



NICHIZEI journal

「うつ病」100万人時代 職場におけるトラブルが急増

日本国内のうつ病患者は100万人を超え、その数は急速に増え続けている。職場のトラブルで精神障害を被ったとして従業員が会社を訴えるケースも続出しているが、中小企業のメンタルヘルス対策は依然として進んでいない。こうした中、経営者にとって「他人事」では済まされない判決が下された。

最高裁

経営者の対応に「不適切」

厚生労働省が3年ごとに実施している「患者調査」では、うつ病などの精神障害に苦しむ患者数も報告されている。それによると、平成8年に43.3万人だった患者数は、平成14年には71.1万人。平成20年調査では104.1万人となっており、わずか10年ほどで2.4倍に急増している。

この主な要因は、社会の多様化にともない、あらゆる場面でストレスを受ける機会が増え、うつ状態が増加する土壌ができていないかと推測されている。

また、うつ病の啓発活動によって軽症者の受診が増えたことも要因として考えられるが、その一方で、うつ病患者の医療機関への受診率は依然として低いことも報告されており、実際に精神障害を被っている人口は100万人をはるかに上回ると見られる。

こうした中、職場の対人関係や解雇などで精神不調に陥り、従業員が会社を訴えるトラブルも相次いでいる。各地の地方裁判所では、毎月のように損害賠償請求や安全配慮義務違反など、会社側の責任

が問われる判例が出ており、多くの経営者がメンタルヘルス問題を「対岸の火事」と捉えていることがうかがえる。

特に、大企業はメンタルヘルス対策を講じているところも多いが、中小企業は人材やコストが限られるため、組織的な対策がほとんど行われていないのが実情だ。しかし、メンタルヘルス対策を「他人事」や「後回し」などと考えるはいられない判決が下された。

大手コンピュータ会社に勤めるA氏は、社外でのトラブルが原因で、加害者集団が雇った専門業者や協力者による盗撮・盗聴・つけ回しが行われ、職場の同僚らを通じて嫌がらせを受け、業務に支障が生じたことから会社に事実調査を依頼。会社側は従業員への聞き取り調査やA氏が提出した被害事実を裏付けるICレコーダーのデータなどを調べたが、A氏が主張する被害事実は確認できなかった。

A氏は納得できる結果が得られず、特例の休職を求めたが、それも認められずに出勤を促されたた



精神障害の疑いがある従業員への懲戒処分を無効と判断した最高裁

め、問題が解決されるまで出勤しないことを上司に告げた。その後、有給休暇をすべて取得した後、約40日間にわたって会社を欠勤。その間、会社側はA氏に対して出勤するように何度も説得し、最後は出勤命令も下したが、A氏の「問題が解決するまで就業はできない」との考えは変わらなかった。その後、賞罰委員会が社内で開かれ、諭旨退職の懲戒処分が決定。A氏はこの処分を不服として裁判所に訴えた。

東京地裁は、「被害事実は認め

Digest ダイジェスト

- 2 業界トピックス
9月から全税共キャンペーン
- 3 マネージメント・ポリシー
『あんしん料』の大切さ
- 4 税務会計情報
広大地評価で納税者に軍配
- 6 リスクマネージメント
独立した職員と顧客争奪裁判
- 7 クローズアップ
中小会計要領が本格始動
- 9 業種別リサーチ
飲食業界の現状と課題
- 11 潮流
被相談人数が過去最高を記録

られず、会社も調査の経過や結果を適切に説明しており、欠勤することについて正当あるいはやむを得ない理由は認められない」、「A氏が欠勤を継続した主たる理由は、被害事実が認められないという調査結果に納得できず、これに固執したことにあるのは明らか」と指摘。「就業規則に定められた無断欠勤に該当する」、「職場放棄ともいふべき事態で、債務不履行の態様として悪質である」などとして、諭旨退職処分は「社会的に相当な範囲」と判断した。

関与先も事前対策が不可欠

その後、争いのステージは東京高裁へと移ったが、裁判官の視点は地裁判決とは異なるところに向けられた。それは、A氏が「被害事実に固執していた」という点だ。

東京高裁は、A氏の一連の言動や被害事実に固執して出社しなかった状況を踏まえ、「A氏が申告した被害事実は、被害妄想など何らかの精神的な不調に基づくものではないかとの疑念を抱くことができた」と認められる。「それならば本人や家族、会社のEHC（環境・衛生・安全部門）を通じた職場復帰へ向けての働きかけや、精神的な不調を回復するまでの休職を促すことが考えられ、精神的な不調がなかったとすれば、欠勤を

長期間継続した場合には無断欠勤となり、就業規則による懲戒処分の対象となることを告知すべきだった」として、A氏に対する諭旨懲戒処分を無効と判断している。

会社側は上告したが、最高裁はこれを棄却。その理由として、「精神的な不調のために欠勤を続けている従業員に対し、会社は精神科医による健康診断を実施するなどした上で、診断結果に応じて、必要な場合は治療を勧めた上で休職等の処分を検討し、その後の経過を見るなどの対応を採るべき」、「出勤しない理由が存在しない事実に基づくもの」として、それを直ちに正当な理由がない無断欠勤として諭旨退職の懲戒処分の措置

を執ることは、精神的な不調を抱える従業員に対する使用者の対応として適切なものとはいえない」と指摘している。

就業規則を整えるだけでなく、それを正確に運用しなければトラブルは避けられない。もし、従業員に精神不調の疑いがあれば、会社として自発的に何らかの措置を講じなければならない。そんなことを考えさせられる今回の判決は、経営者に対して警鐘を鳴らすような内容といえる。

現在、国や自治体でも、うつ病に関する総合的な支援策を展開しているが、メンタルヘルス問題は非常にデリケートで、自分で気付く症状もあれば、周囲が先に変化

に気付くこともある。また、それが一時的なのか精神障害なのか、本人も周囲も判断するのが難しいケースも少なくない。

うつ病患者の受診率が依然として低いことを考えると、さらなる啓発活動が求められる。職場においても、まずは全従業員がメンタルヘルスに対して関心を持つことが大切だ。そうした社内の事前対策を後押しできるのは、中小企業の一番身近なサポーターである税理士事務所といえる。

株式会社日税サービス
創立40周年記念セミナー
「中小企業が抱える労務問題」
～税理士の立場からできること～
参加費：無料（5面に詳細を掲載）

—全国税理士共栄会—

9月から全国統一キャンペーン 関与先と税理士業界の永続的発展を応援

全国税理士共栄会（南口純一会長）による「全国統一キャンペーン」が今年も9月から始まります。

このキャンペーンは、関与先事業所と税理士業界の永続的発展を応援するため、提携保険会社の協力を得て、「VIP大型総合保障制度」と「全税共年金」の普及を図る目的で行われています。

「VIP大型総合保障制度」は、円滑な事業承継の実現や様々なリスクから企業を守るため、5つの充実したプランを用意。まず、『経営者大型保険（集団扱定期保険）』は、掛捨ての割安な保険料で、入院や手術を含む総合的な保障をする大型の生命保険です。経営者に万が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。次に、『経営者保険総合プラン』では、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、逓増定期保険など多彩な保険を用意。役員・幹部の退職金準備などにも最適です。

このほかにも、『経営者スーパープラン』や『団体所得補償保険』、『新・団体医療保険』を用意し、中小企業や個人事業主を応援しています。

「全税共年金」は、月々1万円から将来の備えができる独自の拠出型企業年金保険。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で、「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10万円以上で任意の口数）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です。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。

キャンペーンは今年で27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、全国税理士共栄会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。

なお、日税グループの㈱日税ビジネスサービス、㈱共栄会保険代行、㈱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。

異議申立て件数が大幅減 納税者に対する救済状況

国税庁・国税不服審判所はさきごろ、平成23年度（平成23年4月1日～平成24年3月31日）における不服申立ておよび訴訟の概要を公表した。

それによると、税務署に対する異議申立ての発生件数は、徴収関係および全税目において件数が減少し、過去10年間で最も少ない3803件（前年度比25.5%減）となった。異議申立ての処理件数は4511件で、「取下げ」641件、「却下」413件、「棄却」3082件。納税者の主張が何らかの形で受け入れられた件数は375件だった。

一方、国税不服審判所に対する審査請求の発生件数は、過去10年間で最多となる3580件（同16.1%増）。審査請求の処理件数は2967件で、「却下」285件、「棄却」1994件。納税者の主張が何らかの形で受け入れられた件数は404件で、全体の13.6%となっている。

なお、平成23年度における訴訟の発生件数は391件（同11.7%増）で、訴訟の最終件数は380件。このうち、国側の一部敗訴が20件、全部敗訴が31件で、納税者側の主張が一部でも認められた割合は13.4%となった。

日税連

税制改正建議書まとまる 納税者の立場で39項目

日本税理士会連合会（池田卓啓会長）はさきごろ、第1回理事会を開き、「平成25年度・税制改正に関する建議書」を決定した。

建議書では、税務に関する専門家として納税者の立場に立ち、①公平な税負担②理解と納得のできる税制③必要最小限の事務負担④時代に適合する税制⑤透明な税務行政——という5つの視点が基本として置かれている。

建議項目は、「震災対応税制」（2項目）、「所得税」（10項目）、「法人税」（6項目）、「消費税」（4項目）、「相続税・贈与税」（3項目）、「地方税」（3項目）、「複数税目共通」（4項目）、「納税環境整備・そ

他」（7項目）の39項目。

納税環境整備では、「歳入庁の創設については、十分に慎重な議論を行うこと」、「マイナンバー（社会保障・税番号制度）は当面、社会保障分野と税務分野の限定的な利用とすること」、「国税通則法の目的を改正し、納税者憲章を早期に成立させること」などの考えが示されている。



届出書を忘れて過大納付

「チェックリスト」でミス防止

職業専門家の役割に対して社会的要請が高まる中、税理士の専門家責任も厳しく問われている。そこで、万が一のトラブルに備え、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、「単純ミス」「うっかりミス」が目立つ。

2010年度における保険金の支払件数を税目別で見ると、消費税が48.3%とほぼ半数を占めているが、そのほとんどが届出書の提出失念など「うっかりミス」が原因となっている。たとえば、A税理士の関与先は経営改善のため大規模な設備投資を計画し、A税理士と相談を重ねて多額の設備投資を行った。翌年、A税理士は関与先が簡易課税適用事業者であることに気付き、消費税簡易課税制度選択不適用届出書の提出ミスが発覚。関与先は消費税額の

還付を受けられず、簡易課税適用による納税が生じてしまった。

また、B税理士の関与先は長年税務調査がなく、仕入先や外注先が決まっていたこともあり、請求書や領収書の収受は一部を除いて行っていなかった。一方、B税理士が関与先を訪問するのは年に数回で、関与先がまとめた資料のみで申告書を作成し、帳簿や請求書の確認は一切行っていなかった。そこへ国税局が調査に入り、関与先の仕入税額控除を否認。B税理士が帳簿や請求書の保存義務について確認し、十分な説明を行っていれば仕入税額控除は受けられたとして、関与先との過失相殺により、B税理士に5割の責任負担があるとされた。

さらに、C税理士は一括比例配分方式を選択すれば消費税の還付が受けられることを認識しながら、コンピュータの入力ミスによ

り個別対応方式を選択。その結果、消費税の還付を受けられず、C税理士の善管注意義務違反と認められた事例がある。

法人税でも「うっかりミス」が少なくない。たとえば、事前確定届出給与に係る改正内容を十分に理解せず、届出書を一度提出すれば、支給者・支給内容・金額に変更がない限り2期目以降の提出は必要ないと誤認した事例。また、外国子会社からの配当金に対して外国税額控除の適用計算を失念した事例や、青色承認申請書の提出期限を法人設立後4カ月以内と誤認し、欠損金を繰り越すことが不可となった事例がある。

所得税では、不動産取得価額を1桁少ない数字で減価償却費を計算した事例や、青色事業専従者給与の変更届出書の提出を失念した事例。相続税では、小規模宅地等の課税価格の特例を失念した事

例や、相続税額の2割加算対象者の適用要件を誤って申告した事例などで、いずれも依頼者から損害賠償が請求されている。

こうしたミスを防止するため、ぜひ活用したいのが「自己診断チェックリスト」だ。これは、公益財団法人日本税務研究センターの監修によるもので、ミスが生じやすい処理を担当者と確認者でダブルチェックするように作られている。これまでの「法人税申告」「消費税申告」「消費税選択」のほかに、「相続税申告」「譲渡所得税（土地等・建物の譲渡）申告」のチェックリストも追加されており、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。

『あんしん料』の大切さ



みなとみらい税理士法人 高田会計事務所 (神奈川・横浜市)

代表社員 **高田一毅** 税理士

質の高いサービスを継続的に提供するため、高田一毅税理士がこだわりを持っているのが『顧問料の設定』だ。

「事務所経営を安定させるため、顧問料に『あんしん料』を加算しています。そのプラス分を活用すれば、新たに職員を採用することができます。また、職員の給与に還元することで、職員の生活が安定し、仕事への意欲が沸き、お客様の満足度を高めようと努力します。つまり、付加価値サービスを提供することができるのです」。

『あんしん料』を加算すれば、それだけ顧問料は高くなる。開業当初は関与先も少なく、顧問料を高く設定することに躊躇しがちだが、それでも高田税理士は『あんしん料』にこだわった。「顧問料の安さを求める方は、もっと安価

な事務所に移っていくと思います。また、顧問料を安価にして関与先が増えたとしても、事務所の経営基盤は安定しません。スタッフ一人当たりの業務処理量には限界があるからです。高い報酬を支払っても、関与先が納得するだけのサービスを提供することが重要だと考えます」。

みなとみらい税理士法人は医療分野に特化しており、関与先の情報を収集分析して独自データを作り上げている。これらのデータは、リアルタイムな情報としてクリニックの経営指標となるため、関与先からも非常に喜ばれている。そのほかにも、様々な付加価値サービスをワンストップで提供しているが、高田税理士には顧問先が少ない頃からずっと変わらず大切にしていることがある。

それは、「お客様のSOSを見逃さないこと。そのときは何を聞いてもすぐに駆けつけること。そ

れが一番の付加価値だと考えています。体はひとつしかありませんので、すべての相談に対して所長自身が対応することはできません。ただ、その中には重要性の高い内容があります。そうした場合には、すべての予定をキャンセルしてでも駆けつけます。お客様から『高い顧問料だね』と指摘されることもあります。『でも、有事の際にはよくやってくれるから、仕方がないね』と言われる。そんな折には、事務所の価値を認めて頂いているのだなと実感しますね」。

現場主義の高田税理士は、関与先の規模の大小を問わず、税務調査には必ず立ち会うようにしている。そこにも、「お客様に安心してもらいたい」という想いが感じられる。また、関与先に長く安心して相談してもらうため、スタッフの終身担当制を採用している点もユニークだ。「私にとっても、

担当するスタッフにとっても、お客様との出会いは大切な縁であり、一生のお付き合いであると考えています」。

みなとみらい税理士法人は、スタッフと関与先の定着率が極めて高い。また、営業活動は一切行っていないが、関与先や金融機関、医療関係者などからの紹介だけで毎年多くの新規契約に繋がっている。まさに、『あんしん料』が生みだした成果だといえるだろう。

「見込み客から『リーズナブルな事務所を見つけたので』と断れたこともあります。それでも、これまでの税理士人生を振り返ると『あんしん料』の重要性を強く感じますね。何より、お客様に喜ばれるサービスを提供できるのは、素晴らしいスタッフたちが入所してくれたおかげです。昔と比較すると、今の若手の所長税理士は大変かもしれませんが、最初にボタンを掛け違えると、その後で軌道修正するのは至難の業です。私どもは医療支援に特化していますが、誰も手を付けていない分野も探せば必ずあるはず。そこに特化してサポートできれば、事務所にとって強い武器となるでしょう。若手の所長税理士には、独自のカラーを確立して盤石な基盤を築き、税理士の無償独占がなくなってもお客様に求められるような事務所作りを目指してほしいですね」。

▶▶ 職員の安定がサービスの充実に繋がる

マネージメント・ポリシー

関与先の自計化を推進している大橋規克税理士。「経営者の中には記帳代行も含めて顧問契約を依頼してくる方もいますが、実際に大変なのは、資料などを整えて会計事務所へ送るまでの作業です。それならば、帳簿の作成まで自社で完結させた方がコストも抑えられ、経営上の数字もタイムリーに把握できます」。

ただ、自計化を図るためには、経理担当者のスキルが求められてくる。そこで、大橋税理士が力を注いでいるのが、関与先の経理担当者の教育だ。「経営者に対して『私が責任を持って経理担当者を育てます』と告げると、大半は自計化を了承してくれます」。

経理担当者がいない小規模な会社には、経理に精通した派遣社員の雇用を勧めている。「経理の経験者であれば、週に1回、3時間ほどの契約で十分ですから、毎月のコストも少額で済みます。会計事務所のように担当者が変わることもなく、その方を気に入ったら出勤回数を増やすこともできるし、正社員として採用することもできるかもしれません」。

あくまで自計化にこだわる大橋税理士だが、関与先のメリットのほかに、もうひとつ大きな理由がある。それは、税理士として『経営者と話をすること』に時間を費やすためだ。税金の相談はもちろん、

大橋税理士が得意とする経営計画の立案、家族の話など、経営者とのやり取りの内容は多岐にわたるが、『経営者が何でも相談できる専門家』というところに税理士の役割、税理士としての価値があると考えている。

「経営者は会社のトップとして非常に厳しく、鋭いものです。難しい質問や厳しい指摘を受けることも多々あります。しかし、そうした難題も全力で受け止め、それに応えることで信頼関係が生まれてきます。コンサルティングなどという立派なことをしていないわけではありません。いかに頼れる相談相手になれるか、それだけを目指しています」。

経営者の中には、単に申告書の作成だけを依頼してくるケースがある。そのような場合、大橋税理士は「もっと安いところがあると思いますよ」などと契約を断っている。「記帳代行を否定しているわ

けでもなく、自分のやり方がコアビジネスとも思っていない。むしろ、自分は間違っているのではないかと悩むこともあります。関与先や他士業の方から紹介を受けたのに、経営者に自計化のメリットを説明しても話が折り合わず、顧問契約に至らなかったケースが多々あります。『全部、引き受けます』と言えば契約できたのに、商売が下手なのか、単なる頑固者なのか、いつも断ってしまいます。信念を貫いているといえれば聞かえはいいですが、正直、心が揺れ動くことも少なくありません」。

それでも、関与先の経理担当者のレベルは日増しに高まっており、開業当初から目指してきたワークスタイルをほぼ確立させている。「経営者から顧問契約を解消されても、社内の経理処理はまったく問題ないほど完璧になってきましたね」と笑うが、これまで顧問契約が解消されたことはほとん



関与先の自計化を後押し

大橋税理士事務所 (東京・港区)

所長 **大橋規克** 税理士

どない。まさに、経営者との信頼関係がしっかり構築されている証といえるだろう。また、口コミや紹介によって、別の会計事務所へ記帳代行などを依頼している経営者が、大橋税理士にアドバイザーとして契約を依頼してくるケースも増えている。

今後は、関与先の経営者やドクターなどとコミュニケーションを深めながら、ライフプランナーとして人生設計をサポートしたいと考えている大橋税理士。「お客様の老後までの人生と一緒に考えることができる。これも税理士という立場だからこそできる仕事だと思います。これからも自計化のお手伝いをしながら、お客様に頼ってもらえる存在になれるよう努力していきたいですね」。

▶▶ 税理士の価値は経営者との時間にある

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!!

平成25年から大きく変わる 納税義務の判定方法に注意!!

Q 私は青果業を営む個人事業者です。年間の売上高はおよそ800万円程度で推移していましたが、昨今の不景気に立ち向かうべく、店舗をリニューアルし、また、宅配サービスを始めたことなどが功を奏したようで、今年から飛躍的に売上高を伸ばすことができました。結果、平成24年分の課税売上高は2000万円を超えることが予想されます。

私は平成26年から課税事業者になるものと思われませんが、納税義務の判定では、基準期間である平成24年分の課税売上高は税抜金額を用いることになるのでしょうか？

A ☆基準期間における課税売上高の計算

納税義務の判定では、基準期間中の課税売上高から課されるべき消費税額等を除いた税抜金額を用いることとされています。ただし、基準期間中に免税事業者であった場合には、免税事業者の課税売上高には消費税等が課され

ていないものと考えますので、たとえ外税方式により別途5%の消費税額等を収受していたとしても、その消費税額等を含めた金額が判定に用いる金額となります。

基準期間中に免税事業者の場合の納税義務判定については、十数年にわたる論争の末に最高裁で結審した事案もあるくらい、実務上のトラブルが絶えなかったところですので。法令を単純に文理解釈した場合には、「免税事業者の課税売上高にも課されるべき消費税がある」と読めてしまうことも、混乱の一因なのでしょう。

筆者としては、免税事業者が収受した消費税等は、たとえ消費税等という名目で収受していても、価格の一部だと割り切らざるを得ないように思えるのですが…？

☆平成23年度改正に注意

平成23年度改正により、基準期間における課税売上高が1000万円以下の場合でも、直前期の上半期（特定期間）における課税売上高が1000万円を超える場合には、納

税義務を免除しないこととなりました。この改正は、平成25年1月1日以後に開始する年または事業年度から適用されますので、個人事業者は平成25年分から改正法が適用されることとなります。

したがって、質問者のケースでは、平成23年中の課税売上高が1000万円以下であっても、平成24年1月1日から6月30日までの課税売上高が1000万円を超える場合には、平成25年分の納税義務は免除されないこととなりますのでご注意ください。

☆給与等の支払額による判定

特定期間における課税売上高は、売掛金を計上したところのいわゆる発生ベースで認識することになります。そこで、期中現金主義で記帳しているような小規模事業者者に配慮して、特定期間中の課税売上高に代えて、給与等の支払額で納税義務を判定することも認めることとしています。この取扱いは、特定期間中の課税売上高の計算が困難な事業者に限定されて

いるわけではありませので、結果として、特定期間中の課税売上高と給与等の支払額のいずれもが1000万円を超えている事業者だけを納税義務者に引き込むこととなります。

したがって、質問者の平成24年上半年期における課税売上高が1000万円を超えている場合であっても、同期間中の給与等の支払額が1000万円以下であれば、平成25年は免税事業者となることができません。なお、判定に用いる給与等の支払額には、所得税が非課税となる通勤手当や旅費などのほか、未払給与も含める必要はありません。たとえば、給与の支払基準が月末締め翌月5日払いの場合、平成24年7月5日に支払った同年6月分の給与等の金額は、平成25年分の納税義務判定に考慮する必要はありません。

(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、消費税法の講師を創設。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～

税務署から広大地評価を否認され、国税不服審判所に判断を委ねるケースは少なくない。中でも争点になりやすいのが、区画割りする際に道路を開設する必要性の有無だ。

広大地評価で納税者に軍配 当局の「路地状開発」を認めず

請求人Aは、相続によって取得した土地を広大地と判断して税務申告を行った。しかし、当局は土地の評価額に誤りがあるとして相続税の更正処分および過少申告加算税の賦課決定処分を行ったことから争いが勃発。異議申立ても棄却され、争いのステージは国税不服審判所へと移った。

当局の主張は次のとおりだ。①財産評価基本通達24-4（広大地の評価）に定める「その地域」、すなわち争点となった土地が存在する地域において、本件土地を標準的な宅地の地積に基づき区画割りすると、公共公益的施設用地の負担を生じることなく、4区画に分割して路地状開発することが可能、②路地状部分の土地は道路に限らず駐車場として利用できるため、建ぺい率・容積率の算定上道路を開設するよりも有利な点がある、③周辺地域に路地状開発の事例も

あり、本件土地も路地状開発が最も合理的な開発である——などとして、本件土地は広大地に該当しないと判断した。

当局の4区画に対して
道路含む5区画を主張

一方、請求人Aは、①相続した土地は、近隣地域の標準的な宅地の地積と比べて著しく広大で、区画割りした戸建分譲地とすることが最も有効な使用といえる。そして、この地域における行政指導に従い、最低敷地面積を80㎡程度として5区画に分割して開発すると道路の開設が必要となる、②当局が主張するように4区画に分割するとしても、この土地は県内でも有数の高級住宅地というイメージがあり、多少の潰れ地ができて、全区画が道路に接面する開発のほうが、当局が主張する有利性

よりも土地の交換価値を上げるため、市場の需要の観点から見ても合理性がある、③相続が発生した5年ほど前に、隣接地が道路を開設した戸建分譲地として開発されている。この事例をみても、道路を開設することが最も経済的に合理的な開発といえる——などと広大地と判断した理由を挙げている。

評価対象地の地域内を
詳細かつ具体的に調査

両者の主張に対して審判所は、評価対象地の地域内を詳細かつ具体的に調査し、次のような判断を下している。まず、「標準的な宅地の地積」について、「本件土地が所在する地域の開発事例として、当局は一部の区画のみの面積に基づいて判定するなど、判断基準となる開発事例の選択が合理的ではなく、当

局の主張は採用できない」と指摘。

また、「本件土地を開発した場合、宅地の区画として4区画または5区画に分割して開発するのが経済的に合理的だと認められる」ことを前提に、「路地状開発による事例も周辺に見られるが、これらの事例は道路を開設した開発がもとより困難な土地で、本件土地とは条件が異なる」、「評価対象地が存在する地域では、道路を開設した開発事例が路地状開発の事例より多く、本件土地の隣接地の開発も含まれている。それら路地状開発をみると、比較的小規模な土地についてのみ行われ、開発による区画数も2区画ないし3区画にとどまっており、土地の形状や公道との接続状況が本件土地と類似するケースでの路地状開発は見受けられない」として本件土地を広大地と認め、当局の処分を全部取り消している。

株式会社日税サービス 創立40周年記念セミナー

対岸の火事では済まされない

中小企業が抱える 労務問題



～関与先のトラブルを防ぐために、税理士が知っておきたいこと～

セクハラ、パワハラ、解雇や賃金の問題・・・中小企業を取り巻く環境が大きく変わる中、各地で労務に絡んだトラブルが多発しています。従業員が働きやすい環境を整えることは、経営者にとってまさに喫緊の課題です。また、労務紛争は企業の成長にも悪影響を及ぼすため、中小企業を関与先に抱える税理士先生にとっても他人事ではありません。

本セミナーでは、中小企業が抱える労務問題と対策について、5人のスペシャリストが具体的な事例を交えながら解説します。ぜひ、ご参加ください。

開催要項

開催日時	2012年10月9日(火) 14:00～17:00
場所	株式会社損害保険ジャパン(東京・新宿区) 本社ビル2階 大会議室
参加対象	税理士
参加費	無料
定員	250名(先着順とさせていただきます)
主催	日税グループ: (株)日税サービス (株)日税ビジネスサービス (株)日税不動産情報センター (株)共栄会保険代行



第一部 基調講演

14:00～15:00

テーマ 「最新の人事労働実務の動きと中小企業への影響」

嘉納 英樹 弁護士 (アンダーソン・毛利・友常法律事務所パートナー)

第二部 パネルディスカッション

15:00～17:00

テーマ 「中小企業の労務問題と対策について」

～税理士の立場からできること～

ファシリテーター



岡芹 健夫氏
弁護士(高井・岡芹法律事務所 所長)
(株)日税ビジネスサービス取締役

1994年弁護士登録、同年高井伸夫法律事務所入所。2010年に名称変更し、所長就任。第一東京弁護士会労働法制委員会委員。

パネラー



嘉納 英樹氏
弁護士(アンダーソン・毛利・友常法律事務所パートナー)

1995年司法研修所修了。米国の法律事務所勤務を経て、2000年から現事務所勤務。2004年パートナー就任。人事労働実務全般を専門とする。



浜口 伝博氏
医師・医学博士
(ファームアンドブレイン(有)代表)

(株)東芝、日本IBM(株)にて専属産業医として勤務。2010年にファームアンドブレイン社を立ち上げ産業保健コンサルテイングを展開中。中央労働基準局長賞受賞。



多田 智子氏
社会保険労務士(多田国際社会保険労務士事務所)

上場・中堅企業の就業規則・労務相談に関する労務コンサルティングを中心に積極的に活動。MBA取得。修士論文「ADR時代の労使紛争」が優秀賞を受賞。



石川 了氏
財団法人労務行政研究所「労政時報選書」編集長

1985年労務行政研究所に入所。専門誌記者として企業の各種人事制度を取材・調査。調査室長、CR室長などを経て現職。CDA(キャリアアデバロップメントアドバイザー)。

記念セミナーのお問い合わせ・申込みは 株式会社日税サービス ☎ 03-5323-2111 担当:宮本、稲垣

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

③ 独立した職員との顧客争奪裁判 ～大阪地裁判決より～

南青山 M's 法律会計事務所
弁護士 松永貴之

担当先の顧客情報は営業秘密 !?

さて、今回はいつもより多く紙面を使わせて頂き、前回取り上げた「税理士事務所のお家騒動」に関連した裁判例（大阪地方裁判所平成24年4月26日判決 平成22年（ワ）第6766号）を紹介したいと思います。※紙面の都合上、一部事案を省略しております。

【事案の概要】

原告X1は、X1税理士事務所の屋号で税務代理及び税務相談を行っていました。また、有限会社の原告X2は、X1が代表を務め、会社や個人の帳簿の記帳、決算に関する業務、税務書類の作成業務を行っていました。

被告Y1は、平成17年8月にXら（X1、X2）と雇用契約を締結し、平成21年7月に退職（退職後に記帳代行業務等を行う株式会社Zアカウンティングを設立し、代表取締役として就任）。税理士である被告Y2は平成19年1月にXらと雇用契約を締結し、平成21年8月に退職しました。

ところで、Xらの就業規則には以下のような規定がありました。

10条（服務）従業員は、次の事項を守らなければならない。

（7号）業務上知り得た顧客、取引先並びに会社の情報・秘密等、第三者が知りえない情報は、就業中はもちろん、その後においても第三者に一切開示又は漏洩しないこと。

36条2項（懲戒の事由）従業員が、次のいずれかに該当するときは、懲戒解雇とする。ただし、情状により減給とすることができる。

（7号）会社内のデータを無断で持ち出したとき

（8号）業務上知り得た顧客、取引先並びに会社の情報・秘密等、第三者が知り得ない情報を第三者に開示又は漏洩したとき

37条（損害賠償）従業員が前条の行為により、会社に損害を会えた場合は、自らの責任において損害を賠償するものとする。

さらに、この就業規則は平成21年8月（Y2の退職時期）に改訂され、次の規定が設けられました（Yらへの適用には当事者間に争いあり）。

39条1項従業員が、前条の行為及び服務規律に反する行為をしたとき並びに退職前後における顧客への働きかけ、顧客からの勧誘に応ずる関与により、会社に損害を与えた場合は、その与えた損害の全てをその従業員は賠償しなければならない。

Y1は、Xらを退職する以前、Xらの顧客のうち46件を担当していたところ、この

うち36件の顧客はY1がXらを退職した後、Xらとの契約を解除し、さらに契約を解除した36件の顧客のうち、35件の顧客との間で記帳代行業務に関する契約を締結しました（税務申告業務に関する契約はY2が締結）。

また、Y2は、Xらを退職する以前、Xらの顧客のうち29件を担当していたところ、このうち19件の顧客はY2がXらを退職した後、Xらとの契約を解除し、19件の顧客のうち15件の顧客との間で税務申告業務に関する契約を締結しました（記帳代行業務に関する契約はY1が締結）。

このような事情のもとXらがY1、Y2に対し、Xらの定める就業規則に違反し、違法にXらと競業し、かつ、不正の利益を得る目的で、Xらから示された営業秘密を使用するなどとして、雇用契約の債務不履行ないし不法行為ならびに不正競争防止法（2条1項7号、4条）に基づき損害賠償を求め

たのが本件です。

【争点】

- ① Y1及びY2は、Xらの就業規則に違反し、違法にXらと競業したか。
- ② Y1及びY2は、Xらの就業規則に違反し、Xらの顧客情報等を使用したか。
- ③ Y1及びY2は、不正の利益を得る目的で、Xらから示された営業秘密を使用したか。

【裁判所の判断 ～争点①～】

裁判所はまず、一般的な競業禁止義務について、Y1及びY2は、Xらとの間で雇用契約を締結していたのであるから、雇用契約継続中、一定の競業禁止義務を負っていることを認めながらも、特段の競業禁止義務について合意するのではない限り、顧客に対し、退職後の取引を依頼したとしても、そのこと自体が、常に、雇用契約継続期間中における競業禁止義務における競業禁止義務に違反するというわけではなく、また、特段の合意のない限り、Y1及びY2が退職した後、競業禁止義務を負うことはないと判示しました。

この特段の合意の有無については、Y2は退職時に確認書をXらに提出していたので問題となりましたが、この確認書は自ら積極的に顧客に働きかけをしないことを約したと認めことができると認定しました（顧客からの要請、依頼を拒否することまで合意したものではない）。

また、Xらの就業規則については、【事案の概要】に記載する就業規則のうち、改定後のものについては、Yらに適用されないと判示されていますが、その理由として、

Y1についてはそもそも退職後の改定であること、Y2についても、改定後の就業規則について周知されていないこと、退職後の競業禁止義務を課すものにもかかわらず、期限の定めがなく、代償措置もないことからその内容の合理性に問題があることなどがあげられています。

さらに判決はXらの顧客に対するYらの積極的な働きかけの有無についても積極的な働きかけはなかったと否定していますが、「積極的な働きかけ」とはどの程度のものを指すのかは不明確であり、今後、この点が控訴審で争いになりそうです。

【裁判所の判断 ～争点②～】

裁判所は、Y1及びY2は、就業規則等により、情報の持ち出し、第三者への開示・漏洩、自ら使用することをしない旨合意したと認められることができるとしたうえで、Y1及びY2が担当顧客に対し、契約締結を積極的に働きかけた事実を認められず、したがって、その際に情報を使用したと認められることもできないとしています。

なお、Y1及びY2は担当顧客のところへ退職の挨拶に赴いていましたが、退職の

職員の「積極的な働きかけ」は…?

挨拶に赴いたからといって、その限度では、Xらの業務の一環として赴いたという側面を否定することはできず、担当顧客の社名、氏名、住所、連絡先に関する情報についてはこれを自己のために使用したということができないと判示しています。

また、仮にこれらの情報を自己のために使用したということができたとしても、これらの情報をもって第三者が知り得ない情報であるとか、Xらの有する秘密情報とは認められないと判示しました。

【裁判所の判断 ～争点③～】

Xらの主張する情報が営業秘密に当たるとは別論にして、Y1、Y2が不正の利益を得る目的でXらから示された営業秘密を使用したと認められなかったこと（争点①、争点②でXらの主張が認められなかったことも影響しています）。

【コメント】

上記の事案はあくまで裁判例です。ほかの全ての事案で同じ結論が出るとは限らず、紙面の都合上、省略しましたが様々な周辺事情もあったうえでの結論です。事実が異なり、主張、証拠が異なる別の事案では異なる判断に至ることもあります。

しかし、本件は争点およびこれに関連する主張について、これまでの裁判例以上に踏み込んで判断が示されており、所内規定の整備、本件のような問題への対策として所長税理士の参考になるものではないでしょうか。今回は、この裁判例を踏まえ、具体的にどのような対策が取れるかを検討していきたいと思っております。また、ほかの裁判例についても機会があればご紹介したいと思います。

国も普及促進に全力!! 『中小会計要領』が本格始動



国もパンフレットやリーフレットを製作して全国に配布

今年2月に公表された「中小企業の会計に関する基本要領(中小会計要領)」。
これは、大多数の中小企業にとって利用可能な会計ルールで、経営力や資金調達力の強化を目的としたもの。現在、国も普及活動に全力を挙げているが、会計人以外の専門家たちも中小企業の『会計支援』に向けて動き出した。

大多数の中小企業が利用可能

中小会計要領の一番の特徴は、『中小企業でも簡単に利用できる会計ルール』というコンセプトで作られている点だ。たとえば、「経理人員が少なく、高度な会計処理に対応できる十分な能力や経理体制を持っていない」、「会計情報の開示を求められる範囲が、取引先、金融機関、同族株主、税務当局などに限られている」、「主に法人税法で定める処理を意識した会計処理が行われている場合が多い」など、中小企業の実態を考慮して作られており、中小企業庁でも「大多数の中小企業にとって利用可能な会計ルール」とアピールしている。

自社の経営力の強化、資金調達力の強化を実現させる中小会計要領。現在、事務局を務めている中小企業庁や金融庁を中心に、国としても中小会計要領の普及・活用の促進を全力で図っている。

特に、平成24年度から平成26年度の3年間は、中小会計要領の集中広報・普及期間とされ、

「各機関や団体は、取り組み可能な様々な方法を駆使して、中小企業の経営者が中小会計要領を知り、その内容を理解できるように広報・普及を図る」とされている。

すでに、中小企業庁では「新しい会計ルール『中小会計要領』ができました!!」と題したパンフレットを作成。表紙には、「もっと資金調達をスムーズに行いたい…」「頑張っているのに、経営が良くならない…」といった問題を、「中小会計要領を使って解決していきましょう!!」と大きく書かれている。

また、「経営力・資金調達力強化を目指す中小企業のための『中小会計要領』の手引き」と題したパンフレットでは、決算書の作成や会計を経営に活用するためのポイントなどを分かりやすく解説。そのほか、中小会計要領を紹介するポスターを作成して全国の拠点に配布。

さらに、中小企業団体や金融機関などと連携し、「中小企業会計啓発・普及セミナー」を開催。

平成24年度中に延べ400回程度(受講者目標2万人)の開催を目指している。

中小会計要領のセミナーは、各地の法人会でも開催が予定されている。また、全国の商工会議所でも「会計を経営に活かす経営者向け会計セミナー」など

の会計に関する検討会」WG委員に選任された櫻庭周平氏は、「経営者などがセミナー等を受講するだけでは実務的に対応が十分できないと思います。やはり『経営に役立つ会計』をサポートできる会計人のサポートが求められてくると思います」と指

他士業が会計セミナーを開催

と題した無料セミナーが開催されている。ここでは、中小会計要領に基づく「適切な会計処理による決算書」を作成することの意義や必要性、それを実務に活かして経営力を高めるためのポイントなどが解説されている。

注目すべきは、中小企業診断士など会計人以外の専門家が講師を務めている点だ。「会計」は「税務」と違って独占業務ではない。それゆえ、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。多くの識者が指摘していたことが、まさに現実となってきたわけだ。

全国で普及活動やセミナーが展開されつつあるが、「中小企業

の会計に関する検討会」WG委員に選任された櫻庭周平氏は、「経営者などがセミナー等を受講するだけでは実務的に対応が十分できないと思います。やはり『経営に役立つ会計』をサポートできる会計人のサポートが求められてくると思います」と指摘する。
また、「中小企業庁が実施した中小企業経営者の意識アンケート調査では、『会計専門家に対して企業が求めるサービス』として、税理士の本業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、それにとりまなう経営指導やアドバイスを求めています。国や各機関による中小会計要領の普及活動が積極的に行われていますので、経営者の関心も一気に高まるのが予想されます」という。

『日税ジャーナル』読者サービス 『中小会計要領』を完全マスター!!

「中小企業の会計に関する検討会」WG委員の
櫻庭周平公認会計士・税理士が解説する
DVD大全集が**25%OFF**に!!

職員向けの
研修ツールとしても
最適

櫻庭周平公認会計士・税理士が「中小会計要領」を徹底解説するDVD大全集(販売元:株式会社ゼイカイ)。今回、『日税ジャーナル』の読者サービスとして、販売価格39,800円のところを29,800円(25%OFF)の特別価格で購入できます。

所長税理士はもちろん、幹部職員やスタッフの研修教材として活用することで、中小企業経営者が求める「経営に役立つ会計」の理解を深めると共に、新たな「会計+経営」のビジネスモデルの構築も期待できます。

ご希望者は下記の申込書をコピーして必要事項を記入の上、株式会社日税ビジネスサービス・企画広報室までFAXを送信してください。株式会社ゼイカイから本製品と請求書(特別価格)をお送りいたします。



櫻庭氏の中小会計要領の解説は税理士会などの研修会でも人気

お申込みは下記をコピーして、FAX通信をお願いします

(株)日税ビジネスサービス・企画広報室宛 FAX:03-3340-2514

収録内容 全3巻DVDセット+CD(レジュメ、資料)

第1巻「中小会計要領」誕生の背景と実務ポイント 第2巻「現行の会計実務の問題」と経営の本質 第3巻「経営に役立つ会計の整備と運用」

貴事務所名			ご担当者名		
ご住所(お届け先)	〒	-	数量	セット	
電話番号			FAX番号		

本製品に関するお問い合わせは、株式会社ゼイカイ(Tel.03-6280-7109)まで。

・申込書の個人情報は本製品の取扱いに使用し、他の目的には一切使用いたしません。
・日税グループの「個人情報のお取り扱いについて」の詳細は、右記ホームページでご覧頂けます。<http://www.nichizei.com/pmark.html>

幸田順子税理士事務所(神奈川・川崎市)

所長 幸田順子 税理士

報酬自動支払制度 わたしの体験記

集金や未収の悩みがスッキリ 手間も省けて時間を有効活用



——報酬自動支払制度を利用したキッカケからお聞きします

勤務時代の事務所でも報酬自動支払制度を利用していましたが、長い付き合いのお客様などは、担当者が顧問料を直接集金していました。私自身が担当することはありませんでしたが、先輩方の集金の苦勞を見ているうちに、自分が独立した時には顧問料を現金で受け取ることはやめようと考えていました。

——集金の苦勞とは具体的に？

お客様のところを訪問し、何事もなく支払って頂けたら問題ありませんが、お客様が顧問料のことをすっかり忘れてしまうことも考えられます。もし、私がそんな状況に直面したら、どうやって話を切り出そうか毎回悩んでしまうでしょう。月次で訪問しているお客様ならともかく、たとえば3カ月に一度訪問するお客様は、顧問料も3カ月分の支払いになります。高額の報酬を受け取っているわけではありませんが、まとめて

支払う場合はそれなりの金額になりますので、未収が生じた場合などはもっと催促しにくいと思います。

——確かに、顧問料の催促は気が引けますね。

サービスの対価として顧問料を頂戴するのは当然ですが、現金や振込に関わらず、顧問料を催促すること自体なるべく避けたいのが本心ですね。報酬自動支払制度は、そうした精神的負担を解消してくれますので、余計なことを考えずに自分の仕事に集中することができます。私のような性格の方にはピッタリだと思います。

——報酬自動支払制度について関与先の反応はいかがでしょう。

電気やガスなど日常生活でも口座振替はたくさん利用されていますので、お客様も自然と受け入れてくれています。特に、顧問料を支払うために現金を用

意したり、金融機関への振込手続きや振込手数料も必要ありませんので、新設法人など人手が少ないお客様には大変喜ばれています。

——新設法人からの依頼も多いのですか。

起業2年以内のお客様には「スタートダッシュ応援プラン」として通常よりも安い顧問料を設定していますが、このプランを知って利用される方も多そうですね。ただ、しばらくすると売上が伸びて、応援プランの条件から外れるお客様もいます。恥ずかしい話、何となく顧問料の値上げを言い出せざにいると、お客様から「もう少し顧問料を値上げしましょうか」と言われることも少なくありません。

——お客様が満足しているからこそ、値上げの話が出るのではないのでしょうか。

自分では分かりませんが、一人ひとりのお客様を大切にす

ことを心掛けています。税理士はお客様の深いところまで立ち入らないほうが良いと言われる方もいますが、私は経営者や事業主はもちろん、奥様からの相談にも積極的に対応しています。すべて応えることはできませんが、自分自身も成長させてもらえますので、できる限りのお手伝いはしたいですね。

こうしてお客様に時間を費やせるのも、報酬自動支払制度のおかげです。請求書の発行や入金管理などの作業が省けますので、その時間を有効に使うことができます。お客様との時間のほかにも、税理士仲間との勉強会や租税教室、家族と過ごす時間や趣味の時間も充実させています。運動が大好きでヒップホップダンスを5年ほど習っていますが、発表会の時にはお客様も見に来てくれています。

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

WEB 限定
特典

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！

お知り合いの先生をご紹介ください！
ご紹介頂いた先生が本制度をご利用された場合
ご紹介者に、クオカード 3,000 円分プレゼント！

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。



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



関与先を取り巻く 現状と課題、今後の行方

シリーズ

～飲食業界編～

医療・建設業に続く第3弾は、日本の事業所数の13.3%を占める飲食業界の現状と課題、会計事務所に求められるサポートについてスポットを当てる。一般社団法人日本フードアドバイザー協会が発足した飲食店サポートクラブ会計人会の事務局長を務める若尾秀樹氏に話を聞いた。

— 飲食業界を取り巻く環境の変化からお聞きします。

一昔前は、どんな飲食店でもそれなりに経営することができましたが、最近は閉店に追い込まれるお店も増えていきました。それは不況の影響のほかに経営上の悩みや問題を解決できないところが淘汰されているように感じます。勝ち負けがハッキリする時代になってきたといえますね。

— 経営不振の飲食店はどんな悩みを抱えているのでしょうか。

個人店や小規模店の共通する経営上の悩みとして、①売上が伸びない②売上はあるが、お金が残らない—この2点が挙げられます。売上が伸びない理由ですが、まず、儲かるお店を作るためのビジネスモデルが確立されていないことが考えられます。「What (何を)、Why (何のために)、Who (誰に)、When (いつ)、Where (どこで)、How (どのように)、How much (いくらで)」といった5W2Hは、繁盛店を作るための重要な要素ですが、これらをアバウトに考えているオーナーが少なくありません。

— そのほか、売上が伸びない理由として考えられることはありますか。

飲食店のオーナーは、料理が大好きで接客や心配りを大切にしている方も多いですが、増客増収に向けた販売促進の方法が分からず、売上が伸びないケースが目立ちます。大手チェーン店などは、商品力接客力強化に加えて、販売促進の強化を徹底しています。

— 個人店でもクーポン券などを配っていますが、こうしたサービスは販売促進ではないのでしょうか。

クーポン券は有効なツールですが、それ以前に、「お店に行ってみよう」「あれを食べたい」と思ってもらうことに力を注ぐ必要があります。割引のクーポン券などは、その思いを行動に移させるためのツールです。クーポン券を発行しても来客数が伸びないお店は、「とにかく割引すればお客が集まる」などと勘違いしている傾向があります。一時は来客数が増えるかもしれませんが、固定客になってくれる可能性は低いでしょう。

— まず、お店や料理の魅力をアピールすることが重要というわけですね。

個人店に多いのですが、メニューの料理の写真が美味しそうに見えないことがあります。もし美味しそうに写っていたら、注文しなかった料理を食べるために再び来店するかもしれません。個人店や小規模店でも工夫を凝らしてアピールすることで、お店や料理の魅力を十分に伝

▼▼オーナーが抱える2つの悩みとは？

えることができます。大切なのは、そうした意識を常に持っているかどうかです。

— 税理士事務所の立場からどんなサポートができるのでしょうか。

大きく2つの側面からサポートできます。ひとつは、飲食店経営に関する指導・アドバイスです。経営のアドバイスといっても、そんなに難しいことではありません。メニューの写真もそうですが、目の前に改善すべき点がたくさんあるのに、オーナーはそれに気付いていません。たとえば、ランチは混んでいるのに、夜の時間帯は来客数が少ない場合、ランチの時間に夜のメニューを置いていないことが多々あります。オーナー自身がチャンスをつぶしているわけです。もうひとつは、数字の管理によって売上を伸ばすことができます。飲食業に専門特化した会計指導です。

— 飲食店向けの会計指導があるのでしょうか。

経営の正常化を判断するための損益計算手法があります。飲食店経営における基本の数字で、お店の目標売上を決めたり、経費コントロールに欠かせない数字ですが、現場ではほとんど理解されていません。飲食店は、材料費と人件費の管理が経費コントロールのカギとなりますが、全体の何パーセントを人件費や材料費に充てるべきなのか、多くのオーナーがあいまいに判断しています。「売上はあるが、お金が残らない」という飲食店は、この数字を理解していないことが主な原因といえます。

— 税理士先生にとって数字のサポートは得意分野ですね。

その通りです。飲食店経営については関連書籍がたくさん出版されていますので、それを何冊か読むだけでもノウハウの基本が分かると思います。飲食店の損益計算手法を用いて経営状況を正確に把握し、経営に関するアドバイスによって売上が少しずつ伸びてくれば、顧問料のアップも期待できると思います。1日わずか1万円の売上を増やすだけで、毎月約25万円のアップです。一般企業には小さくても、飲食店にとっては大きな金額です。指導料として3万円を請求しても高くない金額だと思います。ただ、記帳代行など作業をメインとした付き合いの場合、報酬の割には税理士事務所の負担が重くなると思います。

— 飲食店支援に特化する税理士事務所は多いのでしょうか。

少ないですね。ただ、私ども一般社団法人日本フードアドバイザー協会では、

飲食店の指導充実や顧問先拡大を目指す会計事務所の組織「飲食店サポートクラブ会計人会」を発足しましたが、すでに多くの先生方が会員として参加されていますので、飲食店サポートに関心を持っている税理士先生は多いと思います。

— その会計人組織では、どんな勉強をされていますか。

オーナーに対して「今が適正なのか？」「問題はどこにあるのか？」といった気付きを与え、根拠のある数値目標を示すための方法を勉強しています。しかし、いきなり経営について口を出すと、オーナーは自分が否定されていると感じて怒り出すかもしれません。逆に、経営に口を挟むとオーナーに怒られるのではないかと、アドバイスを躊躇してしまうケースも考えられます。そこで、会計事務所の立場を活かし、オーナーが関心を示すような数字の話から切り出していく方法や、アドバイスする際の間接的な話し方を学んでもらっています。

— 最後に、税理士の先生方にメッセージをお願いします。

平成18年の総務省のデータによると、日本における飲食店は70万件以上、総事業所数の約13.3%を占める巨大マーケットです。しかも、これから法人成りを考えている個人店や小規模店が数多く存在しています。税理士事務所の新しい事業の柱として多くの先生方に飲食店をサポートしていただきたいですね。



若尾秀樹(わかお・ひでき)氏

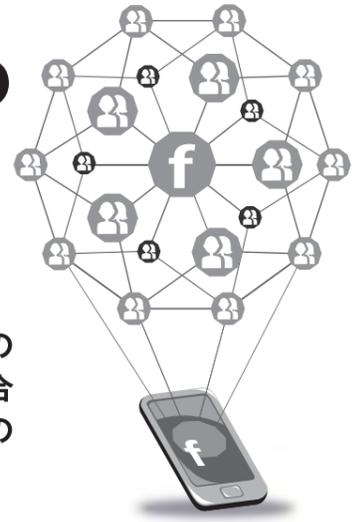
日本フードアドバイザー協会飲食店サポートクラブ事務局長。2011年に、飲食店への指導充実・顧問先拡大を目指す会計事務所の会「飲食店サポートクラブ」を発足。現在、同クラブに加入し活動する90を超える会計事務所に対して、飲食店指導や顧問先開拓に必要な情報やツール類の提供およびサポート業務を行う。

▼▼飲食業に特化した会計指導が不可欠

特別 企画

税理士事務所における Facebook 活用術

日本でもFacebookの利用者が急増しているが、税理士事務所においてどのように活用することができるのだろうか。Facebookをビジネスに上手く融合させている小嶋公志税理士(東京・立川市)に、Facebookの捉え方や実際の活用事例を解説してもらう。



●Facebook 活用のポイント

Facebook をビジネスに活用して、集客アップをしたいと考えている方の声を最近よく聞かれます。この記事をご覧の皆さんもそのうちのお一人ではないでしょうか。Facebook をどんな目的で使用するのか、しっかり考えてからスタートすれば、ビジネス活用のチャンスになると私は考えています。私の Facebook 活用例が参考になればと思い、今回、ご紹介させていただきます。

私の SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス) 歴はそんなに長くありません。2010 年 5 月に Facebook に登録、同年 7 月に twitter をスタートしました。twitter はすぐ始めたのですが、Facebook に本格的に力を入れるようになったのは 2011 年 1 月からでした。事務所専用の Facebook ページも立ち上げ、マーケティングを開始したのもその頃です。ちょうど、映画「ソーシャルネットワーク」が公開され、Facebook プームが日本でもスタートした頃でした。

今は、事務所専用の Facebook ページと個人用 Facebook アカウントを使用し、Facebook を使ったマーケティングを行っており、各種 Facebook セミナーやイベントなどを開催しています。

そんな経緯でビジネス活用の仕方をいつも探っているのですが、税理士が Facebook を活用できるかどうかのポイントは、まず Facebook を「どう捉えるか」で決まってくると思います。税理士という職業と Facebook は非常に相性が良いと考えており、そのポイントを把握するのは大切なことです。

●何のための Facebook 活用か

私が念頭に置いていることは、Facebook を使って交流を図り、自分を知ってもらい、相手に忘れられずにいることです。税理士として Facebook 活用の最大のゴールは「対紹介者の発掘」、「対見込み客の発掘」と考えています。つまり Facebook は直接的な顧客獲得のためのツールとして捉えているわけではなく、紹介者、見込み客を発掘するための、間接的な呼び込みツールと捉えています。いきなり新規の顧客が連絡してくるようなことはないわけです。

この意識の違いは大きいのではないのでしょうか。誰も直接的で明確な効果を期待しがちですが、Facebook ではそれが通用しません。しかし、人との繋がりや信頼関係の構築ツール、間接的な顧客呼び込みツールとして捉えれば、Facebook は最強なツールだと私は考えます。

●私の Facebook 活用例

【名刺交換後の連絡ツール】

交流会などで名刺交換をした後、事務所でも名刺の整理をする際に、お会いした方が Facebook アカウントを持っているかどうかをチェックしています。もし Facebook アカウントを持っていれば、直接メッセージをお送りした上で友達申請をしています。

私が Facebook を使って何をしたいか、何を求めているか、まとめると以下のようになります。

- ・見込み顧客と仲良くなる
- ・人柄を知ってもらう
- ・周りの人との繋がりを知ってもらう
- ・自分を忘れないでいてもらう

逆に Facebook に求めているのは、以下のことです。

- ・新規見込み顧客を呼び込むこと
- ・業務について知ってもらうこと

これは、意外に思うかもしれません。私の個人的な意見としては、Facebook は知らない人と交流を深めるツールとは考えていません。事務所のホームページは、問い合わせの数が決め手となりますが、Facebook の場合は繋がった人とどれだけ交流を深めるかがポイントとなってきます。

● Facebook は宣伝の場ではない

Facebook に登録し利用している人は、次のようなことを思っている利用しています。

- ・自分に有益な情報が欲しい

- ・色々な人と繋がって交流したい
- ・お得な情報を他人に発信したい

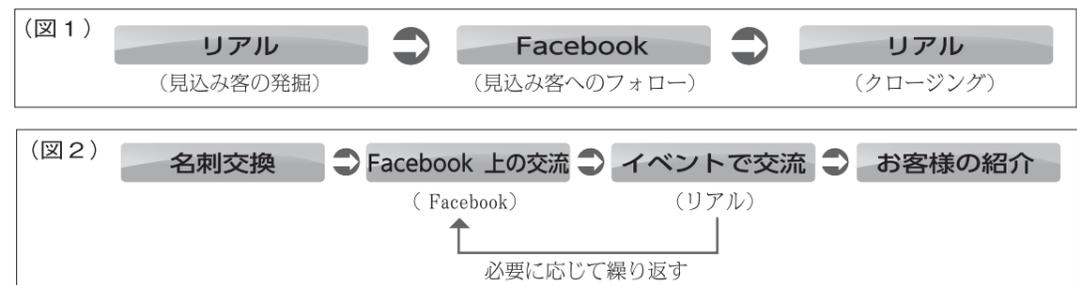
こんなことを考えている人に対して Facebook で仕事の話も振っても、誰も反応などしてくれません。むしろ、Facebook というバーチャルな場であっても、心理的な距離ができてしまい、信頼関係を失ってしまいます。

●私が考えている集客の流れ

税理士、会計事務所が顧問契約を結ぶまでの流れを一般的に表すと、次の図 1 の通りです。

代表的な見込み客の発掘方法としては、名刺交換やセミナーなどのイベント開催が挙げられます。そこで出会った方と Facebook で繋がりを、交流が始まります。交流することによって信頼関係が深まり、クロージングとなります。上の流れをさらに具体化すると、次の図 2 のようになります。

この中で Facebook が担う部分は、対象者と交流を深めるという部分になります。最初と最後はリアルにお会いして交流しています。



現在、私の Facebook の友達は基本的にリアルにお会いした方のみですが、登録して約 2 年で 900 人の方と友達になることができました。

Facebook 活用以前は、名刺交換をしても、そのまま一度限りの連絡のみで終わっているケースもありましたが、Facebook を活用することで連絡のみならず、お会いした方の活動も拝見することができるようになりました。

相手に忘れられず、写真で顔も思い出すことができるわけです。

【イベントの立ち上げ】

Facebook の活用でお勧めなのは、イベントの立ち上げです。Facebook はイベントの立ち上げを簡単に設定することができます。私は「立川 Facebook 交流会」というビジネス交流会を月に 1 回開催しています。毎回 20 人～30 人の方にご参加頂いています。

勉強会ではなく、あくまでも Facebook 繋がりのきっかけとなるビジネス交流会を目的に開催しています。特にその場で仕事の話をするわけではなく、一緒に食事をして楽しく交流をすることで仕事以外の人間的な一面を見せる交流の場を提供しています。

仕事の話は仲良くなってからという雰囲気の交流会ですが、その交流会での出会いがきっかけで実際にビジネスが動いているのも事実です。参加者の方々からビジネスに繋

がったというお話もよく聞きます。私も交流会に参加して下さった方との繋がりがきっかけで仕事のご紹介を頂きました。具体的には新しく会社を作られた方の顧問契約や相続のご相談でした。

最後に、Facebook は、リアルな社会生活をインターネット上で体験・経験する場だと捉えてください。個人情報を出すことができない人にとってみると、ビジネスに活用することは難しいといえるでしょう。しかし、人との信頼が仕事の発展に関係してくる税理士にとって、Facebook のビジネス活用は最適な営業ツールであるのと同時に、今後も顧客との信頼構築に役立てることができるのではないかと考えています。



小嶋 公志 (こじま・まさし) 税理士

平成 5 年、函館ラサール高校卒業。平成 10 年、成蹊大学経済学部卒業。一般企業に入社後、平成 12 年に都内の会計事務所に入所。平成 15 年、税理士試験合格。平成 18 年に小嶋税理士事務所を開業。

被相続人数 過去最高を記録 どうなる相続税の見直し

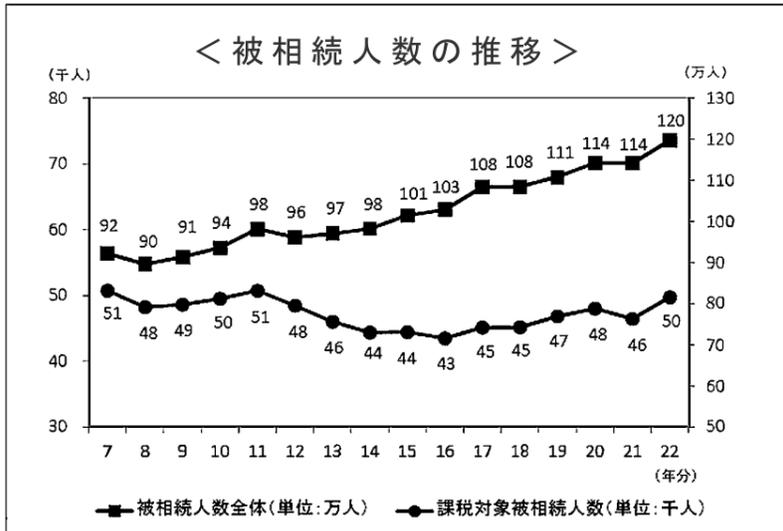
「年間120万人」。これは平成22年における被相続人の数だ。
現在、国会では相続税の大幅な改正案が議論されており、法案が成立すれば、早ければ平成27年から実施される。これまで相続税と無縁だった人にも申告義務が発生してくるため、税理士事務所のサポートが不可欠といえる。

●被相続人は年間約120万人
被相続人の数が年々増加しているが、高齢化の影響などを受けて、その傾向が顕著になってきた。
国税庁が公表した平成22年分の相続税申告実績（震災特例法によって申告期限が延長され平成24年1月11日までに提出されたものを含む）によると、平成22年における被相続人数は、前年の114万1865人から約5万5千人増加し、過去最高の119万7012人となった
このうち、相続税の課税対象者は4万9733人（前年4万6438人）で、過去10年間において最も多い。これは、小規模宅地等の特例が改正され、平成22年4月1日以降の相続開始から適用されたことも要因のひとつといえるだろう。課税

割合は4.2%で、前年より0.1ポイント上昇。課税割合の増加は3年振り。相続税の納税義務者は2万2740人で、前年と比べて7127人の増加となった。
課税価格は10兆4470億円（同10兆1072億円）で、被相続人1人当たり2億1006万円（同2億1765万円）。税額は1兆1754億円（同1兆1618億円）で、相続人1人当たり2363万円（同2502万円）となっている。
相続財産の構成比をみると、「土地」48.4%（同49.7%）、「現金・預貯金等」23.2%（同22.3%）、「有価証券」12.1%（同12.0%）、「その他」10.6%（同10.5%）、「家屋」5.8%（同5.5%）の順となっており、「現金・預貯金等」は平成に

入ってから最高の構成比となった。
●相続税の大増税が到来！？
今後の行方として気になるのは、平成27年から予定されている相続税の見直しだろう。基礎控除額が現行の5千万円から3千万円へ引き下げられ、法定相続人1人当たりの控除額も1千万円から600万円に縮小される。法定相続人が3人の場合、単純計算で8千万円の控除額が4800万円に減額されることになる。
死亡保険金の非課税枠も見直され、現状、法定相続人1人当たり500万円の非課税枠が定められているが、その対象者が未成年者、障害者または相続開始直前に被相

続人と生計を一にしていた者に限られる。このほか、相続税の最高税率の引き上げなど、資産家の頭を悩ませる改正も間近に迫っている。相続税の見直しについては、社会保障と税の一体改革に関する特別委員会でも様々な意見が飛び交っている。今後、何かしらの調整が行われる可能性も否定できないが、いずれにしても増税の方向に舵が取られ、法案が成立すれば、相続税の課税対象者が増えるのは間違いない。
中には、これまで相続税とは無関係だった人、税理士事務所と付き合いがあったことがない人も含まれるだけに、税理士事務所に対する相続対策や相続税申告の支援ニーズも一層高まってくるだろう。



『日税ジャーナル』第6号
 株日税不動産情報センター創立30周年記念
 「相続特集号」10月中旬発行

次号の『日税ジャーナル』（第6号、10月中旬発行予定）は、株日税不動産情報センター創立30周年記念として「相続特集号」をお届けします。相続税調査を受けないための対策や相続税の取扱いをめぐる注目判例、相続対策における贈与のトラブル、消費税の落とし穴、広大地評価の実務ポイントなど、様々な企画を準備中です。ご期待ください。

3分間の診察室

～夏の海外旅行・健康対策もお忘れなく！～

夏休みシーズンを前に海外旅行を計画している方も多いことでしょう。「どこを見学しようか」「何を食べようか」とガイドブックのページをめくるのも楽しいものです。そんな時、旅行中の健康対策についても考えておきましょう。

海外旅行には時差がつきものですが、その結果おきる体調不良を時差症候群と呼びます。時差が4時間以上あると発症することが多く、睡眠障害や倦怠感などがみられます。これを予防するには現地時間に合わせた行動を心がけることです。夜に到着したら十分な睡眠をとること。眠れないなら少量の眠剤を服用してもいいでしょう。到着が昼であれば、屋外で太陽光を浴びるようにしてください。

海外旅行中はその土地の名物料理を食べるのも楽しみの一つです。しかし、注意をしないと下痢をしてしまいます。旅先での食事はできるだけ加熱した料理を選ぶのが下痢を予防するコツです。水に関してもミネラルウォーターや加熱した水を飲むようにしてください。

海外旅行中は無理をしすぎて疲労も溜まります。目的地への移動だけでも大変な上に、「せっかくな海外に来たのだから」などとハードなスケジュールを立てることが原因です。これが若

い人であれば一晩で疲労も解消されますが、高齢者で持病を抱えている場合は、この疲労がもとで心筋梗塞など命にかかわる事態を招くこともあります。このため、高齢者が海外旅行をする時は、日程に余裕をもたせ、少しでも疲れたら休息をとることをお奨めします。

では、旅先で体調が悪くなったらどうすればいいのでしょうか。軽い風邪や下痢なら、日本から持参した薬を飲んで様子を見ましょう。それでも改善しない場合や、症状が強い時は現地の病院を受診してください。まずはホテルのフロントに連絡して、契約医を紹介してもらうのが一般的な方法です。また、海外旅行保険に加入していれば、アラームセンターに電話をして、提携している病院を紹介してもらう方法があります。いずれにしても、海外の医療費は高くつきますので、旅行保険にはぜひ加入しておいてください。

旅行中の健康対策をもっと詳しく聞きたいという方は『トラベルクリニック』を受診しましょう。旅の専門医が健康に配慮した海外旅行を指導してくれます。クリニックの所在は、厚生労働省検疫所や日本渡航医学会のホームページをご参照ください。

今号のドクター 濱田篤郎 先生

1981年東京慈恵会医科大学卒業。米国Case Western Reserve大学に留学し渡航医学を修得。東京慈恵会医科大学・熱帯医学教室講師を経て、2004年より海外勤務健康管理センターの所長代理。2010年7月より東京医科大学病院・渡航者医療センター教授。

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アカウンタント養成講座、公益法人アカウンタント養成講座、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「集団扱火災保険」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、「集団扱損害保険制度」
- ・ 東地税協「団体保険（傷害・ゴルフ）」「集団扱損害保険制度」
- ・ 千葉税協「集団扱損害保険制度」
- 「小規模企業共済」他
- ・ 埼玉税協「集団扱損害保険制度」「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・夏号
(年4回1月・4月・7月・10月発行)

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

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

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