



NICHIZEI journal

事業承継を支援する 経営相談や中期計画がチャンス

中小企業の事業承継を支援するため、国としても様々な施策を講じている。しかし、現状の経営課題が優先され、事業承継対策を先送りする経営者は依然として多い。事業承継を支援する側としては悩ましいところだが、実は、日頃の経営相談や中期計画立案の中に、経営者が事業承継と向き合うチャンスがあるという。

直接的な言葉を使うのはNG?

中小企業経営者の高齢化にともない、事業を承継する後継者の確保が困難になってきている。2006年の中小企業白書によると、年間29万社の廃業のうち、後継者不在を理由とする廃業が約7万社、これによる雇用の喪失は毎年約20万～35万人と推定されている。

こうした状況を受け、国としても事業承継の重要性を再認識し、その円滑化のために様々な施策を講じてきた。たとえば、経営者の事業承継に対する認識向上や事前対策を促進させるため、各種パンフレットや事業承継ガイドラインの冊子を作成し、また、後継者教育の充実、事業承継の相談に応じするための体制を整えてきた。

平成20年5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（経営承継円滑化法）」が成立し、同年には「事業承継支援センター」が全国に開設され、①相談窓口②専門家派遣③セミナー開催④マッチング支援などを進めてきた。さらに、全国の会計事務所や商工会、商工会議所でも事業承継に関するセミナーが積極的に開催されてきた。こうした取り組みにより、以前に比べて事業承継に対する経営者の認識は非常に高まったといえる。

ところが、実際の現場では、多くの経営者が依然として事業承継対策を後回しにしている…そんな現実を表すデータがある。独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）が昨年3月に実施した「事

業承継実態調査」（有効回答2852件）によると、「事業の承継をどのように考えていますか」という質問に対し、全体の28.8%が「明確に決まっていない」と回答。この問いには、「家族・親族への承継」（40.2%）、「役員・従業員への承継」（14.3%）という回答もあったが、一歩踏み込んだ「事業承継の時期を考えていますか」との問いには、全体の46.8%が「まだ明確な時期は考えていない」と答えている。つまり、後継者の候補はほぼ決まっているが、現時点では具体的な対策を行っていない経営者も多いわけだ。

こうした事業承継に関するアンケートは、ほかの団体でも実施しているが、いずれを見ても、事業

Digest ダイジェスト

- 2 業界トピックス
近畿会がドラマ制作に協力
- 3 マネージメント・ポリシー
トップダウンからの脱却
- 4 税務会計情報
消費税の落とし穴はココだ!
- 5 業種別リサーチ
医療業界の現状と課題
- 6・7 特別企画
大きく変わった「がん治療」
- 8 クローズアップ
不動産コンサルのパートナー
- 9 スポットライト
企業再生に人生を捧げる

承継対策を先送りしている経営者は少なくない。それでも、中小機構の担当者によると「多くの経営者が事業承継について悩みを持っているが、なかなか対策を取れないでいる」という。

では、実際に悩みを抱えているにも関わらず、事前対策などを講じない理由は何なのだろうか。また、税理士をはじめ事業承継を支援する側としては、今後どのように対応すべきなのか。

こうした状況について中小機構の担当者は「今後は、事業承継という言葉を使わず、事業承継対策の重要性を伝えること」が求められてくるという。中小機構の担当者に引続き話を聞いた。

（下段のインタビューにつづく）

事業承継の現状と課題

——事業承継支援の現状についてお聞きします。

中小企業の事業承継を支援するため、国としても様々な施策を打ち出してきました。ただ、商工会や商工会議所に寄せられる経営者の相談内容を見ると、その大半は現状の経営課題や金融機関に提出する経営改善計画書などに関するもので、事業承継の相談で訪れる経営者はほとんどいません。事業承継の悩みを抱えていても、問題解決の優先順位としては目の前の経営課題が先にくるわけです。企業が事業承継対策に乗り出すためには、経営者自身が事業承継対策の必要性を感じ、自らが意識を変えていくことが必要です。その手助けをすることが、今後の事業承継支援のカギといえます。

——では、どのように対応すればいいのでしょうか。

事業承継という言葉を目にした経営者に事業承継対策の必要性を気づいてもらうことが重要です。たとえば、経営者が中期計

画を立てたとき、「良い計画が出来ましたね。ところで、この4年目、5年目の事業も社長を中心に展開していくのでしょうか？」などと尋ねると、「その頃はもう年だから、私を中心というの…」と考えるかもしれません。また、大まかな長期経営計画を作ってみると、事業承継の課題が自然と浮き彫りになってくると思います。

——経営相談の中でさりげなく世代交代を考えさせるわけですね。

日頃、経営者と会話するときでも、「A社の社長にお会いしたら、来年から息子さんが社長になるって言っていましたよ」、「B社の社長さん、会社の引き受け手が決まって喜んでいました」といった具合に他社の事業承継の成功事例や失敗事例を語ることも有効だと思います。特に、税理士の先生方は多くの事例を持っていると思いますので、そうした話をきっかけに、経営者の関心を事業承継に向けていただきたいですね。

——事業承継について経営者は誰に相談しているのでしょうか。

中小機構のアンケート結果を見ると、複数回答ですが、主に相談する相手として「税理士」が36.0%と最も多かったです。経営者の身近な相談相手といえますので、ほかの団体のアンケートでも同じような結果が出ると思います。ただ、税理士の先生の中には、事業承継の支援に携わると様々なことに対応しなければならず、難しいイメージを持たれている先生もいらっしゃるのではないのでしょうか。これは誤解で、税理士の先生をはじめ、各士業の専門家、地域の支援機関など、それぞれが強みを持っています。互いに連携して企業の課題を整理すれば、各々が力を発揮できるポイントが見えてきます。その連携をスムーズにさせることが、私どもの現状の課題ともいえます。

——事業承継対策はいつ頃から始めればいいのでしょうか。

アンケート結果では、40歳代以下の経営者の半数が「事業承継先が明確に決まっていない」と回答しています。しかし、経営者の年齢と事業承継は関係ありません。

経営者が高齢になればなるほど、対策の時間が限られてきます。アンケートでは、事業承継先が決まっていない50歳代、60歳代の経営者がそれぞれ35%、20%もいました。後継者の育成期間などを考えると、早めの事業承継対策が欠かせません。

——事業承継は、経営権を譲り渡すだけではないわけですね。

事業承継とは事業の意義、魅力、価値という「事業のDNA」を承継することです。それを受け継ぐのは、後継者一人ではなく、後継者を中心とした会社組織全体です。また、事業承継にかかる課題の大半は、経営者自身や会社自体で解決すべきものです。だからこそ、経営者や後継者の意識改革が重要となります。課題の抽出や整理の支援に強みを持つ地域の支援機関や地域金融機関などが前さばき的な支援を行い、解決すべき課題の中に税務・法務・資金調達などの課題が生じたとき、まさに税理士の先生など専門家として支援する側の機能を発揮していただくこととなります。事業承継の支援といっても一人で抱え込み、すべてを解決する必要はありません。

NHKドラマ 潰れかけの町工場を再建！ 近畿税理士会が協力

母親の死後、愛人と再婚した父親を嫌い、家を飛び出した娘。芦屋の豪邸で育った“お嬢様、で、プロのピアニストを目指すものの道は開けず、東京のホテルのピアノ演奏で生計を立てていた。そんな時、突然父親の訃報が届く。娘に遺されたのは、元愛人の継母と父親が経営していた潰れかけのワイヤー工場。社長になった娘は、継母とぶつかりながら工場の再生に向けて勝負を挑む――。

1月24日スタートのNHK総合テレビのドラマ「タイトロップの女」の物語だ。主人公の娘を演じるのは、女優の池脇千鶴さん。そして、継母を演じるのは女優の高岡早紀さん。

町工場の社長となった“お嬢様、と、父親の愛人だった継母。ドラマでは、8億円の負債を抱える工場の再建に向け、女性2人のバトルが繰り広げられるが、町工場の再建といえば、それをサポートする専門家、すなわち“税理士、の存在が欠かせない。このドラマでも、俳優の小澤征悦さんが税理士役として登場。しかも、娘と継母を支える重要なポジションだ。

ドラマにリアリティを出すため

には、やはり現場を熟知している税理士のアドバイスが欠かせない。そこで、NHKは近畿税理士会に協力を依頼。脚本の執筆やドラマの制作に当たり、近畿税理士会の広報担当の役員とドラマ制作プロデューサーとの打ち合わせが何度も行われてきた。

打ち合わせに参加しているメンバーの一人で、近畿税理士会副会長の西田隆郎税理士は、「日本の経済を支えるひとつは物作りの技術、その技術を支える町工場、そしてその経営をサポートしているのは他ならぬ税理士です。税務、会計に限らず経営者の身近な良き相談相手となっています。そのような現実に着目したのがこのドラマです。昨年6月より富村広報部長を中心に近畿税理士会も全面協力してまいりました。このドラマを通し、税理士の社会との係りについて広く認識が得られることを希望します」とコメントしている。

NHK総合テレビの「ドラマ10・タイトロップの女」は、1月24日から毎週火曜日、夜10時から全6回放送される。工場再建に向けて奮闘する税理士の活躍にも注目したい。

全国税理士共栄会 注目の「税理士VIP代理店」 関与先を守りながら収入源を拡大

相続税対策や円滑な事業承継の実現、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る。それが、「税理士VIP代理店制度」だ。

これは、全国税理士共栄会（南口純一会長）が2000年1月に創設し、推進している制度。税理士VIP代理店は、大別すると「一般代理店」と「乗合代理店」に分けられる。一般代理店は、特定1社専属の募集代理店で、生命保険協会が毎月実施している一般課程試験に合格することが要件となる。一方、乗合代理店は複数社の募集代理店で、一般課程試験に合格した保険募集人が2名以上いて、その中に専門課程試験（一般課程試験合格者を対象に年3回実施）に合格した教育責任者および業務管理責任者（兼務可）がいることが要件となっている。

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』の普及および契約の保全、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う。

代理店のメリットとしては、まず、関与先に保険を提案して成約すると、提携保険会社から所定の代理店手数料が支払われるため、事務所の収入源の拡大が期待できる。また、代理店の業務を通じて、関与先の継続的繁栄に欠かせない円滑な事業承継、医療や年金など充実した福祉制度などに関する詳しい保険知識を習得することが可能。各提携保険会社は、①代理店経営に関する専門窓口の開設②保険設計に関する資料提供と支援③保険販売ノウハウの提供と支援により、税理士VIP代理店をしっかりとアシストするため、安心して代理店業務に取り組むことができる。

全国税理士共栄会では、「税理士VIP代理店推進キャンペーン（Z1）」（1月～12月）、「税理士VIP代理店挙績キャンペーン（Z2）」（7月～12月）を毎年実施しているが、これまで多くの税理士が代理店に登録し、関与先関係者のニーズを満たすと共に、事務所の収入源の拡大に繋げている。

税理士情報フォーラム2011

災害に強い税理士事務所 被災した体験談や具体的な対策を報告

毎年、多くの参加者が会場を訪れる「税理士情報フォーラム」。これは、東京税理士会情報システム委員会主催、東京税理士会データ通信協同組合共催による人気のイベント。昨年11月に東京税理士会館本館で開催された「税理士情報フォーラム2011」でも、オープニング前から多くの税理士が来場し、会場はすぐに満員となった。

今回のテーマは、「災害に強い税理士事務所」。メイン会場では、まず、東日本大震災の被災地を視察した東京税理士会の神津信一会長が、現地の写真を交えながら被災状況などを報告した。引続き講演会が行われ、まず、東北税理士会いわき支部の木幡仁一税理士が

「東北税理士会被災事務所の実体験」をテーマに、東北税理士会の被災状況や事務所の震災直後から業務再開までの状況、データのバックアップなど事務所再開後の対応について報告。参加者に対して「地震はいつ起きるか分かりません。常日頃の準備が大切です。今、地震が起きたら持ち出せるものは何でしょうか」などと災害対策の重要性を語り、最後に「今後ともご支援ご協力をお願いします」と述べた。

続いて、東京税理士会浅草支部の高橋邦夫税理士が「東京税理士会被災事務所の実体験と具体的な対応」と題して講演。壇上のスクリーンには、事務所内が散乱した写

真が映し出され、参加者に地震の大きさと災害に備える大切さを改めて感じさせた。高橋税理士は、災害からの復旧に必要なこととして、日々のパソコンのバックアップ、紙の資料のデータ化によるバックアップ、パソコンソフトの整理保存などを分かりやすく解説した。そのほか、濱川久子税理士（日本橋支部）、菅沼俊広税理士（中野支部）、安田信彦税理士（日本橋支部）、齋藤潤一税理士（荒川支部）、矢崎義光税理士（西新井支部）が講演した。

別会場では、「DocuWorks」の活用講座が行われたほか、毎年好評の情報システム委員会による「IT何でも相談室」が開設され、

パソコンの悩みや災害対策などの個別相談にに応じていた。「税理士情報フォーラム2011」は、まさに「災害に強い税理士事務所」を作り上げるために大切なこと、取り組むべきことを真正面から考えさせられるイベントとなった。



被災の体験談や事務所の災害対策などが発表された

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/>

トップダウンからの脱却



証券会社などを経て、地元の江戸川区で開業した松下守税理士。開業して間もなく、一人の税理士をパートナーとして雇ったが、その給料は当時では高額で、所長の松下税理士の給料は10万円。金額が逆のように思えるが、「若いけど非常に優秀で、妻子を養い、住宅ローンを抱えていたので、妥当な金額だったと思います。優秀な人材を確保するには、それに見合った給料が必要となる。一般企業では当たり前のことです」。

会計事務所の経営も一般企業と同じ——。松下税理士はそんな思いを胸に、事務所の中の仕事をパートナーに任せ、自身は営業活動に専念した。「飛び込み営業をして税理士会から注意されたこともありましたが」と振り返る。

税理士法人日の出事務所 (東京・江戸川区)

代表社員 **松下 守** 税理士

平成15年には、3事務所が結集して税理士法人日の出事務所を設立。「キャリアを異にする所長の事務所が一体化することで、多元化するお客様の要望に応え、より充実した多角的な業務を展開できると思いました。お客様が希望に満ちて未来を迎えるためのパートナーになりたい、そんな思いが『日の出』には込められています」。

松下税理士は職員を「社員」と呼んでいるが、ここ数年、重要課題として取り組んでいるのが『社員力』の強化だ。「一般企業の場合、社長は最終的な経営判断をするだけです。会計事務所でもトップが自分で何でもやろうとせず、社員が自ら考えて行動することが重要といえます。私の十歩なんかより社員の一步のほうが、事務所にとってはるかに有益です」。

税理士法人の設立後、新たに3事務所が加わったが、職員をひとつにまとめるため、「毎朝欠かさ

ず、私どもの4つの行動原理を全員で唱和しています。ただ、頭にパッと思い浮かべることはできても、実際の業務になると、従来のトップダウンのやり方から抜け切れない部分もある。そこを変えなければいけません」。その訓練のひとつとして、公益法人に関する無料セミナーを開催し、講師をすべて社員に担当させている。「昨年の半年間、毎週土曜日に社員が集まり、セミナー開催に向けて勉強会を行いました。うろ覚えの知識では講演できませんので、一生懸命に勉強していました」。

また、松下税理士は自分も含め、社員全員に日報を書かせている。その裏には、顧問料や社員の給料は『サービスの質』と『時間』で決まることを社員に認識させたいとの思いがある。特に、関与先同士の異業種交流会『日の出』には、多くの関与先が参加しているが、「担当者が一緒にの顧問料

が違えば、不満を感じるお客様も出てきます。その際、『サービスの質』と『時間』を把握しておけば、顧問料の違いを明確に説明することができます。今後、顧問料のバラツキはさらに広がると思いますので、お客様のため、そして自分たちのためにも、その部分はしっかり押さえておくべきです」。

社員のことを常に考えている松下税理士。だが、「面倒なことをしたくないと思っている者もいるでしょう。実際、社員のためを思ってボールを投げても、まったく返ってこないこともあります」という。それでも、「私も数年後にはトップを降りますが、それまではボールを投げ続けていきます」というのは、社員の未来を真剣に考えているためだ。「社員たちはこれから20年、30年と仕事をしていきますが、その間、税理士業界も大きく変わるでしょう。この業界でどうやって生き残っていくか、トップダウンではなく、社員一人ひとりが本気で考えて行動することが求められています」。

税理士法人日の出事務所は、少年野球や障害者団体への寄付活動など社会貢献にも積極的に取り組んでいる。「先日、少年野球に頼まれて始球式を投げました」と照れ笑いする姿に、社員の成長と共に、地元の発展も心から願っている松下税理士の思いが伝わってきた。

▶▶自分で考えて動くことが成長に繋がる

マネージメント・ポリシー

「お客様に喜んでもらい、『お願いして本当に良かった』と言われる。それが、自分にとって一番の報酬です。その結果、また頑張ろう、もっと勉強しようというやりがいに繋がってきます」と語る丹羽正裕税理士。

その思いは事務所の経営理念にも表れている。それは、「私達は『AMBITION (大志)』を抱き、『PASSION (情熱)』をもって『MISSION (使命)』を遂行します。その結果、顧客利益の実現を通じて社会に貢献します」といったものだ。

ただ、どんなに素晴らしい理念を掲げても、職員が情熱を持って正直に誠実に対応しなければ、絵に描いた餅になってしまうと丹羽税理士は指摘する。「私どものお客様は経営者のほかに医者も多いですが、皆さん百戦錬磨の方々です。職員の心のこもっていない言葉なんて簡単に見抜くことができます。逆に、お客様に本心から喜んでもらいたいという熱い思いがあれば、そこに嘘はありませんから、真っ直ぐにぶつかっていくことができます。絶対にやってはいけないこと、それはお客様に嘘をついたり、その場を取り繕うことです」。

丹羽税理士は自身の思いを日頃から職員に伝えているが、事務所がひとつになるためには、職員同士が互いの考えや思いを分かり合

大切なのは情熱と誠実さ

丹羽会計事務所 (東京・中央区)

所長 **丹羽正裕** 税理士

うことも欠かせない。そこで、丹羽会計事務所では、朝礼のときに職員が順番でスピーチするほか、職員専用のブログを開設し、日頃考えていることを自由に書かせている。そのブログにほかの職員がコメントすることで、ひとつの事柄について様々な意見や考え方を確認することができる。

また、職員同士の距離を縮めるため、3カ月に一度、クジ引きによる席替えを行っている。さらに、事務所内のイベントを年頭に決め、各イベントを実行する委員長と副委員長を3人ずつ選出している。「職員全員に喜んでもらえる企画をチームで考え、互いに協力し合いながらイベントの開催に向けて準備を進めていきます。たかがイベントですが、仕事も同じではないでしょうか。チームワークを駆使して、お客様に喜んでもらうために知恵を出し合う。そうした“チームワーク、と”持て成し

の心、を身に付けてもらうことも狙いとしています」。

こうした日々の訓練は、事務所の業務効率化にも繋がると丹羽税理士は指摘する。「会計事務所の仕事は、大きく2つに分けることができます。まず、通常の作業的なものは定型化されており、費やす時間を読むことができますので、質を落とさずに時間を短縮することを意識しています。一方、税務調査や相続の案件で揉めたとき、また、開業のお手伝いなどは、費やす時間を見極めるのが難しい。ただ、そうした定型化されていない仕事こそ、全員で協力して知恵を出し合えば時間を短縮することができます。そんな組織作りを目指しています」。

丹羽税理士は関与先から「こんなこと相談していいかわからないけど」、「これは専門外かもしれないけど」という前置きの言葉を聞いたとき、体中にエネルギーが沸



いてくるようだ。「お客様に仕事以外の部分でも認めてもらった気がして、とてもうれしい瞬間です。私どもの『お客様のお役に立ちたい』という本気の気持ちと、お客様の『この事務所には何でも気軽に相談できる』という思いが重なったとき、初めて信頼関係が構築できたと思います。多くのお客様と信頼関係を築き上げられるよう、職員の人間力を高めると共に、私自身もお客様や先輩方に勉強させてもらいながらステップアップしていきたいと思っています」。

AMBITION (大志)、PASSION (情熱)、MISSION (使命)という3つのキーワードを胸に、丹羽会計事務所はこれからも関与先の喜びを追い求めていく。

▶▶心のない言葉はお客様に見抜かれる

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!!

建設仮勘定はどこで
税額控除するのか？

Q 請負金額2億1000万円（うち、消費税額等1000万円）で建設会社と建物の建築請負契約を締結し、当期中に着手金2100万円を支払いました。当社は、着手金2100万円について、2000万円を建設仮勘定、100万円を仮払消費税等として経理しています。建物の完成は翌期の予定ですが、消費税法基本通達11-3-6に基づいて、仮払消費税等を仕入税額控除の対象とすることは可能でしょうか？

A ☆建物の課税仕入れの時期
建物の課税仕入れの時期は、物件が完成し、引渡しを受けた時です。したがって、建物完成前に支払った手付金や中間金は前払金であり、その支払いの時点で仕入税額控除の対象とすることはできません。「消費税も含めて着手金を支払っている」という理屈も当然に通じませんのでご注意ください。

☆建設仮勘定は前払金？
消費税法基本通達11-3-6に

は、建物などの完成前に支払った金額について、建設仮勘定として経理した場合であっても、課税仕入れ等をした日の属する課税期間において仕入税額控除の規定を適用する旨が定められています。この通達をそのまま読むと、あたかも建設仮勘定が仕入税額控除の対象となるように読めてしまうのですが、ここは注意が必要です。本通達は、あくまでも「課税仕入れ等をした日の属する課税期間において…」と定めているわけですから、手付金などの支払日が課税仕入れの日となるわけではありません。

たとえば、建物の設計と建築を別々の業者に依頼したような場合には、まず、設計図面が完成した段階で「設計」という役務の提供を受けたこととなります。したがって、支払った設計料は建設仮勘定として経理するものの、図面完成の時点で、まずは設計料を仕入税額控除の対象とすることになります。

☆まとめて控除することもOK！

前述のように、仕入税額控除のタイミングは、基本的に経理処理とは連動しないことになるわけですが、現実問題として考えた場合、設計料と建築費をバラバラに控除するのはいかにも面倒ですし、勘違いの基にもなりかねません。そこで、同基本通達の後段では、目的物が完成した日の属する課税期間において、まとめて控除することも認めています。

この方法によれば、設計料や手付金、中間金などは、建物が完成するまでの間は建設仮勘定としてストックしておいて、建物が完成した時点でまとめて控除することができることとなります。

Q 当社は製造メーカーです。不景気にも関わらず、業績は右肩上がりであり、毎期一棟のペースで工場を増築しています。当社では、工場の完成前に支払った手付金や中間金は建設仮勘定として処理していますが、減価償却システムとの関係で、工場が完成した時ではなく、事業供用した時点で、建設仮勘定を建物勘定に振替処理をしています。

決算月である3月末日に建物が完成し、翌期になってから事業供用した場合には、決算書には建設

仮勘定として計上することになります。この場合の仕入税額控除の時期は、建物勘定に振替処理をした翌期になるのでしょうか？

A 法人税の世界では、建物の完成引渡しを受け、建設仮勘定から建物勘定に振替処理をした場合であっても、建物を事業供用するまでの間は減価償却費を計上することができません。

しかし、消費税の課税仕入れの時期は、前述のように建物の引渡しを受けた時となりますので、会計処理や法人税の決算にとらわれず、消費税の計算をする必要があります。

ご質問のケースでは、貸借対照表に建設仮勘定として計上した場合であっても、建物が完成した当期において仕入税額控除の対象とすることになります。

(つづく)

熊王征秀(くまおう・まさひで)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、東京税理士会税務審議部委員、日本税務会計学会委員、大原大学院大学准教授ほか。消費税関連の書籍も多数執筆。

税務スクランブル
～審判所の視点～

確定申告の税務相談で税務署を訪れた納税者。その際、職員に「税金はかからない」と言われ、手持ちの資金を使ってしまった。ところが、実際には税金がかかり、滞納するハメに…。

滞納の原因は税務署への相談!?
「税金はかからない」と言ったのに…

平成11年分の所得税の確定申告について、請求人Aは税務相談を受けるために税務署を訪れた。その際、職員から「特別控除の範囲内なので税金はかからない」と言われた。

税金はかからない——。その言葉を受け、Aは手持ちの資金で家具などを購入した。ところが、確定申告を行うために再び税務署を訪れると、今度は「特別控除に該当しない部分があるので、税金がかかる」と言われたのだ。

資金を使ってしまい、Aは税金を納めることが困難に。そして平成12年5月、徴収担当の職員から電話が入り、財産を担保に出す方法や納税できない場合は差押えも検討せざるを得ないことが告げられた。

2カ月後、Aは徴収担当の職員と面接を行い、滞納した国税について年金収入から最低1万

円ずつ納付する納付計画などを記した納付誓約書を提出。その後、Aは同年8月と10月に1万円を納付したが、その後は納付が途絶え、平成13年と平成14年は5千円の納付を4回、平成15年から平成21年8月までは毎偶数月に5千円（平成16年12月は1万円）、平成21年10月に1万円を納付した。

滞納した国税を10年間
分割納付したが…

計画通りとはいかないが、Aは10年間に渡って税金を納めてきた。しかし、平成21年10月、税務署の担当職員から「納付方法について相談したいので、具体的な納付計画を準備してほしい」と電話があった。Aは担当職員と面接を行い、「一括納付は現時点では困難」、「2カ月に

一度の分割納付金を5千円から1万円に増額する」、「長期分割納付を引続き継続する」ことを申し出たが、職員から「長期分割納付を認めるには差押えが前提」と言われ、Aが所有する不動産の一部について差押え処分が行われた。

これを不服としたAは、国税不服審判所に審査請求を行った。Aは、「申告相談を行ったとき、税務署の職員から税金がかからないと言われたので家具などを買ってしまった。最初の相談の後、すぐに税金がかかると連絡してくれれば、税金を納めることができた。ゆえに、滞納原因は当局にある」と指摘。

さらに、「少額ではあるが分割納付を約10年間継続し、その間、差押えの話もなかった。それなのに、一方的に差押え処分を実施したことは、信義則に反して違法または不当である」と

主張した。

これに対して審判所は、「平成12年6月に督促状が発せられ、差押え処分はその日から10日を経過した日に行われており、その時点において滞納国税は完納されておらず、差押えの要件は満たされている」と指摘。

また、「(申告の相談は)税務官庁が公的見解を表示したものではないため、差押え処分が信義則に反することを基礎づけるものではない」、「差押え処分は、納税者の意思にかかわらず強制的に行われるもので、納税者が一部でも納付の意思を表示すれば、差押え処分ができなくなる旨や納税者の了解を得なければならぬ旨を定めた法令の規定はない」、「Aが主張する申告相談の事情は、滞納に至った原因であり、滞納原因を考慮して差押え処分の実施の可否を判断する裁量を原処分庁は有していない」、「分割納付はしているが、納付計画に従ったものではなく、国税が完納される可能性は著しく低かったといわざるを得ない」などとして、Aの主張を退ける判断を下した。

関与先を取り巻く 現状と課題、今後の行方

～医療業界編～

関与先と一括りに言っても、業種・業界ごとに抱えている問題は様々。そこで、各業種・業界にスポットを当て、現状と課題、今後の行方などをシリーズで紹介する。第1弾は中小病院や診療所など「医療業界」を取り巻く環境の変化について医療支援に特化する川原経営グループ代表の川原丈貴公認会計士・税理士に話を聞いた。

——医療業界を取り巻く環境の変化についてお聞きしたいと思います。

病院や診療所の経営に大きな影響を及ぼすのが診療報酬の改定です。2012年度は、ネットで+0.004%、診療報酬本体で+1.379%となりました。2010年度（ネット+0.19%、診療報酬本体+1.55%）においては、急性期病院への配分に重点が置かれた分、診療所の点数が引き下げられています。いずれにしても、昔の右肩上がりの改定率に比べると、医療業界を取り巻く環境は全体的に厳しい状況にあります。小泉政権下で毎年2200億円の社会保障費が抑制されてきたことも、医療関係者には大きな痛手となっていました。

——病院や診療所が経営不振に陥ることもあるのでしょうか。

病院や診療所の倒産も今では珍しくありません。現代のドクターには、診療の腕だけでなく、経営センスも求められています。経営不振に陥らないためにも、今後の経営方針をしっかりと確立することが喫緊の課題といえるでしょう。

——具体的にどのような対策を打てばいいのでしょうか。

それぞれの地域において、個々の病院や診療所がポジショニングを明確にすることが重要です。急性期病院の後方支援の役割を果たすのか、特化型の医療を目指すのか。様々なポジショニングがありますが、今後どのような方向に舵を取っていくのか、院長自身がハッキリさせて、それをスタッフに明示していくことが大切だと考えます。その際、厚生労働省が進めている「地域包括ケアシステム」への流れなども踏まえるべきでしょう。

——地域包括ケアシステムとは、どういったものですか。

地域の保健、医療および福祉の関係者が連携・協力して、医療サービスや在宅ケア、介護サービス、生活支援といった住民のニーズに応じた一体的なサービスを行う仕組みです。この実現には「機能分化」と「連携」を推進する医療体制の構築がポイントになります。24時間対応の在宅医療、訪問看護、充実したリハビリテーションなど様々な「機能」が求められてきますので、そこからポジショニングを考えてみるのもいいでしょう。実際、患者を待つのではなく、患者のところに出かける「在宅医療」にシフトする動きも目立ってきました。

——今後、医療業界はどのように変わっていくと思いますか。

社会保障に係る費用の将来推計によると、2011年における医療の給付費は33.6

兆円です。これが2025年には53.3兆円と約1.6倍も増えています。また、介護の負担額については、7.9兆円から19.7兆円と2.5倍の伸びを示しています。一見、先行きが明るい業界に思えますが、先ほども述べたように病院や診療所も倒産する時代です。経営方針が不明瞭の状態が続けば、2025年まで生き残れない可能性も否定できません。

——では、税理士の先生方はどのように関与すべきでしょうか。

まずは、関与先のドクターとコミュニケーションを深め、そこから病院や診療所の強みを一緒に考えてみてはいかがでしょうか。「患者を増やすための比重をどこに置くのか」という視点で考えると、いろいろと見えてくるかもしれません。また、病院や診療所でも事業承継が大きな問題となっていますので、そこも税理士の出番だと思えます。

——医療機関も「資格ありき、の世界ですから、事業承継も大変ですね。

確かに、後継者が見つからずに閉院するケースも増えています。また、ご子息が医師免許を取得しても、病院の設備投資の借金や勤務医の医療ミスなどを懸念して、事業承継を拒むようなケースも見られます。事業を承継しても先代と後継者では考え方も違いますので、ぶつかることも多いようです。一方で、円滑な事業承継を実現させているケースもあります。たとえば、院長は病院や診療所で診療を行い、後継者は在宅医療を展開するスタイルです。経営戦略としても効果的で、院長が学会などに出かけるときは後継者が代診を務めることもできます。

——医療機関が抱える税制上の問題について教えてください。

2012年の税制改正大綱では、「4段階制」と呼ばれる診療報酬の所得計算の特例措置について廃止を含めた見直し論が浮上りましたが、最終的に「13年度改正で検討する」とされました。また、診療報酬に対する事業税非課税措置は「引続き検討する」、医療法人の軽減税率は「13年度改正で検討する」としており、今後の行方が注目されます。また、第5次医療法改正によって出資持分あり医療法人の新設が廃止されましたが、持分あり医療法人には、持分に係る相続税や払戻請求などのリスクが内在しており、その対策として持分なし医療法人に移行しようとしても、様々な障害によって簡単に移行できません。私が社長を務める(株)川原経営総合センターでは、厚生労働省医政局から委託を受けて円滑な移行に関する調査研究を行いました。そこで、多くの障害の存在が明らかとなり、こうした移

行問題や相続税の問題においても税理士のアドバイスが求められてくるでしょう。

——ドクターは資産家の方が多く、相続対策も欠かせないと思います。

病院や診療所の土地建物ははじめ、自宅、預金、別荘など、ドクターは様々な資産を抱えています。それだけに事前の相続対策は欠かせません。先代の相続は対応できたけど、今後の二次相続をクリアするのは難しいというケースも見られます。経営支援と同時に相続対策なども含めたトータル的なサポートが必要といえます。中小企業の経営者と比べてドクターは個人資産についてもオープンに話してくれる方が多いように感じますが、そんな話を気軽にしてくれるのも、土業の中で税理士に対してだけです。

——最後に、医療機関をサポートするため、川原先生は職員にどのような指導を行っていますか。

アプトプットするためにはインプットが欠かせません。ただ、職員にはインプットとアウトプットの間で「考える」ことが重要だと話しています。自分が見たこと、聞いたことをそのまま伝えるのではなく、自分で考えて分析してみる。それが自分の力となり、お客様へのアドバイスにも説得力が増してきます。また、病院や診療所の関与先を1件獲得した場合、その関与先のバックには何千人という患者、地域住民がいます。医療機関の裏方として働けることは、社会貢献に繋がる大変意義のある仕事だと日頃から話しています。



川原丈貴(かわはら・たけよし)
公認会計士・税理士

平成3年、中央大学法学部卒業。平成9年まで監査法人トーマツ勤務。平成10年、川原税務会計事務所・(株)川原経営総合センター入社。現在、(株)川原経営総合センター代表取締役社長、税理士法人川原経営代表社員、監査法人エムエムピージー・エーマック代表社員。厚生労働省医療関連サービス基本問題検討会委員、MMPG専務理事など公職歴も多数。

医療は「機能分化」と「連携」の時代

地域におけるポジショニングを明確に

医療技術の飛躍的な進歩で大きく変わった「がん治療」

2人に1人は「がん」になるといわれる時代。ただ、医療技術の進歩により、がんの治癒率は年々伸びているほか、治療方法にも変化が見られるようになった。そこで、アメリカンファミリー生命保険会社の商品開発部長を務める島田由秋氏に、大きく変化しているがん治療の現状や同社の取り組みについて解説してもらう。

「がん」にかかる確率は 今や2人に1人の時代

1981年以来、「がん」は日本人の死因の第1位です。2010年の厚生労働省人口動態統計によると、年間死亡者数120万人のうち、がん死亡は35万人ですので、3人に1人の割合です。

ただ、がんの治癒率は年々伸びており、5年生存率は54.3%となっています。このような現状からがんにかかる確率は今や2人に1人の時代と言われています（参照：東京大学医学部付属病院 中川恵一著「ピジュアル版がんの教科書」）。

罹患部位も昔と今ではずいぶんかわってきました。現在は食生活の変化などから「大腸がん」や「乳がん」が増加しています。また若い年代では、男性よりも女性の方ががんになりやすい傾向にあります。

こうした状況を受け、現在国もがん対策に乗り出しています。2007年4月には「がん対策基本法」が施行されるとともに、がん検診受診率50%以上などの目標を定めた「がん対策推進基本計画」が打ち出されるなど、現在、国家的ながん対策が実施されています。

医療技術の大きな進歩で 通院治療を選択する傾向に

治療環境も大きく変化しています。厚生労働省の患者調査では、がんの平均入院日数は短縮傾向にある一方で、外来受療率は年々上昇しており、平成20年度の調査では入院受療率を上回りました。これは、がん治療の中心が入院から通院にシフトしていることを示しています。

では、なぜ通院治療が増加しているのでしょうか。その大きな理由のひとつが、手術、放射線、抗がん剤といった三大治療といわれ

る技術の飛躍的な進歩です。

腹腔鏡や胸腔鏡のほか内視鏡を用いた手術。強度変調放射線治療（IMRT）などに代表される正常組織へ余分な照射を減らしてがん細胞をピンポイントで狙い撃ちする放射線治療。そして、特定のがん細胞のみに効果を発揮し、比較的副作用の少ない分子標的薬といわれる抗がん剤の開発や、抗がん剤の副作用を軽減する新たな薬剤の開発などにより、従来よりも身体的負担を小さくした治療が普及したことで、通院による治療シーンが広がったと考えられます。

そしてこれらの三大治療を集学的に組み合わせる治療法も普及してきています。たとえば、通院治療により抗がん剤でがんをある程度小さくしてから手術を行ったり、手術後の再発予防などのため、通院で抗がん剤治療を行うといった組み合わせです。

このように、技術進歩により治癒率の向上だけでなく、「身体の負担が少ない治療」の選択幅が広がったことで、日常生活から離れた「入院」を選択せず、日常生活をできるだけ維持しながら治療できる「通院」を選択する方が増えていると思われます。

ただし、経過観察の通院と違い、治療のための通院は、放射線照射や抗がん剤投与などを行うため、身体的に大きな負担がかかってくる場合があります。当社が2010年9月に行ったがん保険を受給されたお客様へのアンケート調査（有効回答数1674件）では、93%の方が通院治療を経験しており、通院治療に費やす時間は治療時間を含めると「5時間以上」と回答された方が47%でした（グラフ1参照）。特に、抗がん剤治療は、手術や放射線よりも比較的長期の治療期間となるため、数ヶ月から数年に及ぶケースもあります。また、

通院であっても治療にかかる経済的負担は入院とかわりません。

一方、入院であっても、通院であっても、治療に関する負担だけでなく、治療に専念するためにやむを得ず仕事を休まれることで所得が減少することもがん患者を苦しめているという実態があります。当社が実施したアンケート結果では、38%の方が「収入が減少した」と回答しています（グラフ2参照）。

創業から変わらぬ想いで がんと闘う方をサポート

当社は1974年に日本社を創業し、同時に日本で初めて「がん保険」を開発しました。

がんによる経済的悲劇から国民を守る一、このことが当社の社会的使命であり、存在価値であるという「想い」は、創業当時から現在に至るまで変わっていません。おかげさまで現在、約1400万件を超えるがん保険をご契約いただくなど、日本でお客様が一番多い保険会社となっております。

また、がん保険でのお支払い件数は累計で200万件を超えており、2010年1年間のお支払実績は29万件、3129億円にのぼります。これは1営業日あたり約11億円のお支払いをさせていただいている計算となり、このようなお支払いを通じてがんと闘う方のサポートをさせていただいております。

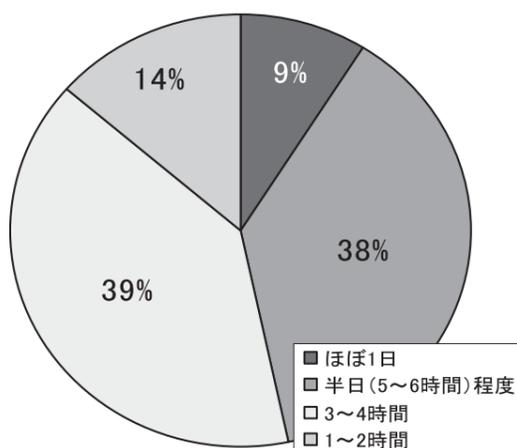
そして、そのような中で、お客様から毎日たくさんの生の声を頂戴しております。あるお客様からは、「がん治療を開始して5年になるが、仕事も継続しながら通院治療を続けている。抗がん剤を投薬しているが、今まで一度も入院治療をしたことはない」といったがん治療の変化に対する声を頂いたり、また、乳がんで治療中のお客様からは、「もし、がん保険に加入していなかったら抗がん剤治療はあきらめていたと思う。まさか自分のがんになるとは思っていなかったし、治療費も思っていた以上にかかる」、「ホルモン療法注射が重なっていけば非常にお金がかかる」など、がん治療の経済的負担に関する声もたくさん頂戴しています。

〈グラフ1〉

通院治療に費やす時間

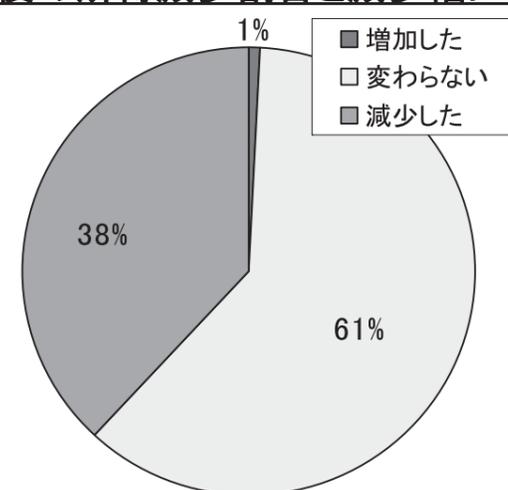
（家を出てから帰宅するまでの所要時間）

出典：アフラックがん保険受給者調査（2010年9月実施 回答数1674）



〈グラフ2〉

診断後の所得減少割合と減少幅について



出典：アフラックがん保険受給者調査（2010年9月実施 回答数1674）

～「入院」より「通院」を選択する時代に～

お客様の声を元に開発した 「生きるためのがん保険Days」

当社は多くのお支払い実績を通じて、がん治療の環境の変化を目の当たりにすることで、常にお客様が安心できる最新のがん保険を開発してまいりました。

2011年3月に発売しました「生きるためのがん保険Days」も患者様の声を元に、まさに現在ならびに今後のがん治療に合致した商品となっています。

主な特長は以下の通りです。

- ①三大治療をとまなう通院は、入院の有無に関係なく支払日数無制限
- ②抗がん剤治療給付金を新設
- ③がん罹患者を長くサポートする再発・長期治療給付金を新設
- ④すでに当社がん保険にご加入の方専用の「Daysプラス」を追加することで、最新保障を追加可能
- ⑤所得サポート特約、女性がん特約など、一人ひとりに合った保障の組み合わせができるバリエーションを選択可能

また、この商品は付帯サービスとして、がん専門相談サービス「プレミアサポート」を無償でご利用いただけます。がん患者様やそのご家族は、突然のがん告知に対して、さまざまな疑問や悩みを抱えられる方も多いと思います。幅広い治療の選択肢から自分にあった治療方法をどのように選択すべきか迷われることも多いでしょう。

そこで、当社のプレミアサポートは、5年以上の臨床経験やがんの知識を持った看護師で構成された「がん患者専門カウンセラー」が訪問して患者様の医療相談に応じています。

また、多方面から情報を収集し、整理してお伝えするとともに、専門医のご紹介も行っ

ております。

このサービスを提供している(株)法研の利用実態調査によると、相談内容で最も多いのは「自分にあった治療法の選択」です。次いで「診断・告知内容の理解」、「症状・副作用・後遺症の理解」となっています。この調査結果からも、やはり多くの方がはじめて経験されるがんという病気に、ご本人様はもちろん、ご家族の方々もどのように向き合っていくかを迷い、悩まれていることが分かります。

日本で初めてがん保険を発売し、最も多くのお客様にご契約いただいている当社としては、保障という経済的なサポートだけでなく、がん患者様やご家族の方々を精神的にサポートすることも大切な役割と感じております。

検診受診の促進、奨学金制度など がんまつわる様々な活動を実施

当社は、全国の都道府県などの自治体と協定し、地域住民の方々のがん検診受診の促進事業を中心とした各種活動も積極的に実施しています。

また、小児がんなどの難病のために自宅を離れて大都市圏の専門病院で闘病する子どもたちとそのご家族の「経済的・精神的負担を軽減」することを目的とした日本初の総合支援センター「アフラックペアレンツハウス」を東京（2カ所）と大阪（1カ所）に設立しています。利用料は1人1泊1千円（患児は無料）で、患児の治療期間中は制限なく滞在できるほか、常駐のソーシャルワーカーによるメンタルヘルスケアが受けられるなど、患児やそのご家族が安心して治療に専念できる総合的なサポート態勢を備えています。

さらに、がんで主たる生計維持者を亡くし、経済的理由から修学や進学が難しい高校生を支援するため、当社と当社の全国の販売代理店との共同により奨学金制度「公益信託アフラックがん遺児奨学金基金」を設立しています。

毎年、新たに奨学生を募り、奨学生には月額2万5千円を高校卒業まで給付するなど、がんで親を亡くした子どもたちが将来の夢を諦めることなく、希望する進学を果たし、充実した高校生活を送れるように支援しています。

このように保険販売だけでなく、がんを取り巻くさまざまな活動は、当社の社会的使命と考えており、今後も一層活動の輪を広げてまいりたいと思います。

全国税理士共栄会様とともに、 税理士先生や関与先様をサポート

全国税理士共栄会様には、当社の日本社創業当時からがん保険をお取り扱いいただいております。2011年10月現在のご契約件数は約3万5千件、お支払金額は累計約340億円で、税理士先生や事務所の役職員の皆さま、そして関与先の皆さまの「がん対策」の一助となっております。

今までも、そしてこれからも、当社は皆さまのお役に立つ商品をご提供してまいりたいと考えております。



島田由秋(しまだ・よしあき)

平成元年関西学院大学法学部卒業。同年アフラック入社。平成20年関連事業部長、平成21年東京第二法人営業部長、平成22年商品開発部長、現在に至る。



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」

青いダック

生きるための
がん保険 Days

「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！

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)

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>

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)を薬事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 ※抗がん剤の治療費は、身長・体重により異なります。
●自己負担額が1カ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。

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
新宿ファーストウエストビル17階 TEL:03-3344-1580

日税不動産情報センターは 事務所の良きパートナー

相続した不動産をめぐり、相続人同士が争いを起こすケースは少なくない。一方、相続人同士に問題はなくても、不動産に複雑な問題が隠れていることもある。こうした不動産の問題について、相続など資産税に力を入れている竹内春美税理士は、(株)日税不動産情報センターを活用して関与先の期待に応える解決策を導き出している。



竹内税務会計事務所(東京・千代田区)

所長 竹内春美 税理士

税理士の考えを常に尊重し、 お客様満足を求めるプロ集団

——竹内先生の事務所は資産税に力を入れていますね。

勤務時代の事務所が資産税に強く、そこでいろいろ勉強させてもらいましたが、独立した頃は資産税を中心にやっていこうとは考えていませんでした。ただ、友人や知人から相続に関する相談を受けるようになり、その方々の紹介で少しずつ仕事が増え、気付いたら資産税が中心となっていた感じですね。

——相続案件は問題も多いと聞きますが、いかがでしょうか。

案件ごとに問題の内容は様々ですが、相続財産に不動産が含まれているとトラブルが起きやすいといえます。以前、相続人同士が不動産をめぐる揉めている案件で、その不動産の時価を明らかにするため、相続人から不動産の鑑定を求められたことがありました。私は常に中立的な立場を心掛けていますので、特定の不動産業者ではなく、お客様のことを第一に考え、中立的な立場で対応してくれる日税不動産情報センターに鑑定をお願いしました。これまで何度も仕事を依頼していますが、手間がかかるような案件ばかりで、いつも助けてもらっています。

——どんな案件がありましたか？

詳細は言えませんが、たとえば、お客様からの紹介を通じて相続税の申告を引き受けたとき、亡くなった方のお住まいが関西で、その方が所有していたマンションをめぐる相続人同士が争っていたケースがありました。いがみ合っているキリがないので、私は売却することを提案しましたが、売却するにしても物件は関西にあります。売却先を見つけるために東京と関西を何度も行き来するわけにもいきません。だからといって見ず知らずの地元の業者に頼むのも心配だったので、どうすべきか悩んでいたところ、日税不動産情報センターの担当者が相談に乗ってくれました。すると、すぐに大阪支店の支店長に連絡を取り、相続人や不動産の状況なども細かく説明してくれて、大阪支店が対応してくれることになりました。

——それでも距離が離れていますので、多少の不安などは残りましたか。

いつもお世話になっている担当者も大阪支店の支店長も、わたしのことを常に気にかけてくれて、進行状況なども丁寧に説明してくれましたので、不安はまったくなかったですね。わたしも現地に数回行きましたが、東京にいたときから状況は分かっていますので、スムーズに話を進めることができました。売却先が見つかり、最後に署名するときも、相続人から互いに会いたくないと言われて困ってしまいましたが、支店長が別々の部屋を用意してくれるなど、本当にきめ細かく対応してくれました。私の手から離れて不動産を勝手に売却されることもなく、相続税の申告が終わるまで会計事務所側で調整しながら進めることができました。まるで自分の事務所の不動産部門のように動いてくれましたので、本当に助かりました。

——最初から最後まで税理士の先生がすべて責任を持って対応してくれると、お客様としても安心ですね。

お客様は税理士に仕事を依頼していますので、相続案件で不動産の売却が必要となり、外部の不動産会社を利用する場合でも、税理士主導で進めていくことが重要だと考えます。また、相続した不動産を売却する際、特定の業者を紹介すると「相続人の誰かにとって有利な業者ではないか」などと不信感を持たれる恐れもありますが、日税不動産情報センターを紹介すると、相続人たちも比較的すぐに納得してくれます。私としてもお客様に紹介しやすいですね。ただ、相続人全員が納得してくれて、いざ売却に向けて動き出すとすると、今度は不動産そのものに複雑な問題が見つかることもある。相続案件というのは、なかなか一筋縄では行かないものです。

——不動産そのものに問題が隠れていることも多いのでしょうか。

そうですね。自分ひとりではクリアできない問題もたくさんあります。ただ、どんなに手間がかかる案件でも、日税不動産情報センターの方々は「こんなの当たり前ですよ」といって引き受けてくれるので、本当に助かっています。先日も、売却するには問題が多すぎる物件について頭を悩ませていましたが、東京の担当者が別の用事で事務所に来る機会

があったので、何気なくその話をすると、少し離れたところの物件にも関わらず、すぐに現場を見に行ってくれました。

——その後、どうになりましたか？

最終的に売却まで結び付けることができました。ただ、多くの問題を抱えていたもので、売却金額が大きく下がってしまいました。もちろん、担当者にとってはビジネスですから、手間ばかりかかって申し訳ないと思いましたが、「お困りのことがありましたら、いつでも言ってください」と言われ、本当に信頼できるパートナーだと改めて実感しました。

——広大地の評価を依頼することもあると聞きました。

自分でもすべて調べますが、広大地の評価については不安を拭き切れない部分もあります。日税不動産情報センターによる広大地評価は、税理士業界でも信頼度が高く、これまで多くの実績がありますので、評価をお願いすることで安心を得ることができます。以前、広大地の評価で悩んでいた知人の税理士に紹介したところ、しばらくして本人からお礼を言われました。悩みが解決したらしく、非常に喜んでいましたね。お客様はもちろん、税理士仲間にも安心して紹介できる会社だと思います。

——最後に、今後の抱負をお聞かせください。

最近は紹介だけでなく、事務所のホームページをご覧になって仕事を依頼されるお客様も出てきました。ただ、無理して仕事を増やそうとは考えていません。相続案件というのは簡単だと思っても、どこに落とし穴があるか分からないものです。お客様に満足していただくためにも、ひとつひとつ丁寧に仕事を扱っていきたいと思います。また、現在関与している法人や個人のお客様を中心に相続の事前対策を充実させるほか、相続案件には税務以外の問題も絡んできますので、外部とのネットワークをより充実させていきたいですね。もちろん不動産に関することは、これからも日税不動産情報センターを活用していきたいと思っています。

Spotlight

税理士法人森井会計(東京・渋谷区)

森井義之 税理士

成功率は実に9割以上
企業再生のエキスパート

勤務時代に関与先の社長からいわれた言葉にショックを受け、企業再生のプロを目指した森井義之税理士。その言葉とは、「うちの会社は赤字だから税金の心配なんて必要ない。それより、利益を出して税金の心配をするような会社になるためには、どうすればいいか教えてくれ」。

その後、経営ノウハウを学ぶために夜間の大学に再入学する。「開業したばかりの頃で、昼間は税理士業務、夜は勉強の日々でした。金銭的にも余裕がなかったので、銀行からお金を借りて合宿セミナーに参加したこともあります。また、社会心理学や組織心理学を学ぶために各大学の講座にも通いました。ハードな生活でしたが、経営について多くのことを学びたいという思いが強く、辛いと感じたことはありませんでした」。

様々な経営ノウハウを身に付け、企業の再生コンサルティングに乗り出した森井税理士。1社の再生に対して平均2〜3年かけており、これまで30年以上の間に100社を超える企業再生に携わってき

た。

また、その経験と実績から考案されたのが、「PBM(ポイント・アンド・バランス・マネジメント)キャッシュ・フロー分析表」。森井税理士の再生コンサルティングの方向は、企業の資金創出力を高めることにある。この分析表は、再生に必要な資金量と現状で創り出している資金量を測り、内在する問題を明確にするためのツールだ。平成20年には特許庁から特許として承認されている。

森井税理士は企業の経営資源として『人』『金』『物』『情報』『顧客の潜在ニーズ』『技術開発』という6大要素があり、この6つがバランス良く存在していなければならぬと説く。しかし、「あくまでも主体は『人』です。まず『人』を活かすことを考えなければいけません」。

この考えを無視したことで、深刻な経営不振に陥った企業があった。その企業は経営コンサルタントの指導を受けていたが、経営状況がさらに悪化したため、森井税理士に助けを求めてきた。「前任

のコンサルタントが不採算部門の工場をつぶし、東京から2時間離れた工場に一本化させました。その会社には優秀な技術者もたくさんいましたが、それぞれ事情があります。都内の工場の近くに家を買った人もいます。毎日2時間もかかる通勤を喜ぶ従業員なんていません。結果、従業員が次々と退職してしまい、新商品の開発もできず、クレームも膨れ上がり、経営不振に陥ってしまいました。その際、前任のコンサルタントは『営業が足りない』とアドバイスしていたそうです。まさに『人』と『技術開発』のバランスを欠き、経営資源を無視した最悪の結果といえます。その企業も森井税理士のコンサルにより、1年半後には黒字体質の会社に生まれ変わり、2年後には約3億円の倉庫兼工場を建設するまで回復した。

「企業を再生する場合、不採算部門など一部分だけを見るのではなく、企業全体の機能の質を高めることを意識することが重要です。採算が悪いところをひとつ切れば、それに付いている大切な経



営資源も失うことになります。その場限りのコンサルティングを行えば、一時的に資金面などは改善されますが、数年後には同じような問題が再び浮上してくるでしょう。企業の機能を総合的に高めるための仮説を立て、様々な再生のプロと連携しながら検証していくことが重要といえます。この仮説と検証の繰り返しは、コンサルティングの基本中の基本です」。

ただ、再生コンサルティングは体力が求められるため、現在はコンサルティングの第一線から身を引いている。それでも9割を超える再生成功率には、多くの金融機関が信頼を寄せており、森井税理士の評価を参考にするため、今でもアドバイスを求めてくるそうだ。また、自身のノウハウを次世代に繋げるため、再生コンサルタントの養成にも力を入れている。まさに、企業再生に人生を捧げているプロフェッショナルといえる。

トラブルを
未然防止!税理士事務所の
リスクマネジメント

① 契約書や規則を整える

南青山M's 法律会計事務所(東京・港区)
松永貴之 弁護士

プロ野球のとある球団のお家騒動が世の中を騒がせたのは記憶に新しいですが、お家騒動はどこにでもある話です。税理士の先生方であれば、顧問先企業の世代交代による経営権を巡る紛争、相続にともなう親族間の紛争などを間近で目にする機会も多いと思います。しかし、お家騒動の多くは、持ち株比率の維持・調整、相続対策などを事前に専門家に依頼し、準備しておけば、紛争を未然に防止・軽減することができます。

ところでこのお家騒動、「士業」には無縁かということそんなことはなく、医者の不養生ではありませんが、税理士業界にもお家騒動はあります。訴訟に至るケースも珍しくありません。

税理士事務所のお家騒動は、退職した従業員(税理士・補助者)が顧客情報を利用・流用し、顧問先企業との顧問契約の継続に影響を与えるという形で顕在化します。具体的には、担当者の交代にともない、顧問先から契約の解除や条件の変更を求め

られるケース、退職した従業員に顧問先が付いていくといったケースが挙げられます。

顧問先との契約の維持・管理、従業員の管理は、継続的な仕事の割合が多い税理士事務所にとって重要な問題だと思えます。予期せぬ契約の解除、変更は避けたいものです。そこで、①税理士事務所と顧問先企業との法的関係、②税理士事務所と従業員(税理士・補助者)との法的関係を検討し、トラブルを防ぐために最低限しておくべきことをアドバイスしたいと思えます。

まず、①税理士事務所と顧問先企業との法的関係は、請負契約と委任契約双方の性質をもった契約(業務委託契約)によって結びついています。契約書を取り交わさず、口頭で契約を済ませている税理士の先生もいますが、契約によって結びついていますので、契約書の締結は必須です。

契約書には、報酬・費用、契約期間、更新手続の可否(自動

更新か更新の際に新たに契約書を締結するか否か)、更新拒絶・解除手続の時期・方法などを定めておく必要があります。契約書を締結していない関与先がいましたら、タイミングの良いときに契約書を作成してみたいかがでしょうか。契約書を締結している場合でも、内容に不備がないか確認してみてください。

次に、②税理士事務所と従業員(税理士・補助者)との法的関係ですが、多くの場合、税理士事務所と従業員は、雇用契約で結びついています(今回は業務委託契約のケースを省きます)。この雇用契約の特徴として、使用者である税理士の先生には指揮監督権があり、従業員は指揮監督に従う必要があります。従業員が守るべき事務所内のルール、たとえば顧客情報の管理、契約の管理、顧客との関係については、雇用契約時の明示、就業規則、事務所内規則などのルールとして明示することが大切です。「いちいち規則に

するのは…」と思われる先生もいるでしょう。また、従業員との以心伝心を期待する先生もいるかもしれません。ただ、当たり前のことからこそ、ルールにしても問題ないといえます。

ところで、従業員との関係という点では、顧客情報が不正競争防止法上の営業秘密に当たるか(営業秘密に当たれば、仮に従業員が退職後に顧客情報を利用して不正競争を行った場合、同法に基づく差止め、損害賠償請求が認められる)、競業禁止義務を科せるかといった古くから議論されている問題があります。裁判例や法解釈もある程度明確になってきていますので、次回以降に機会があればご紹介したいと思います。

契約書や規則を整えても、できることや守れるものには限界があります。安心できることも多々あります。気持ちよく仕事をするためにも、契約書や規則の大切さを頭の片隅に入れておいてもらえればと思います。(つづく)

税理士業務の効率アップへ iPhone、iPad活用法を探る

昨年12月、東京税理士会館の会議室で「iPhone、iPadを税理士業務で利用する方法」と題したセミナーが開催された。これは、東京税理士会情報システム委員会の委員が講師となり、税理士業務とITに関する様々なテーマを取り上げて講演する定期セミナー。

今回の講師は齋藤潤一税理士（荒川支部）。定員は20名だが、まさに“旬、のテーマということもあり、会場には定員を超える参加者があった（写真）。

当日は、iPhoneやiPadの基本的な操作をはじめ、土地評価や帳簿整理・経理事務で利用する方法、便利な手書きメモ・音声メモ、齋藤税理士も実際に活用している機能性の高い電卓など、税理士業務における様々な活用方法が披露された。



さらに、DropBox（ドロップボックス）を利用したファイル共有なども、一見難しそうに思えるが、齋藤税理士は実際の画面をスクリーンに映し出しながら、ひとつずつ丁寧に解説。外出先で使用するiPhone、iPadと事務所で使用しているパソコンの情報が共有できるため、「DropBoxは非常に基本的ですが、税理士にとって一番使える機能といえます」（齋藤税理士）。とても分かりやすい説明に、参加者はメモを取りながら熱心に聞き入っていた。

17年振りに一発合格！

平成23年度税理士試験で快挙

平成23年度（第61回）税理士試験において、平成6年度以来の一発合格者が現れた。

昨年8月2日から4日までの3日間で実施された税理士試験の受験者数は4万9510人（女性：1万2082人）。

このうち、一部科目合格者は7973人（同2074人）。合格科目が5科目に達し、念願の税理士資格を取得した者は1094人（同272人）となった。

合格者を年齢別で見ると、「31～35歳」が305人と最も多い。次いで、「41歳以上」が260人、「36～40歳」が251人、「26～30歳」が202人、「25歳以下」が76人だった。

そして、この中に『一発合格者』が含まれていることが明らかになった。

国税庁によると、「一度に5科目を合格したのは20歳の男性です。平成6年度に3人の受験者が一度に合格しましたが、それ以来のこと」。実に、17年振りの快挙となったわけだ。

試験結果を税法の科目別で見ると、受験者数が最も多かったのは消費税法の1万891人（合格率13.7%）。次いで、法人税法が7334人（同12.5%）、相続税法4134人（同11.6%）。合格率が最も高かったのは事業税で17.1%（前回11.9%）だった。

なお、平成24年度の税理士試験は、今年7月31日から8月2日までの3日間で実施され、12月中旬の合格発表を予定している。

業界ムーブメント

国税庁の実績評価 税理士調査3千件超える

税理士・税理士法人に対する国税当局の調査が1年間で3千件を突破した。

これは、財務省が昨年末に公表した「国税庁が達成すべき目標に対する実績の評価書」で明らかになったもの。それによると、平成22年度における税理士・税理士法人への調査件数は3051件となった。同18年度（2495件）、同19年度（2519件）、同20年度（2686件）、同21年度（2863件）と調査件数は増加傾向にあり、同22年度において初めて3千件を超えた。

また、同22年度における税理士

・税理士法人に対する懲戒処分件数は、前年度（29件）より8件増加の37件。ここ数年、懲戒処分件数は30件以下で推移してきただけに、懲戒処分者が多かった1年といえる。処分の内訳は、禁止処分が11件、停止処分が26件だった。

実績の評価書では、税理士法第33条の2に規定する書面の添付割合についても報告されている。それによると、平成22年度における書面添付割合は7.0%。同19年度（5.7%）、同20年度（6.0%）、同21年度（6.5%）と、添付割合は微増を続けてきたが、同22年度において7%台に達した。

なお、平成23年3月末における税理士登録者数は7万2039人となっている。

相続事業承継をテーマに パネルディスカッション

J P 税務戦略研究会は昨年11月末、事業承継をテーマにした研究会を都内で開催。全国各地から70人以上の税理士が集まった。

当日は、第1部として「相続事業承継事例発表」を実施。秋山税理士事務所（東京・世田谷区）の板倉景介税理士が相続対策編、東京共同会計事務所（東京・千代田区）の築田晋治税理士が事業承継対策編の講師を務め、事務所でも扱った事例などを解説した。

第2部では、髭会計事務所（東京・中野区）の髭正博税理士、税理士法人トゥモロー・ジャパン（千

葉・松戸市）の小林登税理士が加わり、板倉税理士と築田税理士の4人による「相続事業承継パネルディスカッション」が披露された（写真）。コーディネーターはペンデル税理士法人（東京・新宿区）の戸島潤吏税理士。第1部の事例を踏まえながら、4人のパネラーがそれぞれの視点から相続事業承継対策のポイントを語ったほか、参加者からも質問が飛び交った。

第3部では懇親会も催された。



3分間の診察室



～薄毛対策、医学的に教えます！～

髪の毛のボリュームが減って困っている方や、もう手遅れだとあきらめている方も多いのではないのでしょうか。全国で薄毛を気にしている人は約800万人といわれ、発毛ビジネスも1000億円市場と巨大です。

インチキ商法もはびこっています。その理由として、髪は月に1センチメートルしか伸びず、効果を実感しにくいことが挙げられます。どんな育毛剤でも、少なくとも半年間は使用しないと効果が判定できません。

こうした中、2010年に日本皮膚科学会から『男性型脱毛症診療ガイドライン』が発表され、世間で話題になりました。その中でも「推奨度A」、つまり“効果が強く強く推奨できる、とされたのは、内服薬フィナステリド

（プロペシア®、MSD㈱）と外用薬ミノキシジル（リアップ®、大正製薬㈱）だけです。いずれも医薬品ですが、プロペシアは医師の処方が必要で、リアップは店頭で薬剤師の指導のもとに購入することになります。

プロペシアは前立腺と頭頂部皮膚だけに分布する男性ホルモンの活性化に働く酵素をブロックします。性機能には全く関係しません。また副作用も非常に少ない内服薬です。ひげが濃く、頭頂部がくっきり薄くなっている人に良く効く傾向がありますが、頭部全体が少し薄くなるタイプの人も含めて約80%の人に「やや有効」以上の効果が得られています。自費診療のため1カ月1万円程度かかります。

外用育毛剤の代表はリアップ

です。最近5%濃度のリアップX5が販売されました。効果はプロペシアとほぼ同等です。毛母細胞に直接作用して効果を発揮しますので、脱毛症の種類や部位によらず、また男女を問わず発毛させます。アルコールを含んでいるため、頭皮が痒くなる場合もありますが、ステロイド外用剤を併用すれば痒みを抑えることができます。

「推奨度A」の2つの薬剤を併用すると相乗効果が得られます。ただ、しばらくすると抜け毛が減りますが、長期間使用すると一時的に脱毛が増加することがあります。これは髪の寿命ですので、治療を中断せず、しっかり継続して次の成長期に早く移行させることが重要です。

ヘアケアについても間違っ

た情報が氾濫しています。たとえば毛穴に皮脂が詰まっていると脱毛しやすいと思ひ込み、毎日シャンプーをしている人も多いと思います。しかし、髪が細くなる可能性がありますので週に2～3回程度にした方がよいでしょう。また、発毛効果のあるシャンプーやリンスは存在しません。

食事についても、ワカメや昆布は発毛とは関係がありません。髪にとってミネラル、特に亜鉛、銅、鉄の3つは重要ですが、この3つを多くとっても髪が多く生えるわけではありません。食事はバランス良くとるのが基本です。喫煙も血管が収縮するので、髪のため、何より健康のために是非やめましょう。

今号のドクター 坪井良治 先生

1980年防衛医科大学卒業。1987年順天堂大学大学院修了（皮膚科学）。同年～1989年ニューヨーク大学医学部研究員（細胞生物学）。1990年順天堂大学医学部皮膚科講師のち助教授。2002年より東京医科大学皮膚科教授。

日税ニュース

コクヨのオフィス用品が割引で買える新サービス

東京税理士協同組合の組合員ならびに税理士協同組合の報酬自動支払制度（事務代行者株式会社日税ビジネスサービス）を利用されている税理士先生を対象とした新しいサービスが誕生しました。

それは、コクヨ生まれのオフィス用品通販サイト『ウィスカウネット』の割引サービスです。

ウィスカウネットは、法人向けオフィス用品のネット通販サイト。通常よりも安く商品を購入できるため、多くの企業や団体がコストダウンを図るために利用しています。東京税理士協同組合の組合員ならびに報酬自動支払制度の「POST」を利用されている税理士先生には、すでに値引きされたカタログの表示価格から、さらに3%OFFで商品を購入できる特典があります。

手続きも簡単で、専用の登録申込用紙に記入してFAXするだけで終了です。支払いは月末締め、翌月払いの銀行振込となっています（振込銀行はみずほ銀行、手数料は購入者負担）。

また、報酬自動支払制度の「e-NET」を利用している税理士先生は、値引きされた表示価格から5%OFFで商品を購入することができます。たとえば、ウィスカウネットでA4サイズのコピー

用紙を1箱（5千枚）注文すると2680円ですが、5箱以上まとめて注文すると1箱2480円にディスカウントされ、さらに「e-NET」を利用していただければ、そこから5%の割引となります。

特に「e-NET」を利用されている税理士先生は、商品の代金は収納した顧問料と相殺されますので、支払いや振込手続きが省力化されるほか、銀行振込の手数料などが発生しないメリットもあります。

ウィスカウネットの魅力は、リーズナブルな価格だけではなく、コクヨの文具・事務用品やOA・PC用品をはじめ、有名メーカー約1千社、約3万3600品番（平成23年3月現在）からご希望の商品を選ぶことができます。商品は当日または翌日に配送され（日曜・祝日・年末年始、一部エリアを除く）、1オーダーにつき953円（税抜き）以上の注文については送料が無料となります。また、注文間違いやイメージ違いの場合には、365日無料返品（一部商品を除く）も保証されています。

「オフィス用品割引サービス」に関するお問い合わせは、ウィスカウネット取扱販売店株式会社日税ビジネスサービス（☎03-3345-0888）までお電話ください。

人気の職員研修を再び開催

東京税理士協同組合が実施している人気の職員研修「3年未満の職員が3カ月で変身！」が今春、再び開催されます。

同研修で講師を務めるのは、坂野上満税理士。職員が1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2回に渡って紹介。事務所職員の有益なスキルアップ研修として、税理士の先生方からも人気を集めています。

同研修は、昨年の春に初めて開催されましたが、募集開始から申込みが殺到。ひとつの事務所から複数の職員が参加するなど、定員を大きく上回る申込み

があり、昨年の秋に2回目の研修が開催されました。

この人気研修が4月3日（第1弾）、同17日（第2弾）に再び開催することが決まりました。詳細につきましては、同研修を協賛する株式会社日税ビジネスサービスのホームページに2月頃アップする予定です。



常に定員オーバーの人気研修

編集後記

昨年11月末、東日本大震災の復興財源となる臨時増税を実施するための「復興財源確保法」、また、平成23年度税制改正に関する法律「経済社会の構造の変化に対応した税制の構築を図るための所得税法等の一部を改正する法律」が成立しました。

さらに、「平成24年度税制改正大綱」が発表されるなど、年末の慌ただしい中、税理士の先生方も時間を作りながら、税制改正の動きに注目されていたのではないのでしょうか。

ただ、確定申告期の2月・3

月は、情報収集の時間を確保することも難しい時期だとお察しします。この間、大変微力ではございますが、税制改正の影響や税理士業界の動向などについて情報収集に努めていきたいと思えます。

それらの情報は、4月発刊の「NICHIZEI journal（日税ジャーナル）」でお届けいたしますので、是非ご覧になって頂けたら幸いです。まだまだ寒い日が続きますので、体調管理に十分気をつけて今年も確定申告シーズンを乗り切ってください。

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。

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

POST

e-NET

報酬自動支払制度

ご利用実績 No.1

顧問報酬の集金・管理に
お困りではありませんか？

利用者数実績 No.1

今すぐアクセス！

関与先1件からご利用できます。

今すぐお申込み！

簡単手続き 取扱い金融機関 報酬に対応

0円

e-NETを無料でお試し頂けます！

e-NET体験版



税理士協同組合事務代行者

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!!



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24年・冬号
(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