

地主・経営者のための情報マガジン

AgriTimes

あぐりタイムズ vol. 82

2012 / 5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

「群馬県館林 野鳥の森フラワーガーデンの芝桜」

近くには1万株のつつじが見事なつつじヶ丘公園もあります

今月の掲載内容

今月の
目玉

相続対策は土地の色分けから

1 p

セミナーのご案内

4 p

法人設立で節税～不動産管理会社の活用～

5 p

今月のトピック「増販増客シリーズ第43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！



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

ヨハセツゼイ または
0120-48-7271 **045-929-1527**

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



相続対策は土地の色分けから

相続対策を始めようとしていても、現実にはなかなか手を付けられないでいるという方がほとんどではないでしょうか。

手始めに行わなければならないのは、実際に相続が発生したときのことを想定して、その土地をどのような目的で活用するつもりなのかを明確にすることです。それを踏まえ、土地ごとの利用実態を把握し、有効な相続対策を立てるようにして下さい。

すべての土地が有効活用できるものであるとも限りません。それをチェックするための第一歩として、まずは土地を次のように4種類に「色分け」し、相続対策の立て方を検討することをお薦めします。

＜土地四種類の「色分け」＞		
1	死守地	最後まで守りたい土地
2	有効活用地	「家」のゆとりのために有効活用したい土地
3	納税用地	納税する、または納税資金を準備するための土地
4	問題地	有効活用がままならない土地

(1) 「死守地」

死守地とは、家を守るため最後まで残さなければならない自宅の敷地や分家用地、事業を続けるための事業用地のことをいいます。これらの土地を守るために、相続が“争族”とならないように、遺言書を残すこと、農地であれば「農地等の納税猶予の特例*1」が受けられるように、普段から全体的に耕作しておくことなどで対策を打つ必要があります。

＜*1 農地等の納税猶予の特例＞

被相続人が農業を営んでいた農地等を、相続人が相続または遺贈により取得し、そこで引き継ぎ農業経営を行う場合に、一定の要件を満たせば、特例の対象となる農地等の価額のうち農業投資価格（注）を超える部分に対応する相続税の納税が猶予されるという制度です。また猶予された相続税は原則として免除されます。

納税猶予の適用を受けようとする相続人は、相続発生後10ヶ月以内に税務署長に期限内申告書と所定の添付書類を提出し、担保を提供する必要があります。

（注）農業投資価格とは農業の用に供すべく農地として取引きされる場合に通常認められる価格のことです。国税庁のHPで確認することができます。

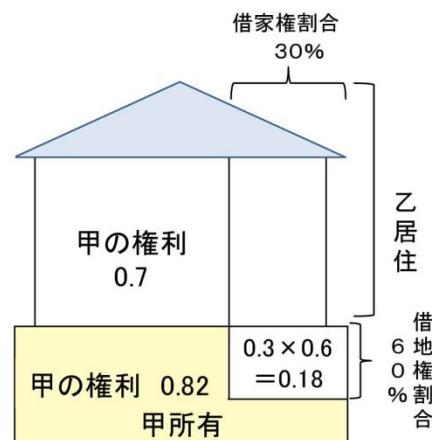
(2) 「有効活用地」

有効活用地とは、その土地の上にアパート、マンション、倉庫、事務所を建築することや、その土地を駐車場などにすることで、有効に活用できる土地のことをいいます。



アパートやマンションが建築されている場合、その敷地は相続税の財産評価においては「**貸家建付地**」とみなされ、一定の評価減がなされます。

家屋の借家人は「**家屋**」に対する権利を有しているだけでなく、その家屋の「**敷地**」についても、ある程度支配権を有していると認められます。逆に、地主の側にしてみれば、その範囲内の利用については**受忍義務**を負うこととなります。そのような理由から、この宅地の評価額は下記の算式のようになります。



「**貸家建付地**」＝宅地の自用地としての価額

$$\times (1 - \text{「借地権割合」} \times \text{「借家権割合」} \times \text{「賃貸割合」})$$

この有効活用地から生じる収益を子や孫に贈与していけば、相続人は納税資金を準備することも可能となります。また、その不動産に係る**管理法人を設立**することにより所得税対策もできます。

(3) 「納税用地」

納税用地とは、いざ相続が発生したとき、納税するために**売却などがしやすいような土地**のことをいいます。

このような土地は、一般的に月極駐車場などの用途で相続発生まで利用していることが多いようです。この形態であれば売却するにしても、比較的容易に契約の解除ができ、実際に相続が発生するまで「**有効活用地**」として利用することができます。

また、**物納**も検討できますが、近年の改正でその要件や手続きが厳しくなり、安易に物納を選択することができなくなりました。そのため、**すぐにでも売却できるような状態に管理しておく**ことが重要であるといえるでしょう。

(4) 「問題地」

問題地とは、**貸宅地**（借地人が借りている土地の上に建物を所有している場合）などのように、**処分がしにくく、収益性も低い、不良資産化している土地**のことをいいます。ただし、事前対策によってはこの土地を「問題地」から「**納税用地**」に変えることは可能です。

その方法の1つとして、「**相続が発生したとき、その土地を買い取ってもらえる**」といった趣旨の合意を地主と借地人の間で結んでおき、特約事項として契約書に盛り込んでおく、というものが挙げられます。生前に借地人に売却してしまうと、所得税が多額になる可能性があるため、あくまでも、**相続の発生後に買い取ってもらい、「相続税の取得費加算の特例*2」**を適用するのが望ましい方法です。



< * 2 相続税の取得費加算の特例 >

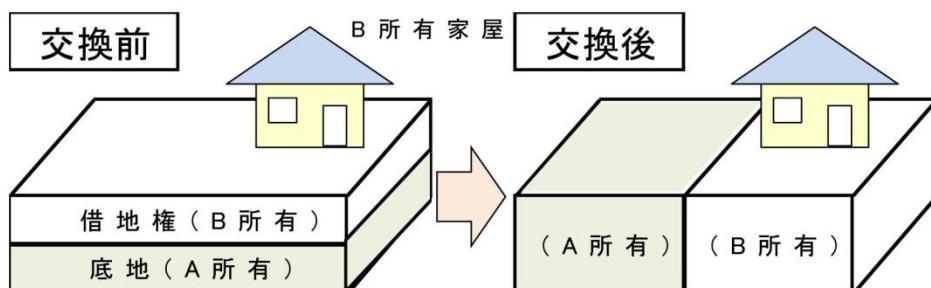
相続や遺贈により取得した財産を相続税の申告期限の翌日から**3年内に売却**したときは、支払った相続税額のうち一定の金額を取得費に含めることができます。

その金額は、以下の算式にあるように**土地等（土地の上に存する権利も含む）の場合**は**相続や遺贈で取得したすべての土地等に対応する相続税額**となりますが、それ以外の場合は譲渡した財産に対応する部分のみとなります。

取得費に加算できる相続税額

$$\text{土地等} \Rightarrow \text{相続したすべての土地等の価額}$$
$$\text{土地等以外} \Rightarrow \text{譲渡した財産の価額}$$
$$= \text{相続税額} \times \frac{\text{相続税の課税価格} + \text{債務控除額}}{\text{相続税の課税価格} + \text{債務控除額}}$$

他には、「**固定資産の交換の特例*3**」を活用して、**借地権と底地を交換**する方法も有効です。これによって、分割可能な一定の広さがある貸宅地について、地主が所有する底地と、借地人が所有する借地権とを交換して、**双方を土地の所有者とする**ことができます。貸宅地の一部が更地で戻ってくれば、**更地物納、売却**など、将来の選択肢が増えます。



< * 3 固定資産の交換の特例 >

この特例は、所有している固定資産を他の者が所有している固定資産と交換したとき、一定の要件を満たした場合に使用できるものです。この交換によって**取得した資産を、交換の際に譲渡した資産の譲渡直前の用途と同一の用途に供した場合、譲渡所得の課税において、その譲渡がなかったものとみなされます。**

これは譲渡所得税の免除というわけではなく、次回の譲渡まで課税を繰り延べができるというものです。「取得時期」及び「取得費」は交換前の資産のものをそのまま引継ぐことになります。

相続対策とひとことで言っても、**土地測量**など経費がかかるものもあります。まずは専門家に相談するなどして実際に**相続税の試算**を行い、どれくらいの税金を負担しなければならないかを把握してから、必要な対策を打っていくことが重要です。



【セミナー報告】好評の声を頂いています！

●不動産所得者の譲渡所得のポイント

(平成24年2月10日、横浜ランドマークタワー)

不動産を持っている方が特に悩まれることの多い、譲渡所得のポイントについて解説しました。「収用」とは何か。その特例は何があるのか。基礎知識から計算方法、特例を利用する際の注意点など、当事務所での事例を随所に盛り込んでご紹介しました。



セミナーに参加されたお客様の声です！

- ・セミナーに参加したのは初めてでしたが、大変有意義な時間を過ごすことができました。今後も機会があればぜひ参加したいです。ありがとうございました。
- ・税制改正の話は分かりやすく理解できました。今後もセミナーにてスキルアップさせていただきたいと思います。
- ・重要なお話をありがとうございます。
- ・譲渡予定があり、とても参考になりました。

セミナー開催予定

代表税理士 清田 幸弘をはじめとする講師陣が、相続税対策を一挙公開！

4/9(月) 15:00 ~ 東京国際フォーラム 4階(G405)

不動産会社のための 税制改正のポイントと対策

平成24年度の税制改正で、何がどう変わるのか？！

贈与税の非課税枠拡大など、不動産業者にとって知っておきたい資産税に関する改正の内容を、ポイントを絞って解説します。改正の経緯や基礎知識をはじめ、実務に役立つ対策など、不動産業者の方に役立つ最新情報をお話します。

最新版「税金ガイド」
プレゼント！



5/17(木) 15:00 ~ 横浜ランドマークタワー25階セミナールーム4(2517)

資産税のプロが教える 相続対策としての不動産活用術

不動産業者の皆さんへ、これからのお不動産活用の在り方を基礎から伝授します！

不動産を活用した相続対策といえば、物件建築による節税、住宅取得資金等の贈与による節税、土地の売却等々…。どれも相続税対策になり、節税にもなりますが、はたしてそのカラクリをきちんとお客様に説明することができているでしょうか？

本セミナーは、不動産業者の皆様に向けて、不動産を活用した相続対策とは何か？本当に有効な節税対策とは何か？など、今更聞けない相続対策を基礎から徹底解説します。

これを聴けば、顧客の満足と信頼を得ることができるはずです！

両日とも【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



法人設立で節税 ～不動産管理法人の活用～

Q 今年の確定申告では、**不動産所得**が大きくなつたため、税金が多額になつてしまつた。来年の確定申告に向けて何か有効な**節税方法**はありませんか？

A 個人事業者の節税手段としては「**法人設立**」が有効です。とりわけ、不動産賃貸業を営んでいる方であれば**不動産管理会社の設立**が一般的に行われています。メリット等は以下の通りです。

＜解説＞

1. 法人設立のメリット

(1) 税率を抑えることができる

個人で事業を経営している場合には、その所得は**個人事業主に集中**します。その結果、所得税法において「**超過累進税率**」（所得が多くなるにつれて税率が高くなる方式）を採用している我が国では、所得が大きくなればそれに伴つて税負担も重くなつてしまつます。

この所得を**会社と家族従業員に分散**させれば、それぞれの税率は低く抑えられ、結果として税金の総額は小さくなります。

(2) 所得控除が利用できる

法人として受け取つた所得は、役員・従業員に対して給与として支払うことができます。この支払つた額については**法人の経費**となり、給与として受け取つた金額については、所得税法の「**給与所得控除**」が適用されるため、全体の税額は軽減されます。

(3) 相続税を軽減できる

所得を給与の支払いという形で家族に分配することができるので、**贈与税を負担することなく資産の分散**をすることができます。この分配された給与により、相続人は将来予想される**相続税の納税資金を確保**することができるのです。

以上が法人化のメリットですが、**事業規模が小さいと税負担が増加する（※）、経理・申告事務が繁雑になるため、税理士等に依頼すると経費負担が多くなる**などのデメリットがあるという側面もあるので、**事前のシミュレーション**は必須です。

（※）個人の場合には所得がなければ税金はゼロになりますが、法人の場合には所得がなくても法人住民税が最低でも7万円課税されることになります。（取扱いは地域によって異なります。）



2. 設立した法人の事業形態

(1) サブリース（転貸）方式…いわゆる「一括借上」方式

個人が所有する物件を不動産管理会社に一括して賃貸し、これを会社が第三者に賃貸することによって、その賃料差額の「管理料」を徴収する運営形態です。管理会社が家賃をすべて収益に計上し、個人へは「管理料」を差し引いた「賃借料」を支払います。空室や賃貸トラブル等のリスクは会社が負う形になります。

(2) 管理委託方式…いわゆる「仮受金管理」方式

所有する物件を賃貸する際に、不動産管理会社が賃料の回収、入居募集等を代行して、「管理料」を徴収する運営形態です。空室が出てても、管理手数料は売上に対する一定の割合であるため、**管理会社のリスクを少なくできる**というメリットがあります。その反面、管理すべき部屋数等が多い場合には、**事務が煩雑になる**というデメリットもあります。

(3) 不動産所有会社方式

不動産管理会社が、個人が所有する不動産等を取得したり、賃貸不動産等を建築したりすることで、その物件の管理業務を行う運営形態です。つまり、不動産管理会社が、オーナーから不動産を取得し、運営・管理を行うことになります。（「土地は個人所有」、「建物は会社所有」として、個人に地代を支払う方法をとることもできます。）

賃借料は全額会社に入ることになるため、**不動産管理方式よりも所得の分散効果が高くなります。**

また、多くの物件を所有する方にとっては、物件の収益率等により、**上記の方式を物件ごとに上手に組み合わせると、リスクを分散することができ、さらに節税効果が高くなりります。**詳しくは専門家へご相談下さい。

＜法人設立（サブリース方式）による節税の実例＞

		太郎	花子	一郎	
収入	不動産	3,710	0	0	3,710
	給与	0	0	0	
	その他	96	0	0	
収入計		3,806	0	0	
経費等	不動産	2,368	0	0	41
	その他控除	278	38	38	
	経費控除等計	2,646	38	38	
課税される所得		1,160	0	0	
税額	法人税	0	0	0	0
	所得税	229	0	0	
	住民税	116	0	0	
	事業税	52	0	0	
税金合計		397	0	0	

		太郎	花子	一郎	法人
収入	不動産	3,153	0	0	3,710
	給与	0	153	300	
	その他	0	0	0	
収入計		3,153	153	300	3,710
経費等	不動産	2,327	0	0	41
	その他控除	314	103	146	
	経費控除等計	2,641	103	146	
課税される所得	課税される所得	512	50	154	0
	法人税	0	0	0	
	所得税	59	2	7	
	住民税	51	5	15	
税額	事業税	25	0	0	
	税金合計	135	7	22	7

(対策前の税額) 397万円 → (対策後の税額) 171万円

年間 226万円の節税



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43弾〉

顧客点検・年間催事の設定が終わったら、ここで一度復習したい…

全業種共通

原点回帰！あらためてCTPTマーケティングを知る！ まずはCTを合致させ、絞り込むことが成功への近道！

あらためて基本を確認する

●実績多数の中小企業向けノウハウ

さて、今月はあらためて「CTPTマーケティングについてお話ししようと思います。このニュースを初めて読まれる方や、最近読み始めた方々にも、まずはこれが原点だということをお伝えしたく思います。すでによくご存知の皆様は、復習の意味も含めてご確認ください。

「CTPT」とアルファベットが続いたり、「マーケティング」なんてどこか専門知識のようだったり、少し取っ付きにくいかもしれません。しかし名前ほど難しくなく、しかも中小企業の売上増、増販増客を実現するためにはきわめて有効な手段です。**コスト負担も軽く、数多くの成功事例がある、そんなノウハウです。**

そもそもその「CTPT」とは何かというところから説明しますと、これらはある用語の頭文字をとったものです。まずCは「コンセプト」。商品・サービスそのものであり、それらがお客様にもたらす便益です。そしてTは「ターゲット」。既存のお客様や見込客になります。続いてPは「プロセス」。お客様との関係作りの段取りです。お客様にその商品やサービスを知っていただいてから購入、継続購入に至るまで、どんな過程をたどるのか。最後のTは「ツール」です。P（プロセス）を進めていく中で必要となるツール、つまりチラシやDM、電話も見積書も…例をあげたらきりがありませんね。



4月は入学、進学、就職、異動の時期。ビジネスや自治体関係者で、上得意のお客も異動するかもしれない時期。異動する人へ挨拶したり、新住所へ今までのご愛顧に感謝の御礼状を出すと、新任の人を紹介してくれることが多いります。

4月は、お客様の入れ替わる時期。お客様をなくすだけにならないよう、積極的な対応を。

企業側の思い込みが仇となる

●過信せず、お客様・現場に耳を傾ける

続いてCT、コンセプトとターゲットについてより詳しくお話ししていきたいと思います。今、このニュースをお読みの皆様の、商品・サービスを頭に思い浮かべて見てください。そしてそれらが**お客様に喜んで受け入れられているか**？もしこれから始める事業であれば、本当に受け入れられるのか？まずそれがとても大切です。よくある失敗例としては、お客様の声に耳を傾けることなどせず、企業側の思い込みであったり、技術や商品に過信して自分思考になってしまいがちです。売上にならなくても良いなら、思い入れのあるものをドンドン生み出せば良いかもしれません。

「CTの整合性」を考える

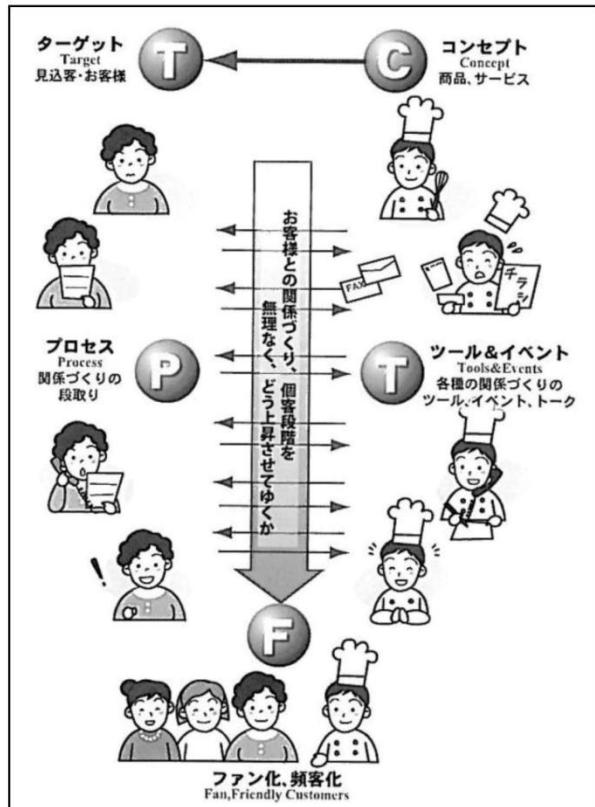
●ひとつの催事でもイベントでもそれは同じ

しかし実際にはそうはいきません。新商品を生み出したり、新サービスを始めるにはコストもかかりますし、コストをかけたら売上へつなげていかなければなりません。



◆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	雛祭り 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 ゴールデン・ウィーク	こどもの日 母の日 修学旅行 （結婚式シーズン）	衣替え 父の日 梅雨入り ジューンブライド	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 学園祭	御歳暮 忘年会 大掃除 クリスマス 大晦日 歳末助け合い



C（コンセプト）とT（ターゲット）が合致すると、すなわち商品やサービスが顧客や見込み客に受け入れられると、まずは第一関門突破です。

催事販売会やイベントでも同じです。その催事やイベントのコンセプトがターゲットに受け入れられるのか？喜んでいただけるのか？これができないないと集客にも大きく影響してしまいます。このCとTがマッチすることを「CTが合致する」とか「CTの整合性をとる」などと言っています。机上でできる調査や分析もありますが、ぜひ現場に出て、目で見て耳で聞き、「CTの整合性」を考えてみてください。

絞り込めば素早い成功に。。。

●「何でもできる」は「何もできない」に近い

「CTの整合性」についてお話をしましたが、もうひとつCTには大切なことがあります。それは「絞り込む」という発想です。よく「うちの商品は何でもできる」、「うちのサービスは誰にでも喜んでもらえる」という方がいらっしゃいますが、JMMOでは「『何でもできる』は『何にもできない』に等しい」とお話をしています。マーケットは大きい方が魅力的に見えてしまいがちですが、実は**どつちつかずになりやすい**のです。徹底的に絞り込み、まず小さな成功モデルをつくり、それをどんどん広げていくというやり方が、すばやい成果をもたらすのです。このことは多数の成功事例を観察・検証した結果明らかになっています。

たとえば、ある豆腐製造業の会社では、これまでのスーパー中心の販売ルートを一切やめ、生協一本に絞りました。すると販売本数が**10万本前後から一気に100万本**へと飛躍しました。「健康とこだわり」というコンセプトが「生協」というターゲットと合致したのです。これにより低価格競争に巻き込まれることも回避できました。

また、とあるメガネ店の催事販売会では、コンセプトを子供用メガネ、ターゲットを子供に絞り込むことで、大盛況となり、**前年同月比172%を達成**しました。

いずれの事例とも「CTの整合」と絞り込みで成功しました。しかしあるCFだけでは成功したわけではありません。次号からはPT（プロセスとツール）について詳しく触れていくたいと思います。

【出典：増販増客ニュース・2012年02月10日 134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！

相続税の申告をされた

〈横浜市港北区 I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 ご紹介

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

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。

全くの素人で初めて、向う相続税対策をしておらず、しかも申告期限近くになって家族の預金に対する税務当局の認定の厳しさ(つまり、名義預金認定されやすい実態)を知り、限られた時間で家族の預金については過去に遡って推移を調査・分析しなければいけなくなり、本当に大変でした。

しかし、担当者のみには、ざりざりまでこちらの調査・分析に対応していただき、又、親身に相談にのっていました。
大変感謝しております。

4. その他ご感想・ご意見をお聞かせ下さい。

(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?)

・スタッフの方々が皆、感じがよく、礼儀正しいので、大変安心いたしました。

・尚、相続税の場合、税務当局は預金を非常に重視しているようですし、我が家と同様、全くの素人の方々をあらわすかもしれませんので、今後、申告期限に急ぎのある時期の段階で、急のためには、名義預金認定の具体的実態や当局の認定の厳格さを周知しておくべきだと思ったなら、そのような方も期限間隔に焦ることなく安心確実に申告できるのではないかと思います。

相続税の申告をされた

〈横浜市青葉区 M様より〉

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 ご紹介

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

親切に対応して下さい。無事に終えることができました。
ありがとうございました。

無料相談会のお知らせ

●太田 寿郎 顧問弁護士へのご相談

4月12日（木）、5月10日（木）

●田近 淳 顧問司法書士へのご相談

4月19日（木）、5月17日（木）

ヨハセツゼイ
0120-48-7271

または
045-929-1527

税務カレンダー

4月～5月

[税目]	[期間]	[納期限]
固定資産税	第1期分	5/1(火)
自動車税		5/31(木)
軽自動車税		※5/31(木)

(※)横浜市、川崎市（地域によって異なります）

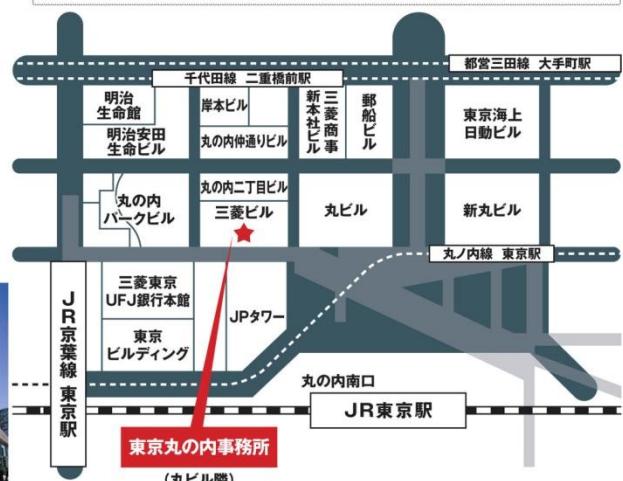
タワー事務所

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



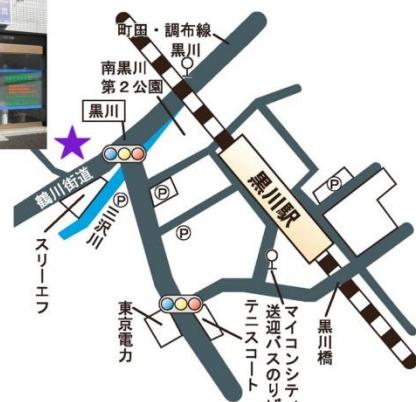
横浜緑事務所

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