誇る

DATA

株式会社 柏屋

福島県郡山市富久山町

久保田字宮田 127-5

TEL:024-956-5511

<http://www.usukawa.co.jp/>

国家戦略特区の行方②

国家戦略特区がテーマの本企画。第2回となる今回は、農業特区として指定された新潟市と兵庫県養父市を訪ね、それぞれの地域のポテンシャル、規制緩和によって目指していることなどをレポートします。新潟市では国家戦略特区担当である経済部産業政策課・ニューフードバレー推進室の松尾 大介室長ならびに農林水産部農業特区・農村都市交流課の齋藤和弘課長に、養父市では広瀬 栄市長にお話を伺いました。

レポート③

新潟県新潟市

独自のフードバレー構想基盤に 大規模農業化へ規制緩和を促進

食の集積を強みに
食産業全体の成長を目指す

新潟市の特徴は何といっても、「高い都市機能と豊かな農業資源を併せ持つ」ことです。いわゆる農業都市としてその実力を見てみると、耕地面積は田んぼだけでも2万8600ha、米出荷額は年間371億円どちらも全国市町村別で堂々の第1位（農業出荷額全体では同3位）。また、認定農業者数は3203人でこちらも市町村別で1位、食料自給率は63%で全政令市中で最も高い水準となっています。

さらに食品製造では「柿の種」でおなじみの亀田製菓（株）、無菌包装米飯、切り餅の佐藤食品工業（株）、ビスケット国内シェアナンバーワンのブルボン（株）といった有名企業が本社や製造拠点を置き、年間出荷額は2230億円です。市町村別第6位、食料品関連事業者数は250社で同7位となっております。

食に関してこれだけ集積がなされている都市は全国でも皆無とと言えるでしょう。「新潟市ではこうした強みを最大限に生かし、農業や研究機関を含めた食産業全体を成長

分野として発展させるために、2011年度に『新潟ニューフードバレー計画』を立ち上げました。今回の国家戦略特区指定により、さらに推進させていく方針です」と、経済部産業政策課・ニューフードバレー推進室の松尾 大介室長は話します。

独自計画をもとに6次産業化、ブランド力発信などに注力

まずは、同計画のこれまでの進捗状況を見てみましょう。同計画では、①農商工連携と6次産業化②商品企画、開発、製造、販売までの「フードデザイン」③ブランド力発信④食品リサイクル⑤高度な技術研究と人材育成⑥食産業集積・創業支援の取り組みを推進しています。①では、13年に農業者のための支援施設として「農業活性化

研究センター」を立ち上げ、野菜や花きの生産技術の開発とともに、6次産業化に必要なセミナーを開催したり、加工・販売に当たっての相談窓口を設けました。今年6月には新たに同センター隣に国内初の教育ファーム「アグリパーク」もオープン。「宿泊設備を整えた農業体験施設として、市内すべての小学生に農業体験を実施するほか、農業者が生産品を持ち込み食品加工したり、テストマーケティングする場所もあります」と、松尾課長は話します。

②では、市内酒蔵を活用して「新潟らしい」商品の展示・販売を行ったり、連続講座を開講して国内さまざまな実践企業のノウハウや商品特徴を地域で共有する仕組みを整えています。③では、商談型見本市を開催し



インタビューに応じてくださった(左から)新潟市農林水産部農業特区・農村都市交流課の齋藤課長と、経済部産業政策課・ニューフードバレー推進室の松尾室長

たり、日本唯一の食の国際賞である「食の新潟国際賞」を設立し、内外に向けてアピールを強めているところだそうです。これらの取り組みを背景として、いよいよ国家戦略特区として動き出す新潟市ですが、前述した通りその方針は「国内最大の食産業の集積地として発展させる」（松尾課長）ことです。

企業の参入や農業用施設用地の用途多様化などを促進

市が7月に提出した規制緩和



食品加工支援に加え、本格的な農業教育ファームとしての役割も担うアグリパーク

の素案は「これまでの基本計画が基盤となる農業分野から加速度的に前進させる内容になっている」と、新潟市農林水産部農業特区・農村都市交流課の齋藤和弘課長は説明します。

具体的にはA・農業生産法人に係る農地法等の特例（農業法人経営多角化等促進事業）B・農業委員会と市町村の事務分担に係る特例（農地等効率的利用促進事業）C・農家レストラン設置に係る特例（地域農畜産物利用促進事業）D・農業への信用保証制度の適用関連事業の4つです。

齋藤課長によると、今後の予定としてまずAに関しては、「既に（株）ローソンと（株）アイエスエフネットライフ新潟から、今年度中に新たな農業生産法人を設立し、それぞれ自社

店舗で提供・販売する米や農産物を生産する計画が出ている」そう、これを皮切りに市では「さらなる企業参入を促進し、競争力強化の下の地としたい」とい

います。Bでは、市内6つの農業委員会との合意に基づき、大規模農地の集約を急ぐために農地法第3条の権利移転にかかわる作業のうち、企業の新規参入に関しては市がその事務を担うこととなります。「農業委員会との合意は7月に交わされており、できるだけ速やかに実施に移ると齋藤課長。Cはこれまで農用地が「農地」と「農業用施設用地」に区分され、農業用施設用地には原則としてそれ以外のものを置けなかった規則を緩和して新たに「農家レストラン」を開業することを可能とするものです。事業としては（有）フジタファームが来年度にも自社で製造するミルクを原料とするスイーツを販売するカフェや区域内で生産された農作物を用いたレストランを開店する計画に

名乗りを上げています。Dでは、市が今年中に予算措置を講じた新たな制度融資を創設、商工業と

ともに農業を営む中小企業者等が新潟県信用保証協会の保証を得て資金融通を受けることができるようになります。

齋藤課長は「このほかにも、市では追加すべき規制改革事項として農業生産法人の出資要件の緩和や一体的な保税地域設置の推進、農業ベンチャーへの外国人人材の受け入れ、獣医師養成系大学・学部の新設、税制改正などを挙げており、今後検討を進めていく予定がある」と話してくれました。

特区指定による規制緩和が進めば新潟では、大企業だけでなく個性的な中小ベンチャーの参入がますます増え、農地の集約化とともに最新の生産・加工技術の導入やこれまでにない商品開発スキームが生まれてくることが期待されます。また将来的に注目したいのが、新潟港を起点とした中国、ロシアなど新興国への食品輸出の可能性です。日本海側から効率的な販売チャネルの開拓がなされれば、新潟市が東アジア地域をリードする「食の都」となることも夢ではないかもしれません。

国家戦略特区・新潟市参画企業 有限会社フジタファーム

生産者によるカフェ、レストラン

市内有力生産団体の一つ

います。

（有）フジタファームでは、特区規定により農業用施設に「農家レストラン」が追加されるのに伴い、敷地内に新たに自社製造のミルクを原料としたスイーツカフェをオープンさせます。「2年目には自社野菜を使ったイタリアンレストランの開店も予定している。カフェへの用地変更は今年10月下旬から11月にも申請される見込みだ」と、藤田毅社長は進捗状況を教えてくれました。同社は地域内でもいち早く6次化に成功した生産者として知られます。カフェ予定地の道路を挟んだ反対側には既に自社製造のミルクで作ったジェラートショップを構えており、年間20万人の購買客を呼ぶ人気スポットで、敷地内では酪農体験やジェラート作り教室なども随時開催しています。

今回の規制緩和により同社では「これまでの生産から加工・販売、農業体験に加えて、サービス面の充実を図る」と、藤田社長は意気込みを語ります。いわゆる農家レストランといえば気軽に訪れることができる都市部で人気を集めていますが、同社があるのは市中心部から車で50分ほどの田園風景が広がる地帯。近くには温泉もあることから、「街にはない魅力を前面に出して来訪者の滞在時間が長いリゾート型の施設運営を行いたい」と考えているとのこと。



同社人気商品のジェラート

DATA
新潟市西蒲区橋本242-1
TEL: 0256-82-3515
www.fujitafarm1866.com

兵庫県養父市

新たな人材を呼び込み、農業を軸とした
中山間地域の再生モデルの確立を目指す人口減と高齢化が進む
中山間地域が改革の舞台

「農業特区」として国家戦略特区に選ばれた兵庫県養父市。農業分野ではもう一つ、新潟市が大規模農業化の拠点に指定されていますが、養父市は「中山間



市内・別宮にある棚田、標高700mの位置に約130枚の田んぼが広がる

地の改革拠点」という問題を解決していく使命が与えられています。

2004年に養父町を中心として旧養父郡が合併して成立した養父市ですが、合併当時およそ3万人だった人口は、10年時点で2万6501人、00年

比では約12%減少している、いわゆる過疎地域となつていきます。また、多くの過疎地域がそうであるように少子高齢化も進行しています。養父市住民の平均年齢は10年時点で50・7歳、65歳以上は6544人で高齢者の占める割合は33・1%。これは兵庫県内50自治体の中で第3位の高齢化率です（全国平均は11年時点で23・3%）。「特に農業従事者の平均年齢は70歳以上という数値も出てお

り、農業の比重が高い市にとつて基盤産業崩壊の危機だ」と、広瀬栄市長は顔を曇らせます。

農業委員会の合意を得て
耕作放棄地等を生産農地へと

そこで、養父市では今回の国家戦略特区指定に当たって「区域外から新たな人を呼び込み、農業を中心とした地域コミュニティの再編と活性化を図る」というビジョンを描き、実現に向けたステップとして①耕作放棄地等の生産農地への再生②6

次産業化による付加価値の高い新たな農産物・食品の開発③農業と観光・歴史文化の一体的な展開による地域振興の3つを重点課題として挙げました。

最初の足掛かりとなるのは①。市内にある耕地の現状を見ると、その面積は台帳ベースで約2600ha。1960年代はおよそ3000haだったので減少はわずか1割強ということになり、この程度ならそれほど急を要するとは思えません。しかし、「農林水産省による農家の申告に基づく統計では2012年時点で『実際に耕作作業を行ってい

る』面積は1014haしか存在しない」と、広瀬市長は指摘します。農家の平均年齢が高いことをあわせると、「今後2、3年でかろうじて残っている耕地が急激に失われることもあり得る。そのため農地拡大のため新たな就農者の参入や生産法人の設立要件を緩和することが喫緊の課題だ」といいます。

新たな農地を所有するために農地法第3条の規定に基づく許可を受けなければなりません。申請受付から許可書を発行する権利は地域の農業委員会が有していますが、国家戦略特別区域法では「農業委員会との合意があれば、農地の権利移動に関わる許可事務を市町村が行うことができるようになる。従って、申請から許可までの流れが速くなり、新規参入の障壁が大幅に下げられる」と広瀬市長。

これは、「特区として後に続く改革を成功させるための大前提（広瀬市長）となりますが、既に養父市では6月27日の農業委員会臨時会で「市への権限移転を総意として合意する」との回答を得ており、7月に開催さ

れた国家戦略特区第1回区域会議ではいち早く素案でなく「承認事項」とされ、9月9日に正式に認定されました。

状態の良い空き古民家を
観光資源に転換する計画も

インタビューに応じてくださった
広瀬 栄養父市長

②では、地の利を生かし、新たな担い手となる企業や個人に様々なメニューが用意されています。例えば、「ある程度平地がまとまっていれば耕作地を集積し専業化を進める」「農地が分散していたり傾斜の大きい場所では兼業化し、加工品の開発・製造にも力を入れる」といった具合です。また、地域全体で循環農業を推進していることから、「有機・無農薬栽培のまちとして特徴を前面に押し出していく道も考えられる」と広瀬市長は続けます。

③では、農業生産法人の設立

養父市の国家戦略特区

1

耕作放棄地等の再生

- ・市と農業委員会との事務分担を見直し、農地流動化を図る(H26.7.4 基本合意)。
- ・農業生産法人の要件を緩和し、耕作放棄地の再生を図る。

2

農産物・食品の高付加価値化の推進

個人や企業など多様な担い手の確保を目指す

- ・農業生産法人による農作物(加工含む)の高付加価値化を図る。
- ・農家レストランによる農作物の消費の拡大を図る。
- ・農業への信用保証適用による農業生産法人の資金調達を図る。

3

交流者滞在型施設の整備

- ・地域特有の古民家を活用し、農業と観光・歴史文化の一体的な展開を図る。

更なる規制

- ・地域経済の活性化
- ・農村環境の保全

- ・福祉施策
- ・教育施策
- ・防災防犯施策等



養父市への効果／定住促進へ(養父市モデル)

- ・農業が身近な暮らしの実践
- ・民間事業者が参加しやすい環境づくり

国家への効果

- ・他の自治体への刺激
- ・中山間農業の活性化

ンとしていますが、養父市では規制緩和により「期間あたりの労働時間制限を撤廃し、弾力的に運用する」などとして、地域における高齢者の働き方にも新たな形を示したいとの意向を発表しています。

他にも、追加すべき規制改革の項目の案として、森林資源を活用した施設整備において、小規模なものは市が許可できるようにする(林地開発許可可権限の市への移譲)や、農業生産法人の法人課税など、税制改正へ要望を出すことなども検討しています。

これらの施策は、いずれも他の地域に波及が期待できるものと言えるでしょう。全国で中山間地域といわれる面積は国土全体の7割以上、農地は全体のおよそ4割、生産額は3割にも上り、疲弊が重なっているとはいえ潜在力は決して小さくありません。その意味でも養父市の取り組みは今後の中山間地域の可能性をどう伸ばしていけるかという問いに対する試金石となりそうです。

株式会社マイファーム

国家戦略特区・養父市参画企業

耕作放棄地でレンゲ育て養蜂業

京都市を本拠に耕作放棄地の再生事業、レンタルファームコンサルティングなどを手掛ける(株)マイファームは、養父市内の耕作放棄地をレンゲ畑にして養蜂業に取り組む(株)マイハニーを設立しました。同社は9月現在、事業候補地の選定中で、養蜂業は来年春にも開始する予定だそうです。さらに「養蜂業と並行して養父市内の古民家を改装して加工場を設け、蜂蜜を中心とした6次産業化に向けた商品製造や、カフェや農業学校も設置したい」と、西辻一真社長は今後の計画について話します。

植える場所も豊富にある」と西辻社長。「将来的にも一度、田んぼや野菜づくりをすることに変わった時のためにもレンゲを植えておくことは土の状態を良好に保つ助けとなる」といいます。

新規事業は現地から1人、都市部から1人のスタッフを採用しスタートさせます。同社では既に持つネットワークを生かし地域間連携を行うことで「中山間地の新たな事業モデルをつくる」というテーマも掲げています。



同社が試作した蜂蜜

DATA
京都市下京区朱雀正会町
1-1(京果会館304)
TEL: 075-746-6213
myfarm.co.jp/

山形県が誇る地域資源

157種の
伝統野菜

山形県の取り組みレポート



上:温海かぶ 下:最上赤にんにく

山形県の野菜の産出額は335億円であり、農業産出額の16%を占めています。主な作物は全国有数のブランドになっているすいかやメロンをはじめ、きゅうりやトマト、さらには産出額全国2位のえだまめなどです。その一方で山形県には「だちやまめ」などの伝統野菜が数多く存在し、山形大学農学部

の調べによるとその数は157種に上るそうです。山形の伝統野菜のPRや保存などに努める山形県農林水産部6次産業推進課によると「伝統野菜は県内全域に分布しており、いずれもその地域において地域の方々が代々、大切に守り続けたものです。一般的に流通している野菜に比べて原始的で力強い味わいがあり、どういうわけかその地域でしかうまく栽培できないなどの特徴があります。特に多いのは鶴岡市の温海かぶに代表されるかぶ類で、その数は10種以上になります」とのこと。です

が、全ての伝統野菜が市場に出ているかといえばそういうわけでもありません。「温海かぶやおかひじき（次頁参照）、最上赤にんにくのように全国的に流通し始めているものがある一方、生産者の高齢化などで種の存続が危ぶまれてしまっているものも存在している」そうです。

同推進課が平成23年度に策定した「やまがた伝統野菜」展開指針では、これらの伝統野菜を①県外・全国に流通促進していく品目②地域内需要に対応し、県内での認知度を高めていく品目③種子の掘り起こし、保存していく品目に分類。現在は3つの区分の中で②が最多となっており、次いで③、①の順番になっています。つまり、多くの伝統野菜は自家消費が近隣の需要に応じて売れる程度にとどまっているのが実情のようです。

①県外・全国に流通促進していく品目の例
もつてのほか、山形赤根ほうれんそう、山形青菜、わさび、おかひじき、漆野いんげん、最上赤にんにく、だちや豆、温海かぶ、赤ねぎ、あさつき、うるい
②地域内需要に対応し、県内での認知度を高めていく品目の例
蔵王かぼちゃ、悪戸いも、金谷ごぼろ、堀込せり、三河ぶぎ、小笹うるい、食用ほおずき、薄皮丸なす、うごぎ、紅大豆、雪菜、小野川豆もやし、最上かぶ、肘折かぶ、ようご豆、ひろっこ、からどりいも、甚五右エ門芋、野良大根、酒田きゅうり、田川かぶ、外内島きゅうり
③種子の掘り起こし、保存していく品目の例
石名坂かぶ、とつりかぶ、高豆蒨うり、花作大根、早田うり、宝谷かぶ、ちぢみ菜、紫折菜、かつお菜、大滝にんじん、萬吉なす、小真木だいこん

※「やまがた伝統野菜」展開指針より

山形県には地域の人々が古くから守り受け継いできた伝統野菜が数多く残っており、その数は157種を超えるといわれています。そして、山形県農林水産部6次産業推進課ではこれらの伝統野菜を守り、活用する取り組みを推進しています。本稿ではそんな山形の伝統野菜についてレポートします。

や料理人やシェフによる現地視察なども実施しています。こうした取り組みや山形の地場産野菜を生かした料理で知られる奥田政行シェフのイタリアンレストラン「アルケツチャーノ」（山形県鶴岡市）がマスクミで取り上げられたことなどが追い風となり、山形県の伝統野菜の知名度、注目度は次第に高まりつつあります。「伝統野菜は取り扱にくい、メニュー化しづらいと捉えられていましたが、伝統野菜の個性や希少性が差別化につながると考える方も増えてきました」と、同推進課では話しています。まだ数は少ないものの、食品加工メーカーと協力して漬物を契約栽培する生産者なども出てきました。山形には豊富な漬物とだし（夏野菜と香野菜などを刻んで和えたもの）などの郷土料理があるので、

今後はこれらのマッチングにも期待が高まります。

山形に限らず、伝統野菜は各地に存在します。その可能性を生かすことができれば、付加価値の高い農業を作り出し、さらには6次産業化を図ることも夢ではないはずです。

全国に販路を広げる伝統野菜

「おかひじき」

157種ある山形県の伝統野菜の中で、屈指の人気と知名度を誇る「おかひじき」。その特徴と栽培の苦楽について、山形市で「おかひじき」を栽培する丸子 勇さんに伺いました。

見た目が海草のひじきに似ていることからそう呼ばれるようになった伝統野菜「おかひじき」。

江戸時代に山形県の庄内浜で採種された「おかひじき」の種が、最上川を上り、砂塚村（現在の山形県南陽市）に植えられたのが栽培の始まりとされています。

その後、山形県他の地域でも栽培されるようになり、現在は九州や千葉県などでも栽培されているそうです。

「おかひじき」の特徴といえば、鮮やかな緑色とシャキシャキとした食感です。定番の食べ方は



ハウス一面に広がるおかひじき。その姿はまさに「陸のひじき」そのものです

おかひじきは従来、5、6月に収穫されてきましたが、現在はハウス栽培が普及し、通年栽培

が行われています。しかも、おかひじきは非常に生命力が強く、種を蒔いてから収穫するまでの期間が約35日と短いため、次から次へと収穫することができます。

では、おかひじきの栽培にはどのような苦労があるのでしょうか。「土壌の水分量の調整が難しく、水分量が少なすぎると発芽しにくくなるし、多すぎると発芽した後に部分的に枯れてしまうことがあります。また、おかひじきには適した農薬がないため、無農薬で栽培しなければならず、害虫や病気のチェックを念入りに行わないといけません」と丸子さん。また「冬場になると、ハウスの温度や日照時間の管理が難しくなります。電照用のライトが一つ消えているだけでも枯れてしまったりすることがあるので、私は毎晩、ハウスを見回るようにしています」

さらに、おかひじきは多くの伝統野菜と同様、それぞれの生産者が種を自家採種し続けています。「不作の年でもどうにかして種をつなぎ続けてきました。



上:おかひじきの様子をチェックする丸子さん。「おかひじきは気候が穏やかな5月や10月に収穫したものが一番おいしい」と教えてくれました 下:おかひじきの種は露地栽培されたものから採種するそうです

それだけにおかひじきに対する愛着はひとしおです。おそらく他の生産者も同じ思いを抱いていると思います」と丸子さん。

しかし、自家採種には苦労が伴うのも事実です。「採種用のおかひじきは7月に種を播き、11月に採種するのですが、その後も種をしっかりと乾燥させ、保存しなければなりません」と丸子さん。具体的には「11月に採種したものを翌年の4月までは小屋の中で乾燥させ、その後、乾燥材を入れたお茶箱の中に移して梅雨の湿気をしのぎ、その年の夏以降に蒔くようにしています。ここまで時間をかけて乾燥させないと、発芽率が低くなったり、発芽しても枯れやすくなってしまうのです」と丸子さん。

現在、山形県内のおかひじきの生産者は40名弱で、収穫されたおかひじきは山形県内のスーパーなど量販店や産直施設のほか、首都圏市場にも出荷されています。一方、グローバル市場に目を向けると、日米交渉が暗礁に乗り上げているとはいえ、TPP交渉は着実に進められており、日本の農業においても付加価値の高い農産物の輸出が大きなテーマとなっています。その点、おかひじきをはじめとした伝統野菜は知名度こそ低いものの、まさに地域を代表するオンリーワンの農産物といえるでしょう。自治体や生産者が一体となってPRに努めていくことで、県外のみならず、世界にも販路が拓けることを期待したいと思います。

ミロク会計人会ホームページ

『ACELINK NX-1 Pro』追加機能一覧を更新

システム開発委員会では、単位会ごとにMJSシステムに関する会員からの要望や意見を収集し、システム改善について検討・提案してまい

し仕入れ税率」の見直しに伴い、顧問先別に現在の計算方法（簡易課税 / 原則課税 / 免税）や過去2年の課税売上高、計算方法などの情報を一覧で表示する帳票を印刷できるようになりました。また、企業向けシステム『MJS LINK NX-1』と『ACELINK NX-1 Pro』の連携が強化されたため、財務大将との連携に加え、上表に記載したシステム間で直接連動ができるようになっていきます。

11月、システム開発委員会からの改善提案が反映された『ACELINK NX-1 Pro』の追加機能一覧をミロク会計人会ホームページに掲載しますので、ぜひご覧ください。今回掲載される機能の一部をご紹介します。まずは会計大将における「消費税情報一覧表」について、簡易課税制度における「みな

し仕入れ税率」の見直しに伴い、顧問先別に現在の計算方法（簡易課税 / 原則課税 / 免税）や過去2年の課税売上高、計算方法などの情報を一覧で表示する帳票を印刷できるようになりました。また、企業向けシステム『MJS LINK NX-1』と『ACELINK NX-1 Pro』の連携が強化されたため、財務大将との連携に加え、上表に記載したシステム間で直接連動ができるようになっていきます。

なお、システム開発委員会では、MJSシステムの活用促進の一環として、9月に同ホームページ内へ3つの概要書（機能の詳細説明）を新たに掲載しましたので、ご利用ください。左上に記載の「追加機能一覧の閲覧方法」、4番目の左サイドメニューで「会計事務所の業務改善と顧問先サービス」をクリックすると閲覧できます。

システム間の連携が強化

MJS LINK NX-1 固定資産管理	↔	ACELINK NX-Pro 電子申告
MJS LINK NX-1 給与大将	↔	ACELINK NX-Pro 電子申告
MJS LINK NX-1 給与大将	↔	ACELINK NX-Pro 法定調書

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
 - 薄い水色のタブ左から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



新しく開発・追加された機能「消費税情報一覧表」(会計大将→3. 決算・申告書→2. 消費税申告書→29. 消費税情報一覧表)

昨年の全国統一研修会で好評を博した
タブレット端末活用の研修会を開催

昨年の第38回全国統一研修会・広島大会にて、情報ネットワーク委員会が企画・運営を担当した第1分科会「業務改善シリーズ第3弾 これだけでも便利！気軽に使えるタブレットももうアナログ税理士とは言わせない」は大変好評でした。この時に登壇した情報ネットワーク委員の先生方が再び講師となり、沖縄会の定期総会ならびに九州会・北九州地区会の研修会で講演されました。

両研修後には、「こんな便利な使い方があるんだと気づきを得た」「外出先で様々な機能を使えるのがいい」といった参加者の声が寄せられ、中には「職員全員にタブレットを持たせたい」と意気込む先生も。受講後にタブレット端末や『iCompass リモートPC2』を導入された先生もいらつしやいました。楽しく、実務にすぐ生かせる研修が今後の事務所業務のさらなる効率化へつながるよう願っています。

6月24日に開催された沖縄会の定期総会の記念研修会では、糸数弘和先生（沖縄会）、草野 恒史先生（九州会）、清水 俊介先生（中国会）、雪澤 友之先生（九州会）が登壇され、事務所に届いたFAXをタブレットで閲覧する方法や、事務所に置いてあるパソコンを遠隔操作できるMJSの『iCompass リモートPC2』を使い、外出先から顧問先の情報を確



沖縄会の記念研修会の模様。例年の倍近い方からの申し込みがありました



アットホームな雰囲気の中行われた北九州地区会での研修の模様

東北ミロク会計人会



“経営の永続性”を感じる旅

宮城県仙台市 青谷 貴典

先日、ある視察ツアーに参加しました。日本の菓子業界等のリーディング・カンパニーを巡る旅です。近江八幡を拠点とする「たねや」のヴィレッジ、芦屋から発信する洋菓子「アンリ・シャルパンティエ」の本社工場、八ッ橋で有名な京都「おたべ」の本社工場、京都の「とらや」本店、八百屋の進化系である京都「八百一本館」、日本を代表するトップ・パティシエが創り出す兵庫の「エスコヤマ」、300年近い歴史を持つ京都「一保堂茶舗」など、怒涛の現場視察です。



「八百一本館」のビル最上階に再現された本物の農園

モノからコト化、全業種がサービス業化する今、こういった業界は時代の先端を走っているように感じます。今の時代、美味しいのは当たり前。どうやってお客様を喜ばせようか、商品の提供方法・提供場所・それを支える理念など。「真善美」「本物」しか受け入れられない時代に

なるということでしょうか。先に挙げた「八百一本館」では、京都市内の中心のビル最上階に本物の農園が再現されています。200tの丹波の土を入れた空間には、屋上でありながら野菜の力強さが感じられます。土厚50cmもある農場レストランでの食事にも説得力がありました。

税理士として様々な企業・経営者を観察し、企業経営の目的はその永続性にあると信じていますが、今回の視察ツアーを通して再認識いたしました。特に最近では、「1000年経営」や「1000年企業」

などと、あちこちで言われるようになり、企業経営の永続を大事にする時流にあることは本当に嬉しいことです。今回、ハイクオリティの店舗・工場・本社の見学はもちろん、その背景にある経営者の想いに触れることができました。どの経営者も、子どもの頃の親からの教え・住まいの風景・体験などが大きく影響し、今の経営を形づくっているように思います。先代から受け継いだ想いを次世代に伝えるために、さらに美しい風景を未来ある子どもたちに見せてあげられるように、という真剣な経営者の姿に刺激を受け、自分には何ができるだろうかと考えながら仙台に帰って参りました。自らの足で歩き、見聞きし、人と会うこと。そこにこそ感動があります。「情報は、移動距離の二乗に比例する」というのは本当みたいです。

表紙の写真



「扇谷溜池から望む鳥海山」
(秋田県にかほ市)

昨年もご紹介した鳥海山を別のポイントから撮影した写真です。今回は、鳥海山の北に位置する扇谷溜池から撮影したもので、澄んだ池に映る鳥海山の美しい姿が印象的です。この鳥海山、日本海からそびえるように立ち上がる独立峰で、海岸線から頂上までは直線距離で16km。この中に海浜、河川、高原、湿原、山岳地帯と、変化に富んだ自然が凝縮されています。

税理士事務所 CHANNEL 399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 (広報・IRチーム)

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、広報・IRチーム

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

CHANNELのロゴが変わりました

「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。

※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

進化する明日へ Continue thinking

I-O DATA

データは企業の財産です

失ってからではもう遅い! バックアップは万全ですか?

サーバーやNASは大きなデータが保存出来る分、故障時の損失は甚大です。
突然の故障が起こってから対処するのは非常に困難な上、様々なリスクをはらんでいます。
このような事態を未然に防ぐためにも今すぐバックアップ環境の整備をご検討ください!

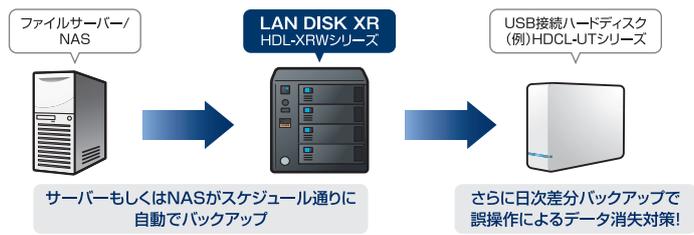


バックアップをしていない場合...	リスク 1 RAID崩壊等によるデータ損失	リスク 2 データ復旧にはコストが発生	リスク 3 データ損失により業務が中断
-------------------	------------------------------	----------------------------	----------------------------

今すぐLAN DISK XRへバックアップを!

注目機能 1 サーバーやNASに保存しているデータのバックアップに最適

サーバーからのバックアップにはLAN DISK XRと動作確認済みの各種バックアップソフトウェアを組み合わせることで、多彩な設定が可能です。また、LAN DISK本体のRAIDによるデータ保護はもちろん、外付けHDDへのバックアップには当社独自の履歴差分バックアップ方式を始め様々な機能を備え、データの多重化を実現します。



注目機能 2 専任の管理者が居なくても楽々管理

NASの稼働状態を自動的に収集し、WEBブラウザ上で視覚的に把握が可能なクラウド状態管理サービス“NarSuS”が無料で利用可能。管理者の負担軽減はもちろん、万が一障害が発生した場合も対処方法がNarSuS上で案内されるので専門知識の無い方でも安心して運用できます。



注目機能 3 高信頼NAS専用ハードディスク採用

Western Digital社のNAS用に設計された熱・振動に強いハードディスク「WD Red」を採用しています。24時間、常時稼働が前提のNAS運用において課題になりやすい熱・振動への対策、電力消費が改善がされ、さらに長期3年保証を実現した高信頼ハードディスクです。



長期3年保証を実現 WD Redを採用することでHDDも含めた3年保証を実現いたしました。	省電力 常時稼働時のNASの運用コストを削減します。	熱や振動に強い NAS本体内の温度上昇や振動による故障のリスクを低減します。
---	--------------------------------------	--

オフィスデータのバックアップと有効活用に
信頼性の高いアイ・オーのビジネスNAS

LAN DISK XR



HDL-XRW シリーズ	
2TB HDL-XR2.0W	4TB HDL-XR4.0W
8TB HDL-XR8.0W	12TB HDL-XR12TW
16TB HDL-XR16TW	

●I-O DATA®およびI-O DATA®のロゴは、株式会社アイ・オー・データ機器の登録商標です。●その他、一般に会社名および商品名は各社の商標または登録商標です。●本商品の外観・仕様は予告なく変更することがあります。
●商品の色合いは、撮影・印刷の仕上り、実物とは多少異なる場合がありますので、あらかじめご了承ください。
株式会社 アイ・オー・データ機器 www.iodata.jp 商品選びで悩んだら! TEL.0120-777-618 月曜日～金曜日(祝祭日を除く)10:00～17:00
インフォメーションデスク ※おかけ間違いのないようお願い致します。 ※携帯・PHS・IP電話からもご利用いただけます。