

地主・経営者のための情報マガジン

AgriTimes

あぐりタイムズ vol. 84

2012 / 7月号



税金と資産運用のプロとして

ランドマーク税理士法人はお客様満足度No.1を目指します

山口市の瑠璃光寺にある国宝五重の塔です。初夏の光で葉の色が少しずつ変化して美しく見えました。

今月の掲載内容

今月の
目玉

事業用の資産を買い換えるときに使える特例～個人の場合～

1 p

セミナーのご案内

4 p

厳格化されていく消費税

5 p

増販増客シリーズ〈第45弾〉

7 p

お客様の声、無料相談会のお知らせ、税務カレンダー

9 p

職員紹介

10 p

ご面談は無料です。お気軽にお電話ください！



ヨハセツゼイ または
0120-48-7271 045-929-1527

ランドマーク税理士法人
Landmark Licensed Tax Accountant's Co.

当事務所ホームページも是非ご覧下さい！

ランドマーク税理士法人

検索



【相続税対策】<http://www.zeirisi.co.jp> 【法人】<http://www.landmark-tax.com>



日本マーケティング・マネジメント研究機構・増販情報センター
JMMO Marketing Information Center
Japan Marketing & Management research Organization Marketing Information Center



事業用の資産を買い換えるときに使える特例 ～個人の場合～

個人が事業の用に供している特定の地域内にある土地建物等を譲渡して、一定期間内に特定の地域内にある土地建物等の特定の資産を取得したとき、一定の要件を満たせば譲渡益の一部に対する課税を将来に繰り延べることができる、という特例があります。

この特例を受けると、買い換えた金額（売却金額が上限）の80%が税金の計算上、売却しなかったものとみなされます。

（1）譲渡所得の大幅な繰延べができる「特定事業用資産の買換え特例」

「特定事業用資産の買換え特例」とは、個人が事業用資産やその敷地を譲渡し、一定の要件に該当する事業用資産に買換えた場合、その譲渡資産の譲渡益の80%相当額まで「課税の繰延べ」が認められる制度です。

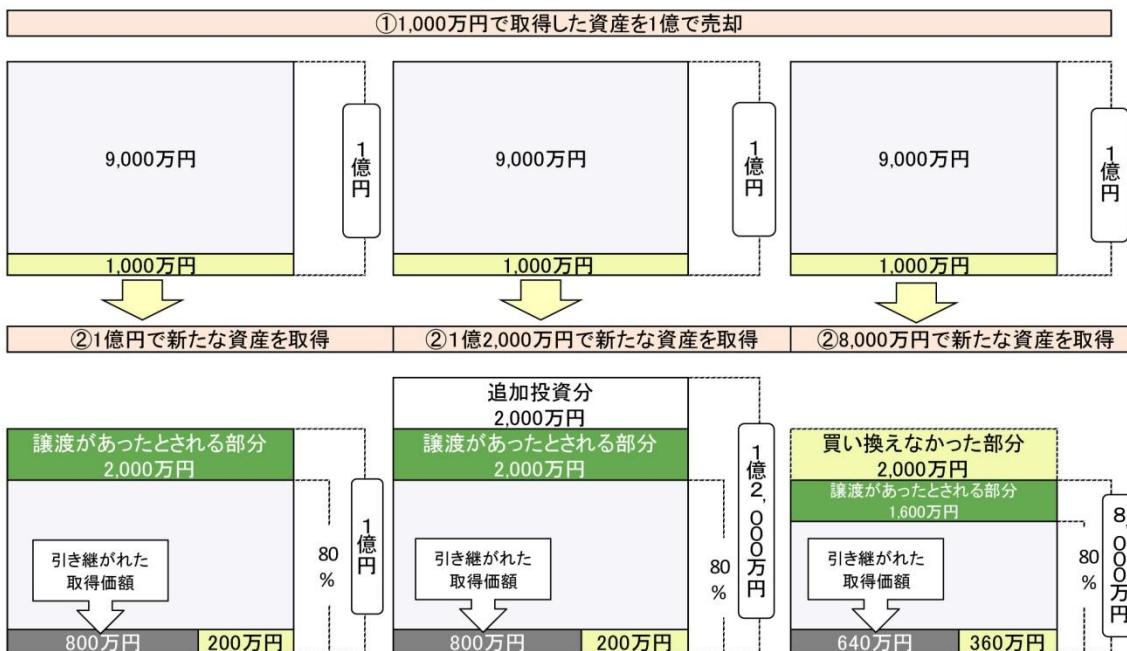
この特例の対象となる「事業用資産」とは、具体的には、工場用や店舗用の土地建物などをいいます。また、事業とまではいかないまでも、不動産の貸付けなどによって相当の対価を得て継続的に行うものは「事業に準ずるもの」とされ、これに使われる資産（賃貸用マンションなど）も対象となります。

（2）譲渡所得と税額の計算

(イ)同額での買換えの場合
(譲渡代金=買換代金)

(ロ)増額買換えの場合
(譲渡代金<買換代金)

(ハ)低額買換えの場合
(譲渡代金>買換代金)





＜譲渡所得の計算＞

(イ) 同額での買換え、(ロ) 増額買換えの場合（譲渡代金≤買換代金）

譲渡所得の金額 = (1億円 × 20%) - (1,000万円 × 20%) = 1,800万円

(ハ) 低額買換えの場合（譲渡代金>買換代金）

$$\text{譲渡所得の金額} = (1\text{億円} - 8,000\text{万円} \times 80\%) - \left\{ 1,000\text{万円} \times \frac{1\text{億円} - 8,000\text{万円} \times 80\%}{1\text{億円}} \right\} = 3,240\text{万円}$$

＜税額の計算＞ 長期譲渡の税率 20%（所得税 15%+住民税 5%）を使用して算出

| | (イ)、(ロ) | (ハ) |
|-------------------|--|--|
| 買換えの特例を適用しない場合の税額 | $(1\text{億円} - 1,000\text{万円}) \times 20\% = 1,800\text{万円}$ | |
| 買換えの特例を適用する場合の税額 | $1,800\text{万円} \times 20\% = 360\text{万円}$ | $3,240\text{万円} \times 20\% = 648\text{万円}$ |
| 税額差額 | $360\text{万円} - 1,800\text{万円} = \textcolor{red}{▲1,440\text{万円}}$ | $648\text{万円} - 1,800\text{万円} = \textcolor{red}{▲1,152\text{万円}}$ |

(3) この制度の主旨は「課税の繰延べ」である

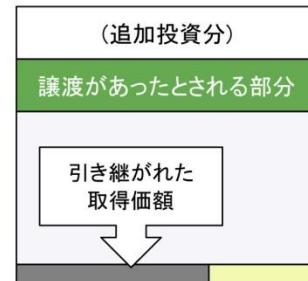
この特例の適用を受けた買換資産は、その後の減価償却費の額を計算する場合や、その買換資産を譲渡したときの取得価額を計算する場合には、買換資産の元々の取得価額（上記の図でいう **1億円**、**1億2,000万円**、**8,000万円**）をそのまま使用するわけではなく、**特例を適用した後の低い取得価額（※）が使われます。**

そのため、特例を適用しない場合と比べ、建物についてはその後の減価償却費が少なく計上されるため不動産所得が増加し、結果、税額も増加します。また、土地については、将来譲渡したときに譲渡益が大きくなり、それに係る所得税もまた増加します。

つまり、この特例はあくまでも買換えした時点での税額を軽減するものであり、**将来的にはその軽減された分に見合った税額（場合によってはそれ以上の税額）を支払う可能性が残される**という点にはご注意下さい。

（※）特例適用後の買換資産の取得価額

= 「譲渡があったとされる部分」 + 「引き継がれた取得価額」
(+ (ロ) の場合は「追加投資分」) に当たる部分





(4) 主な適用要件

この特例の適用を受けるには、原則として資産を売った年の前年から翌年までの3年間に、買換え資産を購入し、**取得の日から1年以内に事業の用に供されなければなりません。**

(工場等の建設・移転その他やむを得ない事情がある場合には、税務署長の承認により、譲渡の年の翌年以後3年以内で取得期限が延長できる場合があります。)

また、「**譲渡する不動産はその年の1月1日時点での所有期間が10年超**」、「**買い換えて取得する土地の面積が、譲渡した土地の5倍以内**」といった制限も重要です。

なお、特例を受けるためには、**確定申告の際に次の書類を添付**する必要があります。

- 譲渡所得の内訳書（確定申告書付表兼計算明細書）【土地・建物用】
- 買換資産の登記事項証明書などその資産の取得を証する書類
- 譲渡資産及び買換資産が特例の適用要件とされる特定の地域内にあることを証する市区町村長等の証明書 など

(5) 特定資産の買換えの場合の課税の特例における適用範囲の見直し・延長

平成24年度税制改正では、買換資産の適用範囲が下記のとおり見直されたうえ、適用期限が**平成26年12月31日まで3年延長**されました。

- 土地等の範囲が、事務所等の一定の建築物等の敷地の用に供されているもののうち、その**面積が300m²以上のものに限定**されます。
- 貨物鉄道事業用の機関車の範囲から**入換機関車が除外**されます。

買換え資産の土地等については、事務所、事業所その他の政令で定める一定の施設の「敷地」の用に供される土地等、とされることになりますが、一定の施設には、工場、研究所、店舗、倉庫などが該当し、**貸付け用も対象となります。**ただし、事業活動に直接活用されるものだけを対象とするという特例の趣旨から、**福利厚生施設は除かれます。**

また、**駐車場**については**特定施設に併設され事業遂行上必要となるものだけが対象となります。**そのような施設に併設されていない駐車場は「**やむを得ない事情**」がある場合に限り、特例の対象とができるのですが、具体的には、**開発許可申請などを行っていて、その手続が進行中だが許可が下りるまでには時間がかかる**ような場合で、**その事情が書類で明らかにされているものに限る**、とされています。つまり、原則として、**単に駐車場として利用されている土地については買換資産に該当しない**ものとして捉えて下さい。

この特例は改正も頻繁に行われる所以、活用にあたっては注意が必要です。本当に要件を満たしているのか、そもそも適用するべきなのかといった判断は、資産税に精通した専門家に相談してから行うようにするべきでしょう。



【セミナー報告】好評の声を頂いています！

●不動産会社のための「税制改正のポイントと対策」（4月9日、丸の内/東京国際フォーラム）

お客様の声

- ・毎回良い講義をありがとうございます。非常に参考になります。
- 実家の相続税の試算の相談をしたいと考えています。
- ・最新の情報を入手することが今後の売上につながると強く感じました。
- ・税制改正のポイントが非常に分かりやすかったです。
- ・相続に関する税制改正の内容、現在の進捗状況を横断的に確認できて、自分の中の知識・認識の整理ができました。資料も分かりやすくてよかったです。
- ・分かりやすく、実例を交えてご説明頂き有り難うございました。時間はあっという間でした。



●「相続対策実践塾～不動産基礎知識編～」（4月25日、自由が丘/緑が丘文化会館）

お客様の声

- ・分かりやすかったです。資料をいただき大変ありがとうございました。
- 競争相手は「世界の『プロの投資家』である」というキーワードは大切にしたい。
- ・清田先生の講義は大変参考になりました。ありがとうございました。
- ・一昨年主人を亡くし、相続のことも一応終了しましたが、元気なうちに2人の息子たちと話し合って、ある程度の対策を考えたいと思い参加しました。



6月のセミナー開講予定

丸の内相続大学校

- 6/7 (木) マイスターの「モチベーション・マネジメント」（株）モチベーション・ファースト 代表 丸山 博貴 氏)
6/14 (木) 相続税対策の基本5原則（税理士・行政書士 木村 金藏 氏）
6/20 (水) 固定資産税節税の仕組みと活用法（不動産鑑定士・元横浜市固定資産税課長 鈴木 彰 氏）
6/28 (木) 相続人の確定と代理人等の選任手続き（司法書士 田近 淳 氏）

只今、申込み受付中！単独講座の受講も可能です。詳しくは、ランドマーク税理士法人 HPまで！

6/29 (金) 15:00 ~ 横浜ランドマークタワー25階セミナールーム(2520)

不動産賃貸経営者のための『法人設立による節税対策』

地主、不動産賃貸経営者の皆さま必見！

アパート・マンション経営を個人で営んでいる方が、不動産管理会社を設立した場合、節税になるかどうかは、不動産の保有形態によって変わります。

本セミナーでは、不動産管理法人設立のメリット・デメリットや、建物別の有効な対策例などを分かりやすく解説。賢い賃貸経営のノウハウを伝授します。

【参加費】1,000円（関与先様、2回目以降、ご紹介の参加者様は無料）

【講 師】清田 幸弘（代表税理士）ほか 「都市農家・地主の税金ガイド」の他、「会社管理節税システム」小冊子プレゼント！





厳格化していく消費税

Q 昨年から消費税法が改正されたとのことですが、具体的にはどのような点が変わったのでしょうか？

A 平成23年6月に施行された消費税法の改正点は、**事業者免税点制度**、「95%ルール」の適用要件、そして還付申告書への「消費税の還付申告に関する明細書」添付の義務化の3点です。いずれも課税要件を引き締める意図の改正となります。

解説

昨年の消費税改正を概観すると、法人の新設などを利用した課税逃れの抑制、大企業における「益税」の防止、還付する際の適正性の判断、といったように**「本来、税金を課すべきところにはしっかりと課す」**という1つの大きな方向性が浮かび上がってきます。

1. 事業者免税点制度の改正

これまで、消費税の課税事業者となるのは、基準期間（個人事業者は前々年、法人は前々事業年度）における課税売上高が1,000万円を超える個人事業者、および法人でした。それが、**課税期間の前年の1月1日（法人の場合は前事業年度開始の日）から6ヶ月間の課税売上高が1,000万円を超えた場合も課税事業者とされる**、という改正がされました。

ただし、納税者の任意で、課税売上高に代えて特定期間の給与等支払額の合計額を用いて判定することも認められています。課税売上高が1,000万円を超えていても、**給与等支払額が1,000万円を超えていなければ免税事業者と判定することができます。**

改正前



当期の扱いは前々期の課税売上高のみで判定

⇒前期に売上が急増しても、課税事業者となるのは翌期から

改正後



売上1,000万円超

課税売上高が前期の上半期で1,000万円を超える場合には、当期から課税事業者とします。

(ただし、課税売上高に代えて給与等の支払額で判定することもできます。)



※ 平成 25 年 1 月 1 日以後に開始する年又は事業年度から適用されます。6 カ月間の判定期間（「特定期間」）は平成 24 年 1 月 1 日から開始されています。

2. 「95%ルール」の適用要件の見直し

これまで、一般課税により申告を行う事業者のうち、当課税期間における課税売上割合（課税売上高を「課税売上高と非課税売上高の合計額」で割った割合）が 95%以上 の事業者は、課税売上げに係る消費税額から、課税仕入れ等に係る消費税額の全額を控除することができるものとされていました。いわゆる「95%ルール」と呼称されているものです。

この「95%ルール」によって、本来納付されるべき税金が納付されていない、という企業側の「益税」が問題視されていました。この制度は企業の規模に関係なく適用されていましたため、取引額が大きくなれば、この益税の額もかなり大きくなります。

昨年の改正によって、この「95%ルール」を適用できる条件として、「課税売上高が 5 億円以下の場合にのみ」というものが加えされました。

この改正によって、当課税期間における課税売上が 5 億円超の場合、又は課税売上が 5 億円以下かつ課税売上割合が 95%未満の場合には、仕入控除額の計算を個別対応方式もしくは一括比例配分方式のいずれかにより行うこととなります。

※ 平成 24 年 4 月 1 日以後に開始する課税期間から適用されています。

3. 「消費税の還付申告に関する明細書」の添付義務化

消費税の納付額は、「預かった消費税」から「支払った消費税」を差し引いた金額です。それでは、ある年に多額の費用（仕入れ）が発生した結果、「支払った消費税」が「預かった消費税」の金額を超えるときはどうなるのでしょうか。この場合、消費税の「還付」を受けることができます。（かつての「自動販売機節税スキーム」は、この消費税の仕組みと「95%ルール」を利用して多額の還付を受けるというものでした。）

改正によって、このような控除不足還付税額のある還付申告書を提出する場合、「消費税の還付申告に関する明細書」を添付しなければならないこととされました。

この明細書は、これまで還付申告書に添付していた「仕入控除税額に関する明細書」の記載事項に加え、課税資産の譲渡や輸出取引に係る項目等について記載することとされています。

※ 平成 24 年 4 月 1 日以後に提出する還付申告書から添付する必要があります。

このように、消費税課税の要件は年々厳格化されています。これも現在審議されている「消費税増税のための伏線の一つ」といえるでしょう。手始めに現行制度の抜け穴を塞いでいくことを推し進めて行ったようです。

消費税の申告は、現況に合った適切な届け出をしなくてはならず、期間の制限にも注意を払う必要があるので、事前対策は専門家との相談のもとで進めるようにして下さい。



不況無縫の増販増客、売上増！！の基本的ノウハウをお届けします

増販増客シリーズ 〈第45弾〉

あなたは目の前の「取引先」だけを「お客様」と思ってはいないだろうか！？

「真の顧客」に焦点を合わせ、その声に耳を傾ける…
今、自社商品の最終顧客は何を求めているのだろう？

代理店、販売店、クライアント企業

●「真の顧客」はいったい誰なんだ？

今日は真の顧客について考えてみたいと思います。さて、製造業のソフト開発業、広告・企画制作業等の皆さん。皆さんの「お客様」はどのような方々ですか？「そりや販売店だよ」とか「クライアント企業だよ」などというお声が聞こえてきます。確かに直前のお取引先様がまずは大切な「お客様」ですね。いかに代理店や販売店に扱ってもらうか、そして卸すか、またクライアント企業に企画が採用されるか、ということがとても重要です。

しかしよく考えてみると本当の顧客は、その商品に対して「自分の意思で財布を開く最終顧客（エンドユーザー）である」と言えるのではないでしょうか？

残念ながらルートセールスなどの場合、このことを忘れがちで、現場に行かずして目の前の取引先ばかりに対応していることもあります。例えば、メーカーは代理店だけを「お客様」として考え、代理店は地方の代理店を「お客様」と考え、その地方代理店は販売店を「お客様」と考える…。目先の取引先のことだけを考えていると、エンドユーザーの気持ちになって考えられなくなってしまいます。

幼児向け？高齢者向け？

●顧客目線でターゲットを再変更！

それでは「真の顧客」が本当に望んでいる

6月



梅雨です。沖縄は5月中旬、西日本が6月上旬、東日本が中旬、東北北部が下旬に入梅。衣替えの季節です。ジューンブライド（6月の花嫁）は、欧洲のものですが、日本では「6月の結婚が一生の幸せを運ぶ」という言い伝えをブライダル業界が導入して、定着しました。

ブライダルは、近年、少子化、晚婚化になり、かつジミ

婚といわれ、個性派の結婚式が増えています。母の日より少し地味ですが父の日は、第3週日曜日。

7月



7月は中元シーズン。賞与も出て消費は1年でも12月に次ぐ月。近頃は猛暑が多く、エアコン需要や夏物商品が多く売れます。各地で山開き、海開きも行われ、夏休みに突入します。

お中元の予約は5月から始まるケースもあり、デパート、コンビニ、専門店、ネットなど顧客の選択肢が多様です。地方からネットで、お中元商戦への参加も可能な時代になっています。

商品やサービスを提供することができず、売れない連鎖構造が起こってしまいます。もっと最終顧客に焦点を合わせて活動する必要があるのです。これを私たちは、名付けて「エンドユーザー・フォーカスの原則」とよんでいます。

私達のもとにご報告いただいている売上増事例のなかにもこの「エンドユーザー・フォーカスの原則」をしっかりと守って、うまくいっている事例が多々ありますので、その中から今号では2つ、ご紹介いたします。

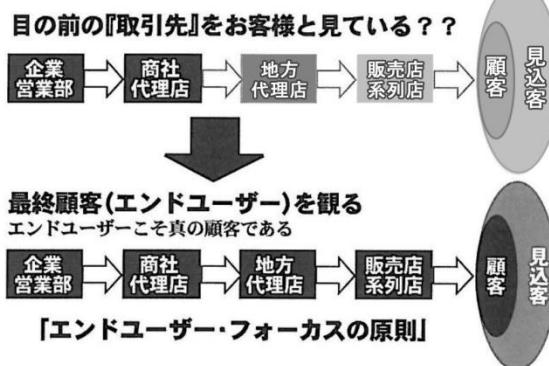
まずは、シューズ・サンダルの底材メーカーが開発した幼児用玩具のお話です。この商品は、サンダルの底材に使用しているスポンジ素材を改良、活用したブロック（積み木のおもちゃ）で、もともと幼児向けのおもちゃとして開発されました。ところが、とある商社からの「認知症防止に効果があるのでは」という情報により、コンセプトを「高齢者用認知症防止のリハビリ玩具」に変更。このコンセプトで、老人介護施設等をターゲットに一年間は販促活動をしましたが、なかなか採用・販売につながりませんでした。



◆年間の増販増客カレンダーを常に念頭に置きましょう

| 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|--------------------------------|-------------------------------------|--|-----------------------------------|--|--------------------|---|---|--|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| お正月 初詣 初荷 成人の日 新学期 | 立春 節分 豆まき バレンタインデー 卒業旅行 | 體祭り ホワイトデー お彼岸 進級・進学 卒業 春休み | エイプリルフール 就職・新学期 入園・入学 花見 | こどもの日 母の日 父の日 梅雨入り ジューンブライド (結婚式シーズン) | 衣替え 運動会 修学旅行 | 中元・七夕 梅雨明け 暑中見舞い 海・山開き 花火大会 | 広島・長崎 終戦記念日 帰省・お盆 同窓会 夏休み宿題 | 防災の日 敬老の日 秋の七草・月見 お墓まいり 台風 | 体育の日 ハロウィン 中間テスト 紅葉狩り 秋祭り | 文化の日 七五三 勤労感謝の日 西の市 文化祭 | 御歳暮 忘年会 大掃除 クリスマス 大晦日 歳末助け合い |

そのような折り、出展した展示会で子供たちに遊んでもらったところ、これが大好評。再度ターゲットを幼児に戻し、再出発。これを機に、最終顧客に焦点を合わせる、「エンドユーザー・フォーカスの原則」に則った販促活動へと転換していきました。



幼児向け玩具ですので、購入するのは主に親世代です。父兄からの意見に耳を傾け、感想を徹底的に収集した結果「安心・安全」が求められていることがわかりました。「安心・安全」を明確に示すため、ST（セーフティ・トイ）マークを取得、パッケージに表示。そのパッケージも段ボール製のいたってシンプルなものから、中身のブロックが誰にでもわかる、明るくポップなデザインに変更しました。

さらに自社のホームページでは、素材の特性や遊び方、日本製であることもわかりやすく表現。Web ショップ内ではユーザー参加型の「作品コンテスト」も開催しました。このように、最終顧客に焦点を合わせて販促活動を続けたところ、認知度も上がり、遊具販売商社の販路を獲得。その後、より最終顧客に

近い有名玩具販売店や大手百貨店でも採用され、認知度、売上高ともに数年間で大幅に向上了しました。

不動産広告会社の真の顧客

●最終顧客に喜んでもらうために…

次に不動産関連に特化した広告会社の事例です。地域のスーパー内にて行なう、住宅販売フェア企画のお話しをご紹介します。

この広告会社の直接の顧客は、イベントに参画する不動産販売企業ですが、その企業のイベント参画が決まれば商談が終わるわけではありません。イベントの成功が重要ですから、その内容は、最終顧客に焦点を合わせたものにしなくてはなりません。家族の集客を狙い様々な準備をしました。しかしフェア前日に幼児向けイベントが足りないことに気づき、急遽、塗り絵コーナーを追加設置。さらに入りが悪かった子ども向けミサンガ教室の設置場所も変更しました。

このように最終顧客の視点を大切に、当日まで工夫を怠りませんでした。その結果、アンケート回収数、マンション購入者数、フェア自体の収支、それぞれにおいて大成功となり、直接の顧客である不動産販売企業の満足度も高いものとなりました。

いかがでしょうか？皆さんもきっとご体験のあることかと思いましたが、あらためて見直してみることで、増販増客のヒントとなれば幸いです。

【出典：増販増客ニュース・2012年04月10日 136号：日本マーケティング・マネジメント研究機構（JMMO）】

うちも増販増客したい！という方は、当事務所はまっこ増販センターまでお気軽にお声掛けください！



お客様の声

お客様から、あたたかいお言葉を頂きました！

相続税申告を終えて、今後の節税対策のため
顧問契約をして頂きました。

〈川崎市川崎区 U様より〉

1. 当事務所はどのようにして知りましたか？

ホームページ DM 紹介

2. 当事務所に依頼する前までは、どのような問題・悩みなどがありましたか？（複数回答可）

気軽に相談できる税理士を探している 税理士は既にいるが、相談したいことがある

経理を立て直したい 決算・節税対策をしてほしい 会社の数字に強くなりたい

サービスの範囲と料金を明確にしてほしい ***節税のその後の数字に驚かれた！***

その他（ご不明の点がございましたら、お気軽にお書き下さい。）

報酬を明確に提出して下さるごとに信頼出来ると感じました。

金額の点が利用者にとっては一番不安に感じた事だと思います。

先ず清田先生が自身が現場に来てくれたのに驚き、感激しました！

一の壁越が、清田会計事務所の会話を語っていましたが気がします！

3. 今回の申告、もしくは毎月の巡回監査での担当者の対応はいかがでしたか？

満足

どちらかといえば満足

どちらかといえば不満足

不満足

その他具体的にございましたら、お気軽にお書きください。

**まだ何回もお会いしてないので正直な所で解かりませんが、数字が
キッチリ出されていて安心しています。説明の時専門用語とか
解かりにくい時があるのですが、私のことは何も知らない者には
納得行くように話して頂けたと嬉しいです。**

**その他ご感想・ご意見をお聞かせ下さい。※司法書士料を全く預入れてなかったので
(良かった点・改善点・気になった点・事務所に対する要望はございますか?)
やむから継続していくのは、先生ともっと話をしたい。
解からない所ほど教えて頂けたと嬉しいです。
でも座間先生の誠実な姿勢にはとても好感を持っています。**

無料相談会のお知らせ

●太田 壽郎 顧問弁護士へのご相談

6月14日（木）、7月12日（木）

●田近 淳 顧問司法書士へのご相談

6月21日（木）、7月19日（木）

ヨハセツゼイ
0120-48-7271

または

045-929-1527

税務カレンダー

6月～7月

| [税目] | [期間] | [納期限] |
|------|------|-------|
|------|------|-------|

| | | |
|-------|------|--------|
| 個人住民税 | 第1期分 | 7/2(月) |
|-------|------|--------|

| | | |
|-------|-----------|----------|
| 源泉所得税 | H24年1～6月分 | 7/10(火)※ |
|-------|-----------|----------|

| | | |
|-------|------|---------|
| 固定資産税 | 第2期分 | 7/31(火) |
|-------|------|---------|

| | | |
|---------|------|---------|
| 所得税予定納税 | 第1期分 | 7/31(火) |
|---------|------|---------|

（※）納期の特例適用者は半年に1回の納付が可能

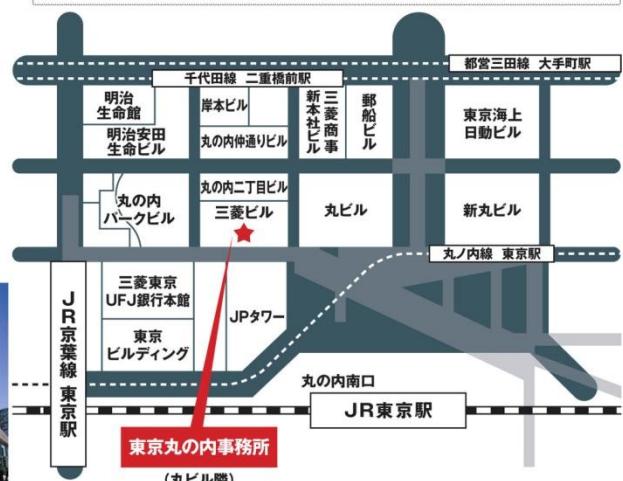
タワー事務所

桜木町駅 (JR・市営地下鉄) 徒歩5分
みなとみらい駅 (みなとみらい線) 徒歩3分



東京丸の内事務所

東京駅 (JR・東京メトロ丸ノ内線) 10番出口直結 徒歩3分
二重橋前駅 (千代田線) 4番出口 徒歩2分
大手町駅 (都営三田線) D1出口 徒歩4分 ほか



行政書士法人中山事務所

中山駅 (JR・市営地下鉄) 徒歩5分



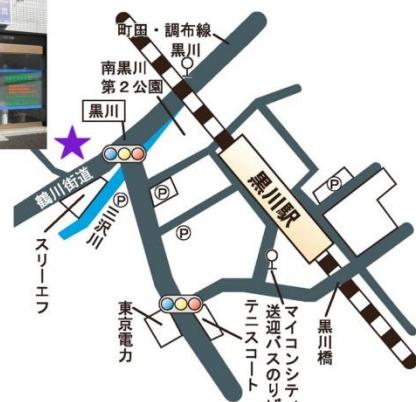
横浜緑事務所

中山駅 (JR・市営地下鉄) 徒歩12分



川崎黒川事務所

黒川駅 (小田急多摩線) 徒歩5分
若葉台駅 (京王線) 徒歩10分



発 行

ランドマーク税理士法人 広報委員会

ランドマーク税理士法人 株式会社ランドマークエデュケーション
ランドマーク行政書士法人 株式会社ランドマークコンサルティング
はまっこ増販センター
E-mail seita-yukihiro@tkcnf.or.jp
[相続税] <http://www.zeirisi.co.jp> [法人税] <http://www.landmark-tax.com>

タワー事務所

〒220-8137 横浜市西区みなとみらい2丁目2番1号 横浜ランドマークタワー37階
TEL/045-263-9730 FAX/045-263-9731

東京丸の内事務所
(丸の内相続学校)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2丁目5番2号 三菱ビル9階
TEL/03-6269-9996 FAX/03-6269-9997

横浜緑事務所

〒226-0014 横浜市緑区台村町644番地
TEL/045-929-1527 FAX/045-929-1528

川崎黒川事務所
(相続手続支援センター)

〒215-0035 川崎市麻生区黒川24番地
TEL/044-281-3003 FAX/044-281-3004

行政書士法人中山事務所
(相続プラザ)

〒226-0011 横浜市緑区中山町83番地
TEL/045-350-5605 FAX/045-350-5606

お問い合わせ窓口

全国共通フリーダイヤル ヨハセツゼイ
 0120-48-7271
または 045-929-1527