

月刊

税理士事務所

CHANNEL

●監修●
ミロク会計人連合会

2013.5

No.381



撮影:鈴木 正芳
タイトル:東京駅
場所:東京都千代田区

5

- 事務所訪問●岡野清重税理士事務所 ……2
- 中小企業の経営改善を支援する
「経営革新等支援機関」の認定制度の活用について ……5
- シリーズ企画「未払い残業代請求 対応の実務ポイント①」 ……6
- 特別寄稿「移転価格税制における
具体的な独立企業間価格の算定について」 ……10
- 連合会 INFORMATION ……14
- ミロクシステムQ&A ●『ACELINK NX-Pro 法人税申告書(よくあるお問い合わせ)』 ……15
- リレーエッセイ●東京ミロク会計人会 宇津木 一郎 ……19

地元企業と兼業農家を支援しながら 自らも農業とワイン造りを展開

事務所訪問



岡野清重税理士事務所

神奈川県相模原市に事務所を構える岡野清重税理士事務所は、地元の中小企業の支援だけでなく、農家の方々の税務申告や相続案件にもきめ細やかに対応しています。また、農家の方々のことをより深く理解するためにブドウ栽培やワイン造りにも励んでいるそうです。さっそく、所長の岡野清重先生と副所長の岡野由美子先生にお話を伺いました。

税務相談を引き受けて 顧問先との縁(えにし)を作る

岡野先生はもともと企業にお勤めされていて、1984年に独立し事務所を開業されたそうですね。当時の話をお聞かせください。

岡野所長（以下敬称略） まさにゼロからのスタートでした。まずは税理士としての仕事に慣れるため、毎日のように地元の青色申告会の無料相談所に出動して、できるだけ多くの方々の相談を受けました。その後、最初に顧問契約を結んでいただいた方が次々と新規の顧問先を紹介してくれたこと、またバブル期だったことも追い風となり、1年後には顧問先が20件にまで増えました。そして、それが基盤となり、市

内を中心に幅広い業種の顧問先との縁ができました。

その後、JA津久井郡の税務相談も担当されるようになったそうですね。**岡野** ご縁があって、1986年からJA津久井郡の正組合員、准組合員の無料税務相談を受けるようになりました。これに伴い、私の住まいと事務所をJA支部の近くに移しました。現在でも確定申告前の数週間毎日、JAでの無料税務相談を行っています。これまでに数百件の税務相談を引き受け、顧問先になっていただいた方も多くいます。

農家の方々の税務相談にはどのような内容のものが多いのでしょうか。**岡野** このあたりは兼業農家が多いので、やはり「確定申告をどうしたらいい



所在地／神奈川県相模原市緑区三ヶ木356-4
TEL 042-784-5164 FAX 042-784-5524
設立／1984年
職員数／13名
導入システム／ACELINK NX-Pro



(左から)顧問先・JA組合員の繁栄に尽力する岡野清重所長と、それをサポートする岡野由美子副所長

いのか」という相談が最も多いです。また、農業を営まれている方は基本的に土地を所有されていますので、高齢化が進むに伴い相続に関する相談も増えています。

顧問先の経営者、社員とともに経営課題を解決する

——事務所の経営方針を教えてください。

岡野 経営方針は二つあります。一つ目が、「顧問先・JA組合員の繁栄が、事務所の繁栄につながる」ということです。

やはり顧問先の中小企業やJA組合員に喜んでいただく、繁栄していただくことが大切であり、そのために我が

事務所が存在すると言っても過言ではありません。顧問先の繁栄のために、税務・会計のみならず、給与計算や社会保険業務の代行はもちろん、さまざまな経営相談に対応し、経営アドバイスができるよう努めています。時には複雑な案件に弁護士と協力して解決に尽力することもあります。

——経営アドバイスのようにされるのですか。

岡野 不況が長引いていることもあって、経営アドバイスは日増しに高まっています。そこで私たちは、(株)T・T・W(神奈川県相模原市/峰岸幸夫社長)の問題解決手法「TTW」を取り入れて経営アドバイスをしています。これは3×3のマスの中心に解決したいテーマを書き、周辺の8マスにテーマから連想するキーワードを書くことにより、論理的思考と直感的思考を併用して問題解決手法のアイデアを導き出すものです。これを顧問先の経営者と社員を交えて行うことで、活発な意見やアイデアが飛び交い、不思議なことに皆さん自信を持つようになるんです。社員も経営に参加することにより、一体感が生まれると言ったらいのではありませんか。さらに、経営課題への認識が深まるとともに、解決手法が明確になるわけですから非常に役立つと思います。

担当制と巡回訪問で顧問先との信頼関係を構築

——二つ目の経営方針を教えてください。

岡野 「各担当者が責任を持って顧問先を巡回すること」です。

現在、私を含めて14人体制で事務所を運営していますが、以前は部課長制を敷いていました。職員数が多くなると組織を細分化する事務所が多いと思いますが、私はそれでは人が育たないことを実感したのです。上司を見て仕事をし、上司に頼る、これでは一件一件の顧問先に対して本当の責任感が生まれず、自発的な成長が見込めないです。また、もしその上司が退職してしまつたら、体制を立て直すまで多大な時間を要するなど、大きなリスクが伴います。従って、私は各職員に20〜25件の顧問先を担当させ、一人で巡回させるようにしています。もちろん、複雑な経営相談などの場合は私が同行して対応し、担当者にもOJTで理解させますが、通常の巡回において、他の担当者を絶対に同行させませんので、本人にとっては非常に厳しいですよ。でも、それが顧問先と真摯に向き合い、責任を持つということなんです。組織をフラット化してから、職員の成長が手に取るようにわかります。そして何よりも、担当者で顧問先との信頼関係



職員さんがテキパキと動く事務所の様子

がとても深まりました。担当者が顧問先のことを真剣に考えますから、顧問先も担当者を頼るようになります。もし私や部長が常に顧問先に対応をしていたら、担当者が顧問先から信頼を勝ち取ることができなくなるのです。

——顧問先一社に対して担当者が一人だと、業務上のミスが発生するリスクはないですか。

岡野 実務上のミスを減らすために、それぞれにペアを組ませ、互いに業務内容をチェックさせています。

岡野由美子副所長 そのペアを1年ごとに変えることで、自然と自分の担当外の顧問先の状況や業務処理について誰もが把握できるようになります。また、他の担当者の業務の仕方を参考にすることで、業務スキルの向上や標準化が図れることも大きなメリットです。

岡野 重要な案件の情報共有や職員へ

こんなご趣味も…

発明が大好きな岡野先生の力作、カバー収納傘。どこでも簡単に防水カバーをかけられ、雨の日の満員電車や屋内で周囲の人たちに迷惑をかけずにすものが特徴。これまでに数多くのメディアでも取り上げられ、実際に商品化に到りました。



カバー収納傘のパンフレット

①6年前に立ち上げた「さがみ夢農園」

②インターネット販売で徐々にファンを増やしている「さがみの夢」ワイン

③ワイン用のブドウ



の指導は適宜、個別に行いますが、事務所全体で情報共有をするために、月に1回のペースで全体会議を開き、それぞれの職員が担当している顧問先の状況などを報告し合うようにもしています。

——ところで、ご家族の皆様も一緒に働かれていますそうですね。

岡野 妻は総務関連の業務を担当しており、娘は税理士資格を取得し、副所長として私の右腕になって活躍してくれています。また、二人の息子は事務所でも働きながら、資格取得のために勉強しているところです。

将来的には、事務所内で有資格者を増やして、税理士法人化を目指したいですね。やはり顧問先や職員に迷惑をかけないためには、事務所としての継続性は非常に重要だと考えています。

顧問先を理解するために自らブドウを栽培

——岡野先生は自らブドウ栽培も行っているそうですが、どのような経緯で始めたのですか。

岡野 仕事で農家の方々と深く関わっているのだから、農家の方たちの仕事や悩みをより深く理解したいと考えたのです。農業に携わることでJAの正組合員にもなれますし、顧問先と全く同じ環境を経験できます。それに、そ

税理士までの道のり

岡野先生はもともと武田食品工業(株)に勤務し、主に給与計算や社会保険業務などを担当していました。ちなみに、計算は昔から得意で、小学校の頃からそろばんを習い始め、中学・高校時代には珠算1級や簿記2級の資格を取得していました。そして、源泉所得税の業務を担当する際に「税のことを勉強しよう」と思い、税理士資格の取得に挑戦し始めたそうです。「毎日、夜間の専門学校と自宅で勉強し、何とか1979年、34歳の時に試験に合格することができました」と岡野先生。資格を取得した当初は定年退職後に独立開業しようと思っていたのですが、勤務時間などの労働環境の変化に伴い、1984年に独立を決意。「会計事務所での勤務経験がないなどの不安要素もありましたが、家族の支えのおかげで独立に踏み切ることができました」と岡野先生は話します。

のほうが農家の方々も気軽に相談しやすいのではないかとも思いました。

——なぜ、ブドウ栽培だったのですか。

岡野 お客様から畑を譲り受ける機会があり、6年前に「さがみ夢農園」を立ち上げてブドウ栽培を始めました。昔からブドウが好きで自宅の庭にもブドウの木を植えていたので、馴染みのあるブドウ栽培にしたのです。

岡野由美子副所長 父は、何かひらめくとすぐに行動するタイプですので、ブドウ栽培をするという時もあまりびっくりしませんでした。(笑)

岡野 その後、せっかくブドウを栽培したのだからワインも造ってみたいと思いい、科学技術庁長官賞を受賞した志村富男氏の監修と山梨のワイナリーの協力を得て、一昨年前から自前のワイ

ンを醸造しています。さまざまな試行錯誤を経て、現在は主に山ブドウを原材料とした4種類のワインを製造しています。山ブドウは香りや味わいが濃厚なだけでなく、ポリフェノールも通常のブドウの約8倍も含んでいるので、おいしくて健康にも良いワインに仕上がっています。

ブドウ栽培やワイン造りを通して、少しは農家の方々のご苦労も理解できるようにになりました。これらの経験を活かしてさらに顧問先サービスの充実にも努めたいと考えています。

——本日はありがとうございました。岡野清重税理士事務所の皆様のみます。すのび発展を祈念しております。

中小企業の経営改善を支援する 「経営革新等支援機関」の認定制度の活用について

ご承知の通り、平成24年8月30日に「中小企業経営力強化支援法」が施行されました。それに伴い、中小企業・小規模事業者に対して専門性の高い支援事業を行う経営革新等支援機関（以下、「認定支援機関」という）を認定する制度が創設され、既に平成25年3月21日の時点で、6,740機関が認定されています。認定支援機関には、金融機関、税理士、公認会計士、弁護士、商工会、商工会議所、NPO法人などがありますが、税理士（税理士法人）が圧倒的に多いのが現状です。

ミロク会計人会会員の諸先生方も 本認定制度の積極的な活用を

中小企業金融円滑化法が3月末に終了し、経営改善が喫緊の課題となっている中小企業・小規模事業者は多く存在します。そのような中、中小企業にとって最も信頼できる専門家として、税理士への期待が高まっており、税務面だけに留まらない幅広い経営支援が、今、税理士に求められています。

ミロク会計人会会員の諸先生方におかれましても、本認定制度を積極的に

活用し、顧問先中小企業の経営改善、経営革新に一層ご尽力されますよう、お願い申し上げます。

全国の「経営改善支援センター」 が支援費用を補助

全都道府県の中小企業再生支援協議会に「経営改善支援センター」が3月に新設され、一定要件のもと、認定支援機関が経営改善計画を策定し、中小企業・小規模事業者が認定支援機関に対して負担する経営改善計画策定支援に要する費用及びフォローアップ費用の総額のうち、2/3（上限200万円）を「経営改善支援センター」が補助することとなり、3月から利用申請を受け付けております。

本認定制度の目的

本認定制度は、税務、金融及び企業財務に関する専門的知識や中小企業支援に係る実務経験が一定レベル以上の個人、法人、中小企業支援機関等を、国が認定することにより、中小企業に対して専門性の高い支援を行うための体制を整備するものです。

税理士が「認定支援機関」の認定 を受けることによるメリット

- ①国が認定することで、公的な支援機関として位置づけられる。
- ②外部支援機関との協力体制を得られる。
- ③支援先の中小企業に左記の様々なメリットを提供できる。

「認定支援機関」から支援を受ける 中小企業のメリット

- ①事業計画の策定・実行と進捗の報告を前提に、中小企業における信用保証協会の保証料が減免（概ね△0・2%）される。
- ②認定支援機関は、技術、知財管理、海外展開等をはじめ、様々な分野の専門家の派遣を受けられることから、中小企業・小規模事業者は専門性の高い支援を得られる。
- ③中小企業の設備投資に対する税制上の優遇措置が受けられる。（建物付属設備 1台60万円以上、器具備品 1台30万円以上）
- ④経営改善計画の支援にかかる費用及びフォローアップ費用の総額のうち、2/3（上限200万円）の支援が得られる。

※詳細は、各地の地方経済産業局担当課までお問い合わせください。

「認定支援機関」の申請方法

開業税理士、税理士法人は、その主たる事務所の所在地を管轄する経済産業局長へ以下の内容の申請書2部および添付書類2部を提出し申請します。

<提出書類>

- ①認定申請書（記載項目）
 - ・事務所の所在地
 - ・経営革新等支援業務に関する事項
 - ・経営革新等支援業務の内容
 - ・経営革新等支援業務の実施体制
- ②添付書類
 - ・専門的知識を有する証明書
 - ・支援者からの関与を有する証明書
 - ・実務経験証明書
 - ・誓約書

本申請書様式および記載例等は以下に掲載されています。

●中小企業庁ホームページ

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/index.htm>

経営革新等支援機関

検索

未払い残業代請求 対応の実務ポイント①

いわゆる「未払い残業代問題」は企業規模にかかわらず増加しており、多くの経営者を悩ませています。こうした苦悩する経営者からの相談を受ける税理士・公認会計士の先生方に、その現状と対応策の一端を今号と次号の2回にわたりお伝えします。

chapter 1

「未払い残業問題」の現状

厳しい経営環境が続く中でも多くの企業が業績向上に果敢に取り組んでいます。こうした企業経営者の足元をすくひ、悩ませるのが「労務問題」です。

特に「未払い残業代」については、一度火が付くと数百万、数千万円単位の決して小さくはない出費を強いられることとなります。

このため賃金については慎重な管理を要するわけですが、経営者の感覚では、「これくらいの売り上げを作ってくれば人材に対してはいくら」といった期待成果をベースに人件費を捉えます。しかし、労働基準法を中心とした労働関係法令では賃金は労働時間に紐づけられています。支払う賃金を考えることは労働時間管理を考えることなのです。

成果と関係なく積み上がる労働時間を放置することは、残業代つまり人件費コストの上昇を見逃すことであり、またサービス残業として残業代を払わない状況を漫然と続けることは、いつか大噴火を起こすマグマを自社の床下のため込むに等しい危険な行為なのです。

数年前から一部の弁護士などが雑誌やインターネット、交通機関の車内などに大きく広告を出して未払残業代請求をサポートする活動が目立って行われ、実際にこれら専門家のサポートを受けた請求も見られるようになっていきます。このような専門家を活用しやすい状況の出現と合わせて、残業代が膨らみやすい法改正も数年前に行われました。

コスト上昇要因としての残業

ご存知のように、労働基準法では労働時間は原則1日8時間、1週40時間

までと定められています。この法定労働時間を超えて労働させた時間が、割増賃金の対象となり、25%増しの賃金を支払わなければなりません。(法定休日勤務の場合は35%、22時から翌朝5時までの勤務ならさらに25%を上乗せ)この割増率について、平成22年4月1日の改正労働基準法施行以降は、月60時間(法定休日勤務時間を除く)を超えた部分の時間外労働に関して25%から50%へと割増賃金率が引き上げられました。(現在は一定以上の大手企業に限定適用され、中小企業については経過措置として猶予されています。猶予企業規模は〈図①〉を参照)

このように、企業サイドから見ると徐々に外堀を埋められて、もう放置できない厳しい状況になってきています。監督官庁である労働基準監督署の全国調査実績から未払い残業の実情を垣間見てみましょう。

厚生労働省が平成24年10月に発表し



山田 順一郎 氏
やまだ じゅんいちろう

■略歴
フレンズコンサルティング社会保険労務士法人代表。特定社会保険労務士・行政書士。業歴約20年、行政調査、労務トラブル対応、就業規則の策定サポートが専門。主な著書に『社長!その就業規則ではヤバすぎる』(あさ出版)、『会社の就業規則の作り方』(TAC出版)他。

た「賃金不払い残業に係る是正支払の状況」において、平成23年度に各地の労働基準監督署の定期監督および労働者の申告に基づく調査による是正を指導した結果、不払いになっていた割増賃金の支払いが行われたもののうち、1企業当たりの支払額が100万円以上になったものの状況がまとめられています。

それによると、是正企業数は1,312社で対象労働者数は11万7,002人、支払われた割増賃金の合計額は145億9,957万円に上ります。業種別では、是正企業数が最も多いのが商業、次いで製造業、是正支払金額が最も多いのが建設業、次いで商業、製造業と続いており、企業平均では約1,113万円、一人当たりでは12万円超の支払いをしている実態があります。ある建設業では1企業で約26億8,844万円を支払った例もあり、企業の存亡に関わるような高額の支払

いを強いられるケースが珍しくありません。

長時間労働に対する行政施策

行政はこうした取り締まりを積極的に実施し、過去の未払い残業についての是正を進める一方で、調査実施後の労務管理についてもタイムカードの導入による労働時間把握や総労働時間の抑制などを指導します。これは単に未払い残業代問題だけに着目したのではなく、長時間労働が原因で引き起こされる労働者の脳・心疾患の発生を抑えることも大きな目的としており、こうした健康障害発生防止のための規制が強化されていることから、会社の労

<図①> 割増率50%改正の猶予対象中小企業規模基準一覧

業種	資本金の総額 または出資の総額	常時使用する 労働者数
小売業	5,000万円以下	50人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
その他	3億円以下	300人以下

働時間管理体制を見る目が厳しさを増す状況になってきているのです。

加えて、近年注目が高まるキーワード「ワーク・ライフ・バランス」、つまりワーク（仕事）とライフ（仕事以外の生活）を調和させ、性別・年齢を問わず、誰もが働きやすい仕組みをつくる取り組みが一般にも浸透し、政府の「子どもと家族を応援する日本」重点戦略検討会議や、男女共同参画の視点、さらには企業の人材確保のための福利厚生やCSR（企業の社会的責任）などさまざまな場面で取り上げられるようになっていきます。国民生活白書でも「行動指針」の中で、2017年に達成すべき目標として（1）週労働時間60時間以上の雇用者の割合を半減、（2）年次有給休暇の完全取得、（3）男性の育児休業取得率を10%に、など14項目が挙げられました。

こうした動きの中で企業は怠りなく準備を進め、労働時間の適正管理と残業代リスクの低減に努めることが欠かせません。

chapter 2

「賃金」とは、「労働時間」とは

「労働時間」の中身

賃金の定義として、労働基準法第11

条では「この法律で賃金とは、賃金、給料、手当、賞与その他名称の如何を問わず、労働の対償として使用者が労働者に支払うすべてのものをいう」と定めています。

「労働の対償」であれば原則的に賃金となるため、実際の労働時間に関連しない手当や一時金なども含まれるわけですが、未払い残業代の根拠として指摘を受けることの多い労働時間について整理したいと思います。

会社は、賃金額算出のベースとなる「労働時間」とはどのような時間を指すのかを理解して対策する必要がありますが、参考になる最高裁判決として「三菱重工業長崎造船所事件」（最一小判平12・3・9）を取り上げて解説します。

この判決の中で労働基準法上の労働時間とは、労働者が使用者の指揮命令下に置かれている時間をいい、労働基準法上の労働時間に該当するか否かは、労働者の行為が使用者の指揮命令下に置かれたものと評価することができるか否かにより客観的に定まるものである、としています。つまり実態により評価されるものであり、労働契約、就業規則、労働協約等の定め方により決定されるものではありません。労働者が就業を命じられた業務の準備行為等を事業所内において行うことを使用者から義務付けられ、またはこれを余儀

なくされたときは、その行為を所定労働時間外に行うものとされている場合でも、その行為は、特段の事情のない限り、使用者の指揮命令下に置かれたものと評価できることとなります。従ってその行為に要した時間は、それが社会通念上必要と認められるものである限り、労働基準法上の労働時間に該当するものと判断されます。

いわゆるサービス残業や自宅持帰り残業は、会社の黙認があつた場合には労働時間になると解されています。会社側が「黙認はしていない」と主張するためには、一般にサービス残業等をしないように明示的に指示すること、そして指示に反して行われているときには中止を明確に求めるなどの対応を行った事実が必要となります。

ただし、所定時間内に処理することが明らかに無理な業務量を社員に課すなどした場合には、外形上残業禁止を命じても「黙認はしていない」との会社の主張は受け入れられないことにもなります。

その他この判決の中では、実際の作業に入る前や作業終了後の更衣時間について、会社が造船所の労働者に事業所内での作業服等の着脱を義務づけていた点について、「社会通念上必要と認められるものである限り」と前置きしつつ労働時間に当たると判断しました。

賃金請求の対象となる労働時間

これ以外の裁判例において、具体的にどのような時間が労働時間とされるかについて類型別に見てみましょう。

まず、製造業のラインで作業すべき部品が流れてくるのを待っている間などのいわゆる手待時間は、その間になすべきことがなくとも、一般に労働時間に当たると解されています。こうした考え方は、かかってくる電話を待つ電話交換手や、客の来店を待つ店員などについても同様です。

また、施設警備などを行う警備員の夜間仮眠時間については、仮眠をとる場所が通常指定されることや、仮眠中でも突発的な電話応対や警報が鳴った際の対応が義務付けられていれば、全体として労働からの解放が保障されているとはいえず、休憩時間ではなく労働時間に当たると判断される判例が多くみられます。（「大星ビル管理事件」最一小判平14・2・28など）

一方で、実作業に従事する必要性が生じることが皆無に等しく、実質的に警備員として対応する義務がなかったとして、仮眠時間は休憩時間に当たると判断されたケースもあります。（「ビル代行事件」東京高判平17・7・20など）

なお、労働の密度が薄いと評価でき

る一定の場合、労働基準法41条3号の定める監視断続労働についての許可を会社が得られれば、労働時間規制の適用が除外される場合がありますが、許可ハードルの実態は低くはありません。（平5・2・24基発110号）

さらに、会社の実施する研修や小集団活動（いわゆるQCサークル）、または運動会などのイベントは、その活動が一定の参加強制性を持つものかどうかが主な判断基準となります。ただし、イベントを取り仕切る総務部門担当者など職務との関連性も考慮されます。

このように、職場の実態に応じて労働時間であったか、無かったかの線引きについて明確に説明できるような就業管理を日ごろから心掛ける必要があります。

chapter 3

「未払い残業代」請求の現場

未払い残業代請求の主役たち

労働時間管理についてスキがあったならば、会社は未払い残業代請求のターゲットになる可能性を考え早期に対策しなければなりません。

しかし対策が間に合わず、ある日突

然に請求文書が舞い込めば、会社は幹部の時間・労力、そして大きなコストをかけて負の遺産の整理に取り組むこととなります。

こうした社員による請求は、在籍者よりも退職者によるものが多い傾向にあります。在籍者による請求の場合には、何らかのきっかけで会社に不満・恨みを持ち、この発露として会社に刃を向けるようなケースが多く見られます。このため、サービス残業があっても、適切なコミュニケーションがとれて労使間や職場の人間関係が良好な会社では、こうした請求はほとんど見られません。

一方、退職者による請求の場合は、在職中の不満のほか、退職後の経済的困窮や、残業代支払いルールについての周囲からの入れ知恵が主なきっかけになっていると思われれます。その主な一つが弁護士事務所などによるインターネットや電車で吊りなどを使った請求サポートの広告です。

こうしたきっかけにより、弁護士などのサポートを受けた社員からの請求文書が会社に舞い込むこととなります。請求する社員をサポートする「事実上の請求交渉の主役」は弁護士に限らずさまざまです。ここではよく見られる主役たちを4パターン挙げてその特性や初歩的対応ポイントなどを確認し

ます。

①「社員本人または家族」の場合

ケースバイケースである事はもちろんですが、外部組織にトラブルが持ち込まれていない状況は不幸中の幸いと考えるべきです。相手の要望が理不尽で態度が非常識な場合もありますが、会社側にとつての損得を見据えて、そこは努めて冷静に対応します。

配偶者など家族が出てくる場合は、本人より家族が感情的になり、強い調子で要求を突きつけてくることが多くあります。基本的には家族ではなく本人とやり取りすべき問題ですが、会社の非について会社自身も一定の自覚があり、怒鳴り込んできている家族が「実質的主役」であるようなら、この家族を交えた交渉により納得してもらい、事を収めることもあります。

会社が最も留意すべきことは、本人の不満の申し出を軽く見て門前払いや放置などし、最初の小さな炎を消すチャンスを手放して、大火事にしないことです。

②「労働基準監督署」の場合

労働基準監督官は、労働基準法違反の罪については、刑事訴訟法に規定する司法警察官の職務を行うことができます。つまり、監督署から会社にむけ

て何らかのアクションがあった場合は、悔れない相手として慎重に対応する必要がある。

労働基準監督署が所管する労働基準法は、私企ながら、労働者に相当寄った内容になっていきますので、その法律を担当する役所が相手であることを意識しつつも丁寧に対応する必要があります。

監督官は企業に対して臨検監督と呼ばれる調査を実施します。定期的に巡回する定期監督の他、社員の申告を受けて行われる申告監督などがあります。

③ 弁護士の場合

弁護士が代理人となった場合は、受任通知が届き交渉が始まりますが、最初の頃は書面によるやり取りがほとんどです。その後には電話や対面でのやり取りなども交えて話が進められますが、相手が弁護士を立ててきた場合は、最初から、または初回交渉を要求確認程度に済ませて簡単に片付きそうにならぬ印象であれば、会社としても弁護士を立てて対応するのが良いでしょう。

この場合の注意点は、労働紛争の実務に精通した弁護士はあまり多くはないので、特に問題の根が深いときほど「顧問弁護士だから」、または「知り合いだから」と労働問題を得意としない

人選をして争いが会社に不利に傾かないようにすることが重要です。

④ 労働組合の場合

ここでいう「労働組合」とは自社内で組織される企業内労組ではなく、各地に存在し個人でも加入できる労働組合、いわゆる「合同労組」を取り上げで解説します。

中小企業であれば企業内労組がない会社も多いことから、会社の対応に不満を持つ社員が個人でこうした外部の合同労組に加入するケースが増えています。

一口に合同労組といってもその実態はさまざまで、真つ当な活動をする組合もあれば、労組とは名ばかりで実態はタカリ屋に近いような団体も存在します。

労組が団体交渉等を申し込んできた場合、問題の社員が仮に解雇後であっても基本的には団体交渉に応じなければなりません。交渉を拒否すると労組が労働委員会に不当労働行為に対する救済申し立てを行い、会社の行為が不当労働行為であると認められれば団体交渉応諾の命令が出されます。

乗り込んでくる労組の役員は強面で態度が横柄だったり、発言が乱暴な場合も少なくありませんが、要は交渉ごとですから、出される要求をすべて受

け入れる必要はなく、必要に応じて労士や弁護士等専門家のサポートを受けつつ、堂々と誠実に交渉すればよいでしょう。

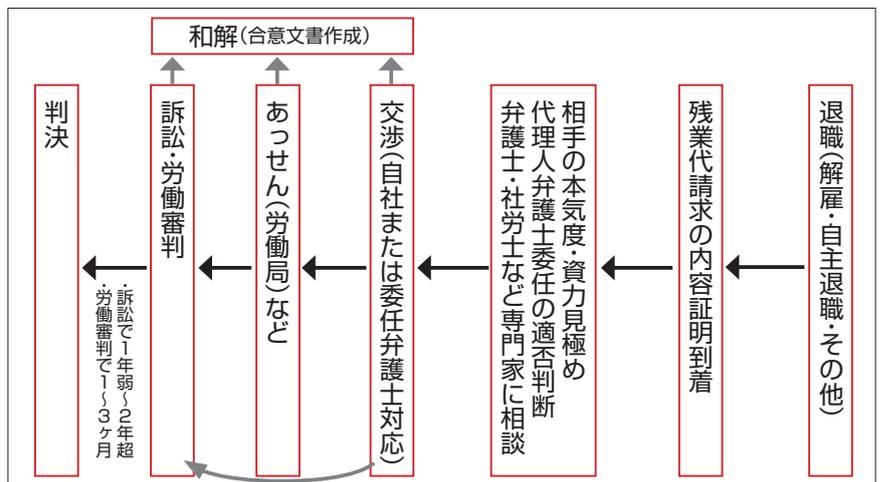
ただし、会場や開催時間の設定、発言すべき内容、開示する資料の限度など、やはり「勘所」がありますので周到に準備し、慎重に対応する必要があります。

残業代請求交渉の最初のポイント

労働基準監督署への申告のケースでは、申告した社員とのやり取りで合意書を取り交わし、これを報告することにより監督署調査についても終了とする方向を目指す場合もありますが、ここでは直接内容証明にて会社に請求がなされるケースを取り上げます。(図②) 残業代請求対応の流れ

内容証明に記載されている「支払期限」についてはあまり気にする必要はなく、「請求額」、「具体的な労働時間資料添付の有無」、「本人からか、弁護士からか」、こうした点をまずチェックしてください。

請求額が、実際の残業実施時間に対して見合っているかどうか、また会社が負担できる金額かどうか、あるいは2年の法的な消滅時効対象部分も請求されていないかどうか、などを確認します。



<図②> 残業代請求対応の流れ

その上で、監督署への申告リスク、他の退職者と連携しての請求リスク、他の在籍社員への悪影響、自社の支払能力、自社の法的交渉対応力、こうしたところを考慮しつつ、どのタイミングまでに対応するか、弁護士を立てるか否か、大方針をどうするか、などについて判断していきます。

訴訟など争いの継続を見通し、これを有利に運ぶためのセカンドステップについては次号で解説します。

移転価格税制における 具体的な独立企業間価格の算定について



望月 文夫 氏

もちづき ふみお
埼玉学園大学大学院教授・税理士
MJS税経システム研究所客員講師

■略歴

東京国税局調査第一部国際調査課国際
税務専門官、麻布税務署国際税務専門
官（法人税等）を最後に退官。平成18
年税理士登録。博士（経営学）、明治
大学大学院会計専門職研究科兼任講師、
日本税務会計学会国際部門委員、東京
税理士会会員相談室相談委員。

■主な著書

『図解国際税務〈平成25年版〉』『国際
税務基本500語辞典』（大蔵財務協会）、
『詳解]国際税務』（清文社、共著）、
『平成24年度版 法人税申告の実務全
書』（日本実業出版社、分担執筆）

1. はじめに

移転価格税制は、法人が国外関連者との間で行う取引（国外関連取引）を行う場合、その価格が通常の取引価格と比較して高い（または低い）ことにより、わが国法人の所得金額が減少する場合に、その取引価格が独立企業間価格で行われたとみなして、税務上、その取引価格を修正して所得金額を計算し直すものです。

移転価格調査は、大企業にのみ行われると誤解される向きもあります。しかし、国税庁の公表資料によると、移転価格課税件数はここ数年着実に増加しており、中小企業も移転価格調査のターゲットになってきていますので注意が必要です。

具体的には、外国に子会社を設立した後、日本親会社と外国子会社との間の棚卸資産の販売価格、無形資産の使用権の供与、貸付金の受取金利などが問題となります。また、外国子会社とのいろいろな取引などについて、移転価格税制に規定されている「国外関連者に対する寄附金」として課税される場合があります。

本稿では、実務上非常に困難とされている独立企業間価格の算定に絞って解説します。

2. 独立企業間価格の算定方法

（1）算定方法の概要

通常の価格である独立企業間価格を算定する場合、わが国の税法上、次の

5つの方法が規定されています。

- イ. 独立価格比準法（CUP法）
- ロ. 再販売価格基準法（RPF法）
- ハ. 原価基準法（CPF法）
- ニ. 利益分割法（PS法）
- ホ. 取引単位営業利益法（TNMM法）

（2）独立企業間価格算定方法の例示

まず、移転価格税制の最も基本的な算定方法である独立価格比準法（CUP法）について、図を用いて独立企業間価格の算定について考えてみます。

〈図1〉で示すように、関連者間で取引された棚卸資産が110円である一方、第三者間における同種の棚卸資産の価格が120円である場合、差額の10円を対象法人の所得金額に加算します。

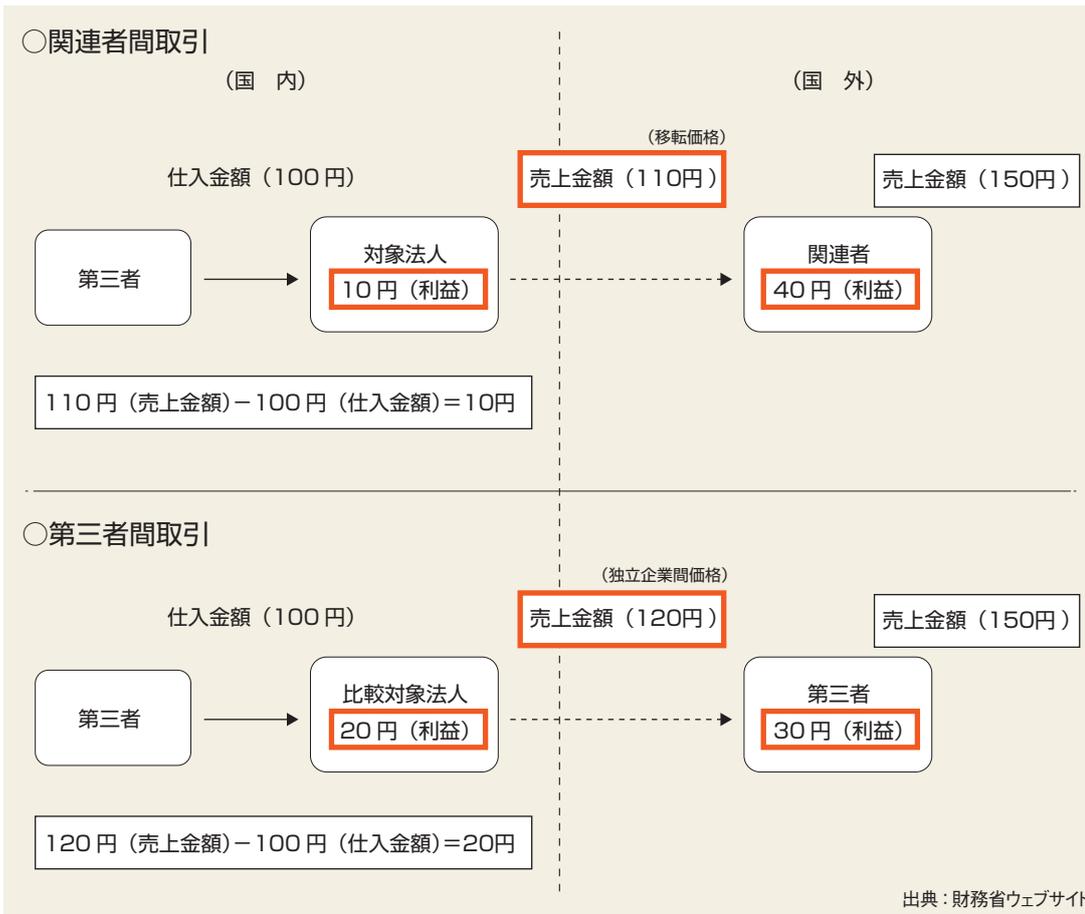
こととなります。これが独立価格比準法（CUP法）の例です。

図1で明らかのように、移転価格税制で課税するためには比較対象取引が必要になります。独立企業間価格の算定とは、簡略すれば非関連者間における取引価格を見いだすことを意味します。

次に、再販売価格基準法（RPF法）は、主に卸売業（輸入業）において用いられる方法ですが、対象法人が獲得する売上総利益率が、第三者間取引を行う比較対象法人のそれと同等以上であれば、その対象法人の行う国外関連取引が独立企業間価格で行われた、と考えるものです。

また、原価基準法（CPF法）は、RPF法とは逆に製造業（輸出業）にお

<図1> 独立価格比準法(CUP法)のイメージ



いて主に用いられる方法ですが、対象法人が第三者から仕入れた原材料に基づいて製造した棚卸資産を国外関連者に対する割合が、第三者間取引を行う比較対象法人のそれと同等以上であれば、その対象法人の行う国外関連取引が独立企業間価格で行われた、と考えるものです。

しかし、現実には図1のようにはいきません。つまり、対象法人の経理担当者には、比較対象法人が比較すべき棚卸

資産をいくらかで仕入れ、それをいくらかで販売しているかを知ることが非常に難しくなります。特に、移転価格税制は国外関連取引を見るのですが、赤の他人の会社が外国の第三者に棚卸資産をいくらかで売ったか、については知ることは不可能です。このことは、R P法やC P法においても、まったく同じです。比較対象法人の売上総利益率や売上高に対する原価の割合を知ることが、まず不可能です。ここに、比較対象法人を用いる独立企業間価格算定の困難性があるのです。

それでは、中小企業でも可能な独立企業間価格の算定についてご説明します。

3. 棚卸資産売買における取引単位営業利益法(TNM)による独立企業間価格の算定

あまり聞きなれない用語ですが、TNMは売上高営業利益率を用いて独立企業間価格を算定するものです。TNMの背景には経済学の知見がありますが、ここでは省略します。

さて、TNMを適用する際、会社単位の営業利益率、それも公表されているデータを使用します。そして、比較対象法人は「社だけでなく、(例えば、卸売業や製造業といった)類似

の機能を有する複数の会社を見いだして、これらの営業利益率の平均的なレンジ(幅)を算出することで独立企業間価格を算定します。

例えば、国内法人Xが中国に販売子会社Yを設立して、Xが製造した棚卸資産をYに販売し、Yが現地で再販売を行う場合、この棚卸資産取引は、移転価格税制の対象となる国外関連取引に該当します。そこで、この取引の独立企業間価格の算定をTNMにより算定します。

具体的には、Yが卸売業者ですので、中国における卸売業を行う法人を商業データベースから探し出し、選定した複数の比較対象法人の営業利益率で四分位レンジ(上下それぞれ25%部分を削除した範囲。インタークォータイル・レンジともいいます。)を算出し、Yの営業利益率とそのレンジ内に収まるような価格設定を行います。ここでは、比較対象法人を8社選定した場合の例を掲げます。(次頁の「図2」)実際には、卸売業者であり明らかに子会社等でなければ10社でも20社でも構いません。

この場合の中国子会社Yの営業利益率が、4・8%から7・9%の範囲内であれば、XとYとの国外関連取引が独立企業間価格で行われたものと考えられます。

<図2> 比較対象法人の営業利益率と四分位レンジの作成

会社名	営業利益率
a社	9.2%
b社	8.6%
c社	7.9%
d社	6.5%
e社	6.2%
f社	4.8%
g社	3.2%
h社	2.9%

この場合、4.8%から7.9%の範囲が四分位(インタークォータイル・レンジ)となり、Yの営業利益率がこの範囲内であれば、XとYとの間の国外関連取引が独立企業間価格で行われたこととなります。

要するに、商業データベースを見ることで、容易に比較対象法人を見いだすことができ、TNMMを適用することができることとなります。これは、中小企業であっても、TNMMを適用すれば容易に独立企業間価格の算定を行うことができることを意味します。

TNMMの短所としては、商業データベースがなければ独立企業間価格の算定ができません。商業データベースを利用するためには、これを提供する業者に一定額の使用料を支払う必要が

あります。商業データベースの使用料はある程度高額ですので、小規模の税理士事務所データベース提供者と契約しているところはほとんどないと思われま。しかし、わが国でも規模以上の税理士法人では商業データベース提供者との契約により、顧客にこれらの資料の提供が行われています。

4. 棚卸資産売買における利益分割法による独立企業間価格の算定

利益分割法は、親会社と子会社の獲得した利益を一度合算し、これを一定の分割要因を用いることにより、親会社・子会社それぞれに適切な利益配分を行うことで独立企業間価格を算定しようとする方法であり、次の4つの段階によりま。

- ①第1段階：親会社と子会社の営業利益を合算
国外関連取引を行う親会社と子会社それぞれの営業利益を便宜的に算出し、合算します。
- ②第2段階：分割要因を計算
分割要因は、親会社・子会社それぞれが何により利益を得ることができ、営業費用をかけることにより利益を獲得できると考えることもできます。

③第3段階：親会社・子会社それぞれに帰属する営業利益を再計算
①で合算した両社の営業利益を②の分割要因により、親会社と子会社に再配分します。

④第4段階：配分された利益に基づいて確定申告を行い、当初の営業利益との調整を行う

③で営業利益が再配分されたことで、両社の当初の営業利益が変更されるので、これに基づきそれぞれの国税当局に確定申告書を提出します。その際、再配分された営業利益と当初の営業利益の差額に関する金銭の授受を行うのが普通です。

これで独立企業間価格の算定は終わりましたが、移転価格税制は個々の取引の修正を要求するものではありません。したがって、期中に行った取引価格の変更は一切行わず、課税所得の計算の時にのみ、上で述べたようにそれぞれの税務当局に対して確定申告を行うこととなります。

5. 金銭消費貸借取引における独立企業間価格の算定

実務上、最も多く生じる移転価格税制上の問題として、金銭消費貸借における独立企業間価格の算定があります。

具体的には、親子会社間における貸付金に係る金利の多寡が問題になります。例えば、親会社Xは国際競争力強化

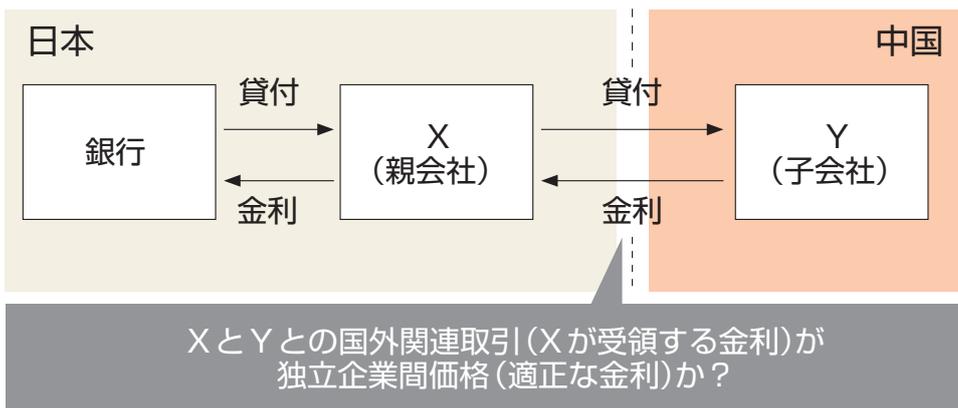
のため、中国に製造拠点を作ることを決め、中国に子会社Yを設立したと仮定しましょう。Yはこれまで国内で製造していたものと同じレベルの製品を中国において製造するのが主な仕事になります。そこで、Yは工場を建て、製造機械を購入して、労働者を雇用することになります。ところが、通常の場合、Yの資本金だけで工場用地を取得し、建屋を建て、製造用の機械を購入・設置をすることができない場合が多くなっています。

しかし、Yは設立したばかりの会社であり、中国国内での信用力は全くありません。そうなると、中国の金融機関はお金を貸してくれないのでYは自社で資金調達することができなくなりま。そこで、親会社Xに頼ることにあります。この場合、いくつか手段がありますが、ここではXが国内の銀行で必要額を借入し、その資金を人民元に変えてYに貸し付けることにします。

移転価格税制上、XがYに貸付をした場合のその金利が独立企業間価格であるか否かが問題になります。

(図3)でいえば、Xが銀行から借りる場合は円で借りることで、支払金利は比較的低くなります。これは、日本

<図3> 金銭消費貸借における金利の独立企業間価格の算定イメージ



銀行の政策金利が0.1%であるため、数パーセントで借入れることができるからです。ここでは、Xは2%の金利で借り入れたことにしましょう。さて、XがYに貸し付ける場合、上述したように、円ではなく人民元に両替した上で貸し付けます。そこで、XとYとの金銭消費貸借関係は円ではな

く、人民元により行われます。それでは、何%で貸し付ければ、独立企業間価格となるのでしょうか。

本稿執筆時現在、中国の政策金利は6%程度と言われています。政策金利は、中国の市中銀行が中央銀行から借り入れる際の金利のことですから、市場での貸出金利は6%を下回することはありませぬ。銀行の営業費用や借手の信用力を考慮したり、銀行の利益を加えたり、ということでも6%にある程度上乗せしなければなりません。また、当然ですが、預金金利よりも借入金利は高いはずで、このようなことから、人民元の通常の金利は10%以上になるものと考えべきでしょう。Xは自分が2%で借りたのだから、貸出金利も2%でもいいなどと考えてはいけません。金利は通貨により大きく変動することを確認しておきます。

6. 国外関連取引を行う場合の

留意点

これまで述べてきたのは、最も基本的な棚卸資産取引に係る独立企業間価格の算定ですが、5.で述べたようにこれまで国内工場で製造していた製品を外国子会社に作らせることが増えてきました。そうすると、金利以外にも考慮しなければならないことが出てき

ます。

まず、外国子会社という別会社に製造を委託することになりますが、いきなり国内工場と同等の製品を作ることではできません。当然のことですが、親会社の技術者による支援が必要になってきます。その際、その技術者が行う支援の中に親会社が長年培ってきた無形資産(製造ノウハウや特許権など)があれば、「技術援助契約書」を締結した上で、適切な使用料の授受を行うべきでしょう。

次に、支援を行う技術者への報酬をどちらがどの程度負担すべきか、という問題が出てきます。これは人件費の問題なのでさほど大きな金額にはならないものの、注意すべき事項の一つです。

また、製造を行うためには原材料が必要ですが、子会社設立当初は国内から輸出する可能性があります。その場合、その原材料の対価が第三者間価格と同等であるか否かも注意する必要があります。

いずれにしても、外国子会社を設立したとしても独り立ちするまでの間、親会社が支援等を行う場合が多くなりますが、それに対する適切な対価の授受があるか、を常に意識しておく必要があります。

仮に、外国子会社に支援する意思が

あり、その一環として取引価格等に便宜を図るようなことがあれば、国税当局は「国外関連者に対する寄附金」として課税しようとするはずで

7. まとめ…独立企業間価格の算定による課税リスクの低減

はじめに述べたように、独立企業間価格の算定は困難です。しかし、中小企業であっても十分に準備できることは前述した通りです。海外に子会社等を設立する場合には、移転価格税制への対処を行うことで税務当局との無用の争いを避けることができます。この場合、考慮しなければならないことは、外国子会社とのあらゆる取引が「第三者との間で行う取引」と同様になっているか、ということです。

なお、移転価格課税が行われた場合、親会社と子会社の双方で二重課税を受けることとなります。これにより、大きな損失を受けると誤解する向きがあるようです。しかし、子会社の所在地国との間で租税条約が締結されている場合には、その租税条約の規定に基づく相互協議の申立てを行うことで、ほとんどの移転価格課税事案において二重課税は解消されることとなります。

アイエヌジー生命保険(株)との 業務提携後の状況報告

「代理店契約の促進および「リスク分析ソフト」活用をお願い」

ミロク会計人会連合会は、2011年11月に、アイエヌジー生命保険株式会社(以下、アイエヌジー生命)との間で業務提携契約を結びました。これは、会員の先生方のご本業である会計・税務業務に加えて、リスクマネジメントに関する付加価値サービスを顧問先様に提供する顧問先様のさらなる成長を目指すものです。本契約の締結から1年半が経過しましたので、進捗をご報告します。

代理店登録数は、ミロク会計人会員の約7%に留まる

2013年3月末現在、ミロク会計人会の会員における、アイエヌジー生命の代理店登録数(届出書受領数)は257件であり、本会員数の約7%に留まっています。(表1)

なお、本業務提携を通じてアイエヌジー生命の代理店数増加に貢献することで、その実績に応じてミロク会計人会に委託業務料が支払われますが、同金額は累計で2,600万円(2011年11月〜2012年12月)を超えました。ミロク

単位会	会員数	代理店数
北海道会	228	10
東北会	232	21
関東信越会	323	23
東京会	750	28
北陸会	86	9
中部会	362	32
近畿会	343	32
中国会	400	39
四国会	109	14
九州会	482	43
沖縄会	63	6
合計	3,378	257

＜表1＞ ミロク会計人会の会員数とアイエヌジー生命の代理店数(本年3月末)

会計人会連合会・各単位会における会務の活性化や会員メリットの充実を実現させるための活動資金として有効に活用して参ります。

また、本年4月より、ミロク会計人会員の皆様には、アイエヌジー生命の非代理店の方々に対しても、顧問先様の経営リスクをシミュレーションできる「リスク分析ソフト」を無償提供しています。ぜひ、「代理店契約のご検討および「リスク分析ソフト」の積極的なご活用をお願いいたします。

アイエヌジー生命との業務提携について

【提携理念】

顧問先様が抱えるさまざまな経営課題に対して、アイエヌジー生命とミロク会計人会連合会が共同でソリューションを提供することで、顧問先様の業務効率の向上や成長を実現する。

【3者のメリット】

(1) 顧問先様のメリット
会員の皆さまが「リスク分析ソフト」を通じて、顧問先様の財務分析やシミュレーションを行うことにより、顧問先様のリスクマネジメント強化へとつなげることが出来ます。

(2) 会員の皆さまのメリット
顧問先様の成長を支援できることはもちろん、生命保険の販売を通じて得る代理店手数料により収益を拡大することが出来ます。

(3) ミロク会計人会連合会・各単位会のメリット
提携業務の推進を通じて得られる委託業務料を活用して、研修会・委員会活動の活性化や会員メリットの充実を図ることが出来ます。

【リスク分析ソフトについて】

MJSが提供している『会計大将』の決算データとの連動が可能であり、財務状況をもとに企業分析やシミュレーションを行うことで、「財務状況は業界平均と比較してどのような状態か」、「経営者に万一のことがあった場合、どれくらいの資金を用意しておくべきか」、「経営者の退職金をどのくらい準備しておくべきか」などが「可視化」されます。これをもとに顧問先様のリスクマネジメントとして、今後の対応策を提案できます。

【お問い合わせ先】 ミロク会計人会連合会事務局
Tel. 03-5326-10304

顧問先様のメリット

「リスク分析ソフト」を活用し、顧問先様の様々な経営課題の対応策を検討し、顧問先様のリスクマネジメントを強化する。

事業保障
対策

相続
対策

事業承継
対策

役員
退職金
対策

財務強化
対策

リレーエッセイ



東京ミロク会計人会 宇津木 一郎

犬との生活

私が小学校5年生の時、犬を飼ってもいいという貸家に引越したら、姉が犬を飼いたいと言いつきました。そして、何かのプレゼントだったのか忘れてましたが、犬を飼うことになりました。犬はその数週間後にジステンパーにかかってしまい、痙攣や泡吹きに至り、獣医さんに「もう無理だ」と言われましたが、幸いにもその後10年以上元気にしていました。その間、飼いたいと言った姉は一切面倒を見ず、昼間は母親が世話をし、寝る時は私と一緒にでした。

その経験があったので、40歳の頃ゴールデンレトリバーを飼うことにしました。そこで、お願いしたのが前東京会会長の梅田先生でした。梅田先生の顧問先のペットショップが九州のブリーダー様から取り寄せてくれたのですが、その犬はドッグショーで活躍し、5年にもかかわらずにインターナショナルチャンピオンになり、何件も交配のリクエストをもらい、子孫が30頭以上になりました。その内の2頭が私の家に来たのですが、最初の1頭は5カ月で逝ってしまいました。2頭目は現在6歳で私と寝ています。あと、ドッグショーのハンドラーさんから、自分が出産から育てたので、どうしても我が家で育ててほしいと言われたミニチュアダックスがこの6月で13歳。そして、昨年5月に最初のゴールデンの孫が



2頭我が家に来ました。今まで飼ったのは全て雄なので、今回も雄をと思っていたのですが、獣医学科に通う上の子が雌も飼いたいと言いつ出し、勉強のためにも断る訳にいかず、現在4頭が我が家に同居しています。

ドッグショーでの人間関係や、犬用品屋さんのお付き合い、新規開業の獣医さんや、訓練士さんを紹介してもらうなど、最近は、普通に1頭飼っているだけではなかなかできない経験をさせていただき、犬との生活を楽しんでいきます。しかしそれも、もとをたどれば梅田先生に紹介をお願いできるだけの関係を持たせていただいていたからであるとも今でも思っています。それがなければ現在の状況はなかったでしょう。今でも梅田先生には感謝の気持ちでいっぱいです。

表紙の写真



「東京駅」
(東京都千代田区)

在来線・新幹線・地下鉄が乗り入れ、日々多くの人が行き交う東京駅は、その規模、乗降客

数からしてまさに東京の陸の玄関口と言えるでしょう。1914年に開業した同駅の丸の内駅舎は、辰野金吾氏らの設計による赤レンガ造りになっており、2003年には国の重要文化財に指定されました。2012年10月1日、その丸の内駅舎がリニューアルオープンしました。震災で失われた一部のドーム、屋根、内装などが復元され、創建時の姿が再現されています。

月刊 税理士事務所 Channel

通巻381号

- 発行 株式会社ミロク情報サービス
〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1
TEL. 03-5361-6309 (広報・IRチーム)
- 発行人 是枝 周樹
- 編集企画 ミロク会計人会連合会広報委員会
ミロク会計人会事務局、広報・IRチーム
- 配信制作 東方通信社
- 印刷 株式会社シナノ
- 購読申込 株式会社ミロク情報サービス
- 禁無断転載

※本誌に掲載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。

情報を守り、活用する。

アクセスマネジメントシリーズ

InterSafe WebFilter

Webフィルタリング
ソフト

InterSafe CATS

クラウド型
Webフィルタリング
サービス

InterSafe SecureBrowser

ブラウザ型
フィルタリングソフト

InterSafe LogDirector

ログ分析ソフト

INTERNAL SECURITY SOLUTIONS

InterSafe SecureDevice

セキュリティ
USBメモリ作成ソフト

InterSafe WorkFlow

Web型申請・承認
ソフト

InterSafe DeviceControl

デバイス制御ソフト

InterSafe IRM

ファイル自動暗号化
ソフト

情報漏洩対策シリーズ

アルスシステムインテグレーション株式会社

本社 〒145-0067 東京都大田区雪谷大塚町1-7 TEL: 03-5499-1331
東京営業所 〒145-0067 東京都大田区雪谷大塚町1-7 TEL: 03-5499-8045
古川営業所 〒989-6143 宮城県大崎市古川中里6-3-36 TEL: 0229-23-7734
仙台営業所 〒980-0802 仙台市青葉区二日町3-10 グランジャリオビル5F TEL: 022-713-6951

名古屋営業所 〒465-0025 名古屋市名東区上社2-210 北村第2ビル4F TEL: 052-769-4446
大阪営業所 〒564-0041 大阪府吹田市泉町3-18-14 TEL: 06-6386-2673
福岡営業所 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南1-3-6 第3博多倍成ビル5F TEL: 092-483-1460

※ALSI(アルシー)はアルプス システム インテグレーション株式会社のコミュニケーションブランドです

<http://www.alsi.co.jp/> E-mail : ssg@alsi.co.jp