



月刊税理士事務所チャンネル

CHANNEL

2014
9
No.397

シリーズ企画

企業の事業承継における実務支援② 9

「第39回全国統一研修会・中部大会in名古屋」
開催のご案内 2

ミロク会計人会INFORMATION
定期総会報告 4

特別企画
地方法人税の創設と実務上の注意点 5

事務所訪問
藤井経営グループ 藤井会計事務所 6

ご当地自慢
茨城県南部 12


百年企業
株式会社岩の原葡萄園 14

ミロクシステムQ&A
『ACELINK NX-Pro会計大将(よくあるお問い合わせ)』 15

リレーエッセイ
関東信越ミロク会計人会 飯田 昭雄 19

今月の表紙:とちぎ秋祭り
撮影:田村 栄(関東信越ミロク会計人会) 場所:栃木県栃木市

日本の未来一
企業を支える

 ミロク会計人会

今を見つめ、未来をちかい、日本創生!!

第39回全国統一研修会

中部大会 in 名古屋



■ 日 程：平成26年 **11月6日**(木)

■ 会 場：**名古屋東急ホテル**
愛知県名古屋市中区栄4-6-8
TEL:052-251-2411



■ 受 付：午後12時30分～
■ 式典・基調講演：午後1時45分～4時00分
■ 第1・2・3分科会：午後4時30分～6時00分

主催：ミロク会計人会連合会
担当：中部ミロク会計人会
協賛：株式会社ミロク情報サービス

日々刻々と移り変わる世界を見つめ、常に最新の情報や知識、技術を皆さまに提供し開催して参りました全国統一研修会。39回目の今回は、事務所の今後の成長戦略を描くために有用な情報、そして顧問先企業の経営を力強く支援するために役立つ情報等が得られる研修を中心に行います。基調講演には、ミリオンセラー小説にして映画も大ヒットを記録した『永遠の0』の作者である、放送作家・小説家の百田 尚樹氏をお招きし、「日本人の誇り」と題してご講演いただきます。全国統一研修会に、多数の皆さま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1,100人
参加費無料

「日本人の誇り」



百田 尚樹氏

ひやくた なおき

■ 会 場：「ヴェルサイユ」
■ 講 師：放送作家・小説家

1956年2月23日大阪生まれ。同志社大学法学部(中退) 大学在学中に「ラブアタック」に出演し、はじめアタッカーの常連だった。大学生活5年目で中退、その後放送作家となり『探偵ナイトスクープ』、『大発見!恐怖の法則』などの番組の構成を手掛けた。2006年『永遠の0』(太田出版)を発表し、小説家としてデビューした。09年「BOX」が第30回吉川英治文学新人賞候補、第6回本屋大賞の5位に選出され、映画化された。12年10月15日付けオリコンランキング文庫部門で『永遠の0』が100万部を突破。文庫部門では13作目のミリオンヒットとなり、東宝による映画化が決定した。13年『海賊と呼ばれた男』で本屋大賞を受賞。「たかじんのそこまで言って委員会」では「怒れるオッサン大賞」を受賞。

● 著書

「永遠の0」(太田出版/講談社文庫)
「BOX」(2008年7月太田出版)
「モンスター」(2010年3月幻冬舎/2012年4月幻冬舎)
「海賊と呼ばれた男」(2012年7月 講談社「上下」)
「夢を売る男」(2013年2月太田出版)等多数



第二分科会

定員250人
参加費無料

「宗次流」 「断絶と偏見の経営哲学」

■会場…「舞の間」

■講師…カレハウスCOCO志番屋 創業者

宗次徳一氏

八洲開発株式会社、大和ハウス工業株式会社を経て、1974年に喫茶パッカスを開業し、78年にカレハウスCOCO志番屋を創業。82年に株式会社志番屋を設立、代表取締役社長に就任。98年に株式会社志番屋の代表取締役会長、2002年に創業者特別顧問に就任（現職）。「ニコニコ・キビキビ・ハキハキ」を社是に居心地のよいサービスを提供し、消費者に支持される店舗づくりに尽力。国内外に店舗網を拡大し、現在同店は1300店舗を超えるまでに成長している。

●著書 『COCO志番屋 答えはすべてお客様の声にあり』(日本経済新聞出版社)、『日本一の変人経営者』(ダイヤモンド社)、『夢を持つな！目標を持って！』(商業界)等多数



第一分科会

定員280人
参加費無料

「顧問先の事業再生について、 会計事務所がどう取り組むか」

■会場…「錦の間」

■講師…株式会社千代田キャピタルマネージメント代表取締役

高橋隆明氏

たかはし たかあき

日産火災海上保険株式会社の国際業務部門で活躍した後、融資部に転じ審査課長、業務課長として融資実行審査、不良債権回収の責任者の職を歴任。2000年に同社を退職、株式会社千代田キャピタルマネージメントを設立し、代表取締役就任。事業再生コンサルタントとして活躍。全国で中小企業の再生を成功させている。敬愛大学の客員教授として実務経験を生かした指導をし、不動産鑑定士・税理士として税務・不動産鑑定業務もしている。●著書 『銀行の合意が得にくい場合の事業再生の進め方』『リスキ(返済猶予)に頼らない事業再生のすすめ』(どうしたら銀行に債権放棄をもらえるか)『ファーストプレス』等多数

懇親パーティー

時間 午後6時30分～8時30分

会場 ヴェルサイユ

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26年11月7日(金)

会場 三好カントリー倶楽部

定員 100名

記念旅行

「遠州・大井川鐵道と世界文化遺産富士山を望む旅」

日程 平成26年11月7日(金)～9日(日)

最大催行人数60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(<https://www.mirokukai.ne.jp/>)の「第39回全国統一研修会・中部大会in名古屋」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。なお、お申し込みは、会場の都合上、定員がございますのでお早めをお願い致します。

※最終締切は、基調講演・各分科会が10月31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(火)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



第三分科会

定員250人
参加費無料

「徳川家康・宗春と 名古屋の底力」

■会場…「調の間」

■講師…東海学園大学人文学部教授 南山大学名誉教授

安田文吉氏

やすだ ふんきち

1945年名古屋市熱田区生まれ。幼少より、常磐津節や西川流日本舞踊などに親しみ、入学した名古屋大学でも、浄瑠璃や歌舞伎など伝統芸能を研究。1975年名古屋大学大学院文学研究科博士課程修了後、南山大学文学部国語学国文科専任講師、文学部助教授を経て、1989年に同学部教授、本年3月南山大学を定年退職、4月より東海学園大学教授となり現在に至る。また、1992年常磐津節の基礎的研究(和泉書院)で第10回 田辺尚雄賞(東洋音楽学会)受賞。NHKテレビ「北陸東海 文さんの味な旅」などへの出演や講演など、活発な社会活動を行っている。●著書 『ひだ・みの 地芝居の魅力』(安田徳子氏との共著)、『岐阜新聞社』、『歌舞伎入門』(安田徳子氏との共著)、『おうふう』等多数

第39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体会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26年7月25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38期事業報告承認の件
- 第3号議案 第38期収支決算承認の件 監査報告
- 第4号議案 第39期事業計画(案)承認の件
- 第5号議案 第39期収支予算(案)承認の件
- 第6号議案 役員改選(案)承認の件

報告事項

- (1) 第39回全国統一研修会・中部大会in名古屋開催進捗報告
- (2) 各単体会の状況報告
- (3) 各委員会の活動報告
- (4) MJSの現状報告
- (5) その他

次の3名の方が連合会副会長として、1名の方が監事として新たに選任されました。

- 連合会 新任副会長・関東信越会 新会長 増田 正廣
- 連合会 新任副会長・中国会 新会長 吉井 利幸
- 連合会 新任副会長・九州会 新会長 大久保 昌逸
- 連合会 新任監事 武安 紘二



関東信越会 増田 正廣 新会長



中国会 吉井 利幸 新会長



九州会 大久保 昌逸 新会長



武安 紘二 連合会新監事

単体会 定期総会報告

中国会

日時/平成26年7月17日(木)
会場/ホテルグランヴィア岡山
《記念講演会》
演題/「中小会社の事業再生と事業譲渡・会社分割制度の活用～良い第2会社方式と悪い第2会社方式～」
講師/早稲田大学商学大学院教授・MJS税経システム研究所 商事法研究会顧問 中村 信男 氏

東京会

日時/平成26年7月1日(火)
会場/ハイアットリージェンシー 東京
《研修会》
演題/「国際税務の調査事例とその対応策」
講師/MJS税経システム研究所客員講師 埼玉学園大学大学院教授・税理士 望月 文夫 氏

四国会

日時/平成26年7月11日(金)
会場/JRホテルクレメント高松
《記念講演会》
演題/茶の湯の歴史と心
講師/表千家教授 土井 伸一 氏

北陸会

日時/平成26年6月6日(金)
会場/ANAクラウンプラザホテル金沢
《記念講演会》
演題/「靴下屋を成功に導いた経営哲学～21世紀に伝えるものづくりの魂～」
講師/タビオ 株式会社 代表取締役会長 越智 直正 氏

北海道会

日時/平成26年7月4日(金)
会場/ホテル黒部
《記念講演会》
演題/「これからの会計事務所成長戦略～ここまですべての! 全国の急成長事務所の動き～」
講師/株式会社実務経営サービス 代表取締役 中井 誠 氏

九州会

日時/平成26年7月22日(火)
会場/ソラリア西鉄ホテル
《講演会》
演題/「黒田官兵衛(如水)と太宰府」
講師/太宰府天満宮 禰宜・総務統括長兼文化研究所主管 味酒 安則 氏

中部会

日時/平成26年6月16日(月)
会場/名古屋東急ホテル
《記念講演会》
演題/「相続税・贈与税への実務対応」
講師/税理士 岩下 忠吾 氏

東北会

日時/平成26年7月10日(木)
会場/ホテルメトロポリタン仙台
《研修会》
演題/「税務調査の大きな盲点となる印紙税の理論と実践」
講師/株式会社 ナオ企画 代表取締役 田辺 直樹 氏

沖縄会

日時/平成26年6月24日(火)
会場/ザ・ナハテラス
《記念研修会》
演題/「会計事務所のデジタルデバイス活用」
企画運営/情報ネットワーク委員会

近畿会

日時/平成26年7月3日(木)
会場/ホテルグランヴィア大阪
《記念研修会》
演題/「相続税申告の受任から資料収集・申告書作成のポイントまで」
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26年7月11日(金)
会場/ホテルブリランテ武蔵野
《記念講演会》
演題/あるべき法人課税の方向性
講師/東京大学教授・税制調査会会長 中里 実 氏

地方法人税の創設と実務上の注意点

平成26年度税制改正において、法人住民税法人税割の税率が引下げられるとともに、地方法人税が創設されました。その背景と実務上の注意点を解説します。



にしのみちのすけ 西野 道之助 氏

1985年に中央大学経済学部を卒業し、平川税務会計事務所(現税理士法人平川会計パートナーズ)に入所、現在に至る。税理士法人平川会計パートナーズ社員税理士、日本税務会計学会委員(会計部門)、MJS税経システム研究所・客員研究員。著書に「業種別で見る8%消費税(共著)」(税務研究会)など。

1 創設の背景

地方法人税が創設された背景には、地方消費税率の引上げ(1%→1.7%)があります。地方消費税が引上げられたことにより、東京都のような地方交付税の不交付団体の財源超過額が拡大し、不交付団体と交付団体間の財政力格差が拡大することになります。

そこで税制調査会において、偏在是正のための措置として、法人住民税法人税割の一部の交付税原資化を図ることが検討された結果、今回の改正が行われました。

2 改正の内容

法人税を納める義務がある法人は、基準法人税額に4.4%の税率を乗じて計算した地方法人税を、法人税と同じ時期に申告・納付することとされました。

基準法人税額とは、法人税の課税標準である各事業年度の所得の金額について、法人税法その他の法人税の税額の計算に関する法令の規定(所得税額控除、外国税額控除および仮装経理に基づく過大申告の場合の更正に伴う法人税額の控除に関する規定を除く)により計算した法人税の額をいいます。

また、それに伴い、法人住民税法人税割の税率が道府県民税・市町村民税を併せて4.4%引下げられます。

これらの改正は、平成26年10月1日以後に開始する課税事業年度の基準法人税額に対する地方法人税について適用されます。

3 実務上の注意点

(1) 外国税額の控除

各課税事業年度の法人税について外国税額控除の適用を受け

る場合において、控除対象外国法人税の額が法人税の控除限度額を超えるときは、その課税事業年度の国外所得に対応する地方法人税の額を限度として、その超える金額は、その課税事業年度の地方法人税の額から控除することになります。

(2) 申告および納付

① 確定申告

地方法人税の申告および納付は、地方特別法人税とは違い、原則として各課税事業年度終了の日の翌日から2月以内に、税務署長に対して行うこととなります。なお、地方法人税の主な申告書は次のとおりです。

別表1
各事業年度の所得地方法人税に係る申告書

別表2
外国税額の控除に関する明細書

地方法人税課税の偏在是正(案)

1. 法人住民税の交付税原資化

消費税率8%段階において、地域間の税源の偏在性を是正し、財政力格差の縮小を図るため、法人住民税法人税割の一部を国税化(地方法人税(仮称))し、税収全額を交付税原資化

○法人住民税法人税割の税率引下げ(標準税率ベース)

(都道府県分) 5.0%→3.2%(△1.8%)

(市町村分) 12.3%→9.7%(△2.6%)

○地方法人税(仮称)の創設

・課税標準: 法人税額

・税率: 4.4%

・賦課徴収: 国(税務署)

*平成26年10月1日以後に開始する事業年度から適用

※消費税率10%段階: 「法人住民税法人税割の地方交付税原資化をさらに進める」(平成26年度与党大綱)

国税化の規模
(平年度ベース)
→0.5兆円程度

2. 地方法人特別税・譲与税の規模縮小

○法人事業税へ3分の1相当を還元(0.7兆円程度(平年度ベース))

*平成26年10月1日以後に開始する事業年度から適用

※消費税率10%段階: 「地方法人特別税・譲与税を廃止するとともに現行制度の意義や効果を踏まえて他の偏在是正措置を講ずるなど、関係する制度について幅広く検討を行う」(平成26年度与党大綱)

平成26年度税制改正により、復興特別法人税が1年間前倒しで廃止されましたが、今後は税

務署長に対して地方法人税の申告が必要となります。

② 中間申告

法人税の中間申告書を提出すべき法人は、法人税中間申告書に係る課税事業年度開始の日以後6月を経過した日から2月以内、税務署長に対し地方法人税中間申告書を提出・納付する必要があります。

(3) 法人事業税・地方法人特別税の改正

また、平成26年度税制改正により、平成26年10月1日以後に開始する事業年度から地方法人特別税の概ね3分の1が法人事業税に還元されることに伴い、法人事業税(所得割・収入割)および地方法人特別税の税率が改正されます。

出典: 財務省資料



事務所 訪問

医業経営支援のワンストップサービスを柱に 介護や農業分野にもマーケットを拡大

群馬県伊勢崎市に自社ビルを構える藤井経営グループ。

中小企業経営や医業経営の安定と繁栄に貢献することを理念に、会計・税務はもちろん、経営支援や人事労務、M&A、資産運用、保険、事業承継に至るまで幅広いサービスで顧問先を支援しています。

オイルショックを経て 医業経営支援に特化

——グループの全体像を教えてください。

藤井泉先生（以下、敬称略）
全体の職員数は100名で、会計事務所をはじめ、経営コンサルティング会社、社会保険労務士事務所、人材派遣会社などから成り立っています。顧問先の業種は多岐にわたっていますが、特に医業と農業の経営支援に強みがあると自負しています。

——開業時の様子について教えてください。

藤井 開業時は周囲に税理士が

藤井経営グループ 藤井会計事務所

所在地／群馬県伊勢崎市宮子町3220

TEL／0270-25-7696

設立／1967年

職員数／100名（グループ全体）

導入システム／ACELINK NX-Pro

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



ほとんどいなかったこともあって、顧問先は次々と増えていきました。ですが、私はその状況に満足せず、顧問先を月に1回は訪問するようにしていました。というのは、顧問先の経営を支援する以上、その会社の仕事や事業を正しく理解しておかなければならないと思ったからです。製造業であれば、どのような技術を持ち、どのような製品を作っているのか、常時、どの程度の在庫を持っているのかを把握する必要があると考えたのです。

——訪問時にはどのようなことを心掛けましたか。

藤井 とにかく経営者の良き相

談相手になるよう努めました。

そして相談を受けたら、どんなことにも対応するようにしました。その結果、当事務所では税務会計、経営支援、人事・労務、M&A、資産運用、保険、事業承継などのサービスを展開するようになったのです。

——いつ頃から医療経営の支援に注力されたのですか。

藤井 1973年のオイルショックがきっかけでした。顧問先が次々と廃業し、それと同時に仕事が減りましたので、非常に厳しい状況に陥りました。この経験から、将来の成長産業に着目したサービスを展開することが、事務所の発展ひいては顧問先の繁栄につながると考えたのです。そして、医療法改正で一人医師医療法人が認められるようになったため、今後個人開業医の法人化が進むだろうと想定し、医療経営支援に特化することにしたのです。

時代を先取りした 医療や農業のあり方を提案

——医療法人を支援する上での留意点や注力ポイントを教えてください。

ください。

藤井 まず、顧問先同士の診療圏が重ならないように注意を払いました。新規のご相談が既存の顧問先のエリア内であれば、引き受けられないというスタンスを貫き続け、今ある顧問先との信頼関係や道義を重んじたのです。また、医療関係の法律や制度は頻繁に変わるので、MMPG(メデイカル・マネジメント・プランニング・グループ)に加盟し、常に最新の情報を仕入れるようにしました。さらに、得た情報を現場でフル活用できるように、

職員のコンサルティング能力の育成にも力を入れています。現在は9人の職員が医療経営コンサルタントの資格を取得し、医療機関の開業からスタッフの教育・研修、医療法人の設立、事業承継まで一貫してサポートできる体制となりました。また、医療に限ったことではありませんが、6名の社会保険労務士も所属しているのです。就業規則の作成をはじめとした人事労務関係支援もできます。

——医療だけでなく、最近では福祉・介護の分野にも力を入れているそうですね。

藤井

医療法人が医療法人付帯業務(通所リハビリテーション・認知症対応型通所介護など)を手掛けるケースが増え、それに伴い介護事業に関する相談が増えるようになってきました。少子高齢化の進行とともにこの傾向は顕著になっていくので、多くの顧問先が医療と介護事業を両立させることができるよう、私たちも経営支援のためのノウハウを蓄積していきたいと思っています。

——農業経営支援にも取り組んでいるそうですね。

藤井 私は地元のJAの顧問を務めていることもあって、数多くの農事組合法人の設立に携わってきました。しかし、それらの農事組合の現状を見てみると、ほとんどが助成金頼みの経営構造になっています。ですが、それでは大企業の農業参入やTPPといった大きな時代の流れに立ち向かうことはできません。そこで、当事務所は訪問やセミナーを通して、農業従事者の方々にも会計・税務や経営のノウハウを提供するように心

掛けています。その一例が農業生産法人コンサルティングです。

農業生産法人は税制面で優遇されるなどのメリットがあります。が、その分、法人形態の選択や各種申請など面倒なことも多いので、そのあたりをサポートしていくようにしています。また、やる気のある事業者には加工や直売などを視野に入れた6次産業化などを提案していきたいと考えています。

最新のセキュリティ設備と 経営スタイルを導入

——幅広いサービスを展開されていますか。

ていますが、どのような体制でマネジメントしているのですか。
藤井 職員の上に業務部長を配置し、さらにその上に執行部を設け、それぞれの部門の目標管理や業務の進捗状況などをマネジメントするようにしています。会計事務所といえば、所長とその他の職員という構図になりがちですが、私たちの事務所では一般企業と同じような組織体制を構築し、業務の標準化を図っています。

——職員の皆さんのモチベーションはどのようにして高めていますか。



会計事務所では珍しい、フリーアドレスオフィスを採用



既存マーケットに固執せず、新しい分野の開拓に注力されている藤井泉先生

藤井 当事務所オリジナルの評価制度を導入しています。それは営業成績だけでなく、仕事に向かう姿勢、提案力などを考慮するというものです。会計が不得手でも、その分だけその他の能力が高ければ十分に評価されるという仕組みになっており、職員は自然と自分の個性を伸ばしてくれています。

——セキュリティ体制も強化されたようですね。
藤井 3年前に3階建ての自社ビルに移転しました。お客様の大切な情報を扱うので、最新のセキュリティ設備を導入しています。従業員の入室に関してはICカードで完全管理できるようにしているだけでなく、部署や職位によって入出できる部屋が制限されており、情報漏えいなどを未然に防ぐことができるようになっていきます。例えば1階には打ち合わせルームがあるのですが、こちらも事前に申請した職員しかロックを解除できないようになっていきます。

——業務スペースにも特徴があるそうですね。
藤井 外資系企業のオフィスを参考にして、固定席を設けない座席共用スタイル（フリーアドレスオフィス）を採用しています。結果的に職員一人ひとりが机の中に資料や情報を抱え込まなくなり、部屋全体がすっきりとした雰囲気になりました。また、部署間の垣根がなくなっただけで、顧問先の情報共有がスムーズに行われるようになり、自然と打ち合わせの回数が増え、顧問先への提案も増えるようになります。

——顧問先や業務に関する情報共有はどのように行っていますか。
藤井 書類をすべて電子化し、共有サーバーで共通ルールに基づいて管理するようにしています。情報がオープンになったことで、業務の標準化や適正な振り分けができるようになり、1タルの残業時間も減りました。

——本日はありがとうございます。今後の方針についてお聞きしたいです。
藤井 私は医業や農業に特化す

History & Story 税理士までの歩み

藤井先生は学生時代、法学部に所属していました。大学卒業後は弁護士だった叔父の事務所で働くようになりましたが、次第に中小企業の経営支援に興味を持ち、税理士の道に関心を抱くようになりました。そして、弁護士事務所で働きながら税理士試験の勉強を続け、1967年に税理士試験に合格。その後、奥様の実家のある群馬県伊勢崎市に事務所を開業しました。さらに1985年の医療法改正を機に医業分野の研究を始め、業界に先駆けて病医院や福祉施設の経営支援を手掛けるなど、現在は幅広い分野の経営支援を展開しています。

企業の事業承継における実務支援②

中小企業の経営者の高齢化に伴い、事業承継のニーズが高まっています。本企画では、経営手法の受け渡しや承継の基盤作り(後継者育成)などについて、実務上のポイント、留意点等を、前号と今号の2回にわたって解説します。



すぎた としお
杉田 利雄 氏

MJS税経システム研究所客員研究員。株式会社エム・エム・プラン・株式会社経営財務支援協会代表取締役。会計システムを扱う企業でシステム・コンサルティング・グループ・マネジャー、情報センター長に従事した後、1989年にマネジメントとマーケティングのコンサルティングを手掛ける株式会社エム・エム・プランを創業。2006年には各地の弁護士、税理士と協力し、株式会社経営財務支援協会(BFCA)を創業し、代表取締役役に就任。JSK事業再生研究会を補佐する。

I 事業の後継者がおらず、M&Aの道を探る

①事業承継手段としてのM&A

前号で、事業承継対策の基本的な流れを示し、その第2ステップに「委任的な事業承継の選択」があることを説明しました。親族や従業員など既知の人材に事業を委任することで、親族内承継やMBOなどがこれにあたります。

その対極にあるのが、譲渡的
事業承継法としてのM&A。こ
れは、当該企業の事業価値を認
める人や法人が、対価をもって
買収します。買収の対象は、株
式であったり事業であったり会
社の財産であったりします。こ
の中で、中小企業の事業承継で
は株式譲渡が一般的に使われま

す。

②事業承継としてM&Aを決断する時

近年、M&Aが普及したとい
え、オーナー社長は容易にそ
れを選択しないものです。その
社長が創業者であれ二代目、三
代目でも家業や生業ともいえる
会社を売却するには葛藤の上の
決断が必要です。社長は、孤独
に、そして秘密裏に多くの選択
を検討し、M&Aという結論を
導き出します。その上で、信頼
できる親族にこれを打ち明け、
経緯を説明し、同意を得なけれ
ばなりません。

中小企業の場合は、この判断
に迷い企業価値が減少してから
M&Aに着手するケースが多い
ようです。企業価値とは、会社

が持つ技術や顧客、従業員、製
品市場性などの総合評価です。
まさしく、M&Aの譲渡価格に
連動するだけに、決断の遅れは
避けたいところです。

③事業承継としてのM&Aに着手

M&Aを決意し、株主である
親族などの同意を得た後は、M
&Aアドバイザー(仲介機関や
FAと呼ぶ)を選定します。M
&AのFAとしては、銀行・証
券などの金融機関やM&Aコン
サルティング会社があります。
会計事務所がこのFAを担うこ
ともあります。

M&Aでは一般的に、売り手
と買い手がそれぞれFAを依頼
します。中小企業のM&Aでは、
まれに売り手と買い手の双方代

理のFAに依頼することもある
ようですが、売り手と買い手の利益
は相反しますので、これは避け
たいところです。

FAの依頼先は、慎重に選定
します。まず、M&Aは秘中の
秘で進めなければなりません。
部外者に知れた途端に企業価値
は棄損に向かいます。次に、高
度で専門的なコンサルティング
能力を必要としますので、これ
を見極める必要があります。さ
らに、手数料(アドバイザーリ
フィー)の折り合いのつく
FAを選別します。売り手は、
生涯に一度のことが多く、相場
観を持ち合わせません。M&A

譲渡価格の5%前後の成功報酬
が多いようですが、最低報酬が
数千円というケースもあるよ
うです。譲渡価格が5000万

円で、成功報酬が同額では手取
りは0円以下になります。

FAの手数料が高いとして、
仲間内(旧知の会社に譲渡等)
でホームページや書籍に頼りM
&Aを進めるケースも考えられ
ますが、専門知識や経験の必要
な法的手続きもあり、お勧めで
きません。身近な相談相手とし
ては、業務上で守秘義務を課せ
られている、税理士の皆さんや
金融機関があります。商工会議
所も「相談に乗ります」とホー
ムページに掲載しています。

II 事業継続を行わずに、廃業(解散・清算)を選択する

①事業承継に係る社長の決断

事業承継に係る社長の決断に
は、①上場、②親族内承継(委
任的)、③第三者承継(委任的

または譲渡的)、④M&A、⑤廃業——があります。廃業も社長の決断の一つです。また、廃業にも構想的(計画的・戦略的)廃業と構想外(偶発的・過誤的)の廃業があるはずですが、ここではまず、構想的廃業を検討してみます。

②計画的・戦略的な廃業

長く経営指導をしていても、計画的・戦略的な廃業を指導することは滅多にありません。従って定説や帰納的な推論も持ちあわせていませんので、一つの事例から教訓などを導いてみたいと思います。



W社は関与当初、個人事業でした。創業者のN氏は事業一辺倒の人で、法務や税務には疎いというよりも無関心でした。当時美容系の店舗が5カ所ほどあり、その運営指導と管理がN氏の日課でした。管理と言っても売上のチェックと店舗現金の回収程度で、正規の簿記の記帳には程遠く、納税も白色で、現金は簿簿預金という状態でした。

そのようなW社の経営顧問となり、税理士、弁護士、社労士の各専門家1名の計4名による顧問団を組成し、経営の正常化と成長促進を図りました。経営計画は筆者が担当し、本部(と呼ぶ事務所)に2名の事務員を雇用し、株式会社を設立しました。税理士指導の下で月次決算に取り組み、社労士指導の下で労働関係法に対応するとともに、雇用と評価報酬体系を整備しました。美容業務に係る医療・薬事と広告宣伝に係る景品表示法などについては、筆者と弁護士で研究しコンプライアンスを遵守するよう努めました。

その成果もあつたのかもしれませんが、W社は順調に繁栄し店舗も25店を超え、関東全域から東海地方にまで店舗を出した頃、変調が起き始めました。ちょうど顧問開始から5年ほど経過した時期、消費者センターへの苦情を契機に新聞の折り込み広告が多くの特売所から拒絶されるようになり、これと相関するようになり、店舗売り上げが激減していったのです。以降は、凋落を食い止めるべ

図1 一般的なM&Aの流れ

M&A手順	売り手	買い手	アドバイザー等
①M&Aを決断する	自社の売却のタイミングをいつにするかは、売却価格に大きく影響する	経営戦略と資金調達の見地をつける	
②仲介機関と契約する(ない場合もある)	売手のFA(フィナンシャルアドバイザー)契約	買手のFA(フィナンシャルアドバイザー)契約	M&Aの相談や相手先の選別、交渉を担う
③売り手・買い手を探す	売り手の情報はノンネームシートで出す。ここには、業種、所在地、売上高、店舗数などの設備、譲渡理由、特徴などが大まかな情報が記載され、会社名が判明しないようにする	買い手が仲介機関に買収先を見つけてもらう場合は、情報を待つ	売手のFAは、当該事業をどのM&Aルートに流すか、戦略を練る。買手のFAは、幅広い情報網の中から、最適の売り手をピックアップする
④企業評価を行う(③の場合もある)	この段階は、売りの希望価格に留める	この段階は、開示情報に基づく仮の価値評価に留まる	純資産方式が多く、DCF法や収益還元法なども必要に応じて、経営者同士の面談を設定する。買収価額等の条件交渉を行う
⑤相手と交渉する	秘密保持契約を締結。買手要求の資料を提供。従業員に秘匿のまま作業を行う	秘密保持契約を締結。売手の詳細な資料を要求し、その情報を検討する	
⑥買い手が意向表明書を提示する		様々な情報に基づいて買収金額、支払方法、旧経営陣や社員の待遇を表明する	
⑦基本合意書を締結する	この締結によって、相手先が1社に絞られる	基本合意書には、有効期限、や独占契約、買収監査前の株価、スキーム、役員・従業員の処遇などを記載する	最終契約に準じる契約であることに十分留意する
⑧デューデリジェンス(DD)を実施する	買手のDD調査に協力する	財務上、税務上のリスクはないか(売掛金の回収可能性、不良在庫の存在、退職給付債務、債務保証等)、法務上のリスクはないか(従業員・組合・取引先との係争事件等)、その他リスク(土壌汚染等)を精査する	買手に対し、DD実施の有無、規模や重点方針を助言する
⑨最終契約を締結する	最終的なM&A条件を納得できるか否か検討し、合意の場合締結する	DDで発見された問題や課題を株価等の条件で調整し、基本合意書の段階で留保された問題も対応する	
⑩クロージング	右に同じ	対価の支払、株券の受け渡し、代表取締役の交代などの形式的手続きを実行する	最終契約とクロージングを一度に行うこともある
⑪統合活動を開始する		従業員や取引先、利害関係者に説明し、理解を得て、早期のシナジー効果を推進する	

く、広告代理店を通じて女性雑誌へ広告を打つなどの営業改革を行いました。一方で消費者センターや国民生活センターに対して、再発防止と業務改善計画を持ち込むなど業務改善を図りました。これらの努力によって凋落は食い止めたのですが、再成長軌道に乗せることができま

せん。さらに2年が経過した頃、ビジネスモデルの限界を感じ経営者N氏に廃業を提案しました。税理士、弁護士、社労士との4人体制は継続していましたが、法務から労務、税務と手分けして事業撤退と廃業に向けて経営を進めました。N社長の説得は、私の担当です。切り札は、今撤退を決定して2年以内に廃業(解散・清算)すれば、N氏個人の手元に3億円以上を残せることでした。突発的な廃業ではなく、計画を持った緩やかな撤退であったことと、社労士を通じて撤退店舗の社員への補償と説明を行っ

たことにより、労働問題は軽微で済みました。この時点でW社は、美容用品販売と店舗施術の2法人を持っていましたが、この2社間の貸借に係る税務課題は、特別清算を用いることによつて対応しました。お金と税、商法に関わることなので、弁護士と税理士の指導の下に進めました。この時、私は特別清算人として1年間その任を遂行しました。

法人の解散と特別清算が完了した後は、当然のことながら経営顧問の私と社労士、弁護士は解任されます。この辺りが、コンサルタントと経営者の利害がやや反するところです。経営が窮境であつたとしても、シンドイなりにも続けていただければ顧問継続の可能性はありますが、廃業やM&A売却となると通常コンサルタントはお役御免となります。しかしW社のケースでは、税理士業務が継続されました。法人は解散しましたが、N氏個人の顧問として継続されたのです。

この廃業から約10年が経ちました。この税理士さんと筆者は交流が続いており、N氏の近況を尋ねたところ、「この10年の間に幾つかの投資には失敗したようですが、都内に大きな自宅を構え、アパート収入もあり幸せそうだ」とのことです。早めの決断が功を奏した事例と考えますが、いかがでしょうか。

③構想外（偶発的・過誤的）の廃業

経営コンサルをしていると、「こんなはずではなかった」という想定外の形で倒産に追いやられるケースを目の当たりにします。倒産の原因は、経営環境の変化や取引先の変調など様々で社長の責任ばかりでないこともあります。経営が窮境になつてからの対応に、社長としての稚拙さが目立ちます。

稚拙な対応としてよくあるケースに、「借金を返すためにする借金」があります。例えば、金利2%の借入が返済できないので、あれこれ画策し高利の借入をする。金融機関が貸さないの

る。正直なデータの財務諸表を開示すると誰も相手にしてくれそうにないから嘘の財務諸表をでっち上げて借入を申し込む。経営に頑張りが必要ですが、無理は禁物です。実行可能な経営計画に基づく資金調達が必要で、それが無理であれば前述のとおり廃業の指導もあり得ます。「借金を返すためにする借金」の行く末に「経営破たん」があります。経営破たんは、必ずしも倒産ではありませんが、事業再生（再建）が叶わなかった時は「廃業」となります。廃業には、法的手続きとして清算と破産があります。また、これらに伴う税務（申告や自治体への届け出等）や法務局への法人登記抹消手続きなどが必要で、税理士の皆さんや司法書士などの専門家に相談や依頼がある事項です。

もいれませんが、多くは怒りを買います。怒りや憤りの矛先は、経営者に向かいます。経営者は関係者にお詫びを繰り返しますが、多くの場合、怒りは収まりません。時として、社会性だけでなく人間性まで否定されます。その上、経営者の家族までが怒りの対象となることまであるのです。その結果、一家離散や夜逃げ、自殺といった悲劇が起きます。従つて、想定外の廃業は起こしてはならない事象といえます。これを顧問会計事務所の視点で見据えると、経費を切り詰め、思いつくだけの経営改善ができた上での営業利益をもつても有利子負債の弁済が進まない会社に対しては、事業再生の着手が計画的な廃業を決断させるべきでしょう。

Ⅲ 事業承継は、税理士業務に向かないという意見への提言

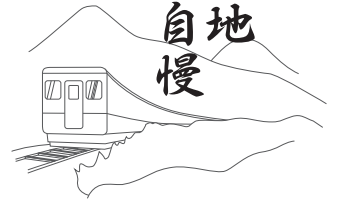
最後に、前号で取り上げました、「事業承継は、税理士業務に向かないという意見」に対する私の考えをお伝えいたします。

ここで報酬を得るのか
事業承継対策を商品化しメニューを作ります。商品化には、商品名（例・会計事務所だからできる長期事業承継対策）や価格（月額、ステップごとなど）、商品概要（承継計画と進捗管理など）が必要で、メニューができれば、広報や宣伝も必要です。ホームページや事務所案内に織り込むと低コストで告知できます。

・そもそも事業承継（対策ではない）は、税理士の仕事ではなく司法書士や弁護士の仕事だろう
資金や税金に係る部分に特化して、法務や経営に係る部分は他の士業とコラボレーションしてはいかがでしょうか。

・顧問を続けていけばやがて来る（起こる）ことなので、面倒なことは避けたい
前述したとおり、計画がないと経営破たんや廃業に繋がることがあります。仮に顧問料アップができなくても顧問先への指導の一環として事業承継対策を実施して損は無いです。

ご当地
自慢



茨城県南部

昨年9月に発表された「魅力度ランキング」(ブランド総合研究所)で全国最下位に転落してしまった茨城県ですが、実は枚挙に暇がないほどたくさんの方の魅力があります。今回は茨城県南部のつくば市を中心とした地域の魅力を紹介します。

ご案内人



鯨井 規功 代表
税理士法人鯨井会計

宇宙開発を身近に感じられる
JAXA「筑波宇宙センター」

2005年8月に開通した
「つくばエクスプレス」により、
東京・秋葉原から最短45分でア



上:①全長50m、大迫力のH-IIロケット
下:②宇宙服のモデルと若田光一さんのパネル

クセスできるようになったつくば市は、学術・研究学園都市としても有名です。市内には国や大手企業の研究拠点が約300カ所あり、2万人を超える研究者がいるそうです。この未来の

技術が集結した学術・研究学園都市を訪ねれば、日本と世界の最先端技術に出会うことができます。その代表例を挙げるなら、やはり「筑波宇宙センター」でしょう。

JAXA(独立行政法人宇宙航空研究開発機構)は、我が国の宇宙航空分野における基礎研究から開発・利用に至るまで一貫して行っています。その宇宙開発拠点の一つである「筑波宇宙センター」には、開発当時は世界水準の打ち上げ能力・性能を持っていたというH-IIロケットの実物や人工衛星の試験モデルなどが展示されており、宇宙開発を身近に感じることができ

ます。①「宇宙飛行士コース」「宇宙ステーションコース」「ロケットコース」の3コースがあります。宇宙飛行士の基礎訓練・健康管理のための施設を見学する「宇宙飛行士コース」では、宇宙飛行士の最終選抜試験で使用した「閉鎖環境適応訓練施設」も見ることができ

公道を「セグウェイ」で走る
「セグウェイシティツアーin
つくば」

最近ではテーマパークなどでも試乗できることが多くなつた「セグウェイ」ですが、公道を走ることができるのは日本で「セグウェイシティツアーinつくば」だけです。③。緑あふれる公園や有名な建築家が手がけた建築物など、市内各所を巡ります。

実際に乗ってみると、見た目以上に楽しく、操作も簡単で、誰でもすぐにスイスイと乗りこなせます。一度でも乗ると、その爽快感が忘れられなくなるでしょう。今は大変な人気で予約が何カ月も先まで埋まっているのですが、キャンセルが出る



上:⑦涼を運んでくる帆引き船
下:⑧土浦名産れんこんの加工品



上:⑤霞ヶ浦名産の鯉のうま煮
下:⑥新名物!? こいパッケン



上:③公道を走るセグウェイツアーは大人気
下:④霊峰 筑波山の雄大な姿

こともありませんので、公式サイトをマメにチェックしてみてください。申し込みも公式サイトから行えます。

日本百名山に数えられる つくば市のシンボル「筑波山」

「地図と測量の科学館」や「サイエンス・スクエアつくば」といった数々の施設や研究機関が軒を連ねるつくば市ですが、市街地から一歩足を踏み出せば、そこには豊かな自然が広がっています。特につくば市の北端に位置する霊峰「筑波山」は、つくば市の自然や歴史を語る上で外せません④。

万葉集や百人一首に詠まれ、日本百名山、日本百景の一つにも数えられる筑波山の標高は877m。百名山の中では最も低い山ですが、その眺望は素晴らしく、晴れた日には富士山や東京スカイツリーなども望めます。ケーブルカーやロープウェイを利用して、誰でも気軽に登ることができるとも人気の理由となっています。また、近年は筑波山神社境内にそびえる樹齢800年の大杉や立身出世・財

運の伝説が残るガマ医師、弁慶の戻り石などがパワースポットとして人気を集めています。

全国2位の湖面積を誇る「霞ヶ浦」が多彩な食と文化を育む

「筑波山」という名山がある一方で、茨城県には全国2位の湖面積を持つ「霞ヶ浦」があります。茨城県全体の3分の1以上を占める霞ヶ浦は、深度が平均4mと浅く、コイやワカサギ、ハゼなどが獲れる豊かな漁場でもあります。その中でも特に鯉の養殖が盛んで、「鯉のうま煮」は名物となっていますので、ぜひお試しください⑤。

ちなみに、霞ヶ浦に隣接する行方市にある道の駅では「こいパッケン」という名の鯉バーガーを販売しています⑥。鯉を甘い照り焼き風に仕上げたハンバーガーで、濃い味付けながらも肉は魚らしくサッパリしていて、実に美味です。そして、「霞ヶ浦」の夏の風物詩といえば「帆引き船」です⑦。かすみがうら市に生まれた折本良平という人が発明し、明治13年に初めて霞ヶ浦に浮か

んだと言われています。昭和46年に観光帆引き船として復活し、夏季には遊覧船として出航していますので、観光客も乗ることができます。かすみがうら市、土浦市、行方市の霞ヶ浦沿岸3市から出航していますが、操業期間や料金などはそれぞれ異なりますので、事前によく調べてからお出かけください。

最後に、霞ヶ浦に隣接した土浦市の名産である「れんこん」を紹介したいと思います。土浦市が生産日本一を誇るれんこんは、「れんこんサブレー」や「はすものがたり」（れんこんの漬物）、「れんこんカレー」や「れんこんめん」など、さまざま加工品としても人気を集めています⑧。その中でもテレビ番組『あさイチ』（NHK）で喘息や花粉症に良いと紹介された「れんこん粉末」は、あまりの人気で生産が追いつかないそうです。

茨城県にはその他にも数多くの魅力があります。この記事だけではとても書き尽くせないので、ぜひとも足を運んでいただきたいと思います。

株式会社 岩の原葡萄園 新潟 | Niigata

日本ぶどう栽培のパイオニアが 国産品種で最高級のワインを目指す



坂田敏 社長

日本ワイン製造で有名な県といえば、山梨や長野を思い浮かべる人が多いだろうが、新潟も日本ワインの歴史を語る上で忘れてはいけない土地の一つだ。この地で120年以上にわたって本格的なワイン造りにこだわる老舗「岩の原葡萄園」の歴史と創業からの変わらぬ理念を紹介したい。

新産業創出のためぶどう栽培とワイン造りに着手

岩の原葡萄園の創業は1890年（明治23年）。この地で江戸時代から続く大地主の6代目当主であった川上善兵衛が自宅の庭園にくわを入れ、ぶどう園を開いたところから始まったと記されている。明治という「新しい時代」の空気を一身に浴びて育った善兵衛が目指したのは、農民救済のために新産業を創出すること。「その中でも基本食糧であるコメの栽培を妨げず、荒地地で栽培できる作物は何かと検討し、ぶどうに着目した。同時に冬場の農民に職を提供するためにワイン造りも始めた」と坂田敏社長は説明する。ちなみに、ワイン造りに関しては善兵衛の祖父の時代から親交があった勝海舟の助言もあったそうだ。「欧米の食生活に不可欠なワインが日本にも根付いていくであろう」と考えた善兵衛は、当初から果実本来の渋みや酸味を残した本格的なワイン醸造を志向したという。



左：明治31年建造の第二号石蔵。同社の歴史の長さを感じる
右：現在人気の「岩の原ワイン 深雪花」。白とロゼもある

しかし、その道のりは平坦なものではなかった。当時、国内で主流だったのは甘味を加えたいわゆるスイートワインで、善兵衛の理想としたワインはまったく売れなかった。借金返済のために土地をすべて売却し、私財も尽きた1934年（昭和9年）に現れたのが、寿屋（現サントリーホールディングス株）の創業者・鳥井信治郎。彼は坂口謹一郎博士の紹介で、赤玉ポトワインの原料ワインを造る場所として岩の原葡萄園を買取り、窮地を救ったのだ。

ぶどう・ワインへの情熱が優秀な国産品種を生む

善兵衛は逆境の中にあってもその情熱を失わず、ぶどうの品種改良に没頭した。22年（大正11年）から44年（昭和19年）に生涯を閉じるまで合計1万311回の品種交雑を行い、22種を優良品種として世に送り出すことに成功したのだ。優良品種として最も知られているのは「マスカット・ベリーA」で、今でも国内生産量第4位を誇る。また、生産量で第1位の「巨峰」、第3位の「ピオーネ」、第5位の「キャンベル・アーリー」はそれぞれ善兵衛が改良または海外から持ち込んだ品種がベースで、国内で生産されるぶどうの約6割までが善兵衛にかわりがあるという。

このような歴史から、現在の岩の原葡萄園の目標は「善兵衛が日本の風土に合うよう改良したぶどうで最高のワインを造ることだ」と坂田社長。事実、日本ワインが全国的に注目を浴びるようになった2000年代以

降、善兵衛の開発した品種による同社のワインは国産ワインコンクールで最優秀賞を獲得するなど山梨、長野にも劣らない活躍で存在感を増してきている。サントリー社でワインの新製品開発に加え、マーケティングやブランド戦略に携わった坂田社長は「さまざまなぶどうが生み出す多様性こそワインの本質。その意味で日本ワイン市場はまだまだ伸びしろがあるし、フランス産にだって負けはしない」と意欲的に語っている。

長寿企業を研究する日本経済大学・後藤俊夫教授の「目」

日本のワイナリーの中でも屈指の歴史を誇る岩の原葡萄園。川上善兵衛が1万回以上にも及ぶ交雑をしたというだけでも、思わず尊敬の念を抱いてしまいます。しかも、ぶどうは収穫量と品質が安定するまでに10年以上もかかるというから驚きです。この長期的経営の徹底こそ、同社の百年経営の秘訣ではないでしょうか。なお、同社の赤ワインはソムリエ・田崎真也さんが選ぶ「21世紀に残したいワイン64本」にも選ばれたことがあるそうです。次の100年に向けて、さらなる飛躍を期待したいと思います。

株式会社 岩の原葡萄園
新潟県上越市北方1223
Tel. 025-528-4002

関東信越ミロク会計人会

長野県諏訪市 飯田 昭雄



厄年にあたり

今年41歳になり、本厄を迎えた。税理士として登録してからあつという間に15年が経過した。この業界はとにかくいろいろなご縁があつて成り立っていると常日頃から思っている。お客様は紹介を介して紹介で繋がっていき、時にはお褒めいただき、また時には叱咤激励をいただいている。とても刺激があり、やりがいのある仕事である。税理士としてはまだまだ未熟者であるが、これからもさまざまな人との出会いを大切に過ごしていけたら幸いである。

さて厄年を迎え、私の地元諏訪には諏訪大社という立派な神社はあるが、この際、厄払いということで式年遷宮を迎えた伊勢神宮や出雲大社にもお参りに行きたい衝動にかられ、なんとか時間をつくりお参りに行くことにした。伊勢神宮、出雲大社とも人生においてまだお参りしたことのない場所であった。いまま



出雲大社、「勢溜の大鳥居」そばの石塔にて

無事にやってこれたことへの感謝と、これからは税理士業務をうまくやっていけるようにとの願いのためのお参りである。

まずは正月に伊勢神宮をお参りした。正月とあつて参拜者で大変な混雑ではあったが、鳥居をくぐり参道を通つた瞬間はなんとも神聖な気持ちになったのを今でも覚えている。とにかく心が清められ、はるばる遠くまでお参りに来た甲斐があつたと感じた。半年後、今度は縁結びの神様で知られる出雲大社へ行くことにした。とりわけ男女の縁結びを想像しがちである

が、私はこれから先、仕事でもプライベートでも良い縁が持てますようにとの思いを込め、しっかりお参りしてきだ。出雲大社の歴史をガイドさんがとても親切に、そして熱心に教えてくれたのも幸いして、これまた本当にお参りして良かったと感じることができた。

普段、神様への信仰などなかった私が急にお参りとは神様には怒られてしまいそうであるが、この2つのお参り旅行を通して、今までなんとか税理士業務をやつてこれたことへの感謝と、また多くの方々と良い縁が持てたことへの感謝をすることができた。

そしてこれからも人様のお役に立てるような仕事をたくさんしていきたいと強く感じさせてくれた旅行であった。

表紙の写真



「とちぎ秋祭り」(栃木県栃木市)

栃木市で2年に一度開催される祭りです。平成26年は開催年で、11月14～16日に行われます。祇園祭の山鉾を小規模にしたような江戸型山車で、「ぶっつけ」といったお囃子の競演も見所です。(田村 栄)

税理士事務所 CHANNEL 397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

お詫びと訂正

8月号2頁・7頁に掲載の「基調講演」講師のお名前に誤りがあり、正しくは百田尚樹氏です。謹んでお詫びし、訂正いたします。

22年、継続こそ力だ。 Canon

make it possible with canon



Jリーグ開幕から22年。その革新と挑戦の歴史は、今へ、そして未来へと受け継がれていく。

2014年。サテラはついに、22年連続国内シェアNo.1^{※1}を達成。

これからも私たちは、Jリーグとともに、歩みを止めず、挑み続ける。

©J.LEAGUE PHOTOS

22年連続国内シェアNo.1^{※1}。挑戦は続く。

国内最小^{※2}
Wi-Fiプリンター



NEW LBP6040
〈A4モノクロ〉



NEW LBP6340
〈A4モノクロ〉



LBP9660Ci
〈A3カラー〉

Satera ^{22年連続}
No.1
LASER BEAM PRINTER
おかげさまで
22年連続No.1^{※1}

※1 シェアNo.1は1992年-2013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「Quarterly Statistics: Printers, Copiers and MFPs, Japan, 4Q13 Update」2014年2月19日 2007年以前は過去の同レポートを基に、キヤノンマーケティングジャパンにて算出。 ※2 国内の無線LANを搭載したレーザープリンターの大きさ(幅×奥行き×高さの値)において。2014年4月1日現在。キヤノン調べ。 *adidas, the 3-Bars logo and brazuca are trademarks of the adidas Group, used with permission.



©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
(17:00-3は待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提供いただいた個人情報、は、カタログ送付の目的のみに使用いたします。

キヤノンマーケティングジャパン株式会社