

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21号



NICHIZEI journal

固定資産税の軽減措置、金融支援

中小企業等 経営強化法がスタート!

中小企業や小規模事業者の生産性向上を集中支援する「中小企業等経営強化法」が7月1日に施行された。企業が「経営力向上計画」を策定し、事業分野ごとの主務大臣から認定を受けると、新たに取得した機械や装置にかかる固定資産税の軽減措置や様々な金融支援を受けることができる。固定資産税での設備投資減税は初めてで、赤字企業にも減税効果が期待されている。

申請書はたった2枚

今回施行された中小企業等経営強化法では、中小企業や小規模事業者の「本業の成長」にスポットを当て、生産性を向上させるための集中支援が行われる。

同法を活用する場合、まず、国が策定した「事業分野別指針」を確認することから始まる。同指針は、簡単に言えば、稼ぎ方のヒントや考え方をまとめたもの。それを踏まえて、事業者は自社の「経営力向上計画」を策定する。難しく思うが、申請書はたったの2枚。自社の現状や目標、そして「事業分野別指針」の中から営業活動に関する事項やマネジメントに関する事項など、自社で実施する取組みを選んで記載する。

計画期間は3年以上5年以下で、労働生産性（営業利益、人件費、減価償却費の合計を、労働者数または労働者一人当たりの年間就業時間で割ったもの）の目標伸び率を記載する。3年の場合は1%以上、4年は1.5%以上、5年

は2%以上が求められるが、業種や事業規模などを勘案して弾力的に目標を設定できる。

分かりやすい申請の手引きも用意されており、それほど労力がかからないだろう。そのため、早くも申請する事業者が相次いでいるが、「自社の現状分析や課題への取組みを丁寧に記載した申請書も多い」（中小企業庁企画課）という。

固定資産税での 設備投資減税は初めて

経営力向上計画を申請して認定されると、固定資産税の軽減措置や金融支援を受けることができる。

固定資産税の軽減措置では、経営力向上計画に基づき、生産性が年平均1%以上高まる機械や装置（160万円以上、新品）を購入した場合、その機械や装置にかかる固定資産税が3年間、2分の1に軽減される。固定資産税での設備投資減税は初めてで、赤字法人でも減税の恩恵を受け

られるのがポイントだ。

計画の申請は、機械や装置の取得後でも認められる（取得日は施行日以後）。しかし、中小企業庁は次のような点で注意喚起を行っている。まず、機械および装置の購入後、その年末までに申請の認定が受けられなかった場合、翌年度の減税が受けられず、減税の期間が2年となってしまふ。申請書の受理から認定まで最大30日要するほか、申請先の相違や重度の不備がある時は差戻しとなり申請書が受理されないこともある。軽微な不備でも手続時間が長くなることが考えられるため、年の後半に動き出すのはリスクがある。

次に、機械や装置の取得後に計画を申請する場合、取得日から60日以内に受理される必要がある（郵送の場合は消印日が受付日）。工業会などが発行する証明書（機械や装置の生産性が年平均1%以上高まる証明）は、申請から発行まで数日から2カ月程度かかることもあり、60日のタイムリミットは決して長いとは言え

ダイジェスト

- 2 高級和牛からiPadまでふるさと納税の利用者激増
- 3 ハズレ馬券の税務処理 納税者が高裁で逆転勝訴
- 4 父が自己資金で車を購入 子の名義で特典受けたら…
- 5 第7次医療法改正が目前 医療法人経営への影響は?
- 6 誤配達、システム障害etc マイナンバーのトラブル
- 9 比嘉酒造事件を検証 役員退職金めぐるバトル
- 10 東大卒プロボクサーの会計人 起業家の挑戦を全力で応援

ないだろう。

「年末までに認定が受けられるかどうか怪しい場合は、無理をしないで機械および装置の取得を来年に先送りするなど、余裕を持ったスケジュール管理をしていただきたい。最悪の事態を防ぐためにも、まずは経営力向上計画を申請し、認定を受けた後で機械および装置を取得するほうが安全といえる」（同）。

認定企業のメリットとして、様々な金融支援を受けられる点も見逃せない。例えば、商工中金の独自の融資制度による低利融資のほか、民間金融機関から融資を受ける際には、信用保証協会による信用保証のうち、普通保険等の別枠の追加保証や保証枠の拡大が受けられる。そのほか、経営力向上計画の認定を受けた中小企業者（国内親会社）の海外支店や海外現地法人が、日本政策金融公庫の提携する海外金融機関から融資を受ける場合、信用状を発行して1法人あたり最大4億5千万円の債務の保証を実施できる。

全国税理士共栄会の『VIP大型総合保障制度』

様々なプランで、万一のときの安心を

全国税理士共栄会（南口純一会長）の『VIP大型総合保障制度』は、中小企業や個人事業主が抱える問題を様々なプランで解決し、税理士先生とその家族および従業員、さらに関与先企業の経営者と家族および従業員の「暮らしと事業」の発展を応援しています。

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生命保険です。経営者に万一のことがあったとき、最高2億円の大型保障で企業を守ります。

次に、「経営者保険総合プラ

ン」では、働き盛りの経営者の生涯保障や役員・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、増え定期保険等、多彩な保険が用意されています。

このほか、生活習慣病保障に重点をおいた保険や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」、長期にわたる就業不能時の収入を補償する「団体長期障害所得補償保険」、入院1日目から補償し、日帰り入院も補償する

「新・団体医療保険」により中小企業や個人事業主の方々を総合的にバックアップしています。

関与先を守りながら 事務所の収入源も増加

円滑な事業承継や相続税対策の実現をはじめ、退職金の準備や従業員の福祉制度の充実化など、関与先の様々な問題を「保険」で解決すると共に、税理士事務所の新しい収入源を確保できる制度があります。それは、全国税理士共栄会が推進している「税理士VIP代理店制度」です。

税理士VIP代理店の主な仕事は、全国税理士共栄会の事業の二本柱である『VIP大型総合保障制度』と『全税共年金』の勧奨および契約の保全、生命保険設計書の作成および提案、加入申込書類の記入と手続などを行います。関与先に役立つ豊富な保険知識が習得できるほか、代理店業務は保険会社がアシストしますので安心です。これまで多くの税理士先生が代理店に登録し、関与先関係者のニーズを満たすと共に、事務所の収入源の増加に繋げています。

高級和牛からiPadまで

ふるさと納税の利用者が激増

総務省 特典競争の過熱に一部自粛を要請

「2千円の自己負担で地元の豪華な特産品がもらえる制度」として一大ブームとなっている「ふるさと納税」。最近では、関連サイトやガイド本なども充実しており、さらに2015年度税制改正で利用しやすくなったことが追い風となって利用者が激増している。

総務省がさきごろ発表した「ふるさと納税に関する現況調査結果」（調査対象：47都道府県1741市区町村）によると、2015年度の寄附額は約1653億円。前年度の約389億円から4倍以上も膨れ上がった。件数は約726万件で、こちらも前年度の約191万件から3.8倍の増加だ。

その中でも、2015年度の人気ナンバーワンに輝いた自治体は、宮崎県の都城市（みやこのじょうし）。返戻品として肉と焼酎に特化し、宮崎牛はすべて都城産を使用。受入額は42億3,100万円に上った。第2位は、返戻品に「iPad」が登場して話題となった静岡県焼津市で、受入額は38億2,600万円。第3位は、米や果物など豊富な特産品を用意した山形県天童市の32億2800万円。なお、返戻品にタブレット「Nexus 9」を用意して注目された岡山県備前市も、27億1,600万

円の受入額で5位にランクインしている（表参照）。

都道府県別のラインキングでは、北海道が約150億円でトップ。次いで、山形県の約139億円、長野県の約105億円が上位となっている。

寄附額と件数が増加した理由としては、「返礼品の充実」（56.9%）、「ふるさと納税の普及、定着」（55.9%）、「2015年度における制度拡充（ふるさと納税枠の倍増、ふるさと納税ワンストップ特例制度の創設）」（44.2%）といった回答が目立った。

このように爆発的な人気を集めている「ふるさと納税」だが、自治体の特典競争が過熱する中、商品券などが転売されるケースも続出しており、総務省は昨年、換金性の高いプリペイドカードや高額または寄附額に対して返礼割合の高い返戻品を送らないように要請。今年4月にも、金

銭類似性の高いもの（プリペイドカード、商品券、電子マネー・ポイント・マイル、通信料金など）のほか、資産性の高いもの（電気・電子機器、貴金属、ゴルフ用品、自転車など）について、改めて全国の自治体に自粛を要請した。しかし、通知に強制力はないため、具体的な対応については各自治体の判断に委ねられている。

なお、実際にふるさと納税を利用する際には、特設サイト「ふるさとチョイス」を確認しておきたい。ここでは、全国各地の特産品を紹介しており、希望の特産品を検索することが可能だ。また、カテゴリー別の「みんなが選ぶお礼の品TOP30」も見逃せない。今年6月の月間ランキングを見る

(表) ふるさと納税の受入額 トップ10

	団体名	受入額
1位	宮崎県・都城市	42億3100万円
2位	静岡県・焼津市	38億2600万円
3位	山形県・天童市	32億2800万円
4位	鹿児島県・大崎町	27億2000万円
5位	岡山県・備前市	27億1600万円
6位	長崎県・佐世保市	26億4800万円
7位	長崎県・平戸市	26億円
8位	長野県・伊那市	25億8300万円
9位	佐賀県・上峰町	21億3000万円
10位	島根県・浜田市	20億9400万円

と、肉部門第1位は、佐賀県三養基郡上峰町の「九州産黒毛和牛切落とし力盛1200g」。また、「旅行・イベントやチケット等」部門では、群馬県吾妻郡中之条町の「四万温泉で使える半額相当の『感謝券』と特産品」が第1位に輝いている。

軽減税率の導入延期でも

レジ導入等の補助金受付は継続

補助金の期間延長はあるのか…？

安倍晋三首相は6月1日、消費税率の10%への引上げおよび軽減税率制度の導入時期を平成31年10月まで2年半延期すると表明したが、中小企業庁はその翌日、すでにスタートしている「軽減税率対策補助金」の受付を継続することを公表した。

同補助金は、消費税の複数税率への対応が必要となる中小企業・小規模事業者などに対し、複数税率対応のレジの導入や、電子的な受発注システムの改修などの経費の一部を補助するもの。交付申請は4月から始まっているが、軽減税率導入への対応を円滑にするため、受付はそのまま継続されることとなった。

補助対象期間は、平成28年3月

29日から平成29年3月31日まで。対象となる複数税率対応のレジの導入または改修（A型）や電子的な受発注システムの改修または導入（B型）については、この間に完了させる必要がある。ちなみに、レジの購入日が平成28年3月28日以前の場合、導入完了日が対象期間内であっても補助の対象外となる。リース契約を利用する場合も、リース契約日およびリース開始日が当該期間内であることが必要だ。

一方、補助金交付申請の受付期間は、平成28年4月1日から平成29年5月31日まで。これは、補助金申請書類の提出期間（消印日）だ。ここで気を付けたいのが、レジの導入や改修（A型）と、電子

的な受発注システムの改修や導入（B型）のうち事業者自身で改修する場合（B-2型）の申請する時期について。これらは事後申請となるため、導入や改修の完了日が、補助対象期間の最終日（平成29年3月31日）に近い場合、申請の受付期間の最終日（平成29年5月31日）まで、あまり時間に余裕はない。そのため、レジの導入や改修などが完了し、これに係る代金の支払いを終えた後は、速やかに補助金申請を行いたい。

消費税の増税延期が表明されても、「軽減税率対策補助金」に対する事業者の関心は高く、事務局のホームページのアクセス数は100万件を突破。ホームページ上に「よくある質問」をQ&A

で掲載しているが、それでも専用のコールセンターには約3千件の問い合わせが寄せられている。実際の申請件数も、すでに約1300件という状況だ。

さて、消費税の増税が延期された場合、事業者としては、同補助金の期間についても延長されるか否かが気になるところ。これについて中小企業庁は、「秋の臨時国会で消費税の関連法案が成立された後、補助金の期間延長についても明らかになるだろう。2年半の延長に合わせるのか、その時の準備状況などを踏まえて決まるのか、現時点では分からないが、少なくとも延長する方向ではないかと見ている」と回答している。



大阪府 来年1月に「宿泊税」開始

//////////////////////////////////// 宿泊料金に3段階の税率 //////////////////////////////////////

大阪府は今年1月、府内のホテルや旅館の宿泊客に課税する「宿泊税」を来年1月に導入する方針を決め、総務省との協議を行ってきたが、6月14日、総務相による法定外目的税新設の同意を得た。

課税額は3段階に分かれ、1人1泊当たりの宿泊料金が、①1万円以上1万5千円未満は100円、②1万5千円以上2万円未満は200円、③2万円以上は300円。宿泊料金は、食事料金などは含ま

ない素泊まり料金となる。

平成14年から宿泊税を導入している東京都では、①と②の税率を採用しているが、近年、客室価格が大幅に上昇していることを踏まえ、大阪府では担税力の観点から③の税率を設定した。

今後は、今年12月まで周知期間を設け、平成29年1月1日から条例を施行して課税（徴収）を開始する。税収規模は、年間約10億円を見込んでいる。

平成28年分の路線価公表
全国平均8年ぶりに上昇

国税庁は7月1日、相続税や贈与税の算定基準となる平成28年分の路線価を公表した。評価対象は全国約33万6千地点。

今年1月1日時点の標準宅地に係る評価額は、全国平均で前年比0.2%のプラスとなり、リーマン・ショック前の平成20年以来、8年振りに上昇に転じた。

都道府県別で路線価を見ると、上昇したエリアは、昨年の宮城、福島、埼玉、千葉、東京、神奈

川、愛知、京都、大阪、沖縄のほか、新たに北海道、広島、福岡、熊本が加わって14都道府県となった。上昇率トップは東京の2.9%。

路線価が全国で最も高かったのは、東京都中央区銀座5丁目の「鳩居堂前」。前年比18.7%増となる1平方メートル当たり3200万円まで上昇し、31年連続のトップとなった。対前年変動率が最も高かったのは、大阪市北区角田町の御堂筋で22.1%だった。



ハズレ馬券の税務処理 東京高裁で納税者が逆転勝訴！ 結論は再び最高裁の判断へ

このところ、ハズレ馬券の必要経費性をめぐる税務訴訟が相次いでいるが、本紙17号に既報の「雑所得か、一時所得か」が争われ、納税者が敗訴した事件(東京地裁平成27年5月14日判決)の控訴審判決が去る4月21日に出され、納税者の主張のとおり雑所得とする逆転判決が言い渡された。これを不服とする国側は上告をしており、最終的な判断は最高裁に委ねられることとなった。

■地裁判決の概要

本事件は、納税者が具体的に馬券の購入履歴や収支に関する資料を保有しておらず、レース毎に馬の能力、騎手(技術)、コース適性などに、JRAの各競馬場のコース形態からレース傾向を分析し、各コース別に設定した係数を加えることにより個別の予想を行って勝ち馬を予想し馬券を購入していた。

これに対して、東京地裁は、ハズレ馬券の扱いをめぐって雑所得とする納税者の主張を認めた平成27年3月10日の最高裁判決と同様の視点から、「馬券を自動的に購入するソフトウェアを使用して独自の条件設定と計算式に基づいて」馬券の購入を行っていないため、納税者の主張は失

当であるとして納税者の主張を斥けていた。

■高裁は払戻金の回収率に着目

納税者は、控訴審でも原審と同様の主張を行っている。

これに対して東京高裁は、馬券の購入代金に対する払戻金の期待値の比率(期待回収率)に注目。その値は通常では100%より小さい値となるとし、恒常的に利益を得ることはできないものの、本事件の納税者は独自のノウハウに基づき長期間にわたり多数回かつ頻繁に馬券を網羅的に購入して、現実に100%を超える回収率を実現することにより多額の利益を上げていた(平成17年から22年に約72億7,000万円の馬券を購入して5億5,000万円超

の利益を獲得)。

この事実より、一連の馬券の購入は一体の経済活動の実態を有していると判断。納税者の所得は「営利を目的とする継続的行為から生じた所得」として恒常的に利益を得ていることから、地裁判決を覆し、雑所得に該当すると判断した。

■最高裁判決で通達の再改正も？

本判決だが、先の最高裁判決で示した判断基準である「馬券を自動的に購入するソフトウェアを使用して独自の条件設定と計算式に基づいた機械的な購入の仕方」によらなくても、高い回収率を得ている納税者の独自のノウハウを用いた購入方法を評価しており、最高裁判決よりも広い射程をとっている。

この控訴審判決に対して、最高裁がどのような判断を下すのか。その結果によって国税庁は再度の通達改正を余儀なくされることも想定されるため、最高裁での行方が気になるところだ。

■事業所得を巡り新たな争いも

上記とは別に「一時所得か、事業所得か」の争いに対する判決が本年3月4日に東京地裁で出されている。

本事件では、馬主でもある納税者が、馬主であることを生かした豊富な情報量と、競争成績分析、血統分析による馬の実力・適性の把握により馬券を購入していたと主張している。

この主張に対して裁判所は、①納税者の購入方法には具体的なノウハウは伺えないことから一般の愛好者と同程度のものである、②納税者が平成20年から22年の間に馬券に投じた2億6,000万円に対して7,000万円の損失が生じている点に着目し、生活費の大部分は、他の給与所得により賄われていた——との観点から、所得税法27条に規定する事業所得の要件「対価を得て継続的に行う事業」には該当しないとして納税者の訴えを斥けた。

納税者は本判決を不服として控訴している。

スイッチOTC薬控除

厚労省 対象品目1492点を公表

厚生労働省は6月17日、来年1月から始まる「セルフメディケーション推進のためのスイッチOTC薬控除(医療費控除の特例)」の対象となる医薬品を公表した。同特例は、平成29年1月1日から平成33年12月31日までの間に、健康の維持増進など一定の取組みを行う個人が、自分や生計を一にする家族のためにスイッチOTC薬(要指導医薬品および一般用医薬品のうち、医療用から転用された医薬品)を購入し、その合計額が12,000円を超える場合に総所

得金額から控除されるもの。88,000円を限度とし、現行の医療費控除との選択適用となる。

公表された対象品目は1492点。常備薬として定番の風邪薬や胃腸薬なども幅広く含まれている。なお、購入者が判別しやすいように、製品パッケージに表示する共通識別マーク(下)も決定した。



東京税理士協同組合主催 (株)日税ビジネスサービス協賛

医療・介護分野のスペシャリスト

青木恵一税理士が徹底解説!



税理士のための

「第7次医療法改正後の医療法人経営」への対応

～ガバナンス強化・透明性確保～

地域医療連携推進法人制度創設などへの対処法～

日時:平成28年8月31日(水) 13:30~16:30

会場:新宿エルタワー30階(東京・新宿区)

受講料:10,000円(税込)

講師より:当セミナーでは、第7次医療法改正の内容、実務上の留意点、今後の医療法人経営のポイントなどを解説いたします。

※詳しくは、(株)日税ビジネスサービスのホームページをご覧ください!

日税ジャーナル 今号の推薦図書はこちら!

裁判所の考え方を理解したい方へ、おすすめの3冊!

実務

相続関係訴訟 遺産分割の前提問題等に係る 民事訴訟実務マニュアル

田村洋三・小坏眞史 編著
北野俊光・雨宮則夫・秋武憲一・浅香紀久雄・松本光一郎 著
2016年5月刊 A5判 504頁 本体4,400円+税

新版 家庭裁判所における 遺産分割・遺留分 の実務

片岡武・管野眞一 編著
2013年6月刊 A5判 572頁 本体4,100円+税

第2版 家庭裁判所における 成年後見・財産管理 の実務

成年後見人・不在者財産管理人・遺産管理人・相続財産管理人・遺言執行者
片岡武・金井繁昌・草部康司・川畑晃一 著
2014年7月刊 A5判 704頁 本体5,300円+税

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!!

高額特定資産を取得した場合
「3年縛り」の適用に注意

Q 私は不動産賃貸業を営む消費税の課税事業者で、簡易課税制度の適用を受け、平成27年分の消費税の確定申告をしています。私は平成28年8月中に居住用の賃貸物件を2億円で取得する計画があり、この建築費につき、消費税の還付を受けるべく、平成27年中に「簡易課税制度選択不適用届出書」を納税地の所轄税務署長に提出しました。なお、平成28年中の課税売上割合は80%程度と見込まれるので、一括比例配分方式により仕入控除税額を計算する予定です。

ところで、平成28年度改正では、税抜の取得金額が1千万円以上の棚卸資産や固定資産を取得した場合には、平成22年度改正法の適用除外となるケースであっても、いわゆる「3年縛り」の規定が適用されることになったとのことですが、私の場合には、平成28年分の申告で消費税の還付を受け、平成28年中に「簡易課税制度選択

届出書」を提出することにより、平成29年分の申告で再び簡易課税制度の適用を受けることはできないのでしょうか。

A 平成22年度改正法では、下記①～③の期間中に税抜の取得金額が100万円以上の固定資産（調整対象固定資産）を取得した場合には、原則として3年間は免税事業者となることや簡易課税制度の適用を受けることが禁止されていました。

- ①課税事業者を選択した場合の強制適用期間中
- ②資本金1,000万円以上の新設法人の基準期間がない事業年度中
- ③特定新規設立法人の基準期間がない事業年度中

この規定は、①の課税選択のケースであれば強制適用期間中、②・③の新設法人のケースであれば基準期間がない事業年度中に調整対象固定資産を取得し

た場合でなければ適用されません。また、取得資産が棚卸資産であれば、どんなに高額な資産であっても適用除外になるという立法上の不備がありました。

平成28年度改正では、本則課税の適用期間中に高額特定資産を取得した場合には、たとえ平成22年度改正法の適用を受けない場合であっても、いわゆる「3年縛り」の規定を強制適用することとしたものです（改消法12の4・37③、改消令25の5）。

（注）棚卸資産又は調整対象固定資産のうち、税抜の取得価額が1千万円以上の資産を「高額特定資産」といいます。

簡易課税適用事業者が本則課税に切り替えて消費税の還付を受け、その翌課税期間から再び簡易課税制度の適用を受けると、ご質問のような還付スキームは、従来であれば、いわゆる「3年縛り」の規定は適用されませんでした。しかし、今回の改正により、このようなスタンダードな還付スキームについてまでもが制限されることとなったことに

は注意する必要があります。

なお、本改正は、平成28年4月1日以後に取得した高額特定資産について適用されますが、平成27年12月31日までに締結した契約に基づく高額特定資産であれば、たとえ平成28年4月1日以後に取得した場合であっても改正法は適用されません（改消法附則32①②）。よって、ご質問の物件の建築請負契約が平成27年中に締結されているのであれば、平成28年分の確定申告で消費税の還付を受け、平成29年分から再び簡易課税制度の適用を受けることができます。



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、大原大学院大学准教授ほか。消費税法関連の書籍も多数執筆。

税務スクランブル～審判所の視点～

父が自己資金で車両を購入
子ども名義にして購入特典を受けたら贈与税が…

車両を製造販売するH社は、平成20年10月から同年末までの間、同社と取引関係を有する企業およびその従業員向けにキャンペーンを実施した。内容は、購入車両をキャンペーンの対象企業および従業員が本人名義で登録することを条件として、車種に応じて購入車両の装備品等の割引をするのと同時に、購入者に2万円分のプリペイドカードを贈呈するというものだ。

請求人は、G社に勤務しており、G社もこのキャンペーンの対象企業だった。そして、キャンペーン期間中、ある1台の車両が購入される。自動車の小売業者（ディーラー）宛ての平成20年10月19日付「新車注文書」には、買主・注文者を請求人の父、使用者名義を請求人として記載されており、購入車両に係る自動車検査証には「登録年月日/交付年月日」欄に平成20年12月22日、「所有者の氏名又は名称」欄に請求人の氏名が記載されていた。

車両の代金については、平成

20年12月25日までに全額が父名義の普通預金口座からディーラーに対して支払われ、購入後の保険料および自動車税もすべて父が負担していた。なお、請求人は平成24年3月まで父の自宅に住んでいたが、同年4月から平成25年12月までの間、父とは別の場所で生活しており、その間、車両は父の自宅に保管されていた。

父の車両購入にはキャンペーンが適用され、車両に装備されるカーナビゲーションが10万円割引された。しかし、『父が請求人名義で車両を購入した』ことに対し、国税当局は、『請求人が父から贈与によって車両を取得した』と認められるとして贈与税の決定処分等をしたのだ。

請求人は、「車両は父が自己資金で取得した単独所有物であり、請求人も父もそのように認識している。請求人が車両の名義人とされたのは、G社の従業員である請求人名義で登録すれば装備品の優遇が受けられたからで、父が請求人名義を借用したものであり、贈与ではない」と主張。

一方の原処分庁は、「車両の代

金全額を父が負担しているのに、請求人名義で登録されていることから、相続税法基本通達9-9（財産の名義変更があった場合）により、原則として贈与として取り扱うこととなる」などとして、贈与税課税の正当性を訴えた。

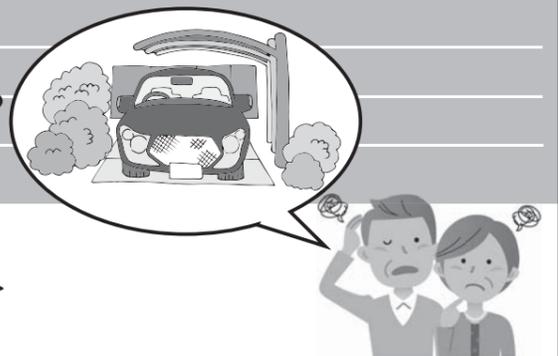
果たして、請求人は父から車両の贈与を受けたことになるのか否か――。

原則として贈与の取扱い
審判所は反証の成否を検討

相基通9-9は、不動産、株式等の名義の変更があった場合において対価の授受が行われていないとき、または他の者の名義で新たに不動産、株式等を取得した場合においては、これらの行為は、原則として贈与として取り扱うものとする。ただ、反証があれば、贈与として取り扱わない場合があるところ、審判所は「父はキャンペーンの利用条件を満たすために、請求人名義を利用して車両を購入したことが認められる」、「父所有の前車両は、父が自己所有者として購入したのは明

らかであるが、本件車両の購入前後で、その使用状況に変化を生じさせるような生活環境等の変動はなく、父所有の前車両が本件車両に変更された際に、これを請求人に贈与する必要性は特別見当たらず、父や請求人に贈与する動機はなかったと認められる」とした。

そして、「本件車両を主に使用していたのは、父および請求人の妹であり、このことは請求人への贈与の事実を疑わせる事情といえる」、「請求人が購入すべき車両の選定や購入手続等に関与した事実は認められない」、「父は車両の取得資金を出損し、売却に際してはその売却代金を自ら受領・費消するとともに、その間、車両に係る維持管理費用をすべて負担していたことなどの諸事情を総合すると、本件車両の贈与の不存在について反証がされている」として、贈与税の決定処分を全部を取り消す判断を下した。



今秋からスタート! 第7次医療法改正

医療法人経営にどんな影響を及ぼすのか?

平成27年9月28日にいわゆる「第7次改正医療法」が公布され、本年9月1日に第一弾が、来年4月2日に第二弾が施行される。今回の改正は大きくいうと「地域医療連携推進法人制度の創設」と「医療法人制度の見直し」の2つだ。その内容は医療法人経営の根幹を揺るがすほどのインパクトの強いものとなっている。医療福祉介護界の関与先を多く持つ会計事務所の支援を行っている株MMPG総研にポイントを解説してもらった。

1 地域医療連携推進法人制度の創設

まず、地域医療連携推進法人制度の創設であるが、この施行日は平成29年4月2日である。地域医療連携推進法人とは、地域の医療機関等を開設する複数の医療法人その他の非営利法人の連携を目的とする一般社団法人で都道府県知事の認定を受けたものを指す(図表参照)。当初案では非営利ホールディング型法人と呼ばれていたものだ。

地域医療連携推進法人は、統一的な医療連携推進方針(病院等の連携推進の方針)を決定し、参加法人間で、診療科や病床の再編、医師等の共同研修、医薬品等の共同購入、資金貸付(基金造成含む)、関連事業者への出資等を実施する。また、医師の配置換えや救急患者受入ルールの方針なども行う。最大の特徴は病床再編で、これにより参加法人の経営する病院間の病床の融通が可能となる。

社員は原則各一個の議決権を持ち、剰余金の配当は禁止で、都道府県知事による監督等の規定については医療法人に対する規制が準用されている。税理士のクライアントである医療法人で特に病院を経営するものが、参加

法人に加わるか否かは経営上の大きな選択となる。相談があった場合に適切なアドバイスができるよう制度の特徴や留意点を学んでおくことが必要となる。

2 医療法人制度の見直し

改正の2つ目は医療法人制度の見直しである。具体的な内容は次の3つだ。

- (1) 医療法人の経営の透明性の確保及びガバナンスの強化に関する事項
- (2) 医療法人の分割等に関する事項
- (3) 社会医療法人の認定等に関する事項

(1)のうち、平成28年9月1日施行分は、医療法人のガバナンス強化を目的に①医療法人に対する、理事の忠実義務や任務懈怠時の損害賠償責任等を新たに医療法に規定する、②理事会の設置、社員総会の決議による役員を選任等に関する所要の規定を整備するなどの改正が実施される。これらの改正に伴いモデル定款や運営管理指導要綱は改められる。定款変更の時期や変更内容の確認は必須となる。

また、平成29年4月2日施行分

は、医療法人の経営の透明性を確保するための次の2つの改正である。①事業活動の規模その他の事情を勘案して定める基準に該当する医療法人(負債50億円以上又は収益70億円以上の医療法人・負債20億円以上又は収益10億円以上の社会医療法人)は、医療法人会計基準に従い、貸借対照表及び損益計算書を作成し、公認会計士等による監査を受け、公告を実施する。②医療法人は、その役員と特殊の関係がある事業者(医療法人の役員・近親者や、それらが支配する法人)との取引(当該事業収益又は事業費用が1,000万円以上であり、かつ総事業収益又は総事業費の10%以上を占める取引等)の状況に関する報告書を作成し、都道府県知事に届出をしなければならない。

特に、②の報告書は「関係事業者との取引の状況に関する報告書」と呼ばれるもので、理事長所有の不動産を医療法人が賃借しているときや、いわゆるMS法人と医療法人が取引している場合には提出が必要となることが多いと考えられる。具体的な記載事項や届出する取引の基準について正確に把握する必要がある。

(2)の医療法人の分割等に関する事項は、施行日は平成28年9月

1日である。医療法人(社会医療法人、特定医療法人、持分あり医療法人等を除く。)が、都道府県知事の認可を受けて実施する分割に関する規定が新設され、医療法に合併しか規定がなかった医療法人の組織再編法として「分割」が可能となる。税理士としては、医療法人の分割制度そのものを理解するとともに税制適格要件についても確認する必要がある。

(3)の社会医療法人の認定等に関する事項も分割と同様に平成28年9月1日施行となる。内容は、①2以上の都道府県において病院及び診療所を開設している場合で、医療の提供が一体的に行われていて、厚生労働省令で定める基準(隣接市町村にある、両県の医療計画に県境域の記載がある等)に適合するものについては、全ての都道府県知事の認定ではなく、その病院の所在地の都道府県知事だけの認定で社会医療法人の認定が可能となるという改正と、②社会医療法人の認定を取り消された医療法人で一定の要件(同族性を排除している、医療計画に記載がある等)に該当するものは、救急医療等確保事業に係る業務の継続的な実施に関する計画を作成し、都道府県知事の認定を受けたときは収益業務を継続して実施することが可能となるというものである。②については、平成28年度税制改正により、認定取消し時の累積所得金額に対する課税の特例措置も手当てされており、その点もキャッチアップしておく必要がある。

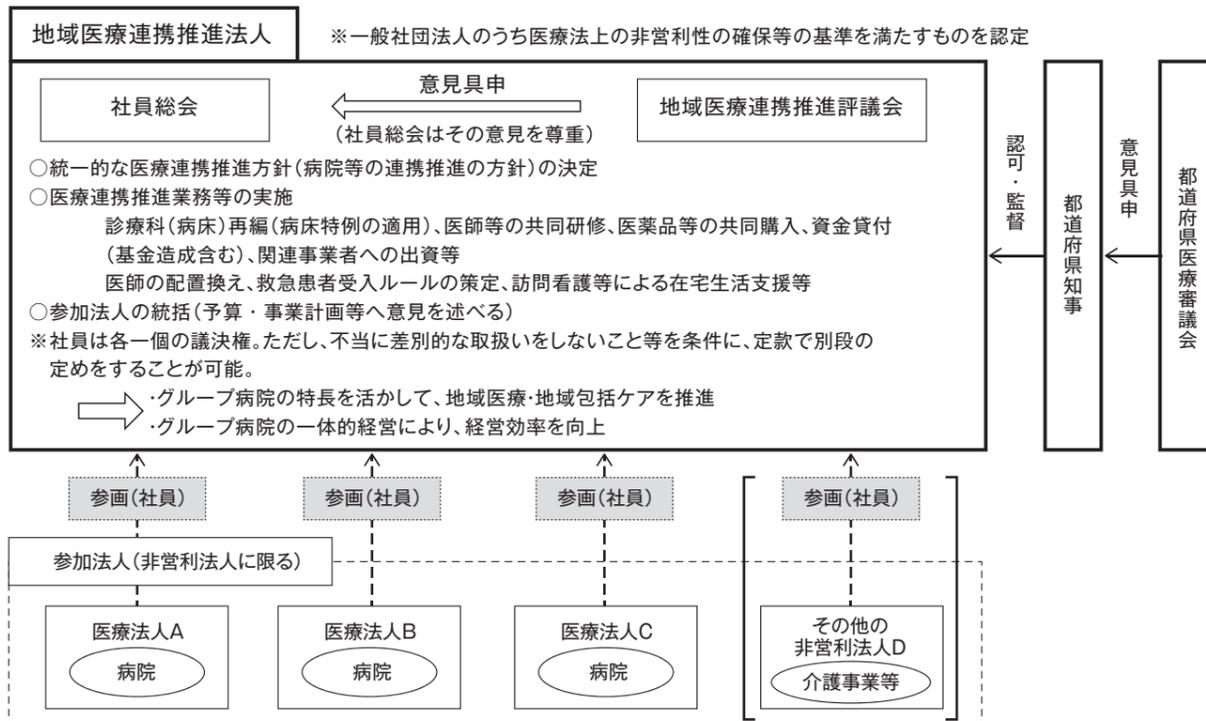
社会保障政策のターゲットイヤーである2025年が刻々と近づいている。目標とする地域包括ケアシステム構築に際し、医療の主な担い手である医療法人には大きな期待が寄せられるとともに、その担い手に相応しい変化が求められている。第7次医療法改正は、まさにその変化を具体的に法制化したものである。

(図表)

地域医療連携推進法人制度について(概要)

参考

医療機関相互間の機能の分担及び業務の連携を推進し、地域医療構想を達成するための一つの選択肢として、地域医療連携推進法人の認定制度を創設する。これにより競争よりも協調を進め、地域において質が高く効率的な医療提供体制を確保。



出典:厚生労働省医政局医療経営支援課「医療法の一部を改正する法律について」より

青木恵一税理士が徹底解説!

税理士のための第7次医療法改正後の医療法人経営への対応
※詳細は3面に掲載

システム障害、ICチップ使用不能… マイナンバーのトラブル多発!

昨年10月から住民票を有するすべての人に1人ひとつの12桁のマイナンバー(個人番号)が「通知カード」により通知され、今年1月から税や社会保障の手続きでマイナンバーの利用やマイナンバーカードの交付がスタートした。今後、行政の効率化や公平・公正な社会の実現などが期待されているが、その一方で、マイナンバーをめぐる様々なトラブルや問題が起きている。



昨年10月中旬から住民票を有するすべての住民にマイナンバーを通知する「通知カード」が簡易書留により郵送された。総務省によると、今年5月末現在で、通知カードの郵送件数は5903万8435件。このうち、未交付は207万2996件で、未交付率は3.5%という状況だ。

これだけ膨大な数の通知カードを郵便局の配達員、すなわち「人」が配達するため、巷では誤配達や紛失などを憂慮する声も聞かれたが、配達開始から間もなく、その不安は的中することになる。

10月26日以降、配達員による通知カードの誤配達や紛失が多発したのだ。こうした事態に、総務省は11月2日、日本郵便に再発防止策を講ずるよう命じるとともに、全国の郵便局に対する指導徹底を要請した。

しかし、その一週間後、「早く配達を終えたかった」という理由で、石川県の珠洲郵便局の配達員が、21世帯分の簡易書留の受け取りサインを自ら記入し、そのまま郵便受箱に投函するという問題が発生。総務省は11月9日、日本郵便に対して厳重注意したが、それ以降も誤配達や紛失などは後を絶たなかった。

システム障害の発生で暗証番号を設定できず

通知カードの配達も一段落した平成28年1月、マイナンバーカード(個人番号カード)の申請者に対してカードの配布がスタートしたが、今度は住民から「申請してもマイナンバーカードが手に入らない」というトラブルが発生。原因は、地方公共団体情報システム機構(J-LIS)のシス

テム障害によるものだ。

J-LISは、都道府県・市区町村が共同して運営する組織で、通知カードの発行やマイナンバーカードの作成を担っている。マイナンバーカードを申請すると、それをJ-LISが受け付け、全国の市区町村にマイナンバーカードを発送。市区町村においてマイナンバーカードの交付のための作業が完了すると、申請者に対してお知らせの交付通知書(ハガキ)を郵送する。申請者は、このハガキと必要な物を持って交付窓口で本人確認を行い、暗証番号を設定してカードが交付される流れとなっている。

市区町村の作業は、統合端末からカード管理システムに接続しながら行われるが、ここで問題が発生する。今年1月、中継サーバ内の障害によってカード管理システムに接続できない事象が起きたのだ。そのため、住民がハガキを持って交付窓口を訪れても、職員から「暗証番号を設定できないので今日はお帰り下さい」と言われたり、システムに繋がらず何時間も待たされる事態が相次ぎ、現場は混乱状態となった。

自治体の中には、ホームページ上で、「交付通知書(カード受け取りのご案内)の発送が大幅に遅れています。システムが正常に動作せず、窓口で長時間お待ちいただくことがあります。また、当日中にマイナンバーカードをお渡しできないことがあります」などと呼びかけるところも出てきた。

J-LISは、中継サーバの障害の発生原因を特定するため、再現テストを繰り返すなどの解析を進め、その対応策を実施。通信障害の原因は「テストの時に分から

なかったプログラムの設計ミス(総務省)だった。

カード内蔵のICチップ通信ミスで使用不能に

トラブルは、システム障害だけでは終わらなかった。今度は、マイナンバーカードに内蔵されたICチップに不具合が発生。カードの暗証番号などを設定する際、統合端末をカード管理システムに接続しながら行われるが、「特に人口密度の高い地域において交付窓口の端末から自治体サーバへのアクセスが集中し、通信が逼迫して処理中にタイムアウトになってしまうところがあったようだ。通信の接続が失敗すると、統合端末に情報が登録されても、中央のシステムには登録されおらず、結果として使えないカードとなる。市区町村では再設定ができないため、カードを再発行しなければならない。現在はシステムの改修によってリトライの機能を追加した(同)。

引越シーズンでマイナンバーは二の次…

現在のところ、システム障害なども改修され、「交付通知書のハガキを受け取って交付窓口を訪れても、長時間待つようなことはほとんどない(同)」という。また、J-LISもホームページで「現在、カード管理システムは安定的に稼働しています」と伝えている。

とはいえ、マイナンバーカードの発行の遅れは大きな痛手だ。マイナンバーカードの申請件数は、5月末時点で1043万1793件、自治体への発送件数は1022万783件。しかし、住民への交付件数は475万9903件にとどまっている。

総務省としては、システム障害などによる交付の遅れを取り戻したいところだが、交付件数が伸

び悩んでいる理由は他にもある。

「3月末から5月上旬までは、日本で一番の引越シーズン。市区町村は住所変更などの手続きをする人でごった返し、職員もその対応に追われるので、1日に出せるマイナンバーカードの枚数を絞りに絞って住民に交付通知書を出しているところもあるようだ(同)」。確かに、J-LISのホームページでも、「交付窓口の混雑を緩和するために市区町村によっては、交付通知書の発送を調整する場合があります」と掲載されている。

来年のe-Taxに向けて希望者には年内にカード交付

こうした事態に対し、総務省は6月中旬に全国の市区町村に対し、カードの交付計画を策定するように要請。マイナンバーカードを希望している人が、遅くとも年内に受け取れるようにするため、11月末までにはハガキを出すように指示した。

「年内」にこだわる理由だが、マイナンバーカードの用途として「e-Taxなどの税の電子申請等が行える電子証明書も標準搭載されます」と謳っており、「e-Taxに支障が生じるようなことは絶対にあってはならない(同)」という想いがあるようだ。

自民党のIT戦略特命委員会が2014年にまとめたマイナンバー制度に関する緊急提言では、「マイナンバー制度の導入、定着、そして発展に向けて、国民の期待は大きく、すでに多額の税金が投入されており、絶対に失敗は許されない」としている。マイナンバーカードについては、健康保険証機能の集約化によって2018年度までに国民の約3分の2、約8700万枚の普及を目指しているが、国の威信をかけた大事業は、果たして思惑どおりに機能するのか――。

マイナンバーに便乗 お金をだまし取られた!

内閣府のコールセンターや地方公共団体、消費生活センターなどには、マイナンバー制度に便乗した不正な勧誘や個人情報取得しようとする電話、メール、訪問などに関する情報が多数寄せられている。

実際に被害に遭った事例としては、市役所の職員を名乗る者が訪問し、「市役所から来ました。マイナンバーカードにお金がかかります」などと言われ、登録手数料としてお金をだまし取られたケースがある。また、二人の女性が訪問し、「マイナンバーの関係で参りました。お預かりします」などと言われ、家族全員分の通知カードが入った封筒を取られてしまったケースもある。

そのほかにも、「マイナンバー

カードの暗証番号が漏れている」「アダルトサイトの未納料金があり、この件がマイナンバーに記録される」などと言われ、それらの対応策として、キャッシュカードや通帳、現金をだまし取られる被害も報告されている。

マイナンバーの利用範囲は、社会保障、税、災害対策の3つの行政分野に限られている。総務省では、「マイナンバーに関する不審な電話やメール、訪問には十分注意し、マイナンバー総合フリーダイヤルや消費者ホットライン、内容によっては警察の相談専用窓口や個人情報保護委員会のマイナンバー苦情あっせん相談窓口をご利用ください」と呼びかけている。

マイナンバーを記憶したパソコンは修理できない!?

マイナンバーを管理しているパソコンが故障した場合、果たして、メーカーに修理を依頼することはできるのだろうか…。

富士通は、自社のホームページに「修理ご依頼時の注意事項」として「対象機器の記憶装置(ハードディスク等)にマイナンバーが記憶されたデータがある場合には、修理をお受けできません」と掲載。そして、「修理をご依頼される前に、お客様の責任においてマイナンバーを消去していただくものとします。なお、修理および診断作業の過程で記憶装置(ハード

ディスク等)にマイナンバーが記憶されたデータが確認された場合には、修理を実施せずにお預かりした対象機器をお客様に返却いたします」としている。

日本HPでも、「日本HP方針に基づき、カスタマーサポート業務(修理業務)において、マイナンバーを含むデータを日本HPへ持ち込むことを認めない方針とすることとしております」などとしている。

マイナンバー、その重要性ゆえの影響といえる。

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



多くの税理士先生にご利用いただいております。

東京本社 TEL 03-3346-2220
 東京東支店 TEL 03-5284-1162
 東京西支店 TEL 042-528-7757
 埼玉支店 TEL 048-669-1101
 千葉支店 TEL 043-301-8666
 横浜支店 TEL 045-262-1551
 名古屋支店 TEL 052-752-6700
 大阪支店 TEL 06-6949-4664
 神戸支店 TEL 078-221-0911

不動産に精通したプロによる情報収集

中央税理士法人(大阪府・大阪市) 代表社員 相間 靖三 税理士

——日税不動産情報センターを長年ご利用いただいておりますが、不動産の仲介業者として選んでいただいた理由を教えてください。

関与先から不動産に関する相談が寄せられるようになり、事務所をバックアップしてくれる相談相手を探していたところ、日税不動産情報センターの大阪支店が税理士会館の中に開設され、税理士協同組合の指定会社ということもあったので、すぐく身近に感じて声をかけさせてもらいました。それから20年以上の付き合いになります。

——実際に相談してみて、どのような印象を持たれましたか。

当時も今も変わりませんが、どんな相談でも親身に対応してくれて、営業担当者の都合を押し付けることなく、中立的な立場から最適だと思われる提案をしてくれます。私は人と人との付き合いをとても大切にしていますが、日税不動産情報センターの方々は、自分たちよりも相手のことを優先し、一回の損得ではなく、長い付き合いをしたいという思いが伝わってきますので、そうした人を大切にすることに大きな信頼を寄せています。

——関与先の評判はいかがですか。

とても良いですよ。担当者と同様じみに関与先の中には、私を通さずに直接電話する方もいるほどです。何でも気軽に相談できる人

柄もそうですが、ちょっとした相談でもすぐに回答してくれますので、本当に頼りになります。関与先も同じような印象を持っているのではないのでしょうか。

——ほかの税理士先生をご紹介いただくこともあったと聞きました。

私自身がとても助かっていますので、知り合いの税理士にも、「不動産で困ったことがあったら日税不動産情報センターに相談するといよいよ」と勧めています。実際に相談した税理士から「頼んで良かったよ」と感謝されると、もっと多くの税理士に知ってほしいと思いますね。税理士は不動産のプロではありませんので、予想外のところでミスが生じる恐れもあります。特に、土地評価は意外な落とし穴がたくさんありますので、担当者いろいろと助けてもらっています。

——例えば、どんなケースがありましたか。

以前、お客様の相続財産の土地建物で、路線価で計算すると高額なのに、売却価額を出してもらおうと非常に安くなるがありました。担当者に調べてもらったところ、建物を取り壊した後、その場所には限定的なものしか建てるできないことが判明しました。そこで、不動産鑑定士を紹介していただき、その鑑定評価によって相続税を申告したところ、当局に認められたケースがあります。

——減額が認められるか否かで、税額も大きく変わってきます。

そこが土地評価の怖いところですよ。ミスを起こさないためにも情報収集が重要となりますが、それが不動産に精通したプロによる情報収集となれば、これほど心強いものはありません。あるお客様から二次相続の申告を頼まれ、担当者に相続財産である宅地の周辺情報を集めてもらいましたが、そこが都市計画道路の予定地であることが分かり、評価を減額できたケースもあります。一次相続の申告では、評価の減額がされていませんでした。

——今後、相続に関する相談もさらに増えてきそうですね。

最近では、相続税の申告だけでなく、事前対策の相談も多くなってきました。その際、現金がほとんどなく土地や建物しか持っていないケース、相続後に空き家が発生するケースなど、不動産の問題がいろいろと出てきますが、どのような状況であっても、お客様にできるだけ損をさせないこと、それが私ども専門家の重要な役割のひとつだと考えています。これからも日税不動産情報センターと連携して、お客様が不動産で損をすることがないようにサポートしていきたいと考えています。



——日税不動産情報センターを初めて利用されたのはいつ頃ですか。

貢太郎先生：名古屋支店の開設後、すぐに不動産の売却で利用させていただきました。税理士会のビルの中にオフィスがあり、税理士協同組合の指定会社だと聞いたので、利用してみようと思ったのですが、あれから20年以上のお付き合いですね。

——ご利用になって、どのような印象を持たれましたか。

貢太郎先生：何よりも惹かれたのは、営業担当者の人柄です。私の事務所では、お客様の気持ちになって丁寧に対応することを大切にしていますが、日税不動産情報センターの方々も、お客様の思いを一番に考えて行動してくれます。先日も、お客様からアパートを売却したいという相談を受け、いろいろと要望がありましたが、担当者が頑張ってくれました。

——どのようなことを要望されたのでしょうか。

裕恭先生：借家人の方々と付き合いが長く、追いつくようなことはしたくないので、今の状態のまますべて引き受けてくれることを望んでいました。その思いを担当者に伝えたところ、お客様の希望どおりに引き受けてくれる方を



お客様の思いを実現させるエキスパート

田口会計事務所(愛知県・名古屋市)

所長 田口 裕恭 税理士

相談役 田口 貢太郎 税理士

紹介していただきました。

——お客様の願いが現実になったわけですね。

裕恭先生：「安心して売却できます」と大変喜んでいました。もしかすると、建物を取り壊したり、借家人に出ていってもらったほうが高く売却できたかもしれません。しかし、お客様にとっては売却価額よりも借家人の気持ちの方が大切だったわけです。その思いを担当者も一番に考えてくれました。

貢太郎先生：私の父親が昭和9年に事務所を創業して以来、お客様との信頼関係を地道に築いてきました。もし、外部の営業担当者がお客様のところを訪問し、お客様の気持ちを無視して自分勝手な提案をされたら、事務所の信頼を失うこととなります。その点、日税不動産情報センターの担当者は、私どもの手から離れてお客様と直接やり取りするようになっても、まったく心配していません。

——お客様の評判はいかがですか。

裕恭先生：とても頼りになると聞いています。例えば、土地を売却する場合、大半の方は初めてで、知らないことがたくさんあります。担当者もその点を十分配慮し、売却時や売却後のリスクなども丁寧に説明してくれます。それによってお客様の要望が増えることもありますが、担当者はしっかりと聞き入れ、最適な買主を紹介してくれますので、売却後のトラブル

などもありません。まさに不動産のエキスパートですね。

貢太郎先生：お客様の不動産を評価する際も、近隣の売買実績などについて第三者の立場で情報をいただけるので、お客様にも納得していただきやすく、とても助かっています。また、土地の評価では減額要因が多数存在しますので、非常に神経を使いますが、不動産のプロによる情報は、自分たちの判断を補強する材料となっています。

——事務所創業から80年以上となると、相続にまつわる相談も多いのではないのでしょうか。

貢太郎先生：お客様の中には、二代、三代にわたって相続税申告をお手伝いすることもありますね。特に、相続税法の改正後、不動産を所有しているお客様からの相談が増えていますので、日税不動産情報センターの力を借りる機会もこれまで以上に出てくると思います。

裕恭先生：相続案件においても、お客様の思いを汲み取らなければ、独りよがりのアドバイスになってしまいます。今年7月から所長を務めていますが、これからもお客様の思いを大切にすることを引き継いでいきたいと思っています。日税不動産情報センターの担当者は、話を聞くのが上手で、私もつい仕事にならないような相談をすることもありますが、今後も不動産全般の良き相談相手として頼りにしています。

意向把握 情報提供 態勢整備

動き出した改正保険業法

代理店に義務付けられた 新しい保険募集ルール



のぞみ総合法律事務所
パートナー弁護士・公認不正検査士
吉田 桂公 氏

5月29日、ついに改正保険業法が施行された。今回の改正は、顧客保護に主眼が置かれており、保険代理店や保険募集人には、様々な義務が課せられている。保険に関わる税理士事務所も多いだけに、今後、どのような点に注意すべきなのか、のぞみ総合法律事務所（東京・千代田区）の吉田桂公弁護士に話を聞いた。

——まず、5月29日に施行された改正保険業法のポイントからお聞きします。

改正保険業法では、新しい募集ルールとして、意向把握義務及び情報提供義務が導入されました。意向把握義務では、保険募集人は、顧客の意向を把握し、その意向に沿った商品の提案・説明を行い、最終的に顧客の意向と保険契約の内容が合致しているかを確認するといった一連のプロセスが求められています。

——顧客の意向を重要視しているわけですね。

そうですね。意向把握義務のもとでは、募集人や代理店側の都合による「商品ありき」の売り方はできません。募集人が募集プロセスの当初の段階から顧客の意向を把握していくことで、顧客は自らの意向を深く認識・理解し、適切な保険に加入することができるわけです。税理士事務所の場合、顧客の財務状況を把握できる立場にありますので、募集人が顧客の意向を十分に聞かないまま勝手に商品を選定するおそれがあります。これでは、意向把握義務を守っていないと判断されてしまうおそれがあるので要注意です。

——顧客の意向がハッキリしない場合は、どうすればいいのでしょうか。

顧客も、保険のニーズはあっても、具体的にどのような商品があるのか、どのような保障が最適なのか、自分でもよく分かっていないケースは多いと思います。そのような場合は、顧客の話に耳を傾け、いろいろな情報を踏まえて意向を推定し、会話を重ねていくうちに顧客の意向が固まってきて、顧客自身が納得して契約することが求められてきます。これを「意向推定型」といいますが、推定の確度に留意して、合理性・妥当性ある意向推定を行うことが重要となります。

——情報提供義務では、どんなことが求められますか。

情報提供義務は、大きく分けて3つあります。1つ目は、「契約概要」・「注意喚起情報」の交付・説明をしっかりと行うこと。2つ目は、付帯サービスに係る事項の説明を適切に行うこと。例えば、自動車保険の付帯サービスとしてのロードサービスが該当します。3つ目は、複数保険会社の商品を取り扱う乗合代理店の問題ですが、保険商品の比較・推奨を適切に行うことです。

——どのように比較推奨すればよいのでしょうか。

大きく分けると、顧客の意向に沿って商品を選別し、商品を推奨するパターンと、代理店独自の推奨理由・基準（例えば、販売実績が上位の保険会社の商品を勧めるなど）に沿って商品を選別し、商品を推奨するパター

ンがあります。いずれにしても、顧客の意向がポンヤリとしている場合、恐らく保険商品に関する情報量も少ないと思いますので、例えば、どのような特約を付けたいのか、保険料を安くしたいのかなど、顧客のニーズを引き出しながら適切な商品を導き出していくことが重要です。こうした意向把握義務や情報提供義務を果たせるように、代理店は適切な「態勢整備」を講じなければなりません。

——態勢整備はどこまで講じる必要がありますか。

態勢整備は、それぞれの代理店の規模・特性に応じて行うことになります。保険募集人が100人いる代理店と5人の代理店で、同じ対応をせよ、ということにはなりません。代理店主のみの管理で足りるような規模なのか、あるいは、募集人の人数も多く、代理店主とは別に管理責任者を設置しないといけないような規模なのかで、講じるべき措置は変わってきます。また、比較・推奨販売を積極的に行うのか、取扱保険会社の数ほどの程度なのか等の事情によって、態勢整備のレベルも異なります。

——保険会社はサポートしてくれないのでしょうか。

比較・推奨販売は、代理店独自の業務です。保険会社は自社の商品売って欲しいわけですから、比較・推奨販売の具体的な方法までは教えてくれません（教えるとすれば、自社の商品の推奨方法でしょう）。したがって、代理店自身で比較・推奨のプロセスを社内規則で規定する必要があり、どういう基準で保険商品を比較・推奨していくか、代理店は自分たちで考える必要がありますので、より自主性が求められてくる部分だといえます。

——その点、一社専属のほうが、ハードルが低いのでしょうか。

一社専属の場合、基本的には、保険会社の指導に従っていればよい、ということになりますが、ただ、保険会社が用意した種々の内部規程の雛形などのツールを活用するとしても、それを実際に使いこなすのは、現場の募集人ですので、内容をアレンジする必要がないのかといった点は検討すべきです。

——募集経緯を記録に残すことも重要でしょうか。

そうですね。意向把握の経緯、比較・推奨販売の経緯を記録に残す必要があります。しかも、単に記録を残すだけでなく、その記録を検証してきちんと募集が行われているかを確認しなければなりません。保険代理店を営んでいる税理士にとって、こうした確認や点検などは馴染みがなかったところでしょう。

——確認や点検のための態勢整備も必要となってきそうですね。

そもそも態勢整備は、形式を整えて終わりではなく、「PDCA サイクル」を回して継続的に行う必要があります。P (Plan)は、社内規程などの策定、D (Do) は組織作りや内部規程の実行、募集人に対する教育・管理・指導です。そして、C(Check)とA(Act)により、社内規程がしっかり守られているか自分たちで検証し、問題があれば改善する必要があるわけです。

——そのほかに気を付けるべき点があれば教えてください。

顧客情報の管理態勢もしっかり整備しなければなりません。例えば、税理士事務所と代理店が同じフロアで仕事をするような場合、Aさんは保険代理店の業務上、顧客Xの情報を閲覧する必要があるものの、同じフロアで税理士業務のみに携わるBさんも顧客Xの情報を閲覧できる状況となっているのは問題です。税理士事務所と代理店を分けて、保険に関する顧客情報などは代理店業務を行うメンバーだけにIDやパスワードを割り振ってアクセス制限を行うべきでしょう。

——フロアは同じでも構わないのでしょうか。

本来であれば、部屋も電話もFAXも分けたほうがいいのですが、難しい問題もありますので、遮蔽措置を講じるなど、安易に情報が見られない物理的区分を設ける必要があると思います。すでに改正保険業法は施行されていますが、依然として、この対応があいまいな税理士事務所は多いように感じます。

——税理士が代理店に顧客を紹介して手数料を受け取るケースもあります。

保険代理店から紹介料等の手数料を受け取ること自体は否定はされていませんが、高額な紹介料などを受け取る場合は留意が必要です。例えば、代理店手数料の50%以上を紹介料として受け取った場合、紹介行為の対価が募集行為の対価以上となるわけですが、そうすると、単なる紹介行為を超えて、保険募集を行っているのではないかと疑いを持たれるおそれがあります。無資格者が、報酬をもらって具体的な保険商品の推奨・説明を行えば、保険業法違反に問われます。顧客紹介を利用する代理店は、紹介者が無資格募集等の不適切な行為に及ばないように、紹介者を管理する責任を問われることとなりますので、留意が必要です。

——最後に読者の税理士先生にメッセージをお願いします。

今回の保険業法の改正は、すべての代理店が対象となります。税理士の先生方の代理店も例外ではありませんので、是非、新しい保険募集ルールに則った対応をして頂きたいと思っています。

比嘉酒造事件

役員退職金をめぐるバトル 東京地裁「不相当に高額な部分はない」

泡盛の製造・販売で有名な比嘉酒造が国税当局を相手に争ってきた「過大役員給与・退職金」をめぐる裁判で、東京地裁は平成28年4月22日、役員退職金については不相当に高額な金額があるとはいえないとする判決を下し、注目を集めている。そこで、今回の東京地裁の判断について探ってみた。



1. 争点の概要

問題となったのは、平成21年6月29日に開催された比嘉酒造の臨時株主総会において支給することが決定された元代表取締役のA氏に対する退職給与。その金額は、功績倍率法（退職する役員の最終月額給与の額に、その役員の内国法人の業務に従事していた年数及び功績倍率を乗じて算出する方法）により算定された。

これに対して税務署は、A氏の退職給与のうち、A氏の代表取締役としての最終月額給与の適正額については、原告である比嘉酒造が算定に利用した金額よりも少ない金額（Y円）になることを前提に、「Y円×在職期間×功績倍率」で金額を算定、それを超える部分を不相当に高額な金額と認定している。

争点は当然、退職金に「不相当に高額な金額」があるかないかに帰着する。ただ、裁判所は、原告と被告の間に勤続年数と功績倍率については、争いが無いことを確認してこれを受け入れている。

2. 絞り込み

となると、税務署はA氏の最終月額給与をどのように「高い」と判断したのか。被告国側はA氏の最終月額給与（Y円）の相当額について、「抽出した類似法人から、さらに抽出した比較法人（類似法人の改定利益金額及び純資産額について、原告の本件各事業年度の改定利益金額及び純資産額のそれぞれ0.5倍以上2倍以下の範囲内に該当しない事業年度を除外し、特殊性が高いと認められる事業年度を除外して本件各事業年度ごとに抽出したもの）がそれぞれ支払う代表取締役の給与のうちの最高額の平均額」としている。これを超える金額が不相当に高額な「最終月額給与」の金額に当たるというわけだ。

これを受けて裁判所は、争点としてA氏に対する最終月額給与に不相当に高額な部分の金額があるか否かに踏み込んでいる。

3. 平均功績倍率法の問題

さて、被告国税側が述べている「抽出した比較法人がそれぞれ支払う代表取締役の給与のうちの最高額の平均額」とは何か？これは、平均功績倍率方式の計算上出てくる数字だ。

この平均功績倍率法とは、業種、会社の規模等からサンプリングされた同業他社＝比較法人の「役員退職金」の事例実績から、最終報酬月額×勤続年数の値で除した功績倍率の平均値＝「平均功績倍率」を求め、対象となる退職役員の最終月額給与の額に、その役員の内国法人の業務に従事していた年数及び功績倍率を乗じて算出する方法だ。これが役員退職給与の不相当に高額な金額があるかどうかのモノサシになるのは、法人税法等に次のような規定があるからだ。

法人税法34条第2項

内国法人がその役員に対して支給する給与（前項又は次項の規定の適用があるものを除く。）の額の不相当に高額な部分の金額として政令で定める金額は、その内国法人の各事業年度の所得の金額の計算上、損金の額に算入しない。

法人税法施行令第70条第2項

内国法人が各事業年度においてその退職した役員に対して支給した退職給与の額が、当該役員の内国法人の業務に従事した期間、その退職の事情、その内国法人と同種の事業を営む法人でその事業規模が類似するものの役員に対する退職給与の支給の状況等に照らし、その退職した役員に対する退職給与として相当であると認められる金額を超える場合におけるその超える部分の金額。

国税サイドでは、最近の裁判例でも、これらの規定を背景に「法34条2項及び施行令70条2号の趣旨（役員退職給与のうち不相当に高額な部分の損金算入の否認による不当な租税負担回避の防止）に照らせば、類似又は一定の条件に合致する事例から得られる平均値をもとに適正役員退職給与額を決定することは合理的である。そして、平均功績倍率法は、最終報酬月額及び功績倍率を用いて施行令70条2号所定の各要素を考慮、判定の対象となる法人の退職給与と比較法人の退職給与支給事例との適切な比較検討を行うことができるものであって、合理性が認められる。」（熊本地裁平成25年1月16日判決より）と主張しており、少なくとも平均功績倍率法に合理性があると考えていることがわかる。

この点、熊本地裁でも平均功績倍率法について基本的にその合理性を認めつつ、①**比較法人の退職給与支給事例の抽出が合理的に行われ、平均功績倍率が適正に算出される限り**平均功績倍率法に合理性がある、②平均功績倍率法はあくまでも平均値を用いて「退職給与として相当であると認められる金額」を算出するものであるから、**平均値による金額を超える部分が常に不相当であると考えことは妥当ではないこと、③上記金額を超えて相当部分を認めるべき特段の事情（平均功績倍率法による役員退職給与額の算出過程では十分に考慮されないが、同額に相当の影響を及ぼし得る事情）がある場合には、平均功績倍率法による金額を超えて相当と認めるべき部分が存在する**というべきである、としている。

熊本地裁のこれらの指摘は、平均功績倍率法による算定が最終的に合理的であるかどうかのチェック項目になるものともいえ、比嘉酒造の裁判例を読む場合にも参考になると思われる。

4. 東京地裁の判断

東京地裁は、国側が平均功績倍率を計算す

るため抽出した同業他社4事例の最終月年額給与について検証。それによると、「2法人ごとにまとめてみると、それぞれに大きな乖離があることが明らかである。しかも、比較法人として抽出された4法人の代表取締役に対する給与の平均額は、（中略）各比較法人の代表取締役に対する給与の額とは、いずれも大きく乖離したものとなっているといわざるを得ないが、各比較法人の役員給与について、平均額に比して高額であったり、低額であったりすることについて特殊事情があると認めるに足りる証拠はない。**このような各比較法人がそれぞれ支払う代表取締役の給与のうちの最高額の分布及びその平均額等に鑑みると、その平均額については、比較法人間に通常存在する諸要素の差異やその個々の特殊性が捨象され、平準化された数値であると評価することは困難であるといわざるを得ない**」としている。

このため東京地裁は、「Aに対する役員給与については、（中略）代表取締役として相応のものであるとはいえない**特段の事情のない限り、比較法人の代表取締役に対する給与の最高額の平均額を超える部分をもって不相当に高額な部分の金額であるとするはできない**というべき」とし、さらに進んで「各比較法人のうち代表取締役に対する給与額の最高額の高い上位2法人についてみると、（中略）不相当に高額な部分の金額の含まれる役員給与を支給しているということをおかかわせる事情は見当たらないことを考慮すると、**上記最高額を超えない限りは不相当に高額な部分の金額があるとはいえないと解するのが相当**である」と判断している。

次に東京地裁は、職務内容等から役員給与に代表取締役として相応のものであるとはいえない**特段の事情があったかどうかを検証**。A氏について、「原告（比嘉酒造）が、平成8年以降、売上高や経常利益を大きく伸ばすなどの成長をしたことが認められるところであり、（中略）Aも原告の成長に際し、実質的にも相応の貢献をし、代表取締役の退任時まで原告の経営に貢献したものと評価することができる」と認定。

これにより地裁は最終的に「その職務の内容等が代表取締役として相応のものであるとはいえない**特段の事情があるとは認められないから、Aの役員給与のうち上記の平均額を超える部分が、不相当に高額な部分の金額であるとするはできない**。（中略）本件においては、Aの役員給与が上記の最高額を超えない限りは、不相当に高額な部分の金額があるとはいえない」と判断している。

こうして平均功績倍率法の具体的適用に関する裁判所の判断を並べてみると、少なくとも東京地裁は、比嘉酒造のケースで当局が行った事例のサンプリングでは、不相当に高額な役員退職金の金額を出すことは不適切だったと考えたものといえそうだ。またA氏の貢献についても心証がよかったのではないかがわかる。

東大卒プロボクサーの会計人が 起業家のチャレンジを全力で応援

“東大卒のプロボクサー”で、27歳の若さで独立した柏野晃平 公認会計士・税理士。事務所名「アクセル」には、「起業家の事業成長を加速させ、人生を悔いなく生きるお手伝いをしたい」という熱い思いが込められており、地元の川崎市を中心に多くの起業家のハートをつかんでいる。



公認会計士税理士事務所アクセル (神奈川・川崎市)
代表 柏野 晃平 公認会計士・税理士

——ボクシングを始めたのはいつ頃ですか。

中学、高校と剣道部に所属していましたが、当時からボクシングに興味を抱き、大学に進学したらボクシング部に入部しようと考えていました。その後、東京大学に入学してボクシングを本格的に始め、全日本アマチュアボクシング選手権のライトフライ級で6位にランクインし、東京都代表として国体にも出場しました。

——大学から始めて、すごい成績ですね。

アマチュアで結果を残すことが目標だったので、自分でも満足していますが、部活に熱を入れすぎて学業が疎かになった時期がありました。親にも申し訳なく、その反省からボクシングはここで終わりにしようと思い、新たな目標として掲げたのが、公認会計士試験の挑戦です。在学中に2次試験に合格し、大学卒業後はあずさ監査法人に就職しました。

——当時から独立開業を意識されていたのでしょうか。

多少意識はしていましたが、社会人経験がゼロだったので、まずは監査法人で資格要件の2年間は働いてみて、その時に仕事が面白ければ続けるし、そうでなければ違う道を探そうと思っていました。そして2年が経つ頃、監査法人以外の道を考えるようになり、同時に、ボクシングへの思いも再燃してきました。そんな時、スポーツ好きのある税理士から「もう一回ボクシングやってみなよ」と背中を押され、その方の税理士法人に転職してトレーニングを再開しました。

——ボクシングと税理士業務の両立はハードですね。

とても大変でしたが、非常に充実した時間を過ごせましたね。仕事面では税務のキャリアを積みながら、税理士という職業のやりがいや学び、ボクシングでもプロのライセンスを取得し、デビュー戦を勝利で飾ることもできました。勤務先の税理士法人には大変お世話になりましたが、小さな船でも自分で舵を取りたいと思い、1年後に独立の道を選択しました。

——不安はありませんでしたか。

顧客ゼロ、収入ゼロですから不安はありました。ただ、自分がどこまでできるか試してみたいという自己実現の欲求があり、とにかくチャレンジしてみることにしました。開業当初は、交流会などに参加しながらコネクションを増やし、自分と価値観が同じ人、気が合う人と出会っていく中で、見込客の紹介や顧問契約の依頼が少しずつ増えていきました。

——関与先はどんな業種が多いですか。

飲食業が全体の3分の1を占めています。特に業種特化しているわけではありませんが、ひとつの業種に絞り込むことで、その業界の習熟スピードを上げることができます。私の場合、飲食店専門の内装業者や飲食店経営を支援する組織などと提携していくうちに、飲食業をサポートする武器が増えていったので、まずはこれを自分の得意分野にしようと考えたわけです。実際、飲食業にまつわる相談であれば、様々な解決策を揃えていますので、お客様に満足してもらえる提案ができると自負しています。

——飲食店は開業しやすい反面、すぐに閉店してしまうところもあります。

確かに、多くの飲食店が開業から2年ほどで閉店してしまいます。その最たる理由は資金ショートによるものです。飲食業に強い税理士が毎月数字をチェックしていれば、お店の異常を察知して適切な手を打つことができたはずですが。飲食業に限らず、起業家の方々は様々な夢や想いを胸に独立されています。そうした起業家の事業成長を加速させ、人生を悔いなく生きるお手伝いをしたい——、事務所名「アクセル」にはそんな思いが込められています。

——飲食店の開業予定者に向けた専用サイトを立ち上げていますね。

飲食店の開業予定者の心を掴むためには、事務所のホームページとは別に、「飲食開業に強い税理士」をアピールするサイトが必要だと思って立ち上げました。私は認定支援機関として認定を受けていますので、その専用サイトでは、日本政策金融公庫の「新創業融資制度」を利用する際に融資枠の拡大や利率の低減が可能になる点、本審査前に日本政策金融公庫の担当者と事前協議ができる点、審査もスムーズで期間が短縮できる点などを強調しています。

——融資の面談にも同行しているのでしょうか。

開業予定者の大半は融資の初心者です。面談で話の意図が伝わらなったり、緊張して上手く話せない人もいますので、私も同行してサポートしています。同行のメリットとしては、開業予定者に安心を与えるだけでなく、面談中に審査の通過が難しいと判断した場合、私のほうで取り下げることもできます。これにより、審査に落ちたという履歴は残らず、もう一度仕切り直してリベンジすることも可能となります。

——関与先の飲食店に客として訪問することもありますか。

プライベートでよく行きますよ。これも飲食業に限りませんが、関与先から顧問契約を解消されるのは、リレーションが低いことが大きな要因だと思います。ですから、私の事務所ではサービスはもちろん、互いの関係性でも満足してもらえるように、関与先とのリレーションの維持を日頃から心掛けています。

——今後の事務所経営における目標を教えてください。

開業当時から変わりませんが、これからも自分と同じ価値観の人とたくさん出会い、仕事を通じて全員がハッピーになることを目指していきます。これは、関与先や提携先はもちろん、事務所の職員も含まれます。職員を困らせてばかりいる関与先がいれば、高い顧問料であっても契約を解消するし、職員には充実した人生を送ってほしいので、1千万円以上の報酬を払える仕組みを整えていきたいと考えています。

——年収1千万円の給料はすごいですね。

私の事務所ではクラウド会計をフル活用していますので、入力作業はほとんどありません。その時間をお客様の訪問に費やし、付加価値サービスを提供することがメイン業務です。通常、事務所職員は一人で20~30件ほど関与先を担当しますが、私の事務所では効率化を図ることで一人100件の担当を目標としています。現状、その数字には達していませんが、新規顧客も良いペースで増えていますので、数年後には実現させたいですね。将来的には完全歩合制で、勤務時間なども自由に構わないと考えています。

——今後、会計事務所の働き方も変わってくるのでしょうか。

例えば、先ほどの認定支援機関についても、認定を受けない人もいれば、認定を受けたけど仕事にならないという方もいるようです。しかし、私の事務所では大きな武器になっています。クラウド会計にしても、積極的に導入している事務所もあれば、そうでないところもある。新たなものを採り入れた場合、当然、働き方は変わってくるし、それによってビジネスチャンスが生まれる可能性も高まります。もちろん、事務所の経営スタイルに正解はありませんが、ITはさらに進化し、お客様のニーズも確実に変わってきますので、今後、税理士業界における勢力図も少しずつ変わってくるかもしれませんね。

「生きる」を創る。
Affac

2016年7月19日(発売日)

医療保険に加入している皆さまへ

新登場

病気やケガで働けなくなったときの

給与 サポート保険

病気やケガで働けなくなったときの
「収入の減少」に備えることができます。

病気やケガをしても
医療保障があれば十分と
思っていないませんか？

あなたにおすすめの保険ができました!

<p>病気・ケガによる入院は短期化の傾向です</p> <p>●平均入院日数</p> <p>短縮</p> <p>27.2日 (平成11年)</p> <p>16.8日 (平成26年)</p> <p>厚生労働省「平成11～26年 病院報告」一般病床等における平均在院日数より</p>	<p>でも、すぐに仕事へ復帰できるわけではありません</p> <p>病気やケガで入院した人のうち約4人に1人が仕事復帰まで2か月以上かかっています</p> <p>「アフラックによる就労困難に関するインターネット調査」(2015年10月)</p>	<p>長期間働けなくなると収支のバランスが大きく崩れます</p> <p>減少</p> <p>病気やケガによる治療費は医療保険で備えることができます</p> <p>給与収入</p> <p>治療費 + 貯蓄など</p> <p>生活費</p> <p>支出・貯蓄</p>
<p>医療保険で治療費に備えるだけでなく、働けない間の日々の暮らしのお金も準備しましょう。</p>		

医療保険といっしょに備えて安心

3つの 特長

- 1 病気・ケガで働けないとき、月々の収入をサポート**
※精神障害や妊娠・出産などを原因とする場合は除きます。
- 2 入院中だけでなく所定の在宅療養で働けない場合も保障**
- 3 働けない状態が60日継続した場合、給付金をお支払い**
※就労困難状態に該当する必要があります。詳細は「契約概要」などをご確認ください。

詳しくは資料をご請求の上、「契約概要」等をご確認ください。

<p>給与サポート保険 (医療保険の資料もお届けします。)</p>		<p>株式会社 共栄会保険代行 TEL 0120-922-752 FAX 0120-922-753 ✉ bestplan@nichizei.com</p>	
資料請求書	フリガナ	支 部 名	支 部
	お名前	生年月日	T・S・H 年 月 日
	ご住所	〒	都 道 区 町 府 県 市 村



皆様の大切な個人情報を引き続き
厳重にお守り致します。
株式会社共栄会保険代行
認定番号:10690015(06)

〔募集代理店〕株式会社共栄会保険代行 〈日税グループ 全国税理士共栄会保険取扱代理店〉
〒163-1529 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー 29階 TEL: 03-3340-5533
〔引受保険会社〕アフラック(アメリカンファミリー生命保険会社) 首都圏総合支社
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-23-7 新宿ファーストウエストビル 17階 TEL: 03-3344-1580

【個人情報のお取り扱いについて】●この度ご記入頂きました個人情報につきましては、当社が委託を受けている保険会社の各種商品やサービスのご案内・ご提供・以外に使用することはございません。また、サービスに必要な個人情報の全部または一部をご記入いただけない場合は、各種サービス等のご利用をお断りする場合がございます。●お客様の事前の同意なく第三者に提供することはありません。●個人情報に関するお問合せや訂正につきましては、お手数お掛けいたしますが、下記担当までご連絡くださいますようお願い申し上げます。(当社の個人情報お取り扱いについて: https://www.nichizei.com/khd/individual_info/individual_info02.html) 株式会社 共栄会保険代行 総務部 総務部長 〒163-1529 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー29階 TEL:03-3340-5533 FAX:03-3340-6498

知りたい情報はココにある! 『日税ジャーナルオンライン』

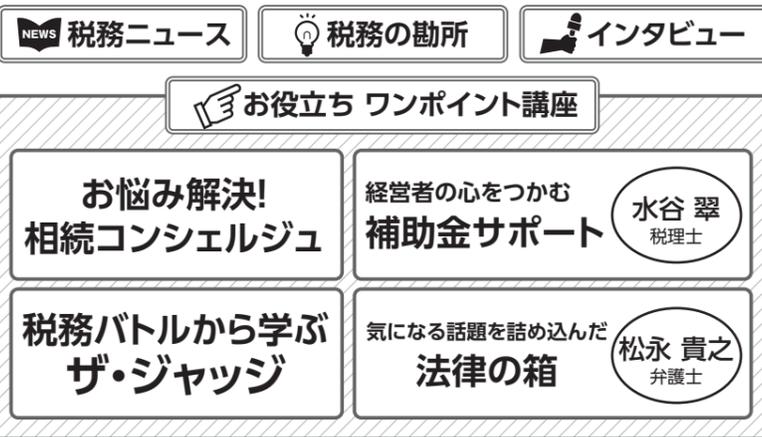
2016年
7月22日
開設!!

『日税ジャーナルオンライン』は、
税務関連の最新情報や税理士業界の動向、
顧問先に教えたい経営関連情報、
「ワンポイント講座」など、様々な情報を発信する
税理士事務所のためのポータルサイトです。
タブロイド版の『日税ジャーナル』とともに
WEB版の『日税ジャーナルオンライン』を
どうぞよろしくお願い申し上げます。



記事、コンテンツは
随時更新していきます!

〈役立つコンテンツをそろえてお待ちしております〉



スマホや
タブレットでも
読みやすい!



是非、お気に入りに
登録をお願いします。

日税ジャーナルオンライン | 検索

URL <http://nichizei-journal.com/>



日税ジャーナルオンラインのワンポイント講座で連載開始

気になる話題を
詰め込んだ

法律の箱



～男女間のトラブル編～

マイル法律事務所 松永 貴之 弁護士

毎週のように有名人の不倫が週刊誌やテレビで取り上げられ、釈明や謝罪のための記者会見をするなどしています。不倫という行為を最近のメディアが取り上げる場合、倫理に反する行為、社会的に非難される行為という扱いです。一方で、過去には、不倫する男女を描いた小説がベストセラーとなって映画化され、「人生一度、不倫をしましょう。」を合言葉に不倫相手を求める男女に出会いの場を提供するソーシャルネットワークサービス(SNS)が世界中で利用者を増やしていたというようなこともありました(このSNSは2015年に利用者の個人情報流出し、世界中で大騒ぎになりました)。

私は、不倫相談の専門の弁護士ではありませんが(相談を受ける際には病院の診療科目のように「先生、不倫は専門ですか?」と尋ねられることはあります)、不倫を原因としたトラブルに関する相談を受けることや事件を受任することはよくあります。

では、不倫が発覚した場合、どのような法律問題が起こるのでしょうか。昔の刑法には「姦通罪」の定めがあり、「有夫ノ婦姦通シタル者ハ六月以上二年以下ノ重禁錮ニ処ス其相姦スル者亦同シ」(夫のある女子で姦通した者は、6ヶ月以上2年以下の重禁

錮に処する。その女子と相姦した者も同じとする)と規定されており、不倫が犯罪とされた時代もありました。もちろん現代では不倫が犯罪として処罰されることは男女問わずありませんが、不倫に関連する法律問題を取り上げてみます。

①離婚原因になること

離婚は、当事者間で協議が成立すれば、届出をすることによって成立しますが、当事者間で協議が成立しない場合でも直ぐに離婚訴訟を提起することはできず、家庭裁判所の調停手続を経なければ離婚訴訟を提起できません。

離婚訴訟を提起する場合、民法に定める離婚事由の有無が問題になることも多いのですが(離婚事由がなければ離婚は認められません)、「配偶者に不貞な行為があったとき」(民法770条第1項第1号)というのは離婚事由の典型です(不貞な行為とは、配偶者のある者が自由な意思に基づいて、配偶者以外の者と性的関係を結ぶことをいい、性交渉のある不倫は当然これに含まれます)。

不倫をされた方の配偶者が「絶対に離婚したい!」と考えた場合、仮に不倫をした側の配偶者が離婚を拒否しても最終的には裁判で離婚が認められる可能性が極めて高くなります(法律上

は、不貞な行為があった場合でも裁判所は一切の事情を考慮して婚姻の継続を相当と認めるときは離婚の請求を棄却することができますが、不倫の場合にはそのような例外を期待するのは難しいでしょう)。

そうすると離婚協議の段階、離婚調停の段階でも最終的には離婚訴訟で離婚が認められることを前提としたお話し合いとならざるを得なくなりますし、離婚原因があることを理由とした離婚慰謝料の問題、離婚に伴う財産分与や子供がいる場合には親権、監護権の問題にもつながります。これらは多くの人の人生設計に影響を与えるのではないのでしょうか。

②不倫相手に対する慰謝料請求

不倫が発覚した場合、不倫をされた方の配偶者から不倫相手に対する慰謝料請求もよくみられる事案です。この場合の慰謝料の額について、よく尋ねられるのですが、統一的な基準はありません。

判決で慰謝料の額を決める場合は、婚姻期間、婚姻生活の状況、不倫の始まった経緯、不倫を理由とした婚姻関係の破綻の有無、不倫を継続していた期間など様々な事情によって決まります。裁判官によって価値基準が異なると思うことも多く、判決をもらってこの事案でこの程度しか

認められないのかと思うこともあれば、予想よりも多かったなど思うこともあります。実際には慰謝料は数百万円以下の範囲内に収まるのが通常で、事案によっては100万円前後のこともあります。慰謝料の金額の高低の評価は人によるでしょうが、そのような請求をする、請求を受けることはそれ自体が大きなストレスです。

不倫は、本来的にはその夫婦間の問題、当事者の私生活上の問題ですが、時に事件や事故につながります。不倫を契機とした刃傷沙汰や職場秩序に与える影響、不正行為への懸念(不倫の逢瀬のための費用の検出のために不正行為を行うなど)は無視できません。異性に対する好意、愛情に第三者が口を挟むべきかという議論もあるでしょう。ここでは事の当否には立ち入りませんが、不倫に関する法律問題にはご留意ください。

さて、平成28年7月よりサービスを開始する「日税ジャーナルオンライン」のワンポイント講座で記事を執筆することになりました。税理士の先生方の業務にも役立つようなテーマを中心に、クライアントとの話のネタ、読んで息抜きになるようなテーマなども織り交ぜつつ掲載していく予定です。是非、ご覧ください。

日税ジャーナル 平成28年・夏号
(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 <http://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