

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10号



NICHIZEI journal

認定支援機関の役割と ビジネスの可能性を探る

中小企業庁は9月20日、経営革新等支援機関として新たに1561件を認定し、合計で1万7445件となった。このうち税理士は1万1924件、税理士法人は1543件が認定を受け、税理士業界だけで全体の77.2%を占めているが、認定は受けたものの、具体的に何をすべきか分からないといった声も聞かれる。経営革新等支援機関に求められる役割とビジネスの可能性について探ってみた。

強化すべき「戦略的経営力」とは？

中小企業を取り巻く経済環境が大きく変化中、経営者が直面する経営課題も多様化・複雑化してきた。また、内需が減退する中、海外展開にチャレンジする中小企業が増えているが、海外子会社の資金調達が困難など、資金面において壁にぶつかる問題なども生じている。

そこで、こうした経営課題に対応するため、平成24年8月に「中小企業経営力強化支援法」が施行され、「経営革新等支援機関」（以下、認定支援機関）の認定制度がスタートした。

認定支援機関とは、中小企業が安心して経営相談などを受けられるように、専門的知識や実務経験が一定レベル以上の者に対し、中小企業の『経営力強化』を支援する担い手として国が認定するもの。昨年11月に2101件の認定支援機関が誕生。その後も認定件数は着々と増え続け、今年9月20日時点で1万7445件に達している。このうち、認定を受けた税理士は1万1924件、税理士法人は1543件

となり、税理士業界だけで全体の77.2%を占めている。

すでに、各地で認定支援機関を対象とした研修会も開催されており、東京税理士会が今年8月に開催したところ、認定を受けた会員税理士などで会場は埋め尽くされ、税理士業界における関心の高さがうかがえた。ただ、研修会の参加者に話を聞くと、「認定を受けたが、具体的に何をすべきか分からないので話を聞きに来た」といった本音も垣間見られた。

中小企業が認定支援機関を利用した場合、各種補助金をはじめ、経営力強化保証制度による保証料の引下げ、経営改善設備を取得した場合の特別償却または税額控除など、様々な支援策を活用できるメリットがある。特に、認定支援機関の関与が必須となっている補助金などは、押さえておきたい点といえる。

こうした支援策の活用も見逃せないが、企業を存続・成長させていくためには、経営力を高める事業計画の策定支援が欠か

せない。まさに、それこそが認定支援機関に求められる大きな役割といえるだろう。

中小企業の会計に関する検討会ワーキンググループ委員（中企庁・金融庁）、中小企業政策審議会・企業力強化部会委員（経産省）で、税理士会などで認定支援機関をテーマに研修講師を務める櫻庭周平公認会計士・税理士は、「国も危機感が強まり、本気で中小企業の支援策に乗り出しています。しかも、

ダイジェスト

- 2 全国大会会計人会サミット
今年は日本大学で開催
- 3 税理士事務所はどう対応!?
国外財産調書の注意点
- 4 中小企業支援サイト
「ミラサポ」本格稼働へ
- 5 金融のプロに聞く
資金繰りの課題と解決策
- 6~7 消費税率アップへ
実務対応のポイント
- 8 消費税増税で気をつけたい
関与先の納税資金準備
- 10 来年1月~4月スタート
主要改正項目をチェック

中小企業を弱者であるとしてまんべんなく保護する施策から、自立的な中小企業の『経営力』を高めて成長させる方向に舵を取りつつあります」と指摘する。

国も強化すべき『戦略的経営力』として、①財務経営力（経営状況把握等）②資金の確保・調達力③成長のための知恵・知識・ノウハウ④国際競争に耐える技術力・人材——などといったポイントを挙げています。



認定支援機関の業務などをテーマにした東京税理士会の研修会は超満員となった

中小会計要領の活用がカギに

こうしたポイントの中でも、「財務経営力（経営状況把握等）」の強化は、企業の成長に欠かせない最重要課題といえる。財務経営力を高めるためには、大きく3つのステップによる取り組みが必要とされている。ステップ1は、中小会計要領等を活用した「適切な会計による経営状況の把握」（信頼できる決算）。ステップ2は、強みを活かした経営戦略の立案、中期経営計画・単年度計画の作成（実現可能性の高い計画）。そして、ステップ3の月次決算による進捗管理（確実なフォローアップ）を行い、具体的な成果へと繋げていく流れだ。

いずれのステップにおいても、その担い手として適任とされる認定支援機関に「税理士」

が含まれており、今後の活躍が期待される。ただし、財務経営力を強化させるためには、中小会計要領等の活用が不可欠となってくる。

櫻庭氏は、「中小会計要領等を有効活用しながら経営についてアドバイスしている税理士事務所はまだ少ないと思います。税務に比べて会計は白黒ハッキリしないところがあります。見積りや判断を伴うからですが、税理士としては抵抗を感じがちのところ。さらに、経営計画など経営の分野には正解がありませんので、その抵抗感はより大きくなるでしょう。ただ、中小企業の経営も厳しさが増しており、中でも税理士事務所にとって優良顧客といえる、たとえば従業員20人規模の企業では、経営者が本気で

経営を考えざるを得ない状況になっています。認定支援機関などに対して、今後、経営支援のニーズが高まるのが予想されます」と指摘する。

さらに、「資金繰りなどで金融機関に交渉する時には、同じ土俵に上がらないと話はできません。やはり、中小会計要領等を活用できるレベルは求められてくるでしょう。経営者に対しても、決算書などから発見した経営上の問題を数値だけで正面から指摘しても真剣には聞いてくれないと覚悟した方がいいでしょう。そもそも経営者は税理士に対し、税務のプロとして見てくれますが、経営に関しては違います。経営者から経営に関する相談を受けるためには、『この先生はうちの経営を本気

で考えてくれている』と認めてもらうための準備期間が必要なのです。すぐにビジネスには繋がりますが、先行投資と考えて会計や経営支援のノウハウを身に付けければ、既存の関与先を守ることができ、新たなビジネスチャンスにも繋がってきます」という。

今秋には中小企業・小規模事業者の未来をサポートするポータルサイト「ミラサポ」も本格稼働し、そこでも認定支援機関の活躍が期待されている（4面参照）。認定支援機関はスタートして間もないため、国としても手探りの部分を感じられるところもあるが、今後、その専門的な知識やノウハウが求められる機会が増えてくるのは間違いなさそうだ。

全国 税理士 共栄会

関与先と税理士業界の 永続的発展を目指し 全国統一キャンペーンを展開中

全国税理士共栄会（南口純一会長）は昭和49年の創立以来、①関与先企業の繁栄に貢献する②提携企業との共栄を図る③税理士業界の発展に寄与する——という3つの基本理念を掲げ、関与先企業の繁栄、税理士業界の発展を目指し地道な活動を続けています。

現在、「全国統一キャンペーン」を展開中ですが、これ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、全国税理士共栄会の事業の中でも柱となっている『VIP大型総合保障制度』と『全税共年金』の普及を図ることを目的に行われているものです。毎年9月から11月にかけて実施しており、今年で28回目を迎えます。

『VIP大型総合保障制度』は、円滑な事業承継の実現や相続税対策、遺族の生活資金の確保、さらには退職金の準備や従業員の福祉制度の充実など、中小企業や個人事業主が抱える様々な問題を5つのプランで解決し、税理士とその家族および従業員、さらに関与先企業の経営者と家族および従業員の「暮らしと事業」の発展を応援しています。

プランのひとつ「経営者大型保険」（集団扱定期保険）は、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。また、「経営者保険総合プラン」は、定期保険、終身保険、養老保険など、多彩な商品によって経営者の生涯保障、役員・幹部社員の退職金準備などに役立てられています。

そのほか、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」。さらに、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」により、中小企業や個人事業主の方々を総合的にバックアップしています。

『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）を上手く組み合わせることで、

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るほか、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。

毎年、「全国統一キャンペーン」を通じて多くの関与先関係者が、円滑な事業承継や相続税対策、安心して医療が受けられる備え、退職金の準備、公的年金の補完などを実現させています。なお、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。

第17回全国大会会計人サミット

日本大学で盛大に開催 ～相続税の必要性を議論

第17回全国大会会計人サミットが日本大学会館（東京・千代田区）で10月12日に開催された（写真）。同サミットは、全国の大会会計人会が一堂に集まり、税制にまつわる様々なテーマを議論するもの。今年の主催は、日本大学税理士桜門会、日本大学桜門会計人会。

当日は、まず開会式が行われ、日本大学税理士桜門会の小磯一男会長が挨拶した後、来賓を代表して大塚吉兵衛日本大学学長、池田隼啓日本税理士会連合会会長、森公高日本公認会計士協会会長が挨拶した。引続き基調講演が行われ、前衆議院議

員で税理士の菅川洋氏が「税は国家なり」をテーマに熱い思いを語った。

その後、恒例のサミット会議を開催。今年は「相続税は必要か？」をテーマとして取り上げ、日本大学出身税理士が「存続論」と「廃止論」に分かれてパネルディスカッションを披露した。存続論グループは、赤坂光則氏、菅川洋氏、沼恵一氏。廃止論グループは土屋栄悦氏、鈴木高一氏、椎名建夫氏、馬淵輝之氏。コーディネーターを中島孝一氏が務めた。

論点のひとつ「相続税の役割と経済政策」では、富の再分配

による格差是正効果の検証、中立・公平性の経済政策の衡量が行われ、もうひとつの論点「適正な課税体系の構築」では、少子・高齢社会に求められている課税体系について、両グループから様々な意見が飛び交った。

サミット終了後、会場を移して懇親会が行われ、秋場良司実行委員長、神津信一東京税理士会会長らが挨拶した後、山川巽東京税理士会顧問が乾杯の音頭を

取った。会場では日本大学管弦楽団や日大応援リーダー部によるアトラクションも披露され、会場は和やかなムードに包まれた。なお、次回のサミットは、千葉商科大学で開催される。



経産省 新興国の課税問題を紹介 具体的事例、企業の対応策etc

多くの日本企業が進出している新興国では、自国産業の育成や外貨獲得を目的に、自国外の企業に対して、移転価格税制やP E（恒久的施設）認定などによる実態と乖離した強引な税務執行が行われることがある。中には、1件当たり1000億円を超えるような追徴課税を受ける場合もあり、事業を継続していくことが困難になるケースも生じている。

海外でのトラブルを回避し、積極的に進出先で事業展開を行うためには、新興国における税務リスクを認識し、問題の発生を未然に防ぐことが欠かせない。そこで参考になるのが、経済産業省がさきごろ作成した資料「新興国における課税問題の事例と対策」だ。

これは、新興国への進出を検討している日本企業に対し、海外で発生している課税問題を周知することを目的に作成されたもの。同資料では、中国、インド、ブラジル、インドネシア、タイ、フィリピン、ベトナム、マレーシアを中心とした新興国に多く見られる移転価格課税やP E認定、ロイヤリティなどに関する課税問題の具体的事例を紹介。さらに、留意しておくべき新興国の税制の特徴、手続き面の問題、税務当局の不正行為、企業として考えられる予防策や対応策、現地および日本における各種支援窓口などが掲載されている。

なお、同資料は経済産業省のホームページから入手できる。

会場受講もネット受講もOK!!

日税フォーラム 充実の研修ラインナップ

11月14日(木) 関与先の事業承継をバックアップ!
会場: AP西新宿 最新ソリューションを徹底検証
～新・事業承継税制、信託、社団の活用法～



◎講師 税理士法人タクトコンサルティング
代表社員 越越 賢治 税理士

平成25年度税制改正により、事業承継税制が大幅に緩和されます。本セミナーでは、事業承継の最前線手法について制度概要から事例紹介まで解説します。

11月13日(水) 3年未満の税理士事務所職員が3カ月で変身し、
会場: AP西新宿 即戦力を目指すセミナー第1弾(2回シリーズ)
「会計事務所の仕事を知る」

◎講師 坂野上満税理士事務所
所長 坂野上 満 税理士

11月19日(火) 自己株式に関する
会場: AP西新宿 税務・会計・会社法の取扱い

◎講師 税理士齋藤雅俊事務所
所長 齋藤 雅俊 税理士

日税フォーラムの研修会は、会場受講はもちろん、インターネット受講(ライブ配信、ライブ配信+1週間)も可能。研修スタイルを自由に選べます。詳しくは、(株)日税ビジネスサービスのホームページをご覧ください!

■ 来年から提出スタート!

国外財産調書の概要と注意点

～税理士事務所はどのように対応すべきか～



平成24年度税制改正によって創設された「国外財産調書制度」。

5千万円を超える国外財産を保有する人は、必要事項を記載して所轄税務署長に提出するという仕組みだが、国外財産調書の提出について税理士事務所はどのように対応すべきだろうか——。鳥飼総合法律事務所の佐藤香織パートナー弁護士に、制度の概要と税理士事務所が注意すべき点を解説してもらう。

確認の有無を怠れば注意義務違反も!?

1. 国外財産調書制度とは?

平成24年度の税制改正で、「国外財産調書制度」が創設されました。

この制度は、居住者（非永住者を除きます。）で、その年の12月31日にその価額の合計額が5000万円を超える国外財産を有する者が、翌年の3月15日までに、国外財産調書を提出しなければならないというものです。国外財産調書は、その年分の所得税の納税義務がある者は、その者の所得税の納税地、それ以外の者は、住所地（国内に住所がないときは居所地）の所轄税務署長に提出します。

この制度の趣旨は、国外財産に係る所得税・相続税の申告漏れが近年増加傾向にあることから、適正な課税及び徴収の確保を図るためであるとされています。

国外財産調書制度は、平成26年1月1日以後に提出すべきものから適用されます。つまり、平成25年12月31日における国外財産の保有状況を記載して、平成26年3月17日までに提出するものから適用されることとなります。

2. 国外財産調書の提出・不提出等と特例

国外財産調書制度は、納税者に自己の保有する国外財産に関する情報の提供を求めるものです。そのため、この制度の趣旨を達成すべく、納税者による適正な提出を促すための措置として、次のような特例が設けられています。

(1) 国外財産調書を提出期限内に提出したとき（優遇措置）

国外財産調書に記載がある国外財産に関して所得税・相続税の申告漏れがあった場合でも、過少申告加算税・無申告加算税が5パーセント減額されます。

(2) 国外財産調書を提出期限内に提出しないとき、又は、提出期限内に提出された国外財産調書に記載すべき国外財産の記載がないとき（加重措置）

その国外財産に係る所得税の申告漏れがあった場合は、過少申告加算税・無申告加算税が5パーセント加算されます。なお、これは、前記(1)と異なり、相続税及び死亡した者に係る所得税は対象となっていません。その趣旨は、国外財産の所有者である被相続人の行為につ

いて、被相続人とは別人格の相続人に責任を負わせることは適当ではないと考えられたことにあります。

「記載すべき国外財産の記載がないとき」とは、記載すべき事項のうち重要なものの記載が不十分と認められるときを含む、つまり、一部の記載漏れや誤記も入ると考えられています。

(3) 期限後に提出された国外財産調書

国外財産調書が提出期限後に提出され、かつ修正申告等があった場合、その国外財産についての所得税・相続税の調査があったことにより更正又は決定があるべきことを予知してされたものでないときは、その国外財産調書は提出期限内に提出されたものとみなして、前記(1)・(2)の制度が適用されます。

(4) 罰則

① 国外財産調書に虚偽の記載をして提出した者、② 正当な理由がなく提出期限内に提出しなかった者は、1年以下の懲役又は50万円以下の罰金に処するとされています。ただ、正当な理由がなく提出期限内に提出しなかった者については、情状によりその刑を免除することができます。

なお、①②の適用については、国外財産調書制度についての周知期間を確保する観点から、同制度の導入時期よりも1年後に伸ばし、平成27年1月1日以後に提出すべき国外財産調書からになります。

3. 税務調査はどうなるのか?

税務署等の職員は、国外財産調書の提出に関する調査について必要があるときは、提出義務者に質問し、その者の国外財産に関する帳簿書類その他の物件を検査し、又はその物件の提示・提出を求めることができ、提出された物件を留め置くこともできます。

これは、国税通則法に定める質問検査権と同様の内容となっています。

4. 国外財産調書制度について税理士が注意すべき点

(1) 相続税の税務調査で判明した国外財産と税理士の債務不履行

国外財産調書制度が創設される前の事例ですが、相続税の税務調査において被相続人の国外

財産が判明し、相続税の過少申告加算税及び重加算税の賦課決定を受けたのは、相続に関する申告業務を委任した税理士の債務不履行によるものであるとして、相続人らが、税理士に対して、損害賠償請求の訴えを提起したという裁判例があります（東京地裁平成24年1月30日判決、東京高裁平成25年1月24日判決）。

この事例で、裁判所は、税務申告の委任を受けた税理士の義務として、「申告書を作成するに際して、・・・委任者から提供された資料が不十分であったり、委任者の指示説明が不適切であるために、これに依拠して申告書を作成すると適正な税務申告がされないおそれがあるときは、委任者に対して追加の資料提供や調査を指示し、不十分な点や不適切な点を是正した上で税務申告を行う義務を負うものというべきである。」と述べました。そして、税理士がかつて被相続人の所得税の確定申告をした際に、海外資産を保有している可能性が高いと認識していたという事実等を基に、そのような認識があった以上、税理士は、相続税の申告に際して海外資産が相続財産から漏れることがないように、相続人に対して海外資産に関する資料の提供を求め、そのような資料が手元にないのであれば、海外資産の存否及びその内容を調査するように指示をすべきであったのに、漫然と相続税の申告をしたのは、税務の専門家として適正に相続税の申告をすべき注意義務に違反したものである、と判示したのです。

(2) 国外財産調書制度への税理士事務所の対応

国外財産が存在するかないか、すなわち、国外財産の該当性は、国外財産調書の作成にあたって、まず決定すべき重要なポイントです。国外財産とは「国外にある財産」と定義され、この判定は、財産の所在について定める相続税法10条1項及び2項によります。なお、社債、株式等の有価証券等に係る所在の判定については、金融商品取引業者等の営業所等に開設された口座に係る振替口座簿に記載等がされている場合は、その口座が開設された金融商品取引業者等の営業所等の所在によります。

前記の裁判例は、国外財産調書制度に関するものではないものの、申告業務を受任した税理士としては、少なくとも、依頼

者が国外財産を保有している可能性が高いと認識した場合には、依頼者に資料の提供や調査の指示をする義務があると考えべきです。

今後、国外財産調書制度がスタートすれば、税理士は税務の専門家として、依頼者にこの制度を説明し、国外財産の有無を確認することが必要となると思われます。制度の説明をした上で国外財産は無いという回答であれば、その旨を書面にして、できる限り依頼者の押印等をもらうようにすべきです。一方、国外財産を有する可能性があるとして認識した場合には、依頼者に対し、ヒアリング、資料の提供、調査の指示等を行わなければ、税理士の注意義務違反となるおそれがあります。

もし、国外財産調書の作成は依頼者に任せ、税理士の委任業務の範囲ではないとするのであれば、その旨を委任契約書等に明記して明確しておくべきでしょう。

(3) 国外財産の価額

国外財産の「価額」も国外財産調書の記載事項です。「価額」とは、その年の12月31日における「時価」又は時価に準ずるものとして「見積価額」により評価することとされています。例えば、「時価」とは、専門家による鑑定評価額、預金残高、市場価額等、「見積価額」とは、固定資産評価額や取得価額等を基に合理的に算定した価額等が考えられます。ただ、何をもちて時価とするのかで争いとなることがあり、ここにも注意が必要です。



佐藤 香織 弁護士

鳥飼総合法律事務所パートナー弁護士。税務訴訟、税理士損害賠償、相続、企業法務、公益法人のガバナンスに関する業務等を手がける。主な著書に、「ここが変わる!! 新たな税務調査手続への対応」(ぎょうせい、2012年11月、共著)、「増補改訂版 公益法人・一般法人のQ&A 移行後の運営・会計・税務」(大蔵財務協会、2013年9月、共著)等がある。

中小企業支援サイト「ミラサポ」が本格稼働へ

専門家の派遣サービスに注目

中小企業・小規模事業者の未来（ビジネス）をサポートするサイト「ミラサポ」が今秋より本格稼働する。

「ミラサポ」は、中小企業庁が運営するもので、全国の中小企業・小規模事業者と、その支援を行う支援機関や専門家のためのインターネットサービス。主な機能として、まず、国や公的機関の支援情報・支援施策を分かりやすく提供する「施策ポータル」に注目したい。同機能を活用すれば、経営者や事業主は、自分が探している公的機関の支援メニューをテーマ・施策別に見つけることができるほか、一部の補助金については電子申請機能を活用することも可能だ。

次に、「ミラサポコミュニティ」と呼ばれる機能では、テーマ別、地域別のコミュニティが設置されており、会員登録した事業主が目的や課題に応じて先輩経営者や専門家と情報交換をすることができる。また、ユーザーが自分の課題に応じて新たなコミュニティを開設することもでき、すでに約1.4万人が会員登録している。

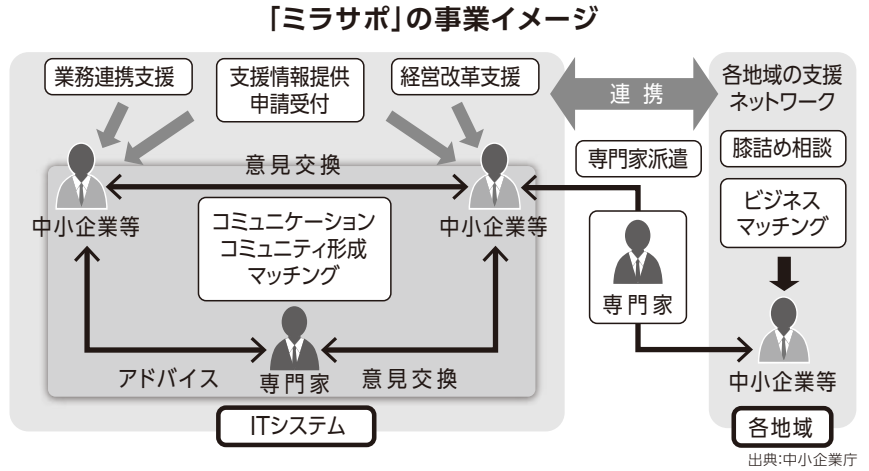
「ミラサポNEWS」では、「経営」「営業」「お金」「開発」といった経営者の悩みについて、様々なジャンルの専門家のアド

バイスをコラム形式で毎日更新。気に入った専門家には、事業主から直接アクセスすることもできる。

そして、「ミラサポ」の目玉といえるのが「専門家活用」の機能だ。これは、分野ごとに専門家のデータベースを整備し、ユーザーが抱える経営課題に応じて専門家を探すことができるもの。各専門家のこれまでの実績や経験などを確認し、相談したい専門家にオンライン上で派遣依頼ができる。ただし、専門家派遣は1社当たり年3回まで。また、専門家派遣を初めて依頼する場合には、最寄りの「地域プラットフォーム」を通じた派遣相談が必要となる。

「地域プラットフォーム」とは、地域の中小企業支援機関の自主的な連携体で、商工会や商工会議所、金融機関、認定経営革新等支援機関などで構成されている。経営者からの相談内容に応じて、地域プラットフォームが専門家を選定・紹介するわけだが、この専門家の対象となるのは、中立性の観点から法人・団体とされているため、税理士業界の場合は「税理士法人」に限られる。

個人の税理士は、地域プラットフォームの構成機関（自ら所属するものを除き、法人、団体



に限る)の推薦を受けて専門家として登録することで、「ミラサポ」の活動に参加することができる。なお、2回目以降の派遣については、地域プラットフォーム経由以外に「ミラサポ」を通じて直接オンラインで申請を行うことも可能となる。

相談料は1時間当たり5千円、1日6時間までの相談が可能で、最大3万円(旅費別途支給)の謝金が支払われる(ミラサポコミュニティで行う事前の問い合わせ対応は謝金対象外)。

専門家派遣を利用すると、その仕事の評価(口コミ)がネット上に掲示されるため、税理士や税理士法人にとっては、自身のアピールにもつながる。その後、より深く相談企業との関わりが持てれば、顧客獲得のチャンスも期待できる。「事業者から専門家派遣を受けた税理士を

引続き顧問としてお願いしたいといった希望があった場合は、相対でのビジネスとして進めていただいても問題ありません(中小企業庁)。

「ミラサポ」は7月30日から「お試し版」として運用され、専門家への登録もスタートしており、すでに3536人が登録、そのうち「税理士」資格者は167人となっている(平成25年9月末現在)。

中小企業庁では、全国100万社以上の中小・小規模事業者、1万人以上の専門家等の参画を目指しており、今後は「ミラサポ」のPRにも力を入れていく構えだ。中小企業・小規模事業者と専門家による巨大なコミュニティサイトがいよいよ本格的に動き出す。新たなビジネスチャンスを目指し、税理士をはじめ専門家の登録も一気に増えそうだ。

病気やケガで働けなくなった時、毎月の出費をどのようにカバーしますか？

公的保障制度	国保加入者 原則、保障なし 健保加入者 傷病手当金 標準報酬額の2/3、最長1年6カ月	<p>70歳まで補償</p>	健康な今のうち、未来の収入を守る手立てを	
自助努力による保障制度	医療保険 60日~120日の入院保障が一般的 安心療養サポート(所得補償保険) 最長1年(入院+自宅療養中*) ◎1年補償タイプ 安心療養サポート(所得補償保険) 最長2年(入院+自宅療養中*) ◎2年補償タイプ 生涯収入プロテクション(団体長期障害所得補償保険) 月額10万円~100万円を補償		全国税理士共栄会 VIP大型総合保障制度 安心療養サポート 団体所得補償保険 税理士先生専用の高額補償プラン 選べる2タイプ(1年補償・2年補償) 所得補償最高月額200万円 団体割引30%+無事故戻し20% 自宅療養もしっかり補償	全国税理士共栄会 VIP大型総合保障制度 生涯収入プロテクション 団体長期障害所得補償保険 就業不能を長期にわたり安定補償 最長70歳、月額最高100万円まで補償 自宅療養・一部復職時も補償 精神障害による就業障害も補償(最長2年間) 最高の団体割引率30%を適用
安心療養サポート・保険金お支払い例			【1年補償タイプ】 A先生45歳、月額補償額50万円でご契約中に… 胃がんで入院、手術。2カ月入院ののち退院。その後、医師の指示による1カ月自宅療養し、仕事に復帰。 ●保険金支払対象期間 2カ月+1カ月(入院期間)(自宅療養期間) ●お受け取り保険金額 月額補償額50万円×3カ月=150万円 ●月額保険料(S110型)13,719円*	【2年補償タイプ】 B先生45歳、月額補償額50万円でご契約中に… 脳梗塞で就業不能に。8カ月入院ののち退院。その後、医師の指示による自宅療養、リハビリ生活が10カ月続いた後、仕事に復帰。 ●保険金支払対象期間 8カ月+10カ月(入院期間)(自宅療養期間) ●お受け取り保険金額 月額補償額50万円×18カ月=900万円 ●月額保険料(S210型)17,669円*

*医師の指示によるものをいいます。

※このご案内は概要を説明したものです。詳しい内容については、取扱代理店または引受保険会社までお問い合わせください。

株式会社日税サービス

(取扱代理店) 株式会社日税サービス TEL:03-5323-2111
 〒163-1529 東京都新宿区西新宿 1-6-1 新宿エルタワー 29 階
 (引受保険会社) 株式会社損害保険ジャパン
 営業開発第二部第二課 TEL:03-3593-6453



インタビュー

金融プロフェッショナルに聞く!

中小企業の資金繰り 現状の課題と解決策

近年、企業を取り巻く金融環境の改善策が図られているが、大企業と比べると中小企業の資金繰りは依然として厳しい状況が続いている。こうした状況の中、関与先の資金繰りを支援するため、税理士事務所はどう対応すべきだろうか——。都市銀行の勤務時代に法人融資を主体に約2000社の取引先に携わり、現在は財務・資金繰り・事業再生コンサルタントとして活躍する徳永貴則氏に話を聞いた。

——全国銀行協会の報告によると、ここ数年、金融機関の貸出金残高が増えています。

確かに貸出金残高は増えていますが、これは上場企業が設備投資などを進めていることが要因で、中小企業向けの融資が増えているわけではありません。むしろ、中小企業の融資は減少していると思います。それは、金融機関の融資姿勢が厳しくなったわけではなく、単純にお金を貸せる先が少ないのが実情だと考えます。金融庁が検査方針を見直し、融資先の健全性について銀行に判断を委ねると言われていますが、銀行が必ずしも積極的に動くとは限りません。もちろん、赤字でも特殊な技術や能力を持っている会社、借金はあるけど光るものがある会社であれば、銀行としても「何とかしてあげたい」と思うものです。いかに金融機関が企業に対する目利きができ、いかにリスクテイクを行っていくのか、その真剣度が問われていると言っています。

——融資を受けるためのポイントなどはあるのでしょうか。

行員時代、私は企業の資金繰りに注目していました。もちろん決算書も見ますが、その企業はどうやってお金が回っているのか、本当に回っているのか、そこに一番関心を持っていましたね。本当は綿密な資金繰り表を提示してくれると助かるのですが、中小企業が自社で作成・更新するのはハードルが高く、ほとんどの企業が作っていないのが実情です。

——では、どうすればいいのでしょうか。

本来であれば、税理士の先生方が対応するのがベストだと思います。ただ、資金繰り表は会社の中身を強くするために作成するものです。本気で実現させるのであれば、会社内部の管理体制をすべて変えていく気概が必要です。それなりの知識やスキルも求められますので、税理士先生にとっても簡単にできるものではありません。

——資金繰りを支援するには勉強が欠かせないわけですね。

私は2012年に金融税理士アドバイザー資格を立ち上げ、税理士先生向けに銀行融資に関する講演や金融知識などの講義を行っていますが、すでに多くの税理士先生が受講されています。一方、外部の専門家と連携して関与先の資金繰りをサポートする税理士先生も増えています。実際、私自身も複数の税理士先生から顧問契約を依頼され、関与先の資金繰りを支援しています。いずれにしても、そうした先生方に共通して言えることは、関与先の資金繰り問題を解決するため、質の高いサービスを提供したいとの思いがあることです。延命のために一時的に融資を受けるようなアドバイスではなく、資金繰りの問題解決

と共に企業の中身も改善させる。それができれば、顧問料とは別にフィーを要求することもできるでしょう。

——税理士事務所からどのような相談が寄せられていますか。

相談内容は様々ですが、「どうしてもっと早く来てくれなかったのか」と思うことが多々あります。借りたものを返すのは当然ですが、会社を強くするために返済を待ってもらうことも重要です。経営者の中には金融円滑化法を利用せず、個人資産を持ち出して必

会社を強くするために返済を待ってもらうことも重要

死に返済するケースも見られますが、これでは本質の部分が解決できていませんので、経営状態はさらに悪化していくことが予想されます。

——本質の部分とは？

返済猶予期間でいかに経営を立て直すことができるか、それが本質です。金融円滑化法を利用した企業のうち5～6万社は倒産予備軍といわれていますが、これらの企業の立て直しには相当の覚悟が求められます。認定支援機関が、たまに企業を訪問して事業計画書を作り、3カ月に一度モニタリングを実施する程度では、事業を再生させることは難しいでしょう。何度も足を運んで徹底的に見直さなければ倒産という事態も免れません。

——現在、多くの税理士・税理士法人が認定支援機関として認定されています。

ただ、企業の再生支援に乗り出したケースはごくわずかです。動きが鈍い理由のひとつとして、事業再生や経営改善のために何をすべきか分からない先生方が多いように感じます。これまで多くの事業再生に携わってきましたが、私の経験から言えることは、一番重視すべきポイントは売上です。どういう商売をしているのか、その商売は今後も必要とされるのか。売上がなければ再生もあり得ません。そして、次のステップとして、その売上を確保するために全社員と話をしながら会社の中身を抜本的に見直す必要があります。社長と2人で話していても事業再生は実現しません。

——それだけ労力をかけると報酬も高くなり、国が補助する金額の上限を超えて、企業の費用負担が重くなる気がします。

それで構わないと思います。補助金をもらうために事業再生を行うのではなく、事業再生を実施する上で、たまたま費用の一部が補助されるに過ぎません。認定支援機関の取り組みとは別に、独自のコンサルティング契約を結んでもいいと思います。もちろん、フィーを受け取る以上、事業再生のノウハウ



(株)スペースワン

代表取締役 徳永 貴則 氏

明治大学卒業後、大和銀行(現りそな銀行)に入行。都内を中心に主に法人融資先の新規開拓業務を行ってきた。本店融資部の経験もあり、審査部門での経験も豊富。約2000社の銀行融資に携わった経験を生かし、2012年1月に株式会社スペースワンを設立。多くの銀行融資コンサルティングのみならず、事業再生や経営改善のアドバイスを行っている。同年10月から金融税理士アドバイザー資格を立ち上げ、税理士向けに銀行融資についての講演や金融知識等の講義を実施。また、税理士事務所などと顧問契約を結び、関与先の銀行融資をサポートしている。

や銀行交渉のスキルなどが求められますが、この場合も事務所では対応できなければ、外部と連携することが有効だといえます。

——事業再生を実現させる上で大切なことはありますか。

経営者が本気になることです。経営者の中には、金融機関から経営計画書を出すように言われ、顧問税理士の先生に計画書の作成をお願いする方もいるでしょう。金融機関が作れと言うから作る。しかし、経営計画書は本来自社のために作るものです。そういう考えを持っていない経営者が多いように感じます。

——そのような経営者は行員時代にも見られましたか。

正直、たくさんいました。顧問税理士の先生と一緒に銀行に来られて、事業計画の説明や質問への回答は、すべて税理士先生が答える。その際、私は経営者の目をずっと見ていましたね。そして後日、経営者に直接質問すると、大半は答えることができません。「私が計画書の作り方を教えますから一緒にやりましょう」などと対応していました。経営者自身が説明できない計画書を見せられ、その中身を信じてお金を貸して下さいと言われたら、皆さんはどうするでしょうか。私だったら貸すことはできません。これは、税理士先生が悪いのではなく、ずっと他人任せにしてきた経営者が悪いのです。

——税理士事務所が金融機関と上手く付き合う方法はあるのでしょうか。

私はひとつしかないとはいえません。関与先の融資取引のある金融機関に対し、正確な試算表を期限内に提出する、決算書の中身がしっかりしているなど、丁寧な仕事の積み重ねが信頼に繋がってくると考えます。金融機関としても、それらの資料に記された税理士先生の名前は知っているものです。そうした誠実な働きぶりが評価されれば、案件の紹介にも繋がってくるでしょう。まさに、今回の認定支援機関の取り組みは、金融機関との関係を作り上げる大きなチャンスだと思います。

——最後に読者の先生方にメッセージをお願いします。

資金繰りのサポートは簡単ではありませんが、スポット業務ではなく、今後さらにニーズが増えてくるのは確実です。独自でノウハウを身に付けるのか、外部の専門家と提携するのか、いずれにしても今のうちに資金繰りの支援体制を整えておくことができれば、今後、事務所の収益構造も大きく変わってくると思います。

消費税 Feature 集

消費税率アップにもなろう

来年4月、そして再来年10月の消費税率の引上げに関心が集まっている。特に、平成9年に消費税率が3%アップした時、事務処理や経理処理の変更に四苦八苦した企業も多かっただけに、サポート役の税理士事務所今後の経過措置や実務対応のポイントをしっかり押さえておきたい。 アドバイザー／金井

I. 消費税率の引上げ

社会保障の安定財源を確保し、「支え合う社会」を実現する改革の第一歩として、消費税率の引上げを柱とする税制抜本改革法が、平成24年8月10日に成立し、同22日に公布されました。

この法律によって、消費税の税率は、平成26年4月1日から8%に、平成27年10月1日から10%に引き上げられる予定です。

II. 新税率の適用関係

(1) 商品販売の税率は納品の日によって判断

商品販売において、旧税率（5%）、新税率（8%）のいずれを適用するかは、その商品の引渡しの日がいつであるかによって判断します。

経過措置の対象となる取引でない限り、契約締結の日や代金受領の日は、税率の適用関係に影響しません。

8%施行日		
H26.4.1		
契約 ●	代金受領 ●	引渡し ●
8%		

この例では、税率引上げ前に契約を締結し、代金も受領していますが、実際の納品日が4月1日以後であるため、新税率（8%）が適用されます。代金の前受けについては、納品の日を確認しておく必要があります。

(2) 3月中に仕入れた商品であっても

3月中に旧税率（5%）で仕入れた商品であっても、売上げに適用する税率は、その商品を相手方に納品した日によって判断します。

たとえば、10万円の商品を3月に仕入れると、本体価格10万円と消費税5千円を支払い、5千円を仕入税額控除します。4月になって、この商品を仮に利益なしの10万円で販売すると、顧客から消費税8千円を受領し、これを納税することになります。税率が何パーセントであっても、本体価格に変更がなければ、企業の利益に影響することはないということです。

(3) 20日締めでの請求書に注意

毎月20日締めで請求書を作成している場合、平成26年4月20日締めの請求書には、注意を要します。3月末日までの納品分には旧税率（5%）が、4月1日以後の納品分には新税率（8%）が適用されるため、3月末日でいったん締め切る作業が必要になるからです。

たとえ旧税率（5%）分しか消費税を請求していなくても、4月1日以後に納品した売上げについては、新税率（8%）を適用して納税額を計算することになります。

III. 税率の経過措置

平成26年4月1日以後の引渡しであるにもかかわらず、一定の要件を付して旧税率を適用することを定めた取扱いを税率適用の経過措置といいます。経過措置は、新税率の適用が開始される「施行日」と、その6か月前の「指定日」を基準に整理されています。

H25.10.1	H26.4.1	H27.4.1	H27.10.1
8% 指定日	8% 施行日	10% 指定日	10% 施行日

経過措置は、事業者の選択により任意に適用するものではありません。要件に該当すれば、必ず適用されます。

税率の引上げにあたっては、多くの経過措置が設けられていますが、ここでは、主要なものをご紹介します。

IV. 工事の請負等に関する経過措置

(1) 工事の請負等に関する経過措置の適用関係

指定日の前日までに契約を締結した工事の請負等については、旧税率が適用されます。工事着工の日や工事代金を受領した日によって適用関係はありません。

したがって、税率8%への移行時には、平成25年9月30日までに契約を締結していること、税率10%への移行時には平成26年3月31日までに契約を適用していることが要件となります。

なお、レアケースと思われかもしれませんが、平成8年9月30日までに契約を締結した工事の請負等には、3%の税率が適用されます。

	H8.10.1	8%指定日 H25.10.1	8%施行日 H26.4.1	10%指定日 H27.4.1	10%施行日 H27.10.1
①		契約 ●	引渡し ● 5%		
②	契約 ●			引渡し ● 5%	
③	契約 ●				引渡し ● 5%
④			契約 ●	引渡し ● 8%	

① 施行日前の引渡しにつき、税率は5%です。

②③ 指定日前の契約につき、経過措置が適用され、税率は5%です。

④ 指定日以後の契約につき、経過措置の適用はなく、税率は8%です。

※いずれの契約も、平成8年10月1日以後に締結しているため、税率3%の経過措置の適用はありません。

※工事着工の日は、判定に影響しません。

	H8.10.1	8%指定日 H25.10.1	8%施行日 H26.4.1	10%指定日 H27.4.1	10%施行日 H27.10.1
⑤				契約 ●	引渡し ● 8%
⑥			契約 ●		引渡し ● 8%
⑦		契約 ●			引渡し ● 8%
⑧				契約 ●	引渡し ● 10%

⑤ 施行日前の引渡しにつき、税率は8%です。

⑥⑦ 指定日前の契約につき、経過措置が適用され、税率は8%です。

⑧ 指定日以後の契約につき、経過措置の適用はなく、税率は10%です。

※いずれの契約も、平成25年10月1日以後に締結しているため、税率5%の経過措置の適用はありません。

※工事着工の日は、判定に影響しません。

この経過措置は、工事の請負契約等に係る課税資産の譲渡等を対象としているので、工事完成基準によって資産の譲渡等の時期を認識する場合のほか、工事進行基準を適用して資産の譲渡等を認識する場合にも適用があります。なお、工事進行基準を適用している場合には、指定日以後に契約を行った場合でも、施行日前の期間に対応する売上げには旧税率を適用する経過措置が手当されているので、上記の表とは税率の適用関係が異なります。

(2) 建物の譲渡契約も経過措置の対象

建物の譲渡契約で、その建物の内装若しくは外装又は設備の設置若しくは構造についてのその建物の譲渡を受ける者の注文に応じて建築される建物に係るものは、工事の請負等に関する経過措置の対象となります。

(3) 建設業だけではない

工事の請負等に関する経過措置の対象は、建設業だけではなく、建設工事以外の製造の請負も対象となります。

また、工事又は製造以外の請負に係る契約については、次の3つの要件を満たすものが対象となります。

① 仕事の完成に長期間を要する。

② 仕事の目的物の引渡しが一括して行われる又は役務の全部の提供が一括して行われる。

③ 仕事の内容につき相手方の注文が付されている。

経過措置と実務対応のポイント

%から5%に
務所としても、
= 恵美子 税理士



したがって、およそ工事の請負等という言葉からは想像が難しいもの、たとえば、映画の製作、ソフトウェアの開発、肖像画や胸像等の製作請負、パック旅行の引受け、結婚式や披露宴の引受けなども対象となります。

なお、②の要件があることから、請負契約であっても、月極めの警備保証契約やプログラムの保守管理契約、建物の管理契約等のように継続して役務の提供を行うものは対象となりません。

V. 資産の貸付けに係る経過措置

(1) 資産の貸付けに関する経過措置の適用関係

平成8年10月1日から平成25年9月30日までの間に締結した資産の貸付けに係る契約に基づき、平成26年4月1日前から引続きその契約に係る資産の貸付けを行っている場合には、平成26年4月1日以後の貸付けについても、旧税率5%が適用されます。10%への移行時にも同じように取り扱われます。

なお、その賃料を変更した場合には、変更した時点で経過措置の適用が停止します。

	8%指定日 H8.10.1	8%施行日 H25.10.1	10%指定日 H27.4.1	10%施行日 H27.10.1
①	契約 ●	貸付け ● 5%		● 5%
②		契約 ● 貸付け ● 5%	● 8%	
③		契約 ● 貸付け ● 5%	● 8%	● 8%
④			契約 ● 貸付け ● 8%	● 8%
⑤			契約 ● 貸付け ● 8%	● 10%

- ①経過措置が適用され、契約に定めた貸付期間を通じて、税率は5%です。
②経過措置の適用はなく、平成26年4月1日以後の貸付けについての税率は8%です。
③経過措置が適用され、平成27年10月1日以後の貸付けについても税率は8%です。
④経過措置が適用され、契約に定めた貸付期間を通じて、税率は8%です。
⑤経過措置の適用はなく、平成27年10月1日以後の貸付けについての税率は10%です。
※いずれの契約も、平成8年10月1日以後に締結しているため、税率3%の経過措置の適用はありません。

(2) 資産の貸付けのうち期間と対価の額が確定しているもの

この経過措置の対象となるのは、次の2つの要件を満たす契約による貸付けです。

- 貸付けの期間と対価の額が定められている。
- 事業者が事情の変更その他の理由により対価の額の変更を求めることができる旨の定めがない。

建物等の賃貸借契約については、一般的に、「賃料が経済事情の変動、公租公課の増額、近隣の同種物件の賃料との比較等によって著しく不相当となったときには、協議のうえ、賃料を改定することができる」といった旨の規定があることが多いと思われます。したがって、建物の賃貸借について、資産の貸付けに関する経過措置が適用され、平成26年4月以後の賃料に5%の税率を適用する例は少ないでしょう。

(3) 貸付けとなるリース取引

平成20年3月31日までに契約を締結した所有権移転外ファイナンス・リース取引は、資産の貸付けに関する経過措置の対象となります。

(4) 譲渡となるリース取引

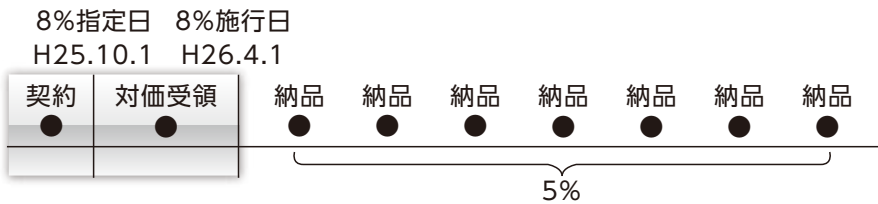
平成20年4月1日以後に契約をした所有権移転外ファイナンス・リース取引は、税法上、貸付けではなく資産の譲渡と認識するため、資産の貸付けに関する経過措置の適用はなく、譲渡の日、すなわちリース資産の引渡しの日（リース開始の日）の税率を適用することとなります。

リース譲渡を行う事業者においては、延払基準により施行日以後に売上げを認識する場合であっても、延払基準に関する経過措置により、引渡し時の税率を適用します。

リース料の支払いをする事業者においては、リース料の支払時期に応じて仕入税額控除をすることとしている場合であっても、平成26年3月31日までにリース資産の引渡しをしたリース取引については、旧税率5%を適用します。

VI. 予約販売に関する経過措置

不特定かつ多数の者に定期的に継続して供給する書籍その他の物品の譲渡について、指定日の前日までに契約を締結し、施行日の前日までにその対価を領収している場合は、その施行日の前日までに領収した対価に係る部分の税率は、旧税率となります。



たとえば、健康食品や化粧品等の販売について、「定期お届け」のシステムが利用されることがありますが、平成26年3月31日までに対価を受領しているものだけが、旧税率5%の適用対象となります。

VII. 旅客運賃等に関する経過措置

平成26年3月31日までに領収する旅客運賃等には、旧税率（5%）が適用されます。

旅客運賃等とは、不特定かつ多数の者に対する次の料金です。

- ①自動車、電車、乗合自動車、船舶又は航空機に係る旅客運賃
- ②映画、演劇、演芸、音楽、スポーツ観戦等の入場料金
- ③競馬場、競輪場、競艇場への入場料金
- ④美術館、遊園地、動物園、博覧会の会場施設の入場料金

			H26.4.1
乗車券 税率5%	領収 ○		乗車 ●
定期券 税率5%	領収 ○	●	乗車 ●
定期券 税率5%	領収 ○	●	乗車 ●

VIII. 消費税転嫁対策特別措置法

税率の引上げにあたって、企業が増税分を商品やサービス価格に円滑に転嫁できるようにするため、消費税転嫁対策特別措置法が創設されました。この法律は、平成29年3月末日までの時限的措置とされています。

(1) 「消費税還元セール」、仕入れ先への値引き強要の禁止

3%から5%への税率引上げ時には、大手小売店が「消費税還元セール」を展開し、その値引き分を納入業者に押し付ける、といったことが見られました。こうした行為を防ぐため、消費税転嫁対策特別措置法は、「消費税還元セール」「消費税は据え置いています」などの広告を禁止し、納入業者に対して税率引上げに見合う対価を支払うよう不当な値引き交渉にはペナルティを課し、改善されない場合は企業名を公表することとしています。

(2) 税抜き表示の解禁

消費者に対する商品等の価格の表示にあたっては、消費税を含む「総額表示」が義務付けられています。しかし、一年半の間に二段階で税率が引き上げられる予定でもあり、適正な転嫁のために必要があるときは、税抜き価格を表示することができることとされています。ただし、値札や店内の目立つ場所に税抜きであることを表示するなど、総額表示と誤認されない措置を講じることとされています。

なお、取扱いの詳細については、財務省、消費者庁、公正取引委員会が9月10日に公表したガイドラインを参照してください。

IX. 周知な準備で税率変更を乗り切る

税率引上げの前後には、駆け込み需要と消費の落込みが生じると考えられます。そのため、今般の税率引上げは、経済への影響を考慮し、二段階で行われる予定です。消費税率の変更と経過措置は、営業戦略にも影響するため、経理担当者のみならず営業や企画等の担当者においても正しく理解しておかなければなりません。周知な準備で乗り切りたいと思います。

金井 恵美子
税理士

企業の税務処理や経営サポートに当たる傍ら、税理士会や各種団体等の研修講師として全国を奔走する。近畿大学大学院非常勤講師。著書に、『実務消費税ハンドブック』『一夜漬け消費税』『Q&Aで理解する8%消費税』ほか多数。論文に「質問検査手続の改正と課題」ほか多数。



消費税増税で気をつけたい 納税資金準備等のための資金繰り管理

税理士法人はてなコンサルティング
税理士 角田 英明・角田 敬子

東京国税局の「平成24年度分の租税滞納状況」によると、平成24年度の国税滞納額は2,351億円で、このうち消費税は1,121億円（前年度より2.6%増加）となっており、全納税額の約半分を消費税が占めている状況で、事業者にとっては負担の重い税のひとつといえます。

さて、消費税は、従前より、消費者からの預かり金的性格を有しているとされていますが、実態経営活動においては、昨今の法人欠損割合からも明確な通り、運転資金の確保が容易でないために売上にかかる消費税分が日々の資金繰りの一部となってしまう、消費者が事業者を支払う消費税分は商品や役務の提供に対する対価の一部としての性格を有しているのも否めない実状です。

平成9年の改正から国税滞納額の約半分を占めるようになった経緯を踏まえると、今回の税率引き上げによって、今後ますます消費税の滞納額が増えることが予想されます。また、中小企業庁の「平成23年度消費税に関する実態調査報告書」によっても、消費税に係る事務で負担に感じるものとして「記帳・経理」、「仕入や経費の課税・非課税・付加税の選別」に次いで、「納税資金準備等のための資金繰り管理」が挙げられています。このことから、多くの経営者は納税資金の準備に苦しんでおり、より一層の資金繰り対

策が重要となっています。

資金繰りを考える上で価格転嫁の問題があります。私どもは、消費税が適正に価格転嫁されない場合には、会社の資金繰りはどのようになるのかを説明し、事業計画の策定や修正などを行い、経営判断の材料にもらえるように心がけています。

価格転嫁の観点から資金繰りを検討した場合は以下ようになります。

【前提要件】①売上100円、②売上原価60円とします。

単位：円

		全て価格転嫁ができる場合	5%しか価格転嫁ができない場合
消費税率	5%	8%	8%
売上(税込)	105	108	105
売上に対する消費税	5	8	7.8
売上原価(税込)	60	64.8	64.8
売上原価に対する消費税	3	4.8	4.8
消費税納税額	2	3.2	3
手許資金	40	40	37.2

つまり、すべて価格転嫁ができた場合には手許資金は40円と変わらないが、価格転嫁ができずに売上が105円のままの場合には手許資金は37.2円となり、手許資金が2.8円減ってしまうこととなります。

この価格転嫁失敗による資金繰りへの影響を経営者に理解していただくために、以下のことが大切だと考えています。

①消費税が適正に価格転嫁されない場合には資金繰り不足が

生じる可能性があることを前述の事例を用いて理解していただく

②経営者自身が消費税はあくまでも売上先から預かっている認識を持っていただく

仮に価格転嫁ができた場合でも、結局、日々の資金繰りの一部や更なる投資活動に回ってしまっ、納税時に納税資金が足りないという状況に陥る経営者も少なくありません。それは、消費税の納税を日頃から意識し

ていないと難しいからです。特に、新規創業の経営者は、ケースによっては創業後しばらくの間、消費税の納税を免れてきたため、消費税の納税概念を有さない資金繰りを行ってきたケースも少なからずあり、いざ納税するときに納税準備ができない状況に陥ってしまいがちなので注意が必要です。

そのような状況に陥らないためにも、日頃から消費税に対する納税意識をもってもらうこと



が税金の滞納を起こさないことにつながると思われます。

そのために、私どもは、以下のようなことを心がけて取り組んでいます。

①適正な事業計画に基づく、タックスマネジメント思考をご理解いただく

②お金の納税資金、仕入資金、投資資金、採用資金等色分けをする意味をご理解いただく

③金融機関の定期積金制度を利用し、事業計画に基づく納税予測金額を設定した上で、損益とキャッシュフローとの乖離を極力軽減するために、消費税額の概算計上を行い、極力同額を積み立てていただく（納税時期と定期積金の満期日を合わせて設定すること）

消費税相当分を資金繰り等に回したいという経営者の気持ちを汲んだ上で、私たち税理士が会社の資金繰りや経営状況をご一緒に考えていくことを心がけ、滞納額を増加させないために毎月計画的に納税資金を備蓄することが、経営活動の継続、経営者の税痛の緩和につながるものと信じています。

消費税率アップでマイホーム取得者を応援

「すまい給付金」がスタート

消費税の増税にともない、マイホームの購入希望者をバックアップする「すまい給付金」制度がスタートする。

これは、今年6月26日に行われた与党合意に基づくもので、自らが居住する住宅の取得に際し、引上げ後の消費税率が適用される場合に給付金が支払われるもの。住宅ローン減税の拡充では恩恵が十分に受けられない層に対する負担軽減策として創設された制度だ。

「すまい給付金」は、新築住宅だけでなく中古住宅も対象となる。ただし、宅地建物取引業者による買取再販など、消費税の課税対象となる住宅取得に限られる。また、新築住宅・中古住宅ともに一定の要件をクリアする必要がある。

給付額は、住宅取得者の収入額（都道府県民税の所得割額）によって給付基礎額が決まり、

それに登記上の持分割合を乗じた額が給付される。消費税率が8%に引き上げられる平成26年4月以後の住宅ローン利用の購入者には、年収510万円以下を対象に最大30万円の現金を支給。消費税率10%が予定されている平成27年10月以後は、年収775万円以下を対象に最大50万円の現金を支給する。いずれも、年収が低い人ほど給付額が多くなる仕組みだ。申請は、取得住宅を所有している人（持分保有者）単位で行う。

「すまい給付金」は、現金によるマイホーム取得者も利用できる。ただし、中古住宅の場合は、住宅ローン利用者の要件に加え、50歳以上、年収650万円以下などの追加要件があるので注意したい。

なお、国土交通省では、「すまい給付金」の専用ホームページを開設している。

報酬自動支払制度

利用者のニーズに合わせて 消費税増税に素早く対応!

平成26年4月からの消費税率の変更にともない、「報酬自動支払制度」では、関与先の顧問料に関して「消費税額一括変更処理」が行えます。

近日中に、報酬自動支払制度を利用されている先生方に「消費税額一括変更処理についてのお伺い書」を送付し、消費税の一括変更を希望するかどうかをお聞きします。希望する場合は、「月次報酬額の本体価格×8%」で再計算されますので、顧問先1件ごとの登録変更は不要となります。

「希望する」を選択された方は、一括変更を実施する振替日ならびに1円未満の端数処理方法（切り捨て、切り上げ、四捨五入）の選択が可能です（消費税率の一括変更は、月次報酬のみを実施し、臨時報酬、立替金等および随時請求は対象外となります）。

消費税につきましては、平成27年10月にも増税が予定されていますが、㈱日税ビジネスサービスでは、これからも変更処理などを迅速に行い、利用者の先生方がスムーズに業務を遂行できるようにお手伝いさせていただきます。

店内飲食・宅配・テイクアウト サービス内容で事業区分を確認

Q 私はP社とフランチャイズ契約を結び、宅配をメインとするピザの販売業を営んでいます。経営管理のために、売上高の内訳を下記のように区分していますが、それぞれの売上高は簡易課税制度の適用上、第何種事業に区分することになりますか？

- ①ピザと飲料類の店内飲食による売上高
- ②ピザと飲料類のテイクアウト（持ち帰り販売）による売上高
- ③ピザと飲料類の宅配による売上高

A ①第4種事業
②ピザの売上高と飲料類の売上高が区分されている場合には、ピザの売上高は第3種事業、飲料類の売上高は第1種事業または第2種事業（ピ

ザの売上高と飲料類の売上高が区分されていない場合には全額が第3種事業）

③第4種事業

なお、上記①～③の売上高の内訳が区分されていない場合には、区分されていない売上高のうち、最低のみなし仕入率（第4種事業）を適用することになります（消令57④）。

☆店内飲食とテイクアウト

飲食サービス業は日本標準産業分類で大分類（M）に分類されていますので、第1種事業から第3種事業及び第5種事業のいずれにも該当しないものとして最終的に第4種事業に区分することになります。一方、ピザの持ち帰り販売の場合には、飲食店業ではなく、「製造小売業」に該当することとなるので、その売上高は第3種事業に区分することができます。

簡易課税の事業区分は個々の売上げごとに行いますので、調理した飲食物であっても、あらかじめテイクアウト（持ち帰り）用として注文を受けたのであれば、その売上高は第3種事業に区分することができるのです。

☆仕入商品の取扱い

仕入商品である缶ジュースなどの飲料類をお客さんに提供する場合ですが、調理したピザと共に店内で提供する場合には、その飲料類も含め、売上高はすべて第4種事業に区分することになります。一方、仕入商品を店頭で持ち帰り販売する場合には、ピザの代金と仕入商品の代金を区分することにより、事業者への売上高は第1種事業、消費者への売上高は第2種事業に区分することができます。

ピザの売上高は、購入者が事

業者か消費者かに関係なく、製造小売業として第3種事業に区分します。

☆宅配とテイクアウト

宅配サービスとテイクアウトとは本質的に異なるものです。宅配は、店内における飲食サービスの延長線上にあるものと考えられる必要がありますので、第3種事業に区分することはできません。

ただし、宅配専門のピザ屋さんのように、飲食設備を有しない事業者については、「宅配」による売上高は製造小売業として第3種事業に区分することが認められています（消基通13-2-8の2）。

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～

賃貸用建物の一部が未完成

引渡し日と課税仕入れをめぐる争い

請求人A（平成19年3月設立の合同会社）は、賃貸用アパートを建築するため、平成19年5月、B社との間で工事請負契約書を取り交わした。その際、①工事の着工日を平成19年6月15日、②完成予定日を平成20年3月10日、③工事が完了した時は、B社の管理技師であるCが検査を行い、検査に合格しない場合はB社が補修または改造してCの検査を受ける、④引渡時期を検査合格後7日以内にする——などの内容を締結した。

その後、平成20年3月に建物の引渡しが行われ、請求人Aは3月3日新築を原因とする表示登記を経由し、同月11日に所有権保存登記、同月21日にD銀行を抵当権者とする抵当権設定登記を行った。

トラブルが発生したのは、その後だ。請求人Aは平成19年4月に「消費税課税事業者選択届出書」を提出しており、平成20年5月に消費税等の還付を受けるため、平成19年3月から平成20年3月21日までの課税期間の申告書を提出。ところが、当局がこれを

認めず、争いが勃発した。

当局は、「請求人が建物を譲り受けた日は、本件課税期間ではない」と主張。その理由として、消費税法第30条第1項第1号では、課税仕入れを行った日について『物の引渡しを要する請負契約では、その目的物の全部が完成し引渡しがなされた日』と規定されており、「工事管理者のCが平成20年5月31日に建物の内装工事の確認を行い、B社にエアコンを納品したE社が平成20年6月6日にエアコンを売上げに計上しており、エアコン工事が未了であったこと」、また、「当初、工事完了の予定日を平成20年2月29日としていたが、平成20年6月25日の計画変更確認申請により、工事完了予定日が同月27日に変更され、実際に建物の完了検査が行われたのは同年7月2日であったことからすれば、同日まで、建物は共同住宅として使用できる状態がなく、工事は完了していなかったと認められる。つまり、建物の全部が完成し請求人に引き渡された日は平成20年7月2日以降である」との見解を示した。

工事の残存を認めつつも 更正処分を取消した理由

果たして、請求人Aが建物を譲り受けた日は、本件課税期間なのか——。

この点について審判所は、「平成20年3月21日の時点において、2階共用廊下の手すりの微調整など補修工事が必要で、エアコン工事も本件課税期間内に完了していなかったが、いずれも軽微な補修工事または附属設備の工事にすぎない」、「平成20年3月3日の時点で、本件建物は外壁および屋根により外気と分断され、コンクリート基礎により土地に定着し、共同住宅建物の用途に供し得るだけの構造を備えていたことからすれば、同日時点で、建物の大部分は完成していたと認められる。また、請求人AとB社は、建物が完成したとして建物の引渡しを合意し、B社は同日付で建物を請求人Aに引き渡したことが認められる」と指摘。

さらに、「請求人Aは、3月11日に建物の所有権保存登記を経由したのみならず、本件課税期



間内に建物の権利保全、処分、請負代金の支払いおよび経理処理をすべて行っており、B社においても、平成19年4月1日から平成20年3月31日までの課税期間において本件請負金額の消費税額を経理処理していることを併せ考えれば、若干の工事が残存して未完成であったとしても、請求人AとB社との間で、実質的に建物が完成し引渡しが行われ、請負代金の全部が本件課税期間内に精算され授受されたものと認められる」として、「本件課税期間内に建物が完成し引渡しがあったものと同視できる」と判断。当局の更正処分を違法とし、その全部を取り消した。



要チェック!!平成26年1~4月スタートの主要改正項目

税制改正項目は、すでに大半が施行されているが、現在は未施行で来年の1月以降にスタートする改正事項もあるので注意したい。例えば、「記帳義務・記録保存義務」の所得要件の撤廃などは平成23年度改正にさかのぼる。そこで、来年1~4月に施行される主要改正事項のうち税務で特に注意したいものをまとめてみた。

適用日	ジャンル	改正項目	概要
1月1日	納税環境整備関係	国外財産調書制度の創設(国送金法5)	その年の12月31日に合計額5,000万円超の国外財産を有する場合には、財産の種類・数量・価額・その他必要な事項を記載した国外財産調書を翌年の3月15日までに所轄の税務署長に提出することに。(本紙3面を参照)
		支払調書等の提出の特例(措法42の2の2)	調書及び報告書のうち、提出期限の属する年の前々年の1月1日~12月31日までの間に提出すべき調書等の枚数が1,000枚以上である場合には、提出義務者は、調書等に記載すべき事項をe-taxか光ディスク等で税務署長に送付することに。
		記帳義務・記録保存義務(所法231の2)	これまで記帳義務・記録保存義務がなかった事業所得者等に対する要件(前々年の所得金額が300万円以下の場合)を撤廃。
		延滞税の特例制度等(措法94①②)	延滞税の割合は、各年の特例基準割合*1が年7.3%に満たない場合には、その年中は次の割合に。 ①年14.6%の割合の延滞税...その特例基準割合*1+年7.3% ②年7.3%の割合の延滞税...その特例基準割合*1+年1%
		利子税の特例制度(措法93)	利子税の割合は、各年の特例基準割合*1が年7.3%に満たない場合は、次の割合に。 ①下記②の利子税以外の利子税...その特例基準割合*1 ②相続税及び贈与税の延納に係る利子税について、各分納期間の開始の日の属する年の特例基準割合*1が年7.3%に満たない場合...これらの利子税の割合に、その特例基準割合*1が年7.3%に占める割合を乗じて計算した割合
		還付加算金の特例制度(措法95)	還付加算金の割合は、各年の特例基準割合*1が年7.3%に満たない場合には、その年中は特例基準割合*1に。
1月1日	法人税関係	確定申告書の提出期限の延長の特例に係る利子税の特例(措令39の11①)	日本銀行の商業手形の基準割引率が引き上げられた場合の利子税の割合について、景気調整対策上の措置を講じることが必要な期間から、利子税の特例基準割合*1が適用される年に含まれる期間を除外。
	相続税関係	小規模宅地等についての相続税の課税価格の計算の特例(措令40の2②③)	(1)被相続人とその親族が居住していた一棟の二世帯住宅の敷地の用に供されていた宅地等をその親族が相続(遺贈)で取得した場合には、被相続人及びその親族が居住していた部分が構造上区分されていた二世帯住宅であっても、その宅地等の全部について特例が適用に。 (2)被相続人が生前に老人ホームに入所したことにより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については、一定の要件が満たされる場合に、相続開始の直前に被相続人の居住の用に供されていたものとして特例が適用に。
1月1日	所得税証券税制関係	非課税口座内の少額上場株式等に係る配当所得及び譲渡所得等の非課税措置(措法9の8、37の14)→NISA関係	(1)非課税口座を開設できる期間が、平成26年1月1日~35年12月31日までとなり、非課税口座内上場株式等に係る配当所得及び譲渡所得等の非課税期間が5年間に。 (2)非課税口座を1つの金融商品取引業者等で1口座のみ開設できることとなり、毎年の口座開設を不要とし、各年の投資限度額(100万円)の管理は、非課税適用確認書を提出することで非課税口座に設けられる非課税管理助定で行うことに。
		減価償却資産の耐用年数(耐用年数省令別表第2)	減価償却資産の耐用年数等に関する省令別表第2(機械及び装置の耐用年数表) 55番「前掲の機械及び装置以外のもの並びに前掲の区分によらないもの」の機械及び装置のうち、「ブルドーザー」、「パワースショベルその他の自走式作業用機械設備」の耐用年数が8年へ短縮に。
		試験研究を行った場合の所得税額の特別控除の特例(措法10の2)	平成26年分又は27年分について、税額控除の限度額が事業所得に係る所得税額の30%相当額に。
		雇用者の数が増加した場合の所得税額の特別控除(措法10の5)	(1)税額控除限度額を計算する場合における基準雇用者数を乗ずる金額を40万円へ引き上げに。 (2)適用要件の離職者要件・雇用増加要件について所要の整備*2を手当て。
		国内の設備投資額が増加した場合の機械等の特別償却又は所得税額の特別控除(措法10の5の2)	青色申告者で、平成26、27年の各年に取得等をした生産等資産でその年の12月31日までに所有する資産の取得価額の合計額が一定の金額を超える場合 ⇒その機械等を事業供用したときは、その取得価額の30%相当額の特別償却とその取得価額の3%相当額の特別税額控除との選択適用が可能に。
1月1日	所得税法人税制改正関連	雇用者給与等支給額が増加した場合の所得税額の特別控除(措法10の5の4)	青色申告者が、平成26~28年の各年に国内雇用者に対して給与等を支給する場合には、雇用者給与等支給増加額の基準雇用者給与等支給額に対する割合が5%以上であり、かつ、一定の要件を満たす場合 ⇒雇用者給与等支給増加額の10%相当額の特別税額控除が可能に。
		住宅借入金等を有する場合の所得税額の特別控除(措法41、41の2、41の2の2)	平成26年~29年までの間に居住用家屋、新築住宅、既存住宅や増改築等をして家屋又は認定住宅*3を居住の用に供した場合の控除の仕組みが、右の表1のとおり。
		特定の増改築等に係る住宅借入金等を有する場合の所得税額の特別控除の特例(措法41の3の2)	(1)特定バリアフリー改修特例・特定省エネ改修特例の適用期限が平成29年12月31日まで4年延長に。 (2)平成26年~29年までの間に増改築等をした家屋を自己の居住の用に供した場合の控除の仕組みが、それぞれ右の表2、3のとおり。
		既存住宅の耐震改修をした場合の所得税額の特別控除(措法41の19の2)	(1)適用期限が平成29年12月31日まで4年延長に。 (2)平成26年1月~29年12月までの間の耐震改修工事限度額、控除率及び税額控除限度額が、右の表4のとおり。
		認定住宅の新築等をした場合の所得税額の特別控除(措法41の19の4)	(1)適用期限が平成29年12月31日まで4年延長に。 (2)平成26年4月~29年12月までの間に居住の用に供する場合の税額控除額は、認定住宅*3について講じられた構造及び設備に係る標準的な性能強化費用の額の10%に相当する金額になり、また、平成26年1月~平成29年12月までの間に居住の用に供した場合の控除の仕組みが右の表5のとおり。
4月1日	印紙税関係	金銭又は有価証券の受取書の免税点の引上げ(印法別表1)	金銭又は有価証券の受取書のうち記載された受取金額が5万円未満のものは、印紙税が不要に。
		消費税率の引上げ(消法29)	資産の譲渡等に適用される消費税率を4%→6.3%(地消費方税を含めた税率は5%→8%)に引き上げるとともに、所要の改正を手当て。(本紙6~7面を参照)

これだけは知っておきたい用語解説

***1「特例基準割合」とは:**
前年の12月15日までに財務大臣が告示する割合(=各年制度の見直し等の前々年の10月~前年の9月までの各月の銀行の新規短期貸出約定平均金利の平均+年1%)

***2「所要の整備」とは:**
①離職者に係る要件について、離職者の範囲に高齢雇用者を追加。
②雇用の増加に係る要件について、基準雇用者数等の計算における適用年の前年の12月31日における雇用者から適用年の12月31日において高齢雇用者に該当する者を除外。

***3「認定住宅」とは:**
認定長期優良住宅(長期優良住宅の普及の促進に関する法律に規定する認定長期優良住宅に該当する家屋で一定のもの)と、認定低炭素住宅(都市の低炭素化の促進に関する法律に規定する低炭素建築物に該当する家屋で一定のもの)。

***4「特定居住者」とは:**
①年齢が50歳以上の人
②介護保険法に規定する要介護認定を受けている人
③介護保険法に規定する要支援認定を受けている人
④所得税法に規定する障害者に該当する人
⑤高齢者等(上記②から④のいずれかに該当する人は年齢が65歳以上である人)である親族と同居を常況とする人

表1① 一般の住宅(認定住宅以外の住宅)の場合

居住年	控除期間	借入限度額	控除率	各年の控除限度額	最大控除可能額
平26.1~平26.3	10年間	2,000万円	全期間1.0%	20万円	200万円
平26.4~平29.12		4,000万円		40万円	400万円
特定取得以外の場合		2,000万円		20万円	200万円

② 認定住宅(認定長期優良住宅・認定低炭素住宅)の場合

居住年	控除期間	借入限度額	控除率	各年の控除限度額	最大控除可能額
平26.1~平26.3	10年間	3,000万円	全期間1.0%	30万円	300万円
平26.4~平29.12		5,000万円		50万円	500万円
特定取得以外の場合		3,000万円		30万円	300万円

表2 特定バリアフリー改修に係る特例

居住年	増改築等住宅借入金等	控除期間	年残高借入金等	控除率	各年の控除限度額	最大控除可能額
平26.1~平26.3	①特定増改築等住宅借入金等	5年	200万円	2.0%	4万円	60万円
	②①以外の増改築等住宅借入金等		800万円	1.0%	8万円	
平26.4~平29.12	①特定増改築等住宅借入金等	5年	250万円	2.0%	5万円	62.5万円
	②①以外の増改築等住宅借入金等		750万円	1.0%	7.5万円	
特定取得以外の場合	①特定増改築等住宅借入金等	5年	200万円	2.0%	4万円	60万円
	②①以外の増改築等住宅借入金等		800万円	1.0%	8万円	

表3 特定省エネ改修に係る特例

居住年	断熱改修住宅借入金等	控除期間	年残高借入金等	控除率	各年の控除限度額	最大控除可能額
平26.1~平26.3	①特定断熱改修住宅借入金等	5年	200万円	2.0%	4万円	60万円
	②①以外の断熱改修住宅借入金等		800万円	1.0%	8万円	
平26.4~平29.12	①特定断熱改修住宅借入金等	5年	250万円	2.0%	5万円	62.5万円
	②①以外の断熱改修住宅借入金等		750万円	1.0%	7.5万円	
特定取得以外の場合	①特定断熱改修住宅借入金等	5年	200万円	2.0%	4万円	60万円
	②①以外の断熱改修住宅借入金等		800万円	1.0%	8万円	

表4

工事完了年	耐震改修工事限度額	控除率	税額控除限度額
平26.1~平26.3	200万円	全期間10%	20万円
平26.4~平29.12	250万円		25万円
特定改修以外の場合	200万円		20万円

表5

居住年	認定住宅の範囲	認定住宅限度額	控除率	最大控除可能額
平26.1~平26.3	認定長期優良住宅	500万円	全期間10%	50万円
平26.4~平29.12	認定長期優良住宅	650万円		65万円
特定新築以外の場合	認定低炭素住宅	500万円		50万円

アフラックから「ちゃんと応える医療保険EVER」が新登場!!

NEW

★NEW★

ちゃんと応える医療保険EVER

ちゃんと応える医療保険Lady's EVER

このたび発売しました「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、現在の医療事情にちゃんと応えた医療保険です。また、「ちゃんと応える医療保険レディースEVER」は、女性特有の病気で入院した場合、上乘せして保障します。

特長1 ー入院保障ー

日帰り入院から保障。5日未満の入院の場合、一律5日分をお支払いします。

*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。

特長2 ー通院保障ー

退院後120以内の通院を保障、さらに「入院前60日以内」の通院も保障します。

特長3 ー女性のための保障(レディースEVERの場合)ー

女性特有の病気で入院した場合、上乘せして保障します。

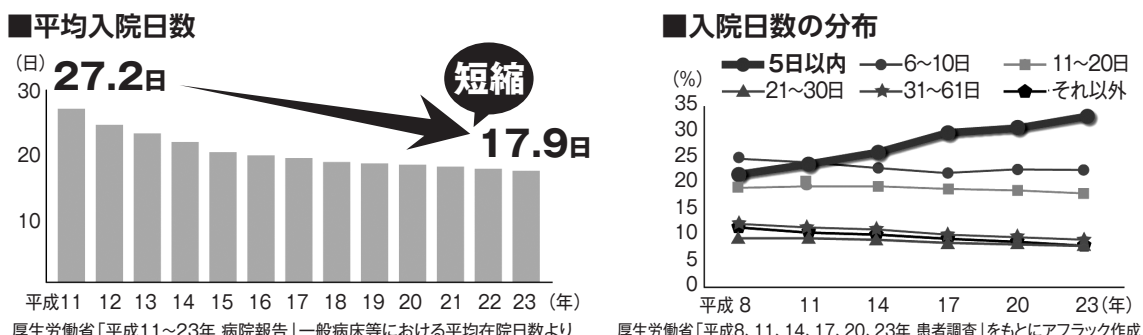
ちゃんと応える医療保険EVER
入院給付金日額5,000円 保険期間:終身

通院ありプラン	疾病入院給付金 災害入院給付金	日帰り入院から入院5日目まで一律5日分 入院6日目以降1日につき	2.5万円 5,000円	生涯保障
	手術給付金	重大手術 がんに対する開頭・開胸・開腹手術や心臓への開胸術など1回につき	20万円	
		手術	入院あり(重大手術を除く)1回につき 入院なし(重大手術を除く)1回につき	
	放射線治療給付金	1回につき	5万円	
	疾病通院給付金 災害通院給付金	1日につき	3,000円	

ちゃんと応える医療保険レディースEVER
入院給付金日額5,000円 保険期間:終身

通院ありプラン	疾病入院給付金 災害入院給付金	日帰り入院から入院5日目まで一律5日分 入院6日目以降1日につき	2.5万円 5,000円	生涯保障
	女性疾病入院給付金	日帰り入院から1日につき	5,000円	
	手術給付金	重大手術 がんに対する開頭・開胸・開腹手術や心臓への開胸術など1回につき	20万円	
		手術	入院あり(重大手術を除く)1回につき 入院なし(重大手術を除く)1回につき	
	放射線治療給付金	1回につき	5万円	
疾病通院給付金 災害通院給付金	1日につき	3,000円		

入院の短期化への備えが必要です



厚生労働省「平成11～23年 病院報告」一般病床等における平均在院日数より
厚生労働省「平成23年 病院報告」については、東日本大震災の影響により、平成23年3月分は報告のあった患者数のみ集計された数値。
厚生労働省「平成23年 患者調査」については、宮城県の上巻医療圏、気仙沼医療圏及び福島県を除いた数値。

NEW ちゃんと応える医療保険EVER
日帰り入院から保障します!
*日帰り入院(入院日数が1日)とは、入院日と退院日が同一の入院をいい、入院基本料の支払いの有無により判断します。

NEW ちゃんと応える医療保険Lady's EVER
5日未満の入院の場合、一律5日分をお支払いします!
*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。

退院(後)120日以内の通院を保障します!
さらに入院(前)60日以内の通院も保障します!
*入院前後の通院給付金お支払い対象期間中、最高30日までとなります。
*詳しくは、パンフレット(契約概要)をご覧ください。

Present **読者プレゼント!**
「がんのひみつ」
～がんにならない、がんに負けない～
著者 **中川 恵一**
東京大学医学部附属病院
放射線科准教授
緩和ケア診療部長

先着100名!!
『最新版 がんのひみつ』をコンパクトにまとめた冊子です。ぜひ、ご自身でお読みになるだけでなく、一番大切な人にも伝えてください。
この冊子を**先着で100名様**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		

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

【個人情報のお取り扱いについて】 ●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、ご案内が必要な場合、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下記担当までご連絡下さいますようお願い申し上げます。当社の「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>〉

おかげさまで大盛況 日税不動産情報センター 創立30周年記念セミナーを開催

**900名以上の税理士先生が参加
ライブ・オンデマンド配信も大好評**

株式会社日税不動産情報センターは8月1日、東京・千代田区のホテルニューオータニにおいて創立30周年記念セミナー「変化する経済・税制に、税理士はどのように向き合っていくべきか——」を開催しました。

当日は猛暑日にも関わらず、900名を超える税理士先生がご来場されたほか、同セミナーのインターネットによるライブ配信・オンデマンド配信の聴講者も600名を超えました。

第1部の基調講演では、経済小説作家の江上剛氏を講師に迎え、「日本・アジアのマーケットで中小企業が戦うための戦略～税理士の役割とともに～」をテーマに、鋭い洞察力とユーモアを交えた国際感覚あふれる講演を聴くことができました。

第2部の税制改正セミナーでは、岩下忠吾税理士（岩下忠吾税理士事務所所長）が「平成25年度 資産税の税制改正のポイント」を解説。第3部では、「相続税増税時代 このような制度・対策に対して、3人の実務家はどうか考える？」と題したパネル

ディスカッションが披露されました。パネラーは、第2部に引き続き登壇の岩下忠吾税理士のほか、本郷尚税理士（税理士法人タクトコンサルティング代表社員）、関根稔税理士・公認会計士・弁護士（関根稔法律事務所所長）。コーディネーターは、宮田房枝税理士（税理士法人タクトコンサルティング）という興味深い顔ぶれの先生方。

パネルディスカッションでは、相続・事業承継支援に関する設問に対し、3人の実務家が白熱した議論を展開しました。

なお、前日には同じ会場で「日税不動産情報センター創立30周年記念式典」を挙りましたが、こちらにも多くの首都圏の各税協の税理士先生にご列席頂きました。

おかげさまで無事に記念式典ならびに記念セミナーを終えることができました。税理士の先生方に改めて御礼を申し上げますと共に、これからも引き続き日税不動産情報センターをよろしくお願ひ申し上げます。



▲鋭い洞察力とユーモアを交えた国際感覚あふれる江上剛氏の講演

**記念セミナー収録DVDを
先着50名様にプレゼント!**

東京で開催された(株)日税不動産情報センター創立30周年記念セミナーの全てを収録したDVDを先着50名様にプレゼントいたします。ご希望の方は下記の申込み欄をコピーして頂き、必要事項をご記入の上、下記のFAX番号までお送りください。

※数に限りがございますので、11月22日までに
お申込みの先着50名様に限らせて頂きます。
何卒、ご了承ください。



**DVDプレゼント
申込先FAX番号**

(株)日税不動産情報センター 東京本社
03-3346-2221



▲パネルディスカッションでは3人の実務家が熱い議論を展開

創立30周年記念セミナー 収録DVDプレゼント申込み欄

フリガナ		税理士登録番号	
税理士名		支部名	
ご住所	〒		
電話番号		FAX番号	
E-mail			

【個人情報のお取り扱いについて】 ●税理士先生の個人情報は「日税グループ」各社の「商品」や「サービス情報」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、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下記担当までご連絡くださいますようお願い申し上げます。当社の「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いただけます。(株)日税不動産情報センター 業務本部 個人情報保護担当 03-3346-2222 <http://www.nichizei.com/pmark/nf/toriatsukai.htm>

名古屋のセミナーも大好評

定員200名を超える参加者

9月25日には名古屋税理士会ビル2階ホールにおいて「株式会社日税不動産情報センター創立30周年記念 名税協共催・日税セミナー」を開催し、定員200名を超える大勢の税理士先生に参加して頂きました。

当日は、渡邊正則税理士が「相続を見越した贈与とケース別事例」をテーマに、相続対策における贈与や相続税調査時に問題となる贈与の注意点などを詳しく解説。当日の内容に関するアンケートを行ったところ、多くの先生方から5段階評価で「5」を頂くなど、非常に有意義なセミナーとなりました。



るアンケートを行ったところ、多くの先生方から5段階評価で「5」を頂くなど、非常に有意義なセミナーとなりました。

日税ジャーナル 平成25年・秋号
(年4回1月・4月・7月・10月発行)

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

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

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