



< 全面広告 > 無料

掲載ご希望の企業様は担当者までとどしどしご応募ください。

デジタルキャンペーン制作・運営ツール  
オープン・クローズドキャンペーン対応

<http://www.smartcarry.jp/>

あらゆるデジタルキャンペーンの  
開発・実装・運用をスマートに支援！！



キャンペーンサイトを構築する場合、仕様決定からシステム構築、実際の公開、運用といった流れにおいて、その度毎にシステムを構築する必要があり公開まで時間がかかったり、イチから構築するコストや運用の手間は馬鹿になりませんでした。

smartcarry **安心**  
スマートキャリー

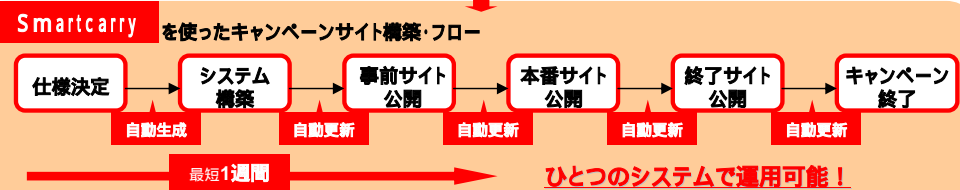
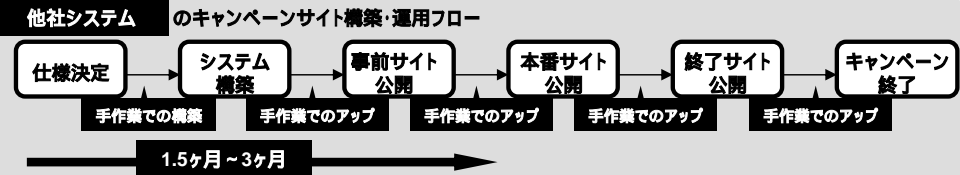
smartcarry **低コスト**  
スマートキャリー

- ・負荷分散・完全冗長化した落ちないサーバーシステムです。
- ・十分な帯域割り当てで高速で安定したアクセスが可能です。
- ・厳格なサーバーへのアクセス権で個人情報を保護します。

プログラム・サーバー・回線をオールインワンでご提供しますので、キャンペーンサイト作成における人件費がほとんどかかりません。システム構築からサイトアップ、ログ集計までを完全自動化することで、キャンペーンサイト構築に伴う運用コスト「機械コスト」を削減します。

smartcarry **速納期**  
スマートキャリー

設定済みの環境ですので、従来型のキャンペーンシステムより遥かにスピーディーに運用できます。



smartcarry **簡単**  
スマートキャリー

Web上の管理フォーム画面から、各ページのテキストを入力するだけで全キャリア対応のページを自動生成します。サイトの更新・オープン・クローズまでをスケジュール機能で管理するので、担当者が常駐する必要はありません。

smartcarry **応選**  
スマートキャリー

- ・ASP方式：キャンペーンの規模に応じて最適なサーバー構成（大・中・小規模）が選べます。
- ・サーバーインストール：レンタルと買取、さらにオプションでフルサポートが選べます。
- ・ソフトウェア販売：ソフトウェア価格・年間ライセンス、さらにオプションでフルサポートをご提供します。  
フルサポート：サーバーインストール・サーバー設定・障害対応・管理運営を代行いたします。

もう夜中に担当者の電話が鳴ることはありません。



お問合せ先

有限会社 エクサージ <http://www.xsurge.com/>

**XSURGE**

〒550-0005 大阪市西区西本町3-1-51 イセタニビル3F

TEL:06-4391-3377 FAX:06-4391-3378 E-mail:info@xsurge.com

業務内容

- 金融コンサルティング
- M & A コンサルティング
- 不動産コンサルティング
- 生保・損保コンサルティング
- 経営コンサルティング
- (財務・労務・税務・法務・人材育成・取引先紹介々)
- プライバシーマーク取得コンサルティング
- コーチングコンサルティング



ご存知ですか？ I.S.O.はこんなこともしています！！

弊社では、競売の入札を中心とした不動産の買い取り事業を展開しております。弁護士や関係金融機関と連携をとりながら、お客様主導での不動産の売却のお手伝いや任意売却のコンサルティングを行っております。

任意売却って？

一般的には、債権オーバーしている不動産の売却は、不可能だとされていますが、金融機関と交渉しお客様主導で売却を進めていく方法です。

こんなにも違う！  
**競売 & 任意売却**

金融機関との交渉によっては数十万円~のお金が残せます。

このまま競売にかかりますとお客様がせっかく築き上げた資産がゼロになります。弊社の専門スタッフがお客様と二人三脚で少しでも資産が残るように不動産の処分を進めてまいります。

費用負担は一切ございません。

不動産の売却には、仲介手数料等の費用がかかりますが、これも金融機関との交渉により捻出いたしますのでお客様の負担は一切ございません。

とにかく競売は損な売り方！

競売における売却価格とは、『卸売業者が不動産を仕入れる卸売価格に近い価格を基準とするべきものと解される。(仙台高等裁判所決S62・9・25)』とお客様にとってかなり不利な条件での売却となります。不動産処分後の残債務にも影響を及ぼし、再スタートを切るうえでとても不利益です。

残債務はいったいどうなる？

お客様の最大の不安は、不動産が処理された後に残る債務がどうなるかということですが、弊社ではそのアドバイスを含め、場合によっては、金融機関とその返済方法の交渉もいたします。もちろん費用負担は必要ありません。

競売	任意売却
売却価格 一般市場相場から20%~30%ダウン	売却価格 一般市場相場
売却方法 一般公募のため新聞や各情報雑誌に掲載され不特定多数の方が現地を見にきます。	売却方法 通常の売却と変わりなく売却活動が行われます。
売却活動中 ご近所に競売にかかることが知れ渡ります。	売却活動中 通常の売却活動でするので特に競売にかかるなどの噂が広がることもありません。
売却結果 安値での売却になるので残債務にも影響する。売却金額は、全額金融機関への返済。	売却結果 売却資金の一部を手元に残せるケースがある。最低限、引越費用は当社が補償。
売却結果 法律上無条件で退去させられる。	売却結果 ある程度の引越しのスケジュール等が立てられる。

最後にこれは、私的な意見ではありますが、テレビや新聞で昨今の不景気で、大手ゼンコンや大手金融機関の「債務放棄」という言葉を耳にします。難しい言葉ですが、簡単にいうと「借金の踏み倒し」です。自分たちの失敗で返せなくなった借金を「棒引き」してもらうということです。法人だけにこんなことが認められて、専門知識のない一般の方々が、その金融機関の都合で不利な形で財産を処分されるということはおかしいと思いませんか？ 私たちは少しでも有利な形で不動産の処分ができるよう、お客様（所有者様）の目線に立つて総合的なコンサルティングを行います。

フリーダイヤル FAX:0120-218-518(24時間受付対応)  
e-mail: support@iso-inc.info

今年も早いもので、もう晩秋の候。街の色づきは？なんてふと周りを見ると・・・なんて事！！まだ半袖の女性が足早に歩いていたり、背広片手のサラリーマンらしき男性が額にわずかな汗をにじませて歩いたり、どこに晩秋が？という風情。これも地球温暖化の影響。でも四季の移ろいが感じられなくなったのを淋しく思うのは、年のせいでもあるのかしら・・・

さて、巷では明治安田生命の不払い保険金の不祥事が新聞紙上ににぎわせて、長年、保険の仕事に携わってきた私にとっては腹立たしさとなさげな一杯一杯なのです。他の商品の販売と違って、保険商品は目に見えない安心という一番大切な商品を買っていただいているんです。そしてその事を誇りに自信を持って仕事をしてきたのに、なんて事でしょう・・・と言っても私もこのお仕事を始めたのは、大手の保険会社でした。お客様のニーズにあった商品をとっても会社の規則等があって、思うような設計ができずに「やしい思いをしたり、成績に追われる毎日に矛盾を感じていました。でも冷静になってよく考えてみると、何故そんなことが起こったのかと・・・販売をする私達にも責任はあると思います。しかし、厳しい言い方になるかもしれませんが、販売員に言われるままに、質問や検討もせずに大切なハンコを押ししてしまう側にも一旦の責任があるのではないのでしょうか？自分の大切な命にかけるものであるはずなのに・・・時は今、同じ個人保険や企業保険の販売にも、代理店に大きな比重がおかれ、自分のニーズに合った保険を選択して加入する、そんな時代が変わりつつあるような気がします。そして手前勝手かもしれないが、アイ・エス・オーの一員として取扱い保険会社14社の中から、お客さまが一番合った商品を選択していただいたの販売ができる幸せを感じて毎日をご過ごしています。これから厳しい冬が到来しますが、心は春のように暖かい気持ちで、お客様に接していくことを心がけていこうと痛感しています。

Koiのワンポイント

賢い分割方法は？

2億円を配偶者と子供2人でどう分ける？


パート1

= 配偶者が死亡

相続税は「1次+2次」の合計で考えるべきで、その場合、必ずしも軽減措置の上限まで配偶者が相続すればいいとは限らないのです。どんな相続割合が有利かは相続人の数や財産の種類などでも異なりますので、税理士などに相談し慎重に判断しましょう。  
ISOから有能な先生をご紹介します。詳細は担当者までお尋ねください。


ケース	相続税額	1次相続	2次相続	1次+2次計
配偶者:0円 (配偶者が相続せず)	0円	-	-	1900万円
子:2億円	1900万円	0円	-	1900万円
配偶者:1億円 (配偶者が法定相続分を相続)	0円	-	-	1300万円
子:1億円	950万円	350万円	-	1300万円
配偶者:1億6000万円 (軽減制度を最大活用して相続)	0円	0円	0円	1780万円
子:4000万円	380万円	380万円	-	1780万円

上野 博美  
まだまだ未熟者ですが、スマイルで頑張ります！



新入社員です!!!

天願 数也  
不動産を中心とした総合的なコンサルティングを行っていきたく思います。



山先 真由美 (やまさき まゆみ) san 税理士補助

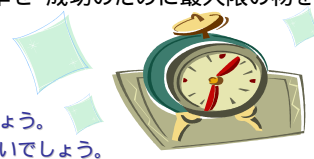
生年月日: ヒ・ミ・ツ  
好きな食べ物: アイスクリーム  
嫌いな食べ物: ホルモン系・蜂の巣など  
趣味: カラオケ・ネット麻雀  
好きなタイプ: 年をとってもかわいい人 (福山雅治とか・・・)

安田 綾香 (やすだ あやか) san 税理士補助

生年月日: ヒ・ミ・ツ  
好きな食べ物: ケーキ  
嫌いな食べ物: レバー  
趣味: 押し花・料理  
好きなタイプ: おもしろい人



次のような銀行があると考えて見ましょう。  
その銀行は毎日あなたの口座へ 86,400円を振り込んでくれますが、その口座の残高は毎日ゼロになります。つまりその日使い切らなければ、金額はすべて消えてしまいます。私たちは一人一人が同じような銀行を持っています。それは「時間」です。毎朝86,400秒が与えられ、使い切らなかつた時間は消されます。それは繰り越しも貸し越しもできません。その日の預金をすべて使い切らなければあなたはそれを失ったことになりま。だから与えられた時間に最大限の投資をしましょう。そしてそこから健康・幸せ・成功のために最大限の物を引き出しましょう。時計の針は走り続けています。  
・1年の価値を理解するには、浪人した学生に聞いてみるといいでしょう。  
・1ヶ月の価値を理解するには、子育てをする母親に聞いてみるといいでしょう。  
・1分の価値を理解するには、電車を乗り過ごしてしまった人に聞いてみるといいでしょう。  
・1秒の価値を理解するには、たった今事故を避けることができた人に聞いてみるといいでしょう。  
・100分の1秒の価値を理解するには、オリンピックで銀メダルに終わった人に聞いてみるといいでしょう。  
だから自分自身が持っている一瞬一瞬を大切にしましょう。昨日はもう過ぎ去ってしまいました。明日はまだわからないのです。今日は与えられるものです。・・・だから、英語では「今」をプレゼント(=present)と言います。時間というものも当たり前のように存在します。普段は「時間=時計」のような概念しか持ってないかもしれませんが、どんな人にも時間だけは平等に与えられます。また、その時間は個々の人によって使い方や価値は異なります。どう使うかは自分次第。限られた86,400秒を自分自身で納得できるように、また関わりのある人にも価値を感じてもらえるような時間にしていきたい。そういう仕事をしていきたいと考えています。



お取引先様ご訪問



おでかけデリー

株式会社三原金属工業

大阪府大阪市生野区巽西4-6-21  
TEL:06-6754-0868  
FAX:06-6758-4518



代表取締役 三原 富吉氏

創業はいつですか？

昭和37年、19歳で独立しました。  
大阪市城東区の六軒長屋の実家の軒先に作業場を作り、中古のプレス機1台を据え付けて開業し、新聞の求人欄を見て飛び込みの訪問をして仕事を集めました。

社長さんの仕事に対する信念は？

「途中で投げ出したり、断った仕事はない」最後まであきらめないこと。そして常に元気で勇気を持って仕事に取り組み時代を先取りしていくこと。

御社の売りは？

2001年に福祉事業部をつくり、車椅子2台を軽自動車に乗せることができる「おでかけデリー」を開発したこと。  
2005年11月5日、6日大阪商工会議所主催のイベントに出展していました。今までに全国各地の福祉イベントから招待をたくさんいただき大きな反響を受けました。

おでかけデリーとは？

狭い路地でも入れる軽自動車に2台の車椅子を並列に乗せることができる介護用リフト(平成16年12月に商標登録取得・特許申請中)のこと。軽自動車にリフトをつけるため軽量化し、乗車後車椅子が乗った部分の床を下げる装置など快適さも工夫。また着脱を可能にしました。

馬場のひとりごと・・・

私はインタビューの中で「実際に車椅子を使われている人が外の景色を楽しめるように工夫した」と話されている時の三原社長の優しい目がとても印象的でした。モノづくり一筋にやってこられた三原社長からこれからどんなモノが生み出されていくのか楽しみです。

編集後記

今回『I Vision』を作成するにあたり、とにかく何から手をつけていいのかとまどいました。過去の『I Vision』を拝見しても素晴らしいものばかりで、私にできる！？とすごく不安でした。ところが作り始めてみると、難しいながらも楽しく感じました。時間はかかりましたが、自分なりによかったです。皆様はいかがでしたか？？また、ご意見・ご感想をおきかせください！！

