

創業の節目にあたり

減価償却を利用した節税あれこれ

不良債権発生回避

Topics

雇用促進税制

固定資産管理

外国人観光客から学ぶ

中野事務所

中野フォーラム | 2014 SEPTEMBER | 中野公認会計士事務所

MARKETPLACE FORUM

vol.

62



創業の節目にあたり



昭和26年 現住所に移転間もない頃

私の祖父である清治郎が、大正13年に27歳で中野会計事務所（中野公認会計士事務所の前身）を開業して今年で90年になります。これもひとえにお客様をはじめ、関係者皆様のご支援、ご鞭撻の賜物と深く感謝申し上げます。

また、事務所の理念を理解し、協力し、支えてくれた職員にも御礼申し上げたいと思います。

90年を一つの節目ととらえ、今回、前所長である父淑夫とともに弊所の過去・現在を振り返り、そして未来のあるべき姿について話し合う機会を持ちました。

聞き手：創業者はどのような方でしたか。

前所長：父、清治郎の人柄は勉学に対する姿勢によく表れていると思います。

清治郎（明治30年生まれ）は12歳のとき父が病に倒れたため、やむなく高等小学校を中退し、伏見信用組合に勤めました。15歳のとき父が死去、18才のとき組合長の勧めで私立伏見商業学校本科に入学、勤務のかたわら同校を首席で卒業後、立命館大学専門部法律学科に入学、卒業後、母校の先生をしていましたが、商業高校の先生や会計士には法律だけでは不十分と、同志社専門学校高等商業部（現同志社大学商学部の前身）に入学、同校を28歳で卒業（第1期生）し、さらに立命館大学経済学部で31歳で入学、34歳で卒業と同時に結婚、計理士登録しました。いずれも働きながら、専門学校2つと大学を1つ卒業、新聞で好学の青年と取り上げら

れました。並大抵の努力ではなかったでしょう。このように向学心が旺盛で、そのためには努力を惜しまない、意思の強い人であったと思います。

聞き手：創業期のこの業界はどのような状況だったのでしょうか。

前所長：清治郎が中野会計事務所を開業した大正13年当時は、税務代弁人の認可を受けての開業でした。しかし、官憲の権力が強い時代だけに、大変苦労したと思われます。当時は計算能力の高さが重宝され、珠算の能力を活用し、各社の経理支援をしていました。その後計理士登録、税務代理士認可を経て、昭和23年公認会計士制度の制定に伴い、改めて受験し合格したのが54歳のとき（昭和26年）です。

当時の会計は、現在のような退職給付会計や減損会計などといった複雑な制度はなく、税務調査の対応が重要視された時代でした。清治郎は、税務調査対応を得意とし、その誠実な指導と対応ぶりは、税務署、顧客の両方から信頼を得ていったと思います。

聞き手：中野事務所の特長は何だと思われますか。

前所長：遺伝子（DNA）の一つは、お金のことを考えて仕事をせず、「顧客のために」を最優先でやってきたこと。二つは、クリーンで「迅速・正確・親切」を第一に取り組んできたこと。三つは、礼儀正しさを教育してきたこと。この三つの点は非常に重要なことだと思います。創業時から培ってきたこの姿勢が、今日の中野事務所の信用をより強固にし、皆様に可愛がられてきたと言えるのかもかもしれません。ありがたいことに優良かつ、何代にも亘って継続している品位のあるお客様が多く、業種も多岐に亘っています。永い歴史の中、企業の栄枯盛衰を眼のあたりに見てきた経験の蓄積が、企業そして人の目利き力を養ってきたのだとも思っています。

また、金融機関や証券会社は勿論のこと、弁護士、司法書士、不動産鑑定士、社会保険労務士などといった他の専門家や大学とのネットワークがあることもお客様に安心感を与える重要な要素だと思います。

聞き手：二代目でずい分多様化した事務所になりましたが、三代目としてこれからの中野事務所をどのように舵取りされますか。

所長：**お客様のためとは**

中野事務所は創業から「顧客のために」をモットーに活動しており、それは現在も変わらぬ中野事務所の大きな長所であると思います。しかし、時代とともに、あるいは、顧客がおかれた状況によって「顧客のために」の中身は変化します。特に自計化が進み、情報が溢れている今日においては、「顧客のために」とはいったい何であるかを常に問い続けなければならないと思います。

お互いに心地よい関係が構築されているときはよいのですが、「いざ」という時に、果たしてそれがお客様のためになっているのか、お客様が望んでいることなのか、我々がすべきことなのかを、私たちはお客様から一步引いて冷静に考えなければなりません。

お客様の発展を第一に考えたとき、いわゆる御用聞きだけではなく、お客様に対して指導的にアドバイスしていくことも必要です。本当の意味でお客様から「よかった」と思っていただけのような関係を築いていきたいと考えています。

連携の時代

今はもう、地域の中で競争する時代ではなく連携する時代であると思います。お客様が連携できないところを上手に橋渡しをしたり、サポートすることも私たちの役割でありますし、それを期待されているということの日々実感しています。

そのためには、同業はもちろん業種を越えたチーム力、組織力も必要になってくると思います。その時に注意しなければならないのは、連携が決して人任せやぶら下がり主義であってはならないということです。連携には、中野事務所が創業時から培ってきた長所でもある「努力」や「向学心」といった共通の素地が必要で、それらの共通の素地をもった志の高い者達が切磋琢磨し刺激し合うことが中野事務所の質を高め、さらには、「顧客のために」なるのです。

地域のコンシェルジュ

中野事務所は会計・税務、監査、事業承継の専門家集団ですので、それぞれの専門性に磨きをかけるのは当然のことですが、特に、「公認会計士を中心とした監査部門を有する事務所である」「事業承継（相続・贈与も含む）や資産税（譲渡等）に強い事務所である」という伝統は、引き続き守っていきたいと思います。監査部門につきましても、清友監査法人を立ち上げて30年が過ぎました。事業承継につきましても、情報、ノウハウを集積し効果的に対応すべく、事業承

継の専門チームを立ち上げています。

また、地域に根差す事務所である中野事務所は、地域のニーズに対応していかなければならないという思いもあります。そのニーズを拾い出すには高度な専門性だけでなく、全方向的な視点が必要になります。例えば、「手間がかかる、人手が足りない、だけど、誰でもいい仕事ではない」といったニーズにも応えていくつもりです。「とりあえず中野事務所に行けば間違いない」という期待に応えるべく、連携も含めたワンストップのサービスを提供し続ける地域のコンシェルジュでありたいです。

ただし、地域に根差すといっても、地域の中のことだけを見ていけばよいわけではありません。情報がグローバル化してきている昨今、最新の情報を素早く取りにいかねばならないですし、またその情報を地域に還元していく流れをつくっていかなければなりません。他の都市や海外に支店のあるお客様も多い現在、地域だけで完結することはほぼ不可能になっています。ひょっとしたら、お客様の方が情報を入手されるのが早いかもしれません。しかし、その情報は我々の感性や視点、専門力をもって咀嚼、編集することによって、お客様にとってより有用な価値のある情報になることを忘れてはなりません。

お客様のことを考え、連携を含めて中野事務所の質を高めつつ、お客様をはじめとする関係者のパートナーとして、期待され、活用される存在でありたいと思います。



中野公認会計士事務所
二代目所長 中野 淑夫

中野公認会計士事務所
三代目所長 中野 雄介

初代 中野清治郎 胸像を囲んで



減価償却を活用した節税あれこれ

1 減価償却とは

減価償却とは、建物、機械装置、備品など法人が何年にも亘って使用するようなものを法定耐用年数に応じて1年ごとに費用配分する手続きである。

減価償却資産の購入時は現金の支出を伴うが、法定耐用年数の各期間において計上される減価償却費は、現金の支出を伴わないので、法定耐用年数終了後には、取得に要した金額の全額が回収されることになる（自己金融効果）。

2 減価償却の活用

(1) 航空機のおペレーティングリース

これは、法人が匿名組合を通して航空機を他者に貸し付け、賃貸料を得る取引である。匿名組合を通して法人が航空機の減価償却費を計上することができる。法定耐用年数が短く投資の初期段階において減価償却費が賃貸料収入よりも大きく所得が赤字になり、節税に活用できるというものである。投資の終盤において、減価償却が終了した資産を売却して売却益を計上し黒字になる。投資金額の全額かそれ以上のものを、賃貸料収入と売却収入で回収することを前提としている。

(2) 太陽光発電の利用

平成24年7月から再生可能エネルギーの固定価格買取制度が導入されている。一定の要件を満たせば、太陽光発電設備の取得価額の全額が使用を開始した初年度で減価償却費として計上できる（即時償却）。この制度は、金額の上限がなく、100%即時償却できるというものである。

(3) 4年落ちの中古高級車の取得

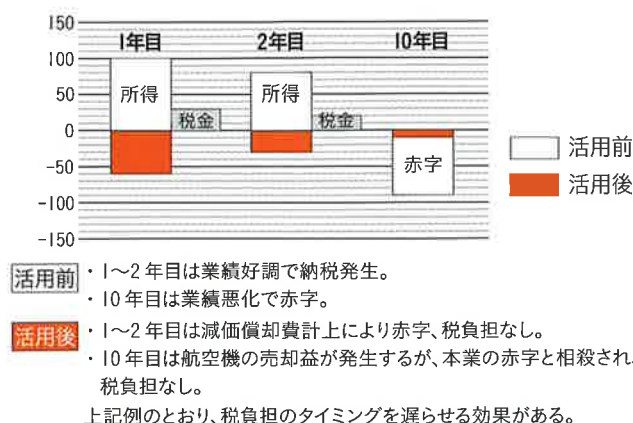
一定の排気量を持つ高級車は法定耐用年数が6年であり、4年間使用後のものを購入すると耐用年数は2年（定率法償却率1.00）となり、1年間（期首に取得した場合）で全額の償却が可能となる。

一時的に業績が好調で、多額の納税が必要となる場合は、将来の不安、支出需要に備えて、課税のタイミングをコントロールすることが、これらの方法による減価償却の大きな役割である。

4 今後の展望

将来の税制改正において、法人税率の引下げが大きな焦点となっており、近い将来、法人税の実効税率が20%台に引き下げられることも予想され、国の財源確保の観点から、その見返りとして定率法や耐用年数の見直しが行われ、減価償却を活用した節税スキームも大きな影響を受ける可能性がある。

航空機のおペレーティングリース活用のイメージ(例)



3 節税をする上で注意すべき点

(1) 投資額を全額回収できるか

節税とはいえ、中長期的には投下資金の全額以上を回収するものでなければ本末転倒である。例えば、航空機のおペレーティングリースは、賃貸料収入と中古資産の売却により投下資金の全額を回収することになっている。太陽光発電も、売電収入により9年から10年かけて投下資金を回収することになっている。

(2) 税法上の耐用年数より実際の耐用年数は長い

航空機は法定耐用年数が8年、経済的耐用年数が30年程度と言われている。短い法定耐用年数で減価償却費を早期に計上することで赤字にし、課税を繰り延べる理屈である。航空機は中古市場が発達しており、売却が比較的容易である。また、中古高級車は4年落ち程度のものを購入しても、その後6年以上乗り続けることが可能である。

(3) 定率法が使用できる資産か

課税のタイミングを遅らせる点では、定額法に比べ定率法の方が断然有利である。尚、建物の減価償却方法は定額法のみである。

(4) 出口戦略

初期段階においては多額の赤字を計上できるが、途中から売却の段階にかけて多額の利益が発生する。将来の段階を見越した対応が望まれる。役員退職金が必要になるとか、設備投資により新たな償却費の負担が増加するといった予想をたてながら対応していく必要がある。

税理士 楠本 博茂

不良債権発生回避

事業をしていれば、多かれ少なかれ不良債権が発生する。不良債権が発生しないよう、普段どのように行動すればよいか、不運にも発生した場合はどのように対処すればよいか、長年、企業経営を税理士の立場で見てきた経験の中からまとめてみる。言うまでもなく私は法律家ではないし、またこれらがすべてではないので、実際の場面では、しかるべき専門家のアドバイスを受ける必要がある。

平常時

取引を始めた時は健全な取引先でも、ある時から業績が低迷し不良債権化したり、事業以外に投資をして大きな損失を被るなど、屋台骨が揺らぐことはよくある。その兆候をつかむためには、普段から次のような点を心掛けることが重要である。

① **担当営業マンが常に取引先の動きに目を光らし、何か変化が見られないかに注意する。**

ある企業はその業界で倒産に掛からないことで有名であったが、なぜそうなのか。社長は取引先に向くことはほとんどなかったが、営業マンが帰社すると必ず訪問先とどういった話をしてきたか、会社の雰囲気はどうだったか、どのような要求をされたかなどの報告を受ける中から、おかしな動きを察知し、さらに必要な調査を行い、倒産する兆候があると判断すれば躊躇することなく取引停止を決断されていた。

② **取引量の多い取引先については、信用調査を定期的に（2～3年おき）取得し、趨勢を把握しておく。**

③ **年1回必ず売掛債権の残高確認を行う。**

④ **取引基本契約書を締結しておく。**

当たり前のことであるが、これがなければ入金が遅った時どのような取引条件に違反したのか、取引実態から説明しなければならず、その後の対応が後手に回る恐れがある。

倒産の兆候が現れた時

たとえば、手形の期日を延ばしてほしい、手形を迎えてもらいジャンプしてほしい、現金支払いを猶予してほしいなどの要請があった時である。相手によっては、勝手に手形期日を延ばしてくることもある。この変化に営業マン、経理担当者は気づかなくてはならない。このような場合は、次の点に留意する。

① **現状を把握するため、直近の決算書、勘定科目内訳書、法人税申告書一式を見せてもらう。**

② **今後の資金計画表を見せてもらう。**

③ **債権の残高確認を行う。**

④ **相手が法人であれば、代表者の個人保証を入れてもらう。**

⑤ **法人又は代表者個人所有不動産に担保設定をする。**

⑥ **債権譲渡登記担保を設定する。**

⑦ **法人、代表者個人が契約している生命保険契約に質権設定をする。**

⑧ **相殺できるよう、相手商品のうち当方で売れるものがあれば仕入れる。**

⑨ **商品取引を委託取引に切り替える。ただし、売った商品なのか、委託商品なのかを区別できるよう、札やシール等で区別しておく必要がある。**

この段階で、このような対応をすることを躊躇される方が多い。大事な取引先に対し、そのようなことを言い難いのが理由であるが、万が一回収できなければ、当方の社員、債権者ひいては株主に迷惑が及ぶという自覚をもって、責任ある対応をすべきである。このタイミングを逃すと、その後何もできなくなる可能性が大である。温情を示すのであれば、しかるべき手を打ち、相手の事情、取引経緯、相手の責任の取り方を見極めたくて行うべきと考える。

倒産寸前

倒産が秒読み段階に入ると、できることは限られる。できたとしても、詐害行為として法的手続きを行う管財人等から否認される恐れがあるからである。また、時効についても配慮しておく必要がある。入金されなくなり、しかも相手が破産等の法的手続きに入らず債権が滞納していると、一般商品売買の場合2年で時効を迎える。一般の請求手続きでは時効は中断しないので注意しなければならない。裁判上の請求、または残高確認を取る必要がある。

税理士 池田昌義



雇用促進税制 (雇用者の数が増加した場合の税額控除)

はじめに (以下、平成26年7月31日現在の法令に基づきます。)

平成25年度税制改正により、「雇用者給与支給額が増加した場合の特別控除制度(法人税および個人事業主の所得税の税額控除、中野短第43号に掲載)」が創設されました。この制度は、サラリーマンの所得を増やすことで、国内消費を促進し経済成長を図ることを目的としており、一般に所得拡大促進税制と呼ばれています。法人は平成30年3月31日開始事業年度まで(平成31年2月期決算まで)、個人事業主は平成30年分まで(平成31年3月申告期限まで)各々適用があります。

この制度とは別に、平成23年度税制改正により「雇用促進税制」が施行されています。平成23年度税制改正は民主党政権時代のことで、この雇用促進税制は、雇用対策を重視していた民主党が、雇用そのものを維持・増加させることを目的に創設した制度です。

なお、これら2つの制度は事業年度ごとにどちらか1つを選択適用することになります。

雇用に関する税制	成立	適用期限
所得拡大促進税制	平成25年度税制改正 (自民主権)	・法人 平成30年3月31日開始事業年度 ・個人事業主 平成30年分
雇用促進税制	平成23年度税制改正 (民主党政権)	・法人 平成28年3月31日開始事業年度 ・個人事業主 平成28年分

制度の内容 2つの制度のうち、今回はあらかじめハローワークに書類提出が必要な雇用促進税制について説明します。

1. 税額控除額(節税額) 一定の要件を満たせば、法人、個人事業主各々次の税額が控除されます。

納税者	税額控除額	税額控除額の上限
法人	雇用者増加人数×40万円	法人税額×20% (※1)
個人事業主	同上	所得税額×20% (※2)

- (※1) 資本金1億円超の法人および資本金1億円以下の法人のうち一定の法人(以下、中小企業以外の法人)は10%
(※2) 常時使用する従業員数が1,000人超の個人事業主は10%

例えば、中小企業が雇用者を2人増やした場合、法人税額を500万円とすると、税額控除額は80万円(2人×40万円<500万円×20%)となります。

2. 適用要件(法人および個人事業主共通) この制度を適用するための要件は、次のとおりです。

項目	要件
(1) 申告方法	青色申告書を提出していること
(2) 離職者(※1)	適用年度を含む過去2年間において離職者がいないこと
(3) 雇用者(※2)	適用年度に雇用者数を2人以上(※3)、かつ、10%以上(※4)増加させていること(=雇用増加割合)
(4) 給与支給額(※5)	適用年度の給与支給額が比較給与支給額(※6)以上であること
(5) 業種	風営法に定める事業でないこと

- (※1) 離職者は、雇用保険一般被保険者および高齢継続被保険者であった雇用者が、雇用保険被保険者資格喪失届の喪失原因において、事業主の都合による退職に該当する場合を指します。
(※2) 雇用者には、使用人兼務役員、役員親族等は含まれません。
(※3) ・中小企業以外の法人は5人以上
・雇用者増加数=適用年度末日雇用者数-前事業年度末日雇用者数
(※4) 雇用増加割合=適用年度の雇用者増加数/前事業年度末日の雇用者数
(※5) 給与支給額には、役員および役員親族等に支給する給与、退職給与は含まれません。
(※6) 比較給与支給額=前事業年度給与支給額+(前事業年度給与支給額×雇用増加割合×30%)

3. 雇用促進計画の提出

上記要件を満たすほか、この制度を適用するためには、さらに雇用促進計画を作成し、適用年度開始後2ヶ月以内にハローワークに提出、適用年度終了後2ヶ月以内(個人事業主は3/15まで)にハローワークで雇用促進計画の達成状況を確認する必要があります。ハローワークでは確認作業に2~4週間程度かかり、税務申告には確認を受けた雇用計画の写しを添付しなければならないので、スケジュールに要注意です。

■適用年度開始時の雇用促進計画には、次の項目を記入します。

雇用促進計画 - 1	雇用促進計画 - 2
①事業所の名称、所在地	①期間中の労働者の求人数見込み
②雇用保険適用事業所番号	②募集・採用時期
③労働者数	③職種・労働条件
④労働者の目標増加数	④職安への求人提出希望の有無 など

税理士 村尾 泰典

固定資産管理

事例

『 設備部門の技術部長が偽りの購入手続きにより、約4年間でパソコンを4,700万円分購入し、第三者に転売する手法で現金を着服し、私的用途に流用していた。 』

〈出所：(株)フジシールインターナショナル 2012年9月7日 適時開示情報〉

これは、実際に起こった事例です。固定資産は長期間使用することを目的として所有される、高額である、といった特徴があることから、固定資産管理を怠ると気付かない間に思わぬ事態を招き、場合によっては大きな損失が発生することがあります。

この横領事件について詳しい発生原因は公表されていませんが、適切な職務分掌および定期的な固定資産の実査（現物確認）を実施していれば、防止あるいは早期発見ができていたのではないのでしょうか。適切な固定資産管理は、このような大きな損失を防ぐことにつながります。ここでは、固定資産管理の中でも「固定資産の実査」についてご紹介します。

固定資産の実査手続き

「今まで固定資産の実査をしたことがない。」そのような企業もあるのではないのでしょうか。固定資産台帳に記載されているものの、その現物が一体どれなのか、あるいはどこにあるのか分からないといったことはないのでしょうか。固定資産の実査を行うことで、固定資産台帳に記載されている固定資産の実在性を検証できるのはもちろんのこと、固定資産の状況を適時に把握することができます。また、固定資産の現物を定期的に確認することで、不正の発見につながることもあります。

固定資産の実査の主なポイントは次のとおりです。

Point 1

現物を確認するには事前に実施要領を作成し、関係部門に配布します。実施要領は現物確認の作業を効率的に進め、実施内容の漏れを防ぎます。

Point 2

固定資産台帳に記載されている資産の現物を、容易に特定できるものもあります。しかし、固定資産台帳に詳細な記載がない場合など、現物を容易に特定できない場合もあります。固定資産の特定を容易にするため、固定資産（現物）に固定資産台帳の資産番号と同じ番号の管理ラベルを貼っておくことは管理上有用です。そうすることによって、固定資産台帳と現物の一致を効率的に確認することができます。

また、固定資産に計上せず、経費処理する消耗品や器具備品は不正の対象になりやすいため、単価が比較的高く数量が多いものは、一覧表など現物と照合できる管理資料を作成し、それらも実査の対象とします。

Point 3

現物を実際に見て確認し、稼働状況やメンテナンスの必要性など、固定資産の状態について把握します。稼働効率が悪い固定資産を原因とする経営効率の低下を、事前に防止するのに役立ちます。

実査結果の差異分析

固定資産の実査を行った結果、固定資産台帳と現物に差異が生じることがあります。差異が生じる原因としては、事例のような不正が存在するケースのほか、現場担当者が固定資産の除却を行った、部門間で固定資産の移動を行ったことが固定資産台帳に反映されていない、などが考えられます。差異が生じた原因を分析することで、現状の固定資産管理の問題点を明確にし、より適切な固定資産管理の方法に修正することが可能になります。

固定資産の実査をしたことがない、あるいはしばらく実査をしていないという場合には検討されてはいかがでしょうか。

公認会計士試験合格者 太田 謙児



「うまいものは脂肪と糖でできている…」とは健康食品のテレビCMの文句だ。まさにその通りで、人は脂質と糖質をうまいと感じて食べるのをやめられない。それは科学的に実証されていて、砂糖や油は、脳の「報酬系」という快感中枢を刺激して、満腹になっても手が止まらない。肥満などの生活習慣病に悩む現代人にとって、は厄介なおいしさなのだという。

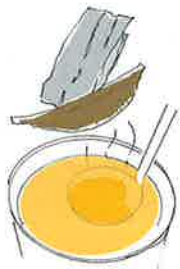
一方で、昔から日本人になじみ深く、よりヘルシーな・あるものが快感中枢を刺激することが科学的に明らかになってきた。それはダシ(出汁)である。ダシのおいしさはうま味と風味から構成される。ダシのうま味は動物に先天的に好まれる味であり、世界中の人が好む味であるが、ダシ特有の風味というのは嗅覚であって、その好き嫌いは食体験によって後天的に決まるといふ。

「ダシの効用」

うま味と風味があいまって、脳内報酬系の快感が働いているものと推定されるが、味わえば味わうほど、ダシはやめられなくなるのだ。

また、ダシに使われる昆布にはグルタミン酸が、かつお節にはイノシン酸が含まれており、これらのうまみを摂取すると心地よさを覚えるため、気持ちさがさくれたときに落ち着かせてくれる効果があるようだ。

ダシには他にも諸々の効用があるそうだが、科学的な裏付けを得て、これからの時期、ダシのきいた土瓶蒸しが恋しくなる理由が腑に落ちた。暑さがひと段落したら、ゆっくりにダシを味わいたいものである。



(如水)

外国人観光客から学ぶ



「お・も・て・な・し」滝川クリステル氏のスピーチがまだ記憶に新しい、東京オリンピック開催の決定。これを受けて各自治体は2020年東京オリンピック開催に向けた行動計画を発表している。

観光庁の調べによると、訪日旅行者のうち、「リピートしたくない・なんとも言えない」と回答したのはわずか2%であると報告されている。何故外国人観光客は満足しているのだろうか。

ある外国人旅行者のブログ「日本を好きになった13の理由」から、外国人観光客が日本に対して驚いている点をいくつか紹介する。

「トイレ」日本のウォシュレットや便座が温かいこと。

「自動販売機」いたる所に自動販売機が設置されている。温かい飲み物が出る点はさらに驚きのようだ。

「交通機関」交通機関が時間通りに運行していること、駅が商業施設化していること。

外国人観光客は、日本の伝統や日本特有のものというよりは、機能的であることや高品質という点に惹かれているのではないだろうか。トイレや自動販売機など、日本人にとっては当たり前のことが驚きの対象になっている。しかし、いずれ外国人にも当たり前になってしまうのかもしれない。常に驚きを提供できるように、日本は高品質を追及し続けなくてはならない。

公認会計士試験合格者 新地 祐紀

最も満足した購入商品についてその理由 (%)

理由	(%)
おいしいから	40.7
品質がいいから	16.2
デザインが良い かわいい・きれい	10.8
価格が手頃 自国より安いから	9.1
好きなブランド 商品だから	4.9
日本製だから	4.6
お土産にいいから 頼まれたから	4.2
伝統的・日本特有 のものだから	2.9
自国で入手が 難しいから	1.8
その他	4.8

(訪日外国人の消費動向
平成26年1-3月期報告書 観光庁)



中野公認会計士事務所
NAKANO C.P.A. OFFICE

発行所 中野公認会計士事務所
〒602-0054 京都市上京区今出川通小川西入
TEL.075-431-4361(代) FAX.075-431-4365
http://www.nakano-cpa.com/
発行人 中野 雄介

表紙写真

朝の清掃風景
(創業以来、毎朝所員全員で
清掃を行っています)