

日税グループは、税理士先生の情報収集をお手伝いします

日税ジャーナル 第7号



NICHIZEI journal

25年度税制改正の行方

宿題の検討事項と緊急経済対策

年の瀬の衆議院選挙で出遅れた平成25年度税制改正論議が、ようやく終盤を迎えている。社会保障と税の一体改革路線を主導してきた民主党は、この選挙で惨敗。かわって自民党が記録的大勝により政権に復帰。公明党と連立与党を組み、平成25年度税制改正に当たることになった。ここでは、主に宿題となっている税制の検討事項をはじめ、新たに浮上した改正項目などをチェック、改正の方向を占う。

自民党は、経済再生重視を鮮明にし、雇用促進税制や省エネ設備投資減税等を拡充する方向だ。

ただ、今回の税制改正論議には、「宿題」もある。昨年8月、民主・自民・公明の3党合意を下敷きに成立した消費税増税等税制改革法7条で消費税増税に伴う税制上の措置の検討を求めているほか、同法の附則において所得税の最高税率、相続税・贈与税の見直しを検討し、平成25年3月末までに法制上の措置を講ずるとあるのがそれだ。

同法の正式名称は、「社会保障の安定財源の確保等を図る税制の抜本的な改革を行うための消費税法の一部を改正する等の法律」。

(表)

項目	視点
総合合算制度・給付付き税額控除の検討	低所得者への配慮
複数税率の導入の検討	低所得者への配慮
簡素な給付措置の検討	低所得者への配慮
簡易課税制度の控除率の見直し	中小企業への配慮、課税の適正化
住宅取得にかかる総合的な措置の検討	駆け込み需要及びその反動等による影響緩和
自動車取得税及び自動車重量税の見直し	

宿題は次の4つに集約される。

- ①消費税の増税に伴う調整等
- ②所得課税のうち、金融所得課税、税率等の見直し
- ③法人税の検討
- ④資産課税のうち相続税・事業承継税制の見直し

こうした宿題がどのような決着を見せるか、注目される。

●消費税の増税に伴う調整

消費税の増税に伴う消費課税の調整等の主な項目は、表の通り。

この中で現在、報道等で確認できる自民党での主な検討事項は、次のようなものだ。

- ①消費税の複数税率の導入
- ②住宅取得にかかる措置とし

て、住宅借入金等特別控除の拡充

- ③自動車取得税及び自動車重量税の見直し。

①の消費税の複数税率の導入については、自民党は、先の衆議院選挙の公約を敷衍した「総合政策集」で食料品等に対する複数税率を掲げている。一方、公明党も軽減税率の導入を検討することを明らかにしているが、論議では、品目の特定や、実施時期について異論がある模様。実施には、現場の準備が必要になることもあり、いわゆる周知期間をどの程度設けるかが焦点になる。現状では、消費税等の税率が8%になる26年4月は難しいとする見方が強い。

②住宅取得にかかる措置として、住宅借入金等特別控除の拡充案が有力だ。平成25年入居の控除額は現行制度上、年間、借入金の限度額2000万円に対し控除率1%による控除額20万円が上限となっている。拡充の方向は、平成25年末で切れる同制度を5年程度延長するほか、控除額を年間最大400万円から500万円クラスまで拡大。合わせて、

●所得税の最高税率引き上げ

所得課税の見直しでスポットが当たっているのは、所得税の最高税率の引き上げである。これは消費税増税等税制改革法の附則20条で規定されている期限付きの宿題だ。いわゆる富裕層への課税強化の一環で、現行1800万円超の所得金額に適用される40%税率を見直し、一段の上の所得の金額帯に税率45%を設定する方向だ。ただ、自民党内では、社会をけん引するエンジンとなる人材の海外流出を懸念する声も強い。富裕層課税強化を訴える公明党との間での調整次第だが、最高税率引き上げは、現実味を帯びてきている。

なお、金融所得課税については、少額証券投資の優遇税制を延長する案が浮上している。

●緊急経済対策の各種減税案

自民党は、景気対策を最重要課題として挙げていることもあって、1月11日に閣議決定した「緊急経済対策」では、各種の減税案が登場している。具体的には次の通りだ。

- ・国内への設備投資を後押しするための税制措置
- ・環境関連投資（再エネ・省エネ投資）促進税制の拡充
- ・企業のイノベーションを促進するための研究開発税制の拡充
- ・中小企業の実務課税の特例の拡充
- ・商業・サービス業中小企業の経営改善のための設備投資を促進する税制措置
- ・企業による雇用・労働分配（給与等支給）を拡大するための税制措置

このうち、研究開発減税は減税となる控除の限度額の拡大、省エネ投資減税は減税対象となる設備品目の増加を盛り込む方向。雇用促進税制の拡充は制度自体を変更して対応するとみられる。中小企業にとって関心の高い交際費課税の緩和も盛り込まれている。これらの詳細は税制改正大綱で改めて盛り込まれる。

●相続税・事業承継税制の行方

資産課税の見直しも、消費税増税等税制改革法の附則21条で

規定されている期限付きの宿題である。

民主・自民・公明の3党合意路線では、相続税の基礎控除の見直し、最高税率の見直しを軸に改正の方向が見えている。基礎控除は現行5000万円+1000万円×相続人の人数である。平成23年税制改正大綱では、これを3000万円+600万円×相続人の人数にする案が出されており、これに対し都心部選出の議員などからは、急激な相続税増税に異論があったところ。現行制度との間をとって、4000万円+800万円×相続人の人数に落ち着くとの見方もあるほどだ。また、急激な増税を緩和する観点から、平成23年度税制改正大綱で出していた死亡保険金の非課税枠縮小を図る一方、配偶者や未成年の相続人には非課税枠拡大を行う選択が検討されている可能性もある。さらに住宅に対する小規模宅地特例の対象面積の拡充も材料になっている。

もともと、死亡保険金の非課税枠縮小は、会計検査院の意見から検討されていたもの。この流れでいえば、昨年10月、会計

ダイジェスト

- 2 全国規模の決済インフラ「でんさいネット」が始動
- 3 制約条件の緩和が焦点 どうなる事業承継税制
- 4 復興特別所得税も安心 口座振替なら小銭が不要
- 5 税制改正、税務調査etc 山本守之税理士の視点
- 6 定期同額給与を減額改定 業績悪化の判断に「NG」
- 7 全国女性税理士連盟 会員を磨き上げる組織
- 10 中国か、次なる新興国か 注目すべき海外市場は？

住民税からの控除枠を拡大することも検討されている。住民税の控除枠は現行制度上、前年の所得税の総所得金額等の5%で最大9万7500円までとされている。この上限をかき上げする考えもあるとみられる。

住宅の取得時には、印紙税、登録免許税、不動産取得税がかかるほか、保有した翌年からは固定資産税や都市計画税の負担が求められる。こうした登録免許税など不動産諸税の軽減は、現状限界にきており、仮に現行制度より軽減したとしても、より高価な住宅を取得する高額所得者や資産家を優遇するとの見方があり、住宅借入金等特別控除の拡充に落ち着く公算だ。

③自動車取得税及び自動車重量税の見直しは、地方の財源の問題もあり、政治的な調整が不可避な課題とあって、難航が予想される。

検査院が財務省に意見した「租税特別措置（相続財産に係る譲渡所得の課税の特例）の適用状況等について」で、相続財産に係る譲渡所得の課税の特例（取得費加算の特例）の相続土地にかかる取得費計算の厳格化も見送られそうだ。

贈与税については、直系尊属からの贈与について負担緩和の方向が検討される模様だが、1月11日に閣議決定した「緊急経済対策」で、教育資金贈与に非課税枠を設ける案が登場。その対象は、祖父母からの一括贈与の教育資金とされており、やはり直系尊属からの贈与がテーマ。贈与資金に信託をかませることで、財産の分別を行い、利用に網をかける案が有力視されている。直系尊属が贈与者になる現行の「住宅取得等資金の非課税制度」と類似の制度設計であれば、贈与＝相続税節税となる図式が成り立つことから、各方面から注目されそうだ。

(監修：税理士法人タクトコンサルティング)



豊富な保険知識で関与先を守りながら、事務所の収入源の拡大も期待できる「税理士VIP代理店制度」。

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、推進しているものです。税理士VIP代理店は、大別すると「一般代理店」と「乗合代理店」の2種類に分けられます。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ります。次に、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ります。

税理士VIP代理店の主な仕事ですが、全国税理士共栄会の

大切な関与先を保険で守る!! 事務所の収入源も拡大

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きなどを行います。

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ますので、事務所の収入源の拡大が期待できます。また、VIP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が習得できます。さらに、各提携保険会社の担当者が、税理士VIP代理店の仕事をしっかりアシストしますので、安心して代理店業務に取り組むことができます。

相続税対策や円滑な事業承継の実現、退職金の準備、従業員

の福祉制度の充実など、関与先は様々な問題を抱えています。これまで多くの税理士先生が「税理士VIP代理店」に登録し、豊富な保険知識で関与先の問題を解決すると共に、事務所の収入源を拡大させています。

なお、全国税理士共栄会では、一人でも多くの税理士先生に「税理士VIP代理店」になっていただきたいという思い

から、「税理士VIP代理店推進キャンペーン（Z1）」（1月～12月）、「税理士VIP代理店業績キャンペーン（Z2）」（7月～12月）を毎年実施しています。

※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。

経営革新等支援機関 新たに1711機関を認定 税理士・税理士法人1428件

中小企業庁などはさきごろ、平成24年8月に施行された「中小企業経営力強化支援法」に基づき、第2号となる経営革新等支援機関を認定した。

これは、中小企業をめぐる経営課題が多様化・複雑化する中、中小企業を支援する担い手の活性化を図るため、税務や金融、企業財務に関する専門的知識を有する者や実務経験が一定レベル以上の者（既存の中小企業支援者、金融機関、税理士、税理士法人など）を国が認定す

る制度。中小企業の経営分析や事業計画策定など、支援機関がチームを組んで専門性の高い支援事業を行うことで、中小企業の相談プロセスの円滑化を図ることを目的としている。

今回、新たに国から認定を受けた機関は1711件。平成24年11月の第1号認定（2102件）と合わせて支援機関は3813件となった。このうち、税理士が1208件、税理士法人は220件。第1号認定と合わせると、税理士は2341件、税理士法人は487件。

平成24年度税理士試験 税理士資格取得者1104人 一番低い合格率は『事業税』

国税庁が公表した2012年度税理士試験結果によると、昨年8月2～4日の3日間で実施された税理士試験の受験者数は4万8123人（女性：1万1837人）で、このうち一部科目合格者は8964人（女性：2346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1104人（女性：304人）となった。

5科目合格者を年齢別で見ると、「36歳～40歳」が303人と最も多く、次いで「41歳以上」276人、「31～35歳」262人、「26～30歳」193人、「25歳以下」70人。

全試験科目の平均合格率は16.8%（前年比2.2%増）。科目別で見ると、合格率トップは「財務諸表論」20.7%（同4.1%増）、次いで「簿記論」18.8%（同4.0%増）。一方、前年トップの「事業税」は、17.1%から9.9%に減少し、平成24年度は最難関科目となった。ほかの合格率は、「所得税法」12.3%、「法人税法」12.6%、「消費税法」12.4%、「相続税法」12.8%。

なお、平成25年度の税理士試験は、今年8月6～8日の3日間で実施され、12月中旬の合格発表を予定している。



支援機関がチームとなって中小企業の経営力を高める

でんさいネット

日本全国で電子債権が使える!! 全銀行参加型の決済インフラ

従来の手形に変わる新たな決済手段として注目を集めている電子記録債権「でんさいネット（株）全銀電子債権ネットワーク」が、ついに動き出す。

電子記録債権は、電子記録債権法によって平成20年12月に施行された制度。既存の手形と同様、取引の安全を確保するための措置が講じられており、債権者と債務者の双方がパソコンやFAXで「発生記録」や「譲渡記録」の請求を行うことで、安全・簡易・迅速に債権の発生や譲渡を行うことが可能となる。

同制度の施行を受けて一般社団法人全国銀行協会（全銀協）は、中小企業の重要な決済イン

フラになると考え、電子記録債権の登記所のような存在として「でんさいネット」の設立に向けて準備を進めてきた。現在、平成25年2月中のサービス開始に向けて最終調整を行っているところだ。

「でんさいネット」の一番の特徴は、全国規模でインフラが整備される点。すでに、メガバンクでも専門会社を設立し、電子記録債権記録機関の指定を受けて業務を行っているが、「でんさいネット」は、全銀協の正会員銀行に加え、全国各地の信用金庫、信用組合など約1300の金融機関が参加。これにより、ほぼすべての事業者が、現状の取引

銀行を通じて電子記録債権を利用することが可能となる。

電子債権取引の主な流れとしては、(1)取引銀行を通じて「でんさいネット」の記録原簿に「発生記録」を行う（電子債権の発生）、(2)取引銀行を通じて「でんさいネット」の記録原簿に「譲渡記録」を行う（電子債権の譲渡）、(3)支払期日に支払企業の口座から資金を引落し、納入企業へ振込みが行われる、(4)支払いが完了した旨を「支払等記録」として「でんさいネット」が記録する。

電子記録債権を利用するメリットとして、支払企業は、手形の発行や振込の準備など支払

いに関する面倒な事務負担を軽減できるほか、手形の郵送費も削減できる。また、ペーパーレスのため印紙税も課税されない。手形や振込、一括決済など複数の支払手段を一本化することで効率化を図ることも可能だ。

一方、納入企業は手形の紛失や盗難の心配がなくなり、管理コストも削減できる。また、必要な金額だけ分割して割引や譲渡ができるほか、支払期日になると取引銀行の口座に自動的に入金されるため、取立手続きも不要。支払期日当日から資金を利用できる点も魅力的といえる。

全国規模の決済インフラ「でんさいネット」が動き出せば、企業間取引における電子債権の利用に拍車がかかるのは間違いなさそうだ。

事業承継税制が 生まれ変わる！

—税理士として準備すべきこと—



平成20年10月、中小企業の事業承継の円滑化のための総合的支援策として「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）」が施行されました。この法律に基づき、平成21年4月に租税特別措置法（相続税・贈与税の納税猶予制度）が施行されました。いわゆる事業承継税制の創設です。

しかし、利用状況は、平成24年9月末現在で、事前確認は3,063件であるものの、贈与認定は168件、相続認定は381件に留まっています。制約条件が多すぎて利用しにくい、というのが中小企業経営者や税理士の意見です。

事業承継税制は平成22年、23年の税制改正で若干の手直しが行われましたが、利用件数は依然として増えず、日本商工会議所をはじめとする中小企業4団体は「平成25年度税制改正に関する意見」で事業承継税制の抜本的拡充を求め、経済産業省も「平成25年度経済産業省税制改正要望」の中で事業承継制度の見直しを挙げています。

昨年6月の三党合意で、資産課税については平成24年度中に必要な法制上の措置を講ずることとなっており、1月下旬に公表予定の税制改正大綱には、相続税・贈与税の改正も盛り込まれるはずですが、当然、事業承継税制の改正についても織り込まれるものと期待しています。

以下、本稿では、日商等4団体による税制改正意見、経済産業省の税制改正要望の中から、筆者の独断により重要な要望事項をピックアップしてその改正の方向性を予測し、改善後に向けて税理士としてどのような準備をすべきかについて述べることにします。

- ①納税猶予打ち切り基準（5年間の雇用8割維持）の緩和（毎年ではなく5年間の平均で判定。未達成の場合は下回った分を納税）
- ②贈与税の納税猶予が取り消された場合に相続時精算課税を選択可能とする措置の創設
- ③贈与税の納税猶予における先代経営者の事前の役員退任要件を代表者退任要件に緩和

- ④債務控除方式の是正（株式評価から先代経営者の個人債務や葬式費用を控除しない方法への是正）
- ⑤発行済議決権株式の総数上限（2/3）の撤廃
- ⑥納税猶予割合10割へ引き上げ
- ⑦5年経過後の納税猶予額の全額免除
- ⑧親族外承継の対象化（先代経営者の親族要件の撤廃）
- ⑨会社の事業資金の担保に提供されている不動産も納税猶予対象に
- ⑩小規模会社が所有する事業用土地の評価額の80%相当額を、課税価格から減額する特例の創設

経営者から、①納税猶予打ち切り基準と、③先代経営者の役員退任要件が、この制度の選択を躊躇する最大のハードルであると指摘を受けます。

①の雇用8割以上維持要件については、経済産業省より、毎年8割維持ではなく5年間平均で8割を判定すべきであり、更に未達成の場合は下回った部分を納税すれば良いとする要望が出されています。ここ数年、リーマン・ショック、東日本大震災、円高ドル安、日中・日韓領土問題等、外的環境の変化によって企業の業績が大きくぶれてきたことを考えると、前者の改正だけでも実現して欲しいと考えます。

③の先代経営者の役員退任要件について、現行制度において、先代経営者は完全引退しないのであれば、いったん役員を退任して株式を贈与した後に代表権のない無給の役員（一般的には取締役会長）で復活するか、退任したまま役員ではない単なる会長（給与支給可）になることが必要です。この場合の給与には「債務免除等の経済的利益を含む。」ことになっていることから、選択後に経済的利益が支払われて納税猶予が取消しとなった場合のトラブルを恐れて税理士は後者を勧めることとなります。それは取りも直さず役員から外れるということであり、会社の安定経営にはマイナスです。代表権のない有給の取締役への移行も認めるべきと考えます。



税理士法人タクトコンサルティング

代表社員 税理士 玉越 賢治

関西大学経済学部卒業。商工中金（商工組合中央金庫）、㈱リクルートを経て、平成6年に㈱タクトコンサルティング入社。同年、税理士登録。平成15年、税理士法人タクトコンサルティング設立、代表社員就任。平成24年、㈱タクトコンサルティング代表取締役社長就任。相続・事業承継、M&A、組織再編成、事業再生などに関する実務に携わる。

更に、私見としては、②納税猶予が取り消された場合に相続時精算課税制度への移行を認める措置、④農地等の納税猶予制度に倣って、債務等を対象株式の評価額から控除せずに猶予税額を計算する方式への変更、が実現して欲しいと考えます。

⑧事業承継税制を親族外承継についても適用すべきだとの要望は、実現してもそれほど必要はないようにも思いますが、昨今の少子化傾向を考えると、今後親族に後継者がいないケースが増加すると思えるため、将来課題のために導入して欲しい項目です。

⑤、⑥については影響が多く経営承継円滑化法ともすり合わせるべき課題なので継続検討ではないかと思えます。⑨は実現困難、⑦は農地等の納税猶予との関係、⑩は小規模宅地等評価減制度との関係で検討すべきであると考えます。

事業承継税制が具体的にどのように改正されるかについては、1月下旬に公表される税制改正大綱を待つしかありませんが、相続税法の改正（相続税増税、贈与税減税）の方向の中で、事業承継税制は緩和されるものと期待しています。

このため、本制度改正が実現した後、税理士は本制度の概要を関与先に説明し、僅かでも選択の可能性があれば、確認申請手続き（下記5）をしておく必要があると考えます。ちなみに、事業承継税制の選択について、筆者は下記のような手順を採用しています。

1. 納税猶予税額の試算
2. 納税猶予制度の選択の是非の検討、要件チェック、問題点の確認
3. 事前対策の立案と実行
4. 生前の計画的な取組みの策定
5. 経済産業大臣に対する確認申請
6. 贈与の実行・相続の開始
7. 経済産業大臣に対する認定申請
8. 納税猶予制度を選択する旨の税務申告書の提出
9. 経済産業大臣への報告・税務署長への届出書提出
10. 次世代への事業承継の準備

報酬自動支払制度 わたしの体験記

復興特別所得税も対応できる 便利な口座振替は小銭が不要

——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。

お客様のところを訪問する際、顧問料を現金や小切手で受け取っていましたが、「仕事」というよりも「集金」のために訪問している感じがして、何となく嫌な思いがありました。お客様にも同じようなイメージが少なからずあったかもしれません。そこで、お客様に「訪問時には仕事の話だけに集中したいので、顧問料の支払いは報酬自動支払制度を利用して頂けませんか」などと自分の正直な気持ちを伝えたところ、ほとんどのお客様が了承してくれました。

——実際に利用してみて変化はありましたか。

顧問料のことを気にせずに訪問できるだけでも、精神的負担が解消されました。また、請求書や領収書を発行する手間も省け、事務作業が大幅に効率化できました。顧問料は、振替日（5日または28日）の6営業日

目に振り込まれますので、資金繰りの面でも助かっています。何より、今年1月1日から復興特別所得税がスタートしましたが、職員の手間などを考えると、報酬自動支払制度を利用して本当に良かったと改めて実感しています。

——復興特別所得税は、税理士報酬にも影響してきますね。

顧問料を現金で受け取っている事務所は、いろいろ大変だと思います。復興特別所得税による新しい源泉税率は10.21%です。顧問料を1円単位まで受け取る場合、税理士事務所も関与先も小銭を用意する必要が出てくるでしょう。これは非常にストレスだと思います。一方、報酬自動支払制度は、関与先の月次報酬について源泉税が新税率で自動計算され、税率変更後の会計が口座振替されますので、1円単位のお金のやり取りに関するストレスは一切ありません。復興特別所得税

小久保隆税理士事務所(東京・足立区)

所長 小久保 隆 税理士



——支部会費の徴収にも、報酬自動支払制度が利用されていると聞きました。

私は足立支部の所属ですが、支部会費の徴収にも報酬自動支払制度が利用されています。事務局に話を聞きますと、資金繰りや未収確認などの面でとても助かっているそうです。税理士協同組合の報酬自動支払制度は、日税グループの(株)日税ビジネスサービスが事務代行会社ですが、税理士業界と深く関わっている会社だけに、税理士事務所の「現場目線」でシステムが作られている点は、他社と大きく異なる点ですね。また、税理士報酬の事務処理に欠かせない帳票類、関与先ごとの「半年次集計表」「年間集計表」なども送られてきます。サービスも充実していて、本当に有難く使わせてもらっています。

はこれから25年間も続きます。お客様はもちろん、税理士事務所の手間を省くためにも、便利な口座振替をお勧めしますね。

——報酬自動支払制度の「POST(郵送型)」を利用後、「e-NET(オンライン型)」に切り替えていますね。

一定の利用件数を超えると、「POST」よりも「e-NET」のほうが、利用料金が安くなりますが、「e-NET」にはそれ以上の魅力がたくさんあります。例えば、請求書の発行から台帳作成まで一貫した機能が整っているほか、口座振替を利用していない関与先も一元管理することができ、また、振替日の6営業日前まで入力が可能で、振替日の3営業日後には振替結果が確認できるなど、ネットならではのスピード処理にも満足しています。入力や操作はとても簡単で、私もすぐに使いこなせるようになりました。

源泉所得税率の変更も報酬自動支払制度なら安心!

復興財源確保法が施行され、
税理士報酬にも影響が...

現金支払いの関与先は
小銭の準備が大変だし、
税理士事務所もおつりが
細かくなって面倒...

小銭のやり取りで
ますます顧問料の徴収に
ストレスを感じてしまう...

**顧問料を口座振替にすることで
こうした悩みを解消できます!**

詳しくは、ホームページをご覧ください。

報酬自動支払制度

検索

報酬自動支払制度

「e-NET」が特許を取得しました
(特許第5117097号)

報酬自動支払制度「e-NET(オンライン型)」は、税理士報酬の事務処理をお手伝いするため、様々な機能を搭載しておりますが、この度、「e-NET」の集金支援システムの特許申請が認められました。

これからも税理士事務所のお役に立つ機能、充実したサービスを提供してまいります。



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

〒163-1588 東京都新宿区西新宿 1-6-1 新宿エルタワー 29 階

報酬自動支払制度のお問い合わせ、資料のご請求は、

専用ダイヤル ☎0120-155-551

携帯からは03-3345-0888

税制改正と 税務調査における 税理士

山本 守之
税理士



日本税務会計学会顧問、租税訴訟学会副会長（研究・提言担当）、税務会計研究学会理事、日本租税理論学会理事を務め、全国各地において講演活動を行うとともに、千葉商科大学大学院（政策研究科、博士課程）でプロジェクト・アドバイザーとして租税政策論の教鞭をとっている。研究のためOECD、EU、海外諸国の財務省、国税庁等を約30年にわたり歴訪。主な著書として「租税法の基礎理論」「体系法人税法」「消費税の課否判定と仕入税額控除」（以上、税経経理協会）、「法人税の理論と実務」「税金力」（以上、中央経済社）ほか多数。

1. 増税をめぐる世界の動き

欧米では富裕層への増税や金融取引への課税が問題になっています。まず、フランスでは年収100万ユーロ（約1億円）超の所得には75%の税率を適用し、イタリアは30万ユーロ（約3,000万円）を超える所得に特別課税を導入しました。税務調査も高級車やヨット所有者を狙い打ちしています。また、スペインやポルトガルでも富裕層への課税を強化しています。

フランスのオランド大統領は「債務や赤字の削減に富裕層の協力が必要だ」と強調しています。

株式や債券の売買等に取り引税として課税する「金融取引税」は、EU財務相理事会で11カ国が導入に賛成しています。この税はアフリカ等のエイズ、マラリア、結核等の対策に使われ、国際貢献税のひとつですが、フランスではすでに2012年8月から導入されています。

アメリカでもオバマ大統領が年収25万ドル（約2,000万円）以上の人への（プッシュ）減税を打ち切るとしています。これによって10年間で1兆4,000億ドル（112兆円）の歳入が増加します。アメリカから各国に広がった所得格差デモによる庶民の不満を和らげるためです。

これに対して、日本では消費増税で頭がいっぱいで、所得税の最高税率を5%引き上げたり、土地の価額下げに伴う相続税の是正には自民、公明の反対で先送りされ、相変わらず金持ち優遇の国になっています。

2. 税務調査で税理士は無視される

国税通則法が改正され、税務調査の方法が変わりました。

まず、税務調査の事前通知ですが、平成23年度税制改正大綱では「原則として、文書で事前に行います」としていましたが、通則法として実現したのは文書でなく後退しており、電話等により口頭で行うことを原則としています（事務運営方針）。

事前通知されるのは、①調査開始の日時、②調査を行う場所、③調査の目的、④調査の対象税目、⑤調査の対象となる期間、⑥調査の対象となる帳簿書類、その他の物件、⑦その他の調査の適正かつ円滑な実施に必要なものとして政令で定める事項などです。

従来は事前通知を納税者、税理士などにバラバラで行っていましたが、今度の法制化で双方に対して通知することになりました。

調査が終わった場合の通知は、①更正決定すべきと認められない場合、②更正決定すべきと認められる場合に区分されます。

①では、納税義務者に対し、当該税目、課税期間について更正決定等をすべきと認められない旨の通知を画面により行います。これは従来の是認通知です。

②では、調査結果の内容（更正決定等をすべきと認めた額及びその理由を含む）を説明すべき義務が調査官に課されました。

納得できないのは、「税務調査手続に関するFAQ（税理士向け）」で、「調査結果の内容説明等は、税務代理人がいる場合でも、原則として納税者の方で本人に対して行います。」

ただし、当該調査結果の内容の説明を、納税者の方に代わって税務代理人に説明して欲しいという納税者の方の明確な意思表示がある場合には、納税者の方に代わって税務代理

人に調査結果の内容の説明を行うこととしています」としていることです。

税務調査の結果に対しては、調査官と税理士、納税者が意見を述べ合うという対審的な方法で行うべきです。

税務は複雑ですから、専門的知識のない納税者だけに対する調査結果の説明では公平な課税が担保されないからです。

すでに施行されている税務訴訟の場合の補佐人でも、税理士は納税者に対する補佐人ではなく、代理人（弁護士）の補佐人ですから、本人訴訟の場合は法廷で意見を述べることはできません。（注）この点は税理士法を改正した場合に税理士会が気づいていなければならなかったといえます。

調査終了の場合の説明でも、納税者には「調査結果は税理士と共に説明を受ける」というように、あらかじめ調査官に申し入れておくということを教えておく必要があります。

3. 消費税の低所得者対策

消費税の低所得者対策は、①簡易な給付措置から給付付き税額控除を適用する方法と②食料品軽減などの複数税率を適用する方法に分けられます。民主党は①を、自民、公明両党は②を主張しています。

①の簡易な給付措置は、住民税が非課税となる人（3,150万人）を対象として1人1万円を給付すると3,150億円の財源で済みますが、軽減税率を適用すると（課税対象の4分の1を軽減税率5%とすると3.1兆円、3分の1を税率5%とすると4.2兆円の財源）、簡易な給付の10倍の財源が必要です。

このため、財務省では①を適用したいようですが、こうなるとEU諸国の複数税率適用国とは異なってきます。

軽減税率を適用することを否定する向き（日本経団連等）は、複数税率は次のような問題点があるとしています。

①軽減税率の対象品目の線引きが困難である。②食料品の軽減税率は高所得者にも恩恵が及ぶ。

このうち②は高額所得も食料品を消費しますから当たり前の話で、問題は①です。

フランスでいえば、マーガリンは工業製品で標準税率（19.6%）ですが、バターは酪農家を保護するために軽減税率（5.5%）、星型のチョコレートは標準税率（19.6%）ですが、板チョコや棒チョコは溶かして料理に使えますから軽減税率（5.5%）です。

確かに線引きは難しいのですが、EU諸国ではこれらに真面目に対応しているのです。

日本では、消費税導入時から単一税率、帳簿等からの仕入税額控除のアカウント方式というおよそ付加価値税の理論を無視して課税設計をしたため、さまざまな問題が生じています。

例えば、病院にはMRI、MRAといった高額な医療機械を導入する必要があり、購入時に多額の消費税を負担しながら、非課税売上（社会保険診療）に対応する仕入れとして控除できないでいます。これについては消費税を3%から5%にした橋本内閣の時に、社会保険報酬を1.53%引き上げてごまかしています。

社会保険診療を0%課税とすればいいのですが、税で手当てできないのは課税設計の誤りです。

いずれにしても、財務省も納税者も消費税について真剣に対応する必要があるようです。税を政局にするということはやめるべきでしょう。

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!!

社宅家賃と借上料を相殺 課税売上割合の計算は…?

Q 当社では、マンションを一棟借り上げて従業員用社宅として利用しています。従業員から収受した社宅家賃については、監査法人の指導により社宅の借上料と相殺しています。

このような経理処理をしている場合には、決算書においても社宅使用料収入は計上されません。よって、従業員から収受する社宅家賃は非課税売上高に計上せずに課税売上割合を計算してもよいのでしょうか?

A ☆社宅使用料収入の取扱い
社宅使用料収入は非課税売上高となりますので、課税売上割合の計算上、分母に計上することになります。消費税の計算は、会計処理の違いにより結果が変わるものではありません。したがって、決算で相殺処理をしている場合であっても、社宅使用料収入は非課税売上高に計上する必要があります。

課税売上割合が95%以上となる事業者は、従来であれば相殺処理後の決算数値で消費税の計算をしても、納付税額に影響がでることはありませんでした。しかし、平成23年度改正により、課税期間中の課税売上高が5億円を超える規模の事業者は、たとえ課税売上割合が99%でも個別対応方式か一括比例配分方式によるあん分計算が義務付けられましたので、たとえわずかな非課税売上高であっても、これを分母に計上する場合としない場合では納付税額が変わってくることになるのです。

法人税においては、会計基準に従って算出された決算利益を別表四により調整し、法人税の所得金額に変形していきます。消費税計算においても、決算書の数値をそのまま用いるのではなく、必要に応じてこれをアレンジしなければならぬということです。

また、消費税の計算においては、原則として相殺処理は認められません。会計処理とも連動

させる必要はありませんのでご注意ください。

☆社宅の借上料の取扱い

マンションを社宅として転貸することが所有者との契約書で明らかにされている場合には、御社から従業員に対する社宅の転貸だけでなく、御社と所有者との賃貸借も住宅の貸付けに含まれて非課税となります。したがって、御社が所有者に支払う社宅の借上料は非課税仕入れとなりますので、一括比例配分方式を適用する場合や、課税売上割合が95%以上となることによる全額控除制度の適用を受ける場合であっても、絶対に仕入税額控除はできません。

土地の購入費や住宅家賃などは「非課税仕入れ」であり、課税仕入れではありません。

これに対し、土地を譲渡する際に不動産業者に支払う仲介手数料や株券の売買に伴い証券会社に支払う売買委託手数料などは「非課税売上げにのみ対応する課税仕入れ」であり、その性

質は根本的に異なります。個別対応方式の適用に際しては、非課税仕入高と非課税売上げにのみ対応する課税仕入高は特に意識して区分する必要があります。

☆受取利息の取扱い

銀行預金の利息からは15%の源泉税と5%の利子割が天引きされますが、利息の金額が小さい場合には、あえてこれを総額に割り戻さずに、入金額をそのまま受取利息として計上することがあります。このような処理をした場合にも、本来受取利息として計上されるべき金額が、源泉税と利子割の金額（総額の20%）だけ少なく計上され、結果、課税売上割合が過大に計算されることとなりますので注意が必要です。

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～

経常利益6%減少という業績悪化にともない
役員定期同額給与を減額改定したところ、
当局が損金算入を認めずに争いが勃発した。
「6%減少」は業績悪化といえるのか…

定期同額給与を減額改定 経常利益6%ダウンは業績悪化?

平成18年度税制改正で役員給与の取扱いが大きく変わったが、事業年度中途における役員給与の減額改定をめぐる、当局と納税者との間でトラブルが発生した。

定期同額給与の改定が争点となった初の裁決事例。当局と納税者の主張がぶつかったのは、役員定期同額給与を改定した理由が、損金算入が認められている『業績悪化改定事由』に該当するか否かだ。

代表取締役の請求人Aは、決算月(7月)の2カ月前に経常利益が前年と比べて6%減少したことを受け、その翌月に開催された取締役会において、請求人Aの役員給与を減額する改定決議を行い、同月および7月の各支給日に減額後の金額を支給した。

役員給与を減額した理由について、請求人Aは、法人税法施行令第69条第1項第1号

ハに規定する『業績悪化改定事由』の要件を満たしており、定期同額給与に準ずるものとして損金算入が認められると判断。

しかし、当局サイドは『業績悪化改定事由』に該当しないと判断し、減額前の各月の支給額のうち、減額後の支給額を超える部分については損金算入を認めず、更正処分ならびに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発生した。

役員給与を減額できる やむを得ない事情とは

これについて審判所は、「業績悪化改定事由に当たるか否かは、定額で支給されていた役員給与の額を減額せざるを得ないやむを得ない事情が存するかどうかにより判定する」と指摘。また、法人税法基本通達9-2-13「経営の状況の著しい悪化に類する理由」の中で「一時的な資金繰りの都合や単に業績目標

値に達しなかったことなどはこれに含まれない」としている点を請求人Aの減額改定に当てはめ、次のような判断を下している。

①経常利益の対前年割合が94.2%と若干の下落があるものの著しい悪化というほどのものではないこと、②本件事業年度およびその前6事業年度において、本件事業年度の最終的な売上高が最高額であり、経常利益も2番目に高く、その前6事業年度と比較して遜色のない業績であること、③取締役会における請求人Aの給与の減額については、請求人A自らの申出に基づき、経常利益が設定した業務目標に達しなかったことを理由としてなされたもので、請求人Aの業績が著しく悪化したことを理由とするものではない。

また、請求人Aは、「取締役会の開催時点においては、国税庁から『業績悪化改定事由』に関する具体的な判断基準が示さ

れていなかったため、請求人A自らが『業績悪化改定事由』について判断したのであり、その判断は認められるべき」と主張。

これに対して審判所は、「取締役会の開催前である平成19年3月には法人税基本通達9-2-13を新設した旨を公表し、同年11月には執行上の取扱いに係る情報をホームページで公表しており、これらを判断の参考とすることができる状況にあった」、「国税庁が法令に関して具体的な判断基準を示していなかったとしても、個々の納税者が法令の文言や趣旨から離れて独自の解釈や判断を行うことは許されない」と指摘。その結果、役員給与をやむを得ずに減額せざるを得ない事情にあったとは認められないとして、請求人Aの主張を棄却した。

人と人との繋がりの中で 自分自身に磨きをかける

—全国女性税理士連盟（女税連）が設立された経緯からお聞きします。

税理士業界も最近では女性が増えてきましたが、昔は非常に少なく、時代的にも「女性だから」との見方をされる傾向がありました。そこで、女性税理士が互いに研鑽を図り、親睦を深め、会員の社会的地位の向上と権益の擁護を目的に、女税連が誕生しました。昭和33年の創立以来、女税連では租税制度や関連法規に関する研究活動、シンポジウム、研修会など幅広い活動を行っています。

—研修会の講師陣は非常に充実していますね。

毎月の例会やブロック研修会などを各地で開催していますが、人気の先生方に講師をお願いできるのは、女税連のネットワークの強さだと思います。東日本支部では、春と秋に連続研修会を開催していますが、認定研修のため、会員以外の女性税理士や男性税理士の姿も見受けられ、研修目的で女税連に入ってくる方もいますね。

—女税連は、成年後見制度を熱心に勉強されてきました。

成年後見制度がスタートした当初から、女税連はその重要性を認識し、社会貢献に繋がる支援を行うため、研修活動や海外視察などを行ってきました。また、日税連に対して成年後見支援センターの設立を要望してきました。東京会がいち早く設立したのを最初に、現在では、日税連をはじめ全国の単位会に設立され、女税連の多くの会員が相談員として活躍しています。ただ、成年後見制度については、税理士業界の中でも未だに温度差が感じられます。中には、「成年後見は分からないので、相談があれば司法書士などに任せる」と言われる方もいますが、それは少し違うのではないかと思います。

—具体的に、どのような点が違うのでしょうか。

成年後見の相談を受けた場合、税理士が一人ですべて対応する必要はありません。専門家ごとに得意分野がありますので、その方々が対応すれば良いわけです。ただ、税理士として

も基本的な部分は勉強する必要があると思います。すべて丸投げすると、お客様にアドバイスしながら責任を持って専門家を紹介するのでは、税理士に対する信頼度も大きく変わってきます。これは成年後見制度に限らず、他土業のネットワークを活用する案件すべてに当てはまるのではないのでしょうか。今後、成年後見人等養成研修の履修者に対する更新制度も始まりますので、知識の幅もさらに広がってくると思います。

—大藤会長にとって女税連はどんな組織ですか。

女税連では厚生部や広報部などを担当して様々な活動をしてきましたが、その中で多くのことを学ばせて頂きました。女性だけの組織ですから、男性が大半を占める税理士会の支部や単位会より厳しいかもしれません。ですが、先輩方にたくさんフォローして頂き、人と人の繋がりから支部や単位会では得ることができない素晴らしい経験をさせて頂きました。女税連は、女性税理士が自分に磨きをかけられる組織だと思います。



全国女性税理士連盟
会長 大藤 淑子 税理士

—最後に今後の抱負をお聞かせください。

女税連の会員は、各部・委員会の活動を通じて組織運営を学ぶことができます。これは非常に価値のあることです。昔ながらの慣例に流されず、女税連の基本的な理念を大切にしながら、各部・委員会にとってプラスになることを積極的に取り入れることで、女税連全体がさらに素晴らしい組織になっていく。そのような組織作りの担い手の一人となり、次の方々にバトンタッチできるように会長職を務めていきたいと考えています。女税連の会員が、税理士会の支部や単位会の役員などを務める時は、是非、女税連で身に付けた組織運営の経験とノウハウを活かしてほしいですね。

スポットライト Spotlight



全国地域医業研究会・首都圏会
委員長 駒井 良理 税理士

会員事務所が事例を出し合い 関与先の付加価値を高める

経営支援のための研さん、情報収集などに努めていますが、特徴的なのは、会員事務所がそれぞれ経営支援などの事例やノウハウを発表し、情報を共有化している点です。

—事例やノウハウを公開することに抵抗はありませんか。

私どものグループは、目指すべき事務所を作り上げるため、一緒に成長していきたいという目的意識の高いメンバーが集まっています。そのため、所長税理士はもちろん、事務所の職員も積極的に参加して事例を発表しています。税理士業界にも多くの勉強会や研究会がありますが、入会すれば何かしてくれるという受け身の姿勢では、何も得ることはできません。いかに使いこなすか、そこが重要だと考えます。

—研究会を通じて職員に変化は見られましたか。

とても熱心に勉強しています。特に、事例発表の準備を進める過程で、「お客様の問題点を整理することができた」、「お客様に対する興味が深まった」といった声を聞いていま

す。ただ、知識やノウハウを習得しても、ドクターが抱える悩みや問題を引き出すことができれば、何もアドバイスすることはできません。言い換えれば、悩みや問題を引き出すところから経営アドバイスが始まるわけです。

—関与先とのコミュニケーションが重要といえますね。

それに尽きると思います。患者の減少、スタッフの教育、事業承継やM&A、プライベートの問題など、ドクターは多くの悩みを抱えているものです。そうした問題を会話の中から引き出すと共に、ドクターが問題に気付いていない場合は、こちらから気付きを与えてあげることも大切です。

—患者の増減は、医師や歯科医師の技術が大きく影響するのでしょうか。

優れた技術を持っていても、患者から必ずしも選ばれるわけではありません。患者に選ばれるためには、技術のほかにプラスアルファの付加価値に加え、患者の満足度を高めることが必要です。ただ、診療所や歯科医

院によって補うべき付加価値は変わりますので、会員事務所によって蓄積された事例やノウハウが大きな武器となるわけです。

—それらに関与先にフィードバックするわけですね。

もちろん、患者が一気に増えるウルトラCの事例なんてありません。いろいろなことを試しながら、お客様と一緒に考え、共に成長していくことが重要だと考えています。また、そうした取り組みを評価して頂けるお客様とお付き合いしていきたいですね。

—今後の抱負についてお聞かせ下さい。

医療の経営も大きな変革期にあります。国の医療費抑制策や介護保険制度改定により、経営の舵取りは一層難しくなっていくでしょう。こうした時期だからこそ、本当に必要な支援や情報提供が求められています。これからも、会員事務所が一丸となり、全員で知恵を出し合い、関与先ならびに地域社会の貢献に向けて活動していきたいと思っています。

—全国地域医業研究会ならびに首都圏会についてお聞きします。

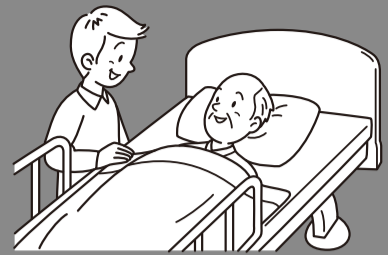
全国地域医業研究会は、地域に根ざした医療・福祉経営を実務的に支援するネットワークグループです。医療機関や介護・福祉事業者に対する経営支援を通じて、地域社会に貢献することを目的としています。また、独自のデータとして、地域の人口データや医療需要・介護需要の予測を地図上に示したMAP情報を無償提供しています。

—首都圏会はどのような方々で構成されていますか。

私が委員長を務める首都圏会は、東京を中心とした1都6県の職業会計人や法人会員で構成されています。毎月の定例会、

長寿国日本の新たな課題

～突然の病気で働けなくなった時、自分と家族の未来をどう守るか～



世界に冠たる長寿国となった日本。日本人の主な死因である「がん」「心臓病」「脳卒中」の死亡率も、医療技術の進歩によって非常に低くなってきた。まさに医学の発展は、日本を長寿国にさせた大きな要因といえるだろう。

ただ、死亡率は下がっているものの、すべての患者が完治しているわけではない。長寿は大変喜ばしいことだが、健康で長生きをしている人もいれば、一方で、何らかの病気を抱えながら暮らしている人も多く存在する。

特に大変なのは、働き盛りで家族を養っている会社員や事業主が、脳梗塞や脳出血などの突然の病で倒れてしまった時。短期間の休職であれば、貯金を取り崩したり、健康保険に加入していれば傷病手当金（被保険者

が病気やケガで働くことができず、4日以上欠勤した場合、1日につき標準報酬日額の3分の2が支給される。支給期間は最長1年6カ月）などでカバーすることもできる。とはいえ、住宅ローンの返済や家族の生活費、子供の学費などを考えると、給料の3分の2の支給額は

医療保険に加入する人も多いが、医療保険で支払われるのは『入院給付金』と『通院給付金』など。退院後の自宅療養などは給付の対象とならない。医療保険も受け取れず、傷病手当金の支給期間も終了してしまえば、頼みの綱は貯金だけとなる。もし、後遺症などによって仕事復

最も多い理由の「働きによる収入の減少・喪失」（27.8%）とほぼ同じ割合だ。しかも、平成19年、平成20年のデータでは、傷病によって生活保護を開始した人は40%以上となっている。

自宅療養中に介護も必要となれば、家族の負担も重くなる。とはいえ、経済的に余裕がなければ、家族としても介護に専念することは難しい。将来的に老老介護のような状況になれば、家計はさらに苦しくなるだろう。

長寿は非常に素晴らしいことだが、明るく老後を過ごすためにも、未来を守るためのリスク対策は欠かせない。そこで注目を集めているのが、病気やケガで働けなくなった時、その後の収入を「生涯レベル」で守る保険だ。

（下段のインタビューに続く）

生活保護の理由「傷病による」が約3割

十分とは言えないだろう。しかも、大部分の税理士・自営業者など国民健康保険加入者の場合は、会社員のように傷病手当金を受け取ることができず、事業所の維持費なども用意しなければならぬため、さらに重い負担がのしかかってくる。

万が一の病気やケガに備えて

帰の目的が立たなければ、貯金が枯渇してしまう可能性も否定できない。事実、そんな状況を裏付けるデータがある。

厚生労働省がまとめた平成23年度福祉行政報告例によると、生活保護開始の主な理由として、「傷病による」が全体の27.6%を占めている。これは、

インタビュー

未来の収入を守る手立て 「生涯収入プロテクション」

株式会社日税サービス
代表取締役社長 高橋 洋三



——病気やケガで働けなくなる
ことへの危機意識が高まりつつ
あります。

昔の日本は大家族が多く、身内の誰かが働けなくなっても、家族全員で支える風潮がありました。そうした「誰かが助けてくれる」という思いは、核家族化が進んできた状況においても残っていたと思います。しかし、実際には就業不能によって収入を失い、自宅や工場が差し押さえられ、生活保護を受けている方もたくさんいます。現実の厳しさが少しずつ認識され、危機意識が高まっているのではないのでしょうか。

——生命保険や医療保険ではカ
バーできませんか。

働けない期間の収入の減少については、どちらの保険も十分なカバーはできません。医療保険で入院1日当たり1万円の補償を付けても、ひとつの疾病やケガで給付金が受け取れるのはほとんど60日や120日程度です。医療技術の進歩や診療報酬の改定により、入院期間は短縮傾向にあります。厚生労働省の平成20年患者調査によると、1年以上の長期入院する割合は50歳代で38%、60歳代で32%と報告されています。また、退院後、すぐに仕事復帰できないケースも多いと思います。

——そうすると、その後の収入が
気になるところです。

会社員の場合、傷病手当金を受け取ることができますが、最長1年6カ月という受給期間が設けられています。一方、大部分の税理士先生や自営業者など国民健康保険の加入者は、そもそも傷病手当金を受け取ることができません。病気やケガで障害が残り、介護が必要となれば、家計はさらに困窮するでしょう。そこで、「就業不能時の補償」つまり自分の未来の収入に保険をかける方が増えてきています。それが、全国税理士共栄会の長期障害所得補償保険「生涯収入プロテクション」です。

——従来の保険とは異なる新しい
補償システムですね。

病気やケガで働けない時、最長70歳まで、月額最高100万円まで補償されます。医師の指示に基づく自宅療養も補償されるほか、仕事の復職後も障害が残り、収入が20%以上ダウンする場合は、その割合に応じて保険金が支払われます。うつ病など一定の精神障害によって就業不能となった場合でも、2年間を限度に補償されます。

——税理士先生の加入も増えて
いるのでしょうか。

やはり国民健康保険で支払わ

れない傷病手当金の代わりとして加入される方は多いですね。団体割引の最高30%が適用されるメリットも、税理士先生の加入が増えている要因だと思います。関与先にも団体割引30%が適用されますので、多くの税理士先生がリスク対策のアドバイスとして加入を薦めています。

——保険金の支払い事例として、
どのような病気が多いのでしょうか。

脳梗塞や脳出血が多いですが、運動障害やうつ病、交通事故など、働けなくなった理由は様々です。就業不能のリスクは、誰もが抱えているといっ

ても過言ではありません。過去に保険金を受け取った税理士先生は、ご自身の経験もありますので、お客様に収入を守ることの大切さを訴えていますね。なお、「生涯収入プロテクション」は、医療従事者や建築業など従来保険料が高めの職種もありましたが、今年3月1日から職種区分が撤廃されます。これまで以上に加入しやすくなりますので、是非、未来の収入を守る手立てとして、ご利用して頂けたら幸いです。

（株）日税サービス創立40周年記念セミナー 先着100名様にDVDをプレゼント

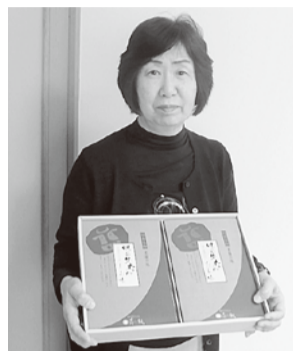
日税グループは昨年10月、(株)損害保険ジャパン（東京・新宿区）において(株)日税サービス創立40周年記念セミナー「中小企業が抱える労務問題～関与先のトラブルを防ぐために、税理士が知っておきたいこと～」を開催しました（写真）。

創立40周年の感謝の気持ちを込めまして、当日のセミナーを収録したDVDを先着

100名様にプレゼントさせていただきます。ご希望の方は、(株)日税サービス（Tel.03-5323-2100 担当：宮本、稲垣）までお電話ください。



税理士が応援する 東北産品ショッピングモール 利用者の声



出店業者や商品も増えて 自宅で楽しくショッピング

石田通野税理士事務所
所長 石田 通野 税理士

——ショッピングモールで何を購入されましたか。

私は果物が好きなのでラ・フランスを買いました。それと、大好きな牛タンも購入しました。ショッピングモールが始まった頃は、まだ商品も少なかったのですが、最近はお店業者も増えてきて、果物や海産物をはじめ、お米やお酒などの商品も充実してきました。ショッピングモールのお店を見ているだけでも楽しく、自宅で時間がある時にはいつもチェックしています。次は、かまぼこを買ってみようと思っています。

——ほかの先生方にもショッピングモールの利用を呼び掛けているとお聞きしました。

税理士一人の力は小さなものですが、全国の税理士や関与先がひとつになれば、きっと大きな力になる。そんな思いで、税理士の先生方に東北復興支援事業を説明し、ショッピングモールの利用を呼びかけています。

——震災後、東北地方には行かれましたか。

宮城県の内陸ですが、何度か

足を運びました。震災当初は新幹線の窓から外を眺めているだけでも、福島県に入った頃から住宅の屋根にブルーシートがかかっている家もあり、被害の大きさを改めて感じました。また、松島を訪れた時、旅館の仲居さんやタクシーの運転手から自宅が流された話などをお聞きして、とても胸が痛くなりました。

——東北復興を支援するためにも、ショッピングモールが普及すると良いですね。

あまり復興支援と固く考えず、楽しみながら買い物をして頂きたいと思います。まずは、東北産品が並んだ商店街に足を運ぶような気持ちで、一度ショッピングモールを覗いて頂きたいですね。また、東北の先生方も大変だと思いますが、ホームページを持っていない事業者もいらっしゃいますので、是非、ホームページの開設をお手伝いして頂けたら、ショッピングモールはさらに充実していくと思います。全国の税理士ならびに関与先の力を合わせ、東北の事業者を応援しましょう。



関与先のお歳暮に 産地直送の果物を購入

石原会計事務所
所長 石原 明子 税理士

——震災後、ご自身で東北産品を購入されていたそうですね。

関与先のお客様から「岩手県で海苔を作っている知り合いが、震災後に売上が落ち込んで困っている」と聞き、少しでも力になればと思い、お歳暮用として海苔をまとめて購入させて頂きました。そのほか、東北の果物を購入したり、漁業をされている方にお見舞金を送らせて頂きましたが、今回の復興支援事業の話聞き、ショッピングモールも利用するようになりました。

——支援活動に積極的ですね。

幼い頃、大雨が降ると近くの神田川が溢れて地域センターなどに避難することがありました。その時に助けてもらった感謝の気持ち、避難する辛い気持ちは、今でも心に残っています。

——ショッピングモールでは何を購入されましたか。

関与先のお歳暮にラ・フランスを購入しました。産地直送で

送料無料のところも多く、とても便利です。出店業者のホームページを見ると、ネットビジネスに慣れている業者もありますが、始めたばかりの小さな業者や農家でも、商品力があればビジネスとして勝負できると思います。実際、岩手県の手巻海苔を送った先から、「すごく美味しかった。どこで買ったの？」と聞かれ、連絡先を教えました。商品力があれば、ビジネスは次から次へと必ず繋がっていきます。

——被災地の方々に多くの販路を開拓してほしいですね。

被災地の方々は大変ご苦労されていますが、明るく元気なところに人は集まるものです。是非、元気に事業を続けてほしいですね。先日、お見舞金を送った先から「やっと漁に出ることができました」という連絡が入り、新鮮なサンマを一箱も送って頂きました。復興の兆しも少しずつ見え始めています。税理士は人情の厚い方が多いので、東北の事業者を応援するため、ショッピングモールを利用する方も増えてくると思いますよ。

ショッピングモールを利用して 東北の事業者を応援しましょう！

日本税協連は、東日本大震災復興支援事業として、「税理士が応援する東北産品ショッピングモール」を平成24年11月1日にオープンしました。

日本税協連のホームページで、東北税協6県組合員の関与先事業者(特産品、民芸品、旅館など)を紹介しています。

- ◎まずは「1人1品の購入」で応援をお願いします！
- ◎東北事業者の出店者をご紹介ください。
出店費用はすべて無料です(平成27年12月末まで)。



日本税協連

<http://www.nichizei.or.jp>

中国が、次なる新興国か——日本企業のネクストマーケット

表面的な情報に惑わされず 中国の現状とニーズを知る

——中国では10年振りに政権交代が行われましたが、今後の日中関係に変化は見られるのでしょうか。

中国共産党は2012年に政権交代を迎え、習近平氏をトップとした新指導部が動き始めました。ただ、反日デモから間もないので、中国国民の感情などを踏まえ、しばらくは日本に対する強硬姿勢を維持すると見ています。しかし、中国では日系企業が多く雇用を生み出し、デモが行われる前は、多くの中国人が日本を観光で訪れていました。日中関係の悪化が長期化すれば、互いの国益にマイナスの影響を及ぼします。その点は両国とも分かっていますので、政治的な問題は別として、今後、ビジネス上の関係は少しずつ回復していくのではないのでしょうか。日本企業としても、中国の

市場を無視することはできないと思います。

——中国の市場は世界が注目していますね。

この10年間で中国は大きく変わりました。当初は、人件費を抑えて労働力が確保できる点が注目されていました。そのため、中国に進出してくる企業も製造業が中心で、世界の工場と呼ばれていましたが、30年余りの改革によって世界第2位の経済大国に成長し、中国は世界が注目する巨大市場へと変わりつつあります。そのマーケットを狙い、近年は小売業や飲食業も次々と中国に進出しています。

——反日デモの影響は今でも残っていますか。

自動車関係の業種は、依然として厳しい状況が続いていますが、小売業や飲食業などは少しずつ回復しています。デモによって破壊された店舗もすぐに再開されましたが、中国に根を下ろしてビジネスを続けるという強い意志が感じられますね。そもそも、マスコミで報道された暴動は、一部の地域で行われたわけではありません。表面的な情報だけで判断するのではなく、現地まで足を運んで自分の目で確かめるか、現地に精通した専門家から情報収集を行うことが重要といえます。最もリスクが高いのは、反日デモが起きたから撤退、巨大市場があるから進出といった漠然とした理

由で経営判断を下すことです。

——具体的に、どのような情報を入手すべきでしょうか。

中国は日本の隣国ですが、考え方や文化、慣習などで異なるところが多々あります。日本で通用しても中国では通用しないことも十分考えられます。そのため、中国でビジネスを展開する以上、現地のニーズやターゲットの事前調査は不可欠です。日系企業の中には、現地に溶け込んで朝市や様々なイベントを展開しているところもあります。特に大衆ビジネスの場合は、「郷に入れば郷に従え」の姿勢こそ、成功への第一歩だと考えます。また、今後は時代の流れを踏まえた新しい経営戦略なども求められてくるかもしれません。

——新しい経営戦略として、どんなことが考えられますか。

たとえば、昔の日本の製造業は、中国で製品を作り、それを日本に輸出するだけで、中国国内の販売まで考えていませんでした。しかし、これからは中国で製品を作り、現地で販売するような事業転換も考えられます。とはいえ、中国のローカル企業は価格競争が激しいので、品質で勝負するのか、品質を落として価格で勝負するのか、その時には様々な選択肢が出てくるでしょう。いずれにしても、現地のことを理解し、ニーズを知ることが忘れてはいけません。

グラントソントン太陽 A S G 税理士法人
中国デスク マネージャー



泉 綾佳 税理士



親日的で安価な人件費 脚光浴びる東南アジア

——中国に変わる新興国として注目されている国はどこでしょうか。

中国の人件費が高騰していることを受け、いわゆるチャイナ・プラス・ワンの受け皿として、製造業を中心に東南アジアに進出する日本企業が相次いでいます。東南アジアが人気なのは、安価な人件費に加え、親日的な国民性が挙げられます。中でも成熟しつつあるのが、タイとインドネシアです。2011年にタイを襲った大洪水は、現地の日系企業に大きなダメージを与えました。それでも大半の企業がタイでの操業再開を目指し、現在も投資が増え続けています。また、インフラの充実もタイの魅力のひとつです。逆に、インドネシアは自動車市場の成長に道路整備が追い付かず、深刻な渋滞問題を抱えています。

この点は懸念材料かもしれませんが。

——そのほかに注目すべき国はありますか。

タイやインドネシアより人件費が安いベトナムも人気です。また、インドも脚光を浴びていますが、マーケットが大きすぎるので、ほかの国々とは別格な感じがします。中国は製造の国と言われていますが、インドはアウトソーシングの国と呼ばれ、年間100社ほどのペースで日本企業が進出しています。私はシンガポールを担当していますが、日本から東南アジアに向かわれている方々は、シンガポールを拠点として、タイやインドネシアなど周辺国に出張する方が多いですね。

——シンガポールに進出する日本企業も多いですか。

小売業のチェーン店をはじめ、様々な日本企業が進出しています。シンガポールの特徴は、美食家が多く、外食文化が非常に発達している点です。日本食のレストランやラーメン屋も多く、新しい店が続々とオープンしていますが、閉店に追い込まれる店も少なくありません。やはり、現地のニーズとターゲットの事前調査を怠れば、日本では繁盛店でも海外で成功するのは難しいと思います。

——関与先が海外進出を検討する場合、税理士はどのように支援すべきでしょうか。

国際税務や海外進出の支援に積極的な会計人も増えていますが、それらの支援を苦手とする方もいます。私はそれで良いと思います。医者にも専門分野があるように、一人の税理士がすべて対応するのは至難の業です。海外関係は苦手という場合は、外部の専門家を上手く活用してほしいですね。ただ、関与先の不安や悩みを聞き出すためにも、基本的な知識や情報などは抑えておきたいものです。それは、関与先の安心にも繋がってきます。

——どこの国に進出しても、現地の情報収集と事前調査は欠かせないわけですね。

海外に目を向ける経営者は、何かしらの情報を得て、その国に魅力を感じたと思いますが、その情報は事実と異なるものかもしれません。また、別の情報を聞いていけば、違った選択をしたかもしれません。正確かつ最新の情報を入手することは、ビジネスを成功させるだけでなく、リスクヘッジという側面からも欠かすことはできません。

私どもグラントソントン太陽 A S G 税理士法人は、(株)日税ビジネスサービスと提携して、税理士先生の会員組織「国際税務フォーラム」を運営しています。関与先の国際税務や海外ビジネスの総合的なコンサルティングを提供していますので、ご質問やご相談がございましたら、お気軽にお問合せください。

グラントソントン太陽 A S G 税理士法人
シンガポール担当 マネージャー



比留川 茜 税理士



一日税国際税務フォーラム

国際税務コンサルの不安を解消！ 充実した講師陣が総合的に支援

「関与先から国際税務のアドバイスを求められている」、「国際税務について質問できる相手がない」、「国際税務コンサルティングで収入拡大を目指したい」・・・そんな税理士先生にお勧めのサービスが「日税国際税務フォーラム」です。

「日税国際税務フォーラム」は、質問受付サービスや情報提供サービスを通じて、国際税務に関する業務を総合的にサポートする有料会員制サービスです。(株)日税ビジネスサービスが運営し、提携機関のグラントントン太陽 A S G グループに所属する充実した講師陣が、国際的なネットワークを活かして会員の税理士先生をバックアップしています。

具体的なサービスの内容としては、まず、国際税務の業務において生じた疑問点や確認したいポイントをメールやFAX、会員専用ホームページで受け付ける「質問受付サービス」があ

ります(※海外に問い合わせが必要な場合は別途料金が発生します。その際は、事前にお見積りを提出し、ご了承後に着手します)。

また、様々な国や地域の旬のテーマを取り上げる「実務事例研究会の開催(隔月)」、「メールマガジン配信」、「会員専用サイト(実務事例研究会音声ファイル、Q&Aコーナーなど)の利用」、「資料郵送サービス」、「コンサルティング」などを用意。ご希望のサービスに合わせて、3つのコースから選択できます(表参照)。

経済のグローバル化にともない、中小企業の間でも海外進出するケースが増えつつあります。関与先への国際税務コンサルを充実させるためにも、是非、税理士先生を総合的にバックアップする「日税国際税務フォーラム」をご活用ください。(10面に関連記事を掲載)

国際税務フォーラム 会員サービス内容		Aコース 年会費(税込み) 10,500円	Bコース 年会費(税込み) 52,500円	Cコース 年会費(税込み) 252,000円
質問受付サービス		○ (年間3回)	○ (年間12回)	○ (無制限)
実務事例研究会の開催		○ (5,000円/回)	○ (無料)	○ (無料)
メールマガジン配信		○	○	○
会員専用サイトの 利用	国際税務の用語解説	○	○	○
	実務事例研究会レジュメ	○	○	○
	実務事例研究会音声ファイル	×	○	○
	Q&Aコーナー	×	○	○
資料郵送 サービス	実務事例研究会レジュメ	×	○	○
	国際税務基礎編(毎月)	×	○	○
	国際税務事例編(隔月)	×	×	○
コンサルティング 10時間無料		×	×	○

(株)日税不動産情報センター

おかげさまで創業30周年 8月1日に記念セミナー開催

(株)日税不動産情報センターは、おかげさまで創業30周年を迎えることができました。

今までの感謝の気持ちを込めまして、8月1日に(株)日税不動産情報センター創立30周年記念セミナーをホテルニューオータニ(東京・千代田区)で開催いたします。資産税に精通した一流の講師陣を迎え、税理士先生に満足して頂ける充実したセミナーをご用意

させていただきます。是非、ご期待ください。詳細につきましては、次号の『日税ジャーナル』にてご紹介させていただきます。

(株)日税不動産情報センターでは、税理士先生と関与先のお役に立つ会社として、先生方の事務所の『不動産部門』のように心安くお使い頂けるよう、これからも全社一丸となって尽力してまいります。

一日税ビジネスサービス

生中継のライブ研修に続き オンデマンド研修もスタート

(株)日税ビジネスサービスが主催する税理士先生を対象としたセミナー『日税フォーラム』。毎回、活気溢れるセミナーが行われていますが、最近、人気を集めているのが「ライブ配信研修」です。

これは、『日税フォーラム』の研修模様をインターネットで生中継するもので、平成24年4月にスタートしました。ライブ配信研修のニーズは非常に高く、受講者にアンケートを行ったところ、「セミナー会場までの時間的なロスを考えると、日税ビジネスサービスの動画配信は非常に重宝しています」といった声が多く寄せられています。これまで、「M&Aにおける企業価値評価」、「税理士先生に知ってほしい 税務訴訟・脱税事件・税理士過誤訴訟の基礎知識」、「公益法人の消費税～特定収入から公益法人制度改革まで～」など、様々なテーマを取り上げてきました。

なお、(株)日税ビジネスサービスでは、新たなサービスとして「オンデマンド配信(期間限定研修)」も開始しました。これ

は、『日税フォーラム』の研修模様を収録した動画を期間限定で配信するものですが、早くも「仕事の都合でライブ配信を受講できない」、「業務時間の終了後や休日にゆっくり受講したい」といった税理士先生から好評を得ています。

直近のテーマとしては、2月22日から同月28日までの期間限定で「中小企業に潜む落とし穴!! 未払い残業代の訴訟リスクの実態とその解決法」を配信します。ライブ研修・オンデマンド配信の受講者は、FP継続教育の単位も取得できます(一部のテーマを除きます)。

現在、ライブ配信研修・オンデマンド配信研修は、パソコンからの視聴のみに対応していますが、幅広い受講スタイルにお応えするため、スマートフォンやiPadでも受講できる仕組みを早急に整えていくと共に、セミナーの内容もこれまで以上に充実させていきます。

『日税フォーラム』の詳細につきましては、(株)日税ビジネスサービスのホームページでご覧になれます。

3分間の診察室



早く見つければ、がんは怖くない

20才代の若い頃からがむしゃらに働き、それなりの実績を挙げて自分のオフィスの経営も軌道に乗り出した頃、突然の病に倒れてしまうことはいった悲劇を耳にしたことはありませんか。身の周りにそのようなことが起これば、とても他人事とは思えなくなります。

最近の我が国の統計によれば、日本人の入院患者の病気は多い順に、精神疾患、高血圧症、脳卒中、がんですが、死亡原因は多い順に第1位がん35万人、第2位心筋梗塞19万人、第3位脳卒中12万人と

なっています(平成22年のデータ)。また、部位別に見たがんの発生数は男性では多い順に胃、大腸(結腸と直腸を合わせた数)、肺、前立腺、肝臓ですが、がんによる死亡数は多い順に肺、胃、大腸(結腸と直腸を合わせた数)、肝臓、膵臓となっています。同様に女性の場合、発生数は乳房、大腸、胃、肺、子宮の順となり、死亡数では多い順に大腸、肺、胃、膵臓、乳房となっています。

がんによる死亡が多いのは、見つかったときにはすでに元の臓器から他の部位・臓器に転移しており、いわゆる手遅れの状

態にあるためと思われる。しかし、上に挙げたがんは、転移のない状態で見つけることができれば完全治癒が可能です。

したがって、早期にがんを見つけることが非常に大切で、定期的な人間ドック・健康診断を受ける意味がそこにあります。ただし、法定健診ではがんの健診項目は足りず、さまざまな検査を組み合わせる必要があります。画像検査(レントゲン撮影、超音波検査、CT、内視鏡検査など)により肺、食道・胃、肝臓、膵臓、胆のう・胆管、乳房のがんの診断が可能であり、PSAと呼ばれる腫瘍マーカーの検査で

前立腺がんを疑うことができます。また、便の潜血反応は大腸がんの早期発見に有効です。大腸がんの場合、持続的に便に血が混ざることが多いので、2回の異なる時間に採取した便を提出することが大切です。子宮頸がん検診では直接子宮頸部の細胞を採取して、がん細胞がないか顕微鏡で調べます。

高血圧、糖尿病、高脂血症などの生活習慣病のみならず、がんの早期発見のためにも人間ドックを有効に活用したいものです。

今月のドクター 代田 常道 先生

1974年東京医科大学卒業。1981年医学博士。1989年～1990年米国ミシシッピ大学医学部腫瘍学・血液学教室留学(インストラクター)。東京医科大学内科学講師、准教授を経て、2005年より東京医科大学教授・健診予防医学センター長。

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V I P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25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