



NICHIZEI journal

中小企業の活性化へ 経営に役立つ会計ルールが誕生

中小企業の経営者が、自社の経営状況を把握できる——。そんな新しい「会計」のルールを作り上げるため、各方面で議論が行われてきた。その集大成として、今年2月、中小企業庁と金融庁を共同事務局とした検討会が発足。ついに、ユーザーの立場で作りに上げられた新しい「会計」が動き出す。

税理士業務にも影響が生じる!?

中小企業の会計に関する議論が活発化したのは、今から10年ほど前にさかのぼる。当時、中小企業の会計については「基準」となるものが3つ存在していた。①中小企業庁の「中小企業の会計に関する研究会報告書」、②日本税理士会連合会の「中小会社会計基準」、③日本公認会計士協会の「中小会社の会計のあり方に関する研究報告」だ。

その後、平成17年に会社法が成立し、会計参与制度がスタート。同制度の適正な運用を図るため、また、3つの「基準」による現場の混乱を解消するため、3団体に企業会計基準委員会（ASBJ）が加わり、会計処理の統一な基準が作られた。それが、平成17年8月に公表された「中小企業の会計に関する指針」だ。

その後、日本税理士会連合会では、同指針をベースとした「中小企業の会計に関する指針の適用に関するチェックリスト」を作成。チェックリストを活用した優遇融資は全国に広まり、現在、110を超える金融機関で導入されてい

る。また、信用保証協会でも保証料率の割引を実施しており、関与先の資金繰りを支援するため、多くの税理士がチェックリストを活用している。

会計の質の向上を目指すも 経営者は「理解しにくい」

「中小企業の会計に関する指針」を作成した後も、関係4団体は継続的に見直しを行ってきた。その目的は、同指針が中小企業に広く受け入れられ、会計の質の向上に役立つと共に、今後の取引実態に合わせて合理性を一層高めるためだ。しかし、指針を作り上げ、見直しを行っているのは、会計の実務家や精通者たち。中小企業の会計指針といえども、そのレベルと実用性は大きく乖離し、現場の経営者からも「高度かつ複雑」「理解しにくい」「会計処理の選択の幅が限定的」「中小企業の商慣行や会計慣行の実態に必ずしも即していない部分がある」といった厳しい意見が寄せられていた。

さらに問題となったのが、非上

場会社によるIFRSの対応だ。日本国内でも会計制度をIFRSにコンバージェンスする動きが加速し、それにともない非上場会社、とりわけ大部分を占める中小企業の会計制度のあり方について改めて検討する必要が生じてきた。

こうした状況を受け、中小企業庁は昨年2月に「中小企業の会計に関する研究会」を発足。さらに、同年3月には日本商工会議所、日本税理士会連合会、日本公認会計士協会、日本経済団体連合会、企業会計基準委員会による「非上場会社の会計基準に関する懇談会」が設置された。

現場のユーザーとして 経営に役立つ会計を協議

一見、過去の繰り返しのようにも思えるが、従来とは大きく異なる点がある。たとえば、中小企業庁の研究会には多くの中小企業関係者が参加し、会計の「ユーザー」としての立場から白熱した議論を展開。また、5団体による懇談会の報告書でも、「経営者が自社の

Digest ダイジェスト

業界トピックス

② 成年後見制度を支援

業界スポットライト

③ 職員全員でエコ活動

業界トレンド

④ 所長同士が戦略的合併

報酬自動支払制度

⑥ 「開業前に利用を決意」

インタビュー

⑦ 新しい会計に注目

税務会計情報

⑧ 相続対策に異変あり!?

Leader's Eye

⑨ 私の事務所スタイル

財産の状況や経営の状況を把握することに役立つことが重要であり、経営者にとって理解しやすく、作成事務が最小限で対応可能であり、簡素で安定的なものを指向する必要がある」と指摘している。

中小企業経営者が使える新しい会計のルールを作らないといけない——。懇談会・研究会による提言を受け、今年2月、その集大成として「中小企業の会計に関する検討会」が発足した。中小企業庁と金融庁が共同事務局を務め、その下に20人の委員による「ワーキンググループ」を設置、実務的な検討が精力的に行われている。

ワーキンググループでは、すでに検討内容をまとめる段階に入ったが、今回の新しい会計ルールについて、税理士業界では受け止め方に温度差があるようだ。しかし、ワーキンググループの委員に話を聞くと、「新しい会計ルールは、税理士事務所のビジネスモデルを大きく変える可能性もある」と警告する。経営に役立つ会計は、税理士業務にどのような影響をもたらすのか——。

(7面につづく)



株式会社 日税ビジネスサービス
株式会社 日税不動産情報センター
株式会社 共栄会保険代行
株式会社 日税サービス

日税グループ代表
吉田 雅俊

「NICHIZEI journal」創刊のごあいさつ

～税理士先生のお役に立てる情報提供をめざして～

平素は、私ども日税グループに格別のご支援とご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

おかげさまで創業以来、「税理士とその関与先のために」を企業理念に掲げ、日税グループ一同、税理士業界一筋で事業を継続してこられました。来年はグループとしても40周年を迎えることとなります。これも、ひとえに税理士先生方のご指導の賜物と心より感謝いたしておりますと共に、心より御礼申し上げます。

さて、先般の東日本大震災も含め、今日の社会環境は急速に変化しております。税理士先生を取り巻く環境も例外ではないと存じます。このような状況下で、正しい方向に突き進んでいくには、経営判断的確に下すための「羅針盤」のようなものが欠かせないといえます。そして、その羅針盤にあたるものとは、まさに先生方にとって有益となる「情報、ではないかと考えます。

このたび、わたしたちも日税グループでは、税理士業界の様々な動向や税務会計情報などをお届けすることで、先生方が効果的な対策を立案・実践できますよう、大変微力であることは承知しておりますが、税理士先生のための情報紙「NICHIZEI journal(日税ジャーナル)」を発行いたします。情報に対する価値観や捉え方は、人によって千差万別です。ひとつの情報によって、すべての税理士先生に喜んでいただくのは至難の業といえますが、それでも、日税グループのネットワークを最大限に駆使し、少しでも先生方のお役に立てる情報のご提供に努めてまいります。忌憚のないご意見や貴重なご指導を心よりお願い申し上げます。

成年後見制度をバックアップ 東京会「支援センター」に全国から相談

「東京税理士会成年後見支援センター」が設置されて1年が経過した。高齢者人口が増加する中、日本国内でも成年後見制度への関心が高まっており、同センターには、東京はもちろん、全国各地から相談が寄せられている。国民のニーズに応えるべく、同センターは2年目の活動をスタートさせた。

1年目の相談件数は375件

内閣府が公表した平成23年版高齢社会白書によると、同22年10月1日における65歳以上の高齢者は過去最高の2958万人。まさに、5人に1人が高齢者という時代だ。こうした中、「成年後見制度」に対する国民の関心も急速に高まってきた。

そこで、東京税理士会では公益活動対策部を中心に昨年6月、東京税理士会館の別館に「東京税理士会成年後見支援センター」を設置した。同センターでは、成年後見制度に関する一般的な相談をはじめ、財産管理や税金に関する相談を無料で受け付けている。相談者は、電話相談と面接相談のどちらかを選択することが可能だ。

とはいえ、国民のニーズに応えるためには、相談委員のレベルアップ、同センターのPR活動などが欠かせない。今年6月まで公益活動対策部長を務めた原稔税理士は、「成年後見制度をいち早く勉強されていた約40人の会員を相談委員に選定しましたが、多少レベルの高い相談にも対応できるように、必死に研修されていました。今でも毎月一回、自主的に夕方から集まって事例研究や対応の仕方を勉強しています」という。

対外的なPR活動としては、パンフレットやポスターを作成。それらを持参して、東京家庭裁判所や東京都社会福祉協議会、区役所、信用金庫などを走り回り、同センターの活動をアピールした。

さらに、会員税理士に向けて成

年後見人等養成研修をスタートさせた。研修は3日間行われ、終了時にはレポートを提出。合格者は成年後見人等養成研修履修者名簿に掲載され、その数は672人に達している。すでに、東京家庭裁判所には、レポートに合格し、万が一に備えて保険に加入した154人(昨年冬の時点)の名簿を提出し、成年後見人等の指名を受けている。

履修者にはレベルアップ研修を設けているが、最近では研修会場に入り切らないほどの申し込みがあるそうだ。今年1月に実施した会員研修会(成年後見入門編)にも1千人近くの会員が参加した。

同センターへの相談件数も着々と増え続け、今年5月末日までの累計相談件数は375件。現時点では、会員税理士の相談が6割を占めている。原税理士は、「同センターが税理士の相談窓口となることで、成年後見人などの依頼を引き受けやすくなるメリットもある」と指摘する。

税理士会の中には、同センターを視察する動きも出ており、日税

連でも今年7月の定期総会後、成年後見支援センターを設置する構えだ。ここでは、各税理士会における成年後見支援機関への業務支援や連絡調整、成年後見制度に携わっている税理士の情報収集や管理などを行っていく予定だ。

同センターの設置準備から今日までを振り返り、原税理士は「近い将来、こうしたセンターが各支部に誕生すれば、地元とのつながりがもっと強くなるはず」と期待を抱く。また、「成年後見制度は、基本的に社会貢献のスタンスで向き合うべき。むしろ、報酬ばかりに目が向いてしまえば、私どもが目指している構想は上手くいかないでしょう。高齢化が進むにつれて、今後、税理士業務の中にも成年後見制度が関係することが増えてきます。成年後見制度については、税理士が知っていてプラスというより、知らなかったらマイナスになる。そんな認識が必要ではないでしょうか。同センターには優秀な相談委員がたくさんいます。ぜひ、多くの方々にセンターを利用してもらい、また、外部の方にもアピールしていただきたいですね」と語ってくれた。



面接の相談者が迷わないように入口にセンターの看板を設置



相談委員は約40人。最近では東京以外にも、全国各地から相談が寄せられている



相談委員同士が集まって勉強会や意見交換を行い、サービスの向上を常に意識している

成年後見支援センター相談の利用実績

区分		成年後見制度全般	法定後見	任意後見	財産管理	税務	その他	合計
電話相談	会員	35	48	26	12	10	42	173
	一般	24	36	10	13	9	17	109
面接相談	会員	20	12	12	2	0	11	57
	一般	5	10	6	3	3	9	36

(平成22年6月～平成23年5月末日：総累計 375件)

単純ミスから損害賠償 「自己診断チェックリスト」で確認を!!

相次ぐ税制改正や経済取引の複雑化により、税理士の業務上のミスに対する損害賠償事故が多発している。こうしたトラブルに備え、多くの税理士が「税理士職業賠償責任保険」(税賠保険)に加入しているが、実際に発生した損害賠償事故を見ると、その大半が「単純ミス」「うっかりミス」によるものだ。中でも、消費税のミスは非常に多く、2009年度の保険金支払件数のうち、消費税が全税目の40%を占めている。

たとえば、新設法人と顧問契約を結んだA税理士は、依頼人から事前に設備投資計画の報告を受け、第3期に建物を取得することを把握していた。本来であれば、多

額の消費税が還付されるどころ、A税理士は第3期も課税事業者であると錯覚し、課税事業者選択届出書の提出を怠ってしまった。

また、B税理士は毎月、関与先の経理担当者から振替伝票を預かって試算表を作成しており、取引の内容や課税区分を十分熟知していた。しかし、顧問先がリフォーム会社から住宅の分譲会社に業態を変更。そこで、毎期の消費税申告書作成時に一括比例配分方式と個別対応方式の選択適用を検討すべきところ、B税理士はそれを怠り、長年にわたり不利となる一括比例配分方式を適用してしまった。

法人税でも「うっかりミス」が

目立つ。C税理士は、関与先の平成19年7月期および同20年7月期に「事前確定届出給与に関する届出書」を提出し、役員賞与の損金算入を行っていた。同21年7月期も前期同様に売上が順調で、しかもプログラム準備金の取崩処理が発生するため、依頼人は前期と同様、届出書の提出をC税理士に依頼。だが、C税理士は届出書の提出を失念してしまい、法人税の過大納付を発生させた。

所得税関係では、租税特別措置法第26条「医師の概算経費計算」の適用を失念した結果、所得税・住民税が過大納付となったケース。相続税関係では、取引相場の異なる株式2社の評価計算におい

て、財産評価基本通達181(類似業種)の適用で、有利となる類似業種の選択を怠ってしまい、税理士がそのまま相続税申告書を作成したケースなどが報告されている。

こうした「単純ミス」「うっかりミス」を防止するため、日税連では「自己診断チェックリスト」を作成して活用を呼びかけている。「法人税申告」「消費税申告」「消費税選択」の3パターンが用意され、ミスが生じやすい処理をダブルチェックするように作られており、事務所内のケアレスミス防止に役立つツールといえる。「自己診断チェックリスト」や過去の保険事故事例は、税賠保険の取扱代理店である日税連保険サービスのホームページに掲載されている。

なお、税賠保険は、2011年度から保険料が10%引き下がり、免責金額も60万円から30万円に変更されているので、こちらもチェックしておきたい。

業界初のエコ・ファースト企業



2010年9月、環境省から「エコ・ファースト企業」として認定された辻・本郷税理士法人。

エコ・ファースト制度とは、環境保全に関する業界のトップランナーとして、温暖化対策やリサイクル対策といった企業の取り組みを環境大臣に約束するもの。事業規模の大小を問わず、中小企業でも認定の対象とされており、認定後には環境省から「エコ・ファースト・マーク」が付与される。環境省の「認定企業、として対外的にアピールできるメリットがあるが、それには業界全体にインパクトを与えるような約束をしなければならず、実際に認定を受けているのは大企業ばかり。

それでも、エコ・ファースト企業の認定を目指した理由について、

辻・本郷税理士法人 (東京・新宿区)

理事長 **本郷孔洋** 公認会計士・税理士

て、本郷理事長は「税務に関する専門家集団として環境にやさしい経営の普及に貢献するのは、わたしどもの社会的使命と捉えています。自分たちが環境負荷削減に取り組むのはもちろん、会計・税務を通じて微力ながらクライアントの環境経営を支援することで、持続可能な社会の構築に貢献できると考えています」と語る。

こうした思いを実現させるため、辻・本郷税理士法人では次の3つのテーマを掲げている。①会計・税務を通じて「環境にやさしい経営」の普及活動を全面的に推進します、②環境会計・環境税務の促進活動に取り組むことで、業界の発展を推進します、③自らの事業活動を見直し、環境負荷を低減することで低炭素社会の構築に向けて取り組みます。

環境への取り組みとして、本郷理事長はドイツのモデルを参考にしており、日本でも環境対策の意

識向上、国によるバックアップを期待していたが、「東日本大震災にともなう福島原発の事故で、環境対策は吹っ飛んでしまいました。もはや二酸化炭素の問題どころではありませんが、それでも自分たちにできることを継続して行っています」。

環境汚染の現状や各国の取り組みを学んでいくうちに、本郷理事長は環境を切り口とした会計士の新しいビジネスを模索するようになる。だが、現実には「環境というのは本当にビジネスになりにくい。それは、単なる金儲けという意味ではありません。環境保全に本気で取り組むのであれば、国として補助金や助成金をもっと出すべきだと思います。環境の専門家が集まって議論しても、環境対策を公共事業や人気のビジネスにまで落とし込むことはできないでしょう」と指摘する。

もちろん、中小企業の経営者の

間でも環境に対する温度差はある。「環境よりも売上が大事」という経営者も少なくない。「税理士業務において環境支援はトップシグナルだと思っています。必要と考える経営者がいれば、プラスの料金でサービスを提供する。しばらく、こんな状況が続くと思いますが、そのトップシグナルにどうやって付加価値をつけるか、それが今後の課題かもしれません」。

環境をはじめ常に新しいビジネスを追い求める本郷理事長。その根底には税理士業務に対する「危機感、があるという。

「確かに、事務所経営も厳しくなってきました。しかし、税理士の本業を失敗して廃業した方はどれだけいるのでしょうか。極端な話、売上が1割ダウンしても、その分だけ職員を解雇すれば事務所は存続します。問題なのは、税理士業界が『なだらかに衰退』しており、この状況は強い危機感を抱かせないという点です。わたしの代までは大丈夫だと思いますが、10年後の税理士業界は非常に厳しい局面にあると思います。そもそも一般企業と異なり、税務申告だけで売上を前年比の2倍にすることは至難の業です。だからこそ、わたしは税務業務を柱として、それ以外のサービスを整えることが重要だと考えます」。

▶▶新しいサービスを追い求める理由とは？

業界スポットライト

東京で税理士資格を取得後、福岡県北九州市に戻って父親の事務所に入所した。今から25年前のことだ。佐々木家は代々医業を営んでいたこともあり、顧問先の半分は病院やクリニックだった。しかし、「当時は診療の必要経費を72%で計算する特別措置法があったので、収入さえ分かれば簡単に税額を計算することができました。そのため、ほかの業種と比べて顧問料も安く、税理士や公認会計士が医者への関与を敬遠するような時代でした」。

入所して間もなく、強い事務所を作るために医療への特化を本格的に決意。また、1件の顧問料を年間100万円、職員1人当たり20件を担当するような事務所を目指し、それを実現させるコンサルティングを提供するため、事務所内で経営計画の導入や人事の見直しを実施した。「先代や職員と何度もぶつかった」というが、自分の決意を変えることはなかった。また、「自分も含めて職員たちは税金の計算はできても、医療の現場や政策などは誰一人知らなかった。顧問先の業種を深く理解しなければ、お客さまと対等に話をするのができない」との思いから、医療・福祉経営に特化した会計人組織「メディカル・マネジメン・プランニング・グループ(MMPG)」の入会を決めた。

地域密着で医業支援に特化

佐々木総研グループ (福岡・北九州市)

代表 **佐々木直隆** 税理士

「嘆願書まで提出して、なんとか入会させてもらいました」といった意気込みは、その後の熱心な勉強にも表れた。海外視察をはじめ、医療を取り巻く環境の変化などを積極的に学んだ。また、顧問先を訪問する際には必ず現場を見せてもらい、成功している秘けつや面白い取り組みなど、多くの事例を蓄えた。事務所職員にもMMPGなどの勉強会に積極的に参加させている。

こうした取り組みは、佐々木税理士の信念に基づいている。それは、「自分が体験したこと以外、お客さまにコンサルティングはできない」ということ。「海外視察も自分で体験したからこそ、お客さまに海外の動向を語ることができます。経営計画の指導や人事コンサルも同様です」。ただ、知識やノウハウを習得しても「こうすれば事業が発展する」といったアドバイスはしない。「医者を含め

て経営者は自分の考えを持っています。その考えのプラスになる、もしくは再考のきっかけとなるように、経営者とは違った角度からアドバイスするように心がけています」。

職員や顧問先も順調に増えているが、佐々木税理士は「これからは本当の勝負」と指摘する。「この先10年も経たないうちに、顧問料が2万円でも高いといわれる時代になるでしょう。中小企業と同様、診療所の新規の開業も減少しています。また、これからは病院経営も非常に厳しくなる。そうした状況の中で事務所を発展させるには、顧問料を安くしてエリアを拡大するか、地域密着型で付加価値を付けるか、どちらかの選択が求められてきます。わたしどもは、これからも地域に根ざして業務を行っていきますので、徹底して質を上げるしかありません」。

すでに、若手の医者から「イン



ターネット月額1万5千円の事務所を見つけた」などと言われるケースも出てきた。それでも、佐々木税理士の考えはブレない。「単価を下げれば、職員は30~40件の担当先を持たなければならない。それでは良い仕事ができせん。自分たちの仕事に誇りを持ち、適正な顧問料を受け取る。そのスタイルは変えません」。

先代の時代からモットーとしていたこと。それは、「お客様の相談屋になる」こと。事務所内で解決できない相談は、他士業などネットワークをフル活用している。佐々木総研グループは、これからも地域密着型のスタイルを貫き通し、職員一丸となって時代の変化に立ち向かっていく。

▶▶実体験なしにコンサルはできない

戦略的合併で組織基盤を強化 新しい事務所成長戦略のスタイル

先行き不透明な厳しい経済情勢の中、長期的視野から見て、事務所経営に不安を抱いている所長税理士は少なくない。また、顧客ニーズの多様化にともない、税理士事務所にも幅広いサービスが求められるようになってきた。そこで、事務所の組織力や総合力を高めるため、所長同士が戦略的な合併に向けて準備を進めている。

合併構想を打ち出したのは、千葉県松戸市に事務所を構える「税理士法人トゥモロージャパン」の小林登代表と「税理士待山克典事務所」の待山克典代表だ。

「税理士法人トゥモロージャパン」は、相続に特化した事務所として知名度を誇り、

相続案件に関する収益が全体の約7割を占めている。一方、「税理士待山克典事務所」は医療に特化しており、中でもクリニック開業支援は年間60件にも上る。こちらも、事務所収益の7割近くは医療関係によるものだ。

特化型事務所として成功を遂げている両代表だが、実はそれぞれ課題を抱えていた。「税理士法人トゥモロージャパン」の場合、直近の事務所収益は予測できても、相続案件という性質上、1年先は見通しがつかない。小林代表は、「資産税はスポット的な業務のため、いつも不安がつきまわっていた。資産税と並行して法人税などの安定した顧問料収入の確保を目指してきたが、新規顧客を急ピッチで獲得するのは簡単なことではない」という。

待山代表の課題は、小林代表とは間逆のものだった。待山代表は医療への特化を決意した頃から、「医者という富裕層が顧客となる以上、資産に関する相談が自然と出てくる。相続案件にも的確に対応できる組織作りの必要性を感じていた」。現状の顧問先ドクターは若手や中堅が多く、今のところ相続に関する相談はそれほど多くない。しかし、将来的には、相続案件が一気に増えることが予想されるものの、現状では通常業務に集中する流れとなり、待山代表が描いていた組織作りは進んでいない。

安定収益の基盤を求める小林代表、高付加価値業務の相続支援に乗り出したい待山代表。両代表とも10年ほど前から「いつか一緒に仕事をしたい」と思っていたが、それぞれの強みを生かし弱みを補

うため、ついに合併することを決意した。

現在、来年10月の合併に向けて準備を進めており、合併後は職員80名におよぶ県下最大級の事務所が誕生する。さらに、今回の合併の話聞いた複数の所長税理士から「合併後の税理士法人に参画したい」「関連法人の株式交換により、合併に加わりたい」といったニーズが出てきているという。

事務所同士が合併する場合、システムの統合や就業規則の見直しなど、さまざまな課題を乗り越える必要がある。しかしながら、統一ブランドによるスケールメリットの魅力は大きい。個々の事務所が結束して組織力を強化する経営形態は、新しい事務所成長戦略のスタイルとして注目されてきそう

業界トレンド Trend

税理士が注目する人気の制度 「農業経営アドバイザー」に410人合格

農業の特性を理解している税務、労務、マーケティングなどの専門家からアドバイスを受けたい――。そんな農業経営者からの要望を受けて創設された制度がある。日本政策金融公庫農林水産事業本部が主催する「農業経営アドバイザー制度」だ。

これは、農業経営に関してアドバイスできる人材を育成するため、平成17年に創設された制度。農業に関する各種知識やノウハウを身につけてもらい、農業経営者から寄せられる幅広い相談や要望に専門的かつ柔軟に対応し、農業経営の発展に寄与することを目的としている。

農業経営アドバイザーとして認

定されるには、研修を受講して試験に合格しなければならない。通常、研修は4日間で、5日目に筆記試験と面接試験が行われる。税理士は科目が一部免除されるため、研修は2日間に短縮される。試験の難易度だが、「研修をしっかり受講すれば合格できるレベルです。面接試験では、最近の農業問題や今後の農業経営などについて意見を聞いています」（農林水産事業本部）。

合格者には「農業経営アドバイザー合格証」が付与されるほか、毎年数回、さらなる向上を目指した「スキルアップミーティング」も開催されている。

試験は毎年2回実施されてお

り、過去12回の合格者は1157人。ここで注目したいのは、税理士の合格者数だ。「農業経営者から寄せられる相談の中でも税務に関するものが非常に多く、立ち上げ当初から税理士業界に向けて広報活



▲農業の発展には多角的なアドバイスが欠かせない

動を行ってきました」（同）という効果もあり、税理士の合格者数は410人に達している。すでに、農業経営アドバイザーに合格したことを事務所のホームページに掲載し、地域の農業支援に取り組む動きも出てきた。

「日本政策金融公庫と農業経営アドバイザーが連携し、情報交換などを通じて一緒に農業経営者を支援していきたい」（同）。次回の試験は11月を予定しており、8月頃には募集を開始する。農業経営を発展させるアドバイザーとして、税理士の活躍が期待されるところだ。

日本全国対応!!

日税株価算定支援サービス

相談無料

関与先の株式の評価で
お悩みではありませんか？

- ・事業を引き継いだ長男が、次男から買い取る場合の株価は？
- ・オーナーが従業員持株会に株式譲渡する場合の株価は？
- ・ベンチャーキャピタルに向けて新株発行する場合の株価は？
- ・グループ内合併における合併比率はどうやって決める？

一口に取引の際の株価といっても算定方法はさまざま。会社法上の問題や税法等のリスクをクリアする場合もあり、非常に難しい作業になることが多々あります!!

日税ビジネスサービスと太陽ASGグループが連携し、
税理士先生をサポートいたします!!

太陽ASGグループは、110カ国以上、約520拠点と約2万人の専門家を擁する国際会計事務所。「税理士先生との共生」「業務領域の尊重」を基に、税理士先生への支援サービスを展開しています。

詳しい資料をご希望の方は、お電話・ホームページでお気軽にお問い合わせ下さい。相談は無料です!!

日税株価算定支援サービス事務局（株日税ビジネスサービス内）

TEL → 03-3340-4488

ホームページ → <http://www.nichizei.com/santei.html>

顧問先を守るために 保険コンサルは欠かせない

税理士事務所の業務として定着してきた「保険コンサル」。
ただ、業界全体を見ると、保険コンサルの取り組みに対して消極的な意見も聞かれる。
それでも、「事務所業務として保険コンサルは欠かせない」と指摘するのは、
生命保険を活用した相続対策などの研修講師として人気を誇る染宮勝己税理士だ。

信頼できる「保険のプロ」を探す

一税理士業務と共に生命保険のコンサルティングを長年実践されていますね。

そもそも、税理士業務を行っていく上で、生命保険のコンサルティングは不可欠な取り組みだと考えています。たとえば、顧問先の会社が生命保険に加入して100万円の保険料を支払った場合、損金に算入できる金額がゼロと50万円と100万円では、会社にとって非常に大きな差です。もしかすると、より経営者のニーズを満たす保険商品や加入のタイミングがあったかもしれません。それでも、「税理士業務と生命保険は無関係だから、アドバイスする必要は一切ない」といえるでしょうか。顧問先の会社を守るためにも、生命保険のコンサルティングは欠かせないと思います。

一顧問先企業への提案として、生命保険にはどんな活用方法がありますか。

経営者に万が一のことが起こったときの保障はもちろん、事業承継対策や資金繰り対策、役員退職金の準備、自己株式の買い取り準備など、さまざまな活用方法があります。ただ、それを実現させるためには、どこの保険会社のどんな商品を選ぶべきなのか、ほとんどの経営者が判断できないでしょう。今はインターネットで調べられることもできますが、特に法人契約の場合、個々のニーズに合わせて保険商品を熟考する必要があります。どの商品を選ぶべきか分からないと、会社にとって重要な対策を後回しにしてしまう可能性も出てくる。そんなとき、身近な相談相手として手を差し伸べるのが、顧問税理士の役目ではないでしょうか。

一生命保険の知識やノウハウがなく、保険コンサルを苦手と感じている税理士先生もいます。

顧問先のためにベストを尽くしてくれる「保険のプロ」を自分の人脈として持っていれば、まったく問題ありません。他士業の方々と連携してワンストップサービスを提供する事務所が増えていますが、保険コンサルにも同じことが当てはまります。もちろん、税理士という立場上、保険税務の基本的なところは抑えておく必要があるでしょう。また、自

分の目利きによって「保険のプロ」を探す努力も必要といえます。

一保険のプロを探すとは、どういうことでしょうか。

保険会社の営業担当者から、毎日のように「保険に入ってください」「誰か紹介してください」と言われた経験のある税理士もいるでしょう。こうした営業に嫌気が差し、生命保険に抵抗を感じている方も多いと思います。これは非常にもったいないですね。そんな営業担当者と付き合う必要はありません。生命保険の効果的な活用事例について常に情報提供してくれる、顧問先の決算対策や相続対策のプランを積極的に提示してくれる、そんな「保険のプロ」と付き合えばいい。多様化する顧客ニーズに対応するため、税理士には各分野のプレーンとなる存在が不可欠となっています。だからこそ、自分と同じような考えを持ち、保険分野のプレーンを担ってくれる営業担当者や代理店を探し求めるべきなのです。

一生命保険の手数料については、どのような考えをお持ちですか。

税理士の中には、生命保険の手数料について抵抗を感じる方もいます。しかし、手数料目的のビジネスとして考えるから、そのような抵抗感が生まれるのではないのでしょうか。極端な話、手数料に抵抗があるなら、受け取らなくてもいいわけです。逆に、営業担当者や代理店と連携して、顧問先に最適な保険提案ができれば、それは立派なコンサルティングですから、その対価を堂々と受け取っていいと思います。ただ、手数料というのは二の次、三の次の話であって、税理士にとって一番大切なのは、顧問先に喜んでもらえる提案をできるかどうか、そこに尽きると思います。

一今回の東日本大震災を受けて、全国的に保険の見直しが増えていると聞きました。

そうですね。多くの方が地震保険や生命保険の見直しを行っています。今回の震災を通じて改めて思ったことは、生命保険のメリットが伝わりにくい要因として、今後の生活や仕事の面で保険金が本当に役立つとして



染宮勝己氏(そめみや・かつみ)

監査法人を経て、1976年に公認会計士事務所入所。1986年に染宮教育総研株式会社を設立、代表取締役就任。相続・事業承継対策およびFP業務を中心にコンサルティング業務に専任。1992年に独立し、30年の実務経験を活かしたセミナー・講演会講師として、また雑誌などの執筆で活躍。

も、そのことを誰も口にしないということです。当たり前ですよ。保険金が入るといことは、誰かに不幸が起きたわけですから。当分は、悲しみに暮れる日々が続くと思います。ただ、しばらくして落ち着いてきたら、残った方々は自分たちの生活や仕事を考えなければなりません。

わたしも長年の税理士業務の中で、保険金が入って本当に助かったという人をたくさん見てきました。本来は、課税の繰り延べや解約返戻金を見越して保険に加入したかもしれませんが、そこには保険本来の目的である「保障」が付いていますので、保険金がしっかり支払われるのです。もし、会社が資金不足に陥ったら解約返戻金を部分解約して、今期は半分だけを解約、来期も苦しければ残りを解約することもできます。いろいろな使い方ができるわけです。

生命保険を活用して極端な節税対策を考える方もいますが、そんなノウハウを学ぶ必要はありません。顧問先の経営者や従業員、その家族の幸せのために「保険のプロ」と連携し、生命保険のコンサルティングに携わる。それこそが生命保険の役割であり、税理士にとって大切な仕事だと考えます。

税理士協同組合 FP 資格取得研修事業 NPO 法人日本FP協会認定

★税理士コース★

通信講座の終了後、無試験でAFP資格を取得できます！

- 税理士特典：①AFP資格審査試験の免除
②研修課目(全7課目)から2課目免除
- 研修形態(期間)：通信講座(3ヶ月から1年間)
- 修了基準：①確認テストの提出 ②提案書の提出
- 受講料：42,000円(税込み)

★基本コース★

- 2級FP技能試験に合格⇒AFPと2級FP技能士を同時取得
- 受講料：「テキストコース」58,800円
：「テキスト+CD」77,700円
- お問合せ先：税理士協同組合指定/日本FP協会認定教育機関
株日税ビジネスサービス FP研修事務局
TEL 03-3340-4488 FAX 03-3340-6702
<http://www.nichizei.com/nbs/>

報酬自動支払制度 わたしの体験記

いずみ会計事務所(東京・千代田区)

所長 浦田泉 税理士



開業前から便利さに注目 未収防止&業務効率化を実現

— 独立開業する前から報酬自動支払制度の利用を考えていたそうですね。

はい。勤務時代にお世話になった所長が、顧問料の管理にとっても苦労されていて、その姿をずっと見てきました。とくに、所長は多くの職員を抱えていたので、賞与の時期などに入金が遅れた時は、本当に大変そうでした。その事務所では、一部の顧問先については担当者が訪問して現金集金を行っていましたが、本来の業務もありますので、かなり負担でした。

— 具体的に、どういった負担がありましたか？

たとえば、月次訪問に合わせて顧問料を集金しているお客様から、「今日は持ち合わせがないから、来週にしてくれないか」といわれたことがあります。その場合、顧問料を集金するためだけに、再び訪問しなければなりません。また、集金日が重なる場合は、多くの現金を持ち歩くことになりま

ので、気持ちが重かったことを覚えています。

— 多額の現金を持ち歩くのは、ちょっと怖いですね。

多くの女性職員が同じように感じていると思います。女性職員には集金をさせない事務所もありますが、女性職員が担当先の集金をしなければ、別の男性職員が集金のみを行うことになる。結果として、二度手間になってしまう恐れがあるわけです。事務所業務にもスピードが求められる時代に、こうしたロスは大変な痛手といえます。

— 報酬自動支払制度を実際に利用してみて、どんな変化がありましたか？

一番大きいのは、集金の手間がなくなったことです。顧問料の管理もスムーズで、未収金の防止にも効果があります。定期的に入金がありますので、資金計画が立てやすく、事務所の資金繰り管理ツールとして役立っています。

— 顧問先の反応はいかがですか？

事務所のルールとして、原則、現金回収はしないことにしています。新規のお客様には、顧問契約時に口座振替について説明しています。電気・ガス・水道など、日常生活において口座振替は当たり前のように浸透していますので、お客様から断られることはほとんどありません。ほかの事務所から移ってきたお客様からは、「現金の用意や振込み手続きなどの手間が省けて、とても便利です」といわれます。

— 「関与先への振替案内」のオプションも利用されていますね。

はい。顧問先のところに「振替のお知らせ」が振替日前に郵送さ

れますので、お客様の間でも「金額などが事前に確認できるので安心」と好評です。また、請求書や領収書を発行する手間も省けますので、わたし自身も助かっています。請求書や領収書の発行作業は、意外と時間がかかるものです。個人事務所の場合、休日などに請求書を作成している所長もいますが、その部分を効率化できるのは、忙しい所長にとって大きな魅力だと思います。ですから、友人の税理士が開業した場合には、「顧問料の自動振替は便利だから絶対に使ったほうがいいよ！」と勧めるようにしています。

報酬自動支払制度のお問い合わせ、資料請求は
株日税ビジネスサービス ☎0120-155-551

ホームページもご覧ください。
<http://www.nichizei.com/nbs/hs/>

報酬自動支払制度 検索

税務スクランブル ～審判所の視点～

会社の経理担当者による横領が発覚。
顧問税理士は自主的に修正申告を行ったが、
国税当局は過少申告加算税の処分を下した。
果たして、その理由とは…。

修正申告は自主的か否か… 過少申告加算税の適用めぐる争い

請求人Aは、不動産賃貸業などを営んでいた。平成20年5月、Aの妻で取締役のBは、顧問税理士から平成20年2月期の確定申告書の控えや決算書類を受け取り、元帳などを見直していた。すると、Aの福利厚生費に目が留まる。「どうしてこんなに高いのかしら…」。不審に思ったBは、経理担当者Cを問い詰めたところ、Cの横領が発覚した。

Aの指示を受け、Bはすぐに顧問税理士に連絡する。顧問税理士は、「数年分の修正申告が必要かもしれない」と予感し、横領に関する資料を集めるように指示した。その後、Cの横領額が1330万円に及ぶことが判明。平成20年6月、Bは顧問税理士に横領に関する資料を提出し、修正申告書の作成を依頼した。ただ、その時期、顧問税理

士は比較的規模の大きい法人8社の申告書作成に忙殺され、しかも7月以降は税務調査の立会いが連発。また、Cの横領は手が込んでおり、横領の時期も4期にわたることから、修正申告書の作成に時間がかかった。そんな時、偶然にもAの会社に税務調査の予告が入り、平成20年10月1日から調査を受けることになった。

帳簿調査の開始前、顧問税理士は調査官に横領の事実を説明。関連資料の写しを手渡し、「横領の全容を解明するには相当の日数がかかります。解明作業については自分に任せてもらいたい」と申し出た。調査官は了承し、帳簿調査の過程で証拠資料が確認できないものは横領資料の写しと照合して一部を確認するにとどめた。

その後、顧問税理士は平成21年1月16日に修正申告書を提出。しかし、当局は同年5月、横領行為のうち隠ぺい・仮装に当たると認定したものは加重算税、それ以外のものに過少申告加算税の処分を下した。Aはこれを不服として審査請求を行った。

修正申告を意識したのは 税務調査の前か後か…

争点となるのは、国税通則法第65条第5項だ。修正申告書の提出が、「その申告に係る国税の調査があったことで、当該国税について更正があるべきことを予知してされたものではない」場合、過少申告加算税は適用しないとされている。では、

関与税理士は修正申告書を「自主的に提出したのか、それとも税務調査で更正を予知したために行ったのか」。

審判所は、①Aは横領の事実を把握し、すぐにBを通じて顧問税理士に報告。平成20年6月には横領資料を顧問税理士に提出し、修正申告書の作成を依頼するなど、申告が不適正であることを納税者本人が発見している。②顧問税理士はほかの業務に忙殺され、しかも横領が多数の勘定科目に及び、横領の時期も4期にわたっているため、事実確認や修正申告書の作成に時間を要したが、調査初日には調査官が帳簿調査を開始する前に、横領資料の写しを交付して事実関係を説明。調査官から解明作業を顧問税理士が行うことで了承を得ている。④調査官は、調査開始前に横領につながるような資料を保有しておらず、帳簿調査でも一部を確認するだけで、その全容は確認していない。

こうした事実を踏まえ、審判所は「修正申告書は自主的に提出された」として、当局の処分を取り消す判断を下した。

経営者を中心に作られた新しい「会計」が動き出す

中小企業の経営に役立つ「会計」が間もなく誕生する。
果たして、新しい会計ルールは、税理士業界にどんな影響を及ぼすのか――。

「中小企業の会計に関する検討会」の「ワーキンググループ」委員に任命された櫻庭周平公認会計士・税理士は、今後、さまざまな変化が生じると指摘する。

―中小企業の会計に関する議論は10年ほど前から行われています。今回、ワーキンググループに参加してみて、議論の方向性などに変化は感じますか。

昨年2月に中小企業庁が「中小企業の会計に関する研究会」、同年3月に日本商工会議所や日本税理士会連合会など民間団体が「非上場会社の会計基準に関する懇談会」を設置し、それぞれ報告書をまとめました。その中身ですが、いずれも中小企業の実態を踏まえた新しい会計指針、新しい会計処理の必要性を指摘しています。

それを受けて、今年2月に「中小企業の会計に関する検討会」、その下に「ワーキンググループ」が設置されたわけですが、実際に参加してみて10年前とは議論の方向性が大きく変わったと肌で感じています。特に、これまでの会計というのは、金融機関や取引先の信用を獲得するために必要な情報を提供する「利害関係者と繋がる会計」を一番に考えられてきました。そして、二番目として「経営者に役立つ会計」を目指してきたわけです。しかし、昨年からはこれが逆転し、経営者が理解できて、自社の経営状況を適切に把握できる「経営者に役立つ会計」が、最も重要な論点として位置づけられました。これは非常に大きいと思います。

―なぜ、中小企業の会計は現場に浸透してこなかったのでしょうか。

研究会の報告書を見ると、中小企業の会計について経営者から「難しい」「理解しにくい」などの指摘があったと記載されています。私自身もそういった声を耳にすることがありました。そのため、ワーキンググループの委員の方々も、その当たりを非常に意識しながら検討されていますね。「これでは文章が長すぎる」「この表現なら経営者も理解できる」など、中小企業の実務を念頭に置きながら会社法との調整を行っています。しかも、新しい会計を模索するだけでなく、中小企業に対する普及方法や活用策についても検討しています。これは、今までにない取り組みではないでしょうか。

―検討会のメンバーを見ると、経営者団体の方々が多いように感じます。

検討会は11人の委員で構成されていますが、このうち5人が経営者団体を代表して参加しています。経営者が中心となって会計のルールを決める。これも大きな変化だと思います。新しい会計にも細かい部分や理論的な部分が出てきますが、大きな方向性として、実務で使ってもらえる可能性が広がったと思います。検討会には、税理士会や公認会計士協会の代表者が入っていませんので、そういった点からも「経営者」を主軸に置いていることが分かります。

金融庁が普及策を議論／金融機関の融資も変わる!?



櫻庭周平(さくらば・しゅうへい)
公認会計士・税理士

監査法人勤務を経て、上場準備企業の上場プロジェクト責任者などを務める。上場後は役員として社長室長・業革責任者などに従事。平成9年5月、櫻庭公認会計士事務所を設立。現在の公職は、司法委員(東京地方裁判所)、NPO法人会計参与支援センター理事長、中小企業の会計に関する検討会ワーキンググループ委員(中小企業庁・金融庁)、中小企業政策審議会・企画部会委員(中小企業庁)など。

―中小企業庁と金融庁の共同事務局という点も珍しいですね。

私見ですが、金融機関を指導監督する金融庁が事務局となり、新しい会計の普及方法や活用策と一緒に議論していることは、今後、中小企業にとって大きな影響を及ぼすのではないかと捉えています。金融庁の指導の下、全国の金融機関に新しい会計が浸透していく可能性も十分考えられます。中小企業向けの金融検査マニュアルが見直される可能性もあるでしょう。これは、中小企業の資金繰りを支援する会計人も注視しておくべき点だと思います。日本税理士会連合会が作成したチェックリストも、今後の動きによっては見直されるかもしれません。いずれにしても、新しい会計が誕生すれば、多くの場で議論する必要性が出てくるのではないのでしょうか。

―新しい会計基準が誕生した場合、税理士にはどのような影響が生じてくるのでしょうか。

税務申告には「決算、が必要となりますので、税理士業務というのは「税務」と「会計」が必然的にワンセットになっていると考えられます。今回、いろいろと議論されているのは「会計」の部分だけです。そして、この「会計」は「税務」と違って独占業務ではありません。つまり、税理士以外にも多くの専門家や精通者が関わることができるわけです。たとえば、中小企業診断士、商工会議所の指導員、金融機関の出身者、若手の公認会計士や弁護士などが、中小企業を相手に「経営に役立つ会計」のサポートに乗り出すことも考えられます。これも私見で

すが、新しい会計について、税理士業界のスタンスなどを内々で話し合っている段階ではないと思います。もちろん、「税務」の部分は従来どおり税理士の仕事ですが、「会計」の支援については別の専門家に依頼することも十分起こり得ると思います。

―今回の検討会には、経営者団体も多く参加しています。新しい会計が誕生した場合、経営者向けの勉強会などが各地で開催されるのでしょうか。

日本商工会議所や全国商工会連合会も、新しい会計の普及について議論していますので、その可能性は大きいといえます。中小企業庁でも予算を取っていますので、全国の経済産業局でも同様の研修会や勉強会が開催されるかもしれません。もちろん、その勉強だけでは不十分だと思いますので、その時こそ、「経営に役立つ会計」をサポートできる専門家が求められてくるわけです。

―「経営に役立つ会計」を望んでいる経営者は多いと思いますか。

相当数に上ると思います。実際、中小企業庁は「会計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート調査」を実施していますが、この中で「会計専門家に対して企業が求めるサービス」として、税理士の本来ともいえる「決算書の作成」は2割にも届いていません。逆に、6割の経営者が決算書の分析、それにとまなう経営指導やアドバイスを求めています。すなわち、税理士業務においてワンセットだった「会計」は、税務申告に必要であっても、経営者のニーズには応えていないわけです。また、顧問先の決算書の数字を見て、理想の数字と比較したり、良好の企業と比べても意味がありません。経営者は「どうすれば改善するのか」という具体的な方法を求めているのです。

―今回の新しい会計について、ビジネスチャンスと捉える税理士もいるのでしょうか。

税理士の中には、顧客開拓の戦略に長けている方もいます。もしかすると、そのような方々は新しい会計を税理士事務所のビジネスに融合させてくるかもしれません。大企業に適用するような複雑な会計ではないこと。税理士以外の無資格者でもサポートできること。こうした点を組み合わせ、新しいビジネスを構築する動きが出てくるかもしれませんね。個人的には、今回の会計ルールの誕生を機に、税理士業界全体で「経営に役立つ会計」と向き合い、経営者のニーズに応えていくべきだと思います。その結果、「税務」と「会計」をワンセットとする税理士業務のビジネスモデルが、これまで以上に揺らぎないものになっていくのではないのでしょうか。

独占業務の範囲外／そのとき税理士は……

土地活用、相続対策が変わる 小規模宅地の特例にご注意!!



本郷尚(ほんごう・たかし)税理士

昭和48年、税理士登録。同50年、本郷会計事務所開業。同58年、株式会社タクトコンサルティング設立。平成15年、税理士法人タクトコンサルティング設立。
不動産活用・相続・贈与・譲渡など資産税に特化したコンサルティングを展開。また、著書やセミナーなどのあらゆる機会を通じて、相続対策の新しい考え方の普及にも力を入れている。

相続税の特例である「小規模宅地の評価減の特例」が改正され、昨年4月に施行された。今回の改正により、これまでの土地活用や相続対策を見直す必要も出てきており、納税者からの相談も増えつつある。そこで、特例の改正ポイントや注意点について、税理士法人タクトコンサルティング代表社員の本郷尚税理士に解説してもらう。

＜実家の相続で税金が上がる!?＞

小規模宅地の評価減の特例とは、被相続人の事業用宅地や居住用宅地を相続人等が相続した場合に、一定要件のもと、その土地の評価額が一定割合減額される租税特別措置です。このうち実家の相続で問題になる「特定居住用宅地等」については、240㎡までを限度面積として、その評価額の80%を減額するというものです。しかし、昨年の改正により、配偶者以外の相続人が実家の敷地を継いだ場合、被相続人の生前から同居し、相続後も継続して住み続けるなど、所定の要件を満たさなければ80%の評価減の適用ができなくなっています。

改正前は、50%の評価減が認められるケースもありました。しかし、改正後は80%評価減が適用できなければ、実家の敷地は丸々100%の評価額で相続税が課税されるという事態になるわけです。

小規模宅地の評価減の改正点		上限面積	軽減割合
事業用	事業継続	400㎡	80%
	非継続	200㎡	50%
	不動産貸付	200㎡	50%
居住用(配偶者以外)	居住継続	240㎡	80%
	非継続	200㎡	50%

※網掛けが昨年の改正で廃止された部分

また、賃貸併用住宅では、賃貸部分と居住用部分を厳格に分けて小規模宅地の評価減の特例を適用することとなったため、敷地の評価額は上昇する公算が高くなっています。適用の可否に係る相談が増えているのも、当然といえるかもしれません。ここでは、特に影

響の大きい居住用宅地にスポットを当てて注意点をチェックします。

＜ポイントは居住の継続＞

Q：実家の居住用宅地を継ぐとき、居住を続けないと相続税の負担が重くなるのでしょうか？

A：平成22年4月から事業用宅地については、その事業が申告期限まで継続していない場合は、軽減されなくなっています。特定居住用宅地も同様で、配偶者以外の相続人が取得した場合、原則として申告期限まで居住を継続しなかったときには軽減されません。

＜相続人ごとに要件を判定＞

Q：実家の居住用宅地を母と子の共有で相続した場合、そこに住まない子はどうなるのですか？

A：共同相続した居住用宅地でも、そこに住まない相続人の持分には、評価減特例の適用ができなくなっています。たとえば、配偶者と子が居住用宅地を共有で相続した場合は、

(図1)

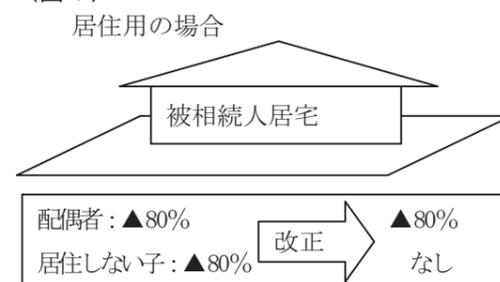


図1のようになります。そこに住まない子供の持分については減額が「ゼロ」です。

これまでは実家の住宅の敷地を相続する場合、父親からの相続の際に、母親から子への相続を見越して、子にも持分を相続させることが対策として行われていました。しかし、昨年の改正でそれができなくなっています。遺言等でこのような準備をされている資産家は、ぜひ見直しをしてください。

＜配偶者は居住継続なくてもOK＞

Q：被相続人の配偶者が相続する場合、今回の改正の影響はあるのでしょうか？

A：ありません。被相続人のマイホームの敷地を配偶者が相続した場合には、80%の評価減が適用できます。このケースについては、今回の改正の影響はありません。配偶者が被相続人のマイホームの敷地を継いで特例を受ける場合には、子が相続して特例を受ける場合のように「生前からの同居」「相続税申告期限までの居住・保有」等の条件はないのです。

このため、たとえば父親が死亡して相続が開始した場合、適用の条件が付いた子が相続するより、母親がマイホームの敷地を相続すれば、小規模宅地の評価減の特例は心配なく適用できます。

ただし、母親の死亡によって開始する次の相続では、子がマイホームの敷地を相続するしかありません。この段階で条件が整っていないければ、小規模宅地の評価減の特例は適用できませんので、先を見越した相続対策が必要となります。

＜子が相続する場合のポイント＞

Q：親のマイホームの敷地を子が相続する場合、配偶者と異なり、特例の適用にはいろいろ条件があると聞きましたか？

A：次のようなケースのうち、どれかに該当することが求められます。

- ①子供が相続する際、被相続人を養っているかどうかに関係なく、被相続人の住宅等で相続直前に同居しており、相続してから少なくとも相続税の申告期限まで土地の保有と居住を続ける場合
 - ②被相続人と生計を一にしていた子供で、相続開始前から申告期限までそこに住み続け、土地を相続開始から申告期限まで保有する場合。なお、被相続人を養っている場合には必ずしも同居は条件ではない。
 - ③相続前3年以内に相続人本人とその配偶者が所有する家に住んだことがない場合で、相続した土地を相続開始から申告まで保有している場合。ただし、被相続人の配偶者と①の親族で法定相続人がいない場合に限られる(これは、たとえば自分の住宅を所有しない子どもが相続する場合である)。
- 以上、こうした条件を満たさない子供が相続した場合には、80%の評価減は適用できないこととなります。

＜賃貸併用住宅の敷地は警戒が必要＞

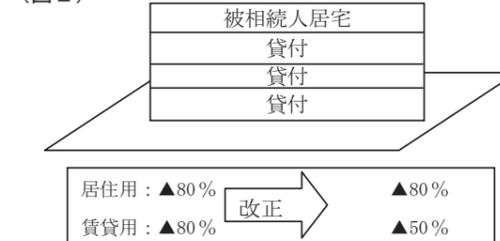
Q：賃貸併用マンションを保有しています。4階部分をマイホームにして残りは賃貸にしていますが、特例の改正によって以前のような

な節税ができなくなったと聞きましたか？

A：地主さんにとって最も影響が出ると考えられるのが、居住用と貸付用が混在するケースです。改正前は、一棟の建物の敷地のうち居住用とそれ以外がある場合は、240㎡まで居住用として8割減額が可能でしたが、昨年の改正で居住用とそれ以外の用途部分ごとに面積を按分して減額される金額を計算することになりました。

たとえば、一棟の4戸のマンションのうち1戸が被相続人の居宅で、それ以外は賃貸住宅の場合、改正では居住用の敷地部分と賃貸用の敷地部分に分けて、特例を適用することになるわけです(図2)。

(図2)



たとえば240㎡のうち40㎡は居住用で、残り200㎡は貸付用の場合、単純に200㎡すべてに50%減が適用できるといことにはなりません。ご注意ください。たとえば、次の事例をみてください。

- 敷地の面積=240㎡ ●借地権割合(A)=70%、借家権割合(B)=30%
- 土地の1㎡当たりの金額=100万円
- 貸家建付地1㎡当たりの金額=@100万円×(1-A×B) = 79万円(貸@)

このような敷地で、賃貸併用住宅のうち居住用1戸に対し、貸付部分が7戸、3戸、1戸の場合はそれぞれ次の通りになります。

居住用部分	居住用㎡	貸付㎡	改正前の評価(万円)	改正後の評価(万円)	増加倍率(約)
8戸中1戸	30	210	3918	10277.5	2.62
4戸中1戸	60	180	4044	9495	2.34
2戸中1戸	120	120	4296	7930	1.84
1戸	240	0	4800	4800	1

こうした形態で土地の有効活用を行っている資産家の方も多いでしょう。ポイントは、居住用部分はその部分のみ8割減額される宅地として、賃貸部分は50%減額される不動産貸付用として、全体で特例適用が許される限度面積を守った上で、しっかり分けて計算するようになった点です。

さらに、すでに独立した子どもが賃貸併用住宅を取得する場合は、賃貸部分の50%評価減の面積が減るだけではありません。居住用部分の相続で80%減が適用できない場合には、改正前に比べて課税対象となる評価額はもっと増加することになるでしょう。こうした形で相続対策を考えていた資産家の方は、ぜひ敷地の評価の試算をやり直し、対策を練り直してください。

「小規模宅地の評価減の改正」のポイントを関与先に分かりやすく説明できる小冊子を100名様にプレゼントいたします。ご希望の方は日税不動産情報センター(TEL03-3346-2220)まで。

Leader's Eye ~わたしの事務所スタイル~

轟勝之税理士事務所(東京・豊島区)

轟 勝之 税理士



顧客第一主義、プロ意識、コミュニケーション。この3つを事務所理念に掲げる轟勝之税理士。来秋で事務所開業から20年。その間、「お客様の会社を元気にさせる」ことを常に意識してきた。

轟税理士が所長として一番力を入れているのは、職員の質を高めること。特徴的なのは、実務的な教育はもちろん、それ以上に顧問先から愛される“人間作り”を重視している点だ。「毎日の朝礼で500円玉や割り箸を使って笑顔作りの練習をしています」。また、電話の応対や身だしなみなども厳しく指導している。「職員たちは細かくて口うるさいと思っているかもしれませんが、お客様にしっかり応対し、良い印象を持ってもらうことは、どのビジネスにおいても基本です」。

朝礼もユニークで、最初の10分間、職員全員が筆ペンを使って自分の名前を書いている。集中力が

笑顔の練習、読書感想文etc 顧問先から愛される職員作り

高まるほか、「その日によって硬い字や弱々しい字など、自分の調子が名前に表れます。それを見て、自分自身で注意すべき点を確認することができます」。

また、轟税理士の事務所では、顧問先に書籍をプレゼントしているが、その際、職員が書いた読書感想文と一緒に渡している。「担当職員が読書感想文を渡すと、お客様も『読んでみようかな』と思ってくれます。それ以上のメリットとして、お客様に読書感想文を読んでもらうことで、担当職員の性格や人間性を知ってもらえることが大きいですね。そのため、職員たちも書籍を熟読し、読書感想文を真剣に書いています」。

職員の教育に自信があるからこそ、顧問先への権限も職員に委任

している。「もちろん、ミスをするときもあります。職員には厳しく注意しますが、それは所長の責任でもありますので、わたしも謝りにいきます」。

轟税理士の事務所は、今年の夏頃に税理士法人化を予定している。「税理士法人にはブランド力がありますので、良いお客様や優秀な人材が流れていく傾向があります。税理士法人として組織をしっかりと整え、職員全員でお客様の会社を元気にさせたいですね」と抱負を語る。

顧客第一主義の理念を掲げているが、その裏側には「職員第一主義」という所長としての熱い思いも感じられる。それは、この言葉からも伝わってくるだろう。「わたしの事務所の強みは職員です」。

独自開発の強カツールで 経営計画や資金繰りを支援

税理士業務の中でも「決算・資金繰り・経営計画業務」に力を入れている高橋博税理士。そこには、「これだけ会計ソフトが普及していますので、記帳代行や入力作業では顧客満足は得られません。そもそも経営者は過去の数字より、未来の数字に関心があります。それならば、そのニーズに応えるべきではないでしょうか」といった思いがある。

この「決算・資金繰り・経営計画業務」を強力にバックアップするのが、10年ほど前にExcelを使って開発し、現在もバージョンアップを続けている「シンク・プランニングツール」だ。最大の特徴は、顧問先の新しいデータを毎月書き出すと、最新の経営状況はもちろん、今後の資金繰りや返済状況、

決算時の利益や税額などが瞬時に確認できる点だ。「節税対策や決算対策も余裕を持って取り組むことができます」。

ただ、経営計画を立案しても、それを実践するのは経営者だ。そこで、高橋税理士は、「数値計画の実践」と「行動計画の実践」の両面から支援を行っている。数値計画では、経営者の経営感覚を踏まえながら数字をはじき出し、利益計算から資金計算までの流れを分かりやすく説明。また、行動計画では、「人間の行動パターンを分析し、その日のスケジュールを前日に決めて手帳に書き込みます。そして、自分の行動を振り返り、数値計画の実現のために必要な行動パターンなのか、毎日分析していきます」。

もちろん、記帳代行や決算業務

だけを希望する経営者もいる。「それぞれニーズは異なりますので、個々のニーズに応じていけばいい。問題なのは、お客様のニーズに応えていない場合です。それを回避するためにも、顧問契約を結ぶときには、サービスの中身と顧問料を明確にして、お互いが納得できるように心がけています」。

最近、低価格をアピールする事務所も増えているが、「新規顧客を獲得するための見せ方もありますが、わたしの事務所では『決算・資金繰り・経営計画業務』の質で勝負します。そのサービスを求めれば、当然、それに見合った顧問料をいただきますが、料金を隠すようなことはしません」。

今後、同事務所では顧客拡大にも精力的に取り組んでいく構えだ。「職員のレベルアップを図りながらサービスの質をさらに高め、これからもお客様のニーズに応えていきたいと思えます」。

高橋博税理士事務所(東京・新宿区)

高橋 博 税理士



税理士協同組合の『トナーカートリッジ』斡旋事業

実施地区：東京 関東信越 神奈川 山梨 千葉 東北 中国 京都 神戸

事務所経費のコストダウンは
環境にやさしい高品質のリサイクルトナーにおまかせ！
純正品の約 1/3 の価格で純正品と同等の印字状態を実現
昨今の経営環境の中で、事務所経費のコストダウンを図るため
リサイクルトナーを利用される税理士事務所が増えています！

★ 純正品(一部)もお求めやすい価格でご提供中。



税理士協同組合事務代行社

株式会社 **日税ビジネスサービス**

お問い合わせ・お申込みは

TEL：03-4321-1100 FAX：03-3344-4430

注文書はホームページからプリントできます。
<http://www.nichizei.com>

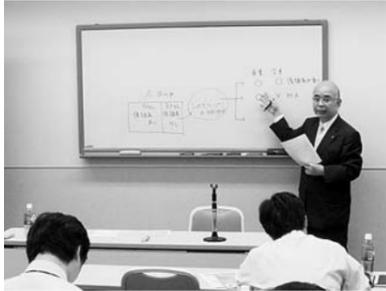
日税ビジネスサービス

物販事業をご覧ください。
価格も一部表示されています。

建設業の不況克服策を学ぶ M&Aを実施するメリットとは

建設業者の経営を支援する職業会計人組織「CML/建設業経営研究所」(理事長=吉永茂公認会計士・税理士)はさきひろ、都内の航空会館において会員向けセミナーを開催した。

第1部では吉永理事長が「建設業不況克服のための必須知識」と題して講義。土木建設市場の縮小に対応するため、多くの建設業者が人件費などのコストカットで対処してきたが、結局のところ赤字



吉永理事長が建設業の不況克服策を披露した

に転落しているデータを披露。この救済策のひとつとしてM&Aを取り上げ、ポイントを紹介した。

M&Aのメリットは、経営事項審査(経審)においてランク上位に移行できるため入札参加の幅が広がること、ランクが上がれば優遇措置などの幅も広がってくることを説明。さらに、M&Aに当たって被合併会社のオーナー・役員に退職金を支払っても、経審において財務的に評価ダウンにならない点を解説。通常、会社清算の場合は配当所得として高率の税額になるが、退職所得ならば低率の課税で済む。そのため、退職金を受け取る被合併会社のオーナー・役員にとって、このプランがどれだけ喜ばれるか、自身の事例などを踏まえて紹介した。

第2部では、建設業向けの原価管理ノウハウを集大成した「現場の家計簿」の説明などが行われた。

大震災による農業への影響 会計人組織がセミナー開催

一般社団法人全国農業経営コンサルタント協会(会長=西田尚史税理士)はさきひろ、都内で「農業経営コンサルタント養成セミナー」を2日間にわたって開催した。

初日は、農林水産省大臣官房・戸別所得補償対策室の窪山富士男氏が講師となり、「戸別所得補償制度の本格実施と農業経営基盤強化準備金対象交付金の拡大」をテーマに解説。また、全国農業協同組合中央会・農政部農政課の杉山隆之氏が「東日本大震災の教訓をふまえた農業復権に向けたJAグループの提言」と題して講義した。

その後、研究会が行われ、同協会理事の泉保繁美税理士が登場。「農業問題～職業会計人として、いま何をしなければならないか～」と題して農業経営者が抱える問題や泉保税理士の取り組みについて発表した。

2日目は、同協会理事の遠藤久

税理士が登場し、「東日本大震災後の現状についての報告」と題して講演。福島県会津若松市に事務所を構える遠藤税理士が、地元の状況や関与先における震災の間接被害例、関与先の原因事故風評被害例を紹介。また、事務所内に「東日本大震災支援プロジェクト委員会」を創設し、震災特例法に関する無料税務相談や社債を利用した関与先企業の復興支援体制の構築などを説明した。



セミナーでは農業経営の現状や課題が報告された

業界ムーブメント

所長税理士が抱える悩み 退職した職員の顧客持ち出し

所長税理士の悩みのひとつに、退職した職員による顧問先の持ち出しの問題がある。先日も同様のトラブルが発生した。某事務所で無資格者の職員が退職することを告げ、同時に、その職員が担当していた複数の顧問先が契約の解消を告げてきたのだ。

こうした顧問先の持ち出しをめぐる、東京高裁は過去に次のような判断を下している。訴えを起した所長税理士は、職員Aを採用する際、「退職に際して顧客の誘致活動を行わない」という誓約書に署名押印させた。しかし、職員Aは「誓約書について雇用主から内容の説明を受けておらず、読んでもいないし理解もしていない」などと合意の効力を否定したが、裁判所は「それ自体が非常識であり、職員Aの学歴や職歴などを照らしても到底採用できない」と判断。

さらに、この合意について職員Aは「公序良俗に違反する」と主張したが、裁判所は「合意は退職するに際しての禁止事項、すなわち、雇用契約が存続中の禁止事項を合意したもの。雇用契約継続中の被用者が使用者に対して競業禁止義務を負うことは当然であり、公序良俗に違反しない」とし、職員Aの主張を認めなかった。

その際、仮に合意が成立していなかったとしても、「雇用契約の存続中は、被用者はその契約に基づく誠実義務の内容として、使用者に対して競業禁止義務を負っているものと解される。そのため、職員Aが事務所在職中に、顧客に

対して誘致獲得行為を行った場合には、雇用契約の債務不履行に該当すると同時に不法行為を構成するものというべきである」との判断を下している。

また、職員Aはすぐに退職したいと告げ、所長税理士がこれを拒否すると、翌日には内容証明郵便を送付して退職の申し入れを行った。これに対して裁判所は「このような行動は、長年使用者と被用者の関係にあった所長税理士に対する態度として、かなり背信的なものであると評価せざるを得ない」と指摘。

この行動について、職員Aは「顧問先に挨拶しないで退職するように指示されたため」というが、裁判所は「それが事実だとしても、勤務税理士が退職に際して勤務先の顧客を奪うということが決して珍しいことではなく、東京税理士会でも紀律規則取扱細則16条3項において『勤務税理士は、在職中において自己の退職を当該勤務先の税理士事務所が関与している者に予告することにより、自己の業務に誘導するような行為をしてはならない。退職後においても、まだ同様とする』と規定している。これに照らせば、所長税理士の指示は何ら不当なものではなく、職員Aの退職を早めた理由は不合理なものといわざるを得ない」と判断。そのほか、長年関与してきた顧問先が、突然、顧問契約を解消してきた理由が不十分などとして、職員Aに損害賠償金を支払うように命じている。(平成14年(ネ)第179号)

全国の事務所数の推移 東京は減少、大阪は増加

総務省がまとめた「平成21年経済センサス」によると、平成21年調査における東京都の税理士事務所数は6059件。前回の平成18年調査(当時は事業所・企業統計調査)の6247件と比べて3年間で税理士事務所が188件減少している。一方、平成21年調査における大阪府の税理士事務所は3千件。平成18年調査の2888件と比較すると、こちらは112件の増加となった。

税理士事務所の推移を全国で見ると、平成21年調査における全国の税理士事務所は2万9098件。平成18年の2万9480件と比べて382件の減少となった。

なお、全国の税理士事務所に勤務する従業員数は、平成21年調査では13万5922人。平成18年の13万640人と比べて従業員数は3年間で5282人増加しており、全国的に税理士事務所が減少する一方、事務所規模を拡大する動きも垣間見られる。

「節電行動計画」の設定を!! 日税連も会員へ呼びかけ

政府は「夏期の電力需給対策」を取りまとめ、事業所において具体的な「節電行動計画」を設定し、事業所内の分かりやすい場所への掲示や政府が設ける節電ポータルサイト「節電.go.jp」への掲載によって公表することを求めている。

日本税理士会連合会でも会報などを通じて、会員税理士に向けて節電行動計画の設定と節電への一層の協力を呼びかけているところだ。なお、「節電.go.jp」のサイトで節電行動計画を登録した事業者は、オフィシャルステッカーが作成できるほか、15%の節電を達成した事業者には「節電達成証(仮)」が配布される予定だ。

なお、「節電.go.jp」のサイトには、家庭向けのコーナーも設けられており、「家庭の節電宣言」に参加登録すると、マイページが作成できるほか、協賛企業が用意した参加賞や達成賞を受け取るチャンスもある。「節電.go.jp」のアドレスは (<http://setsuden.go.jp/>)。

編集後記

会社経営において重要かつ不可欠とされている「人・物・金」。最近、それに加えて「情報」も重要視されています。税理士先生も事務所業務でお忙しい中、時間を作りながら専門誌や研修会などを通じて情報収集やスキルアップを図っているのではないのでしょうか。

そうした先生方とお付き合いさせていただく中で、微力ながら少しでも情報収集のお手伝いをする事ができないか——、そのような日税グループの思い

を形にしたのが、税理士先生向けの情報紙「NICHIZEI journal」(日税ジャーナル)です。

世の中には多くの情報が飛び交っています。その中で情報が取捨選択されるわけですが、「NICHIZEI journal」で取り上げた情報が、税理士先生方に少しでも「取」を選択されるよう、ご意見・ご要望を頂戴しながら日々努力していきたいと思っております。今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

日税ニュース

「相続関連セミナー」が好評

東京税理士協同組合の研修会は、毎回、税理士業務に関連する“旬”のテーマが取り上げられ、各会場とも多くの参加者で埋め尽くされているが、その中でも人気なのが、相続に関するセミナーだ。

6月9日には、新宿住友ビルの新宿住友ホールにおいて、岩下忠吾税理士が「相続税の改正内容と



6月9日に開催されたセミナー

実務への影響と対応」をテーマに、相続税・贈与税の改正にともなう今後の対応、財産承継・事業承継に対する税理士事務所の取り組みなどを解説。

6月23日には、新宿エルタワー

のサンスカイルームにおいて、木村金蔵税理士が「相続業務の受託から申告・延納・物納まで」をテ



6月23日に開催されたセミナー

ーマに、相続税申告に必要な書類と業務の手順、実務家として注意すべきポイントなどを分かりやすく説明した。

相続税については、基礎控除額の縮小や税率の見直しにともない、「増税」ならびに「課税対象者の拡大」が予想されている。東京税理士協同組合ならびに協賛会社の日税ビジネスサービスでは、今後も相続に関する有益なセミナーや支援サービスを提供していく。

3年未満の職員が3カ月で変身!!

11月に人気研修を再び開催

東京税理士協同組合が今年4月に開催した人気の職員研修「3年未満の職員が3カ月で変身!!」が今秋、再び開催される。

同研修では、坂野上満税理士が講師となり、職員が一人で顧問先を訪問するための知識やコツ、多くの仕事を抱えても質を落とさずにこなすコツなどを紹介。4月開

催の研修では、募集開始から申込みが殺到し、ひとつの事務所から複数の職員が参加するなど会場は超満員となった。

次回の開催日は11月8日(第1弾)、同15日(第2弾)。詳細については、同研修を協賛する日税ビジネスサービスのホームページに8月頃アップする予定だ。

このたびの東日本大震災により被災された皆さまに
日税グループ一同、心よりお見舞い申し上げます。

日税グループ代表 吉田 雅俊

日税グループでは、東日本大震災により被災された方々への救済および復興に少しでもお役に立てていただくため、日税グループの各社ならびに役員・社員からも義援金を集め、寄付させていただきました。

日本赤十字社をはじめ、東北税理士協同組合、茨城県税理士協同組合、栃木県税理士協同組合につきましては、直接訪問させていただき、義援金の目録を手渡しいたしました。

日税グループ一同、被災地の一日も早い復旧と皆さまの安全を心よりお祈り申し上げます。



日本赤十字社・総務局組織推進部長の三井俊介氏



東北税理士協同組合の倉成論理事長



茨城県税理士協同組合の早川広行理事長



栃木県税理士協同組合の長谷川薫理事長

税理士協同組合の 報酬自動支払制度

報酬自動支払制度 検索

今すぐ
アクセス!

ホームページから
簡単にお申込み
できます。

報酬自動支払制度 POST e-NET

2つの方式から選べます

新規お申込みをご検討の方はこちらへ

検索 クリック

今すぐお申込み

ご利用実績 No.1

ご利用税理士数 15,000人 関与先数 2,000社 (平成23年3月)

顧問先の皆様へ 便利な口座振替のお知らせ

顧問報酬の集金・管理に
お困りではありませんか?

報酬自動支払制度は、全国の税理士協同組合で
採用されている制度です。お申し込みからでも、
関与先様1件からでも、すぐご利用いただける制度で
税理士事務所や業種の負担軽減に大きく貢献できる
口座振替サービスです。

利用者数実績 No.1 ならではの便利さと信頼性があります。

「公共料や保険料が口座振替で集められるから、税理士先生にお支払いする報酬も
口座振替で集めませんか?」とご提案させていただいております。

報酬自動支払制度は税理士報酬の口座振替サービス!

「公共料や保険料が口座振替で集められるから、税理士先生にお支払いする報酬も
口座振替で集めませんか?」とご提案させていただいております。

関与先様 初期費用 ご利用まで 便利な
1件から 0円 簡単 取扱 報酬に
手続き 金融機関 対応

報酬料金シミュレーション

e-NETを無料でお試し頂けます!

e-NET 体験版

税理士報酬専門の口座振替による自動集金システムです。
e-NET(オンライン型)とPOST(郵送型)の2つの方式から選べます。



税理士協同組合事務代行政社

株式会社 日税ビジネスサービス

〒163-1588 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー 29階

【お問い合わせ、資料請求は】

0120-155-551



10860426(03)
JIS15001:2006準拠

先生、お困りの際は いつでも日税グループへ!!

税理士とその関与先のために



株式会社 日税ビジネスサービス

- 団体制度の企画／開発／運営
システム収納代行、団体会員管理・サービス
- 税理士事務所経営関連
報酬自動支払制度POST・e-NET
人材派遣サービス、リサイクルトナー販売取次
- コンサルティング関連
ファイナンシャル・プランニング、国際税務フォーラム（会員制）、税理士

- F P実務研究会（会員制）、M&A支援サービス、株価算定サービス
- 資格取得研修等のサービス
NPOアカウント養成講座、公益法人アカウント養成講座、FP資格取得研修、FP資格継続教育
- 研修
「日税セミナー」「日税フォーラム」
- 「日税メールステーション」
- 「日税FAX通信」

株式会社 日税不動産情報センター

- 不動産売買仲介
不動産の売却・購入・交換の仲介、権利調整
- 不動産に関する情報収集・提供
物件調査・価格査定、広大地評価・財産評価サポート
- 不動産コンサルティング
不動産の有効活用、アセット・ソリューション事業、事業承継対策、不動産M&A、相続対策

- 建築に関する企画、設計、監理
- 不動産鑑定評価

<調査・価格査定、相談無料>
専門家集団が
総合的なコンサルティングにより
ベストソリューションを提供!

株式会社 共栄会保険代行

- 全税共VIP経営者大型保障制度取扱
- 全税共「がん保険、医療保障」(AFLAC)取扱
- 全税共「団体所得補償保険」取扱
- 全税共「団体長期障害所得補償保険」取扱
- 東税協「集団火災保険」取扱
- 千葉税協「集団自動車保険」取扱
- リスクマネジメント

- 保険オーダーメイド
保険コンサルティング
(相続対策・資産形成・決算対策・コスト圧縮・事業承継対策・福利厚生)
- 保険セミナー
企業リスク、資産家のリスクなど保険に偏らないタイムリーな情報提供
- タイプ別ライフプラン相談
(個人・法人)
(お客様の立場に立ったアドバイス)

株式会社 日税サービス

- 選ぶ保険・選ばれる保険
- ・ 全税共「団体所得補償保険・団体医療保険」、「団体長期障害所得補償保険」他
- ・ 東税協「経営者大型保障プラン」他、「集団損害保険制度」
- ・ 東地税協「団体保険（傷害・ゴルフ）」「集団損害保険制度」
- ・ 千葉税協「集団損害保険制度」「小規模企業共済」他

- ・ 埼玉税協「集団損害保険制度」「小規模企業共済」他
- プロフェッショナルとして（生命保険・損害保険）
- ・ 家族を守る（相続対策、ローン対策）
- ・ 企業を守る（決算対策、事業承継対策、死亡・生存退職金対策）
- 会員制医療クラブ
「ドクターオブドクターズ・クラブ」

日税ジャーナル(平成23年夏号)

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