

# 所得税の申告件数が 都区内 1位!!

## 板橋税務署 近藤光夫署長に聞く



### <プロフィール>

近藤 光夫 (こんどう みつお)  
栃木県出身。北海道・浦河税務署長、東京国税不服審判所横浜支所審判官、東京国税局資産評価官、東京国税局資産課税課長、東京国税局訟務官室長を経て現職。趣味はウォーキングで、歴史ある旧街道を歩くことを楽しみにしている。

## 税務協力団体と租税教育を推進

板橋区は中山道や川越街道など古くからの街道が現存し、活気ある商店街が点在する人情味残る街だ。高島平団地をはじめ、一大住宅地でもあるため都内で最も所得税の申告件数が多い土地でもある。その板橋区全域を管轄する板橋税務署は、都営地下鉄板橋区役所前駅から徒歩5分の住宅街にあり、ふらりと訪れることができる気さくな署。納税者の利便性向上のためにさまざまな施策に力を入れているという板橋税務署について、近藤光夫署長に話を聞いた。(敬称略)

Q: 窓口を拝見しましたが、ずいぶんたくさん納税者の方が来署されていますね。

近藤 板橋区の面積は23区内で9番目の広さがあり、所得税の申告件数は23区内で最も多いという特徴があります。「申告を忘れていた」などで、この時期でも訪れる方は結構な数に上ります。

Q: 確定申告期などは、さぞや窓口が込むのでは、近藤 そうですね。なので確定申告期などは、並ばずに申告を行える国税電子申告・納税システム

「e-Tax」がオススメです。

これは、確定申告などの各種手続きをインターネットを利用して行うことが可能というものです。確定申告期はどうしても来署される方が集中してしまいがちですが、e-Taxを使えば全く並ぶことなく申告を行えます。また、納税証明書なども税務署に足を運ぶことなく、自宅から取得できます。

さらに税務署でも事務負担量が減るために、税務行政のスリム化を図っています。

いままでも普及拡大に傾注してまいりました

が、今後さらに署の全力を挙げていこうと思っています。

あと窓口業務では、いま一つの部署で一体的に処理する「内部事務一元化」という新体制に取り組んでいます。

Q: 内部事務一元化ですか？  
近藤 これは、いままで法人なら法人課税部門、個人なら個人課税部門と窓口が分かれていたもの

を、管理運営部門という

1つの窓口で対応するというものです。なので、たとえば商店を経営されている方がお店の法人税の税務と自分の所得税の税務を両方相談したいといったときに、1つの部署で相談に乗ることができるようになりました。

Q: とところで、板橋署には「女性だけで構成された部門」があったと聞いておられますが。

近藤 「女性だけで構成された部門」というものが、昨年初めてつくられた

Q: 租税教育に熱心に取り組んでいるそうですね。  
近藤 税について学んでいただく「租税教育」は、非常に重要なものであると認識しておりますが、管轄内の税務関連団体の皆さまが熱心に取り組んでくださっています。現在板橋区には小学校が54校、中学校が29校ありますが、昨年だけでうち小中学校13校の1315人の児童生徒に対して租税教育を行いました。

これに主に取り組んでいるのが、税理士の先生方です。税の専門家だけに、子どもに對して「税の役割」を教える租税教育の講師役としては最適で、「自分が育った街だから」と積極的に臨んでくださっています。これも、板橋という地域に愛着をもった人が多いからこそではない

ました。

育児と仕事の両立というのは行政においても常に重要なテーマであり、工夫と改善を重ねてきております。

Q: ささまざまな施策に取り組まれているんですね。そんな板橋署が管轄する地域について教えてください。

近藤 板橋署は、東京都23区の北西部に位置する板橋区全域を管轄として

かと思っています。  
Q: 署長として気を付けていることはありますか？  
近藤 署員は、国民の皆さまの税を徴収するという非常に重い仕事をしているため、署員の健康管理やストレス管理には気を配るようにしています。

また、地域の納税者の皆さまに対して誠実な対応を行えるよう、常々心がけております。

わたし自身は、趣味のウォーキングでストレス発散をしています。ウォーキングは四季や街の様子の変化などを敏感に感じられますし、いろいろと考えながら歩くと考えがまとまっていきます。オススメです。

Q: 国税職員としての生活の中で印象に残っていることを教えてください。  
近藤 わたしは数年前に北海道の浦河税務署の署長をしていました。同署の管轄は北海道の太平洋側ほとんどであり、競走馬の産地として有名な地域でもあります。牧場などへお伺いした際に、「納税のためにきちんと納税計画を立てました」といって、計画書を見せてもらったことがありました。365日24時間休みがないという大変な仕事をしている中で、納税は国のために必要なことだからと認識していただきたることに、非常に感銘を受けました。

そういって納税者の方の気持ちをお忘れずに、浦河は浦河、板橋は板橋の個性というものを考えながら税務行政を行っているかと思っています。

## 税理士を依頼するなら、地域の我々に！ 東京税理士会 板橋支部

〒173-0014 東京都板橋区大山東町 40 番 6 号  
朝日大山マンション 210 号  
TEL : 03-3962-3922 FAX : 03-3961-9217  
URL : http://www.itazei.jp/

ATM全店 365 日稼働・入出金手数料 0円

すがもの  
カード ATM  
365日  
入出金  
手数料 0円



“すがも”  
のATMは、365日毎日  
使えて、しかも入出金  
手数料はいつでも0円。  
「便利でお徳」

## 巣鴨信用金庫

板橋区内の12のネットワーク

板橋支店 板橋本町支店  
常盤台支店 志村支店  
成増支店 東武練馬支店  
幸町支店 板橋栄町支店  
東新町支店 高島平支店  
新高島平支店 小竹向原支店

TOKYO  
UNITY Bank  
ホームページ http://www.sugamo.co.jp

Features **特集**

**首都圏マンション  
売れ行き好調**

**税メリットが後押し**



新聞の折り込みチラシは減ったが…

マンション市場がここへきて活況だ。都内の優良マンション物件では「即日完売、というケースも珍しくなくなっているというが、こうした活況を支えているのが、住宅の購入を後押しする「優遇税制」の存在だ。従来からある「住宅ローン控除」に加え、昨年の追加経済対策では「住宅取得資金の贈与税の非課税制度」が導入され、住宅の需要喚起に一役買ったものとみられている。

**低金利、減税など複合要因**

(株)不動産経済研究所がこのほど発表した「首都圏のマンション市場動向」によると、平成22年上半年期における首都圏のマンション発売戸数は2万171戸で、昨年同時期に比べ27%増加している。また、上半期に発売されたマンションのうち、販売開始から1カ月以内に契約に至った割合を示す「初月契約率」は78.9%で、前年比10.3ポイントの増加。さらに、上半期に発売されたマンションのうち6月末までに契約に至ったものの割合(累積契約率)は88%で、前年比9.3ポイントの増加となった。初月契約率が70%を超えると「活況」といわれるマンション市場だけに、ここへきて市場が大きく持ち直していることが分かる。市場が回復基調にある理由について同研究所の福田秋生企画調査部長は、「住宅ローンの金利が低いのが最も大きな要因。また、立地の良いマンションが多かったこと、住宅税

制や住宅エコポイントなど政策の影響もある」と話す。福田氏が指摘するように、マンション市場の活況には、住宅優遇税制の存在が大きく影響している。住宅優遇税制と聞いて真っ先に思い出すのが、同22年度税制改正で大幅に拡充された「住宅取得資金の贈与税の非課税制度」。直系尊属から住宅取得資金の贈与を受けた場合、一定の要件を満たしていれば、最大で1500万円(同23年中の贈与については1千万円)までの全額について贈与税が非課税となる制度である。贈与税の暦年課税の基礎控除額(110万円)または相続時精算課税制度の特別控除額(2500万円)とのダブル適用が可能となっており、減税効果は極めて高い。同21年分の贈与税申告では、同税制の適用を選択した申告が4万1千件にも上っており、住宅の新規需要喚起に一定の効果を上げたものとみられる。

ところで、一部マスコミ報道の中には、マンション市場の活況が、消費税増税議論の影響を受けているとするものもある。だが、これについて専門家は「まだ何も決まっていない段階。駆け込み需要というには早い」と指摘する。しかし、近いうちにマンションの購入を考えている人は、いまのうちから増税議論に気を配っておきたいところだ。というのも、マンションにかかる消費税の課税時期は、「契約時」ではなく「引き渡し時」。つまり、契約から引き渡しまでの間に増税をまたぐと、増税後の税率が適用される。そのため、特に、高層マンションの購入を考え

ば、ズレは少ない(同)という。また、消費税の増税は、マンション販売業者にとっても「悩みの種」。建設中に増税をまたぐことで、「契約のキャンセルが相次ぐ可能性も懸念されている」(同)ようだ。今後のマンション市場について前出の福田氏は、「現在市場に回っているマンションは、リーマンショックなどの影響を受けて工事がストップしていたものや、延期されていたもの。長らくマンションの着工件数が下火になっていることから、今後は需給のバランスが崩れることが懸念される」という。リーマンショック後に起きた着工件数の減

**消費税アップ議論も影響?**

ている人は要注意。高層マンションの場合、契約から引き渡しまでの期間が「年単位」になることも珍しくないため、増税をまたぐリスクが必然的に高くなってしまふ。「増税議論」と「マンションの引き渡し時期」を両にらみし、慎重に購入計画を練ることが必要だ。消費税の増税議論は先行きがまったく見えない状況だが、マンションの完成時期についてはおおむねの目安をつけることが可能。「ワンフロアにつき1カ月かかるとみておけ

少が今後の発売戸数に反映されてくるため、「マンションの値上がりも十分に考えられる」(同)。「住宅取得資金の贈与税の非課税制度」による非課税枠は、来年には500万円縮小されることが決まっているうえ、住宅エコポイント制度も「今年中に着工したもの」に限られている。加えて、「着工件数が少ない時期の物件は、施行が安定しており、モノがいい」(同)とされているだけに、マンションはいまが一番の買い時といえそうである。

**坂田税理士事務所**

《パートナーシップで時代のニーズにお応えします》

- 坂田純一税理士事務所 | 〒173-0004 東京都板橋区板橋 3-63-5  
TEL.03-3961-7354 FAX.03-3961-6118
- 坂田 稔 税理士事務所 | 〒174-0071 東京都板橋区常盤台 1-35-17  
TEL.03-3968-8140 FAX.03-3968-8150
- 坂田 覚 税理士事務所 | 〒173-0005 東京都板橋区仲宿 54-6-202  
TEL.03-3962-6164 FAX.03-3962-6190

**税理士 榎本 稔**

〒173-0004 東京都板橋区板橋 1-35-9  
MIビル9階  
TEL: 03-3579-5550 FAX: 03-3579-0852  
E-mail eno@tkcnf.or.jp  
http://www.bizup.jp/member/emc

**めざします。企業の繁栄と社会への貢献**



全国法人会総連合会長 大橋 光夫

法人会は、適正な申告納税をめざす企業の間から生まれた団体です。地域経済の中核を担う中小企業の活性化につながる税制改正提言や、未来を担う子供達に租税教育を行うなど、会員企業が自ら中心となって様々な活動を展開し、地域社会のお役に立ち信頼される存在になろうと努めております。

全法連は、約100万社の会員企業  
41都道県に442の会を擁する団体です。

—主な活動は—

- ◆税や財政・企業経営などをテーマとした講演会やセミナーを開催しています。
- ◆最新の税制や経営情報を提供しています。
- ◆様々な分野の経営者が集まって異業種交流を行っています。
- ◆充実した福利厚生制度により企業や従業員の安心をサポートします。

法人会では皆様のご参加をお待ちしています。

●入会のお申し込み・お問い合わせはお近くの法人会事務局までご連絡ください。上記は法人会の標準的な活動を紹介します。法人であれば規模、業種を問わず法人会にご加入いただけます。会費はそれぞれの法人会によって異なります。



# TAX・経営プチ解説

## ソフトの取得価額

### 買うか自作かで差

オフィスにパソコン・1人1台が、もはや当たり前の時代だ。しかし、パソコンはパソコンだけでは仕事ができない。各種ソフトウェアを入れてこそそのパソコンだ。

パソコンを買ったとき、最初から付いてくるソフトだけで足りるということはまずない。業種によっては、特殊で高額なソフトウェアが必要になることもある。また、会社によってはソフトウェアを自作するということもあるだろう。

ソフトウェアは、減価償却資産(無形固定資産)だが、取得価額は購入したのか自社で制作したのかで異なる。

ソフトウェアを購入した場合の取得価額は、「購

▶ 会社のパソコンは1人1台が当たり前



入の代価+購入に要した費用+事業の用に供するために直接要した費用」になる。

ソフトウェアの導入にあたって必要とされる設定作業、自社の仕様に合わせて行う付随的な修正作業などの費用の額が、取得価額に算入されるわけだ。

ソフトウェアを自作した場合は、「製作などに要した原材料費・労務費・経費の額+事業の用に供するために直接要した費」が取得価額とされる。

ただし、①製作計画の変更などにより、いわゆる「仕損じ」があったため不要となったことが明らかであるものに係る費用②研究開発費(自社利用のソフトウェアについては、その利用により将来の収益獲得または費用削減にならないことが明らかであるものに限り)③製作などのために要し

た間接費、付随費用などで、その合計額が少額(製作原価のおおむね3%以内)であるもの—これらの費用は取得価額に含めないことができる。

ソフトウェアの耐用年数は、複写して販売するための原本、および研究開発用のものは「3年」。そのほかのものは「5年」だ。

## 創立記念品を支給

### 「元従業員」でも損金

「創立50周年」など節目のタイミングで、社員に対して創立記念品を支給するケースは珍しくない。

企業がもっぱら従業員の慰安のために行う運動会、演芸会、旅行などのために通常要する費用については、その運動会、演芸会、旅行などが全社員を対象としていることなどを条件に、交際費ではなく福利厚生費として取り扱うことが可能とされている。

また、創立記念、増資記念、工事完成記念または合併記念などに際して、その記念として支給す

る記念品のうち、①社会通念上、記念品としてふさわしいものであり、その価額が1万円以下のもの②創立記念のように一定期間ごとに到来する記念に際して支給する記念品については、おおむね5年以上の期間ごとに支給するもの—といった2つの条件を満たしているものについても、その購入費用を福利厚生費として損金の額に算入することができる(法人税基本通達36-22)。

ところで、現時点で在籍している従業員に対してだけでなく、定年退職者で組織されるOB会などの在籍者に対してもこうした記念品を配るケースは少なくない。この場合、「元従業員」に対して支給される記念品についてはどうなるのだろうか。

これについて国税庁は、「元従業員にいわば一律に支給される創業記念品については、従業員と同様に扱うことが相当」であることを明確化している。

一方、「一律に支給」「高額でない」といった条件を満たしている創立記念品であっても、関連会社や取引先の社員などに支給された場合、その購入費用は交際費となってしまふ。

## 自家消費した商品

### 消費税に例外あり

個人事業主にとって、自分の販売する商品や事業用資産をちょっとばかり私用で使ったり消費するというのはよくある話。

このように、個人事業者が棚卸資産や、事業用に使っていた棚卸資産以外の資産を家事のために消費したり、使用したりすることを税務上では「自家消費」といわれている。

「自家消費」は自由度が高い個人事業者ならではの「特典」ともいえるが、このような個人事業者の自家消費は、消費税において原則とは異なった取り扱いがされているので気を付けたいところだ。

消費税は、実際に受領した課税資産の譲渡など

の対価が課税標準となるのが原則。

しかし、対価を得ない取引でも、対価を得て行う資産の譲渡と見なして課税される場合や、一定の取引でその対価の額が時価に比べて著しく低い場合にはその時価を対価の額と見なして課税される場合もある。

その具体例として挙げられるのが、個人事業者の自家消費と法人がその役員に対して行う資産の贈与および著しく低い価額による譲渡だ。

個人事業者が棚卸資産などを自家消費した場合には、その自家消費した資産の消費もしくは使用した時点の資産の価額、すなわち時価に相当する金額を課税標準と見なして課税されることになっている。

ただし、その棚卸資産の仕入価額以上の金額で、しかも、通常ほかに販売する価額のおおむね50%に相当する金額以上の金額を対価の相当額として確定申告した場合は、その申告での取り扱いが認められるので覚えておきたい。

### 税理士法人 未来総合会計事務所

税理士 野口 一夫  
税理士 清水 博之  
税理士 吉澤友紀子

〒173-0004 東京都板橋区板橋 2-64-5  
サンホワイトビル4階  
TEL: 03-3579-0767 FAX: 03-3579-0667  
URL: http://www.kaikai-home.com/mirai

タックス1番!

<http://tax1ban.jp>

検索

クリック!

## 田中良幸税理士事務所



〒173-0012 板橋区大和町1-1-201

電子申告(e-Tax, eLTAX)実践

マルチディスプレイ、ペーパーレスオフィス

## 創刊3号目で早くも 月刊社長のミカタ 26000部突破!!

中小企業オーナーのための経営・財務のダイジェスト情報紙

税務・財務情報に特化して60年超—。

信頼と実績のエヌビー通信社が満を持して、35年ぶりに新創刊する経営・税務情報月刊紙!

会計事務所のアーカイブ資料としてはもちろん、中小企業のオーナー社長必読の経営(資金繰り、経営改善、社保・年金、関連法令情報など)と税務(事業承継、相続税、法人税対策情報など)の「詳報」が満載!!

毎月28日付・タブロイド判・12頁建以上  
年間購読料9,000円(送料・消費税込)



※「社長のミカタ」は顧問先・関与先企業様への配布ツールとしてもご利用いただけます。詳しくはお問い合わせください。

お問い合わせ TEL: 0120-074-601/03-3971-0114(直通) エヌビー通信社 事業企画課 〒171-8558 豊島区南池袋 3-8-4

## 東京商工会議所入会のご案内

- 事業資金を調達したい
- 社員の育成をしたい
- 新規取引先を開拓したい
- 経費削減、コストダウンしたい
- インターネットで販路拡大したい
- 共済でもしもの時に備えたい...
- 新卒・中途人材を採用したい

中小企業経営者の皆さま!  
その悩み、東京商工会議所が  
解決をお手伝いします!

お問い合わせ: 東京商工会議所 板橋支部 ☎03-3964-1711  
板橋区板橋3-9-7板橋センタービル8階 <http://www.tokyo-cci.or.jp/itabashi/>

# 土地資産家 必見!

# 貸宅地を上手に リストラする方法

土地資産家に厳しい状況が続いている。たとえば地価動向だ。ここへきて、再び地価下落の気配が濃厚になってきている。一方、格差是正のため相続税を課税強化する方向が着々と進行。土地資産家にとっては、優良な資産を残していくために問題のある資産をリストラする覚悟も必要になってきている状況だ。今回は、土地資産家をめぐる状況を分析すると共に、リストラ成功事例を紹介する。(資産税問題研究会)

**土地資産家を取り巻く状況**  
土地資産家の多くは、土地が減少しない資産と考え、保有している。しかし地価下落により、ほかの資産と比べ有利ともいえない状況だ。実際、バブル崩壊以降、日本の地価(住宅地)は公示地価ベースで、平成4年以降、14年間下がり続けた。同18年にやや持ち直すも、同21年から再び下落傾向を見せている状況だ(図参考)。今後、地価が下がるなら、仮に同じ資産規模を維持するためには、値下がりしない資産への組み替えも必要になってくるという。

稼働・利用していない土地や家屋が増えるのも、土地資産家にとっては、頭の痛い問題だ。実際、未利用の空地が増加傾向にあるとされる(平成18年7月国土審議会土地政策分科会企画部会・低・未利用地対策検討小委員会中間とりまとめなど)。空家も増加傾向だ。東京・大阪などの都市圏で個人所有の空家が63・4%となっている(平成17年3月国土交通省空家実態調査報告書)。また個人所有の空家のうち貸家は55・9%、持ち家などの空家は7・5%。東京・大阪の2大都市に限ると、個人保有の空家は64・2%。空家保有の個人の年齢をみると、60歳以上が67・8%に上り、増加傾向にあるという。特に2大都市部では69%と増加している状況だ。

しかも、高齢者が保有する「稼働・利用しない資産」は、相続税の問題に重大な影響を及ぼす。たとえば、相続税の小規模宅地の評価の特例(および影響)も、同特例は、被相続人の事業用地や居住用地を相続人が相続する場合に一定要件の下、その土地の評価額が最大8割減額される租税特別措置だ。反対に、跡継ぎの相続人が実際に事業用として活用しなかったり、住まなかったりした場合は、「減額0」となってしまう。今回の改正では、相続人が利用しているかどうか厳格に判定されるようになってきている。

さらに、今後相続税の増税は、次のようなスケジュールで進められるとみられている。相続税の見直しの理由は格差是正だ。  
①平成23年度税制改正Ⅱ格差是正の観点で、相続税の課税ベース、税率構造の見直し  
・格差が固定化しない社会の構築や課税の公平性に配慮(大綱)  
・相続税の課税方式の見直し(遺産課税方式へ(民主党政策集2009))  
②番号制度の導入  
収益性の良くない土地、たとえば貸宅地などは、実際の処分価格に比べ相続税評価額が高いといわれる。高く売りにくい貸宅地により、高い相続税がかかって、ほかの優良資産で納税するとなるともはや本末転倒になる。土地資産

家にとっては、何を残すか「選択」と集中が重要になってきているのだ。「選択と集中」には、収益を生む優良な財産と、税金や経費ばかりかかる不良資産とを区別する。「財産のたな卸し」が必須である。収益を生まない不動産で、なおかつ相続税の評価額が実情よりも高く評価されることが予想される財産では、もはや不良資産とさえるべきだろう。

不動産は固定資産税や都市計画税もかかる。何も利用されていない土地の場合には、固定資産税などは経費にならず、土地資産家の可処分所得(税引き後)から支払われている。未利用の土地は金食い虫なのである。土地資産家の気持ちとしては、「あの人は土地を売ってしまった」ということを親戚や周囲から言われたくない。まさに土地そのものに、しがらみがあるだろう。

**貸宅地リストラで成功事例**  
貸宅地を資産家自ら権利調整し、買い戻しなどを行って売りやすい不動産として「商品」レベルにするのは難しい。貸宅地などを権利調整して「売れる不動産」に再生するプロ「榎サンセイランデック(代表取締役)松崎隆司氏」によると、「地主さんひとりで貸宅地問題の解消に取り組んで

不動産は固定資産税や都市計画税もかかる。何も利用されていない土地の場合には、固定資産税などは経費にならず、土地資産家の可処分所得(税引き後)から支払われている。未利用の土地は金食い虫なのである。土地資産家の気持ちとしては、「あの人は土地を売ってしまった」ということを親戚や周囲から言われたくない。まさに土地そのものに、しがらみがあるだろう。

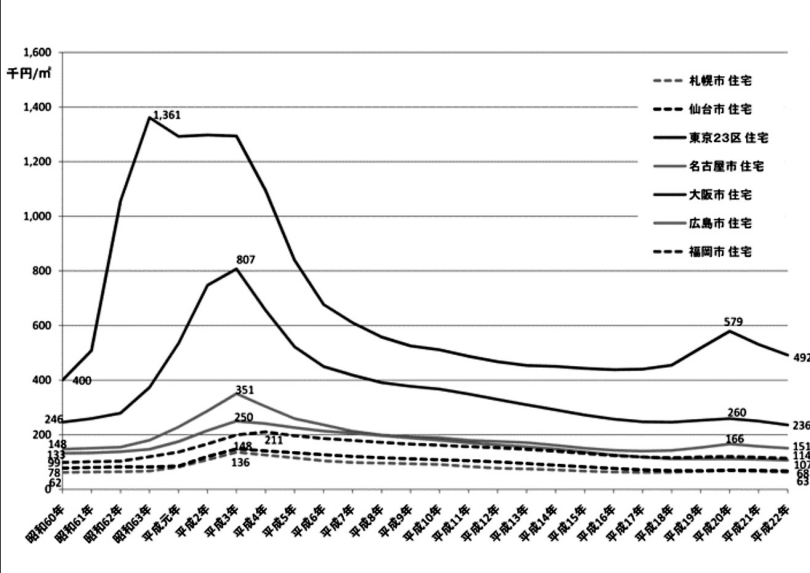
ことで、手取りの現金を潤沢にできるのである。  
「このケースは仲介業者を通じて、地主さんが当社に貸宅地を売却されたケースです。地主さんは、売却資金で、アパートの建て替えやビルの購入をしました。また、借地権の買い戻しの費用に充ててロードサイドの土地を飲食店やコンビニに定期借地権で貸すことができました。結果、土地の面積は7割減ったが、賃料収入は3倍になりました。」(榎サンセイランデック)という。

も、時間と労力に多大な負担がかかり大変です。経験と実績あるプロに任せたいが、より早く、資産リストラが行えます」という。そこで同社が手がけた大都市圏の貸宅地のケースを紹介する。元の状況は次の通り。  
・地積Ⅱ約2千坪(ほぼ底地のみ)  
・借地人Ⅱ60人  
・管理Ⅱ自ら毎月末に集金  
・状況Ⅱ資産整理のため、借地人に対して地主自ら交渉はしていたがうまく進まず。借地権の買い戻しができた箇所は、小規模のアパートを建てるなどしていた。

また、底地は地主自ら管理していたが、ビルや定期借地にして管理会社に全面的に任せることができるようになり、管理の労力がかかり軽減された。  
注目したいのは、リストラまでの時間である。地主が自分で借地人と交渉などをしてきたときは5年かかってしまったが、同社が着手すると約1年半で権利調整を完了させた。

地主が貸宅地を整理する際、不動産業者などが交渉を行っていることが多い。だが借地問題に精通していない業者だと交渉がうまくいかなかったり、地主と借地人との関係が悪化したりと、かえって問題解決から遠ざかるなど、後々禍根を残すこともある。  
事例ではないが、借地人が多い貸宅地、契約書がないような貸宅地、道路付けの悪い貸宅地などは、もともと売れない資産である。貸宅地の処分は、相続税評価額というわけにはいかないが、逆に時間を買うことでもある。不良資産を抱えたままなら、相続税の増税に対応するための優良資産で納税する事態を待たせたいか、それともリストラして新たに投資家として生き残るか、土地資産家としてどうすべきか、考えるべきときが来ている。

【図】主な都市における住宅地平均価格の推移



## 緊急セミナー開催！ 相続税増税・資産デフレにどう対応するか？

- 家賃・地価下落に対応する現実的な方法とは？
- 小規模宅地の特例改正による増税の脅威への対応策は？



日時：平成22年10月1日(金)午後1時から  
場所：千代田区平河町2-7-5 砂防会館別館

参加費  
無料

▶詳しくはこちら <http://www.tactnet.com/contents/seminar/seminar.html>

税理士法人タクトコンサルティング 株式会社タクトコンサルティング  
〒100-6216 東京都千代田区丸の内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス丸の内16F  
お申し込み・お問い合わせ：Tel.03-5208-5400 Fax.03-5208-5490 URL. <http://www.tactnet.com/>