

充実OFFからパワフルONへ 経営者のためのハイエンドメディア

アフルエント

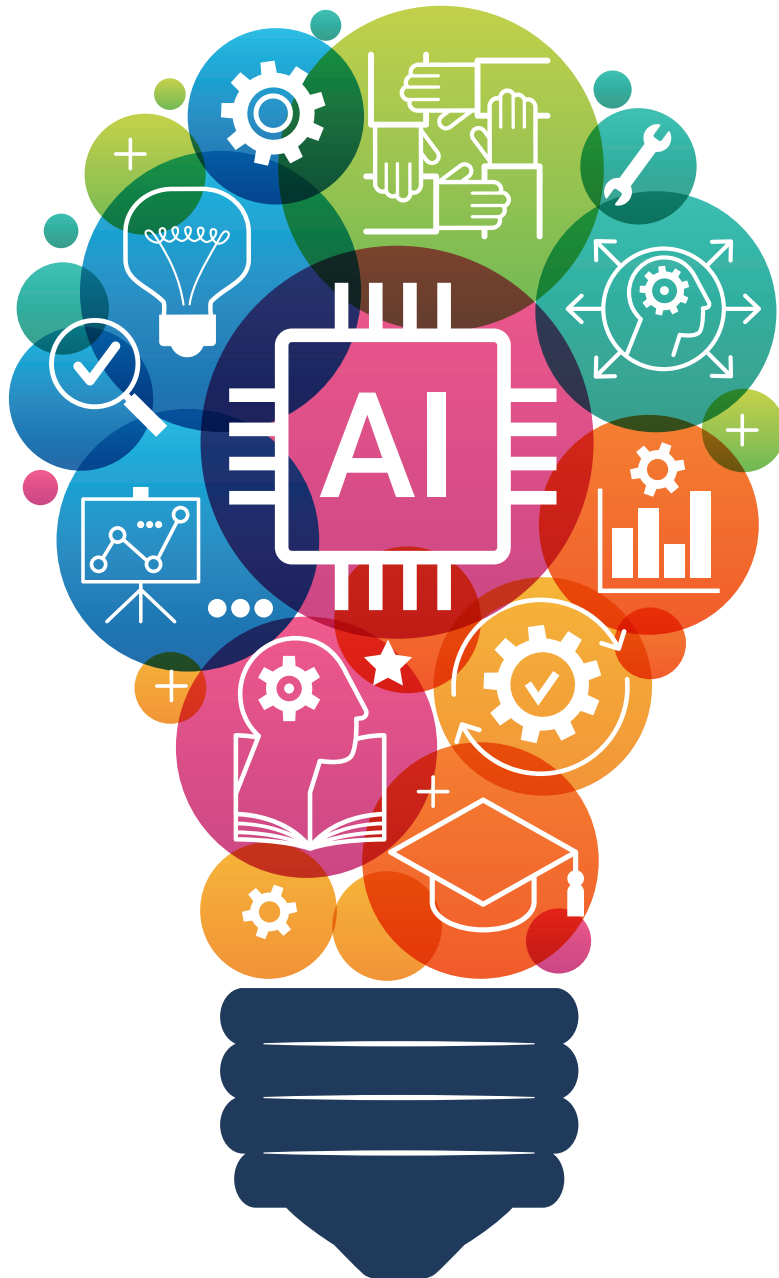
AFFLUENT

for President

3

2026 Mar.
<https://afflu.jp>

課題別最新AIサービス



ビジネスに効く

週末リセットを叶える
名湯のある宿

100年を超えて愛され続ける
銀座に息づく老舗の品格

社長が動く。 売上が上がる。仲間が増える。

IT×オンライン×メシ×社長のかけ合わせで、企業成長を加速させる会社

会社の未来を担う若者を採用するなら



無料相談は
こちらから



ブランドの力で売上と採用を加速



無料相談は
こちらから



United will
Mission

恩送りを文化に、挑戦を当たり前。
志高き『侍』(志士)の魂を次世代へ繋ぎ、
日本を豊かにする。

SAMURAI CEO
2026 公式アンバサダー
松坂大輔 氏



お客様の声



『攻め』の新卒採用を実現

イベント採用の最大の価値は、企業側が主体的に動ける「攻めの採用」を実現できる点にあります。時期や学生の温度感によって成果が左右されやすく、計画の難しさはあるものの、フェイストゥフェイスで自社の文化や仕事のリアルを直接伝えられるため、ミスマッチを抑えながら候補者を惹きつけることができます。実際に接触70~80名で1名を採用できた結果は、従来の紹介依存型採用と比較しても十分に効果を感じられるものでした。成長フェーズにある企業にとって、主体的に人材を掴みにいく採用手法として有効だと感じています。

誌面限定特別企画 抽選で10名様をご招待

前回大好評を博した、「平成の怪物」松坂大輔さんとの
ゴルフコンペ企画を再び開催！

【応募方法】

「社長メシ」または「SAMURAI CEO」の無料相談にて、詳細をご紹介します。
このページ右上にある二次元コードより、お気軽にお申し込みください。

※ゴルフコンペ応募締切：2026年4月15日

前回の様子▶



1

売上をさらに伸ばしたい社長は



雑誌掲載



特設サイト掲載



Award (SAMURAI CEO AWARD 2026.08)



2

若手幹部採用を伸ばしたい社長は



- ・1開催で約3~5名と採用会食
- ・他では採れない将来の幹部候補の採用
- ・GMARCH以上が50%以上

3

両方をバランスよく伸ばしたい社長は



地方の経営者パワーを、再び故郷へ。行政・自治体・民間が手を組み、地方が再び盛り上がる。地方への恩送り仕組みを作ります。

● 目的別会食主催

1回4~6名の少人数制なので、深い対話と信頼関係を築けます。目的別に開催しているので、実利に直結するリード獲得に繋がりやすい会食です。

● SAMURAI 交流会

月1回、30~100名規模で開催する上質な社交の場。参加者同士の距離が近く、自然な交流を通じてお互いの関係性を深め、信頼構築が可能です。

● ピッチ or 採用で加速

交流会では「ピッチ」または「採用サービス」のどちらかを選択。採用サービスは「新卒社長メシ」3回付き。採用イベントへの出展は半額でご利用可能。



株式会社ユナイテッドウィル
代表取締役社長
佐々木拓己

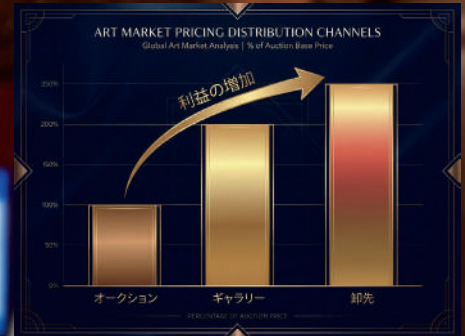
運営会社：株式会社ユナイテッドウィル
TEL：03-6416-9973

住所：〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西1丁目7-7 EBSビル10階
担当名：西野 メール：nishino@unitedwill.jp



42

オークション、百貨店、卸先の商流イメージ(下図)。



オークションを経験した方の声

- 長年、欲しかった村上 隆の作品を、オークションで購入することができた。オークションの下見会にも同行していただき、実物を確認できてよかった。
- バプロ・ピカソの作品を欲しいと思ってオークションに参加した。オークションではギャラリーを回るよりも、より多くの作品が出品されていて驚いた。
- オークションに出品される作品の価格帯が、想定より幅広くいろいろな作品に触れられた。欲しかった作品は設定した予算より高くなってしまい見送ったが、またトライしてみたい。
- 他店から同じ様な作品を紹介されたが、こちらのサービスの方が、メリットがあると感じている。

作品の選定から落札まで、オークションのプロフェッショナルが伴走。落札価格の10%~(金額により変動)の明確な手数料体系。希望作品のヒアリングから、該当作品が出品された旨のお知らせ、落札予想価格に基づいた戦略相談、落札後の作品引き渡しまでトータルサポート。



アーティストの応援とオークションでの購入、それぞれで最適なバリューを提供することを目標に掲げるGallery Seek代表・塩野秀樹。

「ギャラリーでは買わない」 賢者の選択

—— ロジカルなアートとの付き合い方

「高くなる」という言葉を信じてアートを購入し、売却時の査定額にガッカリした。そんな経験をお持ちの方もおられるのではないだろうか。ギャラリーで販売されているアートの多くは、オークションなどの二次流通から仕入れ、そこにギャラリーの利益を乗せて販売される。そうして販売されたものが、売却時に購入価格を下回ることがあるのは、ある意味、当然といえる。オークションコンサルティングでは二次流通の上流、つまりオーク

ションでアートを手に入れるサービスを提供し、将来的に「ガッカリ」にする可能性を最小限にすることを実現している。二次流通でアートを購入する際は、賢く、ロジカルに。そうして浮いたコストを新しい才能の支援につながる一次流通に投じ、アーティストとの関わりを楽しみ、情熱を共有する。そんな一連の体験もまた、Gallery Seekが提案するアートとの関わり方だ。まずは賢く、ロジカルにアートと付き合ってみるのはいかがだろうか。

オークションに興味がある方は

アートコンサルティングへの相談は、LINEにご登録いただいた方から順次対応。限定10名を予定しているため、興味のある方はぜひお早めにご相談を。

※ご登録は右記二次元コードから



希望の作品を購入できるようオークション前にはお客さまと入札について入念な作戦会議を行う。

Gallery Seek

〒東京都港区東新橋1-8-2カレッタ汐留B1F

☎050-5491-4949

🕒11:00~18:00 ※展示会最終日は17時閉場

📅展示会会期中無休

※会期外の来店は予約制

🌐<https://galleryseek.jp/>

Gallery Seek 🔍



経営者を“ビジネスリーダー”としてだけでなく、“一個人”としても輝かせる未来志向の情報誌です。趣味や教養、文化や家族との時間など充実したOFFを提案し、そこから生まれる感性と力をONの飛躍へと繋げる情報をお届けします。

Special 1 ビジネスに“効く”

09 課題別最新AIサービス

Present
07 AFFLUENTからのプレゼント

Special 2
21 週末リセットを叶える名湯のある宿

Special 3
26 100年を超えて愛され続ける銀座に息づく老舗の品格



9



21



26

AFFLUENT WEB & SNS

公式サイト、各種SNSにて最新情報を発信中!

「毎日に発見を、人生に豊かさを」をコンセプトに真の大人世代に充実した毎日を提案するハイエンドメディア「AFFLUENT」。その公式WEBと各種SNSもぜひご覧ください。



@affluent.tiktok
 @affluent insta
 @affluent.fb

2026年3月発行

Publisher 高山勇樹 Chief Editor... 森 正太郎

Sales Manager 古賀敬幸 Editor 菊地 学

Designer 松本健司(sheet Inc.)

Cover Photo VLADGRIN/Shutterstock.com

編集・発行 / 株式会社affluent

〒107-6243 東京都港区赤坂9-7-1ミッドタウン・タワー 43F

広告掲載・チラシ折込・誌面内容のお問合せ

☎ 0120-121-084 (平日10:00～18:00)

配布に関するお問合せ

☎ 0120-124-034 (平日10:00～18:00)

配布に関するご連絡・お問合せ・送付停止については、右記二次元コードからご連絡いただけます。

※広告内に記載されている価格表示は「税抜」、「税別」または「広告内の価格は全て税抜価格です」等の表示がない場合は全て税込価格となります。

※掲載情報は2026年3月3日時点のものです。ご利用の際には事前に最新の情報をご確認ください。

本誌掲載記事の無断転載を固く禁じます。

株式会社affluentにおける個人情報の取り扱いについて

◎お預かりした個人情報は株式会社affluentが管理し、AFFLUENT会員登録、プレゼントの発送、アンケート集計および広告配信を目的として利用いたします。◎お預かりした個人情報は、ご本人様の同意なく第三者に提供することはありません。ただし、法令などにより個人情報の提供を求められた場合を除きます。◎プレゼントの発送を外部に委託する場合があります。◎個人情報をお預け頂くことはご本人様の任意ですが、必要事項に不足がありますと、あらかじめ明示した利用目的に対応するご本人様のご要望にお応え出来ない場合があります。◎当社が保有する応募者ご本人様の個人データについて、利用目的の通知、開示、内容の訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止、第三者への提供記録の開示のお申し出には適切に対応いたします。ただし必要に応じて、追加書類の提出を伴う厳正な本人確認への協力をお願いする場合があります。あらかじめご了承ください。◎当社が保有する個人情報の漏洩が発生した場合には、個人情報保護委員会に報告し、漏洩した情報のご本人様に通知を行います。

◎個人情報保護管理者 / 株式会社affluent
個人情報保護管理室 室長

◎個人情報に関する苦情・問合せ窓口 / 株式会社affluent
お問合せ ☎ 0120-121-084 (平日10:00～18:00)



オーダーメイドのインテリア、細部にまでこだわった照明などが、特別な時間を叶えます。



1. お部屋食でお召し上がりいただく創作特選懐石。旬の食材・地元産の野菜をふんだんに使用した、月替わりの創作和食フルコース。
2. 開放的な雰囲気を楽しめる露天風呂と、黒基調の内装でシックに統一された内風呂、二種類の客室温泉を完備。
3. 四季毎に表情を変えるテラスの日本庭園は自然風景と完全に調和し、趣深い。



至高の非日常空間 この部屋が、旅の目的地

慌ただしい日常から逃れ、心身の癒しを求めて旅路へ。
目的地に提案したいのは、下呂温泉の老舗旅館
「下呂温泉 小川屋」に誕生した最上級スイートルーム
『碌間〜弐・参・肆・伍〜』。

飛騨の伝統が息づく非日常空間で、至高のリゾートステイを。

部屋に踏み入ると広がる
心ほどこける非日常空間

東京から距離を置く。旅の目的は
観光ではなく、この部屋——下呂温
泉 小川屋の最上級スイートルーム
『碌間〜弐・参・肆・伍〜』。二種類の
客室温泉で日本三名泉の名湯 下呂温
泉を独り占め。四季折々の飛騨の大
自然と調和したテラスの日本庭園を
眺め、物思いに耽る。予定は白紙で
いい。時の流れに身を委ね、周りを
気にすることなく、気の向くままに。
食事は部屋でゆっくりと。湯上がり
の余韻を感じつつ床に就き、差し込
む朝日で目を覚ます。忘れていた自
然体で過ごす感覚に、心身がほどこ
ける。何かを足す旅ではなく、余計な
ものを手放す旅。いつもとは違う旅
の形。この部屋が教えてくれます。

小川屋

最上級スイートルーム
『碌間〜弐・参・肆・伍〜』

◎岐阜県下呂市湯之島570
◎中央自動車道中津川ICより約60分
駐車場80台(無料)JR高山線下呂駅より徒歩7分
◎0576-25-2118 (受付時間:9:00~20:30)

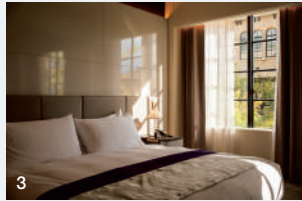


※『碌間〜弐・参・肆・伍〜』は12歳以下のお子さまのご宿泊はご遠慮いただいております。



1組
2名様

1.清水寺まで徒歩8分、祇園も徒歩圏内という好立地に7,000㎡以上の敷地面積を誇る。2.前菜から始まり、握り寿司の盛り合わせへと物語のように料理が紡がれる寿司会席。3.全48室の客室は、それぞれに合わせてセレクトしたアートが飾られたクラシカルでモダンな空間。



ザ・ホテル青龍 京都清水 デラックスキング ペア宿泊券 (1泊2食付き)

時代を超えて、なお愛される京都に佇む「ザ・ホテル青龍 京都清水」は、昭和初期に建築された小学校の校舎を活用した、ヘリテージ（遺産）ホテルだ。客室をはじめ、エントランスやレストラン、ガーデンなど館内の随所に、この地にゆかりのある作家のアートが配され、美術館のような静謐な空間が広がる。ゲストラウンジでは茶道など、伝統文化に触れる体験も。歴史を刻んだ建物の中で、文化に触れるひと時を過ごしてみるのはいかがだろうか。

宿泊券利用期限：2026年5月15日（金）～2026年11月15日（日）迄
※除外日：8月13日（木）～16日（日）

☎075-532-1111

📍京都府京都市東山区清水2-204-2

🚗京都駅より車で約15分（駐車場なし）

🌐<https://www.princehotels.co.jp/seiryu-kiyomizu/>

2
2名様



ミレー・エ・ベルトール 「オールドパルファン ミントミント」100ml

1985年にパリで誕生したフレグランスブランド。2人のアーティストが旅先で出会った風景や記憶を、香りとして落とし込んでいる。ミントミントはその名の通り、ミントを主役にした一本。3種のミントの香りから始まり、ローストコーヒーのニュアンスを経て、ジャスミンが余韻を残す。清涼感の奥に深みを感じる香りは、性別を問わず、日常にさりげない個性を添えてくれる。新緑の季節に似合う、知的な印象へと誘うフレグランス。

価格：¥19,800（税込）

エフィと香りの暮らし ☎0120-4874-99

🌐<https://effie.store/>

Present

AFFLUENT 2026 March

皆様に感謝の気持ちを込めて
編集部がセレクトした“とっておき”をプレゼント。

赤ワイン「エリジウム」 貴腐ワイン「サモロドニスイート」 白ワイン「プレミアム フルミント」

王侯貴族に愛され、世界最古の貴腐ワイン発祥の地として知られるハンガリーから、日本では極めて流通量の少ない希少な3本をセレクト。白と赤は、欧州ミシュラン星付きレストランでも供され、日本のソムリエ教本にも名を連ねるSteiglerワイナリーのワイン。甘美な1本は、Homokyワイナリーが手がける伝統の貴腐ワインだ。それぞれが個性的な魅力をのぞかせ、料理と響き合う極上の時間を演出する。

価格：（赤）エリジウム¥16,500、（貴腐）サモロドニスイート¥13,000、（白）プレミアムフルミント¥11,000（すべて税込） 内容量：赤白750ml、貴腐500ml

IZA株式会社 ☎k.takahashi@iza-japan.com 🌐<https://productx.base.shop/>

3
3本セット
1名様



4
1名様



EMOOR くつろぎ高座椅子「あかり」

背もたれの心地よさを追求した、高座椅子「あかり」。身体をあずけた瞬間にわかる、包み込まれるような安定感が魅力だ。無段階リクライニングや可動式ヘッドレストが姿勢に寄り添い、読書や映画鑑賞の時間を静かに格上げする。座面に採用したポケットコイルとモールドウレタンが、しなやかな弾力と高い耐久性を両立。部屋のデザインを選ばない美しい佇まいも魅力のひとつ。日常のくつろぎを、ワンランク上の休息へと導く一脚だ。

価格：¥43,000（税込） カラー：ブラウン サイズ：全体：約W59×D72～106×H83～111cm 重量：約15.2kg 耐荷重：約100kg

株式会社エムール ☎050-1722-9108 🌐<https://emoor.jp/>



AFFLUENT公式サイト
のプレゼントページからご応募ください。
<https://afflu.jp/present-president/>
※締め切りは2026年4月19日（日）



累計販売1億2000万食!
初回特別価格でご提供



一流シェフが調理・開発 健康的な食生活を 自宅で手軽に



安全な食材を使用して作られるメニューは、
自社のシェフと管理栄養士が調理し開発。
全てのメニューが
糖質30g・塩分2.5g以下で、
美味しいのに簡単に健康管理ができます。



※メニューは一例です。メニュー変更により、終了している場合もございます。

SERVICE ①

プランの中から
お好みの頻度・食数で

お好きな配送間隔、食数を選んで定期購入。購入の一時停止・ご解約はサイト上からいつでも可能。お客さまのご都合にあわせた糖質に配慮した食生活が叶います。

※一時停止・ご解約は地域に応じ4日～5日間の期間制限があります。詳細は右記URLでご確認ください。https://affluent.nosh.jp/tradelaw

SERVICE ②

全て糖質30g・
塩分2.5g以下のお食事

糖質30g・塩分2.5g以下で健康に配慮したすべてのお弁当を、自社工場で製造後、すぐに冷凍をしています。食べる時に解凍するだけで、新鮮なまま美味しくお召し上がりいただけます。

SERVICE ③

毎週お好きな
メニューを選べる

60品以上の中から、お好きなメニューをお選びいただけます。糖質に配慮したメニューを毎週選べる、いま話題の宅配食サービス・nosh(ナッシュ)! 新メニューも定期的に追加しているの、飽きずに長く続けられます。

nosh ナッシュ



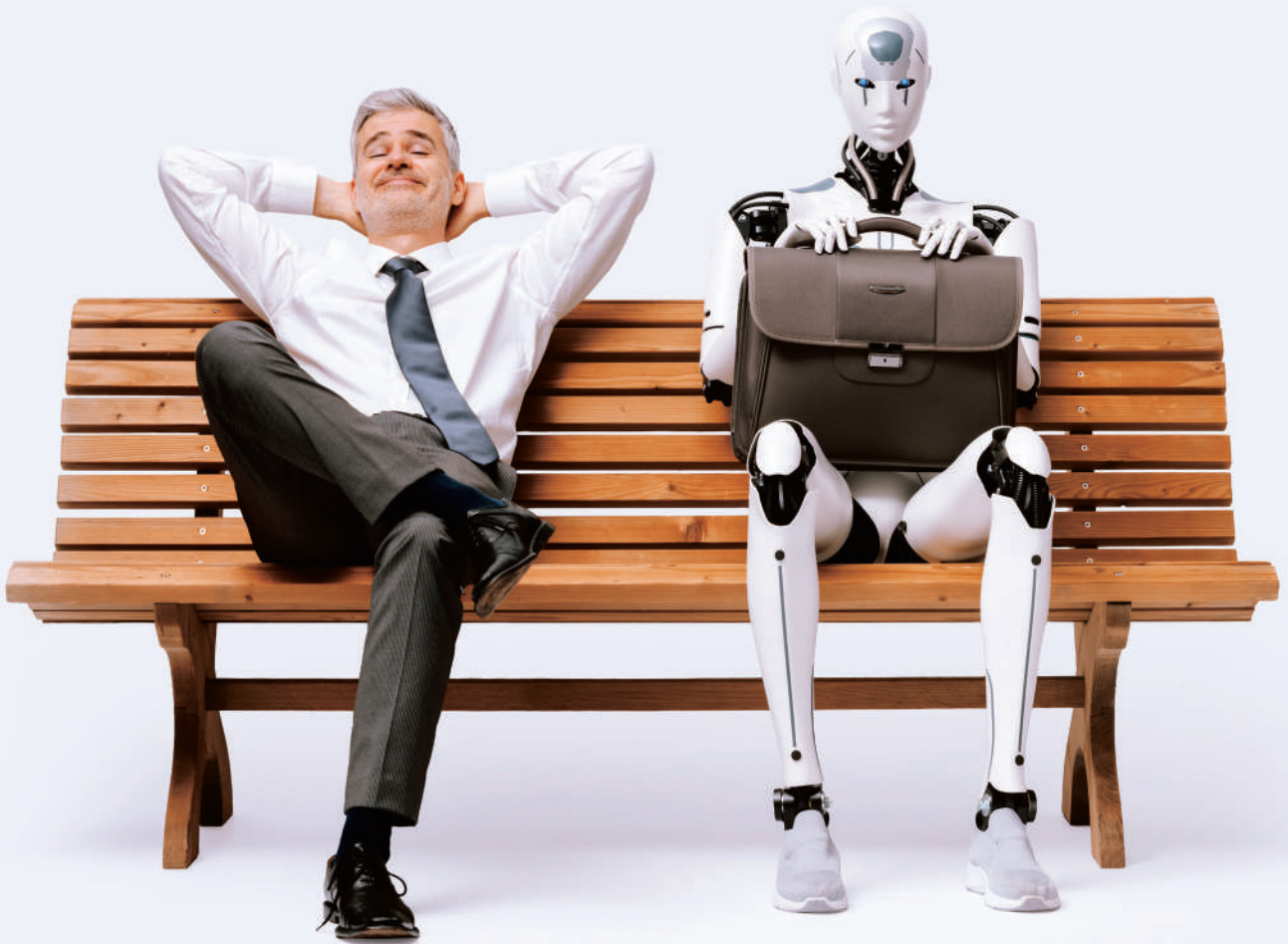
https://affluent.nosh.jp/
tel: 050-3101-6850 [9:00 ~ 20:30(年末年始を除く)]

初回限定
特別割引実施中!

新規ご購入で
総額5,000円OFF

1回目購入時 3,000円OFF + 2回目購入時 2,000円OFF

ビジネスに“効く” 課題別最新 AIサービス



ビジネスの世界で急速に普及したAIは、
「使ってみる」から「業務を任せる」段階に移行してきた。
営業・法務・顧客対応・採用・情報整理など、各企業が抱える
様々な課題に対しての解決に特化した
新サービスが続々と登場し、まさに日進月歩の進化を続けている。
本特集では、企業の課題解決につながる最新の
AIソリューションの紹介と、導入の勘所を整理した。



株式会社AI Sword CTO
若井 信一郎氏

1993年生まれ。大阪府出身。理系大学を卒業後、デジタルマーケティングのベンチャー会社に新卒で入社。数々の技術系イベントへの登壇やコミュニティの立ち上げに携わる。株式会社ハマヤから部長職としてオファーを受け入社。社内のDX化を成功させ、後にCTOに就任。その後AI SwordのCTOに。

——まず、会社の事業概要からお聞かせください。

若井信一郎（以下若井）：AI Swordは、「AIで課題を解決したい」企業や経営者に、AIソリューションを提供する会社です。意思決定層から相談が多く、セールス&マーケティング領域を中心に、戦略立案から実装、体制づくりまで支援します。現在は、経営者コミュニティ「WEB300」と、AI人材を育成・提案する「AIタレントエージェンシー」を軸に展開しています。

——WEB300とはどのような取り組みでしょうか。

若井：経営層向けのコミュニティで、ここを起点に複数のイベントを運営しています。大企業の要職の方とディープテック系スタートアップのCEOが交流しやすい場づくりを意識していて、今年2月には「WEB300カンファレンス」を初めて開催し、約500人に参加いただきました。これまでのイベント参加者は3000人ほど、法人では300社ほどになります。

運営で大事にしているのは、コミュニティを“売り込みの場、

AI人材の育成でビジネスを加速させる AI SwordのAI戦略

AI活用が当たり前になる一方で、多くの企業が直面するのは「何から着手し、誰がリードするか」という壁だろう。AI活用支援会社である株式会社AI Swordは、独自のコミュニティ運営やAI人材領域の事業を手がけるほか、AIを意思決定に取り入れる体制づくりにも取り組んでいる。同社でCTOを務める若井信一郎氏に、AI導入を成果につなげるポイントと、その先の展望を聞いた。

にしないこと。参加条件や審査を設け、品質を保っています。

——続いて、AIタレントエージェンシーについて教えてください。

若井：AI人材を育て、企業へ提案・提供していく仕組みです。背景にあるのは、とにかく「人材が足りない」という悩み。特に大企業ではAIの専門部隊（AI CoE）を立ち上げる動きが進む一方で、立ち上げをリードできる人や実装を担える人が不足しています。

弊社の人材確保はリファラル（紹介）が中心です。AIを学びたい人や、エンジニアとして働きながらAI領域にまだ深く関わっていない人に声をかけ、私自身も教える立場で関わりながら育成しています。実際に、業界知識とAIスキルを併せ持つ人材の提案で、AI CoEの立ち上げが前に進んだ例もあります。

——いま、AIを支援する会社は増えていますが、AI Swordさんが選ばれている理由は何だと思いますか？

若井：営業・マーケティングの文脈で各業界のトップ層とつながれる土台があり、そこにAIを掛け合わせて提供価値を高められる点が特長だと思います。

もう一つはガバナンス。戦略や戦術は一旦AIに立てさせ、人が検討・調整して意思決定する「AI社長（AI CEO）」という体制をつくっていますが、倫理・セキュリティ・ガバナンスは欠かせません。そこで「CAIO評議会（最高AI責任者）」を立ち上

げ、社内で知見をアップデートし続けています。例えばセキュリティ面では、AIは繰り返し強く求められると判断が揺らぐケースもあるため、権限管理などの“ガードレール”が重要になります。

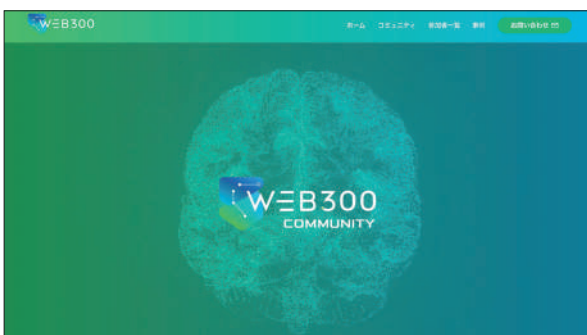
——最後に、AIを使いこなすために必要なことと、今後の展望を教えてください。

若井：日本ではAIやDXの進化が「人員削減」などの文脈で語られがちですが、本来AIは作業効率を高めて生み出した時間で、新たな価値を創造するために使うものです。アメリカではその考え方が既に定着し、“共存”が進んでいます。AIは人の価値を高め、顧客満足度を上げるために使われるべきものです。ただ、AI推進は生ぬるくありません。DXも同様ですが、AIで成果を生み出し続けていくには時間も手間もかかりますので、経営者や決裁者、推進者の“覚悟”が必要です。泥臭く現場を理解して調整し、試行錯誤した先に価値が生まれます。未来は一つに決め打ちできないので、複数のシナリオを想定し、どんな未来になっても耐えられる戦略を練ることが大事だと思います。その上で、人間に残る価値は「感性」だとも感じています。今、将棋はAIの方が強い時代です。それでも、将棋人口は増えています。それは藤井聡太さんなどの人気棋士への興味はもちろんですが、人との対戦にこそ将棋の魅力を感じるからです。

今後1~2年は、AIセールス&マーケティングの領域でナンバーワンになることを目標に、学びと体験の場づくりなど、AIをより身近にする取り組みも進めていきます。



株式会社AI SwordのCEO
AI・プレジデント・東京 (AI President Tokyo)



WEB300 Community

<https://web300-community.com/>

株式会社AI Sword

- 課題** 経営層同士の出会いが限られ、協業・商談が進みにくい
- 解決** 経営者コミュニティで継続的に接点をつくる
- ポイント** 審査制で“売り込みの場”を避け、場の質を担保
- 効果** 意思決定が早まり、協業・商談の前進が速くなる



攻めのAI ～顧客接点・営業・電話～

顧客接点は“人の力”に依存しやすい領域。通話・商談のデータを可視化し、一次対応の自動化を進めることで、売上機会と現場負荷の両方を改善する。

AI解析で通話業務を改善するクラウドIP電話 電話営業時、メモゼロで簡単に次の商談へ

「MiiTel（ミーテル）」は、電話営業やコールセンターの通話をAIで解析・可視化するクラウドIP電話ソリューション。2018年10月に提供を開始し、2025年5月時点で累計ユーザー数11万人、導入社数3000社を突破した。特徴は大きく3つ。一つ目は、通話を自動で録音し、文字起こしや要約までを“残せる”こと。電話中にメモを取り切れなくても要点を後から確認することができ、記録や引き継ぎが楽に行える。二つ目は、会話を指標で“見える化”できる点だ。話す／聞くのバランスや沈黙の多さなどを手がかりに、感覚ではなくデータで改善点を見つけることができる。三つ目は、録音や文字起こしを検索して必要な部分だけを共有でき、顧客管理（CRM）

や営業支援（SFA）と連携し履歴として残せる。管理者はダッシュボードで発着信量や対応状況を把握でき、聞くべき通話を絞って確認することが可能だ。トラブル時の「言った／言わない」の確認にも役立つ。一般的に電話営業は、通話中のメモと通話後の入力負担になり、忙しいほど抜け漏れや後回しが起きやすい。「MiiTel」なら通話の内容と要点を残せるため、電話を切った直後に振り返って次の一手（資料送付や再架電）を判断しやすくなる。「MiiTel」は、オンライン会議や対面商談の録音・解析にも対応している。例えば、お客様との店舗でのやりとりをコールセンターでも共有し、たらい回しを防ぐといった対応も可能だ。



「MiiTel」

<https://miitel.com/jp>

株式会社RevComm

- 課題** 商談品質が属人化し、改善が経験則に頼りがち
- 解決** 通話・商談データを解析し、営業/CSの改善点を可視化
- ポイント** 評価指標（良い会話の定義）を決めると活用が進む
- 効果** 育成短縮／成約率改善／対応品質の標準化

24時間365日、電話応答や予約対応などを AIに任せるAI電話ソリューション

「アイブリー」は、電話応答やFAQ生成、CRM連携などまでAIが担うクラウド型の対話型音声AIサービス。特徴は、独自の実装技術による高度なAI対話品質と、累計アカウント発行数5万超の運用実績が証明する「実務への即応性」である。ハルシネーションを極限まで抑制し、企業の対外的な信頼性を担保する対話のクオリティも特徴。24時間365日AIが稼働し、予約台帳などと連携しエージェントとしても対応してくれる。例えば飲食店では、電話でのAI対話のみで、予約台帳連携による空席提案から、予約完結までをシームレスに実現する。月額3,317円～といった安価な料金設定で試しやすく、最短即日で導入することも可能だ。また、新サービス「IVRy

Data Hub」により、これまでブラックボックスだった通話・メール等の非構造データを一元的に統合・構造化。企業の意思決定を加速させる資産へと変換する。金融機関へや大手企業への導入実績もあり、高度なセキュリティ品質を維持しつつ、総務省定義産業分類中99業種中98業種に対応するなど、あらゆる業界・規模のオペレーションの改善に活用できる。「アイブリー」を使えば、受付を仕組み化して用件を整理したうえで次のアクションにつなげられるため、必要な電話だけ人が対応する形に近づけられる。その結果接客や商談など、“今やるべき仕事”に時間をまわせるので、電話対応を守りではなく、機会を逃さない“攻めの顧客接点”に変えられる。



「アイブリー」

<https://ivry.jp/>

株式会社IVRy

- 課題** 電話一次対応に時間が取られ、現場が回らない
- 解決** 対話型音声AIに電話応答関連業務を任せる
- ポイント** “仕事につながる電話”を逃さず、対話データ分析でより現場のリアルを把握可能
- 効果** 対応工数削減／取りこぼし防止／人手不足対策



守りのAI ～法務・情報管理・システム設計～

ガバナンスや法務は、ミスが許されず人手も限られがち。
契約審査や社内AI活用の“設計”をAIで支え、リスク低減と意思決定の速度を両立する。

契約審査を“標準化”し、 契約書の見落としを減らす法務AI

「LegalOn Cloud（リーガルオン クラウド）」は、契約書レビュー（契約審査）をAIで支援する法務AI。前身となる契約書レビューAI「LegalForce」は2018年8月20日にオープンβ版として誕生。そして2024年4月15日に、契約審査にとどまらず法務業務全体を支援する現在のAI法務プラットフォーム「LegalOn Cloud」として提供を開始。有償導入社数はグローバル8000社を突破している（2026年1月末）。特徴は大きく3つ。一つ目は、契約書をアップロードすると、不利条項や抜け漏れの候補を自動で拾ってくれる機能だ。重要度付きで整理されるので、読む順番に迷いにくく、急ぎ案件での見落とし不安なども減らせる。二つ目は、指摘だけでなく、

修正文案や交渉コメントのたたき台まで出せる点だ。条文修正を後押しする機能もあり、差し戻しの往復や文面づくりの手間を減らしやすい。三つ目は、自社基準（プレイブック）を取り込み、判断のプレを抑えられる点。部署のレビュー品質をそろえ、新人のキャッチアップやナレッジ蓄積にもつなげることができる。通常、契約審査は、急ぎで回ってくる案件が多くなりがちだが、見落としを恐れて戻しに時間がかかったり、担当者の経験差で結論が変わったりしがちだ。「LegalOn Cloud」なら論点整理から修正案づくりまでがおこなえ、事業スピードを落とさずに、“守り”を固めたい場面で力を発揮してくれるはずだ。



「LegalOn Cloud」

<https://www.legalontech.com/jp>

株式会社LegalOn Technologies

- 課題** 契約審査が属人化し、抜け漏れ・工数が増える
- 解決** 契約書のレビューや条文チェックをAIで支援
- ポイント** 契約書テンプレ・判断基準を整えるほど精度が上がる
- 効果** 審査時間短縮／リスク低減／ナレッジ共有

部門毎の課題を解決し仕組み化させ、 全社へ展開 理事明白で自社が求める回答を生成するAI

「Kasanare（カサナレ）」は、社内問合せ対応や定型文書作成、ナレッジ検索などを“業務にフィットするAI”として構築できるエンタープライズ生成AIソフトウェア。2023年4月に提供を開始し、50以上の企業プロジェクトで活用されている。特徴の一つは、社内マニュアルやFAQなどを学習させ、質問への回答と要点整理までを自動化できること。検索の手間を減らしつつ、データ追加・修正の運用負担を最大90%削減することができるという。独自の「テクノロジーピース」で既存システムとの連携や認証、セキュリティ要件に合わせて組み替えが可能だ。既存の社内マニュアルやFAQ、申請書のひな形などを、今の形のままAIに取り込めるのもポイン

トだ。さらに、AIに任せる範囲や権限を設計し、複数のAIエージェントを一元管理し、理事明白かつ安全に運用できる。たとえば、部門ごとに独自ルールでAIを運用すると回答の精度や基準が揃わず混乱につながりやすいが、権限や運用ルールをまとめて管理するため全社で同じ品質を保ちやすくなる。また、問合せ対応だけでなく、社内規程の検索や稟議文の下書きなどにも応用が可能。一般に生成AIは、情報が散らばると回答がぶれたり、誤答が発生してしまう。「Kasanare」なら社内ルールとデータを土台に整備できるので、守りを固めながら業務を速く回すことができる。部署を横断した情報共有などで、しっかりとサポートをしてくれる。



「Kasanare」

<https://kasanare.co.jp/>

カサナレ株式会社

- 課題** 生成AI運用の社内での情報管理・回答根拠/精度に不安があり定着しない
- 解決** 業務に合わせたRAG/AIエージェント構築で社内活用を設計
- ポイント** 参照データの整理により理事明白で高い回答精度が成功の鍵
- 効果** 問合せ削減／検索・要約の高速化／定着



経営の視界をつくるAI ～採用・会議・意思決定～

人手不足は「採用」だけでなく、採用後の業務負荷にも影響する。
採用・経理の定型業務をAIで軽くし、限られた人員で成果を出す体制をつくる。

採用・育成・活躍支援を担う対話型AI 応募数増加、工数削減、属人化防止に効果を発揮

「PeopleX (ピープルエックス)」は、採用から育成・マネジメント、定着・活躍支援まで、広く人事課題を解決する複数のAIサービスを提供している。主力の対話型AI面接サービス「PeopleX AI面接」は、書類選考～一次面接を24時間対応の対話型AI面接官に任せられる点が特徴で、面接内容は録画・文字起こしされ、自動で評価レポートまで生成。ムラの無い評価をおこなってくれる。日程調整のハードルを下げ、これまで取りこぼしていた候補者との接点を増やすことも狙いの一つだ。育成領域をカバーする「PeopleX AIロープレ」は、営業・接客・管理職など様々な内容の実践的なロールプレイングをAIとの対話でおこなうことが可能で、的確なフィードバックで

育成コスト削減を狙える。加えて、従業員一人ひとりの本音をAIとの面談で引き出すことにより、組織の課題や改善のヒントを可視化し、納得感のある経営判断につなげることのできる「PeopleX AI面談」も提供。さらに、人材紹介領域では、求職者の一次対応から選考対策までを一つのサービスで実行する「PeopleX AI Copilot for 人材紹介」が用意され、属人化や工数の課題に対応。求職者の離脱を防ぎつつ、担当者が面談やクローゼングに集中できる体制づくりを支援している。いずれのサービスも、AIと、人と話しているかのような自然な対話ができるのが特徴。複数のAIサービスによる総合的な支援が、人手不足時代の人事業務の再設計に貢献する。



「PeopleX AI面接」

<https://peoplex.jp>

株式会社PeopleX

- 課題** 採用業務が多忙で、面接準備・評価が追いつかない
- 解決** 面接支援や評価補助で、採用プロセスを効率化
- ポイント** 評価基準を明文化すると“判断の質”が安定する
- 効果** 採用工数削減／選考スピード向上／ばらつき低減

社内・社外の情報を収集し一括管理 情報収集を“組織の武器”にするAIエージェント

「Aconnect (エーコネクト)」は、ニュースや特許・論文、官公庁資料に加え社内レポートまで、社内、社外の情報を一括で探せるナレッジマネジメントAI。2017年4月に「Anews」としてリリースされ2022年9月にユーザー数1万人を突破した。2025年7月にブランドを再構築し「Aconnect」として提供を開始している。Aconnectの特徴は大きく3つある。一つ目は、国内外約3万5000サイトのニュース等から必要情報へワンストップでアクセスできること。情報源が散らばっていても、素早く当たりを付けられる。社内ファイルも含めて横断検索が可能で、AI要約に加えて該当箇所をピンポイントで示すこともできる。二つ目は、興味関心を学習して毎日おすすめを

届け、取りこぼしを減らすこと。注目テーマの拡散や、社内で詳しい人(知見者)を見つけて部門間での連携につなげられる。三つ目は、調査エージェントなど生成AIで調査・整理を支援すること。記事や資料を根拠付きでまとめ、事業アイデアや技術の論点整理まで前に進めやすく業務サポートをしてくれる。一般に、新規事業や研究開発の探索では、情報源が散らばり収集と要約に時間が溶けがちで、同じ調査を部署ごとに繰り返しおこなうなどの無駄が出る。「Aconnect」なら検索・要約・共有を一括管理でき、発見した根拠もチームの資産として残しやすくする。市場の変化を素早く捉えて意思決定を加速したい場面で力を発揮してくれるソリューションだ。



「Aconnect」

<https://aconnect.stockmark.co.jp/>

ストックマーク株式会社

- 課題** 情報が多すぎて、調査・整理に時間がかかる
- 解決** 社内外情報を横断し、収集・要約・指示出しまで支援
- ポイント** 追うテーマ(業界/競合/技術)を決めると精度が上がる
- 効果** 調査時間短縮／論点整理／経営判断の高速化

Special Interview

M&Aが当たり前 の戦略となる時代に “第二創業”を推し進める 若きリーダー

株式会社日本M&Aセンターは2026年4月に創業35周年を迎える。2024年4月、代表取締役社長に就任し、40代の若手社長として同社の“第二創業”を牽引するのが竹内直樹氏だ。

カリスマ経営者、三宅卓氏(日本M&Aセンターホールディングス代表取締役社長)による力強いリーダーシップで成長してきた同社は、世界No.1のM&A総合企業を目指すと共にM&A仲介業界のリーディングカンパニーとして業界全体のレベルアップという責務を全うする。

日本経済の低迷を背景に、安心安全で透明性が高いM&Aが求められる、創業者のスピリットを受け継ぎつつ、どのような変革を行い、成長と飛躍を目指すのか。竹内社長が推し進める日本M&Aセンターの“第二創業”の姿について聞いた。

株式会社日本M&Aセンター
代表取締役社長

竹内 直樹氏

1978年生まれ。広島県出身。2000年ノンバンク入社。2007年株式会社日本M&Aセンターに入社。主に中堅・中小企業と上場企業に対して買収提案を担う部署の責任者として、上場後のブリッツスケール(爆発的成長)に貢献。譲受け企業だけでなく、譲渡企業の成長も実現する成長戦略型M&Aの普及・啓発に尽力。2024年4月に株式会社日本M&Aセンター代表取締役社長に就任。株式会社日本M&Aセンターホールディングス専務取締役を兼務。



「8割経済」社会では現状維持⇨衰退 生き残る手段としての成長戦略型M&A

日本の人口減少は歯止めがかからず、2045年には、15歳から64歳までの「生産年齢人口」は2025年に対し2割減少すると推計されている（図表1）。例えば、内需型の企業の場合、消費者が少なくなることで売上高は2割減る。いわゆる「8割経済」の到来である。売上高が2割減れば、社員にこれまでと同じ給与を支払うのは難しくなるだろう。8割経済の危機を乗り越えるため

に、企業は成長し続けなければならぬと株式会社日本M&Aセンター代表取締役社長 竹内直樹氏は強調する。

「売上高と利益を増やしていきながら新たな雇用を生み出し、社員の賃金を上げていく。そして自社に関連する他の企業の成長も促す。それが地域の活力となり、地方創生、ひいては日本経済全体の活性化につながります。そのための有効な手段がM

とで売上高は2割減る。いわゆる「8割経済」の到来である。売上高が2割減れば、社員にこれまでと同じ給与を支払うのは難しくなるだろう。8割経済の危機を乗り越えるため

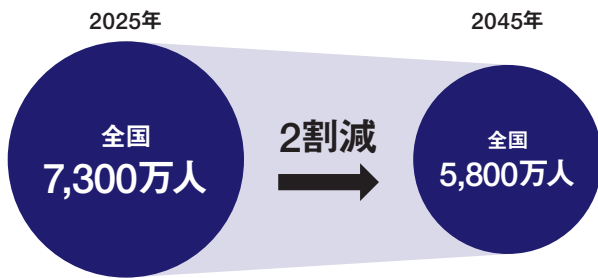
「売上高と利益を増やしていきながら新たな雇用を生み出し、社員の賃金を上げていく。そして自社に関連する他の企業の成長も促す。それが地域の活力となり、地方創生、ひいては日本経済全体の活性化につながります。そのための有効な手段がM

超え、成長戦略に関心を示す中堅・中小企業経営者が多いです。しかし、中には「頭では理解できても、あえてリスクを冒してまでM&Aにチャレンジする必要を感じない」と



〈図表1〉

生産年齢人口は8割に



出典：日本の地域別将来推計人口（令和5年推計）国立社会保障・人口問題研究所

おっしゃる経営者がいます。売上高数十億円規模でしっかりと利益を出している企業の中には、成長戦略に関心はあるものの、現状維持を望む経営者が少なくないのです」

こうした経営者に対して、行動変容を促す格好の国の支援策が2025年にスタートした。それが、中堅・中小企業の成長を後押しする「100億宣言」だ。売上高100億円を目標に掲げる企業に対して補助金等が給付されるというもので、竹内氏はこの施策に注目している。

「中堅・中小企業の経営者は地域経済や業界内での評価を重視する傾向があります。その経営者が売上高100億円を宣言し、それを実現すれば、企業は地域、業界から一目置かれる存在になります。成長戦略の必要性を感じていなければなおのこと、経営者の意識が「守り」から「攻め」へと転換するきっかけになるのではと期待しています」

「100億宣言」を表明したら、経営者は本腰を入れざるを得ないが、そもそもなぜ目標が100億円なのか。目標達成した企業の経常利益率は、達成前に比べて2・7%高くなり、雇用が増え、平均賃金も1・4倍にアップしていることが分かる（中堅・中小企業の成長実現に向けた研究会「中小企業庁2024年」）。「日本M&Aセンターも2013年度に売上高100億円を突破しました。当時、年率2割以上の勢いで事業が拡大し、優秀な人材の採用が増えるとともに、お客さまを引き寄せ

る力が強まって、成長への好循環が生まれました。100億円の目標を掲げ、実行に向けた取り組みを推進していくことで、社員のモチベーションは確実に上がります」

では、売上高100億円を目指して自社を成長させるにはどうしたらいいのか。

「企業の成長戦略にはオーガニック（自的努力）とレバレッジ（外部資源活用）があります。今後も急激な人口減少が見込まれる日本では、オーガニックだけで100億円企業を目指すのは困難と言わざるを得ず、レバレッジを活用して経営していくべきです。レバレッジはIPO（株式上場）が有効と言われますが、その壁は高く、準備に長い時間を要します。そこで、近年注目が高まっているのが成長戦略型M&Aなのです」

2025年に日本で行われたM&Aの件数は約5100件（レコフデータ調べ）。その中には後継者不在の企業が他社に譲渡する「事業承継型」も多いが、戦略的に成長を目指す企業が他社を買収する「成長戦略型」が年々増えていると語る。「企業の成長に必要なヒト・モノ・カネ・情報を得るには時間がかかります。これをM&Aによって手に入れることで、成長スピードを速められる。まさにM&Aは、時間を買う手法です。かつてM&Aを成長戦略とすることはアドバンテージでしたが、8割経済が目前に迫った今、〆サイバルの手段」になったと言えるのです」

安心安全で透明性の高いM&Aを目指して 企業の存続と発展に貢献

2000年代、後継者不在でも会社存続を望む創業オーナーの想いを叶える事業承継型M&Aが増加した。そして、M&Aが経営戦略の手法の一つとして浸透し始め、現在中堅・中小企業のM&Aは急成長している。良好な市場環境を背景に、M&A業界へ新規参入する仲介会社が急増（図表2）した結果、乱立と言えざる状況になりモラルや業務品質の低下が起こり、業界全体の健全化が大きな課題になってきた。買収後も譲渡企業に経営者保証が残ることを悪用し、買い手が資産の切り売りや不採算事業を押し付け、譲渡企業に債務を負わせる等の問題が報道をにぎわす事態も起きた。

「お客さま自身もM&Aに関する知識を深めてきており、より安心安全で透明性の高いM&Aへのニーズが高まっていることを強く感じます。今まさに、M&A仲介業界は説明責任だけでなく、「結果責任」をも果たさなければならない時代に突入しているのです」

「結果責任」とは、狭義では、M&A仲介会社が譲渡企業の経営者保証解除を必ず確認すること。広義では、顧客がこのM&Aをやって良かったと満足する、質の高い事例を一つひとつ積み上げることだと竹内氏は言う。

「当社では、2025年4月からこ

れまでお手伝いをさせていただいた譲渡企業の経営者に連絡し、経営者保証解除の確認をしています。さらに同年10月から結果責任プロジェクトを立ち上げ、過去にお手伝いしたM&Aが譲渡企業、譲受け企業双方の成長につながっているかを検証し、「結果責任」をも全うする最適なプロセスを構築しています」

さらに竹内氏は思い切った社内改革を断行。2025年度のM&Aコンサルタント一人当たりの予算（目標設定）を見直し従来水準からの引き下げを行った。

「当社の創業者が目指したのは、世界一の成約件数や1兆円の時価総額といった数値目標の達成ではありません。少子高齢化が進む日本の未来を見据えた問題解決だという原点に立ち返り、予算改革を決断しました。安心安全のM&Aを提供するために、お客さまとのタッチポイントを従前の1.5倍から2倍に増やし、より緊密で丁寧なプロセスを構築する必要があります。予算を引き下げたことで生まれる時間の余裕がそれを可能にし、さらに、M&Aのプロフェッショナルとして、知識をアップデートするための勉強に充てることも可能になりました」

予算改革後の業績は、前年度を上回る見込みだと言う。

日本M&Aセクターは平成の時代に設立され、「M&A業務を通じて企業の存続と発展に貢献する」という理念のもとで成長してきた。そして令和の時代に入り、「最高のM&Aをより身近に」という新たなテーマを掲げている。その実現のため、企業戦略として大きく3つの軸を方針にしている。

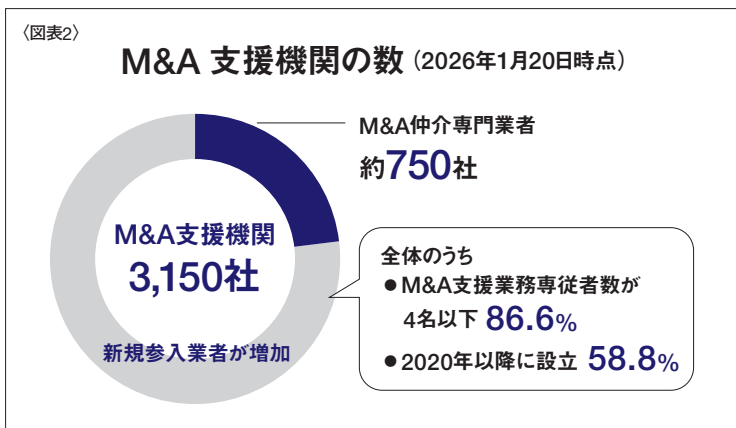
「一つ目は、プロフェッショナルた

れ。高度な知識とお客さまの想いを受け止める熱い心を持つだけでなく、時には「このM&Aはお客さまのためにならない」と中断する勇気も必要です。そういうプロフェッショナル集団をつくることで、最高のM&Aの提供を目指しています。

2つ目は「データドリブンである」。データには収集、分析、活用が3段階があり、中でも収集が最も重要だと考えています。私たちが35年間にわたるノウハウを駆使して積み上げてきたデータには、経営戦略を日々考え抜いている企業経営者の頭の中にある暗黙知までもが含まれ

ています。この貴重なデータをAIで分析することで、M&Aコンサルティングにおける業務の効率化と提案力の強化を図っています。

3つ目は「第二創業者を育成せよ」。常に「日本M&Aセクターは永遠のメガベンチャーである」という視点を持つ、エッジの効いた人材を育てたいと思っています。優秀であるだけでなく、その人の「失った」部分がビジネス上の優位性や新しい価値創出につながり、さらなる改革と持続的成長を達成する、第二創業者の頼もしい仲間になることを期待しています」



トップ自ら育児休業を取得 D&Iをグローバル水準に

日本M&Aセンターが掲げるパス「最高のM&Aをより身近に」は、日本国内にとどまらず、世界中で安心してM&Aに取り組める社会の構築を目指している。

「グローバル化を重要戦略としており、D&I（ダイバーシティ&インクルージョン）もその水準に追いつき、成長の源泉にすることが急務だと考えます」

M&A業界は伝統的に男性中心の構造が続いてきた。日本M&Aセンターもコンサルタント約630人のうち女性の比率は約10%である（2024年度末）。

「コンサルタントは経営者に向き合う仕事です。必ずしも女性経営者の相談を受けるのが同性である必要はありませんが、現在の当社の男女比

は改善の余地があります。

実は中堅・中小企業の事業承継M&Aでは、経営者の奥さまの意向が大きなポイントとなるケースが少なくないのです。女性コンサルタントの感性やアプローチが鍵となり交渉が一気に進展することもあり、女性コンサルタントの存在はますます重要になると思っています」

女性コンサルタントの成長を後押しする上で欠かせないのが、成功事例のロールモデルだ。

「2024年度、初めて売上1億円を達成した女性コンサルタントに社長賞を贈呈しました。2025年度は女性の1億円ブレイヤーがすでに複数生まれ、今後の女性活躍に大変期待しています」

コンサルタント職だけでなく、女性



性管理職候補への研修、次世代の役員候補研修等も導入。さらに育児休業制度やベビースタター利用補助の整備など、女性の活躍支援を強力に進めている。

また、女性だけでなく、男性の育児休業取得も推奨し、取得率は37%

まで上昇している（2025年度）。竹内氏も2024年6月に育児休業を1週間取得した。

「24時間つきつきりで、ミルク、お風呂、寝かしつけ、夜泣き対応まで全部やり、本当にしんどい思いをしました。パートナーである妻と、体験に基づく言葉と感情を共有できるようにになったことは大きな経験です。実体験をもって共感することが互いの信頼と絆を強めますから。男性も全員に育児休業を取得してもらいたいと思っています」

第二創業実現に向け力強く邁進する竹内氏。その行動力の源泉は何か。「社会人デビューは大手ノンバンクでした。中堅・中小企業の経営者に対する事業者向け融資の営業でしたが、自分の仕事の社会的意義について疑問を感じることもありました。

29歳で日本M&Aセンターに転職し、驚きました。M&Aのお手伝いをする、お客さまが涙を流して喜んでくださるのです。『すごいビジネスだ、自分が社会に対してやりたかったことだ』と思ったことを鮮明に覚えています。会社と自分のミッションがピタリと重なって、ここで

自らの存在意義を社会に示せるという思いが、今も行動力の源になっています。M&Aが安全安心なものであり、お客さまにとっても社会にとっても最適な選択肢の一つである世界をつくっていきます」

世界ナンバー1のM&A総合企業を目指す若き経営者の活躍から、今後も目が離せない。

前著から8年。今伝えたい M&Aは「特別な手段」から 「当たり前前の戦略へ」

「成長戦略型M&Aの新常識」
M&Aは「特別な手段」から
「当たり前前の戦略」へ

【新刊】2025年12月10日発行

急激な生産年齢人口減少による「8割経済」の到来が見込まれており、厳しい経済環境を乗り越えるために、中堅・中小企業にとってM&Aが必要不可欠な時代に。業界再編、スタートアップ、第二創業など多様な事例を通じて、買い手・売り手双方の成長を実現する「成長戦略型M&A」の新しい常識と、経営者が実践できるノウハウを解説している。

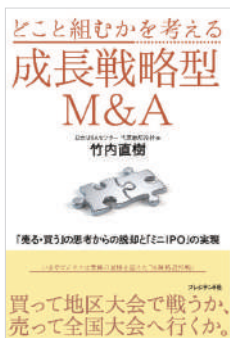
【第1章】100億企業へ

— 経営者が常に考えるべき、成長戦略としてのM&A

【第2章】実践へのアドバイス

— 自社を成長させるM&A活用法

【第3章】企業事例で学ぶM&A、成功のポイント



「どこと組むかを考える
成長戦略型M&A」

2017年9月19日発行

日本におけるM&Aの変遷と産業構造の変化を踏まえ、何のため、誰のためのM&Aか、これから日本におけるM&Aがどのように進むかを解説している。実際に会社を「売る」ことで、事業シナジーと売上増を実現した事例を、10事例以上紹介。

「100億企業を目指す」をテーマに 書籍出版記念「特別講演」&「懇親会」を開催



株式会社日本M&Aセンターの竹内直樹社長の著書『成長戦略型M&Aの新常識 M&Aは「特別な手段」から「当たり前」の戦略へ』出版記念特別講演が2月4日(水)にシャングリラ ホテル 東京で開催された。講演では、持続的な成長を目指す企業経営者を対象に、成長戦略の手段としてM&Aを活用するための実践的なヒントや具体的な戦略、さらに最新の事例を届けた。竹内社長の講演に続いて、12のグループ会社を持つTAKUMINOホールディングス株式会社の小野晃良社長が登壇。その後の懇親会は、同じ志を持つ経営者らが活発に交流を深める機会となった。

【竹内社長講演】M&Aは、経営戦略の1丁目1番地 “最高のM&A”を1社でも多く届けていく

まず、株式会社日本M&Aセンターの竹内直樹社長による「100億企業を目指す」ための想いをまとめた著書の出版記念特別講演が行われた。

同社の紹介及び竹内社長の自己紹介に続いて、日本は生産年齢人口が2割減るといふ8割経済が目前に迫っており、国や行政が量的拡大から生産性革命へと大きく舵を切っていること、中小企業庁が“100億宣言”という施策を1年前に肝いりで打ち出し、宣言企業は2,241社となった(講演時点)ことが報告された。

いかにして売上高100億企業になる

か。そのためには、自社株を活用した成長戦略を促進させる、つまりM&Aの活用が不可欠であると強く訴え、「成長戦略のためのM&Aは一昔前まではアドバンテージでしたが、今はサバイバルの手段です。M&Aは、まさに経営戦略の1丁目1番地なのです」と語った。

最後に、今年35周年、第二創業を迎える日本M&Aセンターの代表取締役社長として「最高のM&Aをより身近に」というパーパスの下、最高のM&Aを1社でも多く届けることが私の存在意義と考えます」と力強く宣言した。



株式会社日本M&Aセンター 竹内直樹社長

TAKUMINO
ホールディングス株式会社
小野晃良社長



約70人が参加した出版記念懇親会。終始なごやかな雰囲気の中、熱心に情報交換が行われた。



【小野社長講演】 建設業の課題解決にはM&Aが必須

続いて登壇したTAKUMINOホールディングス株式会社の小野晃良社長から、M&Aを活用した企業成長や経営の意思決定ポイントについて講演が行われた。

小野社長は東日本大震災復興事業による事業量増大をきっかけにM&Aの検討を始め、2015年以降、毎年のようにM&Aを実行し、現在は12のグループ会社を持つまでになった自社の状況を解説。

さらに日本の建設業の構造的課題に触れ、日本の建設会社の約6割が従業員5人未満であり、従業員5人未満の企業の1人当たりの生産性が大・中堅企業と比

較して低いことを解説。この課題解決に取り組む小野社長は、M&Aにより企業を集約化し、生産性を上げ、賃金を上げていくことで業界全体の成長に寄与できると力説。加えて、外国人を含む人材採用や若手育成の教育にも力を注いでいると語った。

「M&Aは大変エネルギーを使うものですが、活用することにより利益を増やし、それを賃上げの原資に使い、福利厚生を拡充して、より良い企業グループを目指すことができるのです」と講演を締めくくった。

最高のM&Aをより身近に

日本M&Aセンターが成約実績No.1の理由

① 最良のお相手が見つかる

「売買別担当制」によって実現する**譲受企業に対する圧倒的な提案量**。600名超のM&Aコンサルタントが最適な選択肢を広くご提案します。

業界最大の**全国ネットワーク**と**質の高いマッチング力**

譲受企業のニーズを蓄積したデータベース**15,000社**

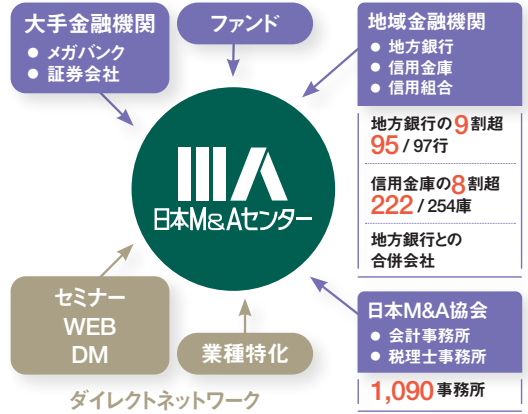
譲受企業**専門部署**による生の声とニーズの蓄積

累計**10,000件超**の成約実績から想定シナジーを考察

600名超のM&AコンサルタントがAIも活用して絞り込み

業種に特化した専門チームが商流・市場・業界を元に検討

国内最大級のM&A情報ネットワーク
全国に広がるネットワーク



② 成約率を高める

専任契約で情報漏洩リスクを低減します。

譲渡企業・譲受企業双方から着手金を受領

マッチング専門部署「特務法人部」

お互い意欲が高い状態で検討を進められる良質なマッチングが生まれ、成約率が高まる



お相手探しの難易度が高い譲渡企業の場合でも、専門チームが、あらゆる角度から可能性を検討してマッチングを行います。

③ 安心・安全なM&Aの追求

法務、会計・税務等の有資格者が40名在籍。「M&A専門の士業によるリスク分析」で、**安心・安全なM&A**をサポートしています。

自社のM&A株価を簡単に確認できます

「M&A株価算定は時間と費用がかかりそう」

「自社の市場での立ち位置が分からない」

「算定してもらっても内容が理解できない」

…そんな悩みをお持ちなら、
日本M&Aセンターの株価算定
シミュレーションを試してみませんか？

株価算定 シミュレーション

株価算定は
こちらから▶



簡単!
60秒!

入力項目は
6つだけ!
無料で算出します

1 所在地
東京都大田区

2 業種
電気設備工事業

3 売上高
0 100億円 2億円

4 営業利益
0 100億円 9000万円

5 純資産
0 100億円 2000万円

算定イメージ

全国35ヶ所でM&A関連セミナーを開催

実化する時代に備え、
**経営めらい
設計勉強会**

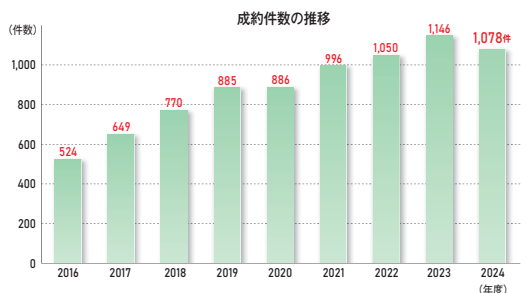
参加無料

一部オンライン開催



お申込みはこちら

業界最多の累計10,000件超の友好的M&Aを支援





CHARM



チャームプレミアグラン御殿山式番館 ラウンジ

「入って良かった」と
喜んでいただけると
ホームをめざして

ご入居者様にとって本当に魅力的な介護サービスとは何か？
ご入居者様に「入って良かった」と喜んでいただけるホームをめざして、
常により良いサービスを追求しています。

 CHARM PREMIER
GRAND
チャームプレミアグラン

受付時間 8:30~17:30


資料番号 260300

 0120-453-286

株式会社 チャーム・ケア・コーポレーション
〒107-0052 東京都港区赤坂2丁目4番6号 赤坂グリーンクロス19階



証券コード6062

 チャームプレミアグラン

 <https://www.charmcc.jp>

 ccc@charmcc.jp



1 | 2
3

- 1 「百年古民家Auberge 季の音」はレストランを前身に持つ旅館。館山駅から車で10分とアクセス良好で、周辺は日本の原風景が広がる
- 2 最もラグジュアリーな客室「季の風雅」はテラスを除き約80㎡。リビングルームに寝室2室を備え二家族での利用にも適する
- 3 特別室「季の風雅」は、たてやま温泉露天風呂、サウナ、水風呂完備。和の意匠が施された優雅な庭園をどこからでも望める

DATA



1泊 48,900円～
 季の風雅 / 4名1室1名、
 税・サービス料込、入湯税別、
 タ・朝食付き
 ◎千葉県館山市山本695-1
 ◎0470-28-5567

宿 泊施設付きのレストランを指す「オーベルジュ」。その名を冠した「百年古民家Auberge 季の音」は、日本でも有数の美食宿だ。食の宝庫である館山でとれた四季折々の魚介や農産物に、全国各地の特選食材を組み合わせた日本料理は、何ものにも代えがたい食体験を提供する。加えて、この宿は格別な温泉でもてなす。たてやま温泉の源泉から引いた湯で満たされた露天風呂を、趣の異なる6室すべてに用意。目の前に自分だけの庭園が広がる演出に魅せられたリピーターも少なくない。また、築120年の古民家を改修した館内は歴史を感じさせ、旅人を郷愁に誘う空間だ。

ひやくねんこみんか おーべるじゅとぎのね
**百年古民家
 Auberge
 季の音**
 ●千葉 / 館山
 温泉と食に満たされる
 館山の里で贅に憩う

DATA



1泊 72,600円～

萬 (Man) / 2名1室1名、税・サービス料込、入湯税別、朝食付き

◎神奈川県足柄下郡箱根町
二ノ平1297-5
◎0460-87-0010

明 治時代から箱根十七湯の一つとして発展してきた温泉地、箱根強羅。その山間3700坪の広大な敷地に佇むのが、2016年開業の旅館「箱根強羅 白檀」だ。敷地内には、打撲や冷え性などに効能があるという黄金に輝く自家源泉を有する。その湯は、自然石を配した大浴場と、すべての客室に備えられた箱根連山を望む露天風呂に満たされ、至極の癒しをもたらしてくれる。建物は日本近代建築を代表する林昌二氏がデザイン。落葉樹の雑木に囲まれた立地を活かし、自然を大胆に取り込んだ意匠が旅の非日常感を盛り上げてくれる。季節ごとに異なる景観を眺めに何度も訪れたくなる宿だ。

はこねごうらびやくだん

箱根強羅 白檀

● 神奈川 / 箱根

名匠が手がけた
箱根の自然に溶け合う宿

- | | | |
|--------|---|--|
| 1 | 1 苔庭を配した雑木の日本庭園と箱根連山の借景を眺めながら入浴できる半露天の大浴場。湯船には自家源泉を贅沢にかけ流している | 2 スイート客室「萬 (Man)」の源泉かけ流し露天風呂。デッキのチェアに身を預け、箱根の自然を望みながら湯上りの時間を過ごせる |
| 2
3 | 4 地元の真鶴や箱根など海と山の食材を中心に、四季の味覚を贅沢に盛り込んだ懐石料理。常に旬を提供するため献立を年10回程度変更する | 3 「箱根強羅 白檀」で最も広い110㎡の客室「徂 (Jin)」。広々とした露天風呂や趣あふれる和室、大型ソファが極上の安らぎを約束する |



DATA



1泊 172,000円～

浮舟 / 2名1室、税・サービス料・入湯税込、夕・朝食付き

◎静岡県伊豆市湯ヶ島1887-1
◎0558-85-0014

旅 慣れた大人さえも虜にする、圧倒的な建築美の宿「おちあいろう」。明治7年創業。昭和8年に建てられた客室を含む7つの建物が国の有形文化財に登録されている。特に数寄屋造りの客室棟「眠雲亭（みんうんてい）」は悠久の時を感じさせる趣が味わえる。約4000坪の敷地に客室はわずか16室と1棟。「美肌の湯」と称される硫酸塩泉の名湯は「天狗の湯」をはじめとする3つの湯処で、源泉かけ流しを愉しめる。さらに、2本の川の畔に建つこの宿には、火照った身体を川で冷やす「川辺のサウナ」も。伊豆の自然に抱かれたこの地ならではの、格別の安らぎを体験できる。

おちあいろう

おちあいろう

●静岡 / 伊豆

明治の美に充ちた
有形文化財の湯宿

1	2
3	4
5	

- 1 野趣にあふれる「天狗の湯」の洞窟風呂はリニューアルで開放感が高まった。渓流のせせらぎが静謐なひとときを演出する
- 2 2025年9月にサーマルスプリング（水着着用プール）へ生まれ変わった「天狗の湯」の露天風呂。伊豆の山々を望む湯浴みが心地よい
- 3 田山花袋や川端康成など数多くの文人墨客に愛されてきた「おちあいろう」。創業当初は「眠雲楼（みんうんろう）」と称されていた
- 4 眠雲亭の1階客室「浮舟」は敷地内の庭園に面し、春には桜の巨木から舞い散る花吹雪による幻想的な風景を眺められる
- 5 2025年9月から男女入れ替わり風呂に変わった「星の湯」。サウナが新設されたことで、より快適なひとときを過ごせるようになった





1 | $\frac{2}{3}$

1 「プレミアムスイート」の内風呂。日本の伝統美と現代的デザインが調和した端正な空間

2 最高級の「ふふラグジュアリープレミアムスイート」。二部屋を繋げると約50畳の大広間に

3 刻一刻と変わる銀座の空を眺めながら足湯に浸かれるルーフトップラウンジ「ゆそら」

DATA



1泊 251,900円～

プレミアムスイート／2名1室、
税・サービス料込、入湯宿泊税別、夕・朝食付き

◎東京都中央区銀座1-7-10
ヒューリック銀座ビル
◎0570-0117-22

思 い立ったその日に温泉を
愉しむ贅沢を叶えるのは、
2025年11月開業の「ふふ
東京 銀座」だ。銀座一丁目に
建つラグジュアリーホテルで、
34室すべてに熱海から運ばれた
天然温泉の客室風呂を設置。徳
川家康が湯治に訪れるほど愛し
た名湯を都心のプライベート空
間で堪能できる。湯で身体を整
えたあとは12階の日本料理「銀
座がゆう」へ。個室で味わう旬
の恵みで五感を満たしたい。館
内には漆の金箔豆皿づくり体験
などアクティビティも充実。日
本のもつくり文化に触れて過
ごすのもまた一興だ。癒しと刺
激に浸る宿泊は、自分を見つめ
直す旅人の新たな一歩を誘う。

ふふ どうきょうぎんざ

ふふ東京銀座

●東京／銀座

都心で浸かる
熱海温泉の新たな愉悦

DATA



1泊 275,000円～

JOHN KANAYA SUITE / 2名1室、
税・サービス料・入湯税込、夕・朝
食付き

◎神奈川県足柄下郡箱根町
仙石原1251-16
◎0460-84-0888
0120-016-545 (予約専用)

日 本最古のリゾートホテルを
ルーツに、創業者のジョン・
カナヤが愛した森の別邸として
箱根に誕生。日本のホテル近代
化を牽引した同氏の精神を受け
継ぎ、伝統と革新が調和した滞
在を提供する。箱根の山々を望
む源泉かけ流しの露天風呂を備
えた客室もあり、その湯船には
古来から美肌や疲労回復によい
とされる「天然の療養温泉」こと
大涌谷系温泉が引かれている。
名湯に身を委ねれば、日々の疲
れはほどけ美肌と健康へと導か
れていく。宿泊中の食事はメイ
ンダイニングである「西洋膳所
JOHN KANAYA」で、お箸で味わ
うフランス料理などモダンに昇
華された料理に舌鼓を打ちたい。

かなやりそーとはこね

KANAYA RESORT HAKONE

●神奈川／箱根

伝統と革新が調和する
歴史ある名宿

1 | $\frac{2}{3}$

1 モダンな意匠が施されたエントランス。夜のライトアップでは幻想的な雰囲気になる

2 「JOHN KANAYA SUITE」は最上級のスイートルーム。西欧アンティーク家具や絵画が配され上質な風格が漂う

3 客室の浴槽には最高級天然石を使用。洗練されたデザインが湯浴みの心地よさを高める



100年を超えて愛され続ける 銀座に息づく老舗の品格

華やかな街並みの中で、時代に寄り添いながらも進化し続ける「銀座の老舗」。
100年を超える歴史の中で受け継がれてきた職人の技と変わらぬおもてなしの心、
時代を問わず選ばれてきた逸品が、訪れる人を温かく迎え入れてくれる。
今回は、そんな銀座の「本物」を守り続ける名店を紹介しよう。



【レストラン／創業1925年】
三笠会館



1.1932年に考案された醤油ベースの自家製たれは、今も変わらず受け継がれる。3個セット1,500円（税込）。2.当時常駐していた、鶏をさばく専任のスタッフたち。3.小さな氷水屋として1925年に東銀座・歌舞伎座前に創業し、1947年に現在の場所で開店。100周年目にはベトナムにも出店。伝統の味は海を渡り愛されている。



shop data

◎東京都中央区銀座5-5-17
三笠会館本店1Fイタリアン
パール LA VIOLA
◎地下鉄「銀座駅」より徒歩5分
◎050-3155-3289
◎11:00~16:00
16:00~22:00 (LO21:00)
◎なし(元旦を除く)
◎<https://www.mikasakaikan.co.jp/>



老舗の逸品

骨付き鶏の唐揚げ

2025年に創業100周年。伝統の技と
味を凝縮した、銀座の洋食文化の象徴

創業以来、銀座の洋食文化を支えてきた「三笠会館」。中でも有名なのが「骨付き鶏の唐揚げ」。1932年に日本で初めて鶏の唐揚げを外食メニューとして提供し、瞬間に話題に。当時は鶏をさばく専任スタッフが常駐するほどの人気だったという。現在でも丸鶏からさばぎ、丁寧に調理する唐揚げは、モモ・ムネ・手羽といった異なる部位を一皿で楽しめる特別な逸品。お客様それぞれが好みの味を探索できるよう、お皿には練りからし・白ごま塩・レモンが添えられているのも特長。食を通して楽しみを提供したいという粋な計らいが伺える。

老舗の逸品

どら焼き

shop data

- ①東京都中央区銀座3-12-9
- ②地下鉄「東銀座駅」より徒歩2分
- ③03-3541-9405
- ④10:00~15:00
- ⑤日・祝日(土曜日不定休)※営業する場合もありますのでご確認ください
- ⑥<https://kobikichoyoshiya.com/>



1

【和菓子屋／創業1922年】 木挽町よしや

やり方を「変えない」という 攻めの姿勢が愛され続ける秘訣

銀座・木挽町に暖簾を掲げる「木挽町よしや」は、通年販売する商品が「どら焼き」のみという老舗の和菓子屋。「小豆だけは質を落とさない」という先代からの教えを守り、創業当時と同じ取引先から北海道十勝産小豆を仕入れ、今日まで使い続けているという。いつ訪れても変わらない餡子の優しい甘さと、しっとりとした生地が織りなす素朴で奥深い味わいが、多くの人々に愛され続けている。



1.毎朝早朝から皮を手焼きし、自家製の粒あんを一つひとつ包んでいく半月形のどら焼き(1個187円 税込)は、受取りの1週間前までに予約をしないと買えないほどの人気ぶり。2.どら焼きに入れる焼印をオリジナルで作ることも可能。店内にはこれまでに製作された約1万本の焼印がズラリと並んでいる。3.100年以上前から歌舞伎座の路地裏に店を構える。

【和菓子屋／創業1890年】 銀座菊廼舎—きくのや—



老舗の逸品 ふきよせ 富貴寄

shop data

- ①東京都中央区銀座5-9-17
銀座あづまビル1F
- ②地下鉄「銀座駅」より徒歩1分
- ③03-3571-4095
- ④9:30~18:00(土曜日、日・祝日
9:30~17:30)
- ⑤水曜日、年末年始(12月は定休日無し)
- ⑥<https://www.ginza-kikunoya.co.jp/>



手作業で美しく詰める技術 季節感を鋭い感性で表現

明治の創業当時は煎餅に歌舞伎の紋をいれた歌舞伎煎餅を販売していた「銀座菊廼舎」。大正後期、全国の郷土菓子を参考にして考案されたのが代表銘菓「富貴寄(ふきよせ)」だ。戦後に三代目がデザインした缶の柄を用いた現在の「富貴寄」は、その見た目の華やかさから贈答品としても人気が高い。和菓子づくりの心と技を今に伝え、「心やすらぐ おいしいものを」を信念に進化を続ける。



2



3

1.「富貴寄」は同社の登録商標。風で吹き寄せられたという意味を持ち、その風情を表すように木の葉や実を模した小さな干菓子を何種類も寄せ集めた、銀座菊廼舎が誇りとする逸品(特撰缶JAPAN中缶/4,320円 税込)。2.銀座本店は厨房併設。創作煉り切りなど店舗でしか購入できない商品も。3.店内には四季折々の限定品も並ぶ。

銀座 高橋洋服店

【注文紳士服専門店／創業1903年】



老舗の逸品

オーダーメイドの背広

「まず技術者たれ」。その言葉を胸に
熟練の職人のみが店頭立つ

採寸、型紙作り、裁断、仮縫い、試着、補正、本縫い、検品、そして最後の納品に至るすべての過程において、豊富な経験と知識を持つ熟練の技術者が対応する「銀座 高橋洋服店」。代々受け継がれる「常に人の半歩前を行け」という理念を基に、その人気にあぐらをかくことなく、積極的に情報収集し、常にトレンドを勉強しているという。一人ひとりのお客様の洋服を一から作り上げるため時間はかかるが、その分フィッティングの精度は高く、着心地の良さは抜群だ。背広を仕立てることに真摯に向き合い、これからも技術を継承していく。

shop data

◎東京都中央区銀座4-3-9タカハシ クイーンズハウス3F
◎地下鉄「銀座駅」より徒歩5分
◎03-3561-0505 ◎11:00～19:00
◎日・祝日
◎<https://www.ginza-takahashi.co.jp/>



1.型紙作りと裁断は店頭で、縫製は店舗近くの自社工房で行う背広（Bespoke 上下418,000円～（税込））は、正真正銘の「made in 銀座」。三代にわたって背広を仕立てるお客様もいるのだという。2.カッター（裁断師）が接客とフィッティングをし、テーラーがカッターの指示を仰いで縫い上げ、その人だけの完璧な一着を作り上げる。3.長い歴史の中で培われてきた縫製技術・ノウハウは現在に大切に受け継がれている。4.「店主の顔が見える店」であることを大事にし、お客様の前には出来るだけ店主が出向き、対応することを心がけている。

GINZA TANIZAWA TOKYO

【鞆専門店／創業1874年】



老舗の逸品

ダレスバッグ

shop data

- ⑤東京都中央区銀座1-7-6
- ③地下鉄「銀座一丁目駅」より徒歩1分
- ①03-3567-7551
- ⑥11:00～19:00
- ④火曜日(祝日、元旦を除く)
- ⑦https://ginza-tanizawa.jp/



職人が一针ずつ仕上げる堅牢な縫製 ビジネスの心強い相棒

初代が「鞆」という文字を考案したことで知られる「GINZA TANIZAWA TOKYO」は、創業以来、鞆作り一筋の老舗。戦後、「SYMBOL OF PEACE(平和の象徴)」というキャッチコピーと共に販売された「ダレスバッグ」は、ビジネスの相棒として人気を博し、時代を超えて愛される銘品に。家訓である「広く盛んに誠の品を届ける」という理念を大切に、手仕事を尊び、継承している。



1.1951年、平和大使として来日したジョン・F・ダレス氏が持っていた鞆に着想を得て作られた日本初の「ダレスバッグ」は、店の象徴として今もなお人気を博す。2.1952年、上皇陛下(当時皇太子)がエリザベス女王の戴冠式に出席する折に、鞆一式を宮内庁に納入したという。3.30年以上前に購入した鞆を修理に持ち込む人も。誠実で真心ある接客も人気の秘密といえる。

老舗の逸品

お香

shop data

- ⑤東京都中央区銀座5-7-4
- ③地下鉄「銀座駅」より徒歩4分
- ①03-3571-4429
- ⑥11:00～19:00
- ④不定休
- ⑦https://kyukyodo.co.jp



1.平安～王朝時代から900年以上変わらず大切に守り伝えられてきた秘伝の調香処方に基づき、漢方薬にも用いられる天然の原料をそのまま使用する「鳩居堂」の伝統的なお香。KYUKYODO INCENSE 660円～(税込)。2.宮中の御用を勤める必要から、1880年、銀座に東京出張所を開設。3.店内にはお香、書画用品、はがき、和紙製品などを豊富に取り揃える。

日本が誇る文化を守り伝える 謙虚さを大切に伝統を未来へ

1663年京都寺町に創業し、お香や和文具の専門店として日本文化を継承してきた「鳩居堂」。その東京出張所として開かれたのが「東京鳩居堂 銀座本店」だ。平安王朝から受け継がれてきた由緒ある煉香を手軽に楽しめるようにと作られたお香は、天然の原料を今日でもそのまま用いた正統派の逸品。「お店はご先祖様、そして世間様からの借り物、預かり物」と考え、謙虚な気持ちで商売に励み続ける。

【お香、書画用品、和紙製品の専門店／創業1663年】 東京鳩居堂 銀座本店



食事の前の炭酸水で
お腹が満足するから

“食べ過ぎない”



ソーダストリームで始める

炭酸水習慣

 sodastream®

飲みたい瞬間、好きなだけ

全国の百貨店・専門店・家電量販店・大型スーパーなどでお買い求めいただけます。詳しくはHPのお取り扱い店舗をご覧ください。
SodaStream コールセンター 0120-286-230

ソーダストリーム 

www.sodastream.jp

移動を、戦略時間に。

その一時間が、利益を生む。

Airport Taxi は、
エグゼクティブ送迎サービスです

無料Wi-Fi完備 | 完全プライベート空間

移動を、意思決定のための空間へ

- Executive Transfer Plan -

- Executive Golf Transfer -

海外出張・法人・VIP向け空港送迎

往復専属対応

東京23区 ⇄ 羽田空港 **¥58,500** (税込み)

東京都 ⇄ 千葉県 (全域) **¥91,000** (税込み)

東京23区 ⇄ 成田空港 **¥91,000** (税込み)

東京都 ⇄ 茨城県 (全域) **¥104,000** (税込み)

大阪市内 ⇄ 関西国際空港 **¥117,000** (税込み)

東京都 ⇄ 群馬県 (全域) **¥123,500** (税込み)

大阪市内 ⇄ 伊丹空港 **¥117,000** (税込み)

※8時間～10時間の時間貸し送迎

法人契約・請求書払い対応

官公庁送迎実績 | 月間300～450件法人予約 | 法人契約多数

立替精算不要。

役員・幹部の移動を、

管理コストごと最適化します

- ・法人一括請求
- ・月締め請求書払い
- ・秘書・経理部門との直接連携



エグゼクティブ
送迎サービス

050-1807-4994

www.airport-taxi.tokyo
運営会社：株式会社インバウンドプラットフォーム

ご予約・お問合せ
はこちら→

BEST PARTNER, BEST SOLUTION.

不動産のお取引で大切なのは、誰に相談するのか。

もっとも信頼できる、最適な相手を見つけることです。

私たちパートナー営業本部は、企業や企業オーナー、個人投資家・資産家の方が複雑で難易度の高い不動産の課題や悩みに直面したとき、専門の知識と実績と情報量をもってお応えします。

いざというときのベストパートナーとして。

不動産に関わるみなさまにベストソリューションをご提供します。

野村不動産ソリューションズ株式会社
パートナー営業本部

多種多様な不動産ニーズに対し、組織力を活かしワンストップでお応えします。

資産運用

不動産売買・有効活用

相続対策

不動産M&A

等価交換

パートナー営業本部 | TEL 03-6858-1736

営業時間/9:00~17:40(土・日・祝 定休)
FAX/03-6812-6585

あしたを、つなぐ— 野村不動産グループ
野村不動産ソリューションズ

国土交通大臣免許(6)第6101号 (一社)不動産流通経営協会会員 (公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟
〒105-8343 東京都港区芝浦一丁目1番1号 BLUE FRONT SHIBAURA TOWER S 11階

