



NICHIZEI journal

全国税理士共栄会

税理士業界の発展、 関与先の繁栄に尽力

全国税理士共栄会（南口純一会長）は、税理士、関与先企業、提携企業の三者を結び、「税理士業界の規模のメリットを活用した全国規模の福祉共済事業を実施する」ことを目的に設立された団体。税理士業界の発展、関与先企業の繁栄を目指し地道な活動を続けるとともに、社会の発展にも大きく貢献しています。

全国税理士共栄会（全税共）は昭和49年の創立以来、①関与先企業の繁栄に貢献する②提携企業との共栄を図る③税理士業界の発展に寄与する——という3つの基本理念を掲げ、税理士業界ならびに提携企業の発展、関与先関係者の円滑な事業承継の実現、暮らしの安心、豊かな老後づくりなどを応援するため、地道な活動を続けています。

全税共の事業の中でも柱となっているのが、「VIP大型総合保障制度」と「全税共年金」。まず、円滑な事業承継の実現や様々なりすから企業を守る「VIP大型

総合保障制度」は、5つの充実したプラン（表参照）によって中小企業や個人事業主を応援しています。次に、「全税共年金」は、月々1万円から将来の備えができる全税共独自の拠出型企業年金保険で、加入者本人が掛金を拠出して、将来年金あるいは一時金として受け取るシステム。「税理士の関与先である中小企業や個人事業の経営者、役員、従業員などが自助努力によって豊かな老後を築くことが出来るように…」といった思いから創設されました。

生活設計に合わせて掛金を自由に設定できるため、まさに“無理

(表)

VIP大型総合保障制度

～5つの充実したプラン～

1. 経営者大型保険(集団扱定期保険)

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

2. 経営者保険総合プラン

働き盛りの経営者などの生涯保障のために終身保険、養老保険、逡増定期保険など、多彩な保険を用意しています。役員・幹部の退職金準備などにも最適です。

3. 経営者スーパープラン

ガンなどの生活習慣病保障に重点を置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ため、医療保険全般を用意しています。

4. 団体所得補償保険

保険料は30%の団体割引最高料率が適用されています。加入は簡単に医師の診査も不要。病気やケガによる就業不能期間の収入を補償し、税理士は月額最高200万円までを最長1年間もしくは2年間補償。1年間無事故の場合は掛金の20%が戻ります。入院だけでなく自宅療養でも補償（要診断書）。長期にわたって病気やケガで働けなくなった時の収入減を補償する「団体長期障害所得補償保険」も用意しています。

5. 新・団体医療保険

保険料は30%の団体割引最高料率が適用されています。加入は簡単に医師の診査も不要。月額1万円と5000円の2コースを用意。新規・継続とも69歳（税理士は79歳）まで加入できます。入院1日目から補償、日帰り入院も補償。1回の入院で最高120日、通算1000日まで補償します。

学術、文化、社会にも貢献

なく無駄なく、積み立てることができます。月払い（1口5000円で2口以上）と一括払い（1口10万円程度任意の口数）を上手く組み合わせることで、老後の生活設計にマッチした積立ができるほか、掛金は加入後に変更することも可能。受取方法は、①10年確定年金、②15年確定年金、③10年保証期間付終身年金の3種類から選択でき、年金に代えて一時金でも受け取ることができます。公的年金の先行きに不安を感じる国民が増えていますが、公的年金を補完する制度としても注目を集めています。

税理士業界をはじめ、社会の発展にも貢献

全税共は、税理士業界の発展にも貢献しています。たとえば、昭和59年に日本税理士会連合会と協力して租税の研究などを目的とした民間シンクタンク「財団法人日本税務研究センター」を設立。また、日本税理士会連合会ならびに財団法人日本税務研究センター共催による「税務相談室」への財政支援も行っています。

このほか、全税共は提携保険会社などの協力を得て、平成3年に「芸術文化、とりわけ地域における優れた芸術文化の振興に資する活動を顕彰及び助成し、あわせて地域文化の振興に資する調査研究及び講演会等を行うことにより、我が国文化の向上、発展に寄与する」ことを目的とした「財団法人全国税理士共栄会文化財団」を設立。これまで20年の間、文化財団は各地で地域文化の伝承に尽力してきた31団体に対する顕彰、369団体に対する助成を行うなど、その地道な活動と努力は広く社会に評価されています。また、その公益性が内閣府に認められ、文化財団はさきごろ「公益財団法人」にも認定されました。

Digest ダイジェスト

- 2 業界トピックス
税理士立案の企業年金
- 3 マネージメント・ポリシー
考えたことは行動に移す
- 4 業界トレンド
認定NPO法人が急増!!
- 5 報酬自動支払制度
未収の催促電話から解放
- 6 特集
税理士法改正の行方
- 7 インタビュー
池田隼啓 日税連会長

学術や文化の発展に貢献している全税共ですが、東日本大震災の発生から1か月後の理事会では、日本税理士会連合会を通じて1億円を義援金として拠出することが満場の賛成で決定。関与先、提携企業、税理士業界の三者の共栄に加え、まさに「社会との共栄」も図っている意義深い団体といえます。

税理士から保険会社に対する関与先紹介カード運動を展開

全税共では「VIP大型総合保障制度」と「全税共年金」の普及を図る目的で、毎年9月から11月にかけて「全国統一キャンペーン」を実施しています。今年で26回目を迎えますが、過去のキャンペーンを通じて、これまで多くの関与先関係者が「VIP大型総合保障制度」や「全税共年金」に加入し、円滑な事業承継、安心して医療を受けるための備え、退職金の準備、公的年金の補完などを実現させています。また、全税共は各地区の税理士協同組合と協力し、年間を通して「全税共関与先紹介カード」による関与先紹介運動を重点施策として実施しています。

毎年、多くの税理士先生が「全国統一キャンペーン」をはじめ、全税共関与先紹介カードの推進運動、税理士事務所に新しい収入源を提供するための施策「税理士VIP代理店」制度の推進キャンペーンならびに業績キャンペーンに協力していますが、その行動は、関与先関係者のニーズを満たすのはもちろん、税理士業界の発展、さらには社会の発展にも大きく貢献しています。

なお、日税グループの(株)日税ビジネスサービス、(株)共栄会保険代行、(株)日税サービスでは、創業以来、全国税理士共栄会のご事業のお手伝いをさせて頂いております。

税理士が設立した企業年金 中小企業の退職金問題を解消!!

従業員の定着や仕事への意欲を高める退職金制度。退職金原資を準備する方法は様々だが、中小企業の実態を熟知している税理士の視点で作られた新しい企業年金基金が経営者間で注目を集めている。

中小企業の実態にマッチした新しい形の企業年金基金が脚光を浴びている。それが、「関東信越税協連企業年金基金」だ。

同基金が誕生したのは、平成24年3月末に廃止される税制適格退職年金制度の移行問題がキッカケとなっている。適格年金からの移行先としては、確定拠出年金、中小企業退職金共済、確定給付企業年金という3つの選択肢があるが、確定給付企業年金については、少人数規模の企業が単独で制度を実施するには難しい点が多く選択肢から外さざるを得なかった。

そこで、栃木県税理士協同組合では、小規模企業でも導入できる確定給付企業年金を研究。そして、オリックス㈱との提携により、平成20年3月に「栃木県税理士協同組合企業年金基金」が誕生した。

基金の設立以来、地元の経営者から「中小企業が非常に使いやすい制度」として高い評価を得てきたが、栃木県外の企業からも加入したいという要望が増えてきたため、関東信越税理士協同組合連合会の組合員や関与先が提案・加入しやすいように、平成22年10月より「関東信越税協連企業年金基金」と名称を変更し、以来、多くの中小企業や税理士事務所で利用されている。

同基金には3つの特長がある。一つ目は、複数の企業で実施する制度であるにも関わらず、各企業の退職金制度に合わせて、個別に加入資格や給付水準を決定できる点。そのため、経営者の意思を反映した柔軟な制度を構築すること

ができる。また、確定給付型の制度のため、従業員の理解が得られやすいほか、従業員だけでなく、経営者も加入できるところが大きな魅力となっている。

二つ目は、企業が拠出する掛金は、その全額が福利厚生費として損金計上され、従業員が拠出する場合は生命保険料控除の対象となる。なお、積立金については、特別法人税が課税されることとなっているが、2014年3月末まで課税が凍結されている。

三つ目は、基金から給付される退職金額が国債の平均利回りに連動するキャッシュバランスプランを採用している点。これは、従来の企業年金制度のようにあらかじめ利回りを確約するのではなく、毎年の市場金利に連動して決定されるため、利差損の発生する可能性が低く抑えられており、積立不足による掛金の追加負担が生じにくい制度となっている。退職金制度は、従業員の仕事への意欲を高めるほか、優秀な人材の確保など企業の活性化に大きな役割を果たす。退職金制度の構築について悩んでいる経営者に対し、税理士の視点で作られた企業年金基金を紹介してみたいかだろうか。



会社を選ぶ基準に退職金の有無も…

新しい「会計」が動き出す サポートする専門家は…

中小企業の新しい会計ルールがもうすぐ誕生する。実際に運用が開始されれば、中小企業への導入を支援する専門家が求められてくるが、問題なのは、会計サービスの支援は「非独占業務」という点だ。

「中小企業の会計に関する検討会」ならびに「ワーキンググループ」では、経営者に役立つ会計を作るために議論を重ねてきたが、10月7日開催の第9回ワーキンググループでは、ついに「中小企業版の新会計」（仮称）の素案が承認され、今後はパブリックコメントを経て、年内には新しい会計のルールが公表される見通しだ。

新しい会計が運用されれば、中小企業への導入支援が欠かせない。そうすると、税理士の出番と言いたいところだが、本紙前号で登場したワーキンググループ委員の櫻庭周平公認会計士・税理士は、「会計支援については、税理士に依頼するとは限りません」と警鐘を鳴らす。では、経営者は誰に会計支援を依頼するのか――。

その有力候補といえるのが、中小企業診断士だ。中小企業庁は検討会の事務局を務めており、新会計を普及させなければならない。一方、中小企業を支援する専門家は、すでに「供給過剰状態」と言われており、中小企業庁が所管する中小企業診断士も非常に厳しい状況に置かれている。中小企業庁としては、新会計を普及させる担い手として中小企業診断士のビジネスフィールドを整えることができれば、この2つの問題が一気に解決できるわけだ。事実、精通者の中では、「経済産業省・中小企業庁ならびに金融庁は、今年の春頃から新会計の普及に向けて準備を進めており、すでに今年度の予算にも計上している」といった声も漏れ聞こえてくる。

もちろん、中小企業診断士のほかにもライバルはいる。全国の商工会や商工会議所では、経営者を対象とした新会計の勉強会を開催してくるだろう。その際、経営者が理解できなければ、約8千人の経営指導員が相談業務に応じること十分考えられる。また、櫻庭氏によると、「銀行出身者や経営コンサルタントのほか、大企業のOBの間でも、中小企業の会計支援をビジネスにしようと考えている方々が見られます」という。

税理士業界では、新会計について消極的な捉え方が目立っていたが、最近になって、税理士会主催による新会計の研修会が各地で企画されつつある。ワーキンググループ委員として新会計の影響の大きさを肌で感じてきた櫻庭氏も、「『経営に役立つ会計人』養成講座」をスタートさせたが、すでに定員を超える申込みがあり、「税理士業界でも危機感が急速に高まっているように感じます」と述べている。

経営者を中心に作られた新しい会計がもうすぐ誕生する。果たして、中小企業を支援する専門家にどのような変化や影響をもたらすのか、今後の動向が注目される。



経営者を中心に作られた新しい会計が誕生する

深刻化する事業承継問題

税理士や経営者がフォーラムに参加

平成17年度中小企業白書によると、事業承継を理由に毎年7万社の企業が廃業。それによって失われる雇用は20万～35万人に上ると報告されている。

それ以来、国としても事業承継対策に本腰を入れるようになり、平成20年10月には「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律（中小企業経営承継円滑化法）」が施行。これは、①民法の遺留分制度の特例②金融支援措置③相続税の課税の特例―という3つの支援措置を定めたものだ。

また、独立行政法人中小企業基盤整備機構では「事業承継フォーラム」を毎年開催し、事業承継対策の必要性を訴えるほか、支援策などの情報提供を行っている。今年9月に都内で行われた「事業承継フォーラム2011」には、定員を大きく上回る申込みがあり、会場

は多くの参加者で埋め尽くされた。その内訳は、中小企業の経営者が約3割、残りの約7割は事業承継をサポートする税理士や中小企業診断士だ。

今回のフォーラムは、「後継者への事業の引継ぎ方や後継者の育成方法についての知識」と「事業を承継するために重要な指針となる事業承継計画の具体的な作成方法」の普及・啓発を図ることを目的としている。

当日は、基調講演や新施策の紹介、さらに2つの会場に分かれて演習が行われた。「経営承継円滑化法では非上場株式の納税猶予制度などが定められていますが、それを適用するには様々な手続きが必要となります。今回の演習は、そうした手続きの勉強会という位置付けで実施しました」（独立行政法人中小企業基盤整備機構）。

演習Aのテーマは「事業承継虎の巻～事業承継計画書の作成」。城所会計事務所の城所弘明公認会計士・税理士が講師となり、円滑な事業承継に必要な事業承継計画書の作成について分かりやすく解説した。

演習Bのテーマは、「事業承継虎の巻～最適な株式承継で事業価値を強化する」。アタックス税理士法人の磯竹克人税理士を講師に迎え、経営承継円滑化法や会社法、税法など事業承継計画策定に必要な方策についてモデルケースをもとに解説。どちらの会場でも、参加者がメモを取りながら熱心に聞き入っている姿が見られた。

中小企業の事業承継対策は、もはや社会問題のひとつとなっている。「少子化

にともない親族外承継を視野に入れる経営者も増えてきましたが、その実現には超えるべきハードルがたくさんあります。また、経営環境の悪化により、会社を継ぎたくても継げないという後継者も少なくありません。中小企業の雇用や優れた技術・技能を伝承し、国家や社会を支える資産の損失を防ぐためにも、国や専門家によるサポートが求められています」（同）。



多くの税理士が事業承継の現状や課題について学んだ

考えたことは必ず行動に移す



MMG税理士法人 (埼玉・熊谷市)

代表社員 **本塚雄一郎** 公認会計士・税理士

ルティングというのは、相手の心の中にあるものを導き出すことだと思っています。立派な経営計画を作っても、行動に移さなければ意味がありません。

職員の指導にも「ちゃんとする、」という思いが込められている。たとえば、MMG税理士法人では、新年に全社員が集まって1年間の経営計画を発表し、夏に中期確認を行い、年末に最終確認と来年の課題を検証している。さらに、毎朝8時から9時まで幹部会議を開き、現状の動きや方向性を踏まえ、経営計画にブレが生じていないか、つまり「自分たちが考えたことをしっかり行動に移しているか」を日々チェックしている。

こうした会議で、本塚税理士は口頭による指示は一切行わない。MMG税理士法人では、スケジュールや業務の管理ツールを有効活用しており、業務上で生じた問題や課題などは、本塚税理士が「い

つ、誰が、どのように解決するのか」を文章で質問し、職員に回答を入力させている。これらの文章や通知は、いつでも確認することができる。たとえば、「月次」や「決算」などのキーワードを入力すると、過去の現場でのやり取りがすべて表示されるため、新人教育のツールとしても活用している。

職員のスケジュール管理については、「英知を結集させ、3カ月くらい先まで予定を入れるように指導しています。後々になって変更することも多々ありますが、物事を成り行きで処理する人間より、将来を見据えて行動する人間のほうが絶対に強いといえます」。

職員の教育を「プロに近づけさせる教育」と考えている本塚税理士。「安く、早く、正確にできる。それがプロです。このうち1つでも欠けてはいけません。手抜きなんて問題外です。わたしは経営計画の中に『品質の維持』と謳って

いますが、品質を失ったら会計事務所は終わりといえるでしょう」。

その教育の一例として、本塚税理士は確定申告の業務完了日を毎年1日ずつ短くし、現在は3月5日の終了をほぼ実現している。また、さらなる業務の効率化を全員で考え、関与先に事前に準備してほしい書類などは、その名称を告げるのではなく、一覧表と共に前年の書類のコピーを効率的に全関与先に渡している。関与先も一目で分かるため、必要書類の回収率が一気に高まったそうだ。

関与先とのコミュニケーションも大切にしており、職員たちが関与先から聞いた情報は「関与先情報収集活用シート」に記録して共有を図っている。「お客さまと外でお会いしたとき、子どもの進学やお孫さんの誕生などが分かれば、誰でも会話のネタにすることができます。社屋の買い替えを考えていれば消費税などにも影響してきます。人が動けば、お金が動き、税金にも影響が出てくる。だから重要な情報なんです」。

今後の展望として、本塚税理士は「経営者が「ちゃんとする、」ことを心掛ければ、事業はきっと継続できるはずですよ。お客様をしっかりと支えられるように、これからも職員一丸となって「ちゃんとする、」ことを心掛けていきます」と抱負を語る。

本塚雄一郎税理士には大切にしていることがある。それは「ちゃんとすること。」「自分が思ったこと、考えたことは、必ず行動に移すように心掛けています。それが「ちゃんとすることです。やるべきことが分かっているのに、できない理由を並べて動かない人が非常に多い。私は関与先や職員にも「ちゃんとすることの大切さを伝えていきます」。

とはいえ、関与先に対して注意したり指導するわけではない。「経営者から『ちゃんとするって、何をどうするんだ?』と聞かれますが、『その答えは、社長の心の中にすでにあるじゃないですか』と言うと、大半の経営者は考え込みます。自分がすべきことを分かっているわけです。そもそもコンサ

▶▶職員教育とは「プロ」を育てること

マネージメント・ポリシー

齊藤司享税理士が目指すもの。それは、地域社会など事務所を取り巻く環境(アライアンス)、関与先(カスタマー)、従業員(エンプロイヤー)との「KIZUNA(きずな)を作り上げること。それぞれの頭文字を取って「ACEのKIZUNA」と呼んでいる。

人と人との「きずな」を大切にしている齊藤税理士だが、「以前の私は、人よりもサービスや商品を充実させることに目が向いていました。ただ、それなりに成果は出るものの、いずれも長続きはせず、いろいろと悩んでいる時に数人の職員が辞めてしまったんです」。

その出来事をキッカケに、これまでの行動を振り返ってみた齊藤税理士。そして、「自分では職員のことを考えているつもりでしたが、実際にはサービスと仕組みを整え、そこに職員を当てはめているに過ぎなかった。これでは職員が離れても仕方ありません。どんなに良い商品やサービスを整えても、職員がイキイキとしなければ、お客さまを喜ばせることはできないことが分かりました」。

それ以来、自分の考え方を本気で変えようと決意する。まずは職員のことを知るため、外部のコンサルタントに依頼して個別相談をスタート。相談内容は匿名で報告されるため、さまざまな不満や要望が出てきたそうだ。「正直、頭

ビジネスの原点は「きずな」

さいとう税理士法人 (東京・大田区)

代表社員 **齊藤司享** 税理士

にくる内容もありましたが、職員の不満や要望を正面から受け止め、ひとつずつ改善しようと努力しています」。

また、職員とのコミュニケーションを図るために誕生日会を開催。「最初の頃は職員もギクシャクしていました」というが、しばらくすると誕生日会は毎回盛り上がるようになった。その後、「たまには違うメンバーと食事会をしたい」という要望を受けて、最近では干支で分けて食事会を開いている。そのほか、「仕事の悩みなどを語り合える場を作ってほしい」「職員全員で勉強する機会がほしい」といった要望も出ており、それに応えるための準備を進めている。

業務が落ち着いている時期には、所内でワインパーティーを開くなど、「E(従業員)のKIZUNA」作りに注力しているが、こうした「相手のことをよく知る、という取り組みは、「C(関与先)

のKIZUNA」作りでも実践している。特に、関与先と接する機会が多いのは職員のため、コミュニケーション能力を高める訓練として「KIZUNA研修」を開催。

これは、会社や経営者のことを知るためにヒアリング・シートを活用して「聞く力」を養うほか、課題抽出一覧表を使って「整理する力」、ロールプレイングを通じて「説明する力」、課題提案書を作成・発表させて「提案する力」を身に付けさせる研修だ。効果的な職員教育として注目を集め、他事務所でも「KIZUNA研修」を取り入れるところがあるという。「職員には時間をかけて相手のことを知るように話しています。大切なのは何度も繰り返し質問することで、社長や会社のことを『本気で知りたい』という思いが伝わることです」。

「KIZUNA」作りを始めて、担当者の重要性を改めて実感した



齊藤税理士。「税務以外のサービスを整えています。それらのニーズを掘り起こすのは、まさに担当者だと思います。だからこそ、担当者が心地よく仕事ができる環境を整え、お客さまに心地よさを提供できる人材に育てる——、それがトップとしての責任だと捉えています」。もちろん、事務所の発展にもこだわっている。「高い目標を目指さなければ、新しいサービスやアイデアを生み出すこともありません。これからの時代、同じことを繰り返すだけでは現状維持すら難しいと思います」。

今年1月、税理士法人として新たなスタートを切った。「これまで以上に職員全員で力を合わせ、お客さまに喜んでもらえるサービスを提供していきたいですね」。

▶▶経営者や会社を知ることから始まる

認定NPO法人が急増する!!

国税庁「申請書作成は税理士業務」

国税庁長官から認定を受けることで、税制上の措置が適用される「認定NPO法人制度」。その恩恵を受けたいと考えるNPO法人は多いが、認定要件が非常に厳しく、ほとんど利用されていなかった。しかし、今年7月の所得税法の一部改正にともない、認定NPO法人の要件が大幅に緩和。これまでの見直しとは異なり、まさに「認定ラッシュ」が期待されるほどの大きな改正が行われた。

特定非営利活動法人NPO会計税務研究協会の理事長を務める田中義幸公認会計士・税理士は、「今回の改正で一番大きいのは、認定NPO法人制度の判定基準となるパブリック・サポート・テスト(P

ST)に『年間3千円以上の寄付者数が年平均で100人以上』という判定基準が追加されたことです。PSTとは、NPO法人が広く一般から支持されている度合を表す指標で、この判定基準の高さがネックとなっていました。新しく追加された基準は、従来の基準と比べて非常にクリアしやすく、認定を目指すNPO法人が急増することが予想されます」という。

また、田中理事長は、「これまでは国税庁長官の認定を受けることが要件とされていましたが、都道府県や市区町村が個人住民税の寄付金税額控除の対象として指定したNPO法人についても、PST要件をクリアしたものとみなされます。これにより、地方ごとに認定NPO法人を作ることが可能となりました。こうした動きも認

定NPO法人制度の普及に繋がってくるでしょう」と見ている。

今後、認定NPO法人が急増するのは間違いなさそうだ。NPO法人をサポートする税理士もただけに、関与先的確なアドバイスを提供したい。特に、国税庁は認定NPO法人制度に関するQ&Aをホームページに掲載しており、その中で「NPO法人設立時に関与した行政書士に認定申請書の作成の依頼をすることは認められていますか?」という問いに対し、「認定NPO法人制度の根拠法が租税特別措置法のため、税理士業務である税務書類の作成に該当する」と回答している。認定申請書の作成は税理士の独占業務。だからこそ、税理士のサポートが求められているわけだ。

さらに、田中理事長は、「認定

NPO法人だけでなく、寄付税制が大きく変わりました。公益社団・財団法人、学校法人、社会福祉法人、更生保護法人などについて、これまでの所得控除だけではなく、税額控除も認められる制度ができました。こうした寄付税制の違いも視野に入れた上で、いろいろな法人について総合的なアドバイスができる専門家が求められています」と指摘する。



田中義幸公認会計士・税理士
「申請書の作成支援が急務」

業界トレンド trend

「財務金融アドバイザー」を養成

事務所職員のスキルアップにも最適

中小企業の資金調達を支援する「財務金融アドバイザー」の養成講座が人気を集めている。

これは、一般社団法人資金調達支援センター（理事長＝清水武信税理士）が運営する通信教育講座で、税理士や事務所職員に資金調達に関する知識を修得してもら



清水武信税理士
「講座には職員も多数参加」

い、金融円滑化の業務を担える財務金融の専門家の育成を目的としている。「円滑な資金調達の実現には、正しい計算書類の作成、定性分析報告書、事業計画書の3点セットが重要となります。通信教育講座では、この3点セットを作成するためのカリキュラムを用意しています」（清水理事長）。

受講期間は3カ月で、受講料は1万5000円。受講者には①中小企業の資金調達支援②経営計画策定③経営指導・経営助言をテーマにしたテキストが毎月1冊ずつ配布される。「1冊目の『中小企業の資金調達支援』のテキストでは、金融機関の職員と同等レベルの知識が修得できる内容になっていま

す」（同）。

毎月テキストの勉強が終わるとテストが行われ、合計180点以上（合計300点満点）を取ると「財務金融アドバイザー」の認定書が授与される。講座専用のコールセンターも設置されており、受講者はもちろん、修了者の質問などにも丁寧に対応している。

同講座は、毎月募集を行っており、月末に申込みが締め切れ、翌月10日から開講となる。過去11回の募集で受講者は約700人。税理士と職員の割合は半々だ。資金調達支援センターは、関東信越税理士会の外局的な組織として立ち上げられたため、地元の受講者が多く見られるが、最近では全国各地

から申込みが寄せられている。

「受講修了者の名簿は、資金調達支援センターのホームページで公開しています。財務金融の専門家として金融機関にアピールできるほか、アドバイザーとして認定を受けることは、事務所職員にとっても励みになると思います。中小企業の資金問題へのアドバイスは、中小企業の実態を熟知している税理士や事務所職員が行うべきです。ぜひ、多くの方々に勉強してもらい、中小企業の資金調達がサポートしていただきたいと思っています」（同）。

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>

報酬自動支払制度 わたしの体験記

未収先への催促電話から解放 業務効率化でサービスを充実

——報酬自動支払制度を知ったきっかけは？

勤務時代の所長先生が報酬自動支払制度を利用していたので、「顧問料＝自動振替」が当たり前のよう感覚になっていました。そのため、自分も独立したら利用するつもりでしたが、独立当初のお客さまは身内のような方ばかりで、事務所と会社との距離も非常に近く、「事務所がもう少し大きくなってから…」と思い、報酬自動支払制度の利用を控えていました。

——実際に利用を決めたタイミングを教えてください。

事務所のホームページやブログ、お客さまの紹介などを通じて、新規のお客さまも少しずつ増えてきましたが、それとともない、顧問料の請求や管理が煩雑になってきました。毎月、定期的に入金があれば良いのですが、中には忙しくて振込みを忘れてしまう方もいます。すると、通帳をチェックしながら入金状況を確認しなければ

いけません。とくに気が重かったのは、振込みの催促の電話をするときですね。

——確かに、気が引けますね。

一番やりたくない業務でした。人それぞれ性格もありますが、わたしは言いづらかったですね。その催促の電話から解放されただけでも、本当に助かっています。

——そのほか、どんなメリットを感じていますか？

請求書を送るとき、送付状に「一言」つけて送っていました。わたしがお客さまの立場でも、請求書一枚だけ送りつけられたら嫌な感じを受けますので、この作業はずっと続けてきました。ただ、お客さまには月初または月末に必ず電話して、次回の訪問や経営状況、プライベートの近況などを聞きながらコミュニケーションを図っています。そのため、送付状の「一言」が、電話の内容と重複する部分がありました。報酬自動支払制度を利用してから請求書や送付状の

増田浩美税理士事務所(東京・板橋区)

所長 増田浩美 税理士



——事務所と関与先の双方にメリットがあるわけですね。

はい。わたしも時間に余裕ができましたので、お客さまとのコミュニケーションや勉強の時間を充実させています。今後は、他士業とのネットワークを充実させ、お客さまへのワンストップサービスや様々な情報提供を行っていきたいですね。また、お客さま同士の交流会を開催して、ビジネスマッチングのお手伝いなども考えています。こうした時間が取れるのも、報酬自動支払制度を利用したことで「ゆとり」ができたことが大きいと思います。

発行作業がなくなりましたので、業務効率化につながっています。

——報酬自動支払制度について関与先の反応はいかがですか？

顧問料の振込手数料については、お客さまの負担とさせていただいていますが、新設法人の経営者などは毎月の手数料を負担に感じている方もいます。実際、手数料がもったいないので、毎月の振込みを3カ月や半年ごとにするか、手渡しに変えてほしいと言われたことがあります。そこで、報酬自動支払制度を紹介したところ、お客さまとしても振込みの手間や手数料の負担がありませんので、すぐに利用を希望されました。ほかのお客さまにも、タイミングを見計らって利用をお勧めしています。

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～

住宅ローン控除でトラブル 「家屋を2以上有する」とは…？

平成13年、請求人Aは妻Bと共同でマンションの一室を購入。その際、Aの持分を3分の2、Bの持分を3分の1とし、2人は連帯債務者として金融機関から5720万円を借り入れた。

同年、新居での生活がスタート。マンションは共同購入のため、平成13年および平成14年分の確定申告において、AとBはそれぞれの持分に応じて住宅ローン控除を適用した。

だが、入居から2年後の平成15年、AとBが離婚。財産分与を終えた後、Bはマンションから転居し、AはBの持分だった3分の1を取得、その債務を引き受けた。

これによりAは単独でマンションを取得し、借入金の債務を全額負担することになった。そこで、平成16年から平成18年分

の確定申告において、AはBの債務を含めて住宅ローン控除を適用。しかし、国税当局はこれを認めず、更正処分および過少申告加算税の処分を下した。Aの異議申立ても棄却され、平成20年、争いの舞台は国税不服審判所へと移った。

マンションの共有部分は 新たな家屋に該当するか

ここで注目したいのは、当局がAの住宅ローン控除を認めなかった理由だ。当局は、その理由として『租税特別措置法施行令第26条第2項』を挙げている。これは、「家屋を2以上有することになった場合、主に居住用として認められる一つの家屋にのみ住宅ローン控除が適用され

夫と妻が共同でマンションの一室を購入。離婚により、夫が妻の持分と債務を引き受け、その分も含めて住宅ローン控除を適用したが、国税当局はこれを認めなかった。

る」ことを示したものの。つまり、Aはマンションの一室の共有部分を取得したが、それが「新たな家屋の取得、に該当するかどうか」が争点となったわけだ。

当局は「(Aのような場合も)租税特別措置法第41条第1項に規定する既存住宅の取得と認められるため、どちらか一方についてのみ控除の適用を受けることができる」と判断。一方のAは、「家屋を2以上有するとは、物理的にもうひとつの家屋を取得する場合のこと。当局の法解釈は間違っている」と主張した。

両者の争いについて審判所は、「租税特別措置法施行令第26条第1項および第2項は、すでに居住用の家屋を取得して住宅ローン控除を適用している者が、別荘などを取得して控除を重複適用することを防ぐため、

主として居住用ではない家屋の控除適用を制限するために規定されたもの」と前置きし、「共有の場合の各共有者は、共有物の全部について、その持分に応じた使用をすることができる(民法第249条)。それを踏まえると、居住用の家屋の共有持分を有する者が、ほかの者の共有持分を追加取得しても、それは新たに別の家屋を有することではなく、すでに居住している家屋の持分を追加取得したに過ぎない。また、共有持分を追加取得した後も所有権の及ぶ対象は当該家屋の一個のみである」と指摘。

さらに、「当初、Aは持分に応じた居住の権利を持っており、完全な所有権を取得していなかった。それが、Bから持分を追加取得したことで更なる権利を得ることになっただけで、追加取得の前後を通じて、主として当該家屋を居住用としている実態は変わらない」という状況から、「家屋を2以上有する場合には該当しない」として、当局の処分を取り消す判断を下した。

税理士法改正の行方

新しい時代に適応した税理士制度の構築——。

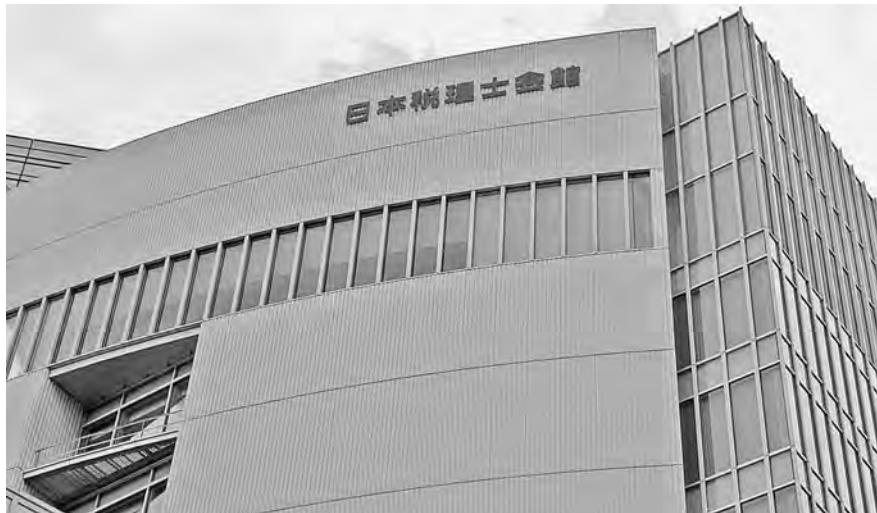
日本税理士会連合会（日税連）が平成15年から検討を進めている大きなテーマだ。平成23年度税制改正大綱では、税理士制度に関する一文が盛り込まれ、日税連では税理士制度を見直す必要性や方向性について、国税当局との勉強会を重ねている。

財務省・国税庁と勉強会を開催

日税連は、税理士制度の調査研究を所掌する制度部を中心に、平成15年から時代に適応した税理士制度の構築に向けて検討を開始。平成21年3月に制度部が検討結果を答申し、同年8月には「税理士法改正に関するプロジェクトチーム」が設置された。

その後、プロジェクトチームが制度部答申の内容を整理し、「税理士法改正に関するプロジェクトチームによるタタキ台」を公表。翌年、会員ならびに各種団体から寄せられた3251件の意見を踏まえてタタキ台を修正した。それが、「税理士法改正に関する意見（案）」だ。

平成22年9月には、プロジェクトチームを改組して「税理士法改正特別委員会」を設置。そして今年4月、14項目の意見（案）に①事務所の設置基準の見直し、②会費滞納者に対する処分強化、③臨税制度の見直しの3項目を加え、17項目による新しい「税理士法改正に関する意見（案）」が公表された。現在、税理士法改正特別委員会のメンバーと財務省ならびに国税庁との間で、17項目の意



見（案）を踏まえながら税理士法改正に関する勉強会を定期的に行っている。

税理士法改正の検討を進めるに当たり、税理士業界にとって「平成23年度」はひとつの目標となっていた。財務省は平成18年の閣議決定を受け、税理士法について、その見直しの必要性の検討を平成23年度に行うことを公表していたためだ。平成23年度税制改正大綱の中でも、「税理士制度については、平成23年中に見直しの必要性や方向性について結論を出すこと

とされているが、その見直しに当たっては、税理士を取り巻く環境の変化に的確に対応するとともに、引き続き納税者の利便性の向上を図り、税理士に対する納税者からの信頼をより一層高めるとの観点をも踏まえつつ、関係者等の意見も考慮しながら、検討を進める」という税理士制度の見直しに関する一文が盛り込まれた。

税制改正大綱の中で税理士制度に関する内容が触れられたことは、税理士業界にとって追い風といえるだろう。ただ、「税理士法

改正に関する意見（案）」の中身を見ていくと、実現に至るまでには高いハードルを越えなければならない内容も見られる。

特に、「税理士の資格取得に関する規定」に盛り込まれた、弁護士や公認会計士に対する能力担保措置。これは、税理士になる弁護士については、会計学に属する科目のうち少なくとも1科目の合格。税理士になる公認会計士には、税法に属する科目のうち税理士試験において必須科目である所得税法または法人税法のいずれか1科目の合格を必要とするものだ。

税理士の間では他士業による税理士業界の参入を危惧し、税理士資格の自動付与制度の見直しを求める声も強まっているが、日税連の池田隼啓会長は、「自分たちの職域を守るために税理士法改正を要望するわけではない。優秀な方がたくさん集まれば、税理士業界にとっても大きな力となるので、それ自体が悪いとは思わない」と指摘する。では、どうして能力担保措置が必要なのか——。

（7面インタビューにつづく）



最新のがん治療に合わせて
進化したアフラックの
新しい「がん保険」

生きるための
がん保険 Days

青いダック

生きるためのがん保険Days (デイズ)
保険期間：終身 (抗がん剤治療特約は10年)
スタンダードプラン入院給付金日額10,000円の場合

1 初めて「がん」と診断されたら
一時金100万円、
上皮内新生物の場合10万円

2 「入院」も「通院」も日額1万円！
日数無制限で保障！

3 三大治療※をしっかり保障！
（※手術・放射線・抗がん剤）

プレミアサポート 訪問面談サービス 専門医紹介
このサービスは（プレミアサポート）は、(株)法研が提供するサービスです。
（がん保険Days (デイズ) の保障の一部ではありません。）

詳しい内容、
資料請求はこちらから！
<http://webby.aflac.co.jp/nichizei>

幅広い
がん治療に
対応しています。

「がん治療」の現状は、 医療技術の進歩にあわせて 変化しています！

抗がん剤治療は 通算600万円※まで保障！

※フルサポートプラン・スタンダードプラン入院給付金日額10,000円の場合

■抗がん剤治療にかかる薬剤費の例(自己負担3割の場合の自己負担額)



158cm/53kg(日本人成人女性標準体格)の女性が乳がんの術後補助療法として
分子標的薬(トラスツマブ)を薬療法で承認された用法・用量である
3週間ごとに1回点滴(初回投与8mg/kg、2回目以降6mg/kg)約1年間、合計18回実施した場合。

初回の薬剤費：約50,000円 2回目～18回目の薬剤費1回につき：約38,000円

1年間の薬剤費合計
約70万円

他にも

初診料
(再診料)

検査料

投薬料

などがかかります。

●

2010年11月30日現在の薬価代をもとにアフラック作成 ※抗がん剤の薬剤費は、身長・体重により異なります。

●自己負担額が1か月に一定金額を超えた場合、高額療養費制度の対象となります。

特約をプラス！

がん先進医療特約

所得サポート特約

特約 コーサージュ

●商品の詳細は、パンフレット(契約概要)をご覧ください。

AF-271-2011-0299 8月2日

募集代理店 **日税グループ**
全国税理士共栄会保険取扱代理店
株式会社共栄会保険代行
〒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)
首都圏第一総合支社
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-23-7
新宿ファーストエストビル17階 TEL:03-3344-1580

日本税理士会連合会 池田隼啓 会長



前回の税理士法改正から10年が経過した。

その間、税理士業界を取り巻く環境や国民のニーズは大きく変わり、

新しい時代に適応した税理士制度の構築が不可欠となっている。

現状の課題について、日本税理士会連合会の池田隼啓会長に話を聞いた。

今こそ、税理士資格取得制度を見直し、 時代に適応した制度を構築すべき

——今年4月、税理士法改正特別委員会のこれまでの検討経過を取りまとめた「税理士法改正に関する意見(案)」が公表されました。

税理士法は、前回の改正からすでに10年が経過しようとしています。その間、ITの普及による企業活動の情報化・ネットワーク化、経済社会の多様化・複雑化にともない、税理士の業務もこれまで以上に高度化・専門化が進んできており、国民や納税者の要請に応えるための新たな制度構築が必要とされています。また、弁護士や公認会計士の隣接士業では、試験制度の改革などが行われていますが、これらの改革も税理士業界に多大な影響を及ぼすことが考えられます。

こうした中、財務省は平成18年の閣議決定を受け、税理士法について、その見直しの必要性の検討を平成23年度に実施することを公表しました。そこで、日本税理士会連合会としても、今年は税理士法改正に関して問題提起をするのにふさわしい時期だと捉え、あるべき税理士の姿を見据えた税理士制度について検討を進めています。現在は、税理士法改正特別委員会のメンバーと国税庁との間で税理士法改正に関する勉強会を行っているところです。勉強会では、「税理士法改正に関する意見(案)」の17項目について、税理士を取り巻く状況の変化や納税者利便の向上、税理士に対する納税者からの信頼の一層の確保など、多方面から議論を行っています。

——弁護士や公認会計士の増員は、税理士業界でも不安視する声があります。

誤解しないでいただきたいのは、税理士法は税理士7万2千人の職業安定法ではないということです。弁護士や公認会計士から税理士業務に参入することを職域の

侵害と言われる方もいますが、自分たちの職域を守るために税理士法改正を要望するわけではありません。優秀な方がたくさん集まれば、税理士業界にとっても大きな力となりますので、それ自体が悪いとは思いません。問題なのは、弁護士や公認会計士、そして税理士にはそれぞれ使命があります。税理士法には納税義務の適正な実現という使命がある。それにも関わらず、そうした使命の違い等を無視して専門家の垣根を低くし、互いの業務の参入が容易になってしまえば、結果として国民に迷惑がかかることとなります。この10年間で社会情勢も大きく変わってきましたので、各士業の使命の重要性を再確認しつつ、税理士資格というものを改めて考え直すべき時期ではないかと思えます。

——「税理士法改正に関する意見(案)」の中には、研修受講の義務化が盛り込まれています。

税理士資格を改めて考え直すという点では、研修受講の義務化にも共通するところがあるといえます。税理士を取り巻く環境が急速に変化する中、税務の専門家として信頼に応え、その責任を果たし、国民や納税者のニーズに的確に対応していくためには、最新の知識や技術・能力を保持する必要があります。しかし、昨年7千人の会員を対象に実施したアンケート調査では、平成21年に所定の研修義務時間を満たした会員はわずか33.8%でした。前回の税理士法改正では、衆参両院の付帯決議として研修の受講を強化することが決まりましたが、納税者の信頼を確保するためにも、これをさらに強化する方向で検討する必要があるといえます。

——研修が義務化となった場合、罰則も設けられるのでしょうか。

罰則があるから研修を受講するといった考え方は間違っていると思います。そもそも研修を受講するのは、納税者はもちろん、税理士本人のためでもあります。新しい知識や技術を何年も身につけず、果たして正確な申告書を作成できるのでしょうか。もし、税務申告でミスがあれば、納税者に多大な迷惑がかかります。そして、加算税などのペナルティが課せられ、納税者から損害賠償を請求されてしまう。税理士にとって、これ以上の罰則はありません。ですから、罰則が設けられたとしても、個人的には軽度のもので構わないと思います。それより、顧問先の信頼を失い、損害賠償を請求されるといった大きな罰則を受けないためにも、税理士が研修を受講することは必要不可欠だと考えます。もちろん、病気療養などの理由があれば、減免措置などを講じる必要が出てくるでしょう。

——税理士試験の科目についても検討が行われていますね。

税理士は、申告納税制度の理念に沿って納税者の税務申告をサポートする存在です。そのため、試験科目についても申告納税制度との関連を明確にすることで、実質的な資質向上を目指すべきではないでしょうか。また、税理士試験の受験者が勉強に集中できるように、試験合格後、実務経験のない若者たちが速やかに実務に就けるような制度も必要だと思います。次世代を担う若者や社会人の受験者を増加させるための試験制度の見直しを含め、より国民から信頼される税理士を養成するための制度の見直しが求められています。

——意見(案)の中には、税務援助を義務化する内容も盛り込まれています。

現在、税理士会では税務支援と

して「税務援助」「税務指導」を実施し、納税者の利便性の向上を図っています。税理士業務は無償独占のため、税理士以外の者はたとえ無償であっても税務業務に関与することができません。税理士が税務支援を放棄すれば、税理士以外の誰かが担うことになる。すなわち、無償独占を放棄することにもなりかねません。税理士業務の無償独占を担保するためにも、税務援助は税理士が主体的に行うべき義務として捉えるべきではないでしょうか。

——「事務所の設置基準の見直し」では、どんなことが検討されているのでしょうか。

税理士が設置する事務所の場所を、税理士の自宅から合理的な時間の範囲内で通うことができることに限定するといった内容です。極端なケースですが、国外の住所を自宅として登録するような会員も見られますので、やはり何らかの規制が必要といえるでしょう。もちろん、実際に改正が行われた場合には、個々の会員の事情に配慮し、弾力的に運用することが求められてくると思います。

——税理士制度の見直しについて、今後の取り組みを聞かせてください。

昨年12月に閣議決定された平成23年度税制改正大綱の中で「税理士制度について見直しの必要性や方向性の結論を出す」と明記されました。税理士法改正に向けて、ようやくスタートラインに立たせてもらった感じがしています。国税庁との勉強会を継続して開催し、これまで以上に社会から信頼される税理士制度の構築に向けて、引き続き検討を進めていきたいと思っています。

上司とのトラブルで労災急増 メンタルヘルス対策が不可欠

職場でのストレスを原因とした労災請求が相次いでいる。

関与先企業でトラブルが生じないように、税理士としてもメンタルヘルス対策の基本を抑えておきたい。そこで、コンサルト社会保険労務士事務所所長で社会保険労務士の多田智子氏に、現場で発生しているトラブルと対応策を解説してもらう。

相談窓口や保険で十分なケアを

——最近、メンタルヘルスにまつわるトラブルが増加していると聞きます。

近年、職場におけるストレスからメンタルヘルス、直訳すると「心の健康」に不調をきたす従業員が増加しています。労災の請求件数や認定件数の数字を見ても、その傾向は顕著に表れています。厚生労働省がまとめた「平成22年度脳・心臓疾患および精神障害などの労災補償状況」によると、平成22年度における精神障害などを理由とした労災の請求件数は1181件、このうち決定件数は1061件となり、精神障害などの労災請求件数は2年連続で過去最高となっています。

——具体的にどんなストレスが溜まっているのでしょうか。

精神障害などを引き起こす出来事のうち、労災として認定されるものは明文化されています。代表的な出来事の類型としては「仕事の量・質の変化」、「仕事の失敗、過重な責任の発生」、「対人関係のトラブル」の3つが挙げられます。少し前までは景気低迷やリーマンショックなどの影響により、解雇をめぐるトラブルが目立っていました。しかし、最近では解雇よりも「いじめ」「嫌がらせ」「セクハラ」「上司とのトラブル」といった対人関係のストレスが急増しています。精神障害を被った従業員が会社を訴えるケースも増えており、全国の地方裁判所では毎月のように損害賠償請求や安全配慮義務違反の判例が出ています。

——上司とのトラブルの内容を具体的に教えてください。

最近の傾向として「パワーハラスメント（パワハラ）」が増えていますね。上司としては部下への指導や注意だと思っても、実はパワハラに該当する可能性が高い言い方だった…そんなケースも見られます。パワハラに当たるかどうかは、「人格否定」と「継続性」という大きく2つの要件から判断されます。人格否定としては、たとえば「君は末っ子だからダメなんだ！」と怒鳴られても、本人はどうすることもできません。また、それを継続的に何度も言われたら「いじめ」になるわけです。

——部下への指導も難しいですね。

中高年の方々は厳しい指導を受けて育ってきた方が多いと思います。しかし、最近の若者は誉められて育てられてきた傾向があります。この「ジェネレーションギャップ」により、ちょっとした指導でもパワハラと受け取られてしまう恐れがあるわけです。とはいえ、「人格否定」と「継続性」の要件に当てはまらないもの、すなわち単なる業務の指導や注意などは基本的にパワハラに該当しません。分かりやすく言うと、極端ですが多くの従業員が同じ指導や注意を受けていて、一人だけが精神障害になった場合も、会社や上司の責任は問われない可能性が高いでしょう。このような場合は、その方個人の持病的な扱いとなります。ただし、自分では気づかないうち

にパワハラをしている事例もありますので、十分な注意が必要です。

——中小企業でも同様のトラブルは増えているのでしょうか。

メンタルヘルスの問題は企業規模を問わず、社会全体の問題といえます。ただ、大企業よりも中小企業のほうが事態は深刻だと思います。というのも、大企業ではメンタルヘルス対策を行っているところも多いですが、中小企業は人材やコストが限られていますので、ほとんどの企業が対策を講じていません。一番の問題は、中小企業の従業員が精神障害の不安を抱えたとき、どこに相談すべきか分からず、企業側も対処の方法が見つからない。つまり、お互いにどうすべきか分からず、結果として症状が重くなってしまいうという危険があります。そして、従業員が耐えられなくなり、労働組合や労働基準監督署に助けを求めるわけです。

——中小企業としては、どのような対策が考えられますか。

精神障害で休職している間は傷病手当てが支払われますが、支給額は給料の約3分の2です。そのため、毎月の収入が落ちることを懸念して、無理にでも出勤しようとする方もいますが、それによって症状が悪化する恐れもあります。そこで、ひとつの効果的な対策として、会社側が所得補償の保険に加入することも有効な手段です。休職中の収入減をカバーできるほか、退職後も一定期間は保険



多田智子（ただ・ともこ）
社会保険労務士

平成14年8月にコンサルト社会保険労務士事務所を設立。上場・中堅企業の就業規則・退職金・労務相談に関するコンサルティングを中心に活動を展開。金融機関等が主催する労働法や退職金のセミナーを毎月開催。事業再編、M&AやIPOを得意とする。平成18年3月に法政大学大学院でMBA取得。同校にて修士論文「ADR時代の労使紛争」が優秀賞を受賞。執筆活動にも精力的に取り組んでいる。

金が支払われますので、従業員としても安心して療養することができます。こうした所得補償の保険には団体割引があるものや、精神障害に関する相談窓口のサービスが付随している商品もあります。中小企業にとっては、従業員の福利厚生を充実させながらメンタルヘルスの相談窓口を外部に整えることもできますので、非常にお得な保険だと思います。

——そのほかに有効な対策があれば教えてください。

さきほど、中高年と若者の「ジェネレーションギャップ」について触れましたが、精神障害を引き起こすような指導・注意の線引きというのは、する側もされる側も個々によって捉え方が異なります。そのため、全従業員を対象としたメンタルヘルスのセミナーを社内で開催するのも有効です。これによって、個々の判断基準を近づかせることができるほか、セミナーの開催が「会社全体でメンタルヘルス対策を考えよう」という社長からのメッセージにもなります。それでも、昨今の経済情勢の不安などにより、精神障害が起りやすい時代なのかもしれません。いずれにせよ、従業員の「心の健康」を守るため、会社として何らかの対策を講じておくべきでしょう。副次的な効果ですが、そうしたケアをすることで「従業員を大切にしている会社」というイメージアップに繋がり、優秀な人材も集まってくると思います。

全国税理士共栄会 税理士と関与先の皆様へ

安心療養サポート 団体所得補償保険

病気やケガで、入院もしくは医師の診断にもとづく自宅療養により就業不能となられた場合、収入が減少するしないにかかわらず、保険金が支払われます。

- ・最長1年間補償タイプと2年補償タイプ
- ・無事故返れい金：保険料の20%
(中途脱退の場合、返れい金はありません)

うつ病・神経衰弱など
一部の精神障害も補償
アルコール依存、薬物依存等はお支払い
の対象となりません。

生涯収入プロテクション 団体長期障害所得補償保険

万が一病気やケガで働けなくなった時、最長70歳までの収入補償

- ・定年に合わせ65歳・60歳まで補償するコースも提案可能。
(企業の福利厚生として最適です。)

〈引受保険会社〉株式会社損害保険ジャパン
SJ11-05855 2011/09/15

*このご案内は概略です。詳しい内容については取扱代理店である日税サービスまでお問い合わせください。

「安心療養サポート」「生涯収入プロテクション」ともに電話無料相談付帯
▶▶ 損保ジャパンアシスタントダイヤル ◀◀

メディカルサポートサービス (24時間・365日)

看護師が健康や医療全般に関する悩みや相談にお答えします。

メンタルヘルスサービス (平日9:30～19:00、土曜11:00～18:00)

臨床心理士が個別のメンタルヘルスに関わるカウンセリングを行います。
(本サービスは損保ジャパンの提携業者が提供します。)



全税共
団体30%
割引適用



株式会社 日税サービス
TEL:03-5323-2111



〒163-1529 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー29F

Leader's Eye ~わたしの事務所スタイル~

資産家の悩みを総合的に支援

秋山税理士事務所(東京・世田谷区)

秋山真一郎 税理士



60年以上にわたって信頼とノウハウを構築してきた秋山税理士事務所。関与先の「安心・安全・健全・健康・発展」に貢献し、「より早く・より正しく・より分かりやすく」サービスを提供できるように、職員全員が日々の研さんに努めている。外部研修にも積極的に参加させ、職員が学んできたことを朝礼で発表させて知識や情報の共有化を図っている。

地元を中心に相続関連のサポートに定評があり、これまでの実績は数百件に上る。「資産家の中には経営者やドクターの方がたくさんいます。そうした方々は相続に限らず、ビジネスやライフプランについても悩みを抱えているものです。私どもは『法人』『資産』『医業』を3本柱に、外部のネットワークを有効活用しながら、資産家が抱えている悩みをワンストップで支援しています」。

相続や事業承継は複雑な事案も多いため、チーム体制によって良質なサービスを提供。同時にダブルチェックを徹底するなど、ミスの防止にも余念がない。

また、関与先にアドバイスする際、秋山税理士が常に心がけ、職員にも指導していることがある。

それは「お客さまを自分に置き換えて考える」こと。「相続や事業承継といっても、人それぞれ悩みは異なります。お客さまにヒアリングを何度も行い、自分が同じ立場ならどんなサービスを求め、何をしてほしいのか。それを突き詰めていくと、お客さまにとって最適な提案が少しずつ見えてきます」。

顧客目線を常に心がける秋山税理士事務所。昨今の税理士業界の価格競争にも影響されることなく、自分たちのスタイルを貫いている。

「最近は何れも『価格ありき』の問い合わせも増えていますが、私どもは『どんなサービスを求めていますか』とお聞きして、事務所の報酬規定に応じて料金を提示しています。相手が求めているサービスも分からず、料金を決めることはできません。お客さまのニーズに対して自分たちができる最大のサービスを提供し、それを評価していただいた結果が報酬です。職員には、その順番を間違えないように指導しています」。

関与先から学ぶことも非常に多く、「お客さまの会社で成長しているところは、価格競争に巻き込まれない『強み』や『ウリ』を持っています。そこで勉強させてもらったことを事務所経営にフィードバックしています」。

近い将来、税理士法人の設立を視野に入れている秋山税理士。そこには、次の世代への事務所承継という大きな課題がある。「先代から事務所を受け継ぐ前、いろいろと勉強させてもらいました。私が『許される失敗』をしそうなき、先代は何も口を出さず、わざと失敗を経験させました。言葉で注意されるより、実際に経験したほうが身に付くことを実感しました。ですから、私も『許される失敗』の範囲であれば、できる限り職員に自分で考えさせるようにしています。それが成長に繋がり、ゆくゆくは事務所を引っ張っていく人材に育ててほしいですね」。

関与先の信頼に応えるプロフェッショナル集団として、秋山税理士事務所は今日も挑戦を続ける。

価格競争に巻き込まれず
良質のサービスを提供する

目指すのは「ゼネラリスト」

小池康晴税理士は開業する際、数人の税理士や弁護士とビルのワンフロアを共同賃貸し、家賃や事務機器などをシェアする事務所スタイルを選んだ。「家賃を分担するため、とても良い立地に事務所を構えることができるほか、コピー機や会議室なども共同で使えます。一人でこれだけの環境を整えるのは難しいでしょう」。

特徴的なのは、そのフロアの資格者たちが同一の事務所名を使用している点だ。現在の事務所名は「あおば法律会計事務所」。共同経営のスタイルではなく、同じ屋号の下、個々が独立して業務を行っている。「複数の資格者が同一の事務所名を使用することで、対外的な信用度を高める効果があります。実際、同じフロアに仲間がいますので、ビジネスでも互いの強みを発揮することができる。お客さまはもちろん、自分たちの安心にも繋がっています」。

小池税理士は24時間・年中無休の対応を基本としている。「ご要望に応じて土曜や日曜でも対応し

ています。早朝や夜遅くに出かけることもあります。まずはお客さまを優先するように心がけています。お客さまが困ったとき、相談相手として真っ先に思い出してもらえる。そんな存在になりたいですね」。

昨今の価格競争について、「低料金の勝負は考えていませんが、全体的に顧問料の相場は下がっていると思います。ただ、昔から旧来の顧問料は高いと感じていました」と指摘する。「中小企業への税務支援は基本的に差別化が難しく、顧問料にも限界があります。逆に、月額3万円の顧問料でもそれ以上のサービスを提供すれば、値上げすることも可能だと思います」。

小池税理士の事務所では、関与先へのサービスとして税務会計が5割で、残り5割を経営アドバイスの時間に費やしている。「税理士の中には『スペシャリスト』を目指す方もいますが、私は『ゼネラリスト』を目指しています」。

中でも、小池税理士は「経営支援のニーズは100%あります」と

指摘する。実際に経営指導を行ったことで、顧問料の値上げに繋がったケースも多いそうだ。しかし、「経営アドバイスは報酬のためではなく、お客さまのために必要なもの」という。「経営のアドバイスをすると、お客さまから『分かっているけどできない』などと拒まれることもあります。それでもアドバイスを言い続けていきます。あきらめずに何度も繰り返せば、経営者も動いてくれるものです。これは、私の社会的責任だと捉えています」。

勤務時代に学んだこと。それは3年後、5年後の目標を実現させるための「準備の人生」の大切さ。「勤務時代は残業後に試験勉強を繰り返す日々でしたが、その体験を通じて『準備の人生』の大切さを学びました。お客さまの会社や事務所の成長にも『準備の人生』は欠かせないと実感しています」。

独立心が強かった小池税理士は、職員にも独立を勧めている。

「職員が幸せになることも所長の責任です。独立に向けて仕事をしながら勉強してもらい、資格取得後は同じ屋号の下、同じフロアで共に働くことが夢ですね」。

あおば法律会計事務所(東京・新宿区)

小池 康晴 税理士



経営支援は報酬のためでなく
お客さまのために欠かせない

人気の租税教室体験ツアー 目黒支部と目黒税務署が連携

東京税理士会目黒支部（支部長＝浅井和夫税理士）の租税教育委員会（委員長＝岡田浩美税理士）は、目黒税務署の協賛のもと、地元の小学生を対象とした「租税教室体験ツアー」を開催した。

夏休みに開催された体験ツアーは、自由研究のテーマにも最適で、子どもたちはクイズやゲーム（写真）を通じて税金の大切さを学んだほか、「税金・いす取りゲーム」では、目黒支部租税教育委員会のメンバーも参加して大いに盛り上がった。その後、税務署内を見学。署長や副署長への質問タイムでは、子どもたちも少し緊張していたが、署長室に入るとe-Taxのキャラクター「イータ君」が、サプライズで登場。子どもたちの緊張もほぐれ、署長の椅子に一人ずつ座って記念撮影が行われた。



「子どもたちはとてもしっかりしていて、真剣に話を聞いて質問もたくさん受けました。帰り際に『楽しかった』と言ってくれたことが何よりうれしかったですね」（岡田委員長）。また、唯木誠目黒税務署長も「租税教育の重要性が高まる中、これからは租税教室などを通して、子供たちに少しでも税への関心を持ってもらえるようにしたいと思います」と述べており、目黒支部と目黒税務署による今後の租税教育が注目される。

事務所に見込客を紹介 300万円支払って顧問契約“ゼロ”

会計事務所に“見込客”を紹介するサービスを利用する税理士は少なくない。その料金設定だが、見込客の紹介後や顧問契約後に料金を支払うタイプと、営業代行費などを先に支払うタイプに分けることができる。先払いの場合、見込客を優先的に紹介されるメリットがあるが、「紹介がまったくない」というケースも目立つ。

たとえば、300万円の契約料を支払うと、優良見込客を毎月10件、半年で60件紹介するサービスを利用したA税理士。だが、ほとんど紹介を受けず、わずかな紹介先も「税理士を探しているとは到底思えない」というものばかり。当然、顧問契約に結び付くことはなかった。しかも、

契約書に規定する条件をクリアできなかった場合、一定の金額を返金する内容がパンフレットに明記されていたが、約束通りに返金されることはなく、A税理士をはじめ裁判所に訴える税理士が続出した。

裁判所の命令を受けても、紹介会社の姿勢は変わらなかったが、A税理士から依頼を受けた南青山M's法律会計事務所（東京・港区）は、紹介会社からの返金に成功。同事務所の松永貴之弁護士は、「別の税理士先生からも同様の依頼が寄せられていますが、泣き寝入りされている方も多いと思います」と指摘する。

見込客の紹介会社を利用する場合は、リスクなどを十分に考慮して決断したい。

業界ムーブメント

日韓友好税理士連盟 東京の新名所で研修

日韓友好税理士連盟（会長＝増田恵一税理士）は9月30日、東京・墨田区の第一ホテル両国で「韓日税務士親善協会との研修会・交歓会・懇親食卓会」を開催した。

当日は、韓国から約40名の税務



士、日本から約60名の税理士が参加。ホテルの窓からは、来年5月にオープンを予定している「東京スカイツリー」が間近に見え、参加者らはその高さや迫力に驚いていた。

研修会では、韓国側が「不法所得に関する考察」、日本側は「日本における相続税の概要」をテーマにそれぞれ講演（写真）。引続き交歓会、懇親食卓会が開かれ、参加者らは互いの近況などを語り合いながら親睦を深めた。

また、白眞勲参議院議員など多くの来賓が駆けつけたほか、様々なアトラクションも披露されるなど、会場は大いに盛り上がった。

事業再生と税務を考える 会計人組織が勉強会開催

全国の会計事務所が『中小企業の資金調達を支援する』ことを主な目的としている組織「財務会計ネットワーク研究会」（代表＝玉木祥夫税理士）は9月15日、東京・千代田区の東京国際フォーラムにおいて定例の勉強会を開催した。

今回で36回目を迎える勉強会。第1部では、玉木代表が講師を務め、「事業再生と税務問題」をテーマに自身の事例を織り交ぜながら解説（写真）。税務上の取扱いを踏まえながら、関与先に対して

様々な角度からベストな事業再生を提案する玉木代表の支援方法やテクニックの話に、参加者らはメモを取りながら耳を傾けていた。

また、第2部では、「診療報酬債権流動化による資金調達」と「病院経営事情」をテーマに、第3部では「弁護士との賢い付き合い方～弁護士とお友達になろう～」をテーマに勉強した。



3分間の診察室



～進化する手術治療～

最近、前立腺がんの腫瘍マーカーであるPSA（前立腺特異抗原）という言葉をよく耳にしたり、各種記事等で見かけられる読者が多いと思います。前立腺とは、膀胱や精囊の前方で尿道を取り囲むクルミ大の臓器で、前立腺がんは中高年になればなるほど罹患率が高くなるいわば成人病です。古くは直腸からの指診によって前立腺の硬さを調べてがんの可能性を診断する方法が主体でしたが、約20年前から血液を採取して判定するPSA（前立腺特異抗原）検査を実施することで、早期に前立腺がんが発見されることが多くなりました。

前立腺がんは男性ホルモンが影響しているとされ、精巣（睾丸）から男性ホルモンを出さないような状態にするとがんの増殖

が制御できることが特徴的ですが、一般的には、こうした抗男性ホルモン療法は、がんが転移したような進行した症例での適応となります。がんが前立腺の中に留まって転移していない状態の場合は、放射線治療や手術治療が適応と考えられています。

従来、前立腺がんの手術治療は、下腹部を大きく切開して前立腺を摘出する手術が中心でしたが、前立腺は「骨盤」と上方に恥骨がある「小骨盤腔」という狭い部分に位置し、また、前立腺や尿道周囲には豊富な静脈が存在するため、手術の際に出血がかなり多くなる傾向がありました。これを克服する意味で、「内視鏡下前立腺摘除術」という炭酸ガスで手術野に圧をかけて出血を少なくする方法が開発されましたが、手術の技術的難

易度が高く、一般に広く普及するには至りませんでした。

しかし、2000年に「ダヴィンチ」という遠隔操作によって腹腔鏡手術を可能とする「手術支援ロボットシステム」が開発され、欧米を中心に前立腺がんの標準的手術法として定着しつつあります。ごく小さなハサミのような鉗子を医師が離れた場所から操作して前立腺を摘出できる手術支援機器で、日本でも先進医療として普及しはじめています。ロボットを使うことで血管を損傷するリスクも低くなり、出血も少量で済み、従来の腹腔鏡手術の難点を補い、腹腔鏡手術をより安全かつ容易に実施できるという期待から各種手術への応用が進んでいます。

東京医科大学病院では、この「ダヴィンチ」を2005年から国

内で先駆けて導入し、現在、前立腺がんや心臓の手術、子宮がん手術を日常的に行なっており、ロボットを使用した前立腺がん手術は『先進医療』の対象となっています。

ただ、現在のところ日本で導入した医療機関はまだ24施設しかありません（2011年7月現在）。

ロボット手術に期待されることとして、将来的には専門の医師がいなくても、遠く離れた病院から操作する「遠隔手術」が可能となる点が挙げられます。また、現在の「手術支援ロボットシステム」は日々改良が進められていますので、近い将来、この「手術支援ロボットシステム」の導入によって現在行われている手術方法が大きく変わってくるものと思われま

今号のドクター 橋 政昭 先生

1976年3月慶應義塾大学医学部卒業。1983年2月米・ニューヨーク医科大学泌尿器科研究員、1999年4月慶應義塾大学病院泌尿器科学助教授を経て、2000年4月より東京医科大学病院泌尿器科主任教授。

日税ニュース

事務所に「即戦力」を派遣 繁忙期だけの短期契約もOK

秋が終わり、冬が到来すると、税理士業界もいよいよ繁忙期に突入する。年末調整、法定調書、確定申告…できるだけ効率良く仕事を進めたいところだ。

しかし、繁忙期を目前に控え、職員が辞表を提出するケースがある。「どうせ辞めるなら、忙しくなる前に…」などの思いがあるのかもしれないが、繁忙期に戦力を失うのは事務所にとって大きな痛手。早急に人員を補充しなければ、ほかの職員の負担が重くなり、作業効率が悪化する事態も招きかねない。とはいえ、新しい人材を確保しても、繁忙期にアレコレ教えている時間もなく、「できるだけ即戦力となる実務経験者に来てほしい」というのが所長の思いだ。

また、事務所によっては、「毎年、確定申告の期間だけ簿記の有資格者で、会計ソフトが使える人材を補充したい」、「週2日ほど手伝ってくれる経験者がほしい」といったニーズもある。

そうした所長税理士の要望に応えるため、㈱日税ビジネスサービスでは、㈱エスケイコンサルタントならびに㈱パソナドットコムと提携して、会計事務所向けの『人材派遣支援サービス』を行っている。

会計専門の人材派遣会社である

㈱エスケイコンサルタントは、登録スタッフ約1万1千人のうち、日商簿記検定1級・2級取得者は6千人以上。経理実務経験5年以上の登録者も約8千人に及んでおり、様々な会計ソフトに対応。週1日5時間から派遣可能だが、月1～2日などの要望にも相談に応じている。

一方、㈱パソナドットコムにも経験豊富な実務経験者が多数登録しており、税理士事務所の業務全般（一般事務、経理事務、営業補佐など）に幅広く対応。週1日4時間からの派遣で午前・午後・曜日の指定ができるため、それぞれの事務所の都合に合わせて勤務スケジュールを組むことが可能だ。

会計・経理の即戦力を派遣する『人材派遣支援サービス』は、会計事務所はもちろん、税理士の紹介を通じて関与先が利用するケースも多い。「経理担当者が突然退職してしまった。すぐに経験者を補充したい」、「社内の自計化をサポートしてくれる実務経験者がほしい」など、会計・経理に関する様々なニーズに応えている。

税理士事務所向けの『人材派遣支援サービス』の申込み・問い合わせは、㈱日税ビジネスサービス（☎03-4321-1100、FAX 03-3344-4430）まで。

中国進出支援のツボを学ぶ

東京税理士協同組合は9月14日、「中国進出、子会社の基本と指導のカンドコロ」と題した組合員研修会を開催。多くの税理士が受講した（写真）。

当日は、グラントソントン太陽ASG税理士法人の泉綾佳税理士が講師となり、中国進出の基本から中国税制の概要、日中間取引の税務実務などについて解説。日本の大企業の中国進出にともない、ここ数年、中小企業の進出も盛んに行われているだけに、受講者らは中国進出支援の「カンドコロ」について熱心に聞いていた。

なお、同セミナー協賛会社の㈱日税ビジネスサービスでは、

関与先への総合的な国際税務コンサルティングをサポートするため、太陽ASGグループの協力のもと、「日税国際税務フォーラム」という会員制サービスを提供している。メールマガジンの配信や実務事例研究会の開催、質問や相談への対応など、会員の国際税務コンサルを強力にバックアップしている。



編集後記

本紙「NICHIZEI journal」（日税ジャーナル）創刊号の発行後、多くの税理士先生方から貴重なご意見やご要望を頂きました。誠に有難うございました。

創刊号では、東京税理士会の成年後見支援センターの記事を掲載しましたが、7月には日本税理士会連合会、続いて東京地方税理士会でも「成年後見支援センター」を開設。また、各地の税理士会でも、成年後見制度に取り組む人材の育成を目的とした養成研修や実務研修などが開催されています。

今号4面では、認定NPO法人の要件緩和についてスポットを当てました。成年後見制度と同様、積極的に関与しても高額な報酬は期待できないかもしれませんが、それでも多くの先生方が成年後見制度やNPO法人の支援に取り組んでいます。

先日、成年後見制度の勉強を続けている女性の先生とお会いした時、その理由を尋ねると、「税理士だから」と笑顔で答えてくれました。たった一言ですが、税理士としての使命感が伝わってくる印象深い言葉でした。

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

右ホームページより利用申込書を作成し、
新規お申込みいただいた先生へ
もれなくクオカード¥1,000分プレゼント！

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。

関与先1件からご利用できます。

今すぐアクセス！



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** ☎0120-155-551

〒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】



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

NICHIZEI GROUP

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、F P資格取得研修、F P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・秋号
(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