

二〇一〇★秋号

九段会計通信

発行：九段会計事務所

東京都千代田区九段北4-1-1

電話：03-3222-5271

今年最後の九段会計通信です。今回は一月です。今年も当事務所のご愛顧ありがとうございます。

◆目次◆

- ・ 所長挨拶
- ・ 社長を知る！「株式会社アクアハウス様」
- ・ 税務調査を受ける心構え
- ・ 競馬・当たり馬券に水差す税金
- ・ 子供を授かって思う事

所長挨拶

九段会計事務所 代表 税理士 高木 功治

とにかく今年は、ひど過ぎる暑さが続いた夏でした。9月に入っても猛暑日が続ぎ、いつ秋が訪れるのだろうかと思っていると、今度は急に寒くなってきました。もう日本には今までの様な秋は来ないのでしょうか。近年は毎年、異常気象を感じていますが、今年は昨年までのそれとはレベルが違いました。

政治の世界では、経済・外交問題そっちのけで民主党の代表選がありました。菅総理大臣が小沢前幹事長を破り再選されました。菅総理大臣には、日本の国益を守るため、世界を俯瞰して外交面でも経済面でもリーダーシップを發揮してもらいたいと願っています。と、そんな矢先に、尖閣諸島の中国漁船衝突事件で、中国の大人げない圧力に屈し、菅内閣は大失態を犯してしまいました。こんな幼稚な外交で、この先日本は大丈夫なのかと憂いているのは、私だけではないと思います。

日本の経済は、リーマンショックの後、アジアの経済回復に伴う輸出の増加と、エコカー減税等の経済対策に支えられ、回復軌道に乗ってきました。ところが、アジア向けを中心とした輸出の拡大ペースは鈍化し、また、エコカー減税等の経済対策も終了するため、年末にかけて日本経済の減速が見込まれます。

企業は、どんな業種でも「環境適応業」ですから、外部環境の変化に応じて、自社を変化させなくてはなりません。そのためには、経済や政治の大きな流れを読み取る努力をしなくてはなりませんね。

先日、㈱JTSの武内社長より、ホスピタリティーの事例研究DVDを紹介していただきました。北九州にあるバグジーという美容室を取材したものでした。新店舗を店長以下全員20代のメンバーで運営しています。社長や店長、また従業員やお客様のインタビューがあり、朝礼をはじめ、お店

の営業中の様子や、色々なイベント風景などが取材されています。

社長の経営の軸は、性善説に立ち、従業員を家族として捉え、感謝と想いやりの連鎖で経営をしているという事でした。従業員には、「自分の家に大事な人を招待した時のようにお客様に振る舞え」と、ただそれだけを言っているそうです。インタビューでは、店長や従業員も感謝の気持ちと想いやりを口にしていました。心からのその気持ちでコミュニケーションや態度や行動でお客様にも伝わり、ロイヤリティの高いお客様を生み出し、そのお客様が別のお客様を紹介するという好循環が生まれていました。

「感謝と想いやり」簡単な言葉ですが、自社のメンバーに徹底させるのは、なかなか一筋縄ではいかない事だと思えます。そのためには、連鎖の根っこの部分が大切で、もし根っこの部分で誰か一人がサボったら、違う方向に連鎖していつてしまおうとおっしゃっていました。

決して難しい原理で会社を経営している訳ではなく、むしろシンプルに従業員やお客様への感謝の気持ちや想いやりという事を徹底させ、成功させている事例に、もう一度自分も足元をしつかりと見つめ直さなければいけないと気付かされました。



梨狩り @山梨

★第5回★

社長を知る！

九段会計事務所 所員 戸田 允人

皆様こんにちは。今回「社長を知る！」を担当させていただきます戸田と申します。記録的な猛暑であった夏も終わり、すっかり秋らしい季節となりました。季節の変わり目はよく体調を崩しやすいといいますが、弊社でも何人か体調を崩した者もいますが、皆様も体調には十分気を付けてお過ごし下さい。さて今回インタビューさせて頂いたのは株式会社アクアハウスの内田秀和社長です。様々な経歴をお持ちの内田社長がどういった経緯で現在の会社を起業するに至ったのかを中心にインタビューをさせて頂きました。

株式会社アクアハウス様
内田秀和社長が代表取締役を務められている株式会社アクアハウス様は、主に不動産の賃貸仲介業を営んでいる会社です。新宿と渋谷に店舗を持ち、FC事業も展開されています。昨今の厳しい経済状況下においても好調な業績を上げられている顧問先様です。

戸田「本日は宜しくお願ひ致します。まず、起業するきっかけを教えてくださいますでしょうか？以前、銀行にお勤めしていたらそうですか？転職することになった経緯なども含めてお聞かせ下さい。

内田社長「はじめて就職したところが銀行で、五年間勤めました。そこで一番感じたことは、やり甲斐が無かったということですね。仕事については、やってもやらなくてもお給料が一緒で、年齢を重ねて年を取れば役職がついて、自分より上の方にはゴマをするという同僚や上司の姿を見て、これは自分には合わないなと思いました。

「銀行では主にどのような業務についていらしたのでしょうか？」

内田社長「コンピュータのシステム開発です。毎日同じことの繰り返しでした。窓が無く、天気もわからないような部屋で朝から晩まで働いていました。それで毎月固定でお給料をもらってました。たしか最初は17万円とかでしたよ。そして30歳になったら課長になってというようにこの先の未来が完全に読めていました。上司に気に入られなければ出世できないような昔ながらの世界でしたね。それが嫌で転職しようと思いました。そこで今後60歳まで仕事をしたい中で、楽しくやり甲斐のある仕事は何なのかということを考えました。色々やりましたよ。25歳から27歳ぐらいまでは、イベント企画や飲食店や会社の総務だったり、総務の仕

事はすぐやめましたね(笑)とにかく履歴書が汚れようが、自分に合った楽しくやり甲斐のある仕事を探すために色々やりました。そして最終的に行きついたのが衣食住の住でしたね。実は最後に不動産業がジュリアナ東京で迷ったんです。当時ディスコブームがあつてそこで働きたいと思いましたが。でもジュリアナ東京は長く続かないだろうと思ひ、不動産業にしようと思った。半年程働いてマンション等を月に一棟ぐらいは売りましたね。でもその会社が従業員の給料が払えなくなつて潰れちゃったんです。そこで賃貸仲介に行こうと。「お客様も若くて楽しく仕事ができますよ。芸能人も来ますよ。」

なんて求人を書いてあつたんですよ(笑)それで賃貸仲介の会社を1社受けて入社することになりました。それが今の仕事のきっかけですね。賃貸仲介の会社に入ってから楽しかったですね。

「それは不動産の売買仲介をやり始めてから不動産業界は楽しいと感じていらつしやったんですか？」

内田社長「いいえ、売買仲介の時は思わなかったですね。投資マンションでしたからお金持ちの方にテレアポですよ。電話帳を一冊渡されて朝の10時から夜の10時までね。受話器に腕をガムテープで巻き付けられてましたね(笑)それでアポが取れたら車でお客様のところに行つてお客様が帰って来るまで車で待ってるんですよ。やつていて苦痛でしたね。マンション買い

ませんかなんて電話したら大抵怒られるんですよ。結果的に勤めていた会社が潰れてよかったです。売買仲介と違って賃貸仲介はお客様も即決されるじゃないですか。売買仲介は何カ月もフォローしないと買ってくれないんです。賃貸仲介に入って、当時27歳でしたけど、同僚もみんな若く同年代で、お客さんと楽しくお話しして部屋を紹介できると歩合もいただける。銀行の時は17〜18万円のお給料でしたけど、賃貸仲介の会社に入って研修を受けて2ヶ月程で50万円位になって何だこれとは思いましたよ(笑)

—27歳で50万円を稼ぐのは凄いことですね。営業成績は常にトップだったんですか？

内田社長—新人の中ではトップでした。とにかく当時は休みなく働きました。楽しいから別に辛いというようなことは無かったですね。

—営業をする上で何か工夫やコツのようなものはあったのでしょうか？



内田社長

内田社長—顧客管理はしっかりと行っていましたね。1件でも多く契約しようという思いでやってました。夜の12時でもお客様と電話のやり取りをしていました。そんなことで歩合が取れるというところに、とてもやり甲斐を感じました。ノルマはありましたがあまり気にしませんでしたね。1年ぐらい働いて店長を任せられるようになりました。そこで会社の内部のことが色々分かって、これは自分でやった方がいいという思いが芽生え始めました。その会社をやめるきっかけになったのは、その社長と合わなかったことですね。何かで裏切られたことがあったんです。もうこの人の下では働けないと思います。結局自分の性格を考えると人の下で働くのは合わないと考えて、将来的には「自分で独立する」という、その後の目標ができた訳です。そのときに32歳ぐらいでしたね。その後つなぎで3年間、別の賃貸仲介の会社で働きました。いずれは自分で独立してやっていきたいと、その社長に言ったら首になっちゃったんですよ。当時は車や家を買ったばかりでお金が無くて大変でした。無職で赤ちゃんも生まれたばかりですね。結局どうしようもなく、家売って会社設立の資金にしました。起業したきっかけは、要はいい社長にめぐり逢わなかったということですね(笑)もう自分でやるしかないと思えましたよ。

—なるほど、もう自分でやるしかないという覚悟を決められた訳ですね。

内田社長—そうそう。もうどこに行っても同じ

だと思ったんです(笑)家族にも理解してもらってしまいましたし。だったら若いうちにやるしかないと思えましたね。若いうちに独立するっていうこともきつかけですね。いつ首を切られるかわからない状況で働いているのが不安でしょうがなかったですから。

—ありがとうございます。では次に起業して一番辛かったことや苦労したことがあれば教えてください。

内田社長—最初はお客様が全然来なかったことです。当時はインターネットにも広告が出ていませんし、みんなアクアハウスなんて知らないですから、お客様が全く来ないですよ。全部自分でやらなきゃいけなかったんで10月に開業して2ヶ月間は本当に厳しかったです。12月に入ると引越シーズンに入っていくから良くなりましたが。やはり何も無いところから始めるということはとても大変でした。けれども必ずやれると思っていたので不安はありませんでした。今思うと考えられないですけど(笑)ただし今までの経験で支店開設を多く手掛けたりと、ノウハウはあったので自信はありました。こうすれば良いという事が頭にあったので。

—今までの経験で培った確固たるものが社長の中にあったということですね。ではそんな苦難を乗り越えて、現在この不況下で飛躍を遂げられている理由は何だと思われませんか？

内田社長—ターゲットを明確にし、戦略を立ててないことをやったという事ではないでしょう

か？従業員にもこれからは仕事のやり方をガラリと変えるぞ、もう今までのやり方ではダメだということをお話しましたね。それで今はおお客様の呼び込み方法や、来店されるお客様の層も変わってきました。ターゲットを変えたということとです。あとは無駄な広告費を削ってより良い効果を出すことですね。そしていかに営業マンを生かす仕組みを作れるかということも大きいと思います。今当社ではここ1年離職率がほぼゼロなんです。以前はバンバンやめていってましたからね(笑)

— それでは次はお仕事の話から離れまして、オフの過ごし方についてお聞かせ下さい。

内田社長— オフはゴルフですね(笑)あとはゴルフに行く前日に泊りで飲みに行くことですね(笑) それぐらいですよ。

— ご家族との過ごし方はどうですか？

内田社長— 誕生日には必ずプレゼントを贈りますね。あとは家族が揃ったら必ずどこかに行くことにしています。家族旅行も半年に一回は行ってますね。

— 最後に九段会計に一言お願いします。

内田社長— 代表が元気で明るい方がいいですね。明るいのが一番です。みなさんも感じがいいです。あとは社歴が近いので同じ歴史を歩んできたという意味です。いい親近感があります。起業したてで路頭に迷っていた時相談を受けて頂き、非常に勇気づけられました。

— 本日は、貴重なお時間を頂き、ありがとうございます。

インタビューを終えて・・・

今回、内田社長にインタビューをさせて頂いて一番印象に残ったことは、会社を起業する際の覚悟の大きさです。突然、無職になられてご自宅を売られ、ご自分で独立を決心された際の覚悟は、今の私ではとても想像できません。他の顧問先様の社長もそれぞれ並々ならぬ覚悟で会社を起業され、経営されていることと思います。覚悟を決めて何かをやるということは、非常に大事なことであり同時に非常に難しいことでもあると感じました。私も覚悟を決めてこれから仕事に励みたいと思います。最後に、ご多忙の中インタビューを引受けて下さった内田社長、本当にありがとうございました！



28歳になりました！

税務調査を受ける心構え

九段会計事務所 所員 税理士 分田 真

ドラマや映画でよくある「査察(通称：マルサ)」は、国税庁と全国の各国税局にある査察部や査察課が悪質な脱税者に対する刑事責任の追及を目的で、裁判所の許可を得て行う強制調査をいい、場合によっては検察庁へ告発しま

す。この査察は、通常みなさんが遭遇するであろう、通常の税務調査とは趣が異なります。それでは通常の税務調査とは、一体どのようなのでしょうか。

(1) 税務調査とは何ですか？

国税庁ホームページでは、「税務調査は、納税者の申告内容を帳簿などで確認し、申告内容に誤りがあれば是正を求めるもの」と記載されており、平成二十事務年度での調査件数は三三二〇〇〇件でした。

税務調査では、まず原則として、事前に調査日時などを納税者に対して通知します。調査日には調査官が調査対象年度の申告書類や帳簿書類等を納税者の事務所等で閲覧しつつ、その都度質疑応答しながらすすみます。その上で、申告内容に誤りが認められた場合に、修正申告に応じるような是正等が行われていきます。

(2) 税務調査を受ける際の心構え

「税務調査」と聞けば、「え？何しにくるの？」を身構えてしまう方、不安な気持ちからか普段とは違った高圧的な態度をとる方、威嚇してしまいう方もいらっしゃいますが、そのような態度をとる必要は全くありません。調査官も人です。そのような態度をとられたとしたら、「何かやましいことでもあるのかな？」と変に勘ぐられたり、「そういう態度をとるのなら」と調査がスムーズにすすまなくなってしまう、陰悪な関係となってしまうでしょう。

また、落ち着かない態度や不用意な発言も控えましょう。質問されていないことをペラペ

ラ話す必要はありませんし、質問されたことに對して過剰に反応する必要もありません。逆にへりくだる必要もありません。

調査官からの質問や発言に對して反論や意見があれば、発言を最後まで聞いてうえて、毅然とした態度で理路整然と述べればよいのです。もちろん、証拠となる書類を用意した上で発言するとなお良いでしょう。

特に、初対面である調査当日の挨拶はとても重要といえます。お互いに緊張しているとはいえ、誠実な態度で接すれば、調査官の心象もよく、同じように誠実な態度で接してくれるでしょう。はじまりがうまくいけば、後の調査もスムーズにすすみます。

(3) まずはこちらでチェック
 税務調査を受ける際の心構えを、簡単なチェック形式にまとめました。

このチェック項目は、税務調査を受ける前に、気持ちを落ち着かせたり、対応方法を確認していただくために作成しています。各々の内容を読みながら、どのような対応をしたらよいのかご確認ください。

○税務調査の連絡がきた!

—あわてず、騒がずに、まず顧問税理士へ連絡してください。

—心配事があれば、事前に必ず顧問税理士へ相談しましょう。

○事前の準備は何をしたらいい?
 —当日必要となる書類(申告書類や帳簿類、契

約書類、組織図等)の準備をします。

—当日調査を行う場所を確保しておきます。応接室などの個室か、仕切りのある場所がよいでしょう。

—顧問税理士と調査対象年度内の懸案事項について検討しましょう。

—もし不安な気持ちがあれば、顧問税理士に話して気持ちを落ち着かせましょう。

○当日の対応はどうしたらいい?

—誠実な対応をこころがけましょう。(威圧、高圧、威嚇、は絶対NGです)

—雑談も調査官にとっては貴重な情報源です。不用意な発言は控えましょう。

調査官からの質問で理解できない場合には、遠慮せずに聞き返しましょう。その場合には、相手の話の途中で聞き返すのではなく、最後まで聞いてから、聞き返すようにしましょう。

調査官の質問や指摘事項について反論すべきことは、自信を持って冷静に理路整然と行いましょう。感情的な態度は、相手から見ると「怪しい」と捉えられてしまいます。冷静に伝えてください。

調査官から事情聴取を受けるときには、一人で受けないでください。

—受ける前に、必ず顧問税理士へ相談しましょう。



競馬・当たり馬券に水差す税金

九段会計事務所 所員 沼辺 勇樹

土日になると、動物を観に、多くの子供たちが動物園に集います。しかし、動物を観に出かけるのは何も子供だけではありません。動物は「種類しかいませんが、大人達の歓声たるや、動物園に負けない熱狂があります。表題でお察しのとおり、そこは競馬場です。一攫千金を夢見て、多くの大人が意中の馬を応援します。

10月から、いよいよGIロード(日本で最も格の高いレースが毎週行われる)がスタートします。GIレースは年齢やコースなどの設定があり、その条件の下、今年一番強い馬を決めます。そのため、通常のレースよりも投票者が多く、競馬場も大賑いを見せます。季刊誌をごらんの皆様の中でも、一足早い冬のボーナスを得ようと、投票される方も多いのではないのでしょうか。

しかし、そんな夢に水を差すようで恐縮ですが、悲しいかな、競馬の配当には税金(所得税)がかかります。

「一時所得」という所得に該当し、次の計算式で計算され、その金額に税率を乗じた算出額が納付額になります。

(的中馬券の配当額)的中馬券購入額(50万円)
 × 1/2

例えば、給与所得500万円の方が、2万円の馬券を購入し、100万円的中した場合には、
 (100万円-2万円-50万円) × 1/2
 = 24万円

24万 × 30% (住民税を含めた税率) = 7万2千円
 の税金が、競馬の所得だけで課税されてしまいます。

うくん、非常にシビアな金額ですね。頭が痛いのが、同じレースであっても、的中馬券以外の購入額は配当額からマイナスできない点です。競馬の収支はトータルで考えるのが一般的ですから、勝ったときだけ課税するというのは、いささか腑に落ちない点もあります。

計算式を見てもおわかりのとおり、節税対策としては、配当額から購入額を引いた金額を50万円以内に抑えることです。50万円以内であれば、所得は発生しないため、申告する必要がないためです。ただ、今まで50万円を超える馬券を的中したことのない私にとっては、一度悩んでみたい問題な気がします(笑)



子供を授かって思ふこと

副代表兼川崎支社長 税理士 森 雅浩

私事ですが、8月18日に私にとって初めての子供である長女が生まれました。この原稿を書いている時点で、まだ1ヶ月ほどしか経っていない新米の父親ですが、今まで感じたことを書いていきたいと思えます。

昨年の暮れに妊娠がわかり、夫婦で喜びました。しかし早速出てきた問題が、「どこで出産するか」でした。なぜならば、私の妻が通っていた医院は婦人科のみで、産科が無かったからです。妻はいわゆる「里帰り出産」はしないと誓っていたので、現在の住居(川崎)周辺で探すことになりました。年が明けて、妻が通っていた婦人科の先生の紹介状を持って医科大学付属の総合病院へ行きましたが、その病院も今年1月時点で7月まで出産の予約がいっぱいで、それ以上の受付は不可能ということでした。妻の予定日は8月だったので何とかその病院で出産できることになりました。

あとから聞いた話ですが、私の姉が2回出産した医院も今では婦人科のみの医院となっていて、出産は出来なくなっているとのこと。訴訟リスクなどの原因で産科医が少なくなっているという話は知識としては知っていましたが、実際このような立場に立って初めて実感できました。少子化が叫ばれて久しいこの時代、産科

の充実というのも緊急の課題ですし、その障壁となっているであろう、自分の意図しない結果が出たら何でもかんでも訴えるという風潮も考える必要があるのでは、と感じています。

出産当日は朝の5時に破水したため妻を病院に連れて行き、わが子が誕生した午後9時前まで、一緒にいることができました。これも当日訪問を予定していた顧問先様が、快く予定の変更を受け入れてくださったからであり、心から感謝いたします。

出産にも立ち会いましたが、直後に感じたことは、出産時の「男の無力さ」でした。目の前で妻が苦しんでいて、産科の女医さんや助産師さんが合計5人で様々な処置や出産のサポートをしている中、私は妻をうちわで扇ぎ、時々水を飲ませてあげたりするだけ・・・生まれてくる瞬間を共有できたことは感動的でしたが、そこに至るまでほとんど何も出来なかったという思いのほうに正直大きかったです。でも後で妻が、「その場においてくれただけで心強かった。」と言ってくれて救われました。

妻とわが子「葉月」は、特に何の問題も無く1週間後に退院しました。翌日から義母が実家から来てくれて、10日ほど一緒に生活し育児を手伝ってくれました。義母が帰ってから2人での育児が始まりましたが、それが大変。ちよつと顔が赤いとか、ちよつとミルクをもどしたとかで大騒ぎ。最近では、数時間夜泣きする日も出てきました。育児経験者に聞けば、これらは全て普通のことと特に問題ではないよ、とのこ

と。これからもっと大変だよ、なんて脅された
り(笑) もします。

現在、私の育児に対する私の率直な感想は、
「2人でやってこんなに大変なんだから、これ
を1人でやるのは無理！」というものです。ま
た改めて「人のつながりの大切さ」を感じてい
ます。2人での育児と書きましたが、実際には
私達の家族や親戚、地域の方々、育児を経験済
みの先輩・後輩や友人など、いろいろな方々の
サポートを受けられています。このようなサポー
トが無かつたらどうなるのだろうと考えると、
正直ゾッとします。このように大変な育児を2
人(または1人)で完結させようというところ
が無理な話なのであって、無理なことをやろう
とする(もしくはやらざるを得ない状況である)
ことが、わが子を簡単に殺してしまう事件の温
床になっているのだと思います。子ども手当や
社会的インフラの整備も必要なことかとは思
いますが、現在の個人主義的な志向を改め、特に
家族や地域のコミュニティをもっと大事にして
いく必要があるのではないのでしょうか。



【葉月と私】

いろいろな書きましたが、やっぱりわが子はめ
ちゃめちゃかわいいですね！

〈編集後記〉

編集担当の新井です。

九段会計事務所では毎週2回、担当制でブロ
グを更新しています。ホームページからアクセ
スできるようになっています。また、ツイッター
活用中です。フォローミー★@kudan-kaikai
(フォロー返します☆)

簡単に情報発信・アウトプットができる時代
になりました。ツイッターで知り合い、ブログ
に飛び、メルマガやセミナー等を通じてビジネ
スが生まれる。新しいマーケティングのステッ
プができてくる予感があります。まずは見よう見
真似でもやってみることが大切な、と思いま
した。

GRAPHIC DESIGN

あなたの「……したい!!」を
デザインいたします

印象に残る
会社案内を
新規制作
したい!!

販売促進用に
新商品の
カタログを
作成したい!!

お店の
ロゴ・メニュー・
チラシ・POPを
新しくしたい!!

企画・デザイン・撮影・印刷納品までの
一貫したご依頼も承ります。

gg 株式会社 グラン gren
〒150-0011 東京都渋谷区東1-11-13
☎03-5485-3085
☎03-5485-3086

当社資料を
ご希望の方は
ぜひご連絡
ください。

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

ホームページのデザイン・制作
WEB SYSTEMの開発

PHASE
System.Produces.Management
株式会社フェイス

当社ではお客様のニーズに合わせたホームページを
制作致します。お気軽にお問い合わせ下さい。

ホームページデザイン + システム制作
社内LANやサーバー構築などのイントラネット環境整備・設置

☎ info@phase.jp ☎ Tel. 03-6908-5012
<http://www.phase.jp/>

広告の
ソコチカラ
をみせます!

ポストインング以外でも、
きつとあります。

株式会社スマートライン

〒121-0836 東京都足立区入谷 9-12-7
tel:03-5839-8861 fax:03-5839-8862

チラシご持参の方ディナータイム10%off
ネパール・インド レストラン & バー スバ

中野南口店
 中野区中野2-28-1
 フロスベア中野1F
 TEL:03-3229-4555
<http://www.subha.co.jp/index.htm>

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
 かさばった
 高性能オーバー
 オリジナル製品

楽しく! 便利に!
 簡単に!

[eg]

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 東京都多摩市乞田 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>



中国ビジネスにご興味があればグレイスケールまでご連絡を!
 豊島区西池袋3-31-8-2F
 TEL : 03-5949-5667 <http://www.grayscale.jp/>

☆ 広告募集中 ☆

★ 広告募集! &
 「社長を知る」
 出演者募集!

貴社と弊所の
 <Win-Win>を目指す
 ~九段会計事務所~