

日税グループは、税理士先生の情報収集をお手伝いします

日税ジャーナル

第38号



NICHIZEI journal

令和3年度税制改正要望 企業の大胆な変革に税制措置 「新たな日常」への対応が不可欠

令和3年度税制改正に向けた議論の行方に注目が集まっている。各省庁の要望を見ると、ウィズコロナ・ポストコロナ時代を踏まえた内容が目立っており、「新たな日常」に向けてコロナ禍から立ち上がろうとする中小企業を税制面からバックアップしていく構えだ。

経済産業省では「新たな日常」に向けた不可逆的なビジネスモデル変革を実現させるための改正案を盛り込んだ。特に、コロナ禍では企業が研究開発への投資を躊躇することが考えられるため、研究開発税制の控除上限を法人税額の最大50%まで引き上げるとともに、クラウドサービスを活用したソフトウェア開発を税制対象に加えることを求めた。

また、社会のデジタル化対応の遅れなど、コロナ禍により顕在化した課題を踏まえ、企業の大胆なビジネスモデルの変革（事業再構築・再編など）が不可欠とし、こうした経営改革を前提に、①コロナ禍による厳しい経営状況からのV字回復の実現と、②ビジネスモデルの変革に資するDX投資の促進に対する租税特別

措置、例えば投資への特別償却・税額控除や繰越欠損金の控除上限の引上げなどを要望した。

さらに、機動的な事業再構築を促すため、株式を対価としたM&Aにおける被買収会社株主の株式譲渡益への課税繰延措置を講じるべきとした。その際、事前認定を不要とするなど、実効的かつ恒久的な制度とすることを求めた。エコカー減税や環境性能割の延長・見直しも要望しており、特にコロナ禍で悪影響を受けている自動車産業の厳しい現状に鑑み、自動車取得時の税負担の軽減などを図ることも掲げている。

そのほか、経済産業省では、コロナ禍から立ち上がる中小企業の成長支援・地域経済の活性化として、中小企業の積極的な設

備投資、経営基盤強化、研究開発、所得拡大を支援する。具体的には、中小企業の生産性向上やDXに資する設備投資を後押しするため、中小企業経営強化税制（即時償却または税額控除10%）の延長のほか、併せて中小企業投資促進税制および商業・サービス業・農林水産業活性化税制（いずれも特別償却30%または税額控除7%）の延長を求めた。

また、中小企業軽減税率（法人税を所得800万円まで、19%から15%に軽減）の延長、中小企業技術基盤強化税制の拡充、中小企業向け所得拡大促進税制の制度見直しと延長を要望。地域経済を牽引する企業の成長を促進するとともに、サプライチェーン強靱化の視点も踏まえ、設備投

ダイジェスト

- 2 住宅ローン減税 13年間特例
コロナで適用要件の弾力化
- 3 土地建物をまとめて売買
地裁 価額按分に「待った」
- 4 非課税となる住宅の貸付け
その範囲と実質判定に注目
- 5 みなし相続の特例措置
適用を受けるための留意点
- 9 大家さん専門の税理士
アパート経営の再建で手腕
- 10 基準地価 コロナの影響で…
上昇基調に急ブレーキ
- 11 激甚化する自然災害等
中小企業はどう備えるか？

資に対する措置を延長・拡充し、地域の成長発展の基盤を強化することも求めた。

菅義偉内閣が推し進めるデジタル化を促す要望も盛り込まれた。年内の国際合意やその先の国内法化では、欧米の動向なども踏まえて日本経済（アジア製造業など）の過度な負担増を回避しつつ、デジタル経済化を見据えた日本企業の競争力強化策を併せて検討することを求めた。税務面においても、電子帳簿保存法に係る要件や、押印規定の見直しなどについて、現場実態に即した形で柔軟に緩和することを要望した。

総務省 サテライトオフィスを推進

新型コロナの感染防止に向けてテレワークを導入する企業が増えているが、総務省では、「地方において新たな生活様式の普及・定着を推進し、就労の維持や事業継続性の確保等を実現させるためには、さらなる過密の助長を避ける必要のある東京都特別区や大阪市を除く地域における民間のサテライトオフィスに対する投資を促す必要があり、サテライトオフィスの整備には多額の初期投資負担が必要となるため、税制措置の導入により設備投資のインセンティブを付与して、サテライトオフィスの全国的普及を促していくことが必要」としている。

そこで、令和3年度税制改正要望の中で、総務大臣の計画認定を受けて一定のセキュリティ水準を確保したサテライトオフィスの整備を行う企業が、サテライトオフィスの整備に際して取得した設備に関し、①法人住民税および事業税ならびに②固定資産税の



減免措置を行うことを求めた。法人税については、対象設備の取得価額の30%の特別償却または5%の税額控除を認め、固定資産税は取得後3年度分、課税標準を2分の1とするという内容だ。

対象設備は、計画に従って東京都特別区および大阪市を除く地域において取得した専ら他人の用に供するサテライトオフィス整備に係る設備で、LAN設備（ルータ、スイッチ、Wi-Fiルータ、ファイアウォール、VPN装置、ネットワーク監視装置、回線設備）、サーバ、セキュリティカメラ設備、複合機、電気設備、附帯設備となっている。適用期間は、令和3年4月1日から令和5年3月31日までの2年間。

国交省 土地に係る固定資産税の負担調整措置等を延長

国土交通省でも、ウィズコロナ・ポストコロナ時代の活力ある日本経済の実現に向けた税制改正を要望している。

近年、商業地の地価が上昇している中で、3年に1度の固定資産税評価替えにより、地価上昇地点においては税負担額が増加することになるが、新型コロナの影響により事業者の体力が低下している状況が見られる中、固定資産税の負担増は収束後の経済の力強い回復の支障となるおそれがある。

そこで、国土交通省では、3年に一度の固定資産税評価替えによる、地価上昇地点における税負担の上昇が緩やかなものになる

よう、上昇幅を一定範囲に抑えるなどの負担調整措置等を3年間（令和3年4月1日～令和6年3月31日）延長することを要望するとともに、経済状況に応じて所要の措置を講じることも求めた。

さらに、人やモノの移動を支える交通運輸産業や、人の移動を前提とする観光業は、感染拡大防止のために移動が制約されたことで大きな打撃を受けた。緊急経済対策によって納税の猶予制度の特例が講じられたが、来年度は今年度猶予分と合わせて追加の支払いが発生するため、税制支援措置を活用した資金繰り対策に資する所要の措置を要望した。



全国税理士共栄会

関与先の永続的繁栄と税理士業界の発展を目指し



全国統一キャンペーンを実施中

全国税理士共栄会（秋場良司会長）による「全国統一キャンペーン」が今年も9月から始まりました。このキャンペーンは、各地の税理士協同組合と提携保険会社の協力を得て、全国税理士共栄会の事業の中でも柱となっている『VIP大型総合保障制度』と『全税共年金』の推進を図ることで、税理士の関与先中小事業者の暮らしと事業の発展を応援するために行われています。毎年9月から11月にかけて開催され、今年は第35回記念として行われています。

全国税理士共栄会の『VIP大型総合保障制度』は、充実したプラ

ンにより、円滑な事業承継の実現や相続税対策、退職金の準備や従業員の福祉制度の充実化などのお役に立っています。

プランのひとつ「経営者大型保険（集団扱定期保険）」は、掛捨ての割安な保険料で入院や手術を含む総合的な保障をする保険です。経営者に万一のことがあったとき、大型の保障で企業を守ります。次に、「経営者保険総合プラン」は、働きざかりの経営者等の生涯保障や役員・幹部社員の退職金準備等に活用できるよう、終身保険、養老保険など多彩な商品を用意しています。

このほか、ガンなどの生活習慣病保障に重点をおいた保険や高

度先進医療保険、介護保険など様々なニーズに応える医療保険全般が揃った「経営者スーパープラン」、突然の病気やケガで就業できなくなったときの収入を補償する「団体所得補償保険」「団体長期障害所得補償保険」、入院1日目から補償、日帰り入院も補償する「新・団体医療保険」により中小事業者を総合的にバックアップしています。

『全税共年金』は、月々1万円から将来の備えができる独自の拠出型企業年金保険です。生活設計に合わせて掛金を自由に設定できるため、無理なく無駄なく積み立てることができます。月払い（1

口5千円で2口以上40口まで）と一括払い（1口10万円以上で400口まで。ただし、1回の加入につき200口まで（任意）。一括払のみの加入はできません）を上手く組合せることで、より計画的な資産形成をすることが可能です。

毎年、「全国統一キャンペーン」を通じて多くの関与先関係者が、円滑な事業承継や相続税対策、安心して医療が受けられる備え、退職金の準備、公的年金の補完などを実現させています。なお、全国税理士共栄会は各地の税理士協同組合と協力して、「関与先紹介カード」による関与先紹介運動を進めています。

令和元年分の民間給与実態統計調査

平均給与436万円で7年ぶり減少

国税庁が公表した「令和元年分民間給与実態統計調査結果」によると、1年を通じて勤務した給与所得者数は5255万人（対前年比4.6%増）、平均給与は436万円（同1.0%減）で昨年より4万3千円少なく、7年ぶりにマイナスとなった。

男女別では、男性が540万円で昨年より5万3千円減少。女性は296万円で昨年より2万4千円の増加となった。正規、非正規の平均給与は、正規が昨年より1千円マイナスの503万円、非正規は4万4千円少ない175万円だった。

業種別でみると、最も高いのが

「電気・ガス・熱供給・水道業」の824万円で、「金融業、保険業」627万円、「情報通信業」598万円と続く。一方、最も低いのは「宿泊業、飲食サービス業」の259万円で、次いで「農林水産・鉱業」296万円、「サービス業」359万円となった。

なお、1年を通じて勤務した給与所得者5255万人のうち、源泉徴収により所得税を納税している者は4460万人で、その割合は84.9%だった。また、その税額は10兆7737億円（同2.1%増）で、給与総額に占める税額の割合は5.04%となっている。

住宅ローン減税 13年間の特例

新型コロナで適用要件の弾力化

消費税率の引上げにともない、所定の条件を満たすことで住宅ローン控除の利用期間が最長10年間から13年間に延長された。対象は今年12月までの入居者とされているが、新型コロナウイルスの影響により、工事の遅延などで年内に入居できないことも考えられることから、適用要件の弾力化の措置が講じられている。

具体的には、住宅ローン減税の控除期間13年間の特例措置について、次の両方の要件を満たした上で、令和3年12月31日までに入居すれば、特例措置の対象となる。

①一定の期日までに契約が行われ

ていること（注文住宅を新築する場合：令和2年9月末、分譲住宅・既存住宅を取得する場合、増改築などをする場合：令和2年11月末）。②新型コロナウイルス感染症およびまん延防止のための措置の影響により、注文住宅、分譲住宅、既存住宅または増改築等を行った住宅への入居が遅れたこと。

なお、契約の時期を確認する書類として請負契約書の写しや売買契約書の写しなど、また、入居が遅れたことを証する書類として「入居時期に関する申告書兼証明書」を作成し、確定申告時に所轄の税務署へ提出する必要がある。

日税ジャーナル 今号の推薦図書はこちら！

その事業承継、法務面 or 税務面に偏っていませんか？



事例解説

租税弁護士が教える事業承継の法務と税務

相続・生前贈与・M&A・信託・社団・財団・国際

佐藤修二 監修 木村浩之・木村道哉 著 2020年4月刊 A5判 240頁 本体2,400円＋税

法務と税務双方に精通した租税弁護士（タックス・ロイヤー）が、「法務と税務」混ぜ合わせの留意点を解説。基礎的・典型的な「親族内継承」「親族外継承」をはじめ、応用的な「社団法人・財団法人の活用」「信託の活用」「国際承継」等について、具体的事例を取り上げ、法務・税務双方の観点から解説。

税金紛争

土地建物「まとめていくら」で売買

大阪地裁

償却費増を狙った価額按分を否認



土地建物を「まとめていくら」で契約して売買が行われることがある。その際、建物が古くてそれほど価値がなくても、買主側が減価償却費を多く計上するため、建物の金額が高くなるように操作するケースが見られるが、こうした動きに税務当局が「待った」をかけたことで争われていた裁判の判決が、大阪地裁であった（令和2年3月12日）。

問題になった契約は、原告である不動産会社が平成27年8月に2階建て商業用、建築後33年経った建物を借地権付で2億7500万円で譲り受けるというものだ。事実上の内訳は、路線価から算出した借地権価額が5600万円、購入代金から借地権価額を引いた2億1900万円（消費税等約1622万円）が建物の金額だ。

建物は古いが立地が良かったので、買主の不動産会社は高い収益性を建物価額に反映させて

おり、建物の税抜き価額をもとに精算分の固定資産税と仲介手数料を借地権と建物の価額比で按分し、建物の取得価額を約2億426万円と計算。これをベースに減価償却費の計算をして法人税の申告を行った。

しかし、大阪局管内の税務署は、ちょうど平成27年が固定資産税評価額の評価替えの年だったこともあり、土地（借地権割合を考慮）・建物の固定資産税評価額の比で代金を按分。この按分比で精算固定資産税・仲介料も按分し合算することで建物の取得価額を約2814万円と算出。原告の不動産会社による高額な建物の取得価額から計算された減価償却費を否認し、更正処分等をしたことから最終的に法廷闘争となった。

大阪地裁は、主な争点のひとつである「本来の建物の対価は税務署が示した金額になるか」

について、まず、次のように指摘した。

「法人税法施行令54条1項1号は購入した減価償却資産の取得価額を、「当該資産の購入の代価（中略）その他当該資産の購入のために要した費用がある場合には、その費用の額を加算した金額）」（同号イ）と「当該資産を事業の用に供するために直接要した費用の額」（同号ロ）の合計額とする旨規定している」。

その上で、大阪地裁は法人税の所得金額を規定した法人税法22条も合わせて解釈し、「代金額が当該減価償却資産の適正な価額と比較して著しく不合理なものである場合にまで「当該資産の購入の代価」に当たると解するのは相当ではない」と説示。「原則として当該売買契約において定められた代金額がこれに当たると考えられるものの土地（又は借地権）と建物が一括し

て売買される場合において、その売買契約において定められた土地（又は借地権）と建物それぞれの価額がその客観的な価値と比較して著しく不合理なものであるといった事情があるときには、合理的な基準により算定される合理的な価額をいうと解するのが相当」とした。

そして、「土地（借地権）の固定資産税評価額と建物の固定資産税評価額の比からすると、原告の建物価額は、借地権の経済的価値を不当に過剰に転嫁したものであるから、その建物に収益性に係る経済的価値が帰属するとしても客観的価値に比べ著しく高額である」などとして、原告の建物の取得価額は「客観的な価値と比較して著しく不合理なもの」と判断。税務署の固定資産税評価額の価額比を基に土地建物の価額を按分する方法に合理性を認め、更正処分等を支持している。

新型コロナ 事業収入の減少率に応じて21年度の固資税などを減免

新型コロナウイルス感染症の影響によって事業収入が減少している中小企業・小規模事業者は少なくない。こうした企業の税負担を軽減するため、事業者の令和3年度（2021年度）の固定資産税および都市計画税の減免措置が行われる。

具体的には、一定の要件を満たす中小企業・小規模事業者（個人事業主も含む）で、令和2年2月～10月までの任意の連続する3カ月間の事業収入の対前年同期比減少率が50%以上の場合には全額免除、30%以上50%未満の場合は2分の1に軽減される。

対象となる税金は、設備等の償却資産および事業用資産に対する令和3年度分の固定資産税、事業用家屋に対する令和3年度分の都市計画税。事業用であっても土地については軽減の対象



外となる。

軽減措置を受けるためには、認定経営革新等支援機関や帳簿の記載事項を確認する能力がある税理士や公認会計士などから①中小事業者であること、②事業収入の減少、③特例対象家屋の居住用・事業用割合について確認書を発行してもらい、各市町村に申請書類を提出する必要がある。

なお、令和2年度分は軽減されないで注意したい。

税理士も注目する『遺品整理サービス』 関東の相談件数は去年の3倍以上



相続が発生すると、相続人にとって想像以上に大変なのが「遺品整理」だ。遺族が高齢の場合や、被相続人が遠方に住んでいた場合などは、遺品整理に多くの時間を取られるだろう。

こうした中、外部の遺品整理サービスを利用するケースが増えている。遺品整理を中心に「おかたづけ事業」を展開する株式会社リリーフ（兵庫・西宮市、代表取締役社長＝赤澤健一氏）もそのひとつ。

リリーフ社には年間2000件を超える片づけの依頼が寄せられているが、同社が選ばれる理由は、仕事の丁寧さにある。遺品整理では依頼人の立会いのもと、

遺品をひとつずつ丁寧に確認しながら仕分けや整理作業を進めている。また、ハウスクリーニングや消臭・消毒、仏壇の供養・処分、遺品の買取りなどもワンストップで対応。さらに、リリーフ社は一般・産業廃棄物処理事業を柱とするホールディング会社の子会社のため、プロに安心して荷物の処分を任せることができる。

リリーフ社は500社を超える会社と提携しているが、そのうち約100社は土業だ。「中でも相続案件に携わっている税理士先生からのご紹介で、お客様の遺品整理を依頼されるケースが増えていきます」（リリーフ社）。

特に、関東の相談件数が急増しており、今年7月から3か月間の相談件数は1195件で、去年の345件の3倍以上となっている。そこで、リリーフ社では関東エリアの遺品整理サービスを充実させるため、現在、フランチャイズ化に力を入れているところだ。

同社のフランチャイズの特徴は、①新たに店舗を構える必要はなく、自宅での開業が可能、②

本部に見積依頼があった案件を毎月紹介する制度がある、③スタッフの手配が必要な場合もあるが、1人でも開業することが可能——といった点がある。

「相続などに関連する業務のため、景気に左右されにくいのが特徴です。新規事業や事業転換として、税理士先生の関与先に遺品整理サービスをご紹介いただけたら嬉しいですね」（同）。

遺品整理や関東エリアのフランチャイズに関するお問い合わせ先

（株）リリーフ TEL:0120-112-089

※日税グループの日税不動産情報センターからリリーフ社へご紹介することもできますので、お気軽にお声がけください。

（株）日税不動産情報センター TEL:03-3346-2220

熊王税理士の
ワンポイント講座

消費税の落とし穴はココだ!!

非課税となる住宅の貸付け
その範囲と実質判定の疑問点

Q 令和2年度改正により、非課税となる住宅の貸付けの範囲が変わったそうですが、この改正の内容について説明して下さい。

A 旧法では、住宅の貸付けについて、人の居住の用に供することが契約で明らかにされているものに限り、非課税としていましたが、改正により、貸付けの用途が契約により明らかにされていない場合であっても、賃借人や住宅の状況などからみて人の居住の用に供されていることが明らかな場合も非課税とすることにしました（改正法別表第1十三）。

非課税となる住宅の貸付けについて、改正法通達では次の1～3のような例示を示しています（消基通6－13－11）。

1. 通常の賃貸借契約

賃貸人と賃借人との契約において物件の用途が明らかにされておらず、賃借人（個人）が物件を事業用に使用していることを賃貸人が把握していない場合には、その物件の貸付けは非課税となります。ただし、契約書で物件の用途が明らかにされていない場合であっても、賃借人が物件

を事業用に使用することを賃貸人が把握（承諾）している場合には、単に事実を書面にしていないうだけのことであり、その事実に基づき、課税されるものと思われま

2. サブリース契約（その1）

サブリース契約において、賃貸人と賃借人との契約においては物件の用途が明らかにされていないものの、賃借人と転借人（入居者）との間で住宅用としての契約がされている場合には、入居者が住宅として使用することが明らかなので、賃借人から転借人（入居者）への転貸だけでなく、賃貸人から賃借人への賃貸についても非課税となります。

3. サブリース契約（その2）

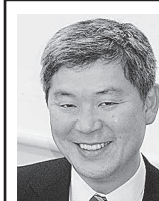
サブリース契約において、賃貸人と賃借人との契約においては物件の用途が明らかにされておらず、賃借人と転借人（入居者）の間でも物件の用途が明らかにされていない場合において、転借人（個人）が物件を事務所などの用途に使用していることを賃貸人が把握していない場合には、その物件の貸付けは非課税となります。したがって、契約書で物件の用途が明らかにされて

いない場合であっても、転借人が物件を事業用に使用することを賃借人が把握（承諾）している場合には、その事実に基づき、課税されるものと思われま

4. 改正消費税法基本通達の疑問点

サブリース契約の場合には、入居者の増減に関わらず、賃貸人と賃借人との間で定額の家賃を取り決めるケースが多いように思われます。このような状況下において、賃貸人は、入居者の使用状況を把握することなど現実問題としてできるのでしょうか？

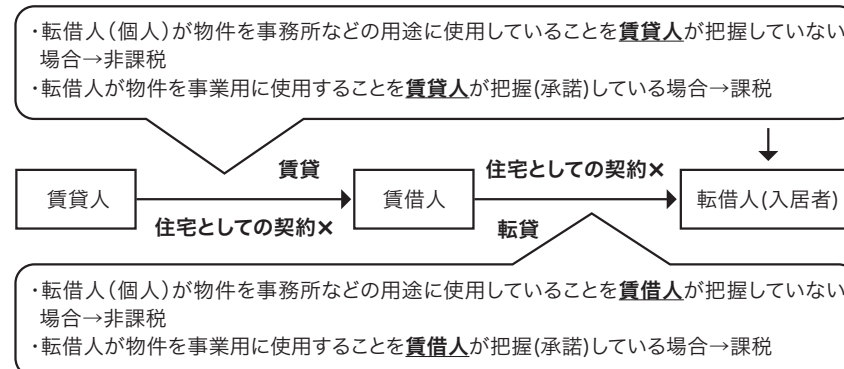
また、集合住宅をサブリースする場合において、事業用の貸室と居住用の貸室を区分して賃料を取り決めたとしても、その後新たな入居者が決まったり退室があった場合には、その都度賃貸人と賃借人との間で一括賃料を



くまおう まさひで
熊王 征秀
税理士
昭和59年学校法人大原学園に税理士科物品税法の講師として入社し、在職中に酒税法、消費税法の講座を創設。平成4年同校を退職し、会計事務所勤務。平成6年税理士登録。平成9年独立開業。東京税理士会会員相談室委員、東京税理士会調査研究部委員、日本税務会計学会委員、大原大学院大学教授ほか。消費税関連の書籍も多数執筆。

変更する必要があるのでしょうか？

入居者が法人の場合には、法人が事務所として利用する場合のほか、社宅として利用する場合が想定されますが、賃貸人は、その利用状況をいちいち把握する必要があるのでしょうか…改正消費税法基本通達の執行に無理があるように思えてなりません。

税務当局のデータから見る
最近の相続税調査の動向

課税価格1億円未満クラスの調査件数が増加

最近、課税価格1億円未満のクラスに対する相続税の税務調査が増えていることが分かった。

平成30事務年度の資産税事務処理状況表（平成30年7月1日～令和元年6月30日）によると、全国の相続税の調査件数は1万2463件で、前年度と比べて0.9%減少している。しかし、全体としては減少しているものの、課税価格1億円未満クラスに対する調査は2738件と前年度から8.1%の増加。特に、5千万円未満クラスでは233件と件数は少ないが、前年

度と比べて17.7%も増加している。

これにともない、見つかった申告漏れの金額（増差課税価格）も増えており、1億円未満クラスでは約936億円と前年度から26%の増加。5千万円未満クラスでは、約67億円と金額そのものは少ないが、前年度と比べると61.8%と大幅に増加している。

税務調査の日数についても、1億円未満クラスは1年間で2万9241日と前年度から11.7%増えており、5千万円未満クラスは2368

日で25.6%の増加となった。

見つかった申告漏れ（増差課税価格）を調査日1日当たりの金額で見ると、1億円未満クラスは約320万円。1億円以上（約219万円）、3億円以上（約144万円）、5億円以上（約173万円）、7億円以上（約170万円）と比べると、見つかった申告漏れの調査日1日当たりの金額としては、1億円未満のクラスが最も高くなっている。つまり、課税価格1億円未満は、ある意味、税務当局にとって調査効率の良いクラスになっているというわけだ。

また、納税者が意図的に財産を隠すなどして重加算税が課税されたケースを見ても、1億円未満のクラスは前年度から39.1%と大きく増加し、509件に上っている。

相続税の基礎控除引下げにともなう課税対象者のすそ野の広がりを受けて、税務当局でも税務調査の対象を広げている——そんな姿勢が今回のデータから垣間見ることができる。

一方、相続財産をめぐる争いというと、資産家の問題と思われがちだが、司法統計年報によると、遺産分割事件で争っている金額の割合としては5000万円以下が全体の76.3%を占めている。このように遺産の多い少ないに関係なく、相続人が複数いれば、どんな家庭でも争いが起きる可能性があるだけに、相続税調査で指摘されないように適正な申告を行うのはもちろんのこと、相続を『争族』にさせない事前対策を打っておくことも重要といえる。

事業承継税制 「みなし相続の特例措置」を活用した 相続税の納税猶予制度の適用

1. はじめに

中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律に規定する「中小企業者」に該当し、かつ同法による都道府県知事の認定を受けた会社の株式等を、令和9年12月31日までに、その会社の代表権を有していた被相続人（先代経営者）から相続又は遺贈により取得した個人が、その先代経営者の後継者として一定の要件を満たす場合、その後継者が納付すべき当該株式に係る相続税の納税が、その者の死亡の日まで猶予されます（措法70条の7の6第1項）。これを非上場株式に係る相続税の納税猶予の特例措置（以下「相続税の特例措置」）といいます。

相続税の特例措置は、事業承継に際し多額の相続税負担が見込まれる中小企業経営者にとって納税資金対策の有力なツールの一つですが、その適用が令和9年12月31日までに開始した相続に限定されるという短所があります。この短所を補い、相続税の特例措置と同様の効果を確実に得るために、①後継者が先代経営者から生前に株式を贈与により取得し、これに係る贈与税の納税猶予の特例措置（以下「贈与税の特例措置」）の適用を受けた後、②先代経営者の相続開始時に後述3の「みなし相続の特例措置」の適用を受ける、という手法がとられることがあります。以下、この「みなし相続の特例措置」を活用した相続税の納税猶予制度の適用について、その概要と留意点を解説します。

2. 贈与税の特例措置の概要

前述1の「中小企業者」に該当し、かつ都道府県知事の認定を受けた会社の株式を、令和9年12月31日までに、その会社の代表権を有していた贈与者（先代経営者）から贈与により取得した個人が、その先代経営者の後継者（特例経営承継受贈者）として一定の要件を満たす者（以下単に「後継者」という。）に当たる場合、その者が納付すべき当該株式に係る贈与税額の納税が、贈与者の死亡の日まで猶予されます（措法70条の7の5第1項）。

納税猶予税額は、その贈与者の死亡等の事由が生じた場合には、後継者が一定の手続をすることによりその全部又は一部が免除され

ます（同第11項、措法70条の7第15項）。

一方、贈与税の納税猶予税額が免除される時まで一定の事由が生じた場合には、原則として納税猶予期限の確定（猶予の打ち切り）となり、後継者はその事由に応じた各期限までに、納税猶予税額の全部又は一部を利子税と併せて納付する必要があります（措法70条の7の5第3項等）。

3. 贈与税の特例措置の贈与者が死亡した場合の相続税の取扱い

後継者が上記の贈与税の特例措置の適用を受けていた場合に、その納税猶予の打ち切りの日またはその後継者の死亡の日以前にその贈与者が死亡したときは、前述2のとおり納税猶予とされていた贈与税が免除となります。その一方で、贈与税の特例措置の適用を受けたその株式は、後継者が贈与者から相続または遺贈により取得したものとみなされ（措法70条の7の7第1項）、相続税が課税されます。

ただし、この取扱いにより贈与税の特例措置の適用を受けた株式につき、相続または遺贈により取得をしたものとみなされた後継者は、一定の要件を満たす場合、その贈与者の死亡に係る相続税の申告書の提出により納付すべき相続税の額のうち、その株式に係る納税猶予分の相続税額に相当する相続税については、その後継者の死亡の日まで納税が猶予されます（措法70条の7の8第1項）。これを「みなし相続の特例措置」といいます。

みなし相続の特例措置の適用について定める法令等において、贈与税の特例措置に係る贈与者の死亡時期の制限規定はありません。したがって、後継者が贈与税の特例措置の適用を受けている場合は、その特例措置の贈与者の相続開始がいつであっても、つまり相続税の特例措置が期限切れとなる令和10年1月1日以降であっても、みなし相続の特例措置の適用を受けることができます。

4. みなし相続の特例措置の適用を受けるための留意点

前述3のとおり、みなし相続の特例措置の適用を受けることにより、後継者は相続税の特例措置と同様の納税猶予の適用を受けることができます。ただし、みなし相続の特例措置の適用にあたっては、後継者に関する要件について注意する必要があります。

例えば、先代経営者から後継者（1人）が贈与により株式を取得する場合、その後継者が、みなし相続の特例措置の適用の前提となる贈与税の特例措置の適用を受けるためには、その贈与の時に次で示す三要件を満たす必要があります（措法70条の7の5第2項6号）。

- ①代表者要件・・・その個人が、その贈与の時に次で示す対象となる会社の代表者であること。
- ②同族過半数要件・・・その贈与の時に次で示す個人およびその者と一定の特別の関係のある個人や法人（以下「特別関係者」）の有する、その会社の株式の議決権の数の合計が、その会社の総議決権の数の50%超であること
- ③筆頭議決権数要件・・・その贈与が行われた時に次で示す個人が有する会社の株式に係る議決権の数が、その個人の特別関係者のいずれの者（その時点で、贈与税又は相続税の特例措置の適用を受ける個人がいる場合はその人を除く。）の有する議決権の数以上であること。

後継者は、特例経営贈与承継期間*中に納税猶予が打ち切りとならず継続されるためには、この①～③の要件をすべて満たす必要があります（措法70条の7の5第3項、70条の7第3項）。

*原則、その株式の贈与に係る贈与税の申告書の提出期限の翌日から同日以後5年を経過する日までの期間をいいます（措法70条の7の5第2項7号）。

特例経営贈与承継期間の経過後は、上記①～③の要件は撤廃され（措法70条の7の5第3項、70条の7第5項）、後継者がこれらの要件を満たさない場合であっても贈与税の納税猶予は継続します。

ただし、贈与税の特例措置に係る贈与者が死亡し、後継者がその贈与者に係る相続税について、みなし相続の特例措置の適用を受けるためには、贈与者の相続開始時点において、後継者は前述①の代表者要件、②の同族過半数要件及び③の筆頭議決権数要件を満たす必要があります（措法70条の7の8第2項1号）。つまり、贈与税の特例措置の適用を受けるための後継者の要件は、特例経営贈与承継期間を経過後に緩和され、①～③の要件がなくなりますが、みなし相続の特例措置の適用を受けるためには、贈与者の相続開始時点で、この三要件を満たしておく必要があるわけですが、贈与者の相続開始の時（瞬間）に、後継者が①～③の要件のうち1つでも満たさない場合には、みなし相続の特例措置の適用が受けられず、相続税の納税が必要となりますので、注意が必要です。



山崎 信義 氏

税理士、社会保険労務士、CFP®認定者。

平成5年税理士試験合格、平成13年タクトコンサルティング入社。現在は情報企画部部長として、相続、譲渡、事業承継から企業組織再編まで、資産税を機軸とした幅広いコンサルティング業務に携わる。（主な公職）令和元年 中小企業庁「事業引継ぎガイドライン改訂委員会」委員、平成27年～中小企業基盤整備機構「中小企業事業引継ぎ支援全国本部に係るアドバイザーボード」委員。

類似裁判は国税の勝訴だが…

中古マンション転売に係る消費税 東京地裁 家賃ありも仕入税額控除認める



中古の集合住宅等を居抜きで買って、改装などにより空室をなくしバリューアップして転売する事業を行う不動産業者の(株)エー・ディー・ワークスが、仕入れでかかった消費税の還付をめくり国税当局と争っている事案で、東京地裁は9月3日、不動産業者の主張を認めて税務当局の更正処分等を取消す異例判決を下した。

不動産業者が課税仕入れをした時の賃貸住宅の用途は転売のほか、消費税が非課税となる家賃収入を得るといった側面もあるため、仕入れにかかる消費税が全額控除できるかどうか争点だった。類似の裁判では国側が勝訴しているが、本件は国税当局が敗訴したため、これを不服とし控訴している。

エー・ディー・ワークス社は、平成27年3月期から平成29年3月期の課税期間内に、住宅として一部賃貸されているマンション84棟を居抜きで購入。消費税の仕入税額控除の計算では、個別対応方式を採用。この仕入れが「課税資産の譲渡等」のみに要するものにあたるとして、その消費税の全額を売上に係る消費税から控除し、1億9000万円弱の還付申告をした。これが事件の発端である。しかし税務署が平成30年7月に、居抜きの賃貸住宅の仕入れに関し、「譲渡資産の譲渡等と、その他の資産の譲渡等に共通して要するもの」にあたるとして、この仕入れに係る消費税の一部しか控除することができないとして更正処分等を行い、還付金ゼロとしたうえ、2億7000万円強の本税を追加し合計で4億7000万円弱の納税と、過少申告加算税約7000万円を賦課した。これにより最終的に法廷闘争にもつれ込んだ。

ポイントは仕入税額控除の処理

争点は、居抜きで買った賃貸マンションの仕入れの用途区分が、個別対応方式の仕入税額控除の計算上「課税資産の譲渡等」のみに要するものとなるのか、それとも「譲渡資産の譲渡等と、その他の資産の譲渡等に共通して要するもの」となるのか。

消費税は、事業者が課税売上等にかかる消費税から、課税仕入れ等にかかる消費税を控除して、納める税額または還付する税額を計算する仕組みとなっている（消費税法30条1項）。仕入れにかかった消費税は全額控除するのが理想的だが、それが可能なのは原則、課税売上が5億円以下、課税売上割合が95%以上のときだ。課税期間中の課税売上が5億円超または95%未満である場合には、課税売上に対応する課税仕入れ等に係る消費税額を控除する仕組みだ。

居抜きの賃貸住宅を仕入れた場合、「住宅の貸付に伴う家賃」という消費税が非課税の売上もある。このように課税売上と非課税売上がある場合には、消費税法30条2項に従い、「控除すべき税額」を制限付きで計算することになる。

具体的には、課税資産の譲渡等にのみ要する課税仕入れ等の税額の合計額に、課税資産の譲渡等とその他の資産の譲渡等に共通して要する課税仕入れ等の税額の合計額に課税売

上割合を乗じて計算した金額を加算する「個別対応方式」による計算だ。

したがって、用途区分の判定が、仕入れた賃貸マンションに係る消費税の全額の仕入税額控除の可否のポイントになってくる。

原告の請求を認容した理由

東京地裁は、まず消費税の仕入税額控除の制度趣旨について、消費税がほとんどすべての国内の取引を課税対象とし、「譲渡資産の譲渡等」のために行われる生産や流通等の各段階に及び消費者に製品が購入されるまでに多重に消費税が課税され税負担の累積が生じるが、これを避けるため採用されたものと指摘。他方、住宅の貸付等「その他の資産の譲渡等」のためにも行われるが、この場合、税負担の累積は生じないため控除の必要はないとしたうえで、個別対応方式の計算では、課税売上割合が低い業態の事業では、「用途区分」による差が大きくなるとして「課税仕入れの用途区分に係る判断は税負担の累積の排除という消費税法の目的に照らし（中略）当該課税仕入れがいかなる取引のために行われたものであるかをその経済実態に即して適切に行うべき」とした。

これを受けて次の条文について「仕入れ等の「用途区分」につき「要するもの」という文言を用いているのは、（中略）将来における一定の取引を目指したものであることができ（中略）当該課税仕入れ等がどのような取引を目指して行われたかをみれば用途区分を判定するのに十分である」と文理解釈を進めている。

（参考）消費税法30条2項1号

当該課税期間中に国内において行った課税仕入れ及び特定課税仕入れ並びに当該課税期間における前項に規定する保税地域からの引取りに係る課税貨物につき、課税資産の譲渡等によりのみ要するもの、課税資産の譲渡等以外の資産の譲渡等（以下この号において「その他の資産の譲渡等」という。）にのみ要するもの及び課税資産の譲渡等とその他の資産の譲渡等に共通して要するものにその区分が明らかにされている場合（以下略）

そして東京地裁は、用途区分の判断について「課税仕入れ等を行った日を基準にどのよ

うな取引のために当該課税仕入れを行ったかを認定して行うべき」とまとめ、その際、「事業者の事業内容・業態、取引の内容・状況、過去の同種の仕入れとの異同等、仕入日に存在した客観的な諸事情により認定するのが相当」としている。あてはめでは、エー・ディー・ワークス社の中古マンション転売事業について、次のように認定している。

- 1、本件事業は、仕入れた収益不動産（中古の賃貸用マンション等）を転売時までできるだけ満室に近づけるリーシングやリノベーション等のバリューアップを行うことにより、その収益力や資産価値を高め、当該収益不動産の販売による利益を得ようとするもの
- 2、仕入れた収益不動産を賃貸することは販売のための手段と位置付けられるもの
- 3、原告の賃料収入は仕入れた収益不動産を賃貸することで不可避免的に発生、（中略）本件事業目的との関係において副産物というべき
- 4、原告が本件事業において仕入れた収益不動産は棚卸資産として計上され、減価償却の対象とならないため、その購入代金が賃料収入の費用として計上されることもない
- 5、仕入れ時の判断において賃料収入がどれだけ見込まれるかは考慮に入られていない。また販売時期の決定にあたっては、賃料収入が考慮に入られていない。この結果、販売収入と賃料収入の挿話に占める賃料収入の割合は本件課税期間において3.71%にとどまる。

こうしたことから東京地裁は、仕入日に賃料収入が見込まれることをもって「その他の資産の譲渡等」に要するものとして仕入れ税額控除額を計算することは、経済実態から著しく乖離するばかりでなく、課税仕入れに係る消費税額について税負担の累積を招くものとそうでないものとに適正に配分するという観点に照らしても、相当性を欠く」と判断。エー・ディー・ワークス社の請求を認容した。

この判決を不服として国税サイドは控訴しているが、現に仕入日において賃貸収入がある事実は動かせず、かえって消費税の還付のし過ぎが生じている恐れがあるのではないかと疑問も生じている模様だ。



長田会計事務所(大阪府)
長田 雅子 税理士

税理士協同組合の『報酬自動支払制度』

新型コロナ禍でも安心・安全 振込みの関与先も自動振替を選択

「e-NET」の機能をフル活用して 未収防止はもちろん業務効率化も実現

——「報酬自動支払制度」を導入されたのはいつ頃ですか。

私の事務所では2012年から「報酬自動支払制度」の利用を開始しました。それまで顧問料の未収が多く、お客様に電話したり、訪問時にひと声かけることで顧問料を回収してきましたが、それは一時的な解決策に過ぎません。今後発生するかもしれない未収の問題も含めて改善策を検討していたところ、ある経営者から自動振替を利用すれば未収が減るのではないかと提案があり、導入を決めました。

——自動振替サービスの中で、税理士協同組合の「報酬自動支払制度」を選んだ決め手は何ですか。

数社の自動振替サービスを検討しましたが、一番大切なことは、お客様に安心して自動振替を利用してもらうことです。そのためには、サービスの中身をしっかりと理解してもらう必要があります。税理士協同組合の「報酬自動支払制度」には、関与先に配布するパンフレットが用意されていて、内容も非常に分かりやすく、私も職員もスムーズに説明することができました。また、振替日前に「振替のお知らせ」のハガキをお客様に送付するオプション

サービスを利用していますが、これも非常に見やすく作られています。税理士事務所だけでなく、関与先の視点からもサービスやツールが整えられているところが、利用を決めた大きな要因といえます。

——自動振替によって未収は減りましたか。

かなり減りました。未収先への催促の電話もほとんどなくなり、職員もストレスが軽減されたと言っています。ただ、未収の問題を解決すると決めた以上、すべてのお客様に報酬自動支払制度を利用していただくことを最終目標としていますので、それまであともう少しですね。

——そのほかに利用して良かったと思われる点は？

顧問料が定期的にまとめて入金されますので、事務所の資金計画が立てやすくなったのは大きなメリットです。特に、現在、新型コロナウイルス感染症が大きな脅威をもたらしていますが、そうした状況でも集金のために関与先を訪問することなく顧問料を確実に受け取ることができますので、事務所の資金繰りという側面でも助かっています。

——自動振替を利用すれば、関与先としても新型コロナの感染を心配しながら金融機関に振り込みに行く必要ありませんね。

はい。とにかく感染しないことが一番ですから、なるべく外出を控えてもらうため、顧問料を振込みで支払っている関与先に対して「わざわざ銀行に行かなくて済みますから、自動振替にしましょう」などと利用を推進しています。結果、私の説明を聞いてくれたお客様のほとんどが自動振替に切り替えてくれました。まだ切り替わっていないお客様には、引続き月次訪問の際に勧めています。来年の確定申告の時期に新型コロナが収束しているかわかりませんので、今年の冬からは個人のお客様についても自動振替を勧めていく予定です。

——ネット型の「e-NET」を最初からご利用されていますが、その理由を教えてください。

自動振替の利用件数が少ない場合、郵送型の「POST」のほうが安く利用できますので、利用件数が増えてきたら「e-NET」に切り替えるという流れが一般的なのかもしれません。しかし、今後はオンラインによる業務が増えてきて、今まで以上に便利

になると見込んでいましたので、私は初めから「e-NET」を導入しました。それまでの請求業務は、手書きの請求書と売上元帳の記帳と請求業務に時間がかかっていましたが、「e-NET」を利用することで、顧客管理・入金管理・請求書発行・法定調書作成業務にかかる時間が短縮できました。また、私の事務所では「マネーフォワード会計」を利用していますが、オンラインで「e-NET」と連携できますので、請求業務から月次会計への処理がスムーズにでき、自社の財務状況を早く把握できる点が良いですね。

——未収の防止だけでなく、業務の効率化も実現させているわけですね。

「e-NET」の導入前と比べて、事務所業務の効率化はかなり進んできました。最近では、簡単にテレビ会議ができる「ZOOM」が注目されていますが、私もお客様への決算報告の際に利用しています。毎月の訪問や職員のOJTでも活用していく予定です。これからも「e-NET」などのツールをフル活用して事務所の効率化を進めていきます。同時に、事務所のサービスもさらに充実させて、お客様の成長を支えていきたいと思っています。

税理士協同組合の報酬自動支払制度 ネット型「e-NET」に

新機能が登場!『請求書』の無料送信サービス

こんなお悩みはありませんか?

「請求書」の発行など事務作業に追われて毎日大忙し。業務負担を何とか軽減できないだろうか…



「請求書」を毎月送付していると、費用がかかるし、送り忘れも心配。自動的に送付できないかな…

税理士先生に代わり関与先様へ『請求書』をメールで無料送信する新サービスを開始します!



- ・振替日の5営業日前に関与先様のメールアドレスへ「請求書」を無料で自動送信いたします。
- ・売上管理型をご利用の場合、口座振替「未利用」の関与先様も「請求書」の自動送信サービスが無料でご利用できます(登録が必要)。

報酬自動支払制度や新サービスに関するお問い合わせは…

税理士協同組合事務代行業社

株式会社 日税ビジネスサービス



☎ 0120-155-551

ホームページから資料請求できます

報酬自動支払制度

検索



令和2年分の 年末調整に備えて



中島 孝一 税理士

中島 孝一 税理士

現在、中島税理士事務所・所長、日本税務会計学会・相談役、東京税理士会・会員相談室運営委員。

主な著書「新型コロナウイルス対応の税制特例法」(ぎょうせい)、「平成2年度税制改正と実務の徹底対策」(日本法令・共著)、「相続税実務の鉄則に従ってはいけないケースと留意点」(清文社・共著)「改訂版 相続税の修正申告と更正の請求の実務」(税務研究会・共著)他

平成30年度税制改正において、働き方の多様化を踏まえ、「働き方改革」を後押しする観点から、給与所得控除・公的年金控除などの見直しを図りつつ、一部を基礎控除に振り替えるなどの見直しが行われましたが、十分な周知期間を設ける観点から、令和2年分以後の所得税について適用されることになりました。

また、令和2年度税制改正により、全てのひとり親家庭に対して公平な税制支援を行う観点から、「婚姻歴の有無による不公平」と「男性のひとり親と女性のひとり親の間の不公平」を同時に解消し、同一の「ひとり親控除」を適用することとされました。

本稿では、令和2年分の年末調整に備え、平成30年度及び令和2年度税制改正項目のうち、年末調整関連項目について改めて確認します。

1. 給与所得控除・公的年金控除から基礎控除への振替

平成30年度税制改正では、働き方の多様化を踏まえ、特定の収入にのみ適用される給与所得控除や公的年金等控除から、どのような所得に対しても適用される基礎控除に負担調整の比重を移していくことが必要であるという基本的考え方の下、負担の変動が急激なものとならないようにするため、給与所得控除・公的年金等控除を10万円引き下げるとともに、基礎控除が同額引き上げられ、令和2年分の所得税から適用されることになりました(図参照)。

2. 給与所得控除の見直し

令和2年分の所得税から、給与所得控除額が一律10万円引き下げられ、その上限額が適用される給与等の収入金額が850万円(改正前:1,000万円)とされるとともに、その上限額が195万円(改正前:220万円)に引き下げられました(所法28③)。

ただし、その年の給与等の収入金額が850万円を超えても、子育て世帯等(年齢23歳未満の扶養親族又は特別障害者に該当するものを有する世帯)に該当する場合には、上記の給与所得控除の上限額の引き下げが適用されません(所得金額調整控除といいます)(措法41の3の3①・⑤)。

3. 公的年金等控除の見直し

年末調整項目ではありませんが、令和2年分の所得税から、公的年金等控除額が一律10万円(公的年金等に係る雑所得以外の所得に係る合計所得金額が1,000万円を超え2,000万円以下である場合は20万円、2,000万円を超える場合は30万円)引き下げられ、公的年金等の収入金額が1,000万円を超える場合の控除額について、上限が設けられました(所法35④・措法41の15の3①)。

4. 基礎控除の見直し

令和2年分の所得税から、基礎控除について、控除額を一律10万円引き上げるとともに、合計所得金額が2,400万円を超える個人についてはその合計所得金額に応じて控除額が逓減し、合計所得金額が2,500万円を超える個人については基礎控除の適用はできないことになりました(所法86①)。

その結果、基礎控除額は、個人の合計所得金額に応じてそれぞれ(表1)のとおりになりました。

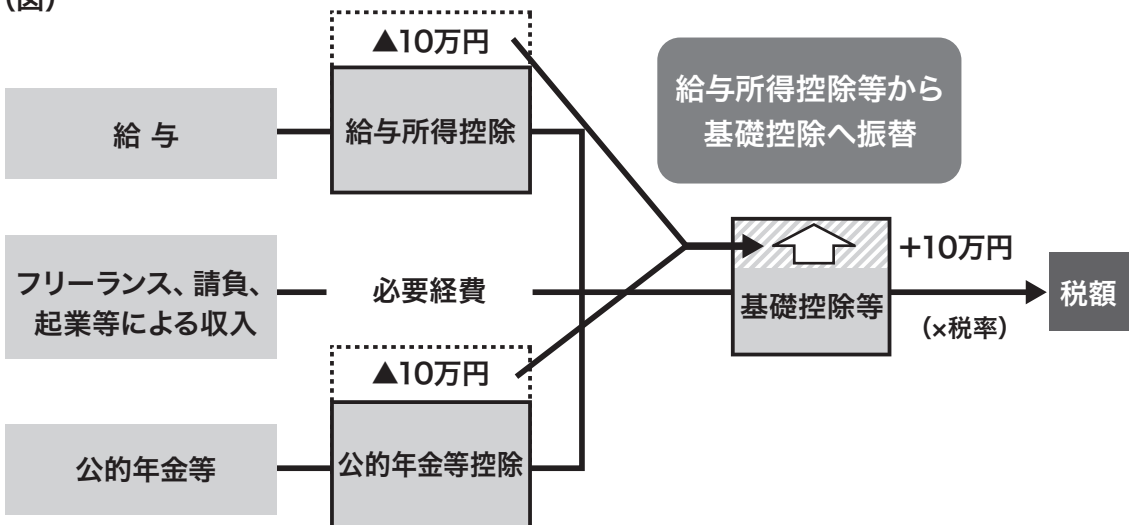
5. 「給与所得者の基礎控除申告書」及び「所得金額調整控除申告書」の新設

前記2及び4の見直しに伴い、年末調整において基礎控除の適用を受けようとする者及び子育て世帯等の所得金額調整控除の適用を受けようとする者は、その年最後に給与の支払を受ける日の前日までにそれぞれ「給与所得者の基礎控除申告書」又は「所得金額調整控除申告書」を給与の支払者に提出しなければならないことになりました(所法190①ニホ・195の3、措法41の3の3)。

6. 扶養親族等の見直し

令和2年分の所得税から、同一生計配偶者(所法2①三十三)・扶養親族(所法2①三十四)・源泉控除対象配偶者(所法2①三十三の四)・配偶者特別控除の対象となる配偶者(所法83の2)及び勤労学生(所法2①三十

(図)



(表1)

合計所得金額	基礎控除額	
	改正後	改正前
2,400万円以下	48万円	38万円 (所得制限なし)
2,400万円 2,450万円以下	32万円	
2,450万円 2,500万円以下	16万円	

(表2)

扶養親族等の区分	合計所得金額要件	
	改正後	改正前
同一生計配偶者	48万円以下	38万円以下
扶養親族	48万円以下	38万円以下
源泉控除対象配偶者	95万円以下	85万円以下
配偶者特別控除の対象となる配偶者 ^(注1)	48万円超133万円以下	38万円超123万円以下
勤労学生	75万円以下	65万円以下



破たん寸前のアパート経営を再建 脚光浴びる『大家さん専門の税理士』

渡邊 浩滋 税理士・司法書士

——実家のアパート経営を立て直した経験があるとお聞きしました。

もともと実家が都内で農家をしている地主で、祖父の相続対策として複数のアパートを所有していました。それらの賃貸経営は両親が行っていましたが、私は次男だったので、兄が引き継ぐものだと思います、自分の道は自分で切り開こうと司法書士の勉強を始めて大学4年生の時に資格を取得しました。その後、商社の法務部に就職しましたが、あらゆる場面で税金が絡んできますので、漠然と会計を勉強するようになり、その面白さにハマって税理士試験の勉強を始めました。そんな時、母親から「固定資産税が払えない」という相談を受けたのです。当時、5棟86室の家賃収入がありましたので、そんなわけないだろうと耳を疑いました。

——それだけの家賃収入があるのに、どうして固定資産税が払えないのでしょうか。

調べてみると父親が家賃収入をすべて生活費として使っていたのです。通帳や帳簿を見ると残金はほとんどなく、破産するのは時間の問題でした。兄に相談したら仕事が忙しくて無理だというので、実家の窮地を救うのは自分しかないと思い、税理士試験の勉強をしながらアパート経営を立て直すことを決意しました。

——具体的にどのようなことに取り組みましたか。

賃貸経営の経験なんてありませんので、まずは賃貸経営に関する書籍を50冊ほど読んで勉強しました。その後、このような状況になった原因を調べたところ、事業計画を作っておらず、空室対策もまったく行っていないことが分かりました。そこで、物件のチラシを持って近所の不動産屋を30件近く営業して回ったり、簡単にできる空室対策をいろいろと考えて実践しました。

——空室対策の効果はありましたか。

例えば、女性専用アパートの空室対策として、テレビモニターの設置などセキュリティ面を強化しましたが、すぐに満室になりました。あまりにも簡単に空室が埋まったので驚きましたが、ターゲットを選定し、その人を満足させる部屋のウリをしっかりと訴求することができれば、入居希望者は必ず現れるということを学びました。アパート経営を引き継いで半年後には資金繰り難から脱出し、1年半が経った頃には預金残高ゼロ円から1400万円まで改善することができました。

——アパート経営を再建させる秘訣のようなものはありますか。

私がアパート経営を立て直すことができたのは、単に行動したからです。言い換え

賃貸経営の最大のリスクは 大家さんが行動しないこと



ば、賃貸経営が上手くいかない一番の原因は「行動しない」ということです。空室が増えても漠然と不安を抱えるだけで何も行動しない。これが最大のリスクです。また、大半の大家さんが事業計画を立てていません。賃貸経営というのは、来年、再来年はあまり変化が見られませんが、5年後、10年後は大きく変わってきます。借入をして賃貸経営を始める場合、利息は経費になりますが、元金の返済は経費になりません。元利均等返済方式で借入すると、毎月の返済額は一定ですが、返済額に占める元金の割合が年々増えていき、経費にできる利息は減っていきます。その結果、返済額は変わらないのに、手元に残っているキャッシュよりも申告所得の方が多くなってしまおうという現象が起きるわけです。

——そのような情報を求めている大家さんは多いと思います。

確かに、私も両親から賃貸経営を引き継いだ時、大家というのは非常に孤独であるということを実感しました。そこで、大家さん同士が集まって情報収集や情報交換ができれば心強いのではないかと考え、「大家さん会」というコミュニティを立ち上げたところ、多くの大家さんに入会していただきました。皆さんが生き生きとした表情で情報交換している姿を見ているうちに、もっと大家さんの力になりたいという気持ちが強くなり、2011年に独立開業して「大家さん専門の税理士」として活動するようになりました。

——資産税専門などはよく聞きますが、大家さん専門というのは珍しいですね。

自分でもニッチな分野だと思います。顧問契約の依頼もそんなに期待できませんので、家族を養える程度に一人でやっていければ十分だと考えていました。しかし、大家さんの仲間とともに「行動する大家さんの会」という勉強会を立ち上げたところ、毎回100人以上の大家さんが勉強会に参加し、会の登録者は800人を超えました。ちょうどその頃、私もセミナー講師などで「大家さん専門の税理士」として認知されるようになり、顧問契約の依頼が相次ぎ、独立から6年後には顧問先が400件を超えました。賃貸経営に特化した税理士がいなかったことも顧問契約が急増した理由のひとつだと言えますが、それでもこんなに

ニーズがあるとは夢にも思いませんでした。

——事務所規模が大きくなると職員の確保という問題が出てきます。

現在23人のスタッフが在籍しており、そのほとんどが未経験で入ってきましたが、賃貸経営は仕訳数が一般企業と比べてとても少なく、収入は月に1回の家賃収入だけで、支出も借入金の返済やちょっとした経費だけです。パターンが決まっていますので、未経験者でも十分対応できています。基本的に入力処理はパート社員が中心となっており、ほかのスタッフはお客様への対応業務に専念しています。というのも、お客様の99%が大家さんのため、一人ひとりの相談にしっかり応えていくことで、大家さんが抱える悩みとその解決策がどんどん蓄積されていき、賃貸経営のあらゆる問題に対応できるようになります。これは事務所にとって貴重な財産といえます。

——今後のビジョンをお聞かせください。

実は、事務所のキャパシティ以上にお客様が増えてしまったので、現在は新規の顧問契約をストップしています。それでも賃貸経営に悩んでいる大家さんの力になりたいという想いは変わりませんので、大家さん専門税理士ネットワーク「Knees bee」を発足させ、税理士の先生方とフランチャイズ形式による業務提携を行っています。ただ、このフランチャイズはお金儲けのためでなく、地元の大家さんの力になることを目的としていますので、同じような考えを持っている人を見極める必要があります。その見極めの一環として、今年6月から『「脱」申告税理士研究所』という会員制のオンラインサロンを開始しました。申告業務を一切行わないという前提で税理士がどのように生き残っていくかを考えた時、新しい発想が生まれるのではないかとこの想いから『「脱」申告税理士研究所』と名付けました。サロンでは、毎月テーマを決めて3本の動画を配信し、最後の週にZOOMを活用して会員同士が意見交換を行っています。興味があれば是非ご覧になってみてください。また、最近は怪しそうな大家さんの会などもあると聞きますので、オンラインによる大家さん向けの情報発信にも力を入れていく予定です。

基準地価

昨年までの上昇基調に急ブレーキ 商業地で新型コロナの影響大きく

全国2万1507地点を対象に実施された令和2年7月1日時点の1年間の地価動向を表す都道府県地価調査が9月29日に発表された。対象期間半ばの年明けごろからくすぶっていた新型コロナウイルス感染症が世界的に急拡大したのを受けて、国内でも経済や社会に著しい停滞を招いた。政府の出入国規制や緊急事態宣言発令に伴う外出、営業などの自粛要請が出されたことで、昨年までの地価の上昇基調に急ブレーキがかかった。

全国全用途平均は0.6%下落（前年比1.0ポイント減）、2年続いた上昇傾向から下落に転じた。用途別では、商業地が0.3%下落（同2.0ポイント減）して平成27年以来5年ぶりに下落に転じた。住宅地は0.7%下落（同0.6ポイント減）で、下落幅が拡大した。上昇が続いた工業地も0.2%上昇（同0.8ポイント減）となり、上昇幅を狭めた。新型コロナウイルス感染症の影響による土地需要の低下、不動産取引の停滞が全国の地価に如実に表れた格好となった。

各都道府県の地価調査をとりまとめた国土交通省は、令和元年7月1日から令和2年1月1日までの前半については、「交通利便性や住環境の優れた住宅地、オフィス需要の強い商業地、訪問客の増加に伴う店舗やホテルの進出が見込まれる地域を中心に地価の回復傾向が継続していたとみられる」としている。しかし、令和2年1月1日以降の後半に入ってから、「新型コロナウイルス感染症の影響による先行き不透明感から需要が弱まり、総じて上昇幅の縮小、上昇から下落への転化となったとみられる」と総括している。

全国の「下落」の地点数を用途別の割合で見ると、住宅地は同11.2ポイント増の63.0%、商業地は同15.0ポイント増の55.5%と共に下落地点の増加が顕著だった。特にインバウンド需要に支えられてきた反動と、コロナ禍による営業や外出の自粛、テレワークの拡大などによるオフィス需要の変化などがもたらされた結果、商業地でより強くコロナショックが顕在化したと見られる。

コロナショックを受けるも 不動産取引は少しずつ回復

今回の調査結果に対して不動産業界のトップからは、経済の先行き不透明感が高まっているとして今後の動向を注視するとの声が多く上がっている。また通常では今年1月1日時点の地価公示を基にして来年度に固定資産税の評価替えが行われるのにあたり、「実勢を十分に反映しない評価が3年間にわたり高止まりし、広範な納税者に大きな負担を強いることとなる」との懸念も聞かれた。

こうした声が高まる一方で、「緊急事態宣言の影響で4、5月の不動産取引件数は大きく落ち込んだが、足元では前年水準まで回復してきている」、「潜在需要の顕在化、価値観やニーズの多様化を受けて、不動産流通市場では新築、中古共に足元では好調に推移している。テレワークの進展により「住む／働く」の境が薄まり、『住むだけ』『働くだけ』ではない新しい『住まい方』



『働き方』のニーズが生まれている」、「多様化するニーズに応え、新たなワークスタイルとライフスタイルを提案、提供すると共に、リアルとデジタルが一体となったまちづくりを推進していく」といったアフターコロナを見据えた前向きなコメントも多く聞かれた。

近年、続いていた地価上昇は、旺盛な実需に支えられてきた不動産市場の堅調さを反映していた。地域や用途によってコロナ禍の影響の度合いに温度差はあるものの、コロナ禍の混乱が収束に向かうようになれば、「実需に支えられた不動産市場」も再び回復基調に戻っていくものと思われる。

なお、今回調査の基準地数は2万1519地点で、うち福島第一原子力発電所の事故の影響により12地点は調査休止となっている。

税務 スクランブル ～審判所の視点～

お尋ね文書に虚偽の記載 重加算税の賦課要件の判断材料となるか!?



請求人の父は平成28年11月に死亡し、その相続が開始した。相続人は、父の子である請求人と姉の2人。

原処分庁は、平成29年5月10日付で、請求人に対し、「相続税の申告等についての御案内」と題する文書および「相続についてのお尋ね」と題する文書などを発送した。お尋ね文書には、注意書きとして「あくまでも概算による結果です」、「相続税の申告が不要な場合には、お手数ですが、この『相続についてのお尋ね』を作成していただき、税務署に提出してください」と記載されていた。

請求人は、平成29年6月9日付で父の財産から葬式費用を引き、相続税の基礎控除額を差し引くとマイナスになることをお尋ね文書に記載し、税務署に提出した。そして、請求人は本件相続に係る請求人分の相続税について、法定申告期限までに申告書を提出しなかった。

その後、請求人は税務調査

を受け、平成30年8月28日、相続税に係る申告書を提出した。原処分庁は、請求人が請求人取得財産および姉取得財産の存在を隠蔽し、申告期限までに相続税に係る申告書を提出しなかったとして、平成30年11月7日付で重加算税の賦課決定処分を行った。これに対して請求人は、本件賦課決定処分のうち無申告加算税相当額を超える部分に不服があるとして、平成31年1月9日に審査請求をした。

果たして、重加算税の賦課要件を満たしているのか――。

相続財産の概括的な金額の記載を要求するにすぎない

原処分庁は、「請求人は、相続税の申告をしなければいけないと認識し、お尋ね文書の提出前に、税理士無料相談会においてお尋ね文書に記載すべき内容などの説明を受けたはずであるにもかかわらず、請求人取得財産および姉取得財産を記載しなかった。このような事情によれば、お尋ね文書に意図的に虚偽

の記載をしてこれを提出したといえ、通則法第68条第2項に規定する隠蔽または仮装の行為があったと認められる」と主張。

一方、請求人は、「お尋ね文書は、課税庁からの求めに応じ、納税者が任意に協力して提出したものであり、そのお尋ね文書に一部の財産が記載されていなかったとしても、その責任を一方的に納税者に負わせるべきではないから、お尋ね文書の提出を重加算税の賦課要件の判断材料とすることは許されない」とした。

両者の主張について審判所は、「そもそも、お尋ね文書はその記載すべき内容や提出すること自体も法定されているのではなく、あくまでも税務署が納税者に対し任意の提出を求める性質のものであるから、一般の納税者がその存在を当然に認識しているものとはいえないし、提出者に相続財産の概括的な金額の記載を要求するものにすぎない。このようなお尋ね文書の性質に鑑みると、請求人が提出したお尋ね文書の内容が事実と異なるということのみをもって、直ちに請求

人がお尋ね文書に意図的に虚偽の記載をしてこれを提出したとまで認めることはできない」と指摘。

さらに、「請求人は、税務調査の初日から調査担当職員に対して相続財産一覧表を提出し、そこに記載された財産以外にほかの財産は確認されておらず、これらの事情から、請求人は父の相続財産を隠匿するような行動には出ていなかったというべきである。また、請求人が当初から相続税を申告しない意図があり、かつ、その意図を外部からもうかがい得る特段の行動があったとされる事情は見当たらない。以上によれば、請求人が申告期限までに相続税に係る申告書を提出しなかったことにつき、通則法第68条第2項に規定する重加算税の賦課要件を満たすということとはできない」として、原処分庁の重加算税の賦課決定を取り消す裁決を下した。

（令和元年12月18日裁決）

激甚化する自然災害等に対し 中小企業はどう備えるべきか？

近年、自然災害は激甚化・頻発化しており、企業経営に多大な影響を与えている。また、自然災害だけでなく、新型コロナウイルスの感染リスクやサイバー攻撃リスクなどが同時発生する『複合災害』のリスクも高まっており、これらの危機に備えておくことは、中小企業の経営において欠かすことができない最重要課題となっている。

各地で記録的な自然災害が多発 今、中小企業がすべきことは？

気象庁によると、2019年の年平均気温は統計開始以来最も高く、台風の発生数も平年より多い29個だった。中でも、台風15号と台風19号が日本各地で猛威を振るったのは記憶に新しい。台風15号の暴風は、建物の屋根や電柱をなぎ倒し、あちこちで停電が発生。記録的大雨となった台風19号は、これまで水害とは無縁だった地域でも堤防の決壊や土砂災害が発生して大きな被害をもたらした。

国土交通省がまとめた2019年の全国の水害（洪水、内水、高潮、地滑りなど）による被害総額は2兆1500億円。津波以外の年間水害被害額としては、1961年の統計開始以来の最大の金額だ。また、気象庁の定義する極端現象（日最高気温が35℃以上の日（猛暑日）や1時間降水量が50mm以上の強い雨など）も増加傾向にある。

近年の自然災害を受けて事業継続が困難となり、倒産する企業も相次いでいる。特に、大企業と比べて、中小企業の経営課題において災害対策の優先度は必ずしも

高くないのが現状だ。何も対策を打たないところに災害が襲い掛かれれば、そのダメージは計り知れないだろう。地球温暖化が引き金となり、この先も過去に経験のない未曾有の大災害が起きる可能性は否定できない。だからこそ「いつか起きる」ではなく、「いつ起きてもおかしくない」という意識を持ち、事前対策を打っておくことは経営者の責務といえる。

そこで大切なのは、自社を取り巻くリスクを正しく理解し、企業規模やコストを踏まえながら、いかに備えるかだ。リスクを洗い出す「リスクマップ」を用いて、今、自分たちにとって何が脅威で、今後どのように対策していくか、それぞれの会社に見合った方針を立てることが重要といえる。身近に信頼できる損害保険代理店との付き合いがあれば、個別に相談するのも良いだろう。

新型コロナ、サイバー攻撃 「複合災害」への備えが急務

一方、自然災害のほかに、中小企業の事業継続を脅かす新たなリスクも出現している。世の中の経済活動を一変させた新型コロナウィルスだ。未だに収束が見通せない



いが、この状況で自然災害が発生すれば、想像をはるかに超える被害となるのは間違いない。

また、新たなリスクとして、中小企業へのサイバーセキュリティ対策も喫緊の課題だ。驚くことに、大阪商工会議所の調査によると、従業員数50人以下の企業で30% 近くがサイバー攻撃の被害に遭っており、約7%がランサムウェア（身代金型ウイルス）に感染したという。これからの中小企業のリスク対策は、自然災害だけでなく、新型コロナの感染リスクやサイバー攻撃リスクなどが同時発生する「複合災害」に備えるための「複合的」な検討が欠かせないといえる。

中小企業もBCPは不可欠 できることから取り組みを

様々な災害が発生する中、経営者の間で注目を集めているのがBCP（事業継続計画）だ。BCPとは、企業が自然災害やテロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のため

の方法・手段などを取り決めておく計画のこと。

大企業を中心にBCPを整備するところが増えているが、中小企業にとってBCPの策定はハードルが高いのも事実だ。しかし、災害は待ってくれない。まずは「リスクマップ」などを用いてリスク（現状）を把握（認識）するなど、できることから取り組むべきだろう。

最低限として、ハザードマップによる自社の災害リスクは事前に把握しておきたい。また、損害保険代理店のアドバイスやサポートを受けるほか、外部のリスクマネジメントサービスを利用することも有効といえる。特に、風水災も対象となる火災保険は、来年1月から値上げを予定している保険会社も多いだけに、早め早めに対応したいところだ。

なお、日税グループの㈱日税サービスでは、それぞれの状況に合わせて最適化リスク対策や保険活用のアドバイスを行っている。また、災害リスクがピンポイントで分かる「オリジナル ハザードマップ」や新種のウイルスも検知できる「パソコン無料セキュリティ診断」を無料で提供している（詳細は下のハコに掲載）。

災害リスクに対する備えは 日税サービスにお任せください！

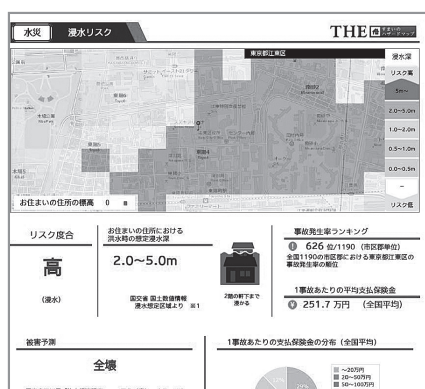
リスク対策の有効ツールを
無料でご提供します！

日税グループの㈱日税サービスでは、税理士先生やお客様の状況を踏まえて最適なリスク対策をアドバイスしております。特に、頻発する自然災害の影響を受け、ここ数年は火災保険の値上げが続いており、2021年1月にも保険料改定が行われる見込みです。補償範囲や保険契約の見直しなどにつきましても、ご相談をお受けしております。また、リスク対策の有効ツールを無料でご提供しています。お気軽にご依頼ください！

無料ツール①

「オリジナル ハザードマップ」

災害への必要最低限の備えであるハザードマップは、インターネットや行政機関などから入手可能ですが、日税サービスが提供する「オリジナル ハザードマップ」（損保ジャパンデータ）は、参照したい住所の状況をピンポイントで表示するとともに、保険会社が保有するその地域の保険金支払実績から危険度をビジュアルに示します。災害対策の一助としてご活用ください。



無料ツール②

「パソコン無料セキュリティ診断」

一般的なウイルス対策ソフトは、既知のウイルスに対する対策法を覚え込ませるため、新種のウイルスはどうしてもすり抜けてしまいます。しかし、日税サービスが提供する「パソコン無料セキュリティ診断」（SOMPOリスクマネジメント㈱の「SOMPO SHERIF」体験版）は、一般的なウイルス対策ソフトでは検知できない新種のウイルスについても診断を行えます（診断後にセキュリティレポートも無料でご提供します）。税理士事務所や関与先のオフィスでは是非ご活用ください。

「BCPマッチングサービス」をご存じですか？

SOMPOリスクマネジメント㈱では、BCP策定支援や、危機発生時のBCPを策定する上で、「事業を継続するために代替調達先を確保したい」、「他社ブランドの製品を製造する『OEM』の適切なパートナーを探したい」といった問題に対するマッチングサービスを提供しています（有料）。詳しくは、損保ジャパン代理店の㈱日税サービスにお問い合わせください。

<お問い合わせ>

株式会社 日税サービス ☎0120-31-2112





税理士協同組合指定会社

株式会社 日税不動産情報センター

誠実、公正、守秘、安心をモットーに

税理士界ひとすじ38年の経験と実績

株式会社日税不動産情報センターは1982年12月、税理士協同組合の出資を受けて誕生しました。監査役には税理士協同組合の役員が就任しており、税理士協同組合と資本的にも人的にも固い結びつきを持った不動産に係る総合コンサルタント会社です。

また、支店は各地の税理士会館内で営業するなど、まさに税理士界と一体となって不動産業務（不動産情報サービス事業）を遂行しています。

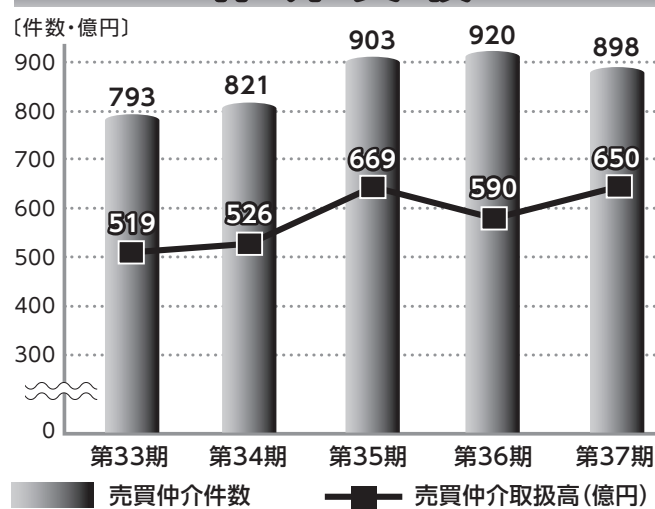
会社が誕生してから38年、税理士先生や関与先様に対して確実な情報提供と誠意ある仲介業務を行ってきたことで、税理士先生からの年間相談件数は実に5,409件、仲介件数は898件、取扱額は650億円に達しています。このように当社が選ばれる理由として、次のような強みが挙げられます。

- ①税理士先生への適時適切な報告・連絡・相談と守秘で、任せて安心
- ②権利関係や人間関係などが複雑な案件にも誠実で丁寧な対応
- ③相続税納付のための様々な不動産売却を強い価格交渉力で円滑に実現

現在、当社では、今般のコロナウイルス感染症の拡大防止に十分配慮した多様な相談手段に対応しています。

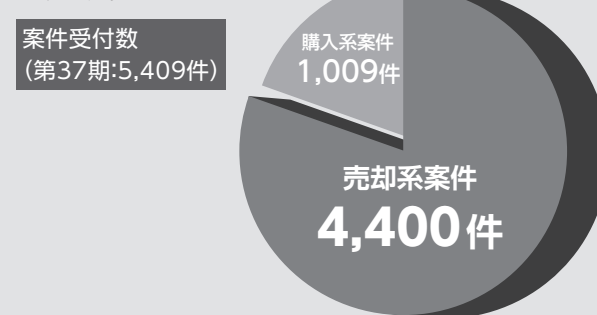
関与先様の不動産のお悩みは、税理士協同組合の提携事業者である(株)日税不動産情報センターへ是非ご相談ください。

仲介実績



売却のご依頼に圧倒的な強さ

当社は毎日多くのお問い合わせやご紹介をいただいております。その取り扱い案件のうち8割が売り案件であり、税理士先生とその関与先様と連携し、最適な売却を実現しております。



不動産総合コンサルタント会社として多様な不動産ニーズにお応えしています。

不動産の鑑定評価

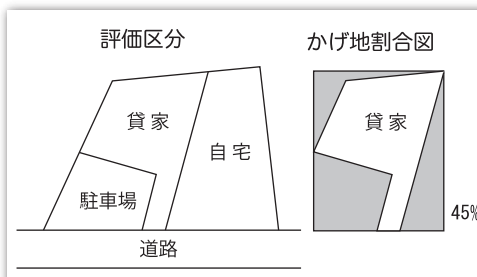
不動産鑑定評価基準に則った不動産鑑定評価書を提出いたします。

- ①相続申告時における鑑定評価（個別性の強い画地）
- ②売買、交換する場合（同族間・親族間など）の鑑定評価
- ③賃料および地代の鑑定評価
- ④借地権、貸宅地、マンションなどの鑑定評価



財産評価サポート

不動産の評価単位や利用区分・かけ地割合図、地積規模の大きな宅地（規模格差補正率）の評価など、財産評価（評価明細書の作成）をサポートいたします。



資産の有効活用

かけがえのない土地の有効活用を提案いたします。

◎その土地にふさわしい活用方法は何なのか、事業プランと収支計画を作成いたします。

その他、建物に関するご相談も承ります。

◆住宅や事務所等の設計。

◆各種リフォーム修繕のご相談。



札幌市中央区サザンクロス313(設計・監理)

税理士協同組合指定会社

株式会社 日税不動産情報センター

東京本社

〒163-1529 東京都新宿区西新宿1丁目6番1号 新宿エルタワー29階

TEL 03-3346-2220 FAX 03-3346-2221 URL <http://www.nichizei.com/nf/>

東京東支店	TEL 03-5284-1162	FAX 03-5284-1163
東京西支店	TEL 042-528-7757	FAX 042-528-7758
埼玉支店	TEL 048-669-1101	FAX 048-669-1102
千葉支店	TEL 043-301-8666	FAX 043-301-8670
横浜支店	TEL 045-262-1551	FAX 045-262-1633
名古屋支店	TEL 052-752-6700	FAX 052-752-6701
大阪支店	TEL 06-6949-4664	FAX 06-6949-4661
神戸支店	TEL 078-221-0911	FAX 078-221-0920

日税ジャーナル

2020年・秋号
(2020年10月16日発行)
(年4回1月・4月・7月・10月発行)

日税グループのホームページ <https://www.nichizei.com/>

発行：日税グループ 〒163-1529 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー29階
TEL: 03-3340-6494 FAX: 03-3340-6495

本紙へのご意見・ご要望は、企画広報室へお願いします。 TEL: 03-3340-4488