



月刊税理士事務所チャンネル CHANNEL

2015
9
No.409

シリーズ企画

クラウドファンディングの動向 6

「第40回全国統一研修会・北陸大会」
開催のご案内 2

「第40回全国統一研修会・北陸大会」
第1分科会特集 4

ミロク会計人会連合会 & 単位会
定期総会報告 5

事務所訪問
大戸孝男税理士事務所 10

百年企業
株式会社 亀屋 13

MJSサービスを活用した事務所経営
渡辺・麻場税理士法人 14

ミロクシステムQ&A
『ACELINK NX-Pro会計大将』 16

リレーエッセイ
関東信越ミロク会計人会 山本 正 19

日本の未来一
企業を支える

 ミロク会計人会

今月の表紙: キスゲ満開

撮影: 雲 喜延(関東信越ミロク会計人会) 場所: 尾瀬国立公園



～いま、輝きを～ 越の国から地方再生！

第40回全国統一研修会 北陸大会

■ 日 程：平成27年 **11月12日**(木)

■ 会 場：**ANAクラウンプラザホテル金沢** **総合受付** & **石川県立音楽堂**

〒920-8518 石川県金沢市昭和町 16-3
TEL:076-224-6111

〒920-8518 石川県金沢市昭和町 20-1
TEL:076-232-8111

- 受 付 : 午後0時30分～1時30分
- 第2分科会 : 午後4時15分～5時45分
- 主催/ミロク会計人会連合会
- 式典・基調講演 : 午後1時30分～3時45分
- 第3分科会 : 午後4時15分～5時30分
- 担当/北陸ミロク会計人会
- 第1分科会 : 午後4時00分～5時55分
- 懇親パーティー : 午後6時40分～8時40分
- 協賛/株式会社ミロク情報サービス

北陸新幹線開通によって脚光を浴びている金沢に、 地域活性化のカギを握る経験豊富な有識者が集結！

移ろいゆく世界情勢、国内情勢を見つめ、常に最新の情報や知識、技術を皆様に提供し開催して参りました全国統一研修会。第40回目の今回は、好調な日本経済の波にうまくライディングする方法や未来展望など、構造が変わりつつある日本の会計事務所に現在、そして近い将来必要とされる知見やテクニック、テクノロジーを中心に研修を行います。

全国統一研修会に、多数の皆様のご参加を心よりお待ちしております。

式典・基調講演

定員/1,000名
参加費無料

「この国のゆくえ」

■ 会 場：「石川県立音楽堂 / コンサートホール」
■ 講 師：作家・前東京都知事
いのせ なおき

猪瀬直樹氏



● プロフィール

1946年、長野県生まれ。87年『ミカドの肖像』で第18回大宅壮一ノンフィクション賞を受賞、2007年東京都副知事に任命される。12年から13年、東京都知事。

著書／主著に『ペルソナ 三島由紀夫伝』『ピカレスク 太宰治伝』(文春文庫)、『昭和16年夏の敗戦』『天皇の影法師』(中公文庫)、近著に『さようならと言ったなかったわが愛わが罪』(マガジンハウス)、『救出3・11気仙沼公民館に取り残された446人』(河出書房新社)、『戦争・天皇・国家』(田原総一朗氏との共著、角川新書などがある)。

第1分科会

定員/250名

参加費無料

業務改善シリーズ第4弾

「突撃！隣の事務所の…」

「ニッポンの半歩先行く税理士事務所」

会場：「石川県立音楽堂」
邦楽ホール

企画運営：ミロク会計人会連合会
情報ネットワーク委員会

事務所業務改善を提言し続けている情報ネットワーク委員会のメンバーが今回は「半歩先行く」をテーマに様々な切り口から全国の税理士事務所を総力取材！実践的に使える事例を皆様により詳しくご紹介いたします。
「情報ネットワーク委員会の主な過去の実績」

●主な業務改善提案

第1弾 北海道大会…文書管理の合理化とセキュリティ強化
第2弾 九州大会…ペーパーレス化による事務所の業務改善
第3弾 広島大会…タブレットの活用による業務改善

●小冊子の発行

「決算予測はこう活用する！」「デジタルデバイス活用法！」「事務所の事業承継」「事務所管理の活用」「会計事務所のIT-BCP」等



広島大会の様子

特別講演

「番号制度導入の背景と今後の展開」

会場：「石川県立音楽堂／邦楽ホール」
講師：国立大学法人東京工業大学
像情報工学研究所教授 工学博士

大山 永昭氏

プロフィール

1977年、東京工業大学理学部物理学科卒業。82年、同大学院総合理工学研究科物理情報工学博士課程修了後、同大学助手、米国アリゾナ大学研究員を経て、88年に東京工業大学助教授。93年に同教授。

●主な委員等

厚生労働省情報政策参事、同医療情報ネットワーク基盤検討会座長、同社会保障審議会臨時委員等。

第2分科会

定員/250名

参加費無料

「素材とデザインで市場を拓く」

会場：「ANAクラウンプラザホテル金沢／瑞雲の間」

講師：株式会社能作代表取締役 金属溶解一級技能士

能作 克治氏

プロフィール



1958年、福井県生まれ。80年に大阪芸術大学芸術学部写真学科卒業後、新聞社勤務を経て84年（株）能作に入社。2002年に同社の代表取締役就任、翌年から錫100%の鋳物、主にキッチンウエアの製造を開始。04年にはオリジナルデザインの真鍮風鈴が松屋の「デザインコレクション」に、錫（Tin）シリーズ・真鍮風鈴が富山プロダクツに選定される。以後、東京で単独での展示会をたびたび実施し、12年には東京オフィスを開設するなど、精力的に事業を展開している。

受賞歴／2011年 第一回「日本で一番大切にしたい会社大賞審査員特別賞」受賞、2012年 富山県「第一回中小企業元気とやま賞」受賞、日本製造工学会「Costings of the Year賞」受賞、2013年 第5回「ものづくり日本大賞 経済産業大臣賞」受賞

第3分科会

定員/250名

参加費無料

「まちづくりものづくり—金沢の物語—」

会場：「ANAクラウンプラザホテル金沢／鳳の間」
講師：石川県中小企業団体中央会 会長 元金沢市長

山出 保氏

プロフィール



1931年、石川県金沢市生まれ。54年に金沢大学卒業後、金沢市役所に入る。87年、金沢市助役に就任。90年、金沢市長に初当選し、5期20年在職。この間、2003年6月から全国市長会会長を2期4年務める。13年、石川県中小企業団体中央会会長に就任。

受賞 受章歴／2000年「日本建築学会文化賞」受賞、2005年「日本都市計画学会石川賞」受賞、2010年「フランス共和国レジオン・ドヌール勲章 シュバリエ章」受賞

著書／「金沢の気骨」（北國新聞社）、「金沢を歩く」（岩波新書）

懇親パーティー

時間 午後6時40分～8時40分

会場 ANAクラウンプラザホテル

金沢／鳳の間

会費 12,000円

（小学生以下は6,000円）

懇親ゴルフ大会

日程 平成27年11月13日（金）

会場 片山津ゴルフ倶楽部

定員 100名

記念旅行

「世界遺産五箇山と北陸3県を巡る旅」

日程 平成27年11月13日（金）

15日（日）

最大催行人数90名

申し込み方法

お申し込みは、同封しております申込用紙もしくは、ミロク会計人会ホームページ（www.mirokukai.ne.jp）の

「第40回全国統一研修会・北陸大会」に掲載しております申込書をプリン

トアウトの上、FAX（0120-369-773）へお申し込みください

い。なお、お申し込みは、会場の都合上、定員がございましてお早めにお願

致します。

※最終締切は、基調講演 各分科会が10月30日

（金）、懇親パーティー！懇親ゴルフ大会・記念旅行が9月30日（水）となります。

※詳しくは同封の「全国統一研修会案内」をご覧ください

事務所業務のさらなる改善に役立つ 情報満載の充実した分科会を実施

すぐに実践できる「半歩先」の
取り組みを公開予定

いよいよ開催まで2カ月あまりに迫った第40回全国統一研修会 北陸大会。ここでは、皆様の実務にダイレクトに役立つ情報を得ることができる、第1分科会についてご紹介します。

本分科会は、会計事務所業務の改善を提言し続けている、ミロク会計人会連合会・情報ネットワーク委員会のメンバーが企画・運営を担当します。今回のテーマは「業務改善シリーズ第

4弾 突撃！隣の事務所の……」ニッポンの半歩先！税理士事務所」です。本分科会では、先進的でキャッチアップするのが難しい取り組みではなく、「半歩先行く」と銘打たれている通り、事務所に戻ったらすぐにも実践できる具体的な取り組みについて、さまざまな切り口から紹介する予定になっています。

情報ネットワーク委員会のメンバーが、全国各地の税理士事務所を取材し、実務に生かせる事例を分かりやすく皆様にお伝え

します。
業務改善に役立つ情報を
一貫して提供し続ける

情報ネットワーク委員会では、会計事務所の業務改善をテーマにした分科会を過去の全国統一研修会で3度企画・運営しています。

2008年に札幌で開催された北海道大会では「情報管理」をテーマに、ペーパーレス化の推進方法や、ペーパーレス化によって可能となる業務効率化の内容、さらに電子申告を円滑に進めるポイントと申告後の書類の保管方法や、情報セキュリティ対策についてなど、多岐にわたる内容でパネルディスカッションを行いました。

09年に鹿児島で開催された九州大会では「ペーパーレス」に焦点を当てたパネルディスカッションを実施。各地でペーパーレスを実践されている先生方などに、そのメリットや導入の経緯などを披露していただきました。ペーパーレス化によって所内の情報共有が容易になったこと、コスト削減できたこと、所内の整理整頓が進んだこと、「CompassリモートPC」と併用すれば外出先で所内に保管してあるデジタルデータを閲覧できるので大量の書類を持ち歩く必要がなくなることなど、さまざまなメリットを参加者全員で共有しました。

13年の広島大会では「タブ

レット端末の活用方法」をテーマに行い、ご登壇された先生方が日常の業務でタブレット端末をどのように活用しているかを披露されました。利用シーンはやはり外出時や顧問先訪問時が多く、メールチェックやスケジューリングなどの業務をはじめ、「CompassリモートPC2」で事務所に保管しているデジタルデータを閲覧する、通帳を撮影して原本は預からない（返却の手間が省ける）、資産税関係の相談を受けたときは一緒に路線価を見ながら話を進めるなど、さまざまな活用方法をご紹介しました。

いずれも好評を博しており、今回の分科会ではどのような情報が公開されるのか、趣向を凝らした発表の方法を含めてご期待ください。

また、情報ネットワーク委員会では他にも「会計事務所でのデジタルデバイス活用術」や「半歩先行く事務所管理の活用術」、「会計事務所のIT・BCP」など、事務所役立つ情報を数多く小冊子で発信しています。



北海道大会での分科会の模様



九州大会での分科会の模様



広島大会での分科会の模様

第40回ミロク会計人会連合会定期総会報告

ミロク会計人会連合会および各単位の定期総会が開催されましたので、ご報告いたします。

日時 平成27年7月24日(金)
会場 株式会社ミロク情報サービス「セミナールーム」

議題

- 第1号議案 新任副会長承認の件
- 第2号議案 第39期事業報告承認の件
- 第3号議案 第39期収支決算承認の件
- 第4号議案 監査報告
- 第5号議案 第40期事業計画(案)承認の件
- 第40期収支予算(案)承認の件

報告事項

- (1) 第40回全国統一研修会北陸大会開催進捗報告
- (2) 各単位の状況報告
- (3) 各委員会の活動報告
- (4) MJSの現状報告
- (5) その他

連合会会則第七条二項より、次の3名の方が連合会副会長として選任されました。

連合会 新任副会長・北海道会 新会長
連合会 新任副会長・近畿会 新会長
連合会 新任副会長・沖縄会 新会長

中原 章博
植田 卓
高良 正一



北海道会 中原 章博 新会長



近畿会 植田 卓 新会長



沖縄会 高良 正一 新会長

単体会 定期総会報告

中国会

日時／平成27年7月15日(水)
会場／ANAクラウンプラザホテル広島
《記念講演会》
演題／「民法(債権関係)～120年ぶりの大改正、要綱案の重要ポイントと今後の動向～」
講師／弁護士・MJS税経システム研究所客員講師 岩崎 泰一 氏

東京会

日時／平成27年7月1日(水)
会場／ハイアット リージェンシー 東京
《研修会》
演題／「民法(債権関係)～120年ぶりの大改正! 要綱案の重要ポイントと今後の動向～」
講師／弁護士・MJS税経システム研究所客員講師 岩崎 泰一 氏

四国会

日時／平成27年7月17日(金)
会場／JRホテルクレメント高松
《記念講演会》
演題／明治28年の子規と漱石 ～新しい文学の夜明け～
講師／松山市立子規記念博物館 館長 竹田 美喜 氏

北陸会

日時／平成27年6月5日(金)
会場／ANAクラウンプラザホテル金沢
《記念講演会》
演題／「仕事も家庭も一生懸命!～出会いの人生から学んだこと～」
講師／弁護士 菊地 幸夫 氏

北海道会

日時／平成27年7月3日(金)
会場／ロイトン札幌
《記念講演会》
演題／「コンサドーレの挑戦～北海道とともに世界へ～」
講師／株式会社北海道フットボールクラブ代表取締役社長 野々村 芳和 氏

九州会

日時／平成27年7月13日(月)
会場／城山観光ホテル
《講演会》
演題／「新たな世界遺産とかごしま」
講師／尚古集成館 館長 田村 省三 氏

中部会

日時／平成27年6月15日(月)
会場／名鉄ニューグランドホテル
《記念講演会》
演題／「消費税を検証する」～過去・現在・未来～
講師／税理士 岩下 忠吾 氏

東北会

日時／平成27年7月7日(火)
会場／江陽グランドホテル
《研修会》
演題／「マイナンバー制度の概要と会計事務所が指導すべき具体的対策」
講師／株式会社YACコンサルティング 代表取締役 矢川 孝次郎 氏

沖縄会

日時／平成27年6月22日(月)
会場／ザ・ナハテラス
《記念研修会》
演題／「沖縄落語について」
講師／落語家 はち好(こう) 氏

近畿会

日時／平成27年7月8日(水)
会場／ホテルグランヴィア大阪
《記念研修会》
演題／贈与税・相続税の重要テーマワンポイント解説
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

関東信越会

日時／平成27年7月9日(木)
会場／ホテルブリランテ武蔵野
《記念講演会》
演題／マイナンバーと今後の税制～軽減税率に変わる低所得者対策、記入済み申告制度など～
講師／中央大学法科大学院教授・東京財団上席研究員 森信 茂樹 氏

クラウドファンディングの動向

クラウドファンディングとは「Crowd」群衆、「Funding」資金を組み合わせた造語で、特定の目的を持つプロジェクトに対し、不特定多数の個人がインターネットを介して資金を供出する仕組みです。今回のシリーズ企画では、このクラウドファンディングの現状や仕組みなどをMJS税経システム研究所客員研究員の出縄良人先生に解説いただき、後半ではクラウドファンディングの仕組みを提供する企業の具体的な取り組みについてレポートします。

インタビュー

MJS税経システム研究所 客員研究員
株式会社出縄&カンバー 代表取締役
出縄 良人 先生

出縄 良人 先生



クラウドファンディングにおける5つの分類とその特徴

クラウドファンディングはインターネットやソーシャルメディアを活用し、個人から小口の資金を集める手段として認知されつつあります。最近はこの仕組みを提供するクラウドファンディング・プラットフォームが増加傾向にあり、それに伴って個性的なビジネスやソーシャルビジネスが次々と誕生しています。クラウドファンディングの種類は一般に①寄付型②購入型③貸付型④ファンド型⑤株式型の5つに分類されますが、いずれもクラウドファン

ディング・プラットフォームあるいはファンディング・ポータルと呼ばれるウェブサイトで、クラウドファンディング事業者が資金募集などを代行する形態になっています。

寄付型は寄付を不特定多数の個人から募る仕組みで、世界的に高い知名度を誇っているのは「JustGiving」です。2001年に英国で設立され、11年には日本に進出しています。英国同様、公益活動を行う団体への寄付金募集を担っており、ノーベル生理学・医学賞を受賞した京都大学の山中伸弥教授もiPS細胞研究所

の研究資金の募集をこのプラットフォームを通じて行い、2000万円を超える資金調達に成功しています。

購入型はプロジェクトへの出資を呼びかけ、そのリターンとして支援金額に応じた特典（商品やイベントへの招待など）を出資者に提供するという仕組みです。09年に米国で創業した「Kickstarter」、11年3月に日本で最初のクラウドファンディング・プラットフォームとして立ち上げた「READYFOR」が有名です。

貸付型は資金の貸し手と借り

手をインターネットで仲介する仕組みのことです。「クラウドレンディング」などとも呼ばれています。不特定多数の個人が貸し手となり、金融機関の仲介がないため、リスクが多くなるといった特色がありますが、その分、貸し手は貸倒れリスクを負うということも忘れてはいけません。日本では「クラウドバンク」が貸付型として事業を展開しています。

ファンド型は投資したプロジェクトの一定期間の収益に応じて出資者に金銭が分配されるというもので、あくまでファンドとして投資するわけですから、プロジェクトの売上によつては分配額が元本を下回るリスクがあります。このモデルに関しては日本のミュージックセキュリティーズが運用する「セキュリティーズ」が世界的にも高い実績を誇っています。「セキュリティーズ」が特に注目され

るきっかけとなったのは、東日本大震災の復興を支援する「被災地応援ファンド」シリーズです。そのファンドの中の「八木澤商店ファンド」では、工場再建のためのファンドに約1600名が出資し、約5000万円が集まりました。

株式型はプラットフォームに集まる非上場企業の株式への出資を呼びかけるというものです。世界的には英国の「CrowdCube」、米国の「CircleUp」などが注目されています。日本では金融商品取引法の改正により、15年以降に正式にスタートすることになっているので、まだまだこれからといったところです。類似している事例としては、97年からグリーンシート銘柄制度※を活用して140社以上の非上場株式の募集を行ってきたディー・ブレイン証券（現在の日本クラウド証券）が挙げられます。

急成長中の購入型 手数料率の高さなどが課題

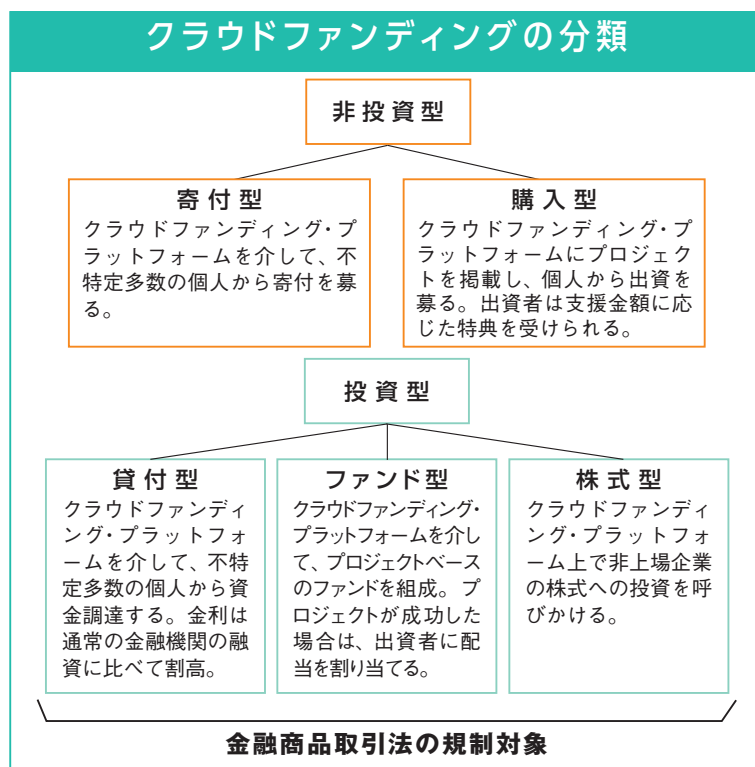
これら5つのタイプのうち貸付型、ファンド型、株式型は大別すると投資型といわれるタイプで、日本においては金融商品取引法の規制対象となり、さらに貸付型は貸金業法の規制も受けます。

しかし、一方で興味深い動きもあります。この5月末に金融商品取引法が改正され、クラウドファンディングに関しては「参入要件の緩

和」と「投資者保護のためのルールの整備」がなされることになったのです。これによって、投資型のクラウドファンディング・プラットフォームはより厳格なルールに基づいて運営しなければならなくなります。が、株式型については一定の条件（社当たりの募集総額1億円未満で出資者一人当たりの投資金額50万円以下など）のもとで、証券会社（第二種金融商品取引業者）以外でも第二種少額電子募集取扱業者

として登録をすれば参入できるようになるため、従来よりも間口が広がることとなります。その背景にはこの株式型を活用し、中小企業の資金調達を円滑化しようという意図があります。もちろん、第二種少額電子募集取扱業者としての登録もさまざまな要件はありますが、これにより例えば会計事務所が顧問先の株式の買い手を募集して資金調達を支援するといったことも可能になるわけです。

クラウドファンディングの分類



金融商品取引法の規制対象

クラウドファンディングを利用する際のポイント

では、実際に企業（もしくは

個人）がクラウドファンディングを活用する際にはどのようなことに注意すべきでしょうか。クラウドファンディングで資金を得るためには、通常のビジネスと同様、4P

と呼ばれるマーケティングの4要素、すなわち製品（Product）、価格（Price）、流通（Place）、プロモーション（Promotion）を意識することが肝心です。なかでも大切なのはプロモーションで、そのカギとなるのは「共感」と「参加」です。クラウドファンディングの場合、プロジェクトの目的やその実行者に「共感」し、何らかの形でプロジェクトに協力する「参加」意識が、資金拠出の強い動機になるからです。現にセキユリテの被災地応援ファンドにおいて、八木澤商店が圧倒的に支持されたのは、インターネットメディアや自社のホームページなどで、熱心に自分たちの現状やこれからやっていきたいことをアピールし、多くの人たちの「共感」と「参加」を得ることができたからだと思っています。

プロモーションの手法に関しては、クラウドファンディングの場合は募集期間が決まっており、出足のスピードが重要になるので、インター

ネットメディアや自社のホームページ、フェイスブックをはじめとしたSNSなどで事前告知を行うことも大切です。

次いで流通にあたるプラットフォーム選びも慎重に行うべきでしょう。購入型の場合だと、例えば社会貢献的プロジェクトであれば「READYFOR」、クリエイティブなプロジェクトであれば「Makake」、モノづくりにフォーカスしてファンを集めたいのであれば「kibidango」といった具合に、それぞれのプラットフォームごとの特色をリサーチした上で検討することをお勧めします（「Makake」と「kibidango」は次ページにて紹介）。

ともあれ、クラウドファンディングは新規事業、新商品の開発を行う中小企業にとって、資金調達の新たな手法になる可能性を秘めています。顧問先の皆さんにもこのような仕組みがあることを紹介してみたいかがでしょうか。その際は、上記のようなポイントがあることも、併せてお伝えいただければと思います。

※日本証券業協会が証券会社による非上場会社の株式等を公平・円滑に売買するために、1997年からスタートさせた制度

クラウドファンディングプラットフォーム 運営企業の取り組みレポート①

kibidango

きびだんご
株式会社

人的支援が成功率向上のカギ

「kibidango」は、掲載したプロジェクトの資金調達の成功率が約8割を誇る、購入型クラウドファンディング・プラットフォームです。

このプラットフォームの運営会社であるきびだんご(株)の松崎良太社長がクラウドファンディングに関心を持ったのは2011年。「ネット」Kickstarterのことを知り、自分でも購入型クラウドファンディングを利用し、個人として100件以上のプロジェクトを支援してきました」と松崎社長。そうしているうちに中小企業を支援できる仕組みを構築できないかと考えるようになったそうです。

こうして松崎社長は2013年3月に「kibidango」を開設。

以来、モノづくりを中心に数多くのプロジェクトを支援し、約8割という高いプロジェクト成功率を誇るまでになりました。その成功

率のカギを握っているのは同社のスタッフたちのサポート体制です。

「『kibidango』ではプロジェクト内容はもちろん、プロモーションについても事前にスタッフとの綿密な打ち合わせを経てから募集を開始するようにしています」と松崎社長。もちろん、プロジェクトが成功した後のフォローにも気を配っており、プロジェクトで生まれた商品は「kibidango」のネットショップ機能を利用してすぐに販売できるようにしています。「クラウドファンディングのベースとなっているのはインターネットですが、実はこうした人的支援があるからこそ、中小企業の課題となっている販売力やマーケティング力を補い、成功率を高めることができています」と松崎社長は話します。

埋もれた技術・商品に 光を当てる

では、具体的に「kibidango」

ではどのようなプロジェクトを支援しているのでしょうか。「例として「誰でも作れる小さなヒューマノイドPLEN2(プレんツー)」で、ロボットと暮らす未来をみんなに届きたい!」(募集期間は15年3月6日から5月5日まで)について紹介します。このプロジェクトの募集目標金額は100万円、特典は「PLEN2オリジナルTシャツ」「組立てキット版早割モデル」「完成版早割モデル」「通常価格の組立てキット版」など。ちなみに、完成したPLEN2は20cm程度の小型ロボットで、スマートフォンで操作できるだけでなく、脳波でダイレクト操作ができるプログラムにすることも可能だそうです。

「kibidango」における

PLEN2プロジェクトのページでは、PLEN2の特徴を動画で紹介しているほか、「人とロボットが共存する世界をつくる」「技術開発が研究室の扉の向こう側ではなく、みんなから見えるところで、誰もが参加できる環境で行われるようにしたい」といったメーカーの思いを大々的に打ち出しました。無論、思いを具現化するための特徴についても打ち出しており、「誰でもソ

フトウェアの改良が行えるオープンソース」「ロボット主要部品を3Dプリンターで出力できるプリンタブル」という2つの特徴が明記されていました。

結果、PLEN2プロジェクトは募集開始の翌日の3月7日には目標額を達成。1カ月後には241万円に達し、見事に開発に踏み切ることができたそうです。ちなみに、PLEN2を開発しているのはプレプロジェクト(有)という中小企業。同社は04年に大阪の町工場の社内ベンチャーとしてスタートし、06年に初代のPLENを開発。当時から携帯電話で操作するという

きたのです。まさに「kibidango」があつたからこそ、再び夢にチャレンジできた事例といえるでしょう。日本にはPLEN2プロジェクトの例に限らず、まだまだ素晴らしい商品や技術が埋もれているはず。そうした商品や技術にとつて、売上見込を立てた上で開発・製造に取り掛かれるクラウドファンディングは最適な仕組みといえるでしょう。



「kibidango」ホームページ

クラウドファンディング・プラットフォーム 運営企業の取り組みレポート②

Makuake

株式会社サイバー
エージェント・クラウド
ファンディング

顧客目線を重視した仕組み

(株) サイバーエージェント・クラウドファンディングが運営する「Makuake」が誕生したのは2013年8月。「当時、日本のクラウドファンディングの主流はチャリティー要素の強い購入型やファンド型でした。ですが、私たちはあくまで顧客目線に立った購入型を目指し、顧客が思わず誰かに伝えたいようなモノやコトを提供する「場」をつくりたいと考えました」と中山亮太郎社長は話します。

その言葉を裏付けるように、「Makuake」には独創的なプロジェクトが常時200件ほど掲載されており、同社のスタッフたちは全力でこれらのプロジェクトを支援しています。例えば「プロダクトそのものを変えることはできませんが、常にプロジェクトのコンセプトを立て方、見せ方、アピールの仕方

は話します。

ネットショッピングの新たな形に

などについて提案するようにしています」と中山社長。そのための努力は並大抵のものではありません。例えば設立時はスタッフ全員がモノづくりのことをほとんど知らなかったため、何十軒もの工場を視察したり、研修を受けたりして、知識を身につけていったそうです。一方でサイバーエージェントグループの総合力もいかなく発揮されています。人気が高いアメーバブログから「Makuake」への誘導はもちろん、メディアプロモーションなどにも協力しています。

「Makuake」のもう一つの特徴が高い信頼性です。「モノが届かないといった事態にならないよう、事前審査ではプロトタイプができていても、生産体制がどうなっているのか、パートナーはどのような工場なのかといったことまでヒアリングします。さらにクラウドファンディング後も定期的に制作の進捗を確認するなどしています」と中山社長

多く存在します。その一つが「日本一の馬肉専門店で、石釜で焼いた最高のローストホースを食べさせたい!」プロジェクトです。これからオープンする馬肉専門の飲食店

経営者が、こだわりの馬肉料理を作るための石窯の購入費用を募集したところ、目標金額300万円(一口当たり1万円)に対し、約550万円が集まりました。しかも、このプロジェクトの特典は「会員券」と風変わったスタイルになっており、オープン後の1年間は会員とその紹介者しか

に入れないということになっています。「見ると顧客の関心を狭めてしまいうような特典のように思えますが、その目的はロイヤルカスタマーの確保にあります。支援者にロイヤルカスタマーになってもらい、さらに『なかなか入れないこだわりの店』ということで、親しい人たちを連れて来てもらう。そうすることでちゃんと経営が成り立つような計画

多く存在します。その一つが「日本一の馬肉専門店で、石釜で焼いた最高のローストホースを食べさせたい!」プロジェクトです。これからオープンする馬肉専門の飲食店経営者が、こだわりの馬肉料理を作るための石窯の購入費用を募集したところ、目標金額300万円(一口当たり1万円)に対し、約550万円が集まりました。しかも、このプロジェクトの特典は「会員券」と風変わったスタイルになっており、オープン後の1年間は会員とその紹介者しか



「Makuake」ホームページ



事務所 訪問

顧問先の事業継続を徹底的にサポート 農業経営支援にも注力し地域を元気に

地元の中小企業経営者とのコミュニケーションを大切に、長年培ってきた農業経営支援のノウハウを生かしたサービスで差別化を図る大戸孝男税理士事務所。所長の大戸 孝男先生に、付加価値の高い税理士業務を目指す背景、そして農業経営支援に関する取り組みについて伺いました。

顧問先一人ひとりに
経営者としての自覚を
根付かせたい

—— 開業時の目標について教えてください
ただです。でしようか。

大戸 孝男先生（以下、敬称略）

とにかく仕事を楽しむこと、

そして顧問先に一つでも多くの気づきを提供することを目標にしました。そのため、新規の顧問先には経営理念やビジョン、会社の現状についてヒアリングし、さらに決算書の内容を事細かく分析するようにしました。当初は経営者に心を開いてもらうまでに時間がかかることもあ

大戸孝男税理士事務所

所在地 栃木県塩谷郡高根沢町大字花岡1530番地2
TEL 028-676-7056
FAX 028-676-7059
設立 2002年
職員数 8名
導入システム／ACELINK NX-Pro



栃木県塩谷郡

りましたが、会話を重ねるよう心がけることで信頼関係を築き、口コミで徐々に顧問先の件数は増えていきました。現在13年目にして約140件の顧問先とお付き合いさせていただいています。

—— 140件ともなると、それぞれの顧問先と密なコミュニケーションをとるのが大変そうですね。

大戸 おっしゃる通り、すべての顧問先のもとに私が頻繁に足を運ぶというわけにはいきません。その代わり、必ず毎月の試算表に目を通し、予想利益や問



移転を機に事務所のオリジナルロゴを作成

題点などについて、私なりの視点でコメントを記入しています。そして、そのコメント入りの試算表を担当職員が顧問先に届け、その場でさらに詳細なヒアリングを行うわけです。このような毎月のやり取りを通じて経営者としての自覚を強くしていただき、事業継続に寄与したいと考えています。

長年培ってきた 農業経営支援のノウハウで 農家の法人化を推進

——特に農業経営支援に注力されているようですが、開業時から農業経営支援に関する案件は多かったのでしょうか。

大戸 私の実家は農家であり、農業には子どもの頃から親しんでいましたが、事務所開設時は特に農業支援に力を入れてはいませんでした。というのは、か

つて農業所得の申告は耕地面積を基準として試算すればよかったので、特に税理士が支援する必要はなかったからです。ところが、開業して間もなく農業所得の計算方法に関する改正があったこともあり、農業所得の申告についても収支計算が必須となり、それに伴い徐々に財務諸表の作成や複雑な経理業務の指導的案内が求められるようになってまいりました。そこで、農業分野を事務所の強みの一つにしようと思いついたのです。

以来、農業支援のノウハウを蓄積していくにつれて次第に顧問先からの紹介などで農業関連の案件が増えていき、現在は全体の2割ほどを占めるまでになりました。農業支援を手がけたのがタイムリーだったこと、周囲に農家や酪農家が多かったことが追い風になったのだと思います。

——農業経営支援を行う上で大切にしていることをお聞かせください。

大戸 農業支援において大切なのは、農業をビジネスとして捉えることです。多くの農家は

日々の仕事に追われ、それができていません。そこで、私はまず「米一粒がどういうコストでできているか」を突き詰めて数値化することから始めるようにしています。具体的には米一粒にどれだけの肥料や人件費、農業機械のリース代、土、水などがかかっているかを割り出し、より効率的に良質な米を作るにはどうしたらいいのかを一緒に考えていくのです。最近では牧場の案件も扱っていますが、その場合は広大な土地にかかる相続税や飼育に要した餌の量までを加味した上で、牛の価値や減価償却費まで算出しなければなりません。こうした計算にはかなり特殊な知識が必要ですが、職員にも農業支援の研修を受けてもらうことで、幅広いニーズに対応しています。

——全国的に農家の高齢化や離農、後継者不足などが問題となつていますが、どのような対策を講じるべきでしょうか。

大戸 法人化して組織力をつけなければ、日本の農業は先細りになる一方だと思います。経営体制を盤石にすることはもちろ

ん、農地を集積管理して耕作放棄地を解消したり、法人組織にすることによって事業承継をスムーズに行うことも必要だと思います。

このような考えから、私たちは農家の法人設立のお手伝いにも力を入れており、農業法人、さらには農地の所有・売買ができる農業生産法人の設立準備からその後の指導までを請け負っています。ここ数年の傾向として、農家の法人化のニーズは着実に高まっており、U・イーターン者による新規就農も増えています。

——農業に新規参入する際に農地をなかなか貸してもらえないといった問題を耳にすることがありますが、そのあたりについてはいかがでしょうか。

大戸 確かに農家の中には「すでに田畑として使用してはいないけれど、先祖代々の土地を手放したくない」という方もいらつしやいます。しかし、私たちはこれまで農業経営支援の分野において確かな実績を重ね、多くの顧問先から信頼も得てきました。そのおかげで、地元農家

の方々とお腹を割った話ができるという強みがあり、常日頃から農家の方々との農地の活用法について話し合っています。農業を続けるのが無理だと思う方がいれば、話し合いの中で農地を求めている方を紹介したり、太陽光発電やアパート経営などを提案したりするようにしています。せっかくの土地が、ただ単に空地として放置されてしまうのは非常にもったいない。農地利用にこだわらず、いかにその土地に価値づけをしていくか、ということが大事だと思います。

税理士としての業務に 付加価値や強みを加えていく

——農業分野以外では、どのよ



今年1月に移転したばかりの真新しく快適な空間



より広範なニーズに応えるべく、事務所体制の整備を進める大戸 孝男先生

うな業種の顧問先が多いのでしょうか。

大戸 工業団地があるので製造業の顧問先は多いのですが、全体的に業種にこだわらずさまざまな顧問先のお手伝いをさせていただいております。また、最近では会社の分割や合併といった組織再編や事業承継に関する相談が増えています。

——幅広い業種、分野の業務に対応していくには、より多くの人材が必要になると思いますが、

職員教育はどのように行っているのでしょうか。

大戸 どのような業種であれ、何より現場を自分の目で見て、生の声を聞くことをモットーに社員教育に努めています。その一環として、当事務所ではベテランと若手を組ませ、若手に早いうちから現場でさまざまな経験を積んでもらうようにしています。また、各々の適正に応じて、なるべくたくさんの研修を受けてもらうようにしています。

そうした中で、私が常に念頭に置いているのは「職員のミスは事務所の財産」ということです。何らかのミスがあったら、必ず翌日の朝礼の際に「ミスがなぜ起こったか」「そのミスによりどのような影響があったか」「どうすればそれを防げたか」を話し合います。失敗を責めるのではなく、失敗に至った経緯と対策を全員で共有することで、同じ過ちを繰り返さないようになり、職員同士の会話も生まれ

るというメリットがあります。——今後の事務所の目標をお聞かせください。

大戸 今年の1月に事務所を移転し、広々とした空間で心に余裕を持つて仕事ができるようになりました。建物は2階建てで、まだ業務スペースに余裕があるので、今後は各士業とのさらなる連携を強化し、より広範なニーズに応えられる体制を整えるなど、事務所のサービスをさらに付加価値や強みを加えていき

たいと思っています。また、税制改正時に、改正内容を分析し、それがどのような顧問先にどのように適用できるかを分析する部署も必要だと思っています。頑張っている経営者の方の一つでも多くの「気づき」を与えられるように、これからも試行錯誤してまいります。

——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

大戸先生のご実家は祖父の代からの米農家でした。子どもの頃にお父上から税理士という職業について教えてもらって以来、ずっと頭の片隅にそのことが残っていたそうです。中学・高校時代は野球に没頭し、大学に進学してから税理士を目指して本格的に勉強を始めたといいます。そして在学中に簿記・財務諸表論の資格を取得、お父上が体調を崩されたのを機に実家に戻りました。地元の会計事務所に勤務する傍ら、週末は税理士試験のための勉強に打ち込むという日々を続けた後、44歳の時に税理士試験に合格、念願の事務所開設を果たしました。

株式会社 亀屋

埼玉 Saitama

小江戸・川越を代表する銘菓店 伝統を守りつつ変化し続ける

埼玉県川越市、約400mにわたる昔ながらの「蔵造りの町並み」のちょうど入り口に老舗菓子屋「亀屋」本店はある。観光客は通りに並ぶ飲食店や土産物屋巡りなどを楽しむが、まずはここで小腹を満たしてからという人が多いようだ。地元客からの信頼も厚く、本店を含めた全15店のうち、9カ所が川越にあり、そのうち5店舗が川越を代表する百貨店「丸広」グループの施設に出店している。その人気の理由について、8代目・山崎 嘉正社長に歴史をひも解きながら語ってもらった。

代々の当主が 時代に合わせた菓子作り

亀屋の看板商品は明治時代から大正にかけて5代目と6代目が（ともに山崎 嘉七を名乗る）二人がかりで完成させたという、屋号を冠した「亀の最中」。通常より小ぶりな一口サイズで甘みが強いので食後の満足度が高い。歴史ある建物や文化財が並ぶ通りを散策するために訪れた人のお供にピッタリで気分も盛り上がることだろう。もちろん製法は可能な限り当時のままで、丹念に炊き上げた小豆と国産のもち米と合わせた粒あんとこしあんの2種が販売されている。

店頭でこの最中に次いで人気なのが、山崎 嘉正社長が開発した「小江戸川越シュー」。芋形の皮の中に県産サツマイモペーストを練り込んだ3層構造、洋風クリームと合わせた上品な甘みが好評で、市の特産品としても好評を博している。なんでも同社では代々当主が独自商品を開発するのが習わしとなっており、その中で、「伝統を守りつつも時代に合った菓子を提供していることが支持され続ける秘訣の一つ」と嘉正社長は話す。



左:1893年(明治26年)に起きた「川越大火」を教訓に商人たちは火事に強い蔵を建てるようになった。同社本店もそのひとつ
右:8代目考案の小江戸川越シュー(中央前・右)と、屋号を冠した亀の最中(中央後)

守り続ける正しさと本物の味

同店の創業は1783年(天明3年)。初代・山崎 嘉七は1756年(宝暦6年)、現在の長野県生まれ。故郷を離れ城下町として栄える川越に移り菓子屋に奉公し、暖簾分けで現在の地に店を構えた(本家亀屋は後代に転業、同店が屋号の正統継承者となった)。以降、2代、3代と一級品の砂糖を惜しみなく使った高級まんじゅうや落雁、ようかんなどを作り川越藩に献上、4代目は京都嵯峨御所「亀屋河内大掾藤原嘉永」という階位を賜るほどとなった。

そんな名門菓子屋でもこれまでに幾度かの経営危機に直面している。「最大のピンチは第2次世界大戦中、菓子作りに不可欠な砂糖が統制で手に入らなくなってしまったことだ」と嘉正社長。ほかの菓子屋の中には闇で流通する砂糖を仕入れ営業を続けるところもあったそうだが、時の当主であった6代目は曲がったことが大嫌いで、「正規の砂糖が使えないならそれは偽物、不正によって店は立たぬ」と菓子作りを中断し、代わりにミシンを販売してしのいだ。戦後の混乱が落ち着き商売を再開したのは1952年(昭和27年)になってから。菓子作りをやめていた理由を知っていた地元客は創業以来の「本物の味」の復活を喜び、こぞ買って買い求めにきたという。やがて高度成長期に入り、84年に経営が7代目から嘉正社長に代わると百貨店を中心に攻勢をかけ、91年までに販売店数を先代の倍以上まで増やし、売り上げも過去最高を記録した。

しかし、時代は変化する。ここ10年ほどは市場縮小に伴い不採算店を閉じ存続店の採算性向

上を図りながら、「商品の品質管理に集中している」と嘉正社長。特に力を入れているのが①原材料の表示義務と製造履歴管理の徹底②包装形態の見直しによる賞味期限延長とその情報の消費者への発信だ。消費者から食の安心・安全への要求が高まる中、6代目の遺志をしっかりと受け継いでいるのが分かる。同社ではこれからも信頼に足る商品を世に送り出していくことだろう。

長寿企業を研究する日本経済大学・後藤俊夫教授の「目」

亀屋さんに取材で邪魔してから10年近くが経ちますが、今でも記憶に鮮明なのは、一度拡張した販売網を縮小した際の苦労話です。内容は本稿で紹介されている通りですが、拡大路線は先代が始めたもので、先代が出店した店を閉める苦渋がいかに大きかったか。4代目も功績が大きく、同郷の渋沢栄一を手本に、第八十五国立銀行や川越貯蓄銀行を創設、1900年(明治33年)に埼玉県内で最初に設立された川越商工会議所の初代会頭にも就任しました。1870年(明治3年)に文章化された6か条の家訓も「人に親切、社会に奉仕すべし」「家業は世の進歩に帰すべし」など含蓄に富んでいます。

株式会社 亀屋 本店
埼玉県川越市仲町4-3
TEL 049-222-2052
問い合わせ 049-222-2051

「ACELINK NX-Pro」の事務所管理機能を活用して 合併後の事務所経営を効率化

2012年に合併し、法人化した渡辺・麻場税理士法人。長年にわたってMJSサービスを活用し続けた二つの事務所はどのように合併し、どのようにシステムを活用しているのでしょうか。代表社員の渡辺 和彦先生と麻場 孝先生に、MJS長野支社の常田 義文支社長がインタビューしました。

合併と法人化で
組織の総合力を向上

常田 義文支社長（以下、敬称略） まずは事務所のモットーと合併・法人化の背景についてお聞かせください。

渡辺 和彦代表社員（以下、敬称略） 父の代から「正確、迅速、丁寧」な仕事をモットーに掲げています。しかし、最近はその力や専門性が求められる時代になってきました。事実、相続や事業承継、さらには公益法人の設立や税務会計といったニーズは高まっており、特に学校や社会福祉法人をはじめとした公益法人の顧問先数は10件以上になっています。であれば今こそこの流れに乗り、事務所の総合力を高めなければならないと考え、2012年に麻場先生の事務所と合併し、税理士法人化をしたのです。

常田 合併と法人化にあたってご苦労はありませんでしたか。
麻場 孝代表社員（以下、敬称略） 私の事務所は開業37年、

渡辺先生の事務所は開業42年と、

いずれも老舗の税理士事務所だったわけですが、先代の渡辺先生とは親しい間柄でしたし、何より顧問先を第一に考える点や「正確、迅速、丁寧」といったモットーが共通していたので、合併にあたっての苦労はありませんでした。また、お互いにMJSのシステムを使用していただので、データの統合などもスムーズに進んだように思います。なお、事務所は従来通りの場所で機能しており、私は長野市、渡辺先生は須坂市に拠点を置いて活動しています。職員も基本的には拠点を変えずに勤務しています。

常田 合併に伴い、二つの拠点



（左より）渡辺 和彦先生と麻場 孝先生

間をVPN（バーチャルプライベートネットワーク）※でつないだそうですが、そのあたりについてお聞かせください。

渡辺 須坂の拠点に全てのデータを集め、長野の拠点とVPNで結ぶことで、双方のデータを共有することはもちろん、どちらの拠点でもデータを変更、更新することができるようになりました。二つの拠点は時間にして車で30分ほど離れているのですが、不都合を感じることなく業務を進めることができましたし、むしろ職員数が増加したことによるメリットのほうが大きいですね。例えばどちらかの拠点の作業に遅れが生じている場合、

離れていても他方の事務所がフォローアップすることだってできるのです。

業務日報システムを軸とした
マネジメント体制を構築

常田 先生方はどのような理由でMJSのシステムを利用するようになったのですか。

麻場 以前は別の会社の専用機を使用していたのですが、事務所計算から出力までをワンストップで行えるところが気に入って、1982年頃にMJSの専用機を1台導入しました。以降、事務所の規模拡大に伴い、システムやソフトをアップデートしてきました。

渡辺・麻場税理士法人

渡辺 和彦代表社員

麻場 孝代表社員

本店 〒382-0099

長野県須坂市墨坂4-11-26

TEL 026-245-7758

支店 〒380-0845

長野県長野市西後町1584-2

アサバ税経ビル5F

TEL 026-235-0296

利用システム／ACELINK NX-Pro



常田 義文 支社長

ちなみに、最近ではMJSのCSC(カスタマーサービスセンター)にかなりお世話になっています。システム上のことで何かしら分からないことがあれば、電話はもちろん、リモート操作によって的確に教えてくれるので助かっています。

渡辺 私やはり事務所内で業務を完結できるところにメリットを感じ、2007年にMJSのシステムを導入しました。それ以前は税務と会計でそれぞれ別のメーカーのソフトを使用していたのですが、包括的に税務会計業務を管理できる「ACELINK Navi」のおかげで作業効率が格段に上がりました。

常田 各種システムやモジュールを活用して、内部統制にも力を入れられていますね。

渡辺 私たちの事務所では現在最新の「ACELINK NX-Pro」の業務日報システムを活用し、職員全員に業務日報を出してもらうようにしています。

それによって職員一人ひとりの業務の進捗状況を把握することができているのですが、自己申告だけでは自分にとって都合のよいことだけを申告してしまう可能性があります。しかし、同時にIT統制をサポートする「SOXBOX」を導入していれば、事務所内のブラウザやメールの全履歴を把握することができるので、自然と業務日報の正確性が高まるようになるのです。

また、セキュリティ面でも「SOXBOX」は貢献していると思います。パソコンからUSBメモリなどでデータをコピーした場合、同システムはそういった履歴も管理できるので、何か問題が生じた際に調査できるだけでなく、抑止力にもなっていると感じています。

常田 「ACELINK NX-Pro」

の業務日報システムに関しては、原価管理や日報管理表などの機能もご活用いただいているようですが、具体的にどのようなように使われていますか。

渡辺 業務日報システムを使って、個人別時間単価や費用項目を設定し、顧問先原価を割り出すようにしています。そして日報管理表の機能を使って、顧問先別、担当者別、作業項目別に時間・コスト集計管理表を作成し、それぞれの顧問先に誰がどの程度の時間を割いたかを分析します。この分析資料を業務改善に役立てています。また、これらのデータは職員の人事評価、賞与査定などを行う際にも活用しています。

常田 同じく「ACELINK NX-Pro」のオフィス・マネージャー機能についてはいかがでしょうか。

渡辺 対応履歴やToDoといったシステムがあるおかげで、拠点が二つあっても情報共有を簡単に行うことができます。また、私にとってはスケジューリング管理システムを最も重宝しています。私が普段スマートフォンで使っているGoogleカレンダーと連携するので、いつでもどこでも自分のスケジュールを入れられるだけでなく、職員たちとも共有でき、スピーディーに顧問先とのアポを入れることができます。時にはスケジューリングが分刻みになったりして苦労することもあります。余計な手間がかからない上に顧問先に顧客満足度の向上にもつながっていると思います。

ないでしょうか。

常田 これからも当社のシステムを活用し、顧問先の支援に励んでください。本日はありがとうございました。

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



須坂市の本店(右)と長野市の支店は車で30分ほどの距離にありますが、VPNを活用して各種データは本店で一括管理しています



仁王とがま

関東信越ミロク会計人会

新潟県見附市

山本 正



一口に神社仏閣といいますが、神社は神様を、寺院は仏様をお祭（祀）りするところであり、その発祥地も由来も異なるものであることは、万人の承知していることであると思います。

ひとつ不思議なことがあります。金剛力士像（いわゆる仁王様）が神社仏閣の両方の門を守護しておられることであり、このことに関し次のような昔話を幼児期に母から聞いたことがあります。

昔々、日本の国に仁王という大変な力自慢が居て、事実国内では並ぶものがない強い力士でした。

自慢が増上慢となり、隣国カラ（韓、唐か？）に遠征したのですが、当時カラには我慢という大変な力持ちが住んでいました。

仁王は、我慢宅へ力比べで訪問しましたが、偶然留守で、その女房が片手で百貫はあろう（と母の口上）火鉢を軽々

と持って対応したことに、度肝を抜かれてしまいます。女房の強さから我慢の強さを類推した仁王は、日本へ逃げ帰るわけですが、日本海の中央付近で我慢が投げた鎖に船はどんどんカラの方へ引き寄せられます。

このとき仁王は自らの最後を覚悟しつつも、日本国中の神仏にお祈りをし、生還時には未来永劫、門番として神仏に仕えることを誓ったところ、鎖が切れて無事日本に帰れたものだそうです。

この話は、自慢することへの戒め、井の中の蛙大海を知らずの論し、そして神仏に対する信仰の勧めをテーマとした寓話でしょうが、奈良時代に発生した本地垂迹説を、むちもうまい無知蒙昧な一般民衆にそれと説かずに植え付ける巧妙な仏教説話なのかもしれません。また、この本地垂迹説は日本人の特質（本来異質のものを同化させて利用）のひとつ

が表現されているように思います。

仮名（表意から表音）を發明し混合利用、アンパンやかつ井の發明等々、優れた特性であるように考えますが、平安時代にあつた牛車を馬車に、蹴鞠をフットボールに發展させられなかったことや、雨のぬかるみに道路を舗装せず高下駄を發明してしまったことも国民性の然らしめるところと考えます。

なお、長崎県島原半島に「仁王とがま」の民話があり『昔、島原に仁王、肥後にがまという負けず劣らずの大力者があつた。二人の力比べは紆余曲折の末実現しなかつたが、それは互いに相手を自分より強いと誤解してのうえたつた。それ以来島原ではがんばることを「がま出す」、肥後では「にお出す」と云っているそうだ。』と、このようにこちらの話は語原説話になっているようです。

表紙の写真



「Kisuge満開」
(尾瀬国立公園)

写真は、群馬、福島、新潟、栃木の4県にまたがる尾瀬国立公園に7月中旬から下旬にかけて咲き誇る日光Kisugeで、年によって咲き具合の良・不良があります。最近は鹿による被害に遭い、水芭蕉やKisugeが新芽のうちに喰べられ、関係者を悩ませております。それでもハイカーは多く、2014年度は尾瀬地域に29万7700人ほどが入山しています。とにかく素晴らしいところですので、是非一度お出かけください。（雲 喜延）

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

409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

※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

Canon
make it possible with canon

■ あらゆるビジネスに、キャノンの解答。

Biz Printer is



ビジネスインクジェットの新常态 MAXIFY New!

スモールオフィス向けのインクジェットプリンター、MAXIFY(マキシファイ)が新登場。高速カラーコピー、低ランニングコスト、大容量給紙など、高い生産性と経済性、そして高画質も実現するインクジェットプリンターです。スモールオフィスのプリントニーズに的確にお応えし、ビジネスの質を高めています。



23年連続No.1*レーザープリンター Satera



大規模オフィス向けのハイエンドモデルからコンパクトモデルまで、幅広いラインアップで多様なニーズに応えるSateraシリーズ。キャノン独自のオンデマンド定着方式による高速プリントと低消費電力の両立など、確かな技術力で、これからもお客様の信頼にお応えしていきます。

*シェアNo.1は1992年-2014年国内プリンタ市場(ベンダー別出荷台数)において。
用紙サイズ:A3とA4 出典:ガートナー「Market Share: Printers, Copiers and MFPs, All Regions, 2014」2015年4月1日 2007年以前は過去の同レポートを基に、キャノンマーケティングジャパンにて算出。



©キャノン ビジネスプリンター ホームページ

canon.jp/biz-p



©キャノンお客様
相談センター

レーザービームプリンター(Satera LBPシリーズ)

カラー/モノクロ複合機(Satera MFPシリーズ)

ビジネスインクジェットプリンター(MAXIFYシリーズ)

050-555-90061/050-555-90024/050-555-90067

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 キャノンマーケティングジャパン(株) カタログ請求「サテラ」「マキシファイ」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、カタログ送付の目的のみに使用いたします。

Satera 受付時間(平日)9:00~18:00(土曜日)9:00~17:00(日/祝日と1/1~3は休ませていただきます。) 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。
MAXIFY 受付時間(平日)9:00~18:00(土曜日)9:00~17:00(日/祝日と1/1~3は休ませていただきます。) 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042-460-9572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。

キャノンマーケティングジャパン株式会社