

まるでリゾートのような新しいカタチの有料老人ホーム

GRAND AGE HOME

日本ロングライフがお贈りする「グランドエイジホーム」

一望できる神戸の街にときめく
”山の手暮らし”

自然の心地よさと暮らしやすさを併せ持つ
贅沢なロケーションで、充実したシニアライフを。



人生をもっと楽しく！
もっと素適に！
すべてはおお客様の「満足」のために。心地よい空間と質の高いケア、
そして、お客様への愛情と感動をご提供します。

ロングライフ神戸青谷

介護付有料老人ホーム
(神戸市指定特定施設入居者生活介護)
公益社団法人全国有料老人ホーム協会加盟

毎日10便、約10分で
JR「三ノ宮」駅と
ホーム間を運行します。



JR「三ノ宮」駅、
阪急電車「神戸三宮」駅より
神戸市バスで約15分、
「青谷」下車徒歩約8分
※JR「三ノ宮」駅とホーム間を
シャトルバスが定期運行しています。



【ロングライフ神戸青谷 施設概要】

■所在地/兵庫県神戸市中央区神戶寺通3-1-2 ■構造・規模/鉄筋
コンクリート造1棟 地下2階地上6階建 ■敷地面積/2,874.60㎡
(賃貸借物件) ■延床面積/5,388.57㎡(賃貸借物件) ■居室数/
77室 ■居室面積/ユニットケアタイプ15.75㎡~23.34㎡、マン
ションタイプ20.80㎡~74.36㎡ ■開設日/平成19年5月 ■共用
施設概要/エントランスホール、シアタールーム、メインダイニング、マ
ザーズルーム、温室ラウンジ、温水プール、大浴場、介護浴室、一時介
護室、ゲストルーム ■入居一時金/1,600万円~7,800万円 ■居住
の権利形態/利用権方式 ■利用権の支払い方式/選択方式 ■事業
主/日本ロングライフ株式会社 ■介護保険/神戸市指定特定施設
入居者生活介護、神戸市指定介護予防特定施設入居者生活介護
■(公社) 全国有料老人ホーム協会加盟



ロングライフ若屋



ロングライフ甲子園口



ロングライフ苦楽園 芦屋別邸



ロングライフ・クイーンズ塩屋



お問い合わせ、お申込みはお気軽に

0120-550-294 365日受付
受付/9:00~18:00

http://www.j-longlife.co.jp 日本ロングライフ 検索

Link | 2016.12 WINTER 平成28年12月15日発行(6.9・12.3日発行) 発行：株式会社RMJホールディングス 〒160-0004 東京都新宿区四谷3-2-1 四谷二丁目ビル8F TEL: 03-6703-0309(代表) FAX: 03-6703-0310 定価0円

Link

RMJグループの情報誌「リンク」 Vol.20 2016.12 WINTER

RMJ EYES 相続・事業承継時の自社株にまつわるリスク

Amphitheatre d'Arles



城下町・新発田の蔵元で 小説ゆかりの昼食を。

気ままに
ランチ旅
2

旅人/飯沼 素子



↑新発田城の辰巳櫓(手前)。四季折々に美しい姿を見せる。

ポカリ、 のまなきや。



日本酒の仕込みが始まるこれからの季節、お勧めしたいのが酒どころ新潟は新発田(しばた)への旅だ。新発田6万石(のちに10万石)の城下町として栄え、赤穂浪士の一人、堀部安兵衛の出身地としても知られる町である。なかでもお勧めなのは国指定重要文化財の新発田城や、回遊式の名園、清水園などの旧跡。その雪景色は息を飲むほど美しく、風情がある。

その町に、作家、宮尾登美子ゆかりの蔵元がある。酒の神、諏訪神社の近くに店を構える創業220年余の市島酒造だ。市島本家はかつて全国有数の大地主として盛えた家で、市島酒造はその分家にあたるが、宮尾は小説「蔵」の執筆に際し、二度ここを訪れている。

「蔵」はNHKでドラマ化されたり映画にもなったのでご記憶の方が多く、大地主で蔵元の田乃内家を舞台に、徐々に失明する跡取り娘の烈と、その回復と家の繁栄に力を尽くす家族の物語だ。

宮尾は田乃内家のイメージを市島家に重ね合わせ、滞在中、大地主や蔵元の日々の暮らし取材して物語に反映させた。なかでも印象的なのは、12月になると始まる米を蒸す作業の描写だ。「白い湯気がもうとうと母屋の庭先まで這ってくる」と宮尾は書き、主人公の烈はその情景と匂いを、酒造りの始まりを告げるものとしてとおしんだのである。12月に市島酒造を訪れたら、ぜひ神経を集中してその豊かな匂いをかいでほしい。1~2月は麹が働く果物のような匂いが漂うそうだ。

今回ご紹介するランチは敷地内にある離れでいただく「蓬莱セット」だ。



「王紋」「夢」などのブランドで知られる市島酒造。

明治から昭和の器に美しく盛られた惣菜に、家伝のお粥やお菓子までつく雅な食事である。これが市島家のスタンダードな食事だといい、大地主という物語の主人公たちの食事もかくやと思わせる。お粥はドイツに遊学し、栄養学にも詳しく先々代が考案したもので、鶏でとった出汁でご飯や根菜、キャベツ、トマトなどを煮てある。

蔵元の店のこと、「これ、飲ませてください」と言って店で利き酒して購入した酒を持ち込む人も多いという。手の込んだおいしい料理をいただきながら、物語の主人公たちに思いを馳せてはいかがだろうか。

■御茶処いししま(市島酒造内)
新潟県新発田市諏訪町3-1-17 TEL.0254-22-2350
蓬莱セット(2200円・込)は要予約(1~3月は休みだが相談に応じるとのこと)



↑蓬莱セット(日本酒は除く)。鮭の焼き漬けやのっぺいなどの郷土料理、季節の小鉢が並ぶ。お粥にはピリリとした七味ごまを振って。



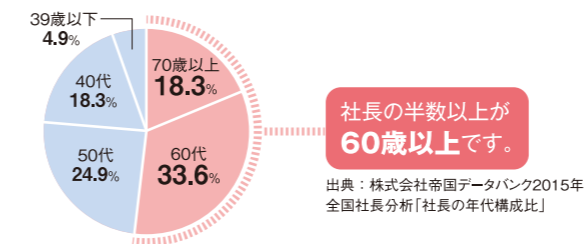
相続・事業承継時の 自社株にまつわるリスク

すべての会社経営者がスムーズな相続・事業承継が実現することを望んでいます。
しかし、十分な資質をもっている後継者がいても、自社株の評価額が高く、相続税が多額となり、事業継続を断念せざるを得ないケースなどもあります。
相続・事業承継に特化した専門チームとして、平成23年に発足した「日本生命 代理店営業本部 コンサルティング推進チーム」の協力のもと、事業承継や自社株対策に関わる昨今の環境変化、そして相続税納税資金準備や自社株分散防止対策等について情報提供させていただきます。

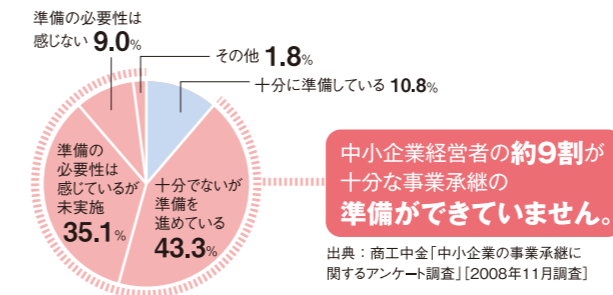
■ 事業承継を取り巻く環境

企業が永続的に繁栄するためには、「相続・事業承継」において十分な対策が必要です。特に昨今、経営者の高齢化が進む中において、大半の中小企業経営者の事業承継対策は十分とは言えない状況にあり、また、個人資産の多くが事業用資産(自社株等)で占められていることから、今後深刻な問題に発展する可能性があります。

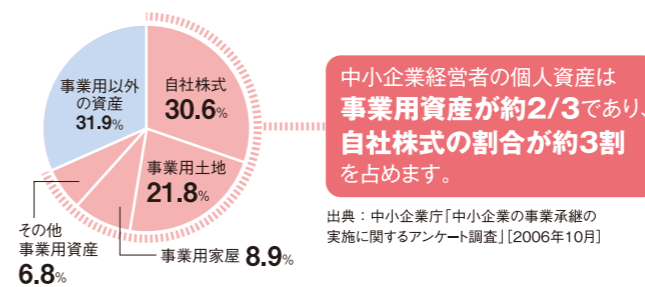
■ 社長の年代構成比



■ 事業承継の準備状況



■ 中小企業経営者の個人資産状況



■ 自社株評価に関わる環境変化

～近年の環境変化によって、自社株評価額が上昇している可能性があります～

相続が発生したとき、最も対応に苦慮するのは、「自社株(取引相場のない株式)」の相続税評価額が高騰しているケースです。業種別株価や地価の上昇等といった近年の環境変化によって、自社株評価が上昇している可能性があります。

① 業種別株価は上昇の傾向

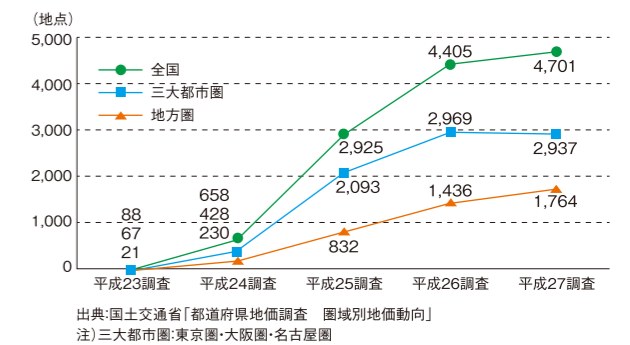
類似業種比準価額計算上の業種目及び業種目別株価の推移

業種目大分類	株価(単位:円)			
	平成25年平均	平成26年平均	平成27年平均	平成25年対比
情報通信業	397	382	476	+79
宿泊業、飲食サービス業 (飲食店を除く)	339	384	412	+73
専門・技術サービス業	371	402	441	+70
建設業	161	173	215	+54
卸売業	179	199	224	+45
不動産業、物品賃貸業	290	281	300	+10
製造業	260	222	269	+9

出典:国税庁「類似業種比準価額計算上の業種目及び業種目別株価等」

② 地価の上昇地点数は増加の傾向

地価上昇地点数(全用途)の動向



③ 法人実効税率は引下げの傾向

国・地方の法人実効税率の推移(%)

※大法人の場合(資本金1億円超の普通法人)平成28年度までは地方法人特別税を含みます

平成26年度	平成27年度	平成28年度 平成29年度	平成30年度
34.62	32.11	29.97	29.74

出典:財務省「平成28年度 税制改正パンフレット」

平成28年度に
20%台まで引下がり、
さらに引下げの傾向

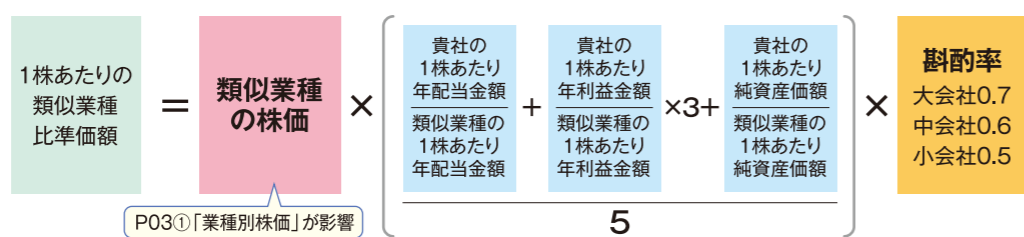
■ 自社株の相続税評価額の計算方法

自社株評価は会社区分に応じて、「大会社=類似業種比準方式」「小会社=純資産価額方式」「中会社=両方式の併用方式」にて計算されるのが原則です。類似業種比準方式においては、昨今の株価上昇を受け評

価額が上昇している可能性があります。また、純資産方式においては、地価の上昇や法人税引下げが評価額の上昇に繋がります。

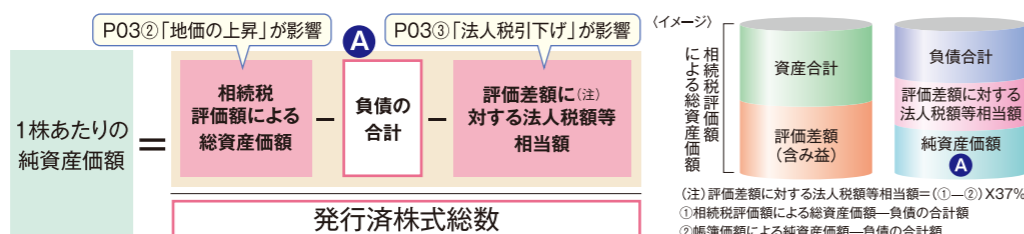
「類似業種比準方式」による計算においては…

類似業種の株価上昇と連動し、評価額が上昇している可能性があります



「純資産価額方式」による計算においては…

地価上昇・法人税引下げが評価額の上昇に繋がります



■ 自社株評価額上昇に伴う相続・事業承継への影響

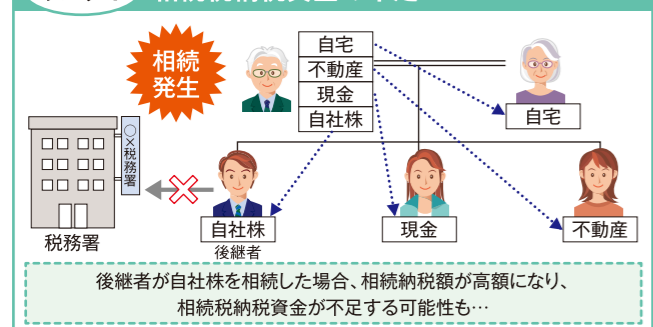
一般的には経営者に相続が発生すると、後継者(相続人)が経営者の所有していた自社株のほとんどを相続します。業歴が長いとか、経営状態・業績が優良であればあるほど、自社株の評価額は高くなり、相続税の納税問題や遺産分割の問題が起りかねません。

具体的には、自社株を相続した後継者が多額の相続税負担を強いられるリスクや、社業に無関係な親族に自社株が分散していくリスクが考えられます。

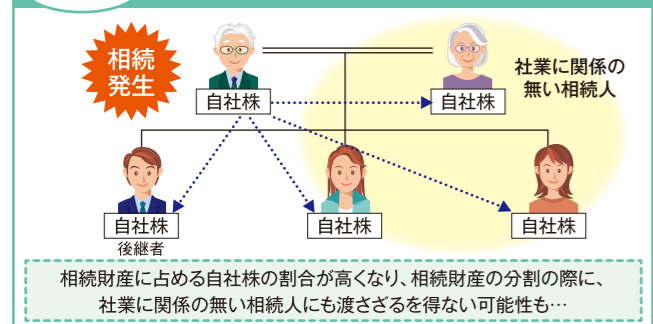
■ 「法人による自社株買収」を活用した相続税納税資金準備・自社株分散防止対策

有効な対策の一つが、「法人による自社株買収」です。これは、相続によって相続人が取得した自社株を、一定の要件のもとに会社を買取るという方法であり、後継者は会社から支払われた現金を相続税の納税資金にします。また、後継者以外の相続人から買収って自社株の分散防止に活用することもできます。

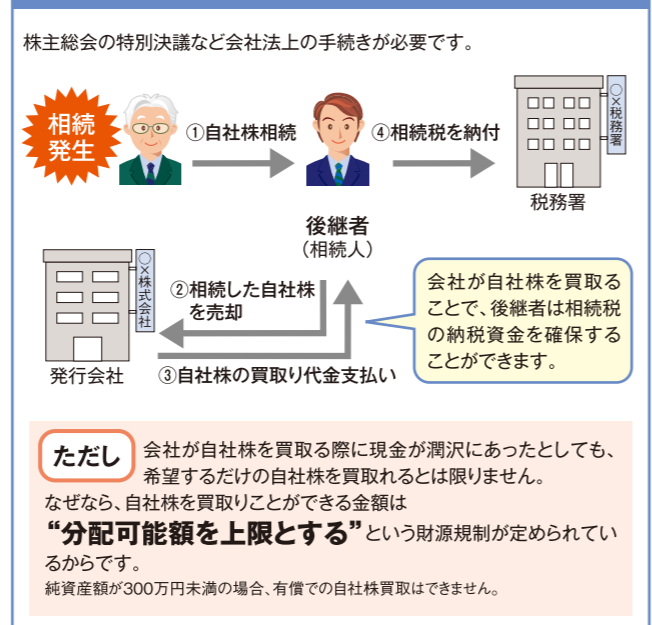
リスク1 相続税納税資金の不足



リスク2 自社株の分散



法人による自社株買収のしくみ



分配可能額とは?

<分配可能額算出の計算式>

分配可能額 = ①純資産の部合計額 - (A) 資本金 + (B) 資本準備金 + (C) 利益準備金
= ①その他資本剰余金 + ②その他利益剰余金 ※ + ⑤自己株式
※②その他利益剰余金 = ③任意積立金 + ④繰越利益剰余金

下記ケースの場合の分配可能額

①12,000万円 - (A)3,000万円 + (B)1,000万円 + (C)500万円 = 700万円 + ②7,600万円 + ⑤▲800万円 = 7,500万円

生命保険の「死亡保険金」「解約払戻金」を受取ることで、「益金(=利益)」を確保でき、税引後利益の蓄積である「その他利益剰余金」を増やすことができるので、分配可能額を上げることができます。

【貸借対照表】

資産の部		負債の部	
		純資産の部	
純資産の部(単位:万円)			
I. 資本金(A)	3,000		
II. 資本剰余金	1,700		
資本準備金(B)	1,000		
その他資本剰余金①	700		
III. 利益剰余金	12,600		
利益準備金(C)	500		
その他利益剰余金②	7,600		
任意積立金③	1,500		
繰越利益剰余金④	6,100		
IV. 自己株式⑤	▲800		
純資産の部合計(E)	12,000		

万の際に「現金」と「分配可能額」の両方を確保できる法人契約の生命保険をご検討ください。

よく分かるM&A活用法



株式会社ブレインアシスト 代表取締役/公認会計士 麻田 祐司



監査法人トーマツ、税理士法人トーマツにて上場企業の会計監査、上場・非上場企業の税務コンサルティング業務に従事。株式会社エディオンに経理部長として入社。財務経理本部長、IR部長、管理本部長を歴任、平成24年常務取締役就任。その他、パソナグループ子会社社外監査役、株式会社ビックカメラ社外取締役などを歴任。M&AとIPO支援の株式会社ブレインアシストを設立、RMJホールディングス取締役その他、上場・非上場会社社外役員・経営顧問・社団法人理事など就任。

【はじめに】

2000年代に入ってから、M&Aは企業の成長戦略の一つとして、また、事業承継の手段として、その実施件数が急激に増加してきています。帝国データバンクの調査では、60歳以上の社長の半数は後継者不在と回答されています。一方、後継者ありと回答した企業のうち、M&Aによる第三者への継承が3分の1を占めています。後継者不足や企業の将来性を懸念する中、M&Aは経営者にとって希望をもちやす選択肢になっていると考えます。

しかし、M&Aについての著書の多くは専門的な解説書がほとんどで、一般向けの著書では、重要なポイントが網羅されておらず、理解しにくいものがほとんどです。そこで、今回のコラムを通じて、これまでの弊社の多くのM&Aの経験や各種データも加えて、M&Aにはどのような手法があり、どのような点に気をつけながら進めていくべきか解説し、事例や実際の相談事例も含めて幅広くご紹介させていただきたいと思います。このコラムを通じて、M&Aを今までより身近なものとして感じ、今後の企業経営や事業承継の不安を軽減するきっかけとなれば幸いです。

【今後の連載テーマ(予定)】

1. M&Aの基礎知識
2. M&A実務の重要ポイント
3. 【ケーススタディ】M&Aの進め方、成功のポイント
4. 失敗事例に学ぶ
5. M&Aに伴う税金と相続対策

【質疑応答】

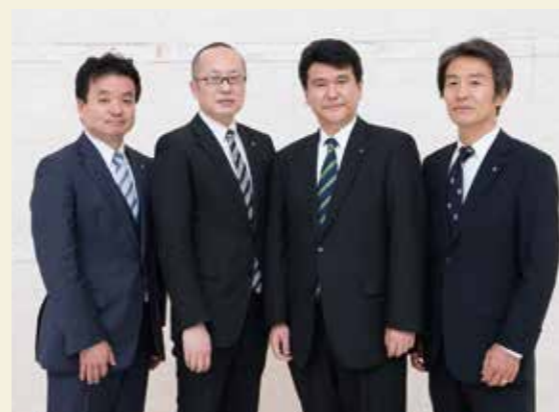
Q 後継者探しはいつ頃から始めればいいですか?

A 法政大学中小企業研究所のアンケート調査によると、具体的に後継者について意識し始めた年齢は「50~59歳」と答えた方が最も多く44.5%、次が40代26.8%という順になっていました。後継者が決まったとしても、経営者としての育成期間に5年程度かかるのであれば、やはり後継者探しは、50代から始めておくべきと考えます。60歳代に入ってから後継者が見つからない場合、M&Aによる第三者への継承に切り替える必要に迫られます。時間に余裕がないM&Aは、成約したとしても満足のいく条件が得られない可能性が出てまいります。できるだけ早めの検討・準備が必要と考えます。

日本生命では、平成23年より「コンサルティング推進チーム」を発足させ、相続・事業承継に特化した経験豊富な専任コンサルタントが、代理店様のビジネスパートナーとして、お客様をサポートさせていただいております。

創業以来、生損保総合リスクマネジメント・コンサルティングサービスを提供しておられる「株式会社インシュアランスサービス」との協力体制により、お客様の「想い」と「願い」を実現するコンサルティングサポートを提供して参ります。

ご興味・ご要望等ございましたら、「株式会社インシュアランスサービス」のご担当者まで、ご一報いただければ幸いです。



左から、関秀樹氏、阿形豪士氏、山本吉克部長、相原孝次氏

当資料に記載の内容は、平成28年9月現在の税制・関係法令等に基づき税務の取扱い等について記載しております。今後、税務の取扱い等が変わる場合もございますので記載の内容、数値等は将来にわたって保証されるものではありません。個別の税務の取扱い等については(顧問)税理士や所轄の国税局・税務署等にご確認ください。

日本生命保険相互会社 代理店業務部 生28-9022,H28,11,21(期限H29,11)

電力コスト削減をはじめ、大きく3つのメリット

一般社団法人日本JP機構のサービスを受けるには、「JPビジネスサテライト」の会員（JPビジサ会員）になる必要がある。もともと、会員資格は顧問税理士の推薦があればよく、会費は無料で手続きも簡単だ。その業務委託を大阪ガスの100%子会社「エナジーバンクジャパン」が受けており、同社の代表取締役社長、境内行仁氏はこう言う。

「日本JP機構には電力コストを大きく削減するための新電力の『最適会社選択機能』があり、これは同機構が会員に代わって新電力会社と交渉し、有利な条件で新電力会社を紹介するものです。会員は紹介後の引き合い結果から新電力会社を選択できるばかりか、交渉や契約も同機構がサポートしてくれる為、お客様からは非常に好評を得ています。また、新電力から安い電気を買う為には信用審査面でのハードルが高い等制約がありますが、それを補完するのが日本JP機構。中小企業を結集させてコストメ

リットを出すのみならず、信用面でも会員企業群全体の信用力を高め、個々企業の信用補完を行っています」(境内社長)

電力自由化に伴い、今や業界は非常にダイナミックに動き出している。新電力会社も“攻め”に転じ、現状よりも10%、あるいは20%安い見積りを出しているという。当然だが、削減できるところは削減していかないといけない。これが1つ目のメリットだ。

「双方がニアミスだったところを今回、我々がマッチングできるようにお手伝いさせていただきます。お互いWINWINの関係ができ、喜ばしいことです。現在、電力の契約は5000キロワット。わずか数カ月ですが、1社の契約でいきますと、100キロから500キロで、20件くらいです。500キロ未満のところは既存の電力会社様もまったく営業されていないので、そこをケアして、規制緩和のメリットを享受していただきたいです」(同社インフラ事業部長兼事業開発部長、田中健治氏)

お客様訪問① | 一般社団法人日本JP機構

コスト削減、バックオフィス、商売繁盛と、中小企業を支援する。

今回の会社訪問は、一般社団法人日本JP機構である。全国の会計事務所と連携し、新電力による電力コスト削減、中小企業の事業成長や新規事業のスタートアップ支援など大きく3つのメリットがあるという。来年4月から本格稼働するとの事だが、いったいどんな取り組みなのか、話を伺った。

会員には「バックオフィス提供機能」など付加的サービス

また、2つ目のメリットは「バックオフィス提供機能」だ。企業法務の精鋭との無料相談、事業継承のスペシャリストとの税務・会計相談、クレーム対応無料相談サービス、保険コスト削減にむけての無料見直しサービスなど、会員にこれらの機能を提供する。(2017年4月スタート予定)

「(同機構は)エネルギーに特化しているものではなく、いちばん大きいところは日本の中小企業様をお支えるのがポリシーです。トータルのコスト削減の一助になればと思っています。会員様はいろいろな他の付加的なサービスが受けられます。中小企業様におかれましては、マンパワーも限られ、お忙しいということで、補助金の情報も含め、我々日本JP機構の専門スタッフがアシストさせていただく。要は便利使いをしていただきたいなと、それが2つ目のポイントです」

的な製品を作っていく支援をしようというスキームです」

会員からビジネスパートナーを募ることができるうえ、税理士、会計士、弁護士などで構成されたコンサルチームの法的アドバイス、メーカー技術者や金融機関OBの専門的な指導、保険スペシャリストからはリスクコンサルティングも受けられる。日経BP社、日本中小企業経営支援協会とも連携しており、支援もあるという。

「コスト削減、バックオフィス、プラス商売繁盛。商売をより広げていって欲しいです。ここが3つ目で、我々のいちばんやりたいところ。一般社団法人日本中小企業経営支援専門家協会(JPBM)と連携してプロデュースさせていただきます」(境内社長)とのことだ。



ビジネスプロデュース機能「ビジネス公開市場」で上場を目指す(2017年4月スタート予定)

さらに3つ目が「ビジネスプロデュース機能」。ビジネスアイデアを実際に事業化する機能だ。その核を担うのが「ビジネス公開市場」というもの。技術やノウハウを活用しきれなかったり、良いアイデアがあっても自社の力だけでは育てられなかったり…。その悩みを解消してくれる注目の機能といっていだろう。申請すれば、同機構の審査を経て、ビジネス公開市場のメンバーに公開される。これを「上場」と呼んでいる。

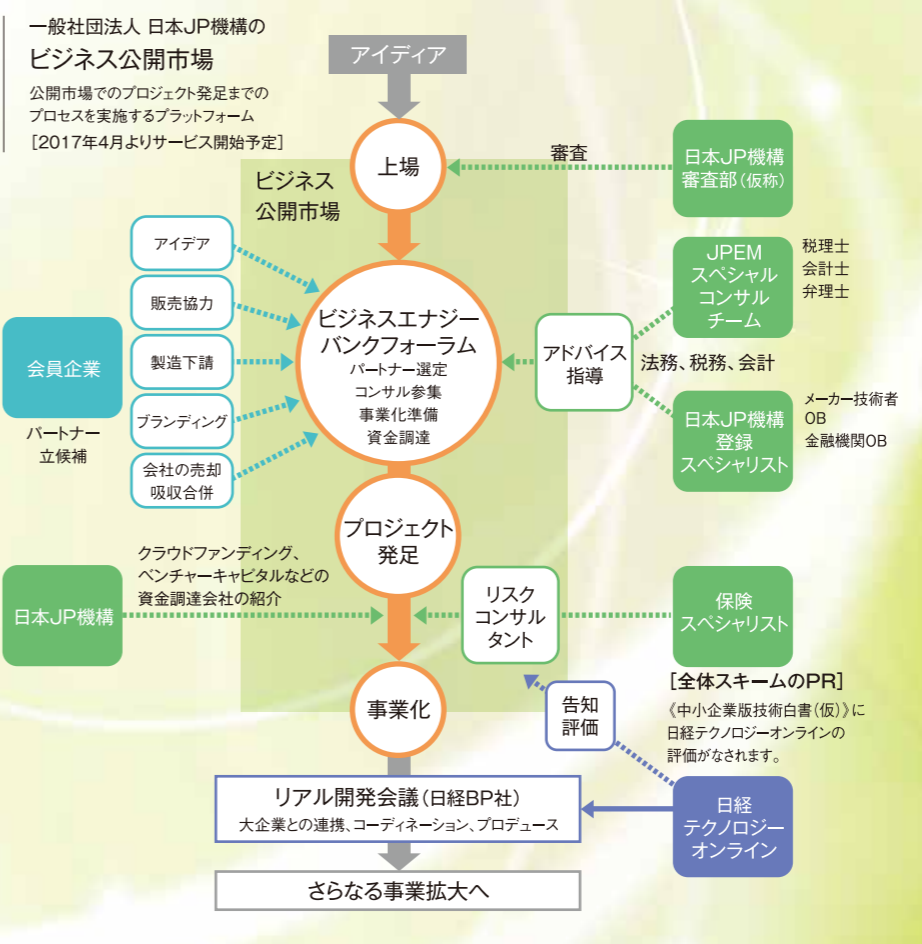
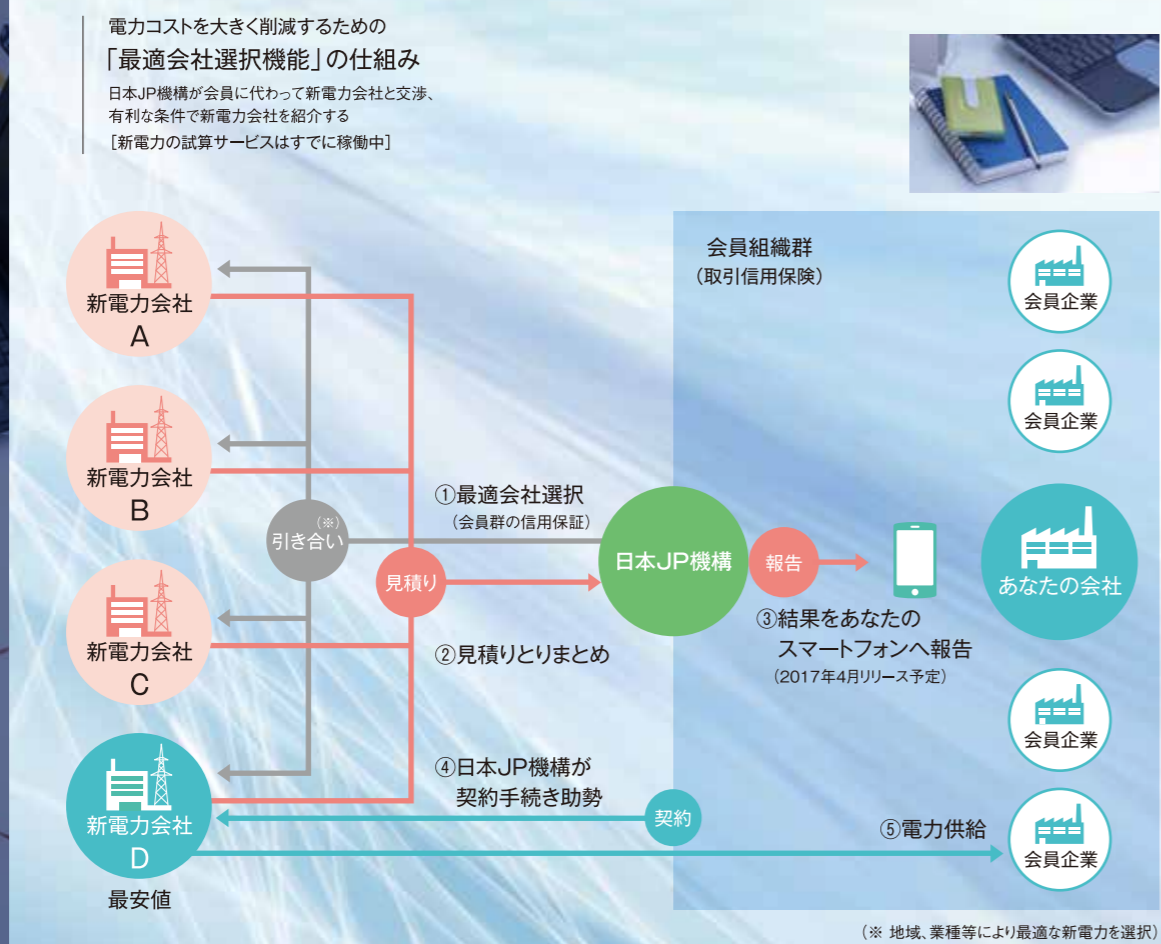
「技術系の中小企業様など良い製品は皆様お持ちだと思いますが、それをどう売ればいいのか、どうPRし、どれぐらいの価格を設定すればいいのか。限られた人的ネットワークでは広がり生まれて来ません。世界に売って出るようなモノをお持ちなのに、そこがくすぶっています。そこで、あなたの会社の技術やノウハウ、スキームを“市場”に公開し、“上場”してもっと発展

■お問い合わせは

エナジーバンクジャパン株式会社(業務委託)

☎ 06-6205-3509 [担当:田中]

✉ t-tanaka@eb-japan.co.jp



Yukihito Keidai

代表取締役社長 境内 行仁

エナジーバンクジャパン株式会社(業務委託)

【本社所在地】
〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-31
TEL:06-6205-3509 FAX:06-4807-0226

【事業内容】
新エネルギー、省エネルギー推進モデルの企画・開発、コンサルタント

【HPアドレス】
<http://ene.osakagas.co.jp/support/energy/ebj/>

全国の優秀な施工店が集まる「職人革命会」

「株式会社エナジービジョン」は、「研修事業」と「O&M(オペレーション&メンテナンス)」の2本の柱で事業を展開している。1つ目の「研修事業」は産業用太陽光発電の施工、営業、メンテナンスなどを共に学び、太陽光発電のプロを目指すというもので、事業の中心は「職人革命会」だ。同社の奥山恭之代表取締役はこう話す。

「全国で100社ほどのかなり真面目な販売店が月に1回集まって勉強会を行っています。そこまで熱心に取り組んでいる販売店は、あまりないでしょう。東京、大阪、名古屋と順番に開催し、全国から集まってきます。当社は設立して2年ほどですが、研修事業自体は2011年から続いています」
産業用太陽光発電は、ここ数年のホットな話題で、2012年7月に固定価格買取制度(FIT)が始まり、これは再生可能エネルギーで発電した電気を電力会社が一定価格で買い取ることを国が約束する制度だ。

「これまでその大きな波に乗ってきました。研修事業をやっていく中で、売ったあとのメンテナンスをよく言われるのですが、太陽光発電のメンテナンスは、まだ完全に確立されていません。革命会で研究する中で、こういうやり方が有望、というのが見えてきたのでO&Mのビジネス化を検討しました」(奥山社長)

太陽光発電はメンテナンスフリーではない、O&Mの必要性高まる

今ではその「O&M」が2つ目の大きな柱だ。全国の優良な太陽光発電施工店(革命会会員など)と協力関係を構築し、ローコストで信頼性の高いO&M「新エネルギーサポーター」サービスを提供している。太陽光発電のO&Mが果たすべき役割は幅広く、トラブルを未然に防ぐ「点検」を始め、トラブル発生の原因を探って取り除く「障害対応」など、さまざまだ。

「いい加減な点検がけっこうあり、スキルがないのでトラブルを見逃してしまいがちです。今は曇っていたから発電量が低いとか、そういう言い逃れもできてしまう。現時点でいちばん多いトラブルは設計ミス、施工ミスです。太陽光発電は産業用が普及する前までは、メンテナンスフリーなんて言い方もよくされていましたが、メンテナンスしなくても壊れないというのは間違いで、実際にはけっこうな確率で壊れます。O&Mの必要性がますます高まっています」

PV100年構想で基幹電源に…

来年4月から改正された固定価格買取制度が施行されるが、「改正FIT法においては、『メンテナンスをしっかりやりなさい』と言っている。国としては太陽光発電を普及させ、かつ、長い間稼働させたいからです。なぜかという、PV100年構想という考え方があるのです」

PV100年構想(PV=太陽光発電)とは、コスト低減、電力システム改革、地域との共生の3つを同時にうまく進めていけば、太陽光発電は100年後、エネルギー供給の中心として存在感を発揮できるという構想だ。これまで太陽光発電は基幹電源とは認められていなかったが、今や基幹電源になってきたと、経産省もそういう認識を示している。

「ヨーロッパは風力を中心ですが、日本は太陽光にものすごく適した土地で、逆に風力にはあまり向いていません。地球温暖化対策という面から、自然エネルギーをまず普及させなければなりません。自然エネルギーの中でも何がいいかというと、やはり太陽光です」

O&Mの市場はやっと始まりつつあるが、日常管理から点検修理まで幅が広く、電気的な知識だけでなく、土木、雑草対策など、多岐な知識が求められる。これらすべてをきちんとカバーできる業者はほとんどいない。

また、ドローンを飛ばして赤外線カメラで発電所の点検をするなど、技術の進歩も極めて速いという。

「国の政策ですし、真面目にやれば伸びていくビジネスです。新しい業者も参入して来るでしょうが、幅広いスキルと経験知が必要ですから先行社が有利でしょう。我々は太陽光発電の医者みたいなものです。症状を見て的確な判断ができればいいですが、やぶ医者は自然と淘汰されていくでしょう。2030年までに、100ギガくらいまでは累計で設置される予定です。現状で30ギガ弱です。まだまだ伸びるでしょうし、発電事業者様のため、ひいては子供たちの未来のためになることとO&Mビジネスを位置付け、着実に根付かせていきたいですね」と、話している。



■お問い合わせは

株式会社エナジービジョン

☎ 070-6666-6424 [担当:増田]

✉ r.masuda@energyvision.tv

お客様訪問② | 株式会社エナジービジョン

エネルギー大変革時代を迎え 太陽光を「研修」と「O&M」で支える。

最近ますます注目されている太陽光発電。この太陽光発電システムが長期間安定的に発電するためには、適切な商材の使用、適切な施工、さらには適切な「O&M(オペレーション&メンテナンス)」の実施が欠かせない。それに最大限に取り組んでいるのがO&M専門会社「ENERGY VISION(エナジービジョン)」である。そこで東京のオフィスを訪ねた。



Yasuyuki Okuyama

代表取締役 奥山 恭之

株式会社エナジービジョン

【本社所在地】

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-1-1 福永ビル4F

TEL:03-5829-6424 FAX:050-3383-4769

【事業内容】

再生可能エネルギーによる発電事業に関する研修会の運営

再生可能エネルギーによる発電設備の保守管理

再生可能エネルギーによる発電設備のO&Mシステム及び機器開発

【HPアドレス】 <http://energyvision.tv>



「パワーライントレーニング」×「隠れセンスアプローチ」で結果が出る

WINNING BALLでは「もっと上手になりたい。ケガを治したい。今よりも強くなりたい」というアスリートの想いを実現させてくれる。特徴はトップアスリートたちの動きや多くの方が抱える身体の悩みの共通点を軸に導き出したトレーニング理論「パワーライントレーニング」とパフォーマンスアップを目指す選手たちの指導過程で蓄積されてきた指導法「隠れセンスアプローチ」から構成されている。これが松尾メソッド(Matsuo method®)である。このトレーニングを開発したのが松尾氏だが、そのきっかけとは？

「私が野球を始めたのは小学2年の時です。それからずっと野球一筋で社会人野球に入り、プロを目指していましたが、肩の脱臼や腱鞘炎、肉離れ、靭帯断裂など多くのケガに悩まされ続けました。私は野球選手の中では小さい方でしたので、体格の勝る選手達と対等に戦うために小さい身体を最

大限使いこなさないといけません。その為に筋力や可動域、柔軟性、インナーマッスルトレーニングなど数々のトレーニングを重ねてきましたが、世の中に出ているもので私が行っても結果が出ませんでした」そこから映像解析、運動生理学などを研究する中で、一流プレイヤーには共通する動作(身のこなし)があることに気づき、そんな自身の経験をもとに、「苦しんでいるアスリートを救いたい」と2009年にWINNING BALL(ウイニングボール)を設立。そしてトレーニング・身のこなし、操り方、動きの仕組みを追求し、「パワーライン理論」の確立に成功した。これまで1万人を超える選手たちを指導。小学生をはじめ若年層の身体づくりにも取り組んでいる。「このトレーニングを始めたら、皆いきなり効果がぐんと上がり結果も出始めました。これからもケガなどで悩まれている方、更に上を目指している方々の役に立つためにトレーニング方法の開発・進化を続けていきたいと思っています」(松尾氏)とのこと。

お客様訪問③ | WINNING BALL

トップアスリートも利用する「松尾メソッド」を確立したパフォーマンスアップジム。

プロ野球選手、プロゴルファー、オリンピック選手などのトップアスリートから一般の方まで、様々なジャンルの人たちが集うスポーツトレーニング施設が神戸・六甲道にある。カラダ改革・パフォーマンスアップジム「WINNING BALL」(運営:株式会社Aim High)だ。代表は松尾祐介氏。従来の常識の壁を越えた独自の理論「松尾メソッド」を展開する。一体どんなものか。ジムを訪ねてみた。

「身体センス」「思考センス」「隠れセンス」の3つのセンス

スポーツ選手には3つのセンスがある。「身体センス」「思考センス」「隠れセンス」だ。3つ目の「隠れセンス」は、松尾氏が発見した部分で、パフォーマンスが高い時は顔を出し、パフォーマンスが下がっている時は姿を消す。この隠れセンスのレベルを上げると、他の2つのセンスにも良い影響を与えるということだ。

「プロのトップ選手でも、良い時と悪い時とがあります。私は一緒に練習(合同練習)させてもらっていたので分かるのですが、あのイチロー選手でさえ落ちてしまった時があります。プロの方と接していると、どこが悪いのか見て分かります。悪い時はパフォーマンスが高い時の動きがうまく機能していません。その隠れセンスを修正していくと、おのずと結果が出てきます」今までで最も印象に残っている選手は、鳥袋洋奨投手(福岡ソフトバンクホークス)だという。「鳥袋くんは興南高校(沖縄)のピッチャーで、高校生の時に春夏連覇しました。その後大学へ進学し、「イップス」(運動障害)とってうまく投げられなくなってしまい、もうプロは無理なんじゃないかって言われていました。たまたまご縁があり紹介で来られて、ドラフト1~2週間前でしたけどトレーニングをすると復活し、球速が16キロ位伸び、プロに入ることができました。鳥袋くんも取材などで、『信頼できるトレーナーと出会えたことが大きい』と言ってくれています。スランプに陥った時に訪ねてくるアスリートの方が多いのですが、最近では京都大学からプロになった田中英祐選手(千葉ロッテ)も指導し始めています。今までのトレーニングがうまくいかず、当ジムに連絡をいただいて指導を始めましたら、少しずつ感覚がよくなってきています」

※パワーライントレーニング®、WINNING BALL®, Matsuo method®は株式会社Aim Highの商標登録です。

会社経営者の方もトレーニングで健康管理、気の充実を図る

松尾代表をよく知る方も、「代表は小学生の頃から良い選手を研究するのが好きだったようで、特に野性的な動物の動きに注目していました。猫にしても高いところから飛び降りても怪我もしません。動物は準備運動もせず、怪我することなくパワーが生み出せる。それはどういことだろう。と。そういう研究が現在のトレーニング理論にもつながっています」と言われる。今ではプロの試合にあわせて出張へ赴いたり、セミナーの開催もしている。アスリートだけでなく、健康管理とともに「気」の充実を図りたい会社経営者の参加も多く、さらには国家資格を持つ治療の方達も、指導法(資格制度)を習得しに来ているという。「2020年にオリンピックもありますので、スポーツの良いところと社会をうまく融合させて、何かできないかと考えています。目標は世界に通用するアスリートを1人でも多く輩出することです」と松尾氏は話している。



■お問い合わせは

WINNING BALL

☎ 078-767-5020

✉ info@winningball.jp



Yusuke Matsuo

代表 松尾 祐介

カラダ改革・パフォーマンスアップジム

WINNING BALL

運営会社 株式会社Aim High

【本社所在地】
〒657-0026 兵庫県神戸市灘区弓木町5-1-174
TEL:078-767-5020 FAX:078-767-5100

【事業内容】
スポーツジム経営

【HPアドレス】 <http://winningball.jp>





REPORT

1

保険事故から見た大災害

東日本大震災より5年経過した今年、熊本地震、鳥取県中部地震と続けて被害の大きな地震が発生しました。地震を保険の観点から言いますと、一般的に地震保険と言われているものは、家計地震といって、政府が再保険という形で損保会社を下支えしたもので、総支払限度額が11.3兆円で、損保会社はその内3098億円だけを負担しています。つまり、大地震が発生すると、損保会社の担保力を上回る巨額なものになることを想定しているからです。これには、企業の損害は含まれていません。損保会社は、企業に対し、絶対免責である地震を拡張して担保する際、引受については慎重に対応しています。企業は個人と比べ、はるかに被害時の損害は巨額となるためです。そのため、保険会社は、100%の損害額を引受けることが難しい状況にあります。しかしながら、地震に対する保険の付保が十分でないということは、企業経営上大きな問題となります。

それでは大きな災害に対し、企業防衛上何をしておく必要があるかといえますと、大災害が発生した際、それによる事業影響度(Business Impact Analysis BIA)はどのようなのかをまず作成しなければなりません。大災害などの緊急事態が発生した場合、経営資源(人、建物・設備、IT等)の使用が限られ、日常業務を遂行することが困難となります。しかし、重要業務については、限られた経営資源の中で、可能な限り業務を継続することが必要となります。その場合、重要業務は、その企業の各部門・各セクションの判断による事業影響度分析によって特定し、復旧の優先度が高いものから、「最重要業務」「重要業務」と分類していき、業務の復旧優先度・復旧目標時間(RTO)に基づき業務に必要な経営資源を明確にすることにより、それを総合評価して、事業継続計画(Business Continuity Plan)を策定します。そして、それらを実施するための資金の確保をどのようにするかということが大きな課題となり、キャッシュフロー、内部留保資金、保険金受領額等を勘案して、復旧の施策を実施していくことになります。

以上のことは、どの企業も実施されている昨今ですが、

むしろ現場で、種々の問題が発生していることに関しては、経験したことのない者にとっては分かりませんし、一義的に語り得ないことが多々あります。災害の規模・様態により、また個々の、例えば立地条件、代替地確保の有無、就業可能人数等、種々の要因によって、押しかかってくる課題が違ってきます。例えば、工場に被害が発生し、修復のための業者も資材も確保できたにもかかわらず、道路等のインフラ整備が遅れ、工場敷地にそれらを運搬できない事態が生じることがあります。また、その場所で再開することができなくなり、代替地もないため、工場の稼働を諦めざるを得ない状況等が出現することもあります。そして、何よりも復旧時間が一般の事故と違って、何倍にも長くなるのが大きな問題となります。従って、収益が生まれず長時間に渡っての損失が発生し続けることとなります。一般の事故では、工場建物等の物理的損害1に対し、収益上の損害は3.5~5と言われています。それが何倍もの時間になりますと、被害の甚大さを図ることも困難になり、如何に保険で担保しているかが大きな課題となってきます。

企業は、もちろん大きな災害に遭遇した際は、「社員、家族、来訪者の安全」、「地域社会への安全確保の最大限の協力」、「利害関係者(取引先等)への影響の最小化」等も担っていますが、それらを含め、如何にして業務を早期に復旧・継続できるかがそれらを実現する喫緊の課題となります。現場に於いて、地震での企業の被害を見るにつけ、企業により被害の様相がそれぞれ違うということが実感でき、企業自身が自らのリスク評価を精緻に行い、事業継続計画を策定していなければ、大災害という突然の難題に向き合っていくことができないと考えられます。



当社は、お客様のシステムを構築して今年で18年になり、これまで様々な業種や会社規模のシステムに携わってきました。今回は、そのいくつかのシステムを紹介させていただきます。

まず当社の代表的なシステムとして、保険代理店システムがあります。これは、インシュアランスサービスはもちろん、他の大手保険代理店にも導入されており、顧客の情報や契約情報の管理から、契約の異動・解約や満期・更改、入金・収支明細処理を管理するシステムで、一部の情報はスマートフォンで外出先からの閲覧・登録も可能です。現在、小規模保険代理店向けのシステムも構築する計画ですので、完成すればまたご紹介させていただきます。

次に年中フル稼働中のシステムをご紹介します。それは全国に支店をもつ電気工事業者のシステムで、電気工事の受注・お客様とのアポイント・工事スタッフの手配・請求支払処理が中心のシステムです。特に引越センターからの工事依頼は土日集中しており、効率的な工事のスケジュール調整や、作業支店間(北海道から東京への引越しなどは北海道支店と東京支店との連携作業になる)の調整・連絡に全国の支店から



日夜、当社のシステムとサーバ・ネットワークをご利用いただいております。

また一風変わったシステムに競馬新聞発行システムがあります。競馬新聞発行システムは、その名の通り競馬新聞を作るシステムで、馬柱や予想、記者のコメントからオッズ表などの紙面全体を作成するシステムです。当社のシステムエンジニアも、もともと競馬に詳しく、訳ではなく、お客様に競馬のいろはや新聞発行のタイムスケジュール、そして予想のコツなどをお打ち合わせを通じて教育していただき、その情報と私達が持っているコンピュータの知識を融合(フュージョン)させて構築しました。もう18年程使っていただいておりますが、未だに大きなトラブルは無く毎日競馬新聞を発行できています。

このように当社は、さまざまな企業や業務のシステムを、お客様と一緒に「真剣」に構築し、「真面目」に運用してまいりました。お客様と共有したすべてのノウハウや知識は、社内に蓄積できるよう受諾での開発にこだわり、蓄積された価値を、またお客様に還元するといった考え方でこれからもお客様が一番近くにいる「頼もしいIT集団」を目指して邁進してまいります。

REPORT

2

お客様と構築するシステムとは



日本アイラック株式会社
クレームエージェント事業部1課 マネージャー

実相寺 昌二 Masaji Jissoji



フュージョン・エスアイ株式会社
代表取締役社長

横田 秀樹 Hideki Yokota

基本をマスターしたパッティングでスコアアップ!

ブリヂストンゴルフアカデミー インストラクター 大菊 信義

パッティングは、全てのストローク数の40%以上を占めるショットです。グリーンエッジからのアプローチにも多く使われ、スコアメイクに大きく影響します。

【構え】

どんな構えでストロークしても構いません。しかし、いくつかの基本があります。下半身を固定させ、両腕・両肩でスムーズな振りができる姿勢を取ります。

ボールの位置は、目の真下で目標ライン上に合わせます。(写真1)

グリップ・ひじ・肩で5角形を作ります。その5角形で、首の付け根を中心にして振り子の動きをします。ストロークが安定し確率のいいパッティングができるようになります。(写真2)

【ストロークの基本】

■インパクトでフェースは目標に対して直角にします

■ヘッドの芯でボールの芯をストロークします



(写真1)

(写真2)

■自然な加速で、リズム、テンポ良くスイングします

■目標線上を真っ直ぐにストロークします



(写真3) (写真4) 良くないストローク (写真5) 良いストローク

小さなバックスイングで大きく振ったり、大きなバックスイングで距離を調節したりしないで、必ずバックスイングの大きさとフォロースルーの大きさを揃えるようにしましょう。(写真3)

そして、あまりボールに対して鋭角にならないよう、クラブヘッドがやや上がろうとするときにボールにヒットする振り子の動きで振りましょう。(写真4・5)

そうすれば正しいストロークができカップインする確率が上がるでしょう!

ショートコース情報

◎ドライバーが使えます(3ホール可)。最長332ヤード◎お得な食事付プランはホームページに随時掲載。

◎コース会員募集(法人・個人): 視察プレー受付中、詳しくはホームページにて。

初心者スクール動画



コース紹介動画



練習場動画



菊水ゴルフクラブ

ショートコース最長332Y ゴルフ練習場145打席
ブリヂストンゴルフアカデミースクール
ゴルフパートナー神戸菊水ゴルフ店

〒652-0001 神戸市兵庫区烏原町ヌク谷1番地
TEL.078-511-3476 FAX.078-511-9155
kikusui@oak.ocn.ne.jp http://kikusui-golf.com
フェイスブックページ「菊水ゴルフクラブ」
ブログ(アメブロ)「菊水ゴルフクラブ(神戸)」



お店情報 1

こだわりぬかれた神戸牛と明石直送の魚介を
一流シェフの鉄板焼きステーキパフォーマンスを愉しめる店

ステーキハウス神楽 三ノ宮店

三宮・ステーキの代名詞と呼ばれる「神楽」のこだわりぬかれた神戸牛と明石直送の魚介類を、繊細でダイナミックな鉄板焼きステーキパフォーマンスをカウンターでゆったりと楽しめるステーキハウスです。

料理は「神戸コース」をはじめ豊富に用意されたコース料理が中心で、まるでライブを見ているように気持ちが盛り上がるステーキパフォーマンスを求めて、大切なお客様への接待や大切な方との記念日のお祝いなど色々なシーンを愉しめる、足を運ぶ価値ある場所です。



ステーキハウス神楽 三ノ宮店

神戸市中央区磯上通7-1-19 PROGRESS KOBE 7F
Tel : 078-221-2983
営業 : 11:00~14:30 (LO)、17:00~21:30 (LO)
定休日 : 年中無休
URL <http://kagura.net>



お店情報 2

大阪の南河内地方で昔から食されてきた郷土料理「油かす」
この油かすを具材としたうどん「かすうどん」を愉しめる店

加寿屋 (KASUYA)

関西では比較的そばよりもうどんが好まれていると言われていいます。最もポピュラーなうどんメニューの「きつねうどん」は大阪が発祥ですが、もうひとつ大阪で生まれて全国的に広がったあるうどんメニューがあります。

それが「かすうどん」です。かすうどんの「かす」とは天かすでもなければ、もちろん酒粕でもなく、「油かす」のことです。

「油かす」とは、牛の小腸(ホルモン)を細かく刻み、油でじっくりと揚げ、水分や余分な脂分を飛ばしたもので、高タンパク・低脂肪・コラーゲンたっぷりの食材です。大阪府の南河内地方では昔から一般的に食べられており、うどんのトッピングとして用いられたりもしていました。

この「油かす」を手間暇かけて開発した特製のダシを使ったうどんにトッピングしたものが「かすうどん」です。これをメインメニューとしたのが、大阪府藤井寺市で1995年にオープンした「加寿屋(KASUYA)」です。

大阪の河内地方出身者である社長が、今までにない新しい味を持つうどん屋をオープンさせようと計画した際、「油かす」をうどんスープに使うというアイデアがひらめいたとのこと。

「油かす」から出る肉のうま味が加わったダシ汁はコクと甘みがあり、独特の香ばしい風味が特徴です。麺はコシのある讃岐風ではなく、関西風の柔らかうどん。細かく刻まれた油かすは、外がカリカリとしていて噛むとスルメのような歯ごたえがあるので、この柔らかい麺がとてもよく合っています。

「かすうどん」は瞬間にたくさんのファンを生み出し、その後店舗数を拡大しています。現在、大阪市内の法善寺店や四天王寺店をはじめ、大阪府下・府外も含め計19店舗を展開しています。今は、基本の「かすうどん(600円)」や、きつねうどんや月見うどんの他、焼き肉など豊富なラインナップになっています。また、昼食時などだけではなく、消化にいいうどんなので飲んだ後のシメの夜食として飲み帰りの方や、女性に受けています。今後ますます、飲んだ後のシメとしてラーメン

ではなく、かすうどんが全国的に注目されていくかもしれません。



かすうどん 加寿屋 (KASUYA) 藤井寺店

大阪府藤井寺市沢田1-28-1
Tel : 072-954-6490
営業 : 11:00~翌5:00
定休日 : 年中無休
URL <http://www.aburakasu.com>



- ヴィアあべのウォーク店
- なんば元町店
- 法善寺店
- 四天王寺店
- 八尾久宝寺店
- 羽曳野店
- 松原店
- 阪神競馬場フードプラザ店
- 大阪狭山店
- 東大阪荒本本店
- 富田林店
- イルサローネ貝塚店
- 奈良新庄店
- JR奈良駅前店
- 倉敷店
- 東京町田店
- MEGAドン・キホーテ蓮田店
- 京都競馬場グランドスワン店

FC加盟募集

※各店舗により営業時間・定休日がございますので、詳しくはHPをご覧ください。

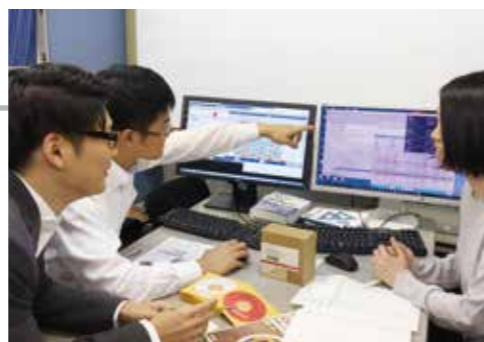


これが、フュージョン・エスアイ本社のオフィスの様子です。

当社は、大阪市北区の、日本三大祭で有名な大阪天満宮の近くにあります。現在11名ですが、社長以外は全員技術者で、システムを設計するシステムエンジニア(SE)と、その設計どおりにプログラミングするプログラマー(PG)の技術者がいます。社員の半分以上が20代なので、社内はとても明るく元気です。まだ経験の浅い技術者は、分からないことが多く悩んでいますが、助け合いながら若さで問題を解決していきます!

全員でお客様の対応を行います。

システムを開発しながら、別のお客様のコンピュータトラブルの電話にも笑顔で対応しよう心がけています。でも内心は、システム開発の事が気になって少し焦っています(笑)電話で対応が難しいお客様の場合は、パソコンの遠隔操作を行い直接、お客様のパソコンのトラブルに対応します。多くのお客様のシステムを担当しているので1人で数台のパソコンを使い仕事をしています。



Company Information

会社紹介

フュージョン・エスアイ株式会社

ここは、お客様のサーバ等をお預かりしているエリアです。

ここは当社の心臓部。24時間365日稼働しているサーバが30台ありあって常にフル稼働しています。これらのサーバは、全国の大勢のお客様が利用しているのでもいつもサーバは機嫌よく稼働しているか(?)常に監視しています!ひとたびサーバが異常事態になれば、全国のお客様からの電話が鳴り止まず一瞬にして社内に緊張が走りますが、経験豊富な技術者が迅速な復旧対応を行います。

お客様が、当たり前に使っているシステムを当たり前を使い続けられるように、我々は緑の下の力持ちを目指します。



私たちがフュージョン・エスアイです。

我々は常にお客様の立場になってコストパフォーマンスの高いシステムをご提案・構築します。どんな小さな事でも、お困りの事があれば、是非ご相談ください。

これからも社員一同、お客様に信頼していただける企業になれるように技術力と人間力の向上に全力で取り組んでまいります!



Staff's Face >>> IRC



日本アイラック株式会社
クライシスソリューション事業部

ヤマシタ トモヨ
左) 山下 智代

入社年月 2009年1月
趣味 美術鑑賞

ウチヨシ レイコ
右) 打越 麗子

入社年月 2011年11月
趣味 旅行

私たちの所属しているクライシスソリューション(CS)事業部は、主に海外緊急重大事故支援サービスを扱っており、海外に渡航されている方が現地でも事故やトラブルに巻き込まれた場合の危機対応を24時間365日国際フリーダイヤルでのサポート、事故処理対応支援等をしております。業務内容といたしましては、危機管理の申込受付、直通ホットラインの事故受付電話の対応その他、事務全般を担当しております。事故受付電話では、体調不良、盗難など慣れない海外で不安な状態でご連絡下さることが多いため、お客様にご安心いただけるように対応することを心掛けております。皆さんも海外渡航における危機管理は原則「自分の身は自分で守る」との意識を持って、安全で楽しい留学、旅行にお出かけ下さい。

CS事業部の打越 麗子と申します。

こちらの部署でもうすぐ5年になろうとしていますが、まだまだ学ぶ事ばかりです。現在契約校も増えておりますので今後はこれまで以上にお客様のお力になれるよう頑張っておりますので、宜しくお願い申し上げます。

夏休みにカンボジアを訪ねた時の写真です。街のあらゆるところに遺跡があり驚きでしたが、アンコールワットに掘られている精巧で神秘的な彫刻がとても感動的でした。

CS事業部の山下 智代と申します。

現在のCS事業部に異動となり、昨年は毎日の業務に必死で上司や先輩方のご指導や支えのおかげで1年半が経とうとしております。今後は、自覚をもって仕事に取り組みより良い仕事ができるよう努力してまいりますのでよろしくお願い申し上げます。

趣味というか、美術鑑賞が好きでよく展覧会に行くのですが、実際に足を運んで体感することでリフレッシュしています。



Staff's Face >>> IS



株式会社インシュアランスサービス
営業部 営業第3グループ

オオモリ アイ
大森 愛衣

入社年月 2015年3月
趣味 バカンス
エアリアルヨガ
空手

ご縁があり株式会社インシュアランスサービスへ入社し間もなく2年となります。入社当初は初めての営業職と無知の保険業界のWパンチで不安でしかありませんでしたが、営業第3グループの皆様日々助けられ、今では楽しく業務をさせていただいております。写真は3グループでのTEAM IKEMIZU酒会(集会)です。

3グループのボスである池水課長に入社時に営業とは!をご指導いただき叩き込まれました。池水営業理念より『お客様優先! 時間があればお客様のところに行きなさい! 沢山顔を出して覚えてもらいなさい!』を律儀に守ってきました。また同時に教育担当であるスーパー営業マンの塚本さんに『行こうか迷った時は、とりあえず行け。近くを通りましたので...と言って行けば大丈夫。』とお二方の営業方針を真似て早2年。とあるお客様で、「いつもお世話になっております。」とかしこまったメールを送ると「いつもお世話しております」と返ってきたり、「近くにきましたもので」と言って丹波笹山のとあるお客様を訪問した際には「こんなに遠くに他にお客さんがいるの?」と嘘がばれて笑われたり



で、とてもユーモアな営業マンに育つことができました。

社内の明るい雰囲気や、風通しの良い職場環境がお客様対応時の態度や笑顔に現れると思います。私自身、いつも笑顔で対応できているのも、3グループの動物園の様に賑やかで、

また強烈な個性が溢れるメンバーで日々楽しく業務ができているからですね! これからも引き続き、皆様様に感謝して“あんしんあったかあかるく元気!”で頑張ります!! 宜しくお願いいたします!

■幅広いアドバイスをお約束!

ADVISORY BOARD

RMJグループ | アドバイザリーボードのご紹介

ご相談をご希望の場合は、各営業担当者にお申し付けください。

■弁護士【大阪】

弁護士法人
淀屋橋・山上合同
田積 司

▶得意分野
不動産・コンプライアンス・
訴訟・紛争

大阪府大阪市中央区北浜3-6-13 日土地淀屋橋ビル
http://www.yglpc.com

■弁護士【大阪】

弁護士法人
淀屋橋・山上合同
森 直也

▶得意分野
訴訟・紛争・企業間取引・
相続・事業承継

大阪府大阪市中央区北浜3-6-13 日土地淀屋橋ビル
http://www.yglpc.com

■弁護士【大阪】

WILL法律事務所
森 直也

▶得意分野
企業法務(商事)・一般民事・
刑事事件

大阪府大阪市北区西天満4-6-8 OLCビル6F
http://www.will-law.com

■弁護士【神戸】

小林真由美法律事務所
小林 真由美

▶得意分野
交通事故・医療事故・離婚・相続・
刑事・少年事件・債務整理

兵庫県神戸市中央区元町通6-1-8 東栄ビル502A号室

■弁護士【東京】

弁護士法人
朝日中央総合法律事務所
蒲谷 博昭

▶得意分野
相続・不動産関係・会社関係

東京都千代田区霞ヶ関3-2-5 霞ヶ関ビル19F
http://www.ac-law.jp

■弁護士【東京】

浅田・中嶋法律事務所
浅田 泰裕

▶得意分野
一般民事・家事・企業法務・
労務

東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル708号
http://asada-nakajima-law.jp

■弁護士【東京】

藤本慎司法律事務所
藤本 慎司

▶得意分野
交通事故・労災事故・相続・
企業法務・一般民事

東京都港区西新橋1-21-8 弁護士ビル410号

■公認会計士【大阪】

株式会社ブレインアシスト
麻田祐司公認会計士事務所
麻田 祐司

▶得意分野
M&A・財務DD・株価算定・
IPO支援業務・決算開示サポート

大阪府大阪市北区梅田1-3-1 大阪駅前第1ビル11F
http://www.brainassist.co.jp

■公認会計士・税理士【東京】

税理士法人ファシオ・コンサルティング
鯨岡 健太郎

▶得意分野
法人会計・税務(連結会計・連結納税
対応可)・中小企業向け国際税務・
創業支援・融資支援

東京都千代田区飯田橋3-9-7 飯田橋丸ビル3F
http://www.fasio.biz

■税理士【大阪】

中原会計事務所
中原 俊男

▶得意分野
税務会計・創業支援・
企業判断と経営計画・相続対策・
遺産整理・不動産の有効活用

大阪府大阪市中央区大手前2-1-7 大阪赤十字会館9F
http://www.nkaikei.co.jp/company

■税理士【神戸】

税理士法人ときわ会計社
松山 洋次郎

▶得意分野
事業承継・相続・
医療法人会計・資産税

兵庫県神戸市中央区多聞通4-4-13 歩11番館603
http://相継税連付.com

■税理士【東京】

税理士法人
朝日中央総合事務所
北野 康弘

▶得意分野
相続税申告・相続コンサルティング・
株価評価・事業承継・M&A

東京都千代田区霞ヶ関3-2-5 霞ヶ関ビル19F
http://www.ac-tax.or.jp

■税理士【神戸】

米倉税理士事務所
米倉 啓浩

▶得意分野
法人会計・税務(公益法人会計・
税務(宗教法人を含む)・
税務調査対応・相続税申告・相続対策

兵庫県神戸市南塚町1-26-28 南塚口ビル本館603号
http://www.kaikai-home.com/ynkr-tax/

■税理士【東京】

落合税理士事務所
落合 章

▶得意分野
税務会計・企業支援・
事業承継・相続対策

東京都墨田区立花1-23-3-101-6 サンタウン立花2F

■特定社会保険労務士・精神保健福祉士【神戸】

吉澤労務管理事務所
吉澤 英己

▶得意分野
就業規則整備・労務問題対応・
労働災害対応・精神疾患対応・
ストレスチェック集団分析実施

兵庫県神戸市灘区記田町3-1-20-101 灘・石屋川番館ハウス1F
http://www.office-yoshizawa.com

■社会保険労務士【大阪】

SRKK いとう合同事務所
黒川 薫子

▶得意分野
事業主への共感・傾聴・就業規則作成・
メンタルヘルズ支援・労務関係支援

大阪府吹田市朝日町5-16 サンパザビル4F
http://srkk.jp

■特定社会保険労務士【千葉】

アスミル社会保険労務士
事務所
櫻井 好美

▶得意分野
就業規則・ワークライフバランス
コンサルティング・賞金・人事制度設計

千葉県松戸市新松戸3-273 リベルタビル302号
http://www.asmil.co.jp

■特定社会保険労務士【東京】

有限会社人事・労務
瀧田 勝彦

▶得意分野
労務トラブル対応・チームビル
ディング・パワハラ研修

東京都台東区松が谷3-1-12 松が谷センタービル5F
http://www.jinji-roumu.com

■司法書士【大阪】

司法書士法人
おおさか法律事務所
川原 慶太

▶得意分野
相続後の手続・遺言の作成支援・
認知症の方の法的支援・その他後見業務

大阪府大阪市中央区久太郎町2-5-28 久太郎町恒和ビル4F
http://olao.jp

■司法書士【東京】

織田司法書士事務所
織田 博幸

▶得意分野
不動産登記(相続・売買・贈与等)・
商業登記(会社設立・役員変更等)

東京都中央区日本橋馬喰町2-5-12 和円第二ビル3F
http://www.office-oda.gr.jp

読者プレゼント

加寿屋(KASUYA) かすうどんセット

手間隙かけた特製のダシにプルプルで香ばしい油かすを使った
加寿屋のオリジナルうどんです。

【株式会社グローバルキッチン】http://www.aburakasu.com

同封のアンケート用紙に必要事項をご記入いただき、ご希望の品を明記の上、
FAXにてご応募ください。抽選で10名様にプレゼントいたします。

当選された方への賞品の発送をもって、
発表にかえさせていただきます。

【応募締切】2017年1月15日

10名様に
プレゼント



※デザイン、仕様等、予告なく変更する場合がございます。

Link RMJグループの情報誌「リンク」2016.12 WINTER 発行人：株式会社RMJホールディングス

COMPANY PROFILE

会社概要

株式会社RMJホールディングス
〒160-0004 東京都新宿区四谷3-2-1 四谷三菱ビル8F
TEL 03-6703-0309(代表) FAX 03-6703-0310

株式会社インシュアランスサービス
〒659-0094 兵庫県芦屋市松ノ内町1-10 ラーベ2F
TEL 0797-32-8080(代表) FAX 0797-32-9385

日本アイラック株式会社
〒160-0004 東京都新宿区四谷3-2-1 四谷三菱ビル6F
TEL 03-5360-1391(代表) FAX 03-5360-1390

フュージョン・エスアイ株式会社
〒530-0044 大阪府大阪市北区東天満2-7-4 イシモトビル4F
TEL 06-4801-8081 FAX 06-4801-8874



CRAFTED TO DELIGHT



GODIVA

Belgium 1926

www.godiva.co.jp



Porsche recommends Mobil 1

ポルシェ車の資料ご請求はポルシェ カスタマーケアセンター ☎0120-846-911 へどうぞ。/www.porsche.co.jp



Samui



Bintan



Phuket

ポルシェ認定中古車 Porsche Approved

人生を変える。真価は変わらない。

空冷から水冷へと進化してきた911をはじめ、
自らに挑み、自らを超え続けるポルシェ。
誰よりもスポーツカーを愛する情熱は、
ポルシェ認定中古車Porsche Approvedにも注がれる。
世界統一基準による信頼の品質。
誇り高き、心高ぶるポルシェライフを、あなたに。



PORSCHE

ポルシェ正規販売店 ポルシェセンター神戸【株式会社ベルク】

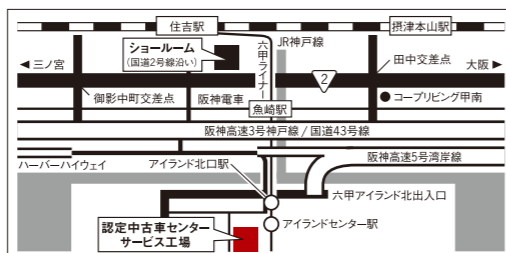
【六甲アイランド】認定中古車センター/サービス工場

〒658-0032 神戸市東灘区向洋町中6-12-7 (神戸ファッションビル南隣)
TEL:078-846-3441

【住吉】ショールーム

〒658-0052 神戸市東灘区住吉東町5-2-2-103 (東灘区役所西隣) TEL:078-845-2048
http://www.porsche-kobe.jp E Mail:info@porsche-kobe.jp

ポルシェ買取高値査定実施中



BANYAN TREE

Sanctuary for the Senses

CHINA • INDONESIA • KOREA • MALDIVES • MEXICO • MOROCCO • SEYCHELLES THAILAND • UNITED ARAB EMIRATES • VIETNAM

banyantree.com

予約専用フリーダイヤル：0120-778-187