

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9号



NICHIZEI journal

小規模宅地の評価減の特例

緩和内容を要チェック



平成25年度税制改正において
小規模宅地の評価減の特例が見直されたが、
特例が適用される二世帯住宅の敷地や
老人ホームに入居後空き家になった
住宅の敷地の詳細が明らかになった。
その中身を確認しておきたい。

二世帯住宅緩和に落とし穴？

平成26年1月からの改正の焦点になっているのは、小規模宅地の評価減の特例（以下、特例という）の対象となる特定居住用宅地等だ。これは、被相続人等の居住用の宅地で、被相続人の配偶者または一定の要件を満たす親族が取得した敷地のこと。

今回の改正で問題になっているのは、要件のひとつ「当該親族が相続開始の直前において当該宅地等の上に存する当該被相続人の居住の用に供されていた家屋に居住していた者であって、相続開始時から申告期限まで引き続き当該宅地等を有し、かつ、当該家屋に居住していること」（租税特別措置法69条の4第3項2号イ）における二世帯住宅での被相続人と相続人の相続直前の「同居」の判定問題だ。

二世帯住宅の敷地を子が相続する場面では、現行制度上、被

相続人と子が同一の二世帯住宅において別の独立住戸に住んでいると特例を適用できない。「同居」とは認められないからだ。ただし、被相続人と子が別の独立住戸に住んでいても、被相続人と同じ住戸に同居する別の相続人がいない場合は「同居」とみなされるケースもある（措置法通達69の4-21）。そこで「平成25年度税制改正大綱」では、二世帯住宅の敷地について次のようにされた。

③一棟の二世帯住宅で構造上区分のあるものについて、被相続人及びその親族が各独立部分に居住していた場合には、その親族が相続又は遺贈により取得したその敷地の用に供されていた宅地等のうち、被相続人及びその親族が居住していた部分に対応する部分を特例の対象とする。

これを受けて改正法では、「当該親族が相続開始の直前に

おいて当該宅地等の上に存する当該被相続人の居住の用に供されていた家屋に居住していた者」の「供されていた家屋」が「供されていた一棟の建物（当該被相続人、当該被相続人の配偶者又は当該親族の居住の用に供されていた部分として**政令で定める部分**に限る）」とされた。先ごろ公布された政令（租税特別措置法施行令40条の2第10項）では、法が委任する部分につき、建物の区分に応じ、次のように規定している。

- 一 被相続人の居住の用に供されていた一棟の建物が建物の区分所有等に関する法律第一条の規定に該当する建物である場合
当該被相続人の居住の用に供されていた部分
- 二 前号に掲げる場合以外の場合
被相続人又は当該被相続人の親族の居住の用に供されていた部分

ダイジェスト

- 3 住宅や土地を相続しても…活用されない不動産
- 4 元請業者が材料を支給有償or無償の事業区分
- 5 経営革新等支援機関企業の融資返済を支援
- 6~7 精算課税と暦年贈与トラブルの原因を検証
- 8 所長税理士vs元職員顧客争奪の現状と課題
- 9 新しい経営戦略のスタイル中小企業のM&Aに注目
- 11 がん治療にかかる費用患者の7割「負担大きい」

これにより、明らかに区分所有建物とわかるマンションなどで、被相続人と別の部屋に住んでいる子が敷地を相続してこの特例を受けることはできないことがほぼ明らかになった。

ただ、仮に一般的な二世帯住宅であっても区分登記されている場合には、被相続人と同じ住戸に同居する相続人以外は、適用が出来ないとの見方もある。「建物の区分所有等に関する法律第1条の規定に該当する建物」については、明確に区分登記の有無を判断材料にするかどうかは今一つ明らかでないためだ。これについては、国税当局が現場での事務に混乱が起きないように解釈通達等を整備するものと見られる。

（2面につづく）

全国税理士共栄会

関与先の継続的繁栄と税理士業界の発展目指し

9月から全国統一キャンペーン

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、各地税理士協同組合と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しています。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、働き盛りの経営者の生涯保障や

役員・幹部社員の退職金準備等に活用できるよう、終身保険、養老保険、通増定期保険等、多彩な保険が用意されています。

このほかにも、介護保険や生活習慣病保険、高度先進医療保険など医療保険全般がそろった「経営者スーパープラン」、突然の病気やケガで仕事が出来ず、収入が途絶えた時に毎月のいろいろな費用をしっかりとカバーする「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です。生活設計に合わせて掛金を自由に設定できるため、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5千円で2口以上）と一括払い（1口10万円で任意の口数、月払いと併用）を上手く組合せる

ことで、老後の生活設計にマッチした積立が可能です。掛金は加入後に変更することができ、年金の受取方法は、給付金の請求時に①10年確定年金、②15年確定年金、③10年保証期間付終身年金——の3種類から選択できます。年金に代えて一時金でも受け取ることができます。

キャンペーンは今年で28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。

老人ホーム等への入所と小規模宅地の評価減

(1面のつづき)被相続人が老人ホーム入居後に空き家になった自宅の敷地については平成25年度税制改正大綱で次のように緩和の方向が出されていた。

④老人ホームに入所したことにより被相続人の居住の用に供されなくなった家屋の敷地の用に供されていた宅地等は、次の要件が満たされる場合に限り、相続の開始の直前において被相続人の居住の用に供されていたものとして特例を適用する。

イ 被相続人に介護が必要なたため入所したものであること。

ロ 当該家屋が貸付け等の用

途に供されていないこと。

これを受けて、改正法では、特例の適用の前提となる「被相続人等の居住の用に供されていた宅地等」に、「居住の用に供することができない事由として政令で定める事由により相続の開始直前において当該被相続人の居住の用に供されていない場合(政令で定める用途に供されている場合を除く)における当該事由により居住の用に供されなくなる直前の当該被相続人の居住の用を含む」こととされた。

このほど明らかになった政令によると、「居住の用に供することができない事由として政令

で定める事由」は、被相続人が、次の認定を受けて次の施設等に入所等した場合(租税特別措置法施行令40条の2第2項、表1参照)。

なお、上記の事由により実家の敷地が相続開始直前に被相続人の居住の用に供されていなかった場合であっても、次の用途に供されている場合については、「被相続人等の居住の用に供されていた宅地等」に含められず、特例の適用がないものとして、次のように政令で規定された。

「法第69条の4第1項に規定する政令で定める用途は、同項に規定する事業の用又は同項に規定する被相続人等以外の者の

居住の用とする。」

ここでいう「事業の用」とは、被相続人が個人事業や被相続人が経営する所定の同族会社の事業のほか、不動産貸付事業を指す。また、被相続人等以外の居住の用とは、被相続人本人のほか、被相続人と生計を一にする親族以外の人の居住の用をいう。

これにより、空き家になった実家の敷地の用途の態様により、特定居住用宅地等として特例の適用があるかどうか分かるものと見られる(表2参照)。

なお、この法令の適用は平成26年1月1日からだ。

(監修:タクトコンサルティング)

表1. 政令で定める事由

被相続人の状況	指定された入居・入所先施設
介護保険法19条に規定する「要介護認定」または「要支援認定」を受けていた場合	①認知症対応型老人共同生活援助事業の住居(老人福祉法5条の2)
	②養護老人ホーム(老人福祉法20条の4)
	③特別養護老人ホーム(老人福祉法20条の5)
	④軽費老人ホーム(老人福祉法20条の6)
	⑤有料老人ホーム(老人福祉法29条)
	⑥介護老人保健施設(介護保険法8条)
	⑦サービス付き高齢者向け住宅(高齢者安定居住確保法5条)ただし④を除く
障害者総合支援法21条の「障害支援区分」の認定を受けていた場合	①障害者支援施設(障害者総合支援法5条)
	②共同生活援助を行う住居(障害者総合支援法5条)

表2. 特定居住用宅地として特例の適用の有無

空き家となった被相続人の自宅の用途	特例の適用有無
空き家のまま	あり
被相続人と生計を一にしていた親族の居住の用	あり
被相続人と生計を一にしていない親族の居住の用	なし
親族でない者の居住の用	なし
被相続人の事業の用(商売)	なし
貸付事業の用	なし

農業経営アドバイザー 税理士の合格者644人に

農業の特性を理解している税務・労務・マーケティングなどの専門家からアドバイスを受けたい——。そんな農業経営者からの要望を受けて創設された「農業経営アドバイザー」。

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

農業経営アドバイザーとして認定されるには、研修を受講して筆記試験と面接試験に合格しなければならないが、税理士は科



目が一部免除される。合格者には「農業経営アドバイザー合格証」が付与される。

試験は過去16回開催され、合格者は2134人。「農業経営者から寄せられる相談の中でも税務に関するものが非常に多く、立ち上げ当初から税理士業界に向けて広報活動を行ってきました(農林水産事業本部)」という効果もあり、税理士の合格者は644人に達している。「毎回50~60人の税理士が試験を受けています(同)」。なお、今回の試験は11月中旬を予定している。

e-Taxの利用可能時間 8月から24時まで延長

国税庁では、平成25年8月1日からe-Taxの利用可能時間を24時まで延長する。

現在、e-Taxの受付時間は、祝日を除く月曜日から金曜日の8時30分から21時となっており、所得税の確定申告期や法人税の申告が集中する5月末などは、利用可能時間が延長されている。

ただ、国税庁が実施したe-Taxのアンケートには、利用者から「受付(送信可能)時間をもっと延長してほしい」といった要望が寄せられていた。そこで、国税庁では利用者の利便性の向上を図る観点から、利用者のニーズや費用対効果を踏まえて受付時間の検討を行った結果、e-Taxの利用可能時間を今年8月1日から24時までとすることとした。

女性税理士が1万人突破 『自動付与』も増加傾向に

日本税理士会連合会がさきごろ取りまとめた平成24年度登録事務実績によると、平成24年度末現在の税理士名簿登録者は7万3725人。このうち、女性の税理士登録者数は1万39人となり、大台の1万人を突破した。

平成5年度の女性税理士は3820人で、税理士全体の6.27%だった。これと比較すると、約20年間で人数は約2.6倍、比率は倍増となった。

平成24年度の新規登録者は3012人。このうち試験合格者は1017人、試験免除者は1423人だった。ここ数年、公認会計士資格で税理士登録するケースが増加しており、平成23年度は498人で新規登録者の18.34%。平成24年度は519人で新規登録者の17.23%を占めている。

「うっかりミス」で損害賠償 — 自己診断チェックリストの活用を! —

多くの税理士が「税理士職業賠償責任保険」(税賠保険)に加入しているが、実際に発生した損害賠償事故を見ると、その大半が「うっかりミス」によるものだ。

特に、消費税のミスは非常に多く、(株)日税連保険サービスがまとめた2012年度版・税理士職業賠償責任保険事故事例を見ると、2011年度の保険金支払件数のうち、消費税が47%を占めている。たとえば、A税理士は、平成22年に依頼者から経営改善のた

めの大規模な設備投資の相談を受けた。依頼者は金融機関から借入して多額の設備投資を行ったが、A税理士は簡易課税選択不適用届出書の提出を失念。消費税額の還付が受けられず、簡易課税適用による納税が生じたことで、損害賠償請求を受けた。

法人税でも「うっかりミス」が目立つ。依頼者は、本社として賃借していた土地建物が東京都に収用され補償金を取得。しかし、B税理士は、依頼者から収用換地等による補償金の取得である旨

の説明を受けていたにもかかわらず、補償金を収入に計上しただけで、特別控除の適用をせずに申告。法人税額の過大納付が発生した。

所得税では、クリニックを経営している依頼者の必要経費を長年にわたって家事費と誤判断し、必要経費算入を失念したケース。相続税関係では、「遺産が未分割であることについてやむを得ない事由がある旨の承認申請書」の提出を失念し、小規模宅地の特例適用が不可となったケー

スなどが報告されている。

こうしたミスを防止するために活用したいのが、「平成24年度版・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り作成されたもので、ミスが生じやすい処理をダブルチェックするように作られている。チェックリストや保険事故事例は、(株)日税連保険サービスのホームページに掲載されている。

事業継続か、それとも廃業か… 深刻化する後継者不在の問題

中小企業庁がさきごろ公表した2013年版「中小企業白書」。その中で、中小企業の事業承継問題がクローズアップされているので注目したい。

まず、事業承継を成功させている企業がある一方で、小規模事業者を中心に、引退後に「廃業したい」「事業をやめたい」と考える経営者が増えていることが報告されている。その理由だが、半数以上が「息子・娘に継ぐ意思がない」「息子・娘がいない」という後継者不在の問題を抱えており、こうした傾向は中規模企業でも見られるという。

白書では、「小規模事業者の場合、後継者は『親族であること』を重視する傾向がある。子どもがいる場合でも、子どもが事業を継ぐことを当然視することなく、承継の意思を確認するなど、後継者を早期に決定することが、自身の引退後も事業を継続させるために必要と考えられる。また、親族以外も視野に入れて、後継者の確保に取り組む必要がある」と

と分析している。

確かに、2008年から2012年までの事業承継を見てみると、小規模事業者における親族内承継は6割強に及んでいる。一方、中規模企業の親族内承継は約4割にとどまり、社外の第三者を含めた親族外の承継が、親族内承継を上回っている。

親族外承継を選択した理由としては、「役員・従業員の士気向上が期待できる」、「役員・従業員から理解を得やすい」などが多く挙げられており、白書でも、「相対的に従業員規模が大きく、経営における役員・従業員の役割が大きい中規模企業では、役員・従業員の士気向上等の観点から、親族以外の後継者が選択され、その結果、親族以外への事業承継の割合が高まっているのではないかと推測している。

親族内や企業内に適当な後継者がいない場合、事業そのものを外部に譲渡することも考えられる。いわゆる「M&A」による事業承継だ。

白書では、「M&A市場は、リーマン・ショック以降の落ち込みから回復の兆しを見せている」と分析。実際、事業売却に対する企業側の関心も高まりつつあり、アンケート調査でも、後継者がいない企業の約3割は「大いに関心あり」「関心あり」と回答。M&Aに対する潜在的ニーズが浮き彫りとなっている。

とはいえ、まだまだM&Aの活用が大衆化しているとはまだ言えないだろう。では、事業の売却を検討する際、どんな障害があるのだろうか。アンケート調査によると、「買い手企業を見つけることが難しい」という回答が最も多く、中規模企業を中心に「役員・従業員から理解を得にくい」という回答も目立った。そのほか、「適正な売却価格の算定が難しい」「手法・手続面の知識が不足している」などの回答も多く、一般的に「M&A＝難しい」という認識があるようだ。

最近では、事業承継に関する知識を習得しようとする経営者も

増えてきた。ただ、M&Aにまつわる障害を見ても、中小企業・小規模事業者が単独で事業を売却するのは、容易でないことが分かる。当事者同士の交渉では、後々になって金銭面でトラブルが生じることも考えられる。事業売却による役員・従業員の不安心理を和らげるための対策も求められてくるだろう。円滑な事業承継を実現させるためには、やはり専門家に相談することが不可欠といえる。

白書によると、事業承継に関する相談先の1位は「税理士・公認会計士」となっている。事実、ここ数年、税理士がM&A仲介会社とタッグを組み、顧問先のM&Aを成功させ、事業のさらなる成長を実現させているケースも増えている。今後、少子高齢化にともない、後継者不在の問題はさらに深刻化することが予想されるだけに、中小企業の事業承継においてM&Aを選択する動きも活発化してきそうだ。

(9面に関連記事)

土地白書 住宅や土地を相続しても… 有効活用されない不動産



国土交通省はさきごろ、2012年度版の土地白書を発表した。

今回の白書で注目すべき点は、「人口減少、少子高齢化等による土地利用変化」の項目で報告されている「相続による不動産の移転とその活用」について。

現在、60歳以上の高齢者が保有する宅地資産は全体の約60%、その額は約530兆円にのぼる。しかし、30～40代の子育て世代などが新たに住宅を取得すれば、将来、相続や贈与によって不動産を取得しても、有効活用されない懸念が生じる。

実際、白書で紹介された「人口

減少・高齢化社会における土地利用の実態に関する調査」によると、住宅を相続したが未利用という割合は16.8%。そのうち、維持管理もせず「何もしていない」は4.7%だった。その理由としては、「すでに自らの別の住宅を取得しているから」が63.5%と最も多く、次いで「仕事や家族の事情とあわないから」「すでに老朽化が進んでおり、自ら居住していくのが不安だから」などの回答が目立った。

一方、相続した土地（親が居住していた住宅の敷地を除く）については、未利用の割合が32.2%。

このうち、「何もしていない」は17.7%にも及んでいる。その理由としては、「土地の立地が仕事や家庭の事情とあわないから」、「利便性が低いなど立地条件が悪いから」という回答が多かったが、「特にない」も21.9%と目立った。

今後、親や祖父母などから住宅を相続または譲り受ける可能性がある人と回答した人は、全体の約6割を占めている。土地（住宅の敷地として利用されている土地を除く）についても約5割の人が「相続または譲り受ける可能性がある」と答えているが、住宅に

ついては21.9%、土地については35.8%が取得しても利用を考えていないのが実情だ。

白書では、相続した住宅や土地を利用していないにもかかわらず、自分や親族などが維持管理（清掃・修繕など）の費用を負担しているケースも報告されている。人口減少や少子高齢化がさらに進めば、未利用の土地や空き家が増加するのは間違いない。それだけに、こうした不動産の問題を解決するコンサルティングが求められるケースも増えてくることが予想される。

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

検索

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



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!!

元請業者が工事の材料を支給 有償or無償で事業区分が変わる

Q 当社は内装工事の下請事業を営んでおり、仕入控除税額の計算は、簡易課税制度の適用を受けています。当社の口座には、毎月の元請に対する請求金額から、元請が負担した材料代を相殺した後の金額が振り込まれてきます。当社の事業は建設業に該当するものの、元請から材料の支給を受けていることから、課税売上高は第4種事業に区分することになるのでしょうか？また、課税売上高として計上する金額は、材料代相殺前の請求金額と実際の振込金額のどちらになるのでしょうか？

A 請求金額から材料代が相殺されているということは、いわば元請から材料を購入していることとなります。したがって、事業区分は第3種事業に区分することができます。ただし、課税売上高に計上するのは材料代相殺前の請求

金額となります。

☆建設業の事業区分

建設業であっても、解体工事など「加工賃を対価とする役務の提供を行う事業」として第3種事業から除かれ、第5種事業にも該当しないので最終的に第4種事業に区分することになります。

したがって、下請業者が元請から材料の無償支給を受けているような場合には、元請から収受する工事代金の実体は加工賃であり、たとえ建設業の売上高であっても第3種事業に区分することはできません。

下請業者が元請業者から収受する工事代金については、主材料を自ら調達しているかどうかということで、第3種事業になるか第4種事業になるかを判断するということです。

なお、「材料」とは工事に必要な主たる材料をいうのであり、下請業者が釘や接着剤などの加工資材を自己で調達してい

たとしても、元請から主材料である材木や砂利などの無償支給を受けている場合には第4種事業に区分することになりますのでご注意ください。

(借方) 現金預金	×××	(貸方) 工事売上高	×××
材料費	×××		

☆材料の支給形態を確認する

材料の支給形態が有償支給か無償支給かということは、帳簿面だけ眺めていたのでは判断ができません。

また、同一の元請から受注する工事であっても、状況により材料の支給は有償になったり無償になったりすることがあります。したがって、事業区分にあたっては、工事現場ごとに、請負契約書を確認する、あるいは現場の担当者を通じて材料の調達方法をその都度確認する必要があります。

☆有償支給の材料費を相殺しない
ご質問のケースのように、元

請から支給される材料が有償の場合には、請求書の内書で工事代金と相殺した材料費の金額を明示していただくと考えられます。これに合わせ、伝票の記帳あるいは会計データの入力にあたっては、必ず次のように両建て処理しなければなりません。

材料代を工事代金と相殺して処理した場合、所得計算上は影響がないものの、簡易課税により計算する場合には売上高の計上漏れということになってしまいます。つまり、納付税額の修正に直接影響することになりますから、この点についても十分に注意しなければなりません。

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、東京税理士会調査研究部員、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~

遺留分をめぐる判決が未確定 相続税の課税価格の計算上控除は…?

医療法人の理事長を務めていた被相続人は、平成17年、公証人役場において遺言公正証書を作成。そこには、すべての財産を子である請求人に相続させる旨が記載されていた。

2年後、被相続人が亡くなったことを受け、請求人は遺言書に基づき被相続人のすべての財産を取得。ところが、もう一人の法定相続人である被相続人の配偶者が、遺留分減殺請求訴訟を提起したため、請求人は遺留分相当額ならびに葬式費用を控除して相続税の申告を行った。しかし、遺留分相当額が確定していないことから、当局は遺留分減殺請求がなかったものとして更正処分を行ったことで争いが生じた。

今回の争点は、更正処分時に遺留分減殺請求訴訟の判決が未確定だった場合の処理について。請求人は、「遺言書

により被相続人の財産承継者として自分が指定されているが、遺留分相当額が確定しておらず、遺言を執行して被相続人の財産を処分するなどできない状況であるから、被相続人の財産を請求人が取得したと考えることはできない」として、「課税価格は、遺言書により取得した財産の価額から遺留分相当額を控除して計算すべきである」と主張。

一方、当局側は、「遺言書により、被相続人の財産はすべて請求人に帰属する。また、遺留分減殺請求がなされているとしても、更正処分時において、その額が確定していないことから、遺留分減殺請求がなかったものとして請求人の課税価格を計算すべき」と指摘。

両者の言い分について審判所は、「配偶者は遺留分減殺請求訴訟を提起しており、更正処分時において判決は確定していない。そのため、遺留分相当額が

確定していないため、請求人の課税価格は遺留分減殺請求がなかったものとして計算するのが相当である」として、当局の判断を支持している。

葬式費用は係争中と判断 当局側の処分を取り消し

もうひとつの争点は、配偶者が、喪主である自分が負担すべきものと思って支払った葬式費用を、請求人の課税価格の計算上控除することができるか否か。

請求人は、「葬式費用は、配偶者との間で誰が負担するか確定しておらず、自分が取得すべき預金から支払われているため、その全額を請求人の課税価格の計算上控除すべき」と主張。当局サイドは、「葬式費用は、被相続人の債務ではなく、相続または遺贈との関連において負担するものではない。配偶者が葬式費用を支払っていることから、配偶者の課税価格の計



算上控除するのが相当」と反論している。

この点について審判所は、「遺留分減殺請求訴訟において配偶者が準備書面の添付資料として提出した『遺産目録』と題する書面に、当事者間で争いがある葬儀費用として記載されている事実がある。請求人と配偶者の間でも係争中であることが一致しており、葬式費用はどちらがどれだけ負担するか更正処分時に確定していなかったことが認められる。そのため、遺言書で指定された相続分に応じて葬式費用を負担するものとし、その全額を請求人の課税価格の計算上控除するのが相当である」として当局の処分を一部取り消す判断を下した。

経営革新等支援機関として 中小企業の融資返済をサポート



今年3月、『経営改善支援センター』が開始した経営改善計画策定支援事業。これは、中小企業経営力強化支援法に基づき認定された経営革新等支援機関が中小企業などの経営改善計画の策定支援を行った場合、その費用の一部を補助するもの。すでに、税理士法人むらさみ総合事務所(北海道・札幌市)では、認定支援機関として地元企業の経営改善計画の策定に乗り出している。経営改善のサポートを税理士の使命と考える玉木祥夫代表社員に話を聞いた。



税理士法人むらさみ総合事務所
(北海道・札幌市)
代表社員 玉木 祥夫 税理士

—いつ頃、経営革新等支援機関の認定申請をされましたか。

昨年8月に中小企業経営力強化支援法が施行され、税理士や税理士法人などを経営革新等支援機関(認定支援機関)として認定する制度が創設されたことを受け、第1回目の申請受付で手続きを行いました。認定支援機関を通じた様々な中小企業支援施策が整備されていますが、私どもは以前から中小企業の経営改善や資金繰りを積極的に支援していますので、支援施策のひとつである『経営改善計画策定支援事業』について構想の段階から注目してきました。

—経営改善計画策定支援事業について教えてください。

借入金の返済負担など財務上の問題を抱え、金融支援を必要とする中小企業・小規模事業者は少なくありません。とはいえ、金融機関を納得させる経営改善計画を独力で策定するのはハードルが高いといえます。そこで、税理士・税理士法人などの認定支援機関が経営改善計画の策定支援を行うことで、中小企業・小規模事業者の経営改善を促進させることを目的に同事業が開始されました。金融支援を必要とし、経営改善計画を策定できない企業の大半は、金融円滑化法によって返済条件の変更が認められた企業です。貸出条件の変更を実施した日から1年以内に経営改善計画書を作成・提出すれば、不良債権とはみなされないことになっていますが、いまだに作成していない企業が多く、タイムリミットが刻一刻と迫っています。

—同事業を利用した場合、企業側にはどのようなメリットがありますか。

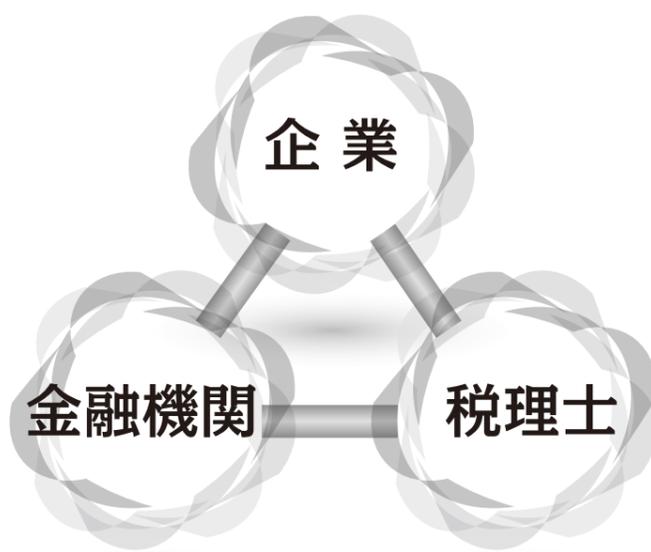
一定の要件の下、認定支援機関が経営改善計画の策定を支援した場合、全都道府県に設置された中小企業再生支援協議会内の『経営改善支援センター』が、計画策定費用やフォローアップ費用の総額の3分の2(上限200万円)を負担します。

—すでに、認定支援機関として経営改善計画の策定支援を行っているそうですね。

金融機関から支援対象の企業を紹介され、その企業の経営改善をサポートしています。経営改善計画の策定支援を行う場合、『経営改善支援センター』が窓口となりますが、北海道では第1号の申込みだと聞いています。

—具体的にどのような支援を行うのでしょうか。

金融機関から金融支援を得るための経営改善計画書を策定するわけですが、そのためには、まず、企業の実態調査として事業内容や



三位一体で 経営改善計画 を策定

財務内容のデューデリジェンスを行わなければなりません。また、計画書の作成後は、経営改善が計画通りに進行しているか、継続的にモニタリングする必要もあります。ただ、従来から付き合いのある顧問先と異なり、紹介案件の場合は財務内容などがまったく分かりません。予想以上に財務状況を粉飾していれば、経営改善計画書の策定まで至らないことも考えられますが、どうしてもダメな場合は、残念ながらその方向で進めていくしかありません。すべてが上手くいくとは限らないわけです。

—経営改善が難しいほど、認定支援機関に対する期待も大きいと思います。

特に、金融機関から支援対象の企業を紹介された場合、その事務所に依頼すれば、何かしらの良い結果が出るのではないかと、少なくとも悪い方向には進まないのではないかと期待が込められていると思います。そうした期待に応えるプレッシャーや責任は重く感じています。ただ、認定支援機関だけでなく、経営者本人が強い気持ちを持って経営改善に臨まなければ、計画を実現させることはできません。経営者を本気にさせ、金融機関とも上手く連携して三位一体で経営改善を推進していくことが重要といえます。

—今後、顧問先から経営改善計画などの策定について相談されるケースも出てくるかもしれませんね。

金融円滑化法を利用した企業は30~40万社といわれていますので、税理士が顧問先から相談される可能性もあり得るでしょう。経営改善支援に慣れていない事務所では、不安や戸惑いもあると思いますが、認定支援機関は共同で業務を行うことができますので、経

営改善のノウハウや経験のある税理士・税理士法人と一緒に支援業務を引き受けるのもひとつの方法といえます。実際、経営改善には人事労務などの複雑な問題も出てきますので、単独ではなくチームでサポートしていくことが重要だと考えます。一回でも経験すれば、不安はかなり解消されると思いますね。

—中小企業の経営改善に注力する理由を聞かせてください。

金融円滑化法の終了後もさらなる返済猶予を求める企業は少なくありません。そうした経営者や事業主に認定支援機関として手を差し伸べることは、税理士の使命ではないかと考えます。私は中小企業の経営改善や資金調達などを研究・開発する『財務会計ネットワーク研究会』の代表を務めていますが、多くの会員税理士が同じような考えを持っています。今回の『経営改善計画策定支援事業』に取り組むことは、事務所業務に変化を起こすチャンスと捉えている会員税理士も見受けられます。今後、支援対象の企業に対して会員同士が共同してサポートする動きも出てくるかもしれませんね。

—金融機関との関係も変わってきそうですね。

そうですね。認定支援機関としてある程度の成果を一回でも出せば、金融機関からの評価は確実に高まります。経営改善計画策定支援に取り組むことは、金融機関との関係強化や新たなパイプ作りのチャンスともいえるでしょう。金融機関だけでなく、国としても税理士に期待しているわけですから、それに応えることができれば、税理士業界全体にとっても大きなプラスになるはずです。

精算課税と暦年贈与の注意点

<対策>

本制度の税率は20%であり、相続税の最高税率は50%（平成27年から55%）であるため、最大30%（平成27年から35%）の相続税を精算しなければいけません。その納税資金をどうするか十分判断した上で、本制度を適用しなければなりません。相続税の納税について、物納を予定しているのであれば、その予定財産は本制度の対象としてはいけないことになります。納税計画も十分検討したところで、本制度により贈与する財産と相続で取得する財産とを判別しなければなりません。

<事例3 小規模宅地の適用予定地を相続時精算課税制度により贈与してしまったケース>

相続時精算課税制度を選択して土地を贈与したいというクライアントに対し、相続の発生時に予想される税額の見込み計算をして、同制度の選択届出・申告を行った。その後、贈与財産には、相続発生時に小規模宅地等の減額特例が適用できないことについて、クライアントからクレームが寄せられた事例。

■トラブルの原因

相続税の特例として、相続財産に対する小規模宅地等の減額特例があります（措法69の4）が、相続時精算課税制度を利用して贈与した財産については、同特例は適用できません。

<対策>

小規模宅地等の減額の特例は、非常に効果が大きいものです。この特例の適用を受けようと予定している宅地等は、本制度により贈与することは望ましくないことになります。

■相続時精算課税で適用を受けられなくなる特例・制度

1. 小規模宅地等の減額の適用不可
2. 物納不可（相法41②）
3. 延納における不動産等の価額に不算入（相法38①）
4. 登録免許税の軽減税率不適用
5. 不動産取得税が課税に

■相続時精算課税を適用しても特例が適用できる特例・制度

1. 相続開始後3年以内の譲渡の取得費加算
暦年贈与制度では、相続等により財産を取得した者が、相続開始前3年以内の贈与加算される財産を譲渡した時には、取得費に加算されます。
一方、相続時精算課税制度の適用を受けた贈与財産が特定贈与者の死亡により相続税の課税価格に合算される場合も、その財産を相続税の申告期限後3年を経過する日までに譲渡した場合には、一部分の相続税を取得費に加算できます（措法39）。

<事例4 相続時精算課税制度の贈与は不動産取得税がかかる>

相続時精算課税制度を利用して、不動産の贈与を受けたが、登記をしてから半年後に、多額の不動産取得税の通知書が送られてきた。税理士から特に説明を受けていなかったため、トラブルとなった事例。

■トラブルの原因

不動産を贈与すると、登録免許税や不動産取得税がかかります。相続時精算課税制度による財産移転は贈与と同様であるため、登録免許税や不動産取得税の取扱いも贈与に基づく税率となることから、相続に係る税率とは大きく異なってきます。

■登録免許税

相続時精算課税制度により贈与を受けた財産が土地の場合には、登録免許税の税率は、贈与時の不動産価額に対する税率の1.5%となります（措法72①）。ちなみに、相続であれば相続時の不動産価額に対する0.4%となります（登免法9、別表第一、一（二）イ）。

■不動産取得税

贈与を受けた財産が土地の場合には、不動産取得税の税率は、贈与時の3%となり（地法附則11の2）、さらに宅地のときは課税標準が1/2になります（地法附則11の5）。ちなみに、相続であれば非課税となります（地法73の7一）。

例えば、固定資産税評価額1億円の土地（宅地）を贈与により移転すると、登録免許税150万円、不動産取得税150万円の合計300万円となります。

<対策>

■コストを説明する

相続時精算課税制度により財産を移転すると、財産の種類によっては上記のようなコストが発生することを事前に説明しておく必要があります。

■相続対策、所得分散との比較を

贈与による相続対策、所得分散の効果と、贈与にかかるコストを比較するなど、諸事情を勘案した上で、相続時精算課税制度を選択して贈与を行うか決定する必要があります。

<事例5 孫への相続時精算課税制度の適用は慎重に>

平成27年以後の贈与から、孫への相続時精算課税制度の選択ができることになるため、その検討をしている事例

■トラブルの原因

相続時精算課税制度は、相続時に精算が必要となります。相続税の最高

税率が適用されるようなクライアントがいれば、相続税の対策には関心が高いと思います。ただし、この孫への精算課税の適用は慎重に行う必要があります。なぜなら、本制度の税率は20%であり、相続税の最高税率は平成27年から55%であるため、最大35%の相続税を精算しなければいけません。また、孫であれば、1親等の血族ではないため、相続税の2割加算の対象者となります。したがって、 $55\% \times 1.2 = 66\%$ と20%の差額の46%の追加納税をする必要が考えられるからです。

<対策>

20歳以上の孫には、平成27年からは、暦年贈与の税率が緩和されますので、それを利用して、中長期にわたる贈与を実行していくことが効果的であるものと思われます。

5 相続時精算課税制度の選択におけるクライアントへの説明のポイント

相続時精算課税は、何年も後になり選択の結果ができる制度です。その間にさまざまな事柄が起こりますので、本制度を選択する際に、クライアントに制度のメリット・デメリットを十分に説明した上で、納得してもらう必要があります。説明すべき事項は、次のものが考えられます。

- ①贈与者の相続時に改めて、贈与額を相続財産に加算して相続税を計算することになる。
- ②その際の加算額は贈与税の課税価額となる。
- ③暦年贈与との併用不可（本制度を一度選択すると、その特定贈与者からの贈与については暦年贈与の選択が一切できない。その特定贈与者以外の者からの贈与については暦年贈与が選択できる。）
- ④本制度の撤回不可（本制度を一度選択した者は、その選択届出書を撤回できない。）
- ⑤贈与財産の価額の増減による相続税額に差が出る。
- ⑥贈与財産の無価値化になっても相続税額が発生する。
- ⑦相続税制の変更に伴う不利があり得る（基礎控除引き下げなど）。
- ⑧贈与者の財産全体がわからないと暦年課税との有利不利は不明である。
- ⑨受贈者が特定贈与者より先に死亡すると二重課税になる恐れがある。
- ⑩本制度を選択すると、110万円以下の少額な贈与でも申告義務が発生する。
- ⑪本制度を選択すると、選択後の贈与は、無申告であっても評価誤りがあっても贈与税の時効にかかわらず、相続時には本来申告すべきものであった金額を加算することになる。
- ⑫小規模宅地等の減額の適用ができない。
- ⑬本制度の贈与財産は、相続税のときに物納ができない。
- ⑭延納における不動産等の価額に不算入のため、利子税の軽減が受けにくくなる。
- ⑮本制度により贈与を受けた財産が不動産の場合の登録免許税の税率は、相続時の税率より高くなる。
- ⑯本制度により贈与を受けた財産が不動産の場合の不動産取得税の税率は、相続では非課税となるのに対し、原則3%となる。
- ⑰民法上の特別受益・遺留分の取扱いを十分説明しておく必要がある。この場合、弁護士を交えて、推定相続人全員に説明できればベストである。
- ⑱贈与税の申告内容開示制度により、本制度を適用すると、相続時に他の相続人等にも贈与額が明らかになる。暦年贈与でも、加算の対象となる3年以内であれば、他の相続人等にわかる場合がある。

6 相続時精算課税と暦年贈与のメリット・デメリット

贈与を実行する際に、相続時精算課税制度がいいのか、暦年贈与がいいのかの選択をすることになりますが、そのメリット、デメリットは、次のようなものが考えられます。

	メリット	デメリット
相続時精算課税制度	<ul style="list-style-type: none"> ・多額に贈与ができる ・2,500万円までは無税で移せる ・住宅取得等資金贈与を使えば、65歳未満の親からでもできる ・将来価値が上昇する財産を贈与すると有効である ・収入を多く得られる賃貸不動産などを贈与すると有効である 	<ul style="list-style-type: none"> ・相続時に精算する義務がある ・現行法では、孫にはできない ・贈与時より価値が下落すると暦年贈与に比べダメージが大きい ・受贈者が先に死亡すると二重課税になる ・受贈者が独身、一人っ子で、先に死亡すると三重課税になりかねない ・税制改正に対応しにくい ・受贈者が20歳以上でないといけない ・相法49条の開示対象となる
暦年贈与	<ul style="list-style-type: none"> ・3年経過すれば相続税とは切り離される ・相手方は推定相続人に限らない ・推定相続以外であれば3年以内を気にする必要がない ・多くの相手方に贈与できる ・税制改正に対応しやすい ・受贈者が未成年でもできる ・3年経過すれば相法49条の開示対象とならない（不動産の贈与では登記の履歴が残る） ・直系尊属から20歳以上の者が受ける贈与税は、一般より優遇される 	<ul style="list-style-type: none"> ・あまり多額にはできない。 ・基礎控除が110万円しかない。 ・累進税率がきつい。

アドバイザー／**松岡 章夫**
税理士

昭和56年早稲田大学商学部卒業、筑波大学大学院企業法学専攻修士課程修了。大蔵省理財局、東京国税局税務相談室などを経て、平成5年国税庁資料調査課を最後に退職。平成7年税理士登録、松岡章夫税理士事務所を開設。平成16～18年度税理士試験委員。平成24年税理士法人松岡事務所を設立。

Close-up

所長税理士 vs 元職員

顧客争奪トラブルの現状と課題

顧問先の持ち出しをめぐり、所長税理士と元職員が争うケースが後を絶たない。これまで所長税理士をはじめ、独立した職員側の税理士からも相談を受けてきた松永貴之弁護士に、顧客争奪トラブルの現状と課題について話を聞いた。



南青山M's法律会計事務所 (東京・港区)
弁護士 松永 貴之
tmatsunaga@ms-lawyer.jp

ベンチャー企業、中小企業の企業法務のほか、事業再生、事業承継、倒産処理を得意とする。弁護士として活動するほか、明治大学や芦屋大学で教鞭をとる。

自由との見方もありますが、その性質上顧問先が任意に解約できるものではないので、契約書の中身をしっかりと整えておけば対策が取れます。

— そのほかにも効果的な対策はありますか。

所長税理士と退職する職員との間で、「担当顧客は就業中に知り得た情報のため、今後1年間は担当先を勧誘しない」など、退職後の義務に関する合意書を作成し、退職時に締結する方法も考えられます。仮に、この合意書が締結できなければ、理由にもよりますが、今後の紛争が予想されますし、合意書を締結したのに職員が独立後に担当していた顧問先と顧問契約を結べば、損害賠償を請求できる可能性がでてきます。実際には双方がこのリスクを想定することで紛争の抑止効果になり得ます。ただし、合意書の内容は、有効かつ法的に意味あるものにしなければ効果がありません。過度に職業選択の自由、競争を阻害する内容、元職員に負担を課す内容は無効と判断される可能性がありますし、その締結に至る過程に強制があってはならず、場合によっては代償措置も必要と判断される可能性があるため、そこは注意が必要です。

— 顧問先の持ち出しをめぐる所長税理士と元職員の争いは後を絶ちませんね。

以前、独立した職員による顧客持ち出しに関する記事を『日税ジャーナル』に連載しましたが、今まさに紛争中の所長先生をはじめ、独立した職員側の税理士先生からも質問や相談が寄せられています。確かに、同様のトラブルは各地で発生していますが、所長先生が裁判を起こすとすれば、かなりの負担がかかってきます。また、過去の裁判で所長側の損害賠償が認められたケースもありますが、現実的に損害賠償まで認められるためのハードルは高いといえます。

— 所長税理士が裁判で勝てない理由を教えてください。

職員による顧問先の持ち出しを訴訟にする場合、考えられるアプローチ（法的主張）はいくつかあります。まず、就業規則や雇用契約、サービス規程の違反などが認められる場合、その点を追及する方法です。次に、元職員が勤務していた事務所や所長税理士の名誉を不当におとしめて顧問先を勧誘していれば、その行為自体が損害賠償の対象となり得るでしょう。ただ、そうした活動は目に見えないところで行われるのが通常ですし、簡単に立証できるものではありません。また、不正競争防止法で保護された「営業秘密」を侵害したと主張するアプローチも考えられますが、税理士事務所の業務上、顧客情報を同法の要件を満たす秘密とすることは事実上不可能であり、あまりマッチしない方法だと思います。

— 独立した職員の不法行為を立証するのが難しいわけですね。

そもそも、職員が独立する際、担当先の顧問先から独立後の顧問契約を依頼されるのは珍しいことではありません。そこに何らかの勧誘（この勧誘は独立の挨拶から積極的な営業までレベルは様々ですが）があったとしても、顧問税理士の変更は最終的には顧問先が自ら決断したことです。そうすると、それを取り戻すというのは至難の業

— 顧問先の流出を拡大させない方法はあるのでしょうか。

裁判に至らなくても、日本人は紛争になること自体、心理的に苦手とする方が多いものです。そのため、まずは顧問先が離れていった原因を探り、元職員に対する法的な追及の余地があれば、相手に対して警告したり、何らかのアクションを起こすことも視野にいれる必要があります。

紛争の目的・目標によって 対応策や結果が大きく異なる

ですし、損害賠償の請求のハードルが高いことは先ほど説明したとおりです。それならば、もう少しハードルを下げて考えることも必要ではないかと思えます。

— 具体的にどのような争い方をすればよいのでしょうか。

個々の案件によって異なりますが、独立した職員が所長先生側の顧客に何らかの勧誘をしていた場合、さらなる顧客の流出が懸念されます。そこで、損害賠償はあくまで付帯的なものとして捉え、顧問先の流出をこれ以上拡大させないことをゴールとすることも考えられます。そのような目標設定であればハードルも下がり、事実関係の調査、目標設定、目標達成のためのアプローチを速やかに検討、実行に移せます。いずれにしても、紛争の目的・目標によって対応策や結果が大きく変わってきますので、そこを誤らないことが重要といえます。

— 顧問先の持ち出しを防ぐための事前対策などはありますか。

完全に防ぐことは難しいですが、間接的な方法があります。たとえば、就業規則の中で、「業務上の秘密・情報（顧客の連絡先など）について在職中、退職後を問わず自らあるいは第三者のために利用してはならない」、「就業中に顧客勧誘行為を行ってはならない」など、顧問先の持ち出しを禁止するような内容を明記しておく方法が考えられます。これにより、サービス規程違反などを追及できる可能性が出てくるので後日の紛争が予防されます。また、顧問契約の更新を複数年にして、解約を制限し、その代わりに顧問料を割引するといった方法も考えられます。顧問先としては、顧問料の割引という特典がありますが、同時に顧問契約の中途解約にともなう損害賠償等のリスクが発生するので解約を防止する効果が期待できます。顧問契約は委任契約の一種なので解任は

ネットで簡単申込み **日本税協連のオンライン書籍販売** **e-hon** 全品 10%OFF

専門書籍・一般書籍・雑誌・CDなど、約280万点を組合員価格でお手元に!

日本税協連では、株式会社イーホンが運営するオンライン書店ネットワーク「e-hon(イーホン)」との提携により、税務などの専門書籍・一般書籍・雑誌・CDなど、約280万点の取扱い商品を10%割引の組合員価格で購入できるサービスを開始しました。送料は1回の注文につき10点まで一律260円。

- 組合員限定サービスのため、必ず日本税協連のホームページからご利用ください。一般の「e-hon」サイトから会員登録(書店受取登録)すると、割引の対象となりませんのでご注意ください。
- ご利用には、右記の組合員共通のユーザー名(ID)とパスワードが必要です。

組合員共通のユーザー名とパスワード
ユーザー名: zeikyo
パスワード: h80322

「日経ビジネス」「日経マネー」etc

日経BP社 人気の33誌を割引購読

日経BP社が発行する専門情報誌(全33誌)の年間購読を10%割引で購読できる特別キャンペーンをご用意しました。ビジネスの専門情報誌は、職員向けの教育ツールとしても最適!購読者には特別編集版の雑誌をプレゼントします。

※ 組合員限定サービスのため、ログインには組合員共通のユーザー名とパスワードが必要です。
※ お支払は便利な口座振替(一部振込)をご利用いただけます。
※ 送料はすべて無料です。

日本税協連福祉会 **生命共済制度**

～手軽な掛金で大きな保障、従業員の掛金は全額必要経費に算入～

スケールメリットを生かして割安な掛金で大型保障! 税理士・従業員の皆様へ確かな保障を!!



新しい経営戦略のスタイル

中小企業のM&A最新事情

中小企業の間でもM&Aを検討する動きが活発化してきた。

その要因について『経営者の意識が変わってきたため』と分析するのは、M&A市場SMARTを運営する(株)ストライクの荒井邦彦代表だ。会社の売却・買収に対して、最近の経営者はどのような捉え方をしているのか、荒井代表に話を聞いた。

——中小企業におけるM&Aの現状からお聞きします。

以前は、会社を売った話を聞くと、「あの会社、本当は経営が苦しくてお手上げの状態だったんだ」などと後ろ指をさされることも多かったと思います。しかし、実際はそうではなく、私どもが関与してきた案件を見ても、売却を決意した理由の5～6割が後継者不在で、そのうち約7割は黒字企業です。また、最近では身内に会社を継がせることにこだわらない経営者が増えていることもM&Aが増加する要因となっています。

——黒字なのに売却するのは勇断といえますね。

M&Aのメリットが浸透し、経営者の認識が変わってきたことが大きな要因だと思います。確かに、会社を売却するとき心が揺らぐこともあるかもしれませんが、手放すのが惜しいと思える会社だからこそ、良い条件で良い相手先を見つけることができる。そんな意識を持たれる経営者が増えてきましたね。

——買い手の意識にも変化は見られますか。

M&Aは中小企業に馴染まないとする向きもありましたが、最近では多くの経営者が有効な経営戦略のひとつとして捉えています。というのも、全体的にマーケットが縮小し、右肩上がりの成長が望めない中、昔ながらのやり方では売上げを伸ばすことが難しくなっています。では、このような時代にどうやって売上げを伸ばすか——。そのひとつの方法が、M&Aというわけです。自力成長が難しい時代だからこそ、他社を買収する。それによって一気に売上高を2倍、3倍に伸ばすことも可能です。このように売り手と買い手の双方の意識が変わってきたた

め、事業承継と成長発展を目的としたM&Aが活発化していると分析しています。

——会社の売却後、従業員が解雇されるような心配はありませんか。

買い手側は、会社という組織を買ったわけで、有力な従業員が次々と退職し、業績が悪化してしまえば、M&Aを実施した意味がありません。つまり、雇用の維持は、売り手側だけでなく、買い手側からの条件でもあるわけです。

——税理士事務所から紹介を受けるケースもありますか。

最近では、税理士の先生と一緒に仕事をさせて頂く機会も増えてきました。それでも、私どもが関与した案件のうち、税理士の先生からの紹介は2割程度に過ぎません。残りの8割は、別ルートの紹介や直接相談に来られたものです。現在、M&A仲介会社をはじめ、金融機関や証券会社などもM&A支援に積極的です。後継者不在の優良企業を見つけたら、すぐに声をかけてくるでしょう。そして、話を聞いているうちに、経営者の気持ちが売却の方向に傾き、顧問税理士の先生が知った時には、M&Aの話がかなり進んでいることもあり得るわけです。

——なぜ、税理士事務所に相談しないのでしょうか。

税理士の先生方に相談すれば、いろいろとアドバイスがもらえると思います。しかし、M&Aは税務・会計とは分野が異なるため、多くの経営者が相談

相手から外してしまう傾向があります。税理士の先生の中には、会社の売却について話を出しにくいと言われる方もいますが、顧問先と一緒に事業承継問題に向き合い、M&Aが必要な場合は、サポーターとしての主導権を握っておくことが重要だと考えます。

——なぜ、主導権を握ることが重要なのでしょうか。

M&Aニーズを把握するのが遅れて主導権を握れないと顧問先を失う可能性が高まります。しかし、顧問税理士であれば家族構成や経営者の健康状態まで知っているケースが多く、経営者が自覚していないM&Aニーズを掘り起こすことができます。そうすれば主導的な立場でM&Aを進めることができ、顧問先にも喜ばれ、顧問契約も維持できるでしょう。

——実際にM&Aを活用する場合の注意点を教えてください。

M&Aはタイミングが重要です。数年前なら好条件で売却できたのに、タイミングを見誤ったことで売却が困難になるケースも少なくありません。一方、買い手側としても、買収のタイミングが遅れると、商機を逃してしまう恐れがあります。売り手も買い手もスピーディーな判断が求められてきます。

——ほかに注意すべきことはありますか。

当事者同士でM&Aを進めるケースもありますが、その大半は失敗に終わっています。M&Aで最も重要なのは、正確な内部情報を提供することです。し



荒井 邦彦

株式会社ストライク 代表取締役
公認会計士・税理士

太田昭和監査法人(現新日本有限責任監査法人)に勤務後、1999年にM&A仲介会社、株式会社ストライクを設立し代表取締役に就任。後継者問題に悩む中堅中小企業、事業の集約や規模拡大を図る企業などの間を取り持つほか、多くの企業価値評価、財務デューデリジェンスに関与。これまでに通算で700社以上のM&Aに携わっている。主な著書は、オーナー経営者のためのM&A活用法(大蔵財務協会)、株式評価の実務(分担執筆、中央経済社)など。

かし、M&Aが本当に実現するか分からない状況で、会社の情報をさらけ出すとなると、経営者としても抵抗を感じるものです。M&Aの相手が取引先などの場合はなおさらでしょう。結果、後々になって話が違ってしまうわけですね。会社の規模に関わらず、M&Aに取り組む場合には、M&Aの専門家が必要でしょう。

——最後にメッセージをお願いします。

M&A仲介会社としては、財務状況を正確に把握している税理士の先生からのご紹介は非常に安心できます。M&A支援なんて自分には関係ないと思われる方もいるかもしれませんが、深刻化する後継者問題などを考えると、決して他人事ではないと思います。また、顧問先の財産を増やす・守るという観点からも、M&A支援は大切な会計事務所業務ではないでしょうか。是非、中小企業のM&Aに関心を持っていただき、顧問先をサポートして頂くと共に、一緒にお仕事ができる機会があれば幸いです。

事業承継と成長発展を目指し 中小企業でもM&Aが活発化

日税M&A支援サービス



無料個別相談会を9月27日に開催

(株)ストライクの
荒井邦彦代表が
関与先の悩みを
お聞きします!

(株)日税ビジネスサービスでは、税理士先生の関与先のM&Aをサポートする『日税M&A支援サービス』を提供していますが、前回ご好評を頂いた無料個別相談会を9月27日に開催します。

関与先のM&Aに関する相談なら何でも結構です。
(株)ストライクならびに(株)日税ビジネスサービスが、
M&Aの悩みの解決策を無料で模索します。
是非、お気軽にご相談ください!

日 程:平成25年9月27日(金)

受付時間:9時30分~18時まで

(上記以外の日程をご希望の方はご相談ください)

相談時間:お一人様1時間程度

会 場:(株)日税ビジネスサービス 会議室

東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー29階

相 談 料:無料

報酬自動支払制度 わたしの体験記

大野晃代税理士事務所(埼玉・富士見市)

所長 大野 晃代 税理士

復興特別所得税もストレスなし 起業家支援や業界研究に専念



—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。

開業して間もなく、事務所に報酬自動支払制度のご案内が届きましたが、当時は関与先も少なく、すぐには利用しませんでした。ただ、非常に便利なシステムだったので、いつかは利用すると思い、ご案内の紙を捨てずに取っておきました。その後、関与先が少しずつ増えてきて、請求書を作成する手間や請求漏れに不安を感じ、『やっぱり早いうちに利用した方がいい』と、日税ビジネスサービスに電話しました。

—関与先の反応はいかがですか。

新規のお客様には、業務委託契約書と共に報酬自動支払制度の申込書を渡しています。口座振替は日常生活でも当たり前のよう利用されていますので、『顧問料は口座振替でお願いします』と説明しても、皆さん抵抗なく受け入れてくれます。既

存の関与先にも口座振替の切り替えをお願いしましたが、振込みの手間や振込手数料の負担がなくなるため、逆に申し訳ないと言われました。

—報酬自動支払制度を利用して、どんなメリットを感じていますか。

今年1月から復興特別所得税がスタートしましたが、報酬自動支払制度は源泉税が新税率で自動計算されますので、税率変更後もお金のやり取りに関するストレスはありませんでした。また、報酬自動支払制度のオプションとして、関与先に振替案内を送付するサービスを利用していますが、そこには源泉税や消費税の内訳が記載されていますので、関与先も法改正による新税率を確認することができます。すべてシステムチェックに対応できましたので、本当に助かりました。報酬自動支払制度を利用している知り合いの先生方も喜んでいましたね。

—そのほかにメリットはありますか。

請求書を作成する手間が省け、未収の催促を心配する必要もありませんので、その分、お客様のために時間を費やすことができます。特に、起業を考えている方からも相談が寄せられますが、そうした方々はサポートを必要とする場面がたくさんあります。こちらは大変ですが、その分、お客様に喜んでもらえますので、非常にやりがいを感じています。起業間もない関与先には、自分のペースで構わないので、安定した継続企業に育ってほしいと思っています。そのためにも、事務所をさらに充実させていく必要があります。

—そう思われる理由は？

関与先はもちろん、事務所や関連業者などが『共存』し、すべてが良い方向に進んでいくことが、本当の成長に繋がってくると考えています。特に、事務

所職員のモチベーションは、お客様へのサービスや事務所経営にも大きな影響を及ぼしますので、仕事に楽しみを感じ、プライベートも大切に、そんな環境作りを所長として常に心掛けています。

—今後の抱負をお聞かせください。

福祉や介護事業、NPO、治療院に関心があり、会計人グループに参加して研究してきました。実際に関与するケースも増えてきましたが、これからも自己研さんに励み、お客様をサポートしていきます。また、最近忙しくてホームページの更新が手付かずの状態でした。検索サイトの表示順位も下がってしまったので、そろそろ更新を再開しようと思っています。

報酬自動支払制度 利用者様限定

オフィス用品の割引サービス

コクヨのネット通販サイト ウィズカウネットの

オフィス用品を

全品 既に値引きされた
カタログ表示価格から



報酬自動支払制度の
[POST] ご利用者様は

3%OFF

※お支払いは銀行振込

報酬自動支払制度の
[e-NET] ご利用者様は

5%OFF

※e-NET画面よりお申し込み手続きが必要です。

※お支払いは先生へ振込する顧問料から差し引かせていただきます。

品ぞろえ最大級 お手続き、お支払も簡単!!

ご不明な点、お申し込みに関するお問い合わせは



ウィズカウネット取扱販売店

株式会社 日税ビジネスサービス

TEL:03-3345-0888

報酬自動支払制度

検索



Focus フォーカス がん治療にかかる費用

患者の7割「負担が大きい」



—がん治療の費用は高額というイメージがあります。

平成23年3月発表の「がんの医療経済的解析を踏まえた患者負担の在り方に関する研究」によると、がん患者の年間平均自己負担額は79.1万円です。ただ、分子標的薬という新しいタイプの抗がん剤治療を行うと、年間自己負担額の平均は121.7万円に上がります。これらの費用はあくまで平均ですので、さらに高額の治療費を負担している方も少なくありません。特に、先進医療にかかる技術料は全額自己負担のため、粒子線治療のように技術料だけで300万円程度かかる場合もあります。

—公的医療保険は適用されないのでしょうか。

がん治療は基本的に公的医療保険の範囲内で行われますが、先進医療や民間療法・代替療法は適用外となっています。薬剤についても、未承認薬や適応外使用の場合は公的医療保険が使えないことがあります。なお、民間療法や代替療法は、がん患者の約4割が利用していますが、多くの方が主治医に相談せず自分の判断で利用を決めています。しかし、民間療法・代替療法は科学的未検証・臨床未応用の医療なので、利用する場合は主治医に相談することをお勧めします。また、厚生労働省や医師会などが「健康食品による健康被害の未然防止と拡大防止に向けて」、「健康食品の正しい利用法」、「がんの補完代替医療

ガイドブック」などの冊子を制作しています。厚生労働省のホームページなどから無料でダウンロードできますので、参考にして頂きたいと思います。

—治療費の負担に苦しんでいる方も多いわけですね。

同研究によると、がん患者のうち、高額な医療費を支払うために預貯金を取り崩している方は56.8%、借金をした方は7.9%と報告されています。また、日本医療政策機構が実施した「がん患者意識調査2010年」では、1446人の回答者のうち、7割の患者が治療費について「負担が大きい」と訴えています。中には、経済的負担を理由に治療を中断・変更した患者も82人(5.7%)います。

—今後も先進医療は公的医療保険が適用されないのでしょうか。

公的医療保険の適用の可否については、2年ごとに診療報酬改定で検討されますが、多くの方が利用している粒子線治療に関しては「先進医療として継続することが妥当」と評価されています。理由は様々ですが、公的医療保険の財政状況も厳しくなっていますので、先進医療の保険収載については費用対効果の視点も入れられるようになってきました。

—そうすると、万が一に備えて保険に加入しておくことが大切ですね。

弊社のがん保険を例にお話し

すると、がん保険は「がん」のみを保障しますので、病気やケガなどをすべて保障する医療保険に比べて保険料が安く、入院日数も無制限で保障されます。また、がんと診断された時点で100万円単位の一時金が給付されますので、がん治療に向けた準備のために使用できます。最近では、がん治療も入院治療から外来治療にシフトしていますので、がん保険も通院日額が入院日額と同額となり、給付日数も無制限となりました。

—がん治療の変化に合わせて保障内容も見直されているわけですね。

はい。以前は、注射や点滴以外の抗がん剤の内服治療は給付の対象外でした。しかし、分子標的薬の普及と共に経口投与の薬剤も増えてきたため、現在は経口投与の抗がん剤治療も給付の対象となっています。先進医療に関しては、月100円ほどの特約を付けることで、自己負担額を通算200万円まで手厚く保障します。さらに、弊社のがん保険では、がん患者とその家族の心のケアもお手伝いさせて頂いています。

—心のケアとは、どのようなものですか。

がん患者やその家族は、がんの病状や治療方法について不安や悩みを抱えているものです。そこで、弊社では、がん専門相談サービス「プレミアムサポート」(※)を開始し、がん患者

専門カウンセラーによる日本初の「訪問面談サービス」を提供しています。(※実際のサービスは、アフラックと提携している株式会社法研が提供します。)通常のがん相談サービスは、1時間1万円程度の費用が発生しますが、「訪問面談サービス」では、2時間程度の訪問面談(1回)とフォローコール(2回)を無償で利用できます。すでに利用件数は1700件を超え、皆様から大変喜ばれています。また、「プレミアムサポート」には、専門医を無償で紹介する「ベストドクターズ・サービス」もございます。弊社では、これからがん向き合いながら生きる方を総合的にサポートしていきます。



アフラック (アメリカンファミリー生命保険会社) 医長 嘉藤田 進

1980年信州大学医学部卒業。1985年まで信州大学付属病院形成外科勤務。1999年まで国内大手生命保険会社にて医事研究室課長、医務査定課長、診査室長、医務企画課長を歴任後、同年、アフラック日本社に入社。医務部医長、保険金部医長を経て、現在、契約審査部医長。日本保険医学会、日本医師会、日本生命倫理学会会員。保険医学総合研究所主任研究員。

読者プレゼント! **先着100名!!**

「もっと知ってほしい大切な人ががんになったとき」

監修 埼玉医科大学国際医療センター 精神腫瘍科 大西秀樹 教授
 国立がん研究センター がん対策情報センター 若尾文彦 副センター長

がんに罹患した患者さんを支援する方が、何もかも一人で抱え込み、つらい思いをすることがないように、少しでも役立つ情報を届けたいという思いが込められた冊子です。この冊子を先着で100名様様にプレゼントいたします。必要事項をご記入の上、FAXをお送りください。

(株)共栄会保険代行
FAX:0120-922-753
パソコンはこちら⇒https://ssl.nichizei.com/khd/shi/
 ※冊子応募の方には新商品の資料も合わせてお届けいたします。

フリガナ	支 部 名	支 部	携帯電話から応募できます ⇒
お名前	生年月日	T・S・H 年 月 日	
ご住所	〒	都道 区町 府県 市村 郡	

2013年8月19日 新商品が登場!

ちゃんと応える医療保険EVER
ちゃんと応える医療保険レディースEVER

「ちゃんと応える医療保険EVER」は、「5日未満の入院に対する一律5日分保障」※や「入院前の通院保障」などを新設し、お客様のニーズに“ちゃんと応える”ことができるような保障内容です。また、「ちゃんと応える医療保険レディースEVER」は、お手軽な保険料で女性特有の病気に対する保障を充実させました。
 ※一定期間内に再入院した場合の入院給付金のお支払いについてはパンフレット(契約概要)をご確認ください。
 ●資料請求ご希望の方は上記に記載しFAXして下さい。資料の発送は8月19日以降となります。AF271-2013-0151 7月18日(150718)

皆様の大切な個人情報を引き続き厳重にお守り致します。
株式会社共栄会保険代行
 認定番号:10690015(04)

〈募集代理店〉株式会社共栄会保険代行 (日税グループ 全国税理士共栄会保険取扱代理店)
 〒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 新宿ファーストウェストビル 17 階 TEL: 03-3340-1580

【個人情報のお取扱いについて】 ●取得した情報を日税グループの「サービス情報」や「取扱品目」のご案内以外に使用することはありません。●今後とも税理士先生のお役に立つ各情報の案内に努めて参りますが、ご案内が不要な場合、または個人情報に関するお問い合わせや訂正につきましては、お手数をおかけ致しますが右記担当までご連絡下さいようお願い申し上げます。当社の「個人情報のお取扱いについて」の詳細は、右記ホームページでご覧いただけます。《(株)共栄会保険代行 個人情報保護担当 TEL: 03-3340-5533 http://www.nichizei.com./pmark/khd/toriatsukai.htm》



税理士協同組合指定会社

株式会社 日税不動産情報センター



関与先の不動産案件を ご紹介ください

誠実
公正 守秘

**安心のネットワークが
貴事務所を堅実に
バックアップします!**

安心のネットワーク

- 東京本社 TEL 03-3346-2220
- 東京東支店 TEL 03-5284-1162
- 東京西支店 TEL 042-528-7757
- 埼玉支店 TEL 048-669-1101
- 千葉支店 TEL 043-301-8666
- 横浜支店 TEL 045-262-1551
- 名古屋支店 TEL 052-752-6700
- 大阪支店 TEL 06-6949-4664
- 神戸支店 TEL 078-221-0911

〈千葉支店のご紹介〉



営業部 課長代理
岡崎 拓治

支店長代行
梅森 照史

営業部 主任
古藤田 仁美

業務部 主任
峯村 葉子

支店長代行 梅森 照史

「税理士先生、関与先様のご要望に全力でお応えします」

〈名古屋支店のご紹介〉



営業部
富田 祐司

営業部 主任
荒木 心

支店長
永田 達弘

営業部 部長代理
竹内 健二

業務部 主任
石川 友美

支店長 永田 達弘

「地域に密着して迅速かつ堅実にご対応させていただきます」

わたしたちにお任せください!

株式会社 日税ビジネスサービス

ライブ配信研修

自宅や
事務所で
気軽に学べる!!

オンデマンド研修

(株)日税ビジネスサービスでは、
税理士先生や事務所職員の方々を対象としたセミナー
「日税フォーラム」を開催していますが、その研修模様を
インターネットで生中継する『ライブ配信研修』、
期間限定で何度も視聴できる『オンデマンド研修』を
昨年1月にスタートしました。
すでに、全国各地の多くの税理士先生に利用されています。



【利用者の声】

「飛行機代と時間をかけて参加することを思えば、ライブ
配信研修やオンデマンド研修は本当に助かります」
「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」

ライブ配信研修(会場研修を生中継) 直近スケジュール

開催日	開催時間	テーマ
H25/8/27	13:30~16:30	初めて相続申告をやろうと考えている方対象 相続税申告業務をスムーズに進めるためのポイント 4回シリーズ第3回:遺産分割と相続税申告書提出の ポイント FP単位(相続・事業承継1.5)
H25/8/30	13:30~16:30	経営者の視点から考える事業承継(2回シリーズ) 第2回 事業承継と相続を包括的に考える。 二次相続まで考えて、早めの計画が必須条件です! FP単位(相続・事業承継1.5)
H25/9/3	13:30~16:30	富裕層への大増税時代に助言! ~キャピタルフライト における国際税務上の課題と対策~ FP単位 (タックス1.5)

オンデマンド配信情報(期間限定研修)

学習期間H25/8/23~8/29 募集期間H25/8/16まで。

講演内容および配布資料は収録日時時点での情報となります。

テーマ	収録時間	FP単位
M&Aにおける税務上の留意ポイント	167分	タックス1.5
平成25年度 今、受けられる助成金・補助金	172分	ライフ1.5
経営者の視点から考える金融編3回シリーズ 第1弾 2013年は金融機関はどのように動く。 会社はこのように動く。	164分	ライフ1.5
実践!!富裕層マーケット開拓とその囲い込み 方法とは?	165分	FP実務と倫理1.5

日税不動産情報センター 創立30周年記念セミナー

変転する経済・税制に税理士はどのように向き合っていくべきか
ライブ配信(平成25年8月1日)
オンデマンド配信(平成25年8月7日~8月18日)
※視聴料無料(日税ジャーナルがお手元に届いた時点で申込期限が過ぎている場合
がございます。何卒、ご了承ください)
※下記のURLより、視聴確認を行ってから、お申込みいただけます。
<http://www.nichizei.com/30.html>

※このほかにも、ライブ配信研修・オンデマンド研修では、様々なテーマの研修を用意
しております。詳しくは、日税ビジネスサービスのホームページをご覧ください。

日税ジャーナル 平成25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