

～ 世の中の確かな情報を鋭い視点でお届けします ～

覚えてください！ASAK(アサク)です

まずはご案内事項でございますが、この7月1日から私どもは、
ASAK(アサク)パートナーズ と組織名を一新し、
皆様のシーズ・ニーズにこたえ、より幅広く業務を行っていきたくと考えております。
これに伴い、一部で社名変更や新会社設立などいくつかの業務内容・担当業務
の変更をさせていただいております。(下記をご参照ください) お客様の皆様には、
個別にご案内もさせていただきますが、まずは本誌のご案内にてお知らせいたし
ます。

私どもは創業以来、企業の“町医者”あるいは“かかりつけ医”のような存在を
めざし、皆様からのさまざまなご要望・ご相談にできる限りお応えすることをモットー
に活動をしてきております。まだまだ至らぬことばかりではございますが、皆様のお
声にお応えする活動の中で気がつけば、業務範囲も広がりつつあり、この機会
にグループとしての一体感の醸成を目的に「ASAK」という商号を冠して活動して
いくことと致しました。

今後は、今一度 創業時の原点の志に立ち返り、心機一転、皆様のお役に立て
るようにさらに努力して参ります。これまで同様にご指導ご鞭撻賜りますようよろしく
お願い申し上げます。

最後に、一部では登録業務の関係(登録上個人名でしか活動できないもの)やHP
などで旧商号がそのまま利用されてケースもございますが、順次変更して参ります
ので、しばらくの間ご容赦願います。

【新組織と担当業務の概要】

組織名	担当業務
ASAK浅岡会計事務所	税務・会計業務全般
ASAK佐々木不動産鑑定士事務所	不動産鑑定業務全般
ASAK社会保険労務士事務所	社会保険関連業務全般、就業規則など各種会社規程作成、助成金申請 一般・特定派遣業許可申請など
ASAK行政書士事務所	行政書士業務全般および各種法律文書の作成 法人設立、建設業許可申請、各種申請書類、遺言・遺産分割協議書作成など
ASAK財産コンサルティング(株) (旧シーケンシャル・フロンティア(株))	各種資産に関するコンサルティング業務 相続対策、不動産有効活用などに関するコンサルティング
ASAKビジネスコンサルティング(株) 平成18年7月創業	経営指導(利益計画制度の導入、内部統制、財務分析および改善) 人事制度構築(人事考課、賃金、目標管理制度など)、各種教育研修 経理アウトソーシング事業、システム導入支援など

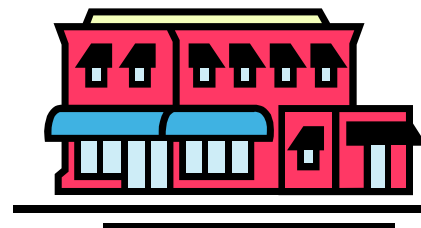
CONTENTS

覚えてください!
ASAK(アサクです)・・・P.1
廃業者増加の理由は後継者不足!
～ 中小企業白書～・・・P.2
消費税に対するマルサの告発が
過去最高・・・P.2
予算の立て方について・・・P.3
雇用保険料、07年度
引き下げへ・・・P.4
中小企業のための
雇用管理セミナー・・・P.5
建物の資産価値(市場価値)
判定における留意点・・・P.6
7月度の税務スケジュール・・・P.7
今月の名言録・・・P.8
無料相談会実施中!・・・P.8



廃業者増加の理由は後継者不足！ ～ 中小企業白書 ～

このほど、中小企業庁が2006年版の「中小企業白書」を公開しました。それによると、中小企業の景気動向は大企業に比べると遅れが見られるものの、このところの景気回復に伴って回復傾向にあるとのこと。また、90年代において景気回復を阻害していた3つの過剰(債務、設備、雇用)についても改善が見られており、倒産件数は減少傾向にあるようです。ただ、地域や業種によるパラツキも見られることから、同白書では今後の注視が必要と指摘しています。



また、同白書においては開廃業の動向についても触れられています。それによると、開業率(3.5%)が上向きに転じている一方で、廃業率(6.1%)はそれ以上に増加しており、その結果、中小企業数は12万社づつ減少しています。ちなみに、現在の中小企業数は430万社です。

なぜ、廃業率が増加しているのかというと、その原因は個人事業主が高齢化し、引退の時期を迎えていることにあるようです。2005年12月に三菱UFJリサーチ&コンサルティング社が調査したアンケートでは、55歳以上の中小企業経営者で「後継者が決まっている」と答えた経営者は僅か47%であることから、同白書では年間廃業者29万社の少なくとも25%は「後継者がいない」ことが理由と指摘しています。

また、地域的に見ると、開業率の高い地域は廃業率も高いそうです。これについても、総務省の調査により、このところ高齢者の開業が増加傾向であることが明らかになっていることから、後継者問題とは無関係ではないようです。

消費税に対するマルサの告発が過去最高



このたび国税庁が公表した「平成17年度における査察の概要」で、消費税の脱税件数が過去最多だったことが話題になっています。

「査察」とは、国税庁や国税局の査察部(調査査察部)が行う犯則調査のことです。通常の税務調査と異なり、大口・悪質な脱税をした者を対象に、強制力と罰則をもって脱税を摘発することを目的としています。

項目		年度	平成13	14	15	16	17
着手件数			件 202	件 195	件 201	件 210	件 217
処理件数(A)			212	196	202	213	214
告発件数(B)			151	145	147	152	150
告発率(B/A)			% 71.2	% 74.0	% 72.8	% 71.4	% 70.1
脱税額	総額		百万円 30,942	百万円 35,683	百万円 33,613	百万円 28,224	百万円 27,416
	同上1件当たり		146	182	166	133	128
	告発分		27,181	33,213	30,600	24,680	22,960
	同上1件当たり		180	229	208	162	153

(注) 脱税額には、加算税額を含む。

公表によると、平成17年度における査察の着手件数は217件(前年度より7件増)で、そのうち告発された件数は150件(同2件減)でした。総脱税額は274億16百万円となっています。

注目されているのは、消費税の告発件数が増加していることです。平成17年度の10件は過去最多で、前年度よりも4件増えています。

その事例としては「人材派遣業では人件費を外注費に科目仮装することによる消費税の脱税が多く見られた」とのこと。免税となる輸出取引を悪用した脱税事例もあるようです。

消費税については、最近の増税論議の影響もあって納税者の関心が高い上、「益税」などへの批判も多く取上げられています。また、預り金的な性格の強い消費税は、事業者が目先の運転資金に充ててしまうケースが多いのも事実です。こうしたことから、課税当局が消費税の調査、査察を強化しているとも言われています。

しかし、国税庁が他に公表している法人調査、個人調査の数字を見ると、消費税の調査件数が特に増えているわけではありません。今回の査察件数の増加は、大口、悪質な脱税への摘発強化といった意味合いの方が強いと思われます。

ただ、平成16年度の消費税法改正で新たに課税事業者になった事業者については、その課税状況に対して課税当局が関心をもって見ているようで、今後、これらの事業者に対する税務調査が増える可能性があります。

区分	年度		平成13		14		15		16		17	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
所得税	35	23	32	22	32	22	43	28	47	31		
法人税	111	73	105	72	104	71	98	65	86	57		
相続税	4	3	4	3	8	5	5	3	4	3		
源泉所得税	1	1	-	-	-	-	-	-	3	2		
消費税	-	-	4	3	3	2	6	4	10	7		
合計	151	100	145	100	147	100	152	100	150	100		

予算の立て方について

前回管理会計の導入部分における大きな柱として、予算計画と月次報告についての概要をご紹介いたしました。

今回は、この大きな柱のうちの予算計画について、その考え方や簡略な作成の方法を説明させていただきます。



1. 予算計画にあたっての基礎知識

予算を作成する前に、最低限知っておいていただきたい考え方として、「変動費」「粗利益」「固定費」という3つの言葉があります。

変動費

変動費とは、売上高や操業度によって比例的に増減する費用のことをいい、具体例として直接材料・仕入高・外注費などが挙げられます。

粗利益

「売上高 - 変動費(上記)」の金額をいい、本業から生み出される利益のことです。一般的には、業界・業種で概ね同等の水準になることが多く、自社がこの水準を下回るようであれば、何か問題があるのではないかと推察されます。また、この他に粗利益率(「粗利益率 ÷ 売上高」という指標もよく利用します。

固定費

固定費とは、売上高や操業度の増減と関係なく、概ね一定に発生する費用のことをいいます。

具体例としては、役員報酬・従業員給料、地代家賃、減価償却費、リース料などがあげられます。

自社の強みと弱みを知る

また、計画立案に際しては、自社の強みと弱みを分析することも重要です。

たとえば、一般的に景気が良くなったり、昨年の愛知万博のように、業界によっては特需が発生したりしますと、売上や利益がともに急速に増加することとなり、あたかも急成長企業になったような錯覚をおこすかもしれません。この好景気や特需が長く続いている間はいいのですが、それが止んでしまった後で、繁忙時の売上を見込んで、大きな投資などをしていたとしたら大変です。場合によっては、その投下資本の回収ができないことになるかもしれません。



そこで、自社の利益の発生原因を冷静に分析し、さらに自社の強みと弱みを明確に把握することが大切になります。つまり、現状における分析をおこたらないことが、経営者としての責務といえると思います。

2. 利益計画の作成手順

では、具体的な計画立案の手順ですが、粗利益から固定費を差し引いた目標となる経常利益を先に決めてから、経費や目標売上を確定させていく方法と、その逆に、目標売上を先に確定させてから、経費計画をし、その結果として目標経常利益を算出する方法があります。どちらかといえば、後者の方が取り組みやすい方法かとは思いますが、ある意味会社としては利益を確保してはじめて存在価値が認められると思いますので、その観点からすれば前者で計画することが理想といえるのではないのでしょうか。ここでは、参考までに、後者の例で簡単にご紹介いたします。

目標売上を決める	前々期・前期の売上高などをもとに、新事業年度の目標を設定
粗利益率を決める	粗利益率の決定は、今までの経験をベースにこれから販売される商品構成などを勘案して決定
固定費を見積る	固定費は、人件費、営業費、減価償却費、諸経費の4つに大きく分類 これらについて予算額を見積り、固定費計画を策定(もちろんコストダウンも考慮すること)
目標利益を決める	結果として「 $\times - = \text{目標利益}$ 」となるので、売上・経費計画の立案が重要なポイント
状況・変化の考慮	各業種によって、繁忙期と閑散期あるいは、例年にはない突発事項を考慮して調整

このようにして、企業の将来目標(売上、利益)を達成するために、ヒト(人件費)、モノ(固定資産の購入・減価償却費)、カネ(資金繰り・キャッシュフロー)に代表される経営資源をいかに投下し、回収していくかといったことをコントロール可能な「管理会計」へとつなげていけるとよいのではないのでしょうか。またこの予算計画を月次決算と組み合わせることにより、損益変動の原因究明がはっきりし、タイムリーな対策を練ることができます。

雇用保険料、07年度引き下げへ

厚生労働省は、雇用保険の保険料を2007年度から引き下げる方針を固めました。これは、景気回復で失業手当の受給者が減り、雇用保険の財政状況が好転したためです。労働政策審議会などで調整し、12月をめどに正式決定される予定です。保険料の引き下げは1993年以来14年ぶりのこととなります。

現在雇用保険料は、失業保険の保険料として給料の1.6%を労使で半分ずつ負担していますが、0.2ポイントの引き下げを軸に調整し、上積みも検討されることになっています。これにより保険料の軽減は、年間2500億円を超し、景気回復による安全網の縮小が、会社や家計の負担減につながるようになります。

労使が折半している雇用保険料についてどのように使われているのか、雇用保険の概要についてご紹介いたします。

1. 雇用保険の概要

雇用保険料に加入すべき人

正社員	常勤で働く人は強制加入です。
パートタイマー	週の労働時間が20時間以上の場合は強制加入です。
学生アルバイト	労働時間を問わず加入義務はありませんが、休学中や卒業見込みで卒業後も引き続き勤務する人は加入できます。
取締役	会社の代表者は加入できません。 会社を代表しない取締役については、従業員としての就労と、取締役としての職務の双方を行う場合は、労働者の性格が強いかどうかを判断し、会社との間に雇用契約があると認められる場合は、加入することとされています。労働者の性格が強いかどうかについては、報酬支払の面、その人の就労の実態、就業規則の適用状況等を考慮して総合的に判断されます。
高齢者	4/1に64歳以上の場合は保険料免除となります。65歳以上で採用すれば加入義務はありません。

雇用保険料の負担率とその使いみち

雇用保険料の内訳は次のとおりです(一般の事業)。

雇用保険料率表

使いみち	労働者負担	事業主負担
労働者が失業した場合や労働者が職業教育訓練を受けた場合に、生活及び雇用の安定と就職の促進のために失業等給付を支給 = 失業保険の給付	0.8%	0.8%
失業の予防、雇用状態の是正および雇用機会の増大、労働者の能力の開発および向上その他労働者の福祉の増進を図るための三事業を実施(雇用保険三事業) = 助成金等の支給	なし	0.35%

この負担率が
低くなります

雇用保険料は、前述では労使折半とお話しましたが、現実には助成金等の支給に充てる部分(0.35%)があるため、事業主の負担割合は多くなっています。

【保険料の計算方法】

労働者負担分 = 毎月の給料の総支給額(残業代や交通費も含む) × 0.8%

事業主負担分 = 4/1 ~ 3/31までに支払った年間の給料総額(残業代や交通費も含む) × 1.15%



2. 雇用保険料を安くするには

雇用保険料を安くするには、加入する人を増やさない、もしくは給料を増やさないことしかありません。

例えば、従業員を役員にする、従業員にせず下請を活用する、週20時間未満のパートや65歳以上の高齢者を活用する、残業をさせない、交通費が高い人を採用しないなどがあります。

中小企業のための雇用管理セミナー

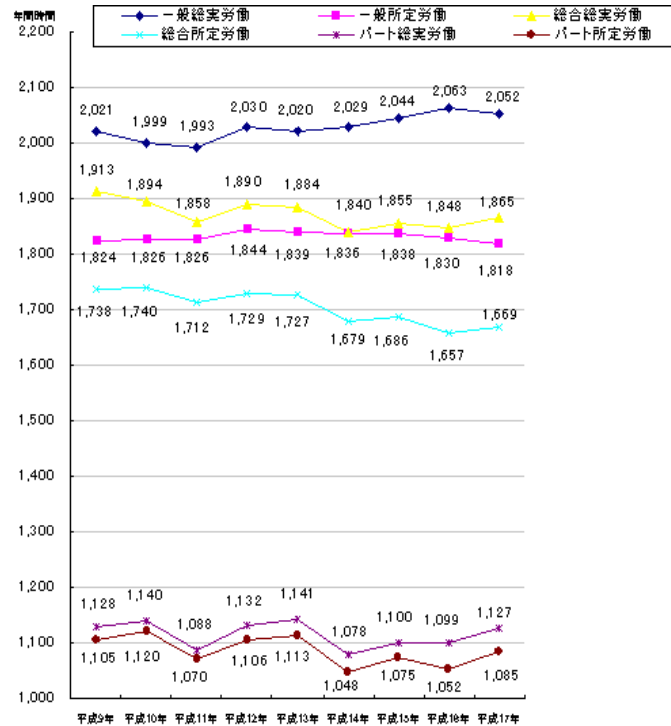
～ 高齢者・パートタイマーの戦略的活用法 ～

今年4月より定年年齢に引き上げが始まり、また、来年からはパートタイマーの残業にも割増賃金を始めようとしています。このように中小企業をとりまく雇用環境はますます厳しいものとなっています。

平成19年からは、いわゆる「団塊の世代」が60歳定年を迎えはじめ、その後の3年間で就業人口の10%近い500万人が60歳に到達するといわれています。また、パートタイマーは増加傾向にあり、基幹的・恒常的な労働力としての役割を担い、企業の戦力としての活用も進めていく必要があります。右表をみていただいても分かる通り、正社員の所定労働時間は減る傾向にあり、また、パートタイマーの所定労働時間は増加傾向にあります。

このような中で、高齢者やパートタイム労働を企業や労働者が必要に応じて選択でき、また、その能力を有効に発揮できる良好な就業形態としていかなければ労働者確保が難しくなるかもしれません。

そこで今回は、高齢者やパートタイマーの多様化した労働問題や労務管理の仕方、またコストダウンできる雇用方法など高齢者やパートタイマーを有効活用できる基礎知識やノウハウを事例を交えてご紹介いたします。是非ご参加ください。



年間総実労働時間・所定内労働時間の推移（調査産業計、規模30人以上）
愛知県「毎月勤労統計調査」（調査産業計、規模30人以上）
パート労働者とは、所定労働時間が一般労働者よりも短い者をいう。

日時 7月27日(木) 18:30～20:30
講師 ASAK社会保険労務士事務所 近藤 裕美
場所 名古屋市民会館(金山) 3階 第2会議室
会費 2,000円
定員 20名程度
人数限定のためお早めにお申し込みください。
申込 7月21日(金)までに
当事務所へメールまたはお電話でお申し込みください。
E-mail: info@asak.jp TEL: 052-331-0135、0145

【予定している主な内容】

- ・高齢者・パートタイマー雇用の基礎知識
- ・多様化する雇用形態
- ・週20時間未満の短時間労働者の戦力化
- ・労働保険、社会保険の適正な運用と実践
- ・大丈夫ですか？高齢者改正の趣旨
- ・定年延長、継続雇用制度の導入について

頭の体操

【1】 4枚のカード「A」「B」「C」「D」に1、2、3、4の4つの数字が一つずつ記入してあり、次のことがわかっています。このときそれぞれのカードに書いてある数を求めなさい。

- ・AはBよりも小さい数である
- ・CはDよりも小さい数である
- ・AとCの和がBである
- ・CとDの和がAである

【2】 4個の10円硬貨を振るとき、表と裏の出る組み合わせは、全部で何組ありますか？

回答はP.7の下部にあります（小学算数解き方辞典より抜粋）

建物の資産価値(市場価値)判定における留意点

皆さんは土地を購入した場合、どのような家を建てますか？やはり、長年住み続けることを前提に、安らぎの居住空間としての価値、または便利で使い勝手の良い家を建てたいと思うのは当然だと思います。

また、できれば長持ちするように丈夫な建物を建てたいと考える人も多いのではないのでしょうか。

一方では、昨今の資産デフレを嫌って資産価値のある建物にしたいという人もあるでしょう。実際、建て主の主観的価値は多様であり、建物はあくまで建て主の個別事情に合わせて建てられている場合がほとんどでしょう。

そこで、建物の資産価値の捉え方を少し鑑定評価流に、考えてみたいと思います。

一例として、10年前に2,000万円で建てた木造家屋を対象に試算してみましょう。

再調達原価(対象建物を現時点で新築した場合の建築費)	1,800万円
建物の耐用年数(ここでは、税法上の基準を採用)	23年
建物価格	$1,800万円 \times 13/23 = 1,020万円$



確かに、このように再建築費から経年減価を差し引くという方法は基本的には正しいといえます。実務的にも、これをベースに考えれば良いでしょう。しかし、この評価方法の根拠になる法定耐用年数や定額法・定率法といった税法における減価償却についてのルールは、単なる会計学上の費用配分や税法上の所得計算のテクニックに過ぎず、建物の資産価値という捉え方ではさしたる意味はないように思います。

結局、結論としては、一般的な買い手がその建物をどこまで評価してくれるか、という買い手の評価額がその建物の資産価値になるというより他ないのです。

建物評価と3種類の価値

一般に「建物の評価」といった場合に、その意味をよく考えると次の3種類あることに気がつきます。この点について、前記事例を用いて考えてみます。

- 物理的価値** ・建物が物理的に何年使用可能であるかを基準に評価する考え方。たとえば、この建物が30年もつ(耐用年数30年)と考えるのであれば、再建築費の1,800万円をベースとして、評価額は1,200万円といったところです。
- 市場価値** ・建物を流通市場に売り出した場合には、いくらで売れるかを基準に評価する考え方。この建物についていえば、築10年であればほぼ半値の900万円ないしそれ以下といったところでしょう。
- 主観的価値** ・この建物を使用することによる効用などから、建物所有者がこの建物の価値をいくらと認識しているかを基準に評価する考え方。この場合、建物所有者はおそらくまだ1,500万円以上の価値は十分有していると思っているのかもしれませんが。

主観的価値が市場価値と乖離している現実

上記3種類の価値はどれが正しくて、どれが誤りというような訳ではなく、いずれも等しく大きな意味をもっています。この3種類の価値を大きいほうから並べると、通常は主観的価値、物理的価値、市場価値の順となります。

確かに、物理的価値は、建物の経年減価(老朽化・滅失や破損等)を直接反映した「客観的価値」として重要な意味を持っています。もっとも、新築時であればほぼ市場価値と等しくなるのですが、中古市場では買い手の事情による厳しい査定に直面するため、市場価値との乖離は大きくなるといえます。

建物の場合には、特に主観的価値の重要性を忘れることができません。

これは市場価値の基を構成する「買い手の主観」と正反対の、所有者「売り手の主観」により形成されている価値です。そして、その両者(市場での買い手と所有者)の感じる価値の違いは、土地(更地)よりも建物のほうがかなり大きい。むしろ建物は、所有者独自の都合や嗜好に合わせて建てられているからです。

建物は本来(売るためのものではなく)住むためのものであることは自明であり、私自身も建物の価値を考えるには、住んでいる人がどう考えているかという主観的価値が最も(しかも断然)重要であると考えています。

したがって、世の中は建物の主観的価値にもっと注意を払うべきではと思いますが、最も留意すべきは、この主観的価値が市場価値と大きく乖離しているという事実です。言い換えれば、建物を途中で売却すると、所有者に大きな損失が発生することになります。その結果建物は、当初の取得者が使い切ることが大切であるといえます。

7月度の税務スケジュール

内 容	期 限
6月分源泉所得税・住民税の特別徴収額の納付	納期限：7月10日(月)
所得税の予定納税額の減額申請	申請期限：7月18日(火)
5月決算法人の確定申告	申告期限：7月31日(月)
所得税の予定納税額の納付(第1期分)	納期限：7月31日(月)
2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告	申告期限：7月31日(月)
法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告	申告期限：7月31日(月)
11月決算法人の中間申告(半期分)	申告期限：7月31日(月)
消費税の年税額が400万円超の2月、8月、11月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告	申告期限：7月31日(月)
消費税の年税額が4,800万円超の5月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告	申告期限：7月31日(月)
固定資産税(都市計画)の第2期分の納付	納期限：市町村の条例で定める日

One Point

厳しく見られる？ 改正された役員給与に係る税務

今年度の税制改正で役員給与の取扱いが大きく変わりました。その中でも特に注目されているのが「特殊支配同族会社の役員給与の損金不算入」と「事前確定給与の損金算入」の両税制です。

この両税制については、申告者や届出書の様式も明らかになったことから、現在は実務面や効果面、また対策手段などが議論の中心になりつつあります。しかし、内容が分かれば分かるほど、両税制の複雑さや煩雑さも気になってきます。

まず、「特殊支配同族会社の役員給与の損金不算入」ですが、オーナー一族が全株式の90%以上を占めるなどの要件を満たした場合、オーナー給与の一定額が損金不算入になる制度です。法人税法35条にあたるのですが、その条文は専門家の間でも解釈が分かれるほど複雑です。また、対象企業は別表14(1)とその付表を申告時に添付することになりますが、その申告書の内容も複雑で実例が整うまでは予断を許しません。

一方の「事前確定給与の損金算入」は、従来の役員賞与について事前に支給額等を税務署に届けていけば(=事前確定給与)損金算入を認められる制度です。問題はこの届け出。必要な様式が3種類もあって、事前確定給与だけではなく、それ以外の給与についても支給する「年月日」ごとに前期と当期の2年分を記載しなければなりません。また、事業年度開始後3ヶ月以内が提出期限で、支給日や支給額の変更は許されないようです。

実は、両税制は会社法にあわせて用意された税制です。つまり、課税当局主導で導入された税制ではありません。

そのため、両税制がこれだけ複雑なのは、「厳しく見ますよ」という課税当局のメッセージともとれるのです。



P.5 頭の体操の解答

- [1] 「A」3 「B」4 [C]1 「D」2 [2] 5通り

今月の名言録

きれいな心で描く

強い情熱は成功をもたらしますが、それが私利私欲に端を発したものであればその成功は長続きはしません。

世の道理に対して無感覚になり、成功の要因であるその強烈な情熱をもって、強引かつ無軌道に進み始めるからです。成功を持続させるには、描く願望、情熱がきれいなものでなければならないのです。

つまり、潜在意識に浸透させていく願望というものの質の問題があるわけです。本当は本能心を一切離れ、人類社会のためにというような、私心の無い純粋な願望を持つことが望ましいのですが、人間が私利私欲を完全に払拭することは難しいことです。

せめて自分のためではなく、集団のためということに目的を置き換えるべきです。つまり、すり替えることによって、願望の純粋さが高まるのです。そういうきれいな心で描く、強烈な願望でなければ、天がかなえてくれないような気がするのです。

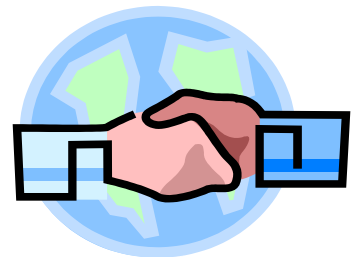
純粋な願望を持って、苦しみ抜き、悩み果てているときに、ひらめき、道が開けることがあります。それはきっと「何としても」という、切羽つまった純粋な願望が天に通じ、潜在的な力まで引き出して成功へ導いてくれたのだと私は理解しています。

「心をたかめる、経営を伸ばす」(稲盛和夫著、PHP社刊)

無料相談会実施中！

現在、皆様のまわりで下記のような事項で何かとお困りの方がおみえでしたら、お気軽にご相談ください。

随時、無料相談会を開催しております。なお、完全予約制となっておりますので、必ずご連絡頂きますようよろしくお願い致します。



- ・新規にご開業される方、された方(開業支援、税務相談、社会保険相談など)
- ・現在の顧問先に不満をお持ちの方(税務相談、経営相談、経営診断、事業計画など)
- ・相続でお困りの方(今後、発生することが予測されるが具体的にどうしたらよいのかわからない方など)
- ・不動産の有効活用でお悩みの方 など

お知らせ

7月11日(火)10時～16時 岐阜信用金庫植田支店において、税務相談会を開催します。(担当:浅岡和彦)
よろしければ、こちらをご利用ください。

<住所> 名古屋市天白区植田西二丁目308番地 <電話> 052-803-3121

事務所のご案内

名古屋市中区金山一丁目4番4号第9タツミビル9階

TEL:052-331-0135

052-331-0145

FAX:052-331-0167

<http://www.asaoka-kaikei.com>

本誌の内容で何かご質問などがございましたら、
下記の担当までお問い合わせください。

税理士・行政書士
不動産鑑定士
社会保険労務士

浅岡 和彦
佐々木 勝己
近藤 裕美

