

二〇一四★夏号

九段会計通信

発行：九段会計事務所

東京都千代田区九段南4-3-1滝ビル3F

電話：03-3322-5271

いつも九段会計事務所をご愛顧いただき、また九段会計通信をご愛読いただきありがとうございます。

『九段会計通信2014夏号』を配信致します。



- ◆目次◆
- ・代表高木の【日々は勉強!】
 - ・社長を知る!「太陽運輸倉庫株式会社」
 - ・今号の税務トピックス
 - ・クレド経営への道 第1回
 - ・スタッフコラム 小林 明史
 - ・編集後記

代表高木の【日々は勉強!】

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

楽しみにしていたワールドカップの日本代表戦もあつげなく終わってしまい、気が付けば早いもので今年も半分が過ぎました。サッカーや野球を観戦しているといつも思うのですが、チーム運営も会社経営も本質的には全く同じです。考えてみればもつともな事で、どちらも同じ目標に向かって成果を出そうとしている人の集まりです。

チームの経営陣をはじめ監督やメンバーの気持ちの一つにまとまって同じ方向に向いている時はやはり強いですし、バラバラの時はどうやっても勝てません(浦和レッズで散々味わいました)。

スポーツ観戦は単なる楽しみではなく、会社経営に関する多くの気付きを与えてくれます。私は事務所経営での問題をサッカーチームに例えて考える事があります。どうしても自分事だと煮詰まってしまうので、この方法、ぜひ試してみてください。みなさまも今回のワールドカップで色々な事を感じられたのではないのでしょうか。



最近、顧問先様とお話をしている中で、いよ中小零細企業まで、アベノミクス効果が出だしたと感じるようになりました。今までは日経新聞やニュースで大企業の景気の良さを聞くだけで、全く実感はありませんでした。ここにかけてようやく中小零細企業にまで、少しではありますが波及してきた様です。

ただし、良い事ばかりではありません。色々な業種で仕事が出始めたという話を聞きますが、まだ全ての仕事に十分な利益が乗っている訳ではありません。この仕事はいくら以上で受注すれば利益が出るのか、しっかりと精査して受注しなければなりません。交渉力も重要です。交渉で負けてしまうと、受注後、従業員さんが一生懸命がんばっても、赤字になってしまうかもしれませんし、資金繰りに詰まってしまうかもしれません。

また、最も深刻な問題が人手不足、求人難です。私も独立して10年以上が経ちますが、事務所の求人がここまで厳しいのは初めてです。応募の数、質ともかなり悪化しています。顧問先様ももちろん、我々より少し前から求人難をおっしゃっていました。それに伴い採用コストが増加していますし、既存の従業員の人件費もアップしていきます。採用で勝とうとすると、人件費をあげなければなりません。既存の従業員さん達にも人件費をアップする必要が出てき

ます。すると、先程の仕事の増加に伴って出てきた利益も人件費アップと相殺され、結局、中小零細企業自体の状況は良くありません。人件費アップを利益の増加で賄えない会社は、より厳しさが増してしまいます。

そこで、我々が意識すべき事は、離職率が低い組織を目指す事です。これまでの様に離職したから採用で補充するというサイクルは難しいわけですから、今まで以上に今いる従業員さんへの会社でがんばりたいと思ってもらえるように出来るかがカギとなります。



そのためには、それぞれの自己実現のため、どんなビジョンを示せるか、ステージを用意できるか、個人と会社の目指す方向を一致させられるか、など経営者は日々努力しなければなりません。

従業員さんに対する教育投資(時間とお金)も必要となります。一見遠回りの様に思えますが、実は人の思考方法を教育する事は一番の近道だと思えます。弊社では、クレドの作成・浸透、中期経営計画の作成を通じて、魅力的な事

務所を目指して取り組んでいます。今後も色々な挑戦を続け、どんな環境でも成長し続ける組織を目指していきます！



代表 税理士・高木 功治

第15回

社長を知る！

九段会計事務所 田中 祐基

通勤時にも日陰を選んで歩きたくなる季節となりましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか。今回で15回目を迎えました『社長を知る！』を担当します、新人の田中と申します。

今回インタビューさせていただくのは、弊社で関与させていただくこと10年となりました太陽運輸倉庫株式会社の上田社長です。

太陽運輸倉庫株式会社様は、運送業を中心にしながら、既存のサービスを超えた新たな事業を次々と展開されている会社様です。最近では新しい倉庫も完成し、これから更なる成長が見込まれる顧問先様です。

——まずは会社の具体的な事業内容から教えてくださいませんか？

上田社長—前身は運送会社です。元々東京の板橋に本体がありまして、そこから今5社に方面別に分かれています。東京と神奈川が日恵運輸。埼玉と千葉、最近茨城にも手を伸ばしているのが日恵物流。群馬県が太陽運輸倉庫。アッセンブリや倉庫業はサム・トータルサービス。で、もう一社新しいのを作ってミッド・シップというのが新しい仲間に入っています。

当初は折り込みの配送だけでしたが、そこから読売引越センターを立ち上げて、それに伴い今度は販売店さんへの流通も請け負うようになり、現状1都6県を対象にグループ全体で130台ほどで営業しています。

当時は折り込みを夜中に配送して、昼間は一般の仕事をし、なんてことをしていましたね。



——かなり苦勞をされたとお察ししますが、なにか具体的な苦勞はありましたか？

上田社長—最初のうちは一人で夜中に配送をして昼間は仕事して、帰るのは土曜だけみたいな頃もありましたね。ですがそれではやはり続かないので、まずは夜中と昼間の仕事を分けよう。

当初は募集しても人は一切来ないし、来たと思っても翌日には来なくなることもありましたね。前身の有限会社日恵運輸は今の会長も含めて総勢15名くらいでしたが、今は社員さんだけでも300名くらい。群馬の方では主に人

の生産をしていてパートさんが100名くらい、さらに内職業務も請け負っておりますので、内職さんが自社だけで150名くらいいますね。それと協力会社も合わせると600名くらいになります。

——会社を大きくしていくための秘訣はありますか？

上田社長—秘訣は無いんじゃないですか？
どこの会社さんでもそうでしょうけども、なにしろ熱意をもって仕事をするっていうのがこの業務だろうと一貫して同じじゃないでしょうか。

——上田社長の熱意が他の人に波及して会社が大きくなったということなのでしょうね。

上田社長—要はその繰り返しだと思っただけですね。いくら社長がただ号令かけていたって人は動きませんし。人も今は300人ほどいますけど、実際に入ってきた人は1000人近いかも(笑)水が合う合わないもありますし、その会社の進める方針についていけるのかいけないのか、それは個人の選択ですからね。

——会社の方針という言葉もありましたが、会社を運営していく上で大切にされていることはありますか？

上田社長—これだけだと思いますけど、やっぱり人が原点ですので、マンパワーががちり！みたいな感じ？(笑)

——今後更に大きくしていくという展望はありますか？

上田社長—大きくしていくというよりも人が育った分だけ大きくなると思っています。

企業のあり方も、人を育てて、その人たちが育ってくれば必然的に裾野が広がってきます。そうすると1人よりも2人、2人よりも10人、10人より100人、で、みんなで大きな仕事に取り組めるようになるんじゃないかと。当たり前のようなことですけど、そんなことを純真に一生懸命取り組んでいます。

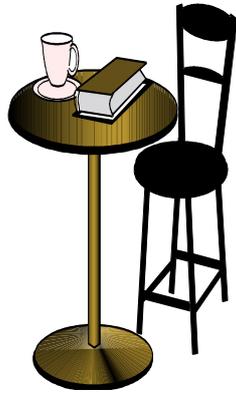


太陽運輸倉庫株式会社
上田健二社長

——仕事と家族とのバランスの取り方で何か心がけていることはありますか？

上田社長——独りよがりにならないことかな。当時は家族のためにと一生懸命働いていましたけど、考えてみるとむなし。妻は美容師で休みが違うので、何年間かは殆ど土曜日の夜にちよつと会うくらいでした。まあ新鮮さがあって良いんですけど(笑)

でもこの人生もどうなの？って。私の中では家族の為にとやっていたんですけど、妻からしたら本当に家族の為にたかというのと、これはまた違うものですよ。



——相手の立場になって考えるというのも大事ですよ。家族との時間など、気晴らしでされていることはありますか？

上田社長——なかなかないですね。気晴らしっていう使い方が良いのか悪いのかわからないですけど、あんまりないのは今が結構充実している

からかもしれないですね。家族も自分も皆が健康で、なにも無いのが一番ですよ。

——というのも、一番下の娘が10年ほど前に大病を患いました。その前の年に太陽運輸倉庫の立ち上げに行っただけだったので、仕事も一歩も引けないし、家族に対しては娘に対して一歩も引けない状況でした。

なので、自分の人生を作っていく中でも、周りの人の生き方考え方についても重要だと思うんですよ。参考にするとかしないとかって言うよりも、人それぞれいろんな悩みはあるし出来事あるけども、それはそれとしてみんな前向いて生きているじゃないですか。だから僕もそういう風に生きていこうと。関わっている皆さんだって本当に素晴らしい人が多いし、できればその仲間であってほしいですよ。

——私からは想像もできない苦勞をされたと思います。今苦しんでいる人にアドバイスはありますか？

上田社長——人間生きていく限りいろんな事がありますよ。生死につながるようなこともあるでしょうし。うちの娘が病気になるたときに「もつて1ヶ月かな」と告知もされましたけども、やっぱり前向いて生きていくという事が大事じゃないですかね。今一生懸命生きていけば必ず未来がある。だからよく皆さんに言うのは、「あなたの未来はいつですか？」と。今だと思っ

ですよ。今一生懸命できない人は未来を作れないし、未来に諦めないことじゃないですかね。

——未来という言葉がありました。例えば5年後10年後、どんな自分になっていると思いますか？

上田社長——限りなくこの前向きなままいっていると、思うんですけども、とりあえず僕の個人的な事に関しては60歳で会社を勇退させて頂きたいなと(笑)

海の近くに引越して、今背負っている若い子たちの相談役とか、疲れたら俺の家おいでみたいなさ。そういう場をつくりたいなど。それと同時に自分で釣った魚を振る舞ってあげたり、こつそりクルーザー買おうかなんて思っていたり。すごく船酔いするんだけどね(笑)

そんなことをこそつと思つてます。まだ威張つてみんなに来いよとは言えないですけど(笑)



——それでは最後に、九段会計に一言お願いします。



インタビューを終えて

— 本日はお忙しい中ありがとうございました。

何度か会社を訪問させて頂いたり、先生とは年中飲んだりしているのですが、先生の悩みなんかも聞きながら共に成長していきたいと思っております。個人同士も共に成長していきたいですけれども、九段会計と太陽運輸倉庫と、あるいは日恵グループと共に成長しあっていく仲間でありたいです。

付き合ひも長いので、客を勝たせるための九段会計でありたいということも散々聞いておりますし。ぜひ先生のその精神というか根っこの部分をみんなが引き継いでやっていくてくれたらもつと本当の意味で九段会計という色が出てくるんじゃないかと。

上田社長「いつも先生には一言と言わず10も20も言ってますけど(笑)
先生自体がとても誠実で、やっている仕事自体も誠実じゃなきゃいけない仕事だと思わなくてはね。」

今号の税務トピックス

九段会計事務所 税理士 分田 真

所得拡大促進税制の改正ポイント

所得拡大促進税制とは、給与等支給額が一定割合増加した場合に、当該増加額の10%を税額控除(法人税額の10%(中小企業等は20%)が限度)できる制度です。この制度が平成26年度税制改正により見直されました。

改正の内容

改正の内容は、主に次のとおりです。

1. 適用要件の見直し

所得拡大促進税制の改正ポイント

改正前の要件から、主に次の3項目が改正されました。

「改正前の要件」

- ・ 基準年度と比較して雇用者給与等支給額が5%以上^①増加
- ・ 雇用者給与等支給額が前年度以上である
- ・ 日雇い労働者を除いた国内雇用者^②に対する平均給与等支給額が前年度以上^③である



改正^① 平成27年4月1日前開始適用年度：2%以上

平成27年4月1日～平成28年3月31日開始適用年度：3%以上

平成28年4月1日～平成30年3月31日開始適用年度：5%以上

改正^② 継続雇用者

継続雇用者とは、適用年度及び前年度いずれも給与等の支給を受けている国内雇用者のうち、高年齢継続被保険者を除いた雇用保険一般被保険者をいいます。つまり、新卒者や退職者など変動の影響が出やすい給与分が除かれることを意味しています。

改正^③ 上回る

2. 適用期限の延長

2年延長し、法人は平成30年3月31日までの間に開始する事業年度まで、個人事業者は平成30年分までの適用となります。

この改正は、平成26年4月1日以後に終了する適用年度から適用されます。そのため、平成26年3月決算など同日前に終了する事業年度について、改正前の要件は満たさないが改正後の要件は満たす場合には、同日を含む適用年度で上乗せして税額控除を受けることができる経過措置が設けられています。

なお、所得拡大促進税制は雇用促進税制との選択適用となります。雇用促進税制も適用期限が2年延長されました。両方適用できる場合には、どちらが有利か必ず検証しましょう。



税理士・分田 真

クレド経営への道 第1回

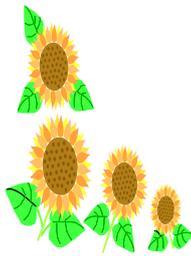
九段会計事務所 矢合 真弓

5月の有効求人倍率が1.09倍とのニュースがありました。特に東京都はリーマンショック後0.65まで落ちていたのが、2012年には1.0を上回り、今年の5月では1.54となっており、今年5月では労働市場が大きく変わったと実感します。

中小企業にとっては厳しい環境になりました。いい人材が採用しにくくなります。実際に、仕

事があるのに人材不足で経営が成り立たなくなり、倒産するケースも出てきました。景気の回復と少子化で、ますます採用難になることが予想されます。

しかし、当然誰でもいいというわけではありません。会社の方向性と合わない人を採用してしまつと、余計に仕事の生産性が悪化します。そのため、今後は、いかにいい人材を採用できるかが経営上重要なポイントとなると思います。弊所も例外ではありません。むしろ、人材の比重がとて高いため、他業種よりもさらにいい人材を採用し続けなければ成り立ちません。



そこで、クレドを作成し、九段会計事務所という組織はどのようなミッションのもと活動していくのか、そのための行動基準は何かを現職のスタッフはもちろんのこと、これから入るであろう人たちにもわかるようにし、採用のミスマッチを無くそうということになりました。

2014年「働きがいのある会社」ランキング100人未満の部で1位に選ばれたトリプル

グッドグループの代表の実島先生に教わりながら、そもそもクレドとは何か、何のためにするのか、誰にどうなつてほしいのか、などをスタッフ全員で考えながら作っています。

目の前の仕事ばかりだといついつい視野が狭くなりますが、話し合っていくうちに、皆の視野が広がっていくのがわかったり、どんな気持ちで仕事をしたいか、どうなりたいかがわかったり、とても楽しいです。

今後は、クレドを作成することにより会社組織を強くするお手伝いをしていきたいと思ひますので、ご興味がある方はぜひご連絡下さい！

今後も途中経過をご報告させていただきます！



マネージャー・矢合真弓

営業に使える心理学 第3弾

九段会計事務所 小林 明史

以前の九段会計通信 2014年秋冬号にも「営業に使える心理学 第2弾」というテーマで記事を書かせて頂いたのですが、今回も第3弾という形でビジネスに役立つ様な心理学についてご紹介させて頂きます。

単純接触効果(ザイアンスの法則)

単純接触効果とはアメリカの心理学者ロバート・ザイアンスによりまとめられた研究の為、通称はザイアンスの法則とも呼ばれますが、人は繰り返し接すると好意度や印象が高まるという効果の事。これは見たり聞いたりする事で作られる潜在記憶というものが関係している様です。

- 単純接触効果は3つの特徴にまとめられています。
- 1 「人は知らない相手には攻撃的、冷淡になる」
 - 2 「人は相手に会えば会うほど好意を持つ」
 - 3 「人は相手の人間的側面を知った時に好意を持つ」

営業を例にとつて考えてみると、1回目の訪問で冷たくされたり、お断りを受けると、その後は訪問しない営業マンも多くいるそうです。しかし、この法則に当てはめると、次の訪問をしなければ本当の結果を残す事はできません。3回、4回と回を追うごとに相手の認知度も上がり、訪問を受け入れてくれるようになるという事です。

企業におけるCMを一時期に何度も流したり、女優やタレントさんをドラマなどのTV番組にたくさん出演させる行動もこの単純接触効果の例になります。たくさんTVやCMに出ることで視聴者との接触回数を増やし、好感度を高めているのです。



返報性の原理

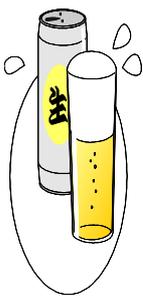
返報性の原理とは人に何かをしてもらった際に、そのお返しをしなければならぬという感情を抱く心理の事をいいます。人は自分

に好意を示し、高く評価してくれる相手に好意を持ちます。これを「好意の返報性」といいます。反対に自分を嫌っている事がわかってる相手や、悪く評価する相手に対しては嫌悪感を抱いてしまうものです。これを「嫌悪の返報性」といいます。

ビジネスにおいての具体的な事例ですと、無料サンプル配布やデパートやスーパーの試食品などもこの原理を活用したビジネスの手法といえます。この原理は他の様々な心理学のテクニックに応用されているのですが、この原理は特に日本に強く根付いており、以前の季刊誌コラムにて軽くご紹介させて頂いたのですが、改めてご紹介させて頂きました。

人から好かれるためには、まず自分が相手の事を好きになるという事でしょいか。

単純接触効果のキーポイントとしては、接触している時間の長さよりも接触回数の頻度によって効果が高まると言われています。面談の時間を長くするよりも、短時間の面談でも回数を重ねた方が効果は高いという事です。



返報性の原理に関しては、好意を示す側としては相手に対して、心理的負担を掛け過ぎないさりげなきがキーポイントになる様です。あまりに大き過ぎる好意は相手に不信任を抱かせる事につながってしまう様です。

皆様も日々の営業活動の中で、こういった心理学のテクニックをご活用されてみてはいかがでしょうか。



九段会計・小林 明史

〈編集後記〉

九段会計事務所 田中 祐基

今号より編集担当となりました田中(ご)でございます。これからこの九段会計通信を通して皆様笑顔になれるよう努めてまいりますので宜しくお願い致します。

さて、すっかり夏らしくなり寝苦しい夜が増えてきました。夏の夜の風物詩といえば花火です。友人や会社の仲間と花火大会に行くもよし、ご家族や恋人と花火セットを買ってやるもよし。一人ではなく誰かとその時間を共有できるのも楽しみの一つです。

実はこの花火、法令上2種類に分けられているのをご存知でしょうか。先ほどの花火大会のように製造から取り扱い、打ち上げに至るまで許可が必要なものを「煙火(えんか)」、一般家庭などで消費される許可が不要なものを「玩具花火(がんぐはなび)」と呼ぶそうです。

後者は今やコンビニなどでも購入できるので大体の値段は想像できると思いますが、前者の花火大会で打ち上げられる花火はいったいどれくらいのお金がかかっているのでしょうか。

打上花火の値段は公益社団法人日本煙火協会により相場が定められています。業者によって若干の差異はあるようですが、比較的小さめの3号玉が3,400円、5号玉が1万円、10号玉(尺玉)が6万円、20号玉(二尺玉)が60万円だそうです。東京で有名な花火大会の一つに隅田川花火大会がありますが、こちらは毎年およそ2万発が打ち上げられています。仮にすべて4号玉で換算すると花火代がなんと120,000,000円!...読みにくいので書き直し

ますと1億2千万円!これを基本的にはタダで見られるんですから、大会主催者は太っ腹です。日本の伝統芸能にタダで触れられる機会はなかなかないと思います。夏になれば当たり前のように開催される花火大会ですが、お金は払わなくても「創る側・主催する側」への敬意は払いたいものです。



編集担当・田中 祐基

みなさん「いちおし!」の日本酒を教えてください!

最大級の日本酒データベース
日本の味酒々想々(ささそうそう)

日本の味プロジェクト 酒々想々
蔵元さんも参加しています!

<http://www.jp sake.info/>

企画・デザイン・試作から筐体設計まで
総合的な開発業務を行っています。

工業力学
から生まれた
高性能オーブナー
オリジナル製品

楽しく! 便利に!
簡単に!

[e.g.]

こだわりのこの形に

unlimit 有限会社 アンリミット・ジャパン

〒206-0014 東京都多摩市名田 1154-1 多摩ファイブプラザビル2F
TEL 042-355-7110 FAX 042-355-7118
http://www.unlimit-j.co.jp

耐熱ウィンドウフィルムで窓からエコをはじめましょう。

COOLING WINDOW FILM 上手に節電

夏は涼しく!
冬は暖かい!

魔法瓶効果で冷暖房費を大幅削減

省エネルギー効果 約19~25%
体感温度低減効果 約5~8℃
CO₂削減効果 約1.8~2.5t

株式会社 Bロケッツ 担当: 小林
〒143-0026 東京都大田区西馬込1-1-9平井ビル1F

TEL 03-3772-8425
FAX 03-3772-8426
携帯 080-1065-4919
E-MAIL blkoji@msn.com
koji4919@docomo.ne.jp

ilo
伊倉総合法律事務所
IKURA LAW OFFICE

あらゆる場面でお客様を第一に考えます
AT YOUR SIDE

伊倉総合法律事務所は、あらゆる場面でお客様を第一に考える"at your side."の精神のもと、お客様に優れた価値を提供し続けたいと考えております。

〒107-8555 東京都港区赤坂1-15-7-5
TEL 03-5632-9942
FAX 03-5122-4930
Mail ikura@4719-01.jp

ilo 伊倉総合法律事務所

これさえ知っておけばOK!
プライバシーマーク
取得ガイドブック

まずは
ご連絡ください

コンサルタント紹介
池田 昌史
株式会社エム・ソフト 取締役
情報セキュリティマネジメントシステム 統括責任者
プライバシーコンサルタント 統括責任者
コンサルタント 情報セキュリティ

プロフィール
1977年 山口県生まれ
2001年 慶応大学経済学部経営学科卒業
2001年 株式会社エム・ソフトに入社、入社してシステム開発業務に従事
2005年 大塚市でプライバシーマーク取得を仕上げる
2008年 株式会社エム・ソフト入社 取締役就任

株式会社エム・ソフト
本社 東京都大塚区大塚3-46-3 大塚セントコアビル6F
支店 東京都目黒区目黒5-15-15
本社 東京都大塚区大塚3-46-3 大塚セントコアビル6F
支店 東京都目黒区目黒5-15-15
本社 東京都大塚区大塚3-46-3 大塚セントコアビル6F
支店 東京都目黒区目黒5-15-15
本社 東京都大塚区大塚3-46-3 大塚セントコアビル6F
支店 東京都目黒区目黒5-15-15

お問い合わせ
株式会社エム・ソフト
情報セキュリティコンサルティング事業本部 東京都大塚区大塚3-46-3 大塚セントコアビル6F
0120-966-831
pmark-consult@aim-soft.co.jp

お米の生パスタ工房
かくれん穂

毎日お店のバスタマシで、
1つ1つ丁寧に米の生穂を
手作りしています。
ヘルシーで腹持ちが良く、
ふりふりツルツルもちもちの
新食感♪
パスタ390円から!

東京都荒川区町屋2-2-20
斉藤ビル2階
(千代田線町屋駅徒歩1分)

中央物流有限会社

物流であなたのニーズにお応えします。

- ・一般貨物自動車運送事業
- ・産業廃棄物収集運搬事業
- ・倉庫事業(保管・荷役)
- ・引越、移転作業等

〒208-0023
東京都武蔵村山市伊奈平2-75-3
電話:042(520)2636
FAX:042(520)2635



...本当に**チェンマイ**が
そんなに**良い所**なの!?

以前からリタイア後のロングステイ先として人気のチェンマイですが、近年では「組合旅行」や「社員旅行」でも人気になってきています。
3連休があれば、象に乗り、酋長族と出会い、トラに触り、夜は宴会をし、タイ式マッサージで疲れを癒す...という旅が往復の飛行機代も6万円台からあります。

選ばれる5つの魅力

- ・物価が安い! (日本の3~5分の1程度)
- ・700年以上の歴史を持つ!
- ・食事が美味しい!
- ・自然が豊かで、動物が多い!
- ・美人が多い!

プライベート観光なのにリーズナブル
チェンマイを日本語でご案内する
【Baan ChiangMai(バーン・チェンマイ)】

ホームページ <http://thai-baan-chiangmai.com>
ブログ <http://blog.thai-baan-chiangmai.com>
フェイスブック
<https://www.facebook.com/baan Chiangmai555>
Eメール baan Chiangmai555@gmail.com

LOVE BEER?
LOVE TO TRAVEL?
渋谷でビール旅行してみませんか?

CERVEZA GYM GROUP

WORLD BEER CATARATAS
JAPANESE BEER & SAKE TAKI
GERMAN & AUSTRIAN BEER Wasserfall
HAWAIIAN & AMERICAN BEER Waialele

一年以上をかけ、世界一周ビール飲み歩きの旅をした
オーナーが営むセルベッサジム・グループ
世界のビールを集めた「CATARATAS」 ドイツ・オーストリアをテーマとした「Wasserfall(ワサファル)」
日本をテーマとした「TAKI」 ハワイ・アメリカをテーマとした「Waialele(ワイイレ)」

<http://www.cataratas-shibuya.com/group>



今号もご愛読ありがとうございます
ございました。

広告掲載ご希望の方は
お気軽に弊所までご連絡
ください!

Twitter やってます! @kudankaikei

九段会計事務所

Facebook やってます! 「九段会計事務所」