

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12号



NICHIZEI journal

ヤフー裁判

当局の行為計算否認を支持 組織再編は租税回避が目的!

インターネット検索大手のヤフーが、子会社の吸収合併にともなう税務処理で東京国税局から申告漏れを指摘され、約265億円を追徴課税されたことを不服として、国を相手取って処分の取り消しを求めた訴訟で、東京地裁は3月18日、ヤフーの請求を棄却した。法人税法132条の2の適用をめぐる初の司法判断であり、今後の実務への影響が気になるところだ。

今後の実務への影響は…?

平成21年2月、ヤフーはソフトバンクが全額出資するデータ管理会社「ソフトバンクIDCソリューションズ(株) (以下、IDCS)」の全株式を約450億円で買収し、子会社化した。そして同年3月30日、ヤフーはIDCSを吸収合併し、IDCSから引き継いだ約540億円の繰越欠損金をヤフー本体の損金として処理した。これに対し東京国税局は、企業再編税制を利用した租税回避行為と判断。約540億円の申告漏れを指摘し、約265億円の追徴課税を行った。

ヤフーの繰越欠損金の引継ぎに対して、東京国税局は法人税法132条の2を適用した。これは、「組織再編成に係る行為又は計算の否認規定」だ。東京国税局は、ヤフーのどのような行為を否認したのか、一連の組織再編の流れを確認してみる。

ヤフーは、多額の繰越欠損金を抱えていたIDCSを吸収合併するわけだが、そもそもIDCSはヤフーの数十分の1の規模しかないので、そのままでは税制上の適格合併(共同事業を営むための合併)の規模要件を満たすことができず、IDCSの繰越欠損金を引き継ぐことができない。そこで、ヤフーはソフトバンクからIDCSの全株式を買い取って

100%子会社とした上で、税制上の適格合併(100%グループ内の合併)を行った。

だが、クリアすべき問題はまだ残っている。合併法人と被合併法人の特定資本関係が5年未満の場合、「みなし共同事業要件」を満たさない限り、繰越欠損金の引継ぎに制限が課せられてしまうのだ。

この点については、ヤフーがIDCSを吸収合併する約3月前、ヤフーの代表取締役がIDCSの非常勤で無報酬の副社長に就任。これにより、みなし共同事業要件のうち「事業関連性要件」と「特定役員引継要件」(被合併法人の常務以上の役員が合併後に合併法人の常務以上の役員になることが見込まれていること)を満たしたと判断。その後、ヤフーはIDCSを吸収合併し、引き継いだ繰越欠損金を損金算入した。

この行為に対して東京国税局は租税回避行為と判断したわけだが、その理由として、「ヤフー代表取締役のIDCS副社長就任は、組織再編税制の個別規定(法57③・旧法令112⑦五)を形式的に充足させることを主たる目的とした行為であり、この副社長就任を容認すれば、個別規定の趣旨・目的に著しく反

する結果となるため、この副社長就任は、法人税法132条の2の「法人税の負担を不当に減少させる結果となると認められるもの」として否認するべきである」といった点を挙げている。

今回のヤフーの組織再編に関連して、もうひとつ争いとなった事案がある。

ヤフーがIDCSを吸収合併する前に、IDCSは新設分割によって100%子会社となる「(株)IDCFロントピア(以下IDCF)」を設立。これは適格分割のため、IDCFにおける「のれん」(税務上の「資産調整勘定」)は認識されない。

そこで、IDCSは、合併法人となるヤフーにIDCFの株式を売却。これにより、税制上、この新設分割は適格分割となるための「株式継続保有要件」を満たさなくなり、分割承継法人であるIDCFは、その移転事業の「のれん」に相当する金額の「資産調整勘定」を計上。平成21年、平成22年に約100億円の資産調整勘定のうち約23億円を損金算入した。

しかし、東京国税局はこれも租税回避行為だとして、IDCFによる資産調整勘定の損金算入を認めず、この事案にも法人税法



ダイジェスト

- 2 会計要領フォーラム開催 経営力強化の取組みを公開
- 3 立法担当者はどう見る? ヤフー裁判の今後の影響
- 4 源泉所得税の期限後納付 「正当な理由」ありと判断
- 5 弁護士会役員の経費訴訟 補佐人として裁判に挑む!
- 7 他事務所の見学者も続々 「製販分離」で収益アップ
- 8 医療と介護の融合へ これからの医業経営支援
- 11 歯科医院は過当競争時代になる 変わる歯科医療スタイル

132条の2を適用し、約6億円の追徴課税を行った。

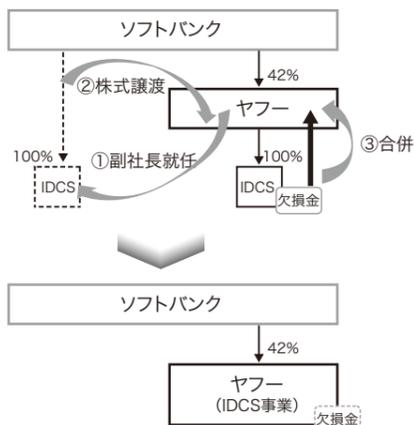
その理由としては、「この分割が実質的に適格分割に該当するにもかかわらず、あえて適格要件を外して非適格分割の形式を作出するものであり、これを容認すれば、移転資産等に対する支配が継続している場合には譲渡損益の計上を繰り延べるといふ法人税法の規定の趣旨を没却し、課税上の弊害を生じさせることになる」などを挙げている。

ヤフー側は、東京国税局の処分を不服として東京地裁に提訴。法人税法132条の2の適用をめぐる初の司法判断ということもあり、税理士業界でも係争の行方が注目されていたが、今年3月18日、東京地裁はヤフーの請求を棄却する判決を下した。

果たして、裁判所はどのような視点で国側の主張を支持したのか――。

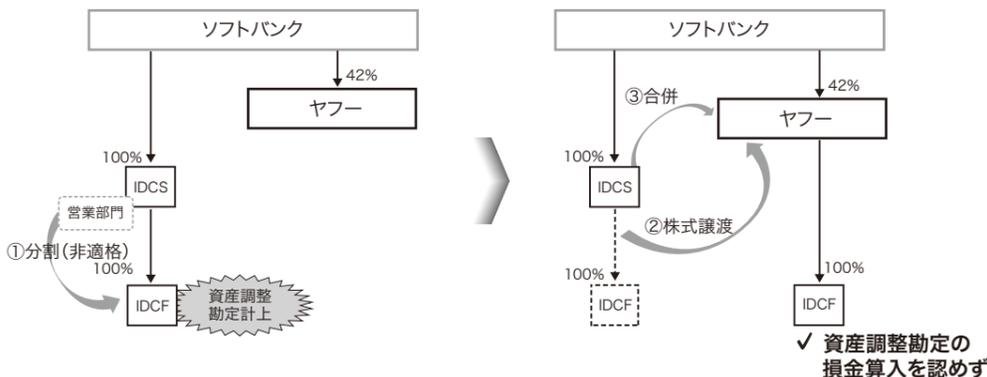
(3面に関連インタビュー)

ヤフー事案(被合併法人の繰越欠損金の合併法人への引継ぎの否認)



✓ 繰越欠損金の損金算入を認めず

IDCF事案(非適格分割によって計上した資産調整勘定の否認)



✓ 資産調整勘定の損金算入を認めず

全国税理士共栄会の『全税共年金』

老後の生活設計にあわせて月々1万円から積立が可能

老後の生活費を考えた時、これまで公的年金が大きな支えになっていましたが、近年は年金財政の悪化が問題視され、老後の生活に不安を感じている人も少なくありません。そこで、先行きが不安な公的年金を補完する制度として注目を集めているのが、税理士業界の規模のメリットを活かした全国税理士共栄会（南口純一会長）の『全税共年金』です。

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。加入者本人が掛金を拠出して、将来年金あるいは一時金として受け取るシステムで、「税理士の関与先である中小企業や個人事業の経営者、役員、従業員などが自助努力によって豊かな老後を築くことが出来るように・・・」という思いから創設されました。

全税共年金の特長ですが、まず、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。なお、掛金は加

入後に変更することができるほか、積立金の管理・運用にかかる手数料についても、個人で加入するより低廉です。

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種類から選択すること

が可能です。年金に代えて一時金でも受け取ることができます。掛金払込期間中に加入者が亡くなった場合には、脱退一時金に月払掛金の5倍相当額を加えた遺族一時金が支払われます。掛金の増減や受取方法等で、自由度の高さが魅力の全税共年金。昭和61年の発足以来、長年の実績と安定的な運用に、税理士先生をはじめ、関与先である経営者や個人事業主などから厚い信頼が寄せられています。

豊かでゆとりのある老後を過ごすためには、健康を維持するのももちろん、経済的な基盤をしっかりとっておくことも重要といえます。早めの備えで、早めの安心を——。全税共年金の詳細につきましては、全国税理士共栄会のホームページをご覧ください。

早めの備えで、早めの安心！

顧問先支援の日本一を決定

第1回会計事務所甲子園を開催

一般社団法人会計事務所甲子園主催による業界初のイベント「会計事務所甲子園」が2月5日に文京シビックセンター（東京・文京区）で開催され、1800人収容の大ホールがほぼ埋め尽くされた。

顧問先支援日本一の会計事務所を決める同大会のビジョンは、「共に学び、共に成長し、共に元気にする！」。基本理念は、「会計人がお客様満足を追うことができる環境を提供し、会計事務所業界の進歩発展に貢献する」。全国から49事務所がエントリーし、書類審査を通過した11事務所が地方大会を行い、5事務所が決戦大会に進出した。

全国ベスト5事務所選ばれたのは、TOMAコンサルタンツグループ（株）（東京・千代田区）、（株）本宮会計センター（福島・本宮市）、税理士法人鶴田会計（愛知・名古屋市）、トリプルグッド税理士法人（大阪・大阪市）、御堂筋税理士法人（大阪・大阪市）。

事務所の目指す方向性や現場で奮闘する姿、顧問先への指導方法などを全力でプレゼンする姿は、会場の参加者を魅了したほか、事務所の取り組みを他事務所の参考になるように工夫した発表は、単なる成功ノウハウの公開に止まらず、学びと気づきの両面から非常に参考となるものだった。

記念すべき第1回大会で、観客の投票により最多得票を獲得したのはトリプルグッド税理士法人（大阪・大阪市）。パート職員合わせておよそ100名の組織が、全員で作成するクレドカード（企業方針手帳）を常に携帯し、仕事観や対応策を共有する経営方針を一丸となって実践。これが事務所急成長の基盤を成す原動力にもなっており、その結果、会計業界では珍しい動き甲斐のある会社ランキング第1位にも選ばれている。

現在、第2回大会のエ

ントリー事務所を募っている。次のテーマは「貢献」で、決戦大会は12月3日、渋谷公会堂（東京・渋谷区）で開催される。



職員たちの全力の姿勢が会場の参加者を魅了した

経営力強化の取り組み公開

3会場で中小会計要領フォーラム

経済産業省・中小企業庁はこのほど、「平成25年度中小会計要領フォーラム」を東京、大阪、名古屋の3会場で開催した。

中小会計要領は、『経営に役立つ会計』をコンセプトに、経営状態の把握や経営改善の道具としての活用が期待されている会計ルール。経済産業省・中小企業庁では、同要領を活用して経営を良くした具体的な事例を選び、ベストプラクティスとして「中小会計要領に組み込む事例65選」を取りまとめて公表し



会計要領の活用事例や成果などが公開された

たが、今回のフォーラムは、この事例集をもとに同要領の活用促進や中小・ベンチャーの経営力強化につなげることを目的に開催されたものだ。

3会場でのフォーラムは、甲南大学大学院社会科学部教授の河崎照行氏による「中小会計要領の制定の背景と概要」と題した基調講演や、税理士法人報徳事務所代表社員・理事長の赤岩茂氏をモデレーターとした「中小会計要領による経営力強化」をテーマとしたパネルディスカッションが開かれた。

東京会場では、ベストプラクティクス事例企業の中から東邦自動車（株）代表取締役の澁澤善武氏、（有）生き活きサポート専務取締役の高橋純子氏、（株）マルチョウ代表取締役の長谷川直樹氏、税理士法人TKネットワーク代表の中原徹氏がパネラーとして登壇。会計要領に取

り組むきっかけや成果などを披露した。それぞれ企業規模や業態に違いはあるものの、自社の経営状態の把握に役立たせる会計の重要性に関心を抱き、会計要領の導入を決めたというのが共通のきっかけだ。

会計課題を解決して経営力を強化するための具体的な取り組み事例が公表されたほか、金融機関からの信頼を高めて融資を有利に進めていくためにも、会計要領は欠かせないアイテムとして位置付けられている点など、企業経営の現場での活用事例が報告された。また、会計事務所の立場からは、会計で経営を良くする会社を支援する担い手としての意識を強く持つ必要性があると結論付けた。

なお、事例集は中小企業関係団体等を通じて配布されるほか、中小企業庁のホームページや中小企業支援ポータルサイト「ミラサポ」でも掲載される。



インタビュー

組織再編成税制の立法担当者に聞く!

ヤフー裁判のポイントと今後の影響

日本税制研究所 代表理事・税理士 朝長 英樹

法人税法132条の2の適用をめぐる初の司法判断は、国側の勝訴となった。争いの舞台は高裁へと移ったが、今回の地裁判決は、今後の組織再編成に対する国側の対応と納税者側の対応に大きな影響を与えるのは間違いなさそうだ。そこで、法人税法132条の2を含む組織再編成税制の立法を主導された朝長英樹税理士に、今回の裁判で国側が勝訴したポイントと判決の影響などについて話を聞いた。

——今回の裁判で、朝長税理士は国側に立って助言や鑑定意見書の作成を行われたと聞きました。

普段は納税者側のお手伝いをしていますが、本件に関しては、国側から先に依頼が来ましたので、国側のお手伝いをさせて頂きました。本件は、ヤフーの合併のスキームとIDCFの分割のスキームの『合成スキーム』を実行した事案という点に特徴がありますが、ヤフーの合併の方が実務において参考となる点が多いと思いますので、そちらを中心にお話します。

——まず、地裁で国税が勝訴したポイントについてお聞きします。

法人税法132条の2の創設の趣旨・目的から主張を作り上げるという基本をきちんと踏まえた対応をしたことが、第1のポイントといえます。この点は、国側の主張と納税者側の主張の最も大きな相違点となっています。法令の規定を解釈する場合には、本来、その創設の趣旨や目的を知ることから始めるべきで、本件についても、「法人税法57条3項・法人税法施行令112条7項5号（現法令112③五）と法人税法132条の2の趣旨・目的に反するものではない」と言えない限り、国側の勝訴は変わらないでしょう。132条の2には、当然、その創設の趣旨・目的があるわけですから、それを脇によけて、同族会社の行為計算の否認規定である132条の2の解釈を述べ、それと同じように132条の2を解釈するべきであると主張しても、説得力がない、と思います。

——他には、どんなポイントが挙げられますか。

「ビジネス・リーズン」や「ビジネス・パーパス」があれば租税回避にはならない、というドグマを排した点でしょうね。そもそも組織再編成に「ビジネス・リーズン」や「ビジネス・パーパス」がないということは、ほとんどないはずですが。132条の2を創った際にも、この点をはっきりと意識しており、創設当時の解説も、誤解を招かないように注意して書かせて頂きました。「ビジネス・リーズン」や「ビジネス・パーパス」がありさえすれば租税回

避にならないということではない、という点が重要であり、国側が早い段階でそのような考え方によって頭の中を整理したことが、勝訴の大きなポイントになったと思います。

——今後の組織再編成の実務において重視しておきたい点ですね。他にありますか？

132条の2の適用を受ける主要なケースが、組織再編成税制における個別制度の濫用・潜脱のケースであるとした点も、重要なポイントといえます。平成13年に創らせて頂いた組織再編成税制の条文は、それ以前の法人税法のすべての条文の半分近くにもなる膨大なもので、制度と条文の複雑さは、従前のものとは比較にならないものでした。このため、組織再編成税制の複雑な個別制度の「要件作り」や「要件外し」がいろいろなところで生じてくるのが避けられないと想定されました。そのようなケースに対処するという目的で132条の2を設けたわけですね。当時の解説にも、そのようなものを防止するために創った、と書かせて頂きました。

——それが「個別制度の濫用」ということですね。

そのとおりです。ただ、「個別制度の濫用」と言わなければ132条の2が創れないということではなく、「個別制度の濫用」と言えば132条の2が創れるということでもありませんので、そのような文言を多用することはしませんでした。法制局にも132条の2の必要性を説明する際には、そのような内容の例を挙げ、立法の承認を頂きました。

——『平成13年 改正税法のすべて』では、欠損金のある会社を買収してその欠損金を利用する例などを挙げていましたが、これらの例は、欠損金の規定などに設けられている要件について、「要件作り」や「要件外し」を行って租税回避をするものということですね。

一番、多く生ずることが想定される欠損金を利用した租税回避には、個別規定（法57③・現法令112③）で対処するだけ

でなく、それを潜り抜けたものに対しては包括的な租税回避防止規定（法132の2）でも対処する、ということにしたわけですね。

——ヤフーの代表者は合併の約3月前に被合併法人となるIDCSの副社長に就任し、特定役員引継要件を満たす形にしたものの、当局から租税回避行為だとして否認されています。このヤフーの代表者は、IDCSで副社長としての仕事を行っていたという話も聞いていますが、それでも副社長就任行為を租税回避行為といえるのでしょうか？

ヤフーとの合併の提案があった後にIDCSの副社長に就任していることなどから考えるとIDCSの事業を行うために副社長に就任したものではないといった判断があったのでしょうか。合併によってヤフーに吸収されるスキームが提案されている中で、副社長に就任して、合併に向けて、あるいは合併後に向けて、IDCSの事業に係る職務を行っていたとしても、それは特定役員引継要件を定める法人税法施行令112条7項5号において想定されている被合併法人の特定役員の方ではない、ということになると思います。

——合併の案が出された後では、いくら「副社長として頑張った」と主張しても認められないわけですね。

合併の提案後や特定資本関係が生じた後に、合併に向けて、あるいは合併後に向けて「副社長として頑張った」ということは、法人税法施行令112条7項のみなし共同事業要件の趣旨・目的からすると、「繰越欠損金の引継ぎを認めるべきである」ということになるのではなく、むしろ、「認めるべきではない」ということになる、と言ってもよいわけですね。

——合併の案がない状態の時と合併の案が出された状態の時では、同じように「頑張った」という事実があっても、捉え方が全く逆になるということでしょうか？

そうですね。みなし共同事業要件の趣旨・目的を正しく理解していないと、自分で自分の首を絞める主張をしてしまうこと



日本税制研究所 代表理事
朝長 英樹 税理士

昭和57年4月～成田・京橋税務署、東京国税局調査部において主に法人税調査・審理に従事。平成7年7月～財務省主税局において税制改正を主導。平成15年7月～税務大学校勤務。平成18年に退官。同年に税理士登録。

になりかねません。副社長として「頑張った」と言えば良いという単純な話ではないわけです。

——IDCFの分割の件に関しては「適格外し」という声を聞きます。

IDCFの非適格分割による資産調整勘定の計上に関しては、ご指摘のとおりで、「合併することが分かっているのに、合併法人に株式を譲渡し、継続保有の見込みがないということで非適格とするというのは、さすがにやり過ぎだろう」という主旨の声をよく聞きますが、まったく同感ですね。

——今回の裁判の影響についてどのようにお考えですか。

まだ係争は続いているのですが、今回の地裁判決を受け、今後、国側は租税回避としての課税はもちろん、個別制度による課税にも積極的になることが予想されます。とはいえ、関与先から組織再編成に関する相談があれば、税理士としては一生懸命に取り組みなければなりません。組織再編成で否認を受けると巨額の追徴課税が行われるおそれもありますので、組織再編成を行う場合には、今回の判決は必ず見ておくべきだと思います。

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!!

簡易課税のみなし仕入率が変わる 不動産業の事業区分をチェック!

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。



Q 平成26年度改正により、簡易課税のみなし仕入率が引き下げになったそうですが、実際にどのような業種に影響があるのでしょうか。また、改正法の適用時期についてもご教示ください。

A 簡易課税制度については次の①と②の業種についてみなし仕入率を引き下げ、平成27年4月1日以後に開始する課税期間から適用することとしています。

- ① 金融及び保険業を第5種事業とし、みなし仕入率を50%(現行60%)とする。
- ② 不動産業を第6種事業とし、みなし仕入率を40%(現行50%)とする。

改正により、保険代理店も兼ねている税理士事務所では、保険代理店手数料は従来第4種事業に区分して申告していたところ、今後は税理士報酬とともに第5種事業に区分することになります。自動車整備工場の自賠責保険や任意保険の代理店手数料も同様です。

また、今回の改正の影響を大きく受けるのが、店舗、事務所などの非居住用物件の賃貸収入がある不動産賃貸業者です。個人事業者であれば、平成28年分の申告から40%のみなし仕入率が適用されますので、平成26年分から28年分にかけて、税率の引き上げと共に着実に納税額が増加することになるのです。よって、家賃への着実な消費税の転嫁を心がけるとともに、内税で家賃を設定している場合には、タイミングを見計らって店子と値上げの交渉をする必要があります。

不動産業の事業区分(改正後)

取引内容	事業区分	留意事項
購入した不動産(商品)の売上高	事業者に対する売上高	・土地部分は非課税であり、税額計算に関係させない ・購入した中古住宅をリフォーム(塗装、修理など)して販売する場合は第3種事業に区分することになる
	消費者に対する売上高	
工務店に依頼して建設した建売住宅の売上高	事業者に対する売上高	「建設業」の売上げとして第3種事業に区分することになる(工務店に依頼して建設したのであり、仕入商品にはならない)
	消費者に対する売上高	
不動産の賃貸による収入	第6種事業	「不動産業」の売上げとして第6種事業に区分することになる
他者物件の管理による収入	第6種事業	※不動産の賃貸による収入のうち、土地の貸付代金や住宅家賃は非課税であり、税額計算には関係させない
仲介手数料収入	第6種事業	

税務スクランブル ~審判所の視点~

店舗の賃貸人が非居住者に 源泉所得税の期限後納付に「正当な理由」あり!

請求人Aは平成17年9月、賃貸人Gとの間で店舗と土地を賃借する契約を交わした。

当時、Gは日本国内の会社に勤務していたが、平成22年11月30日に退職し、その後、韓国の会社に就職するため、平成23年11月28日に出国。これにともない、Gは非居住者に該当することとなった。

非居住者等から日本国内にある土地や建物等の不動産を借りる場合、その賃借料を支払う際に所得税を源泉徴収しなければならない。しかし、Aはこれまでと同じように源泉徴収をせず、平成24年1月分および2月分の賃借料をGの口座に振り込んだ。

Gは、税務署から平成24年3月21日付で「非居住者に対する源泉徴収の免除証明書」の交付を受けた。そして、Aがその提示を受けたのは翌月17日で、実際に提示してきたのは、Gから店舗などの管理を任されている管理人だった。

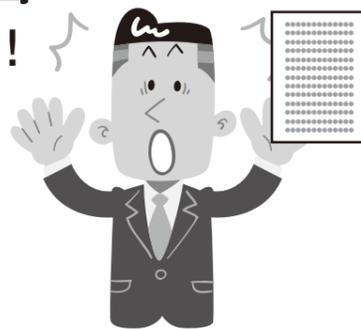
Gが非居住者になったこと

を知ったAは、同年1月分と2月分の賃借料に係る源泉所得税を法定期限後に納付。これに対して原処分庁が賦課決定処分を行ったため、その取消しを求めて争いが勃発した。

納税者の責めに帰することのできない客観的な事情の有無

今回の争点は、Aが法定期限内に源泉所得税を納付しなかったことについて、例外的に不納付加算税が課されない「正当な理由があると認められる場合」に該当するか否か。

Aは、「店舗などの管理は管理人に任せており、賃借料の支払いは、賃貸人口座に毎月振り込んでいることから、賃貸人との接触は従来から全くなかった」、「管理人から本件免除証明書の提示を受けた際、初めてGが非居住者になったことを知り、源泉徴収を行う必要がある旨の説明を受けたことから、各源泉所得税額を納付した」として、期限後納付となったことには『正当な理由がある』と訴えた。



非居住者に対する 源泉徴収の 免除証明書の

一方の当局は、「請求人は、その支払いの都度、賃貸人が居住者か非居住者かを確認する義務があるところ、単にその確認を怠ったものであるから『正当な理由があると認められる場合』には当たらない」と指摘した。

両者の主張に対して審判所は、「まず、国税通則法に規定する『正当な理由があると認められる場合』とは、「真に納税者の責めに帰することのできない客観的な事情があり、納税者に不納付加算税を賦課することが不当または酷になる場合をいう」との基準を示した。

そして、「請求人は、平成24年4月17日に管理人から連絡があって初めて賃貸人が非居住者になったことを知ったと認められ、同年1月分と2月分の賃借料について所得税を源泉徴収すべ

きであったことを認識し、同年4月26日に納付手続きを採っており、管理人から連絡後、遅滞なく納付する意思を有していたと認められる」と指摘。源泉所得税を法定期限までに納付しなかった原因は、「賃貸人からの連絡が遅れたためと認められる」として請求人の主張を支持する判断を下した。

なお、「請求人には店舗などの賃借料の支払いの都度、賃貸人が居住者か非居住者かを確認する義務があった」という当局の指摘に対し、審判所は「本件賃貸借契約に係る取引のように、賃貸人等との接触をほとんど必要としない取引について、そのような煩雑な手続きを採ることが必要であると判断している」

日常の税理士業務において補佐人としての知識は強い武器になる

——今回の裁判の争点からお聞きします。

裁判の争点は、弁護士会の役員として懇親会などで支出した費用が、所得税法37条1項に規定する必要経費に算入できるか否かです。しかし、国側は家事費や家事関連費について規定した所得税法45条1項ならびに所得税法施行令96条1項を取り上げ、それらの規定と同法37条1項の必要経費を同一視するかのよう判断し、支出した費用が業務と「直接」関係を持っているかどうかという解釈を同法37条1項に当てはめてきました。これは大きな間違いで、そもそも法律の解釈について、他の条項に係る政令の規定から検討すること自体、おかしい話だといえます。

——国側は、弁護士会の役員等の活動は本人の事業ではなく会に帰属すると主張していましたが、この点についてはどうお考えでしたか。

国側の「役員等の活動は会に帰属する」という論法を覆すため、弁護士会が強制入会制度であることを弁護士側は突いたわけですが、必要経費というのは所属する団体が強制入会かどうかで決まるものではありません。業務の遂行上必要であれば必要経費になるというのが大前提であり、弁護士会や税理士会の会務は、強制入会であるか否かに関わらず個人の業務の遂行上必要なものといえます。もう少し違ったアプローチがあったかもしれませんが、最初の段階から国側の論法に引きずられてしまった感じがしますね。

——なぜ、弁護士会や税理士会の会務は、個人の業務の遂行上必要と思われるのでしょうか。

税理士会の活動として海外視察に参加したことがあります。海外の税制や税務、税理士制度などを学び、その経験を税理士会にフィードバックすれば、税理士会としても納税者にとって役立つ活動に繋げることができます。そして、こうした活動を繰り返すことで、税理士の社会的信頼や地位が高まり、最終的にすべての税理士の仕事に良い影響を及ぼします。また、個人的にも海外視察や勉強会などを通じて知識や経験を積むことで、関与先へのサービスに幅が広がってきます。そうした守備範囲の広さをホームページなどでPRすれば、見込客の開拓に繋がってくるでしょう。このように、会務活動は個人の業務に大きく関係しているわけです。これは、ほかの任意団体や勉強会などのグループでも同じことが言えると思います。

——懇親会などの二次会の費用については必要経費が認められませんでした。どう思われますか。

今回の裁判では二次会の必要経費は認められませんでした

が、事業所得を得るために必要だった証拠をそろえて、その必要性を明らかにすれば二次会費用も必要経費になると考えます。実際、懇親会だけでは議論が尽きず、場所を変えて話し合うこともあるはず。例えば、新しい部員や役員などの顔見せのような懇親会などで、一人ひとりと懇親を深めながら会に対する要望などを聞いていると、2~3時間ではとても足りません。また、会務の仕事をお願いする場合などは、少人数になった方が話しやすいこともあります。これらは懇親会の延長であり、単に一次会は良いけど二次会はダメという判断基準で必要経費を認めるのはおかしいわけです。もちろん、女性目当てのお店に行ったり、高額な料金を支払うような場合は、業務の遂行上必要とはいえませんね。

——実際に補佐人を務めてみて、どのような感想をお持ちですか。

補佐人の依頼を受けた後、仲間に声をかけたら多くの税理士が協力して補佐人になってくれました。その後、私どもは原告である弁護士が会務で支出した費用について必要経費に該当するか否かをチェックし、本件訴訟の課題について意見交換を重ね、準備書面として税理士陳述書を作成しました。今回の裁判の結果は、補佐人たちの努力も少なからず影響していると思います。税理士業界において補佐人に対する関心があまり高くないように感じますが、納税者の代理人ともいえる補佐人の存在は極めて重要だと思います。また、実際に補佐人にならなくても、補佐人としての知識を身に付けておけば、日常の税理士業務において非常に役立つことを知ってもらいたいですね。

——補佐人の知識はどのように役立つのでしょうか。

これまで多くの同業者や弁護士から補佐人の依頼を受けましたが、自分の関与先が裁判沙汰になって補佐人を務めたことは一度もありません。できるのであれば、裁判で争うよりも税務調査の段階で話をまとめるのがベストだといえます。ただ、当局側の指摘をすべて受け入れるのではなく、顧問税理士として納税者の不利にならないよう、調査官にしっかりと説明しなければなりません。その際、補佐人としての知識や過去の判例などが強力な武器となるわけです。

——補佐人の養成にも力を入れていて聞きました。

若い税理士の方々が気軽に勉強できるように、私が所属している租税訴訟学会横浜支部が主催、東京地方税理士会の後援による「税理士補佐人講座」を4月19日から開催しました。講座は全10コマで受講料は5万円

弁護士会役員 必要経費訴訟 補佐人グループの キーパーソンに聞く！



長谷川 博 税理士
(神奈川県・横浜市)

〈弁護士会役員が必要経費訴訟の概要〉

弁護士会の役員等を務めた弁護士が、役員活動に伴って支出した懇親会費等を事業所得の計算上、必要経費に算入して申告したところ、原処分庁がこれを否認したため、その取り消しを求めて争いが生じた。

一審の東京地裁は、「事業所得の金額の計算上必要経費として控除されるためには、所得を生ずべき事業と直接関係し、かつ当該業務の遂行上必要であることを要する」、「弁護士会の活動等から生ずる成果は、弁護士個人に帰属するものではなく、弁護士会や日弁連ひいては弁護士等全体に帰属するものと解される。弁護士会等の役員として行う活動は、原告が弁護士として対価である報酬を得て法律事務を行う経済活動に該当するものではなく、社会通念上、弁護士の所得税法上の事業に該当するものではない」として原処分庁の判断を支持した。

しかし、控訴審の東京高裁では、「弁護士会等の役員等の活動が控訴人の事業所得を生ずべき業務に該当しないからといって、その活動に要した費用が控訴人の弁護士としての事業所得の必要経費に算入することができないというものではない」、「控訴人が弁護士会等の役員等として活動に要した費用であっても、控訴人が弁護士として行う事業所得を生ずべき業務の遂行上必要な支出であれば、その事業所得の一般対応の必要経費に該当するということができる。それにもかかわらず、これに加えて、事業の業務と直接関係を持つことを求めると解釈する根拠は見当たらず、『直接』という文言の意味も必ずしも明らかではない」として国側の主張は採用することができないと判断した。

国側は上告受理申立てを行ったが、最高裁が今年1月17日に不受理決定をしたことで、国側の一部敗訴の控訴審判決が確定した。

す。国税通則法の改正で税務調査も変わり、今後、行政指導と税務調査を複合させたハイブリッド調査も本格化してくるでしょう。さらに、異議申立てから審査請求までの流れが見直さ

れたことで、税務訴訟に発展するケースも増えてくるかもしれません。これからの時代、補佐人としての知識を身に付けることは、税理士として大きな差別化に繋がってくると思います。



インタビュー

M&A支援で一番大切なのは 経営者の想いを叶えること

関与先のM&Aを積極的に支援している税理士法人無十の畑中孝介税理士。

M&Aを成功させるポイントは、経営者の想いを叶えることだと指摘する。

畑中税理士にM&A支援の取組みや課題について話を聞いた。



税理士法人 無十
(東京都・大田区)

畑中 孝介 社員税理士

——M&A支援に携わるようになってキッカケからお聞きます。

ITバブルによって上場ブームが起きた頃、関与先の中にも上場を目指すような企業が出てきました。その時、企業をさらに成長させるための戦略として、業務提携や他社を買収する話が出てきましたが、当時は知識や経験も少なかったため、公認会計士などと共同でサポートしながらノウハウを蓄積していき、その後、買い手側を中心にM&Aを支援するようになりました。

——M&Aの買い手側はどんなニーズを抱えているのでしょうか。

企業の規模拡大や人材確保、新規事業への進出などを目的にM&Aを検討する経営者が増えていますね。特に、これから人口が減っていきますので、企業にとって労働者の確保は重要な課題になってくるでしょう。また、建設業など本業に先細りを感じている業種でも、新規事業の進出や事業転換を検討するなど、M&Aを重要な経営戦略として位置づけるところが増えていきます。

——実際にM&Aを支援する際、心掛けていることを教えてください。

M&Aを支援する際には経営者、とりわけ売り手側の経営者の想いを一番考えて話を進めています。例えば、会社を売却した後も3年間は働きたい、従業員の雇用は絶対に守りたいなど、経営者のハートの部分をしっかりヒアリングします。その想いを叶えることで売却価格が下がるかもしれませんが、そのことも踏まえて、売り手側の経営者が守りたいこと、大切にしたいことの優先順位をつけてもらいます。

——経営者の想いを尊重しているわけですね。

私が一番嫌いなのは、この企業は5千万円、あの会社は1億円といった具合に、企業のM&Aを不動産やモノを売買するように捉えることです。経営者の想いを置き去りにしたM&Aは、後々になってトラブルが生じることも少なくありません。経営者の意思や想いを叶えてあげること、それが幸せなM&Aを実現させるカギだといえます。もちろん、私一人では対応できない問題もありますので、M&Aの仲介会社である㈱ストライクに力を借りています。㈱ストライクの荒井社長とは昔からの付き合いで、中小企業や経営者の想いをしっかりと受け止めながら仕事を進めてくれますので、安心してお願いしています。

——そのほかに気を付けている点などはありますか。

後継者から新規事業の進出などでM&Aの相談を受けることがあります。しかし、本業が伸びずに逃げや甘えからM&Aを考えている可能性もありますので、そこは厳しくジャッジするようにしています。また、買収したい企業や進出先の市場が、将来的にも本当に有望なのかどうか、第三者の立場から冷静かつ的確に見極めてあげることも重要だと考えます。いずれにしても、後継者自身が立派な経営者にならなければ、企業の成長はありませんので、後継者を育成するための塾を3年前から開催しています。

——売り手側のM&Aを支援されたことはありますか。

現時点では具体的に支援したことはありませんが、後継者が

不在という関与先もいますので、そうした経営者を訪問した時には、会社の将来について考えてもらうような話題を出しています。ただ、経営者がM&Aの必要性を感じたとしても、最終的な決断を下すまでには時間がかかるでしょう。とはいえ、売り時を間違えると、会社の価値は一気に下がってしまうので、そのタイミングは見誤らないように注意しています。

——確かに、会社の売却を決断するのは難しいことですね。

中小企業の経営者にとって、会社は体の一部のようなものですから、簡単には決断できないでしょう。体調不良になって初めて本気でM&Aを考える経営者もいますが、後継者がいない状態で経営者が急死すると、顧客や人材が流出して売却すらできない状態に陥ってしまう恐れがあります。関与先の取引先の話ですが、社長が急死し、家族は経営にタッチしていなかったため、跡継ぎが決まらずに2カ月が過ぎた頃、しびれを切らした営業の責任者が「自分が事業を引き継ぐ」と言い残し、顧客を持って出ていったそうです。すぐに売却すれば、少なくとも3千万円や4千万円で売却できたかもしれない会社が、ゼロどころか、運転資金だけかかる赤字会社になってしまったわけです。

——会社の売却を決断しても、交渉の途中で破談になることも多いのでしょうか。

デューデリも終え売却価格まで決まったのに、突然、経営者が売りたくないと言い出すことも珍しくありません。特に中小企業のM&Aの場合は、売り手側と買い手側の経営者の性格が合わないと、破談になりやすいといえますね。中には、売り手側の顧問税理士が相談事や情報提供などに一切応じてくれず、

関係者が困り果てたという事例を聞いたこともあります。

——なぜ、顧問税理士はそんな態度を取ったのでしょうか。

恐らく、顧問契約が切られると思ったのかもしれませんが。しかし、売り手側の会社の内情は、その顧問税理士が一番良く分かっていますので、最初の段階から経営者と一緒に考えて、経営者の意思や想いを代弁してあげることが大切だと考えます。そのほうがM&Aもスムーズに進みますし、顧問税理士の親身な姿勢が評価されれば、顧問契約の継続をお願いされるのは自然の流れではないでしょうか。それどころか、買い手側の経営者から新規顧客を紹介されるチャンスだって十分あると思います。

——最後に、畑中税理士にとってM&A支援とは？

中小企業の技術、そして雇用を守ることは、中小企業のみならず日本経済にとっても重要な課題であり、その解決策のひとつがM&Aです。雇用と一口に言っても従業員・専属外注先とさらにその家族の運命をも左右する重要な問題です。最終的なゴールがM&Aなのか、事業承継なのか、もしくは廃業なのか選択肢は多岐にわたりますが、いずれにしても関与先企業の将来について経営者・後継者と共に考え、最善の道と一緒に探ることは、税理士の重要な役割だと考えています。

新規事業の進出、人材確保を支援

『会計事務所のためのM&A実践講座』 2人のスペシャリストが登場！

税理士法人タクトコンサルティング 本郷 尚 代表社員
M&A仲介会社㈱ストライク 荒井 邦彦 代表取締役

第1部 「事例から学ぶ事業承継とM&Aのドラマ」
第2部 「M&Aの専門家から見た事業承継」
第3部 対談「企業価値を高める税理士の仕事とは？」

開催日：6月20日(金) 13:30～

会場：AP西新宿(東京・新宿区)

インターネット受講もできます！

研修会の詳細は、㈱日税ビジネスサービスのホームページをご覧ください。

日税ビジネスサービス

検索



一日税M&A支援サービス 無料個別相談会を5月22日に開催

(株)ストライクと(株)日税ビジネスサービスが、関与先のM&Aの悩みの解決策を模索します。是非、お気軽にご相談ください！

日 程：平成26年5月22日(木)

受付時間：9時30分～18時まで

相談時間：お一人様1時間程度

会 場：日税ビジネスサービス ② 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

お申込み・お問い合わせは・・・

日税M&A支援サービス事務局【(株)日税ビジネスサービス内】
☎03-3340-4488 (担当：奥山、塩沢)

税務担当の 職員数は変わらず、 関与先と収益を 増やす『製販分離』



アイクスグループ 会長
アイクス税理士法人 代表社員
飯田 昭夫 税理士

アイクスグループ 代表
小長谷 康 氏

アイクス税理士法人(静岡・静岡市)では、これまでの税理士事務所の担当制を抜本的に見直し、仕事の分業化を図っている。さらに、製造と販売で担当者を分ける「製販分離」を導入し、税務担当の職員数はそのまま、関与先の増加と収益アップを実現させている。8年間にわたる業務改善の取組みを探った。

業務改善に取り組んだ理由

「従来の税理士事務所の担当制には限界がある」。そのように指摘するのは、アイクス税理士法人の代表社員でアイクスグループ会長の飯田昭夫税理士と、アイクスグループの小長谷康代表だ。

アイクス税理士法人は2006年、事務所業務の大改革に乗り出した。当時の心境について飯田税理士は、「お客様のニーズは多様化しており、税務会計だけでなく、プラスアルファのサービスが求められています。しかし、ほとんどの職員が入力作業や決算業務などに時間を取られ、お客様の相談業務や付加価値サービスまで手が回らないという状況がありました。税理士事務所に共通する課題といえますが、この現状を何とか打破できないかと考え、小長谷が旗振り役になって改革に乗り出しました」と振り返る。

従来の担当制の限界について、小長谷代表は次のように指摘する。「現状の担当先だけで手一杯という職員は、新規顧客が増える度に、自分が担当するのではないかとビクビクしています。当然、本人自身による新規顧客の獲得も消極的です。売上が増えるのに、それを望んでいないという状況は、一般企業からするとおかしな現象です」。

分業化によって製造と販売を分ける

こうした問題を解消するため、小長谷代表が改善策として考えたのが、決算や監査の会計業務を工場生産型で製品化することで「生産業務の分業化」を図ることだ。

具体的には、まず、日本企業が中国に設立させた記帳代行会社を活用し、これまで多くの時間を費やしてきた入力作業のアウトソーシングを実施。「記帳代行会社は設立して間もなく、現地スタッフもゼロから覚える感じでしたが、非常に優秀な人

材が集まり、日本の新人職員の倍以上のスピードで覚えていました。実力の高さを目の当たりにして、これは使えんと実感しましたね」(小長谷代表)。

入力作業をアウトソーシングすると、それまで事務所内で入力作業を専門としていた担当者は、自分の仕事がなくなってしまふ。そこで、入力作業の代わりに監査や決算を徹底的に教え込み、監査決算を担当する内勤の業務部署に配置。1年後には、法人の申告書を書けるレベルまで成長したそうだ。

これにより、関与先の訪問担当者は、入力作業や監査決算業務から解放される。つまり、関与先への税務相談や経営指導、付加価値サービスの提供に専念できるわけだ。一般的に、税理士事務所の職員は一人当たり25件ほどの関与先を担当しているが、アイクス税理士法人の訪問担当者は、その倍以上の関与先を担当しており、ベテラン職員の中には担当先が100件を超える者もいる。「お客様との接触機会が増えれば、それだけ営業機会が増えます。製造と販売を分離させる、それが『製販分離』です」(小長谷代表)。

スムーズな業務連動がポイントに

分業化を成功させるために不可欠なことがある。それは、それぞれの業務をスムーズに連動させること。そこで、小長谷代表は「見える化」「ルールの徹底」「情報の共有」に力を注いだ。

まず、「見える化」では、誰でも業務ができるようにする「工程」の見える化、個々の業務がどこまで進んでいるかを把握する「進捗」の見える化、顧客との接触や対応履歴を把握する「顧客情報」の見える化という3つのポイントを重視。

次に、「ルールの徹底」では、情報の伝え方や書類に関するルールを標準化させ、個別事情などは一切排除するように心掛けた。ただ、全員の足並みを

そろえるのは難しく、完全に共通意識を持たせるまでに3年かかったそうだ。さらに「情報の共有」では、①顧客情報の共有(保管情報の共有)、②進捗情報管理・工程管理・生産性管理(管理情報の共有)、③事務所ナレッジ(ノウハウやルールなどの共有)を意識しながら改革を進めた。

このほか、トヨタが実践している「カンバン方式」を参考にした「業務カード」を採用。これは、業務完了までの工程や基本情報、連絡指示などを記載したもので、このカードに従って業務が進んでいく。前工程が終わって後工程に引き渡す通常方式と、後工程が必要(納期)に応じて前工程から引き取る方式を組み合わせることで、業務の優先順位や自分が今やるべきことが一目で分かるため、生産性のアップが期待できる。

ITを駆使してさらなる効率化を実現

こうした取り組みを「紙」で進めていくと、確認作業や担当者の不在などで業務スピードが落ちる。そこで、小長谷代表は業務改善に向けて事務所のIT化にも力を入れた。

特徴的なひとつの例として、紙文書をデータ化する「ドキュワークス」の有効活用が挙げられる。例えば、サーバー上の「送受信フォルダ」に社員一人ひとりの名前のフォルダを設置。これは、私書箱の役割を果たしており、誰かに渡す書類(データ)があれば、その該当者のフォルダに入れておく。FAXを受信した場合もすべてデータ化され、担当者がそれぞれ該当者のフォルダに振り分けていく。それを読んで不要であれば消去し、ほかの職員にも教えたい情報であれば、その者のフォルダに入れておく。まさに、紙の書類のやり取りを画面上で行っている感じた。

「紙をなくすことをペーパーレスと思われる方もいますが、紙文書を素早く電子化して電子文書と紙文書を一元管理する『ペーパーストックレス』が重要だと考えています。それにより、情報の保管・共有・伝達がスムーズに行えるわけです。すべてを電子化させるのではなく、私は『ハイブリッド式』を目指せと話しています。ちなみに、先日、日税ジャーナルが届きましたが、すぐに参考になる

ページをドキュワークス化して担当者のフォルダに入れておきました」(小長谷代表)。

また、業務の効率化を促進させているのが「シンククライアントシステム」だ。これは、現在の「クラウド」のようなもので、簡単に言えば、サーバーの中にパソコンが何十台も配置され、職員たちは使用したいソフトがインストールされているパソコンに入り込んで処理する仕組みだ。アイクス税理士法人の支店も中国のスタッフも、全員が同じサーバーの中に入って処理を行うため、その状況を見ると、あたかも同じオフィスで一緒に仕事をしているような感覚を受ける。

他事務所の見学や相談件数も急増

分業化に取り組んで以来、静岡本社の関与先は年間70件ほどのペースで純増しているが、税務担当の職員数はほとんど変わっていない。まさに製販分離の成果といえるだろう。また、税理士法人の支店を設立しても製造場所は変わらないため、わずかな設備投資で済むところも新しい経営スタイルといえる。さらに、顧客情報を共有したチーム担当制は、職員が一人辞めても引継ぎに追われることなく、関与先との良好な関係を継続することが可能だ。

これらの実績を確かめようと、アイクス税理士法人には毎年60~70事務所が見学に訪れている。最近では、具体的な導入に関する相談も増えてきたため、全国約200事務所の製販分離支援を実施している(株)イプシロンの角田達也代表と連携し、他事務所の製販分離の導入支援も行っている。

「製販分離の仕組みをゼロから作り上げると、非常に時間がかかります。そこで、まずは私どものシステムやツールの中で使えるものは使ってもらい、製販分離を実践してもらおうお手伝いをしています。小規模事務所では分業化は難しいと思われがちですが、中堅・大規模事務所と比べてルールの徹底などもスムーズなので、小規模のうちに取り組んだほうが効果は高いと思います」(小長谷代表)。

関与先に担当がつく仕組みから、業務に担当がつく仕組みへ。アイクス税理士法人の業務改善はこれからも進化していく。



大きく変わる医業経営支援ビジネス ～医療と介護の融合に向けて～

医療提供体制のあり方が大きく変わろうとしている中、医療機関や介護施設などを支援する会計事務所には、改革や変動の流れを踏まえた的確なアドバイスが求められている。そこで、医療福祉介護業界の関与先を多数保有する会計事務所の後方支援を事業としている(株)MMPG総研の坂井浩介取締役は、医業や介護業界の現状と課題、支援する側として注視しておくべき点などを探ってもらった。



今から20数年前、我々の主たる事業は診療所の新規開業や医療法人化に対する支援にありました。当時はまだ医療施設に対する新設需要も旺盛であり、経営基盤強化を見据えた医療法人化は当然の帰着点でもあったからです。周知の通り、医療の世界は社会保険診療報酬制度という一種の統制経済下にあります。したがって政策を注視し、改革・変動に先んじて顧客を指導することが我々の重要な使命であり、そうすることで顧客たる医療機関の発展、安定経営に貢献してきたと言えます。

しかしながら、超高齢化社会の到来と慢性的な税収不足は社会保障財源の枯渇を招くに至り、医療のあり方そのものにも大きな影響を及ぼすようになりました。2012年、民主党政権下での三党合意によって成立したいわゆる「社会保障と税の一体改革案」は、団塊の世代すべてが後期高齢者となる2025年、さらにはそれ以降を見据えた社会保障のあり方を指し示すものであり、今、多くの医療機関がこの改革案に困惑し、行き先を決めかねています。なぜなら、従来の医療の在り方を大きく見直さねばならないケースが多々あるからです。

例えば、社会保障制度改革国民会議報告書に示されたこれからの医療のあるべき姿では今後、「死生観、価値観の多様化が進む」とした上で、「死すべき運命にある人間の尊厳ある死を視野に入れた『QOD』クオリティ・オブ・デス』を高める医療」の必要性にも言及しています。

こういった踏み込んだ表現が公的な文書に盛り込まれること自体、超高齢化社会の到来に対する社会システム上の無対応を危惧するものに他なりません。医療機関の関係者、とりわけ、従来、治すことにのみに専念してきた医師にとっては文字通りコペルニクス的な意識変革が求められることになるでしょうし、国民サイドからも今後「QOD」に関する議論が盛り上がり上がっていくことが予想され、そのような意味でも医療の在り方が大きく問われることとなります。このように超高齢化社会の到来は否応なしに従来型の価値観の大きな変容をもたらしているのです。

昨今、我々のコンサルの視点は医療と介護の融合にあるといえます。具体的に言えば、医療機関の介護事業への進出支援です。さらなる高齢化の進展により、医療・介護コストは今後も増出し続けますが、問題はそれのお金の落ちる先です。前出の社会保障制度改革国民会議報告書では、医療提供体制のあり方について「病院完結型」から「地域完結型」への変化を促しています。即ち、「医療と介護、さらには住まいや自立した生活支援までが切れ目なくつながる医療に代わらざるを得ない」と明言しているのです。

我々が医療機関に対して介護事業への進出を提案する理由がここにあるのです。我が国はこれから、どの国も経験したことのない超高齢化社会を迎えることとなります。このことは同時に未曾有の多死の時代を迎えることをも意味します。

前出の報告書が言うQODを担保し得るのは医師、看護師をはじめとする医療従事者に他なりません。その医師らが身近にいることが高齢者、とりわけ人生の終焉を迎えようとする患者の安堵につながるのであれば、質の高い看取りを担保することは間違いなく経営上のメリットともなるのです。であるからこそ、狭義の医療からの脱却を促し、看取りの場としての高齢者向けの居宅事業等への進出を提案し続けているのです。

地域で支える医療への変化を いかに経営に取り込むか――

社会保障と税の一体改革の背景には2050年には人口の40%が65歳以上となり、高齢者1人を1.2人の現役世代が支えなければならないという時代の到来を見据えて、早期にその持続可能性を確保するといった狙いがあります。言うまでもなく、今般の消費税アップもその一環であり、その税収は社会保障財源に

あてがわれることとなります。

しかしながら、これで十分かと問われれば否と答えざるを得ません。医療・介護の世界について言えば、今後既存の資源をいかに有効かつ効率的に活用するかという点が厳しく問われることとなります。残念ながら、我が国においては長きにわたって連携の概念が希薄であったことは否めません。前述の病院完結型から地域完結型へという流れは、まさに居宅に住まう患者を中心として当該地域内であらゆるサービスを完結させようというものであり、そのキーワードこそが「連携」に他ならないのです。

これらを実現するための代表的なスキームが、昨今よく耳にする「地域包括ケアシステム」です。つまり、地域包括ケアシステムとは、一定の生活圏域において医療・介護・予防・住まい・生活支援サービスが密接に連携した、要介護者等への包括的な支援ネットワークを言います。当然、医療と介護は今後益々密接にして不可分の関係となることは間違いありません。しかしながら、命に係わる部分は医療機関しか担うことができません。であるからこそ、我々は地域包括ケアシステムの中において医療機関はその要となり得ると考え、コンサルの基本的スタンスともなっているのです。

大詰めを迎えるTPP交渉 医療界が抱える危機感とは？

大詰めを迎えているTPP(環太平洋戦略的経済連携協定)の交渉、その妥結点は、今もなお不透明です。安倍首相は、国民皆保険制度は堅持すると公言していますが、アメリカが主導するTPPの真の狙いは日本の医

療・保険市場への本格参入にあるという危機感が医療界には色濃く漂っています。具体的に言えば、規制的障壁を除外された中で、最新の医薬品や医療機器が市場に流入し、混合診療(社会保険診療と保険外診療の併用)によって国民の前に選択肢としてラインナップされることを想像すればいいでしょう。さらに、そういった最新技術の医療提供を担保する民間保険が大挙参入し、経営難にあえぐ日本の医療機関(病院)への積極的資本投下が、こういった民間保険会社と連動すれば、国民皆保険制度は事実上有名無実化することになります。なぜこのような危機感を抱くかということ、前述したように医療財源は困窮し、高齢化のさらなる進展でその維持すら危ぶまれているのも事実だからです。つまり財政的視点に立てば、公的保険給付の枠を縮小し、その一部を民間保険に肩代わりさせるという発想は極めて必然であり、大いにあり得る話なのです。

我が国の国民皆保険制度は、その質の高さと公平性、アクセシビリティにおいても世界に冠たるものです。医療市場を開放するという事は、医業経営にあっても競争原理がものをいう社会の到来を意味します。もちろん、すべての医療機関が影響を受けるとは考えられませんが、中長期的には市場競争による優劣、すなわち「勝ち組」と「負け組」がこれまで以上に発生することになるでしょうし、貧富の差がそのまま医療の質に直結することにもなりかねません。

したがって、我々はこのような医療市場に対する競争原理の導入に対しては慎重であるべきと考えています。であるからこそ、医療・介護等の限られた資源と機能を有機的に結ぶ地域包括ケアシステムの普及に対して、医療機関の積極的参加を促し、その具体的手法についての提案活動を行っているのです。

(株)MMPG総研(東京・中央区) 取締役 坂井浩介氏

医療福祉介護業界の顧客を多数保有する会計事務所の後方支援を主な事業としている。コンサルティングを中心に情報提供、セミナー開催、書籍冊子の出版・執筆などを総合的にカバーし、会計事務所による医療支援や介護支援を強力にバックアップしている。

この変化にどう対応するか
ビジネスの流れは「生」から「結」へ

スポットライト

Spotlight 公益社団法人 日本医業経営コンサルタント協会

会長 木村 光雄 税理士

『認定登録 医業経営コンサルタント』の 資格認定と資質向上を図ることで 医業の社会公共性を経営面から支援



平成2年に社団法人として設立認可されて以来、3000人超の会員を擁する組織となった医業経営コンサルタント協会。平成24年には公益社団法人に移行し、中立的な立場で医業経営の健全化・安定化を目指して活動を展開している。協会の会長を務める木村光雄税理士に、現在の活動状況や会計人に人気の認定資格などについて話を聞いた。

—日本医業経営コンサルタント協会の設立経緯からお聞きます。

当協会は、平成2年11月に社団法人として設立を認可されました。設立の目的は、より良い地域社会の発展に貢献するため、医療・保健・介護・福祉に関する調査・研究などを推進し、医業経営に係わるコンサルタントの水準の確保と資質の向上を図ると共に、医業の社会公共性を経営面から支援活動することです。平成24年4月には公益社団法人の認定を受け、公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会に移行しました。

—協会の事業活動について教えてください。

主な活動として『認定登録 医業経営コンサルタント』の資格認定を行っています。医業経営コンサルタントとは、医療機関が直面する様々な経営課題を多面的に解決するプロフェッショナルで、公益社団法人が認定する日本で唯一の医業系コンサルタントの公的資格です。認定登録までの流れですが、最初に指定講座を受講して頂きます。これは、テキストと講義を収録したDVDによる自宅学習です。その後、一次試験（筆記）と二次試験（論文）に合格すると、医業経営コンサルタントとして認定登録されます。試験の合格率は60%前後なので、指定講座をしっかり勉強すれば難しい試験ではないと思います。

—資格の更新制度などはありますか。

3年後、6年後、10年後に登録更新が行われますが、コンサルタントとして資質の向上を図るため、協会本部および全国47都道府県の支部が主催する継続研修を受講して頂きます。それぞれの期間中に100時間の履修が義務付けられています。10年後以降は4年ごとに更新が行われ、最初の4年間は80時間、それ以降は60時間の履修が必要です。継続研修は12科目の充実したカリキュラムで構成され、医療・保健・介護・福祉分野の経営管理に関わる各種業務をそれぞれ関連づけて効果的に学ぶことができます。

—現在の認定登録者数を教えてください。

協会の会員数（個人）約3000人のうち、認定登録者は約2400人です。税務・会計を本業とする方は全体の約3割を占めており、その中には会計人だけでなく、会計事務所の職員も多く含まれています。私の事務所でも7人が認定登録していますが、プロのコンサルタントとして自信を持って関与先をサポートしていますね。

—会計人の認定登録者は、医業支援に特化している方が多いのでしょうか。

すでに多くの医療機関を支援している会計人もいますが、これから力を入れていくために資格を取得し、継続研修を受講している方も少なくありません。医療や介護の事業者の支援に関心を持っているのであれば、その分野の関与先が現時点でゼロだとしても、絶対に勉強すべきだと思います。医者の世界は口コミや紹介の影響力が強く、数人の医者にコンサルタントとして実力を認められれば、そこから他の医者にも情報が伝わり、関与先は自然と増えていくはずですが、私自身、ゼロからのスタートでしたが、紹介などで少しずつ関与先が増えていきました。

—なぜ、医者の世界では口コミや紹介の影響が大きいのですか。

例えば、家族全員が医者というケースも珍しくありません。大学時代の医学部の友人たちも、そのほとんどが卒業後に医者になっています。このように医者同士は繋がりが非常に強いので、情報やうわさが伝わる確率も高いわけです。しかも、昔と違って病院や診療所の経営も厳しい時代ですから、頼りになる専門家の情報などは確実に広まってしまうと思います。なお、協会としてもコンサルタントを探している医療機関などのニーズに応えるため、「医業経営コンサルタント紹介制度」を実施しています。

—医者が開業すれば、その大半は食べていけないイメージがあります。

近年は医療機関の競争も激化していますので、経営不振に陥って廃業に追い込まれるケースも珍しくありません。特に、診療報酬は2年に1回、介護報酬は3年に1回改定されますが、社会保障費が全体的に膨れ上がる中、政府はできるだけ医療費などを抑制したいと考えています。2002年から続いた診療報酬のマイナス改定で、医療崩壊が社会問題となりましたが、依然として厳しい状況は変わっていません。医療機関や介護施設などが良質なサービスを提供しながら経営を維持していくためには、一定の収入を確保する必要がありますので、経営の舵取りが非常に難しくなっています。

—医療機関にも経営戦略が求められているわけですね。

そのとおりです。病院や診療所、介護施設、歯科医院などの地域の医療機関が連携し、地域完結型による医療サービスを提供す



るところも増えてきました。また、人口の減少にともなう外国人労働者の雇用の問題など、まさに医療・介護は改革の時期に入っています。しかし、ドクターは日々の診療に追われ、情報収集や勉強に十分な時間をかけることができません。だからこそ、医業経営コンサルタントのような外部の専門家によるサポートが求められているわけです。もちろん、協会としても医療や介護などに関する最新情報を発信してコンサルタントをバックアップしています。

—どのように情報を発信していますか。

業界関係者のインタビューや業界動向などを取り上げた機関誌「JAHMC」を毎月発行しています。また、医業経営コンサルタントが蓄積してきた研究成果を発表する機会を設け、互いに研鑽する場として『日本医業経営コンサルタント学会』を毎年開催しています。18回目を迎える今年は東京大会として10月16日、17日にホテルイースト21東京で行われ、「医の原点をささえる」をテーマに2025年に向けた医療・保健・介護・福祉の方向性を探っていきます。

—医業の現場では消費税の「損税」問題がクローズアップされています。

消費税課税の不公平により医療機関などに大きな経営的ダメージを与えている問題について、協会としても医業経営の崩壊を防ぐため、社会保険診療報酬等に対する消費税の非課税制度を課税制度に改めることなどを指摘した「医療機関等における消費税の在り方に関する提言」を行いました。今後も公益社団法人として、第三者の立場から様々な問題に対する提言などを積極的に行っていきたいと考えています。

—最後にメッセージをお願いします。

医療制度などは常に変化していますが、変化の中にこそビジネスチャンスがあります。ただし、チャンスを掴むためには、知識やノウハウを身に付けて自分自身をレベルアップさせておく必要があります。そのための手段として、是非、私どもの協会を有効活用して頂けたら幸いです。

「医業継続」のための認定医療法人制度と相続税および贈与税の納税猶予制度

税理士法人青木会計 社員税理士 医療福祉統括
新矢 健治 税理士

持分の定めのある社団医療法人は、平成18年成立のいわゆる第五次医療法改正によって平成19年4月1日以後、経過措置医療法人に位置づけられました。この経過措置医療法人は、出資社員の死亡により出資持分に対する相続税負担が生じます。また、出資社員が退社する場合、時価による払戻しを迫られる可能性があります。これらは、いずれも医業継続に支障をきたします。

そこで、医療法人が地域住民への医療提供を続けられるよう、「持分なし」への移行を検討する医療法人に対し、円滑に移行ができるように、医療法が改正されます。また、それに呼応して、平成26年度税制改正では、「医業継続に係る相続税・贈与税の納税猶予・免除制度」が創設されました。

1. 新医療法人への移行を推進するための医療法改正

第5次医療法改正時の法律第84号附則が改正（追加）され、「政府は、地域において必要とされる医療を確保するため、経過措置医療法人の新医療法人への移行が促進されるよう必要な施策の推進に努めるものとする（改正医療法附則10の2）」と規定されます。ここでいう新医療法人とは、「社団たる医療法人であって、その定款に残余財産の帰属すべき者として医療法第44条第5項に規定する者（国や地方公共団体など）を規定しているもの（改正医療法附則10の2）」とされます。

また、改正医療法では、具体的な新医療法人への円滑な移行促進策として、「経過措置医療法人であって、新医療法人への移行をしようとするものは、その移行に関する計画（移行計画）を作成し、これを厚生労働大臣に提出して、その移行計画が適当である旨の認定を受けることができる（改正医療法附則10の3①）」とし、この認定を受けた経過措置医療法人を「認定医療法人」と呼ぶこととしています（改正医療法附則10の4①）。

移行計画の認定は、平成26年10月1日から平成29年9月30日までの3年間に限り行うことができます（改正医療法附則10の3⑤）。厚生労働大臣は、移行計画の認定の申請があった場合、その移行計画が次のいずれにも適合すると認められるときは、その認定をするとされています（改正医療法附則10の3④）。

（1）移行計画がその申請をする経過措置医療法人の社員総会において議決されたものであること。

（2）移行計画が新医療法人への移行をするために有効かつ適切なものであること。

（3）移行計画に記載された移行の期限が厚生労働大臣の認定の日から起算して3年を超えない範囲内のものであること。

2. 医業継続に係る相続税・贈与税の納税猶予制度（創設）

上記1の医療法改正にリンクして、租税特別措置法に「相続税・贈与税の納税猶予・免除特例」が創設されました（図参照）。

（1）相続税の納税猶予制度の概要

相続人が、持分の定めのある社団医療法人

の出資持分を相続や遺贈により取得した場合に、その医療法人が相続税の申告期限において「認定医療法人」であるときは、担保提供を条件に、その相続人が納付すべき相続税のうち、認定医療法人の出資持分に係る課税価格に対応する相続税額は、「移行計画」の期間満了まで納税が猶予され（措法70の7の8①）、移行期間内に相続人が出資持分の全てを放棄した場合には猶予税額は免除されます（措法70の7の8①一）。

なお、この出資持分を放棄する際、「不当減少要件（相令33③）」をクリアしていなければ、相続税法第66条第4項により、医療法人を個人とみなして贈与税課税がされることになるので留意が必要です（下記（4）も同様）。

この制度では、出資持分を有していた被相続人の生前はもとより、相続開始後、相続税の申告期限までに医療法人が厚生労働大臣の認定を受ければ納税猶予の適用が受けられることになります。なお、移行計画には、社会医療法人や特定医療法人、基金拠出型医療法人など移行をしようとする医療法人の形態、移行に向けた取組内容・検討体制・移行期限等を記載します（改正医療法附則10の3②）。また、相続開始から相続税の申告期限までに持分の全てを放棄した場合には、納税猶予特例は適用されず、猶予税額（基金として拠出した部分に対応する金額を除く）を相続人の納付すべき相続税額から税額控除（放棄相当相続税額）することとされています（措法70の7の9①）。

（2）猶予税額と出資持分を取得した相続人の納付税額の計算

- ①通常の相続税額の計算を行い、出資持分を取得した相続人の相続税額を算出します。
- ②出資持分を取得した相続人以外の取得財産は不変とし、その相続人が出資持分のみを相続したとして相続税額の計算を行い、その相続人の相続税額を算出し、その金額を猶予税額とします。
- ③①-②の金額が、出資持分を取得した相続人の納付税額となります。

（3）猶予税額と利子税の納付

移行期間内に持分の定めのない社団医療法人に移行しなかった場合や認定の取消し、持分の払戻し等の事由が生じた場合には、猶予税額を納付します。また、基金拠出型医療法人に移行した場合には、出資持分のうち基金として拠出した部分の猶予税額について納付をすることになります（措法70の7の8①一）。猶予税額の納付の場合、相続税の申告期限からの期間の利子税を併せて納付することになります（措法70の7の8②）。

（4）贈与税の納税猶予制度の概要

持分の定めのある社団医療法人の出資者が持分を放棄したことにより他の出資者の持分の評価額が増加することについて、その増加額（経済的利益）の贈与を受けたものとみなして他の出資者に贈与税が課される場合、その医療法人が認定医療法人であるときは、担保提供を条件に、他の出資者が納付すべき贈与税のうち、経済的利益に係る課税価格に対応する贈与税額について、移行計画の期間満了までその納税は猶予され（措法70の7の5①）、移行期間内に他の出資者が持分の全てを放棄した場合には、猶予税額が免除されます（措法70の7の5①一）。なお、猶予税額の納付や利子税の納付、税額控除は、相続税の納税猶予と同様に取扱われます。

（5）納税猶予額の計算

- ①上記（4）の経済的利益とそれ以外の受贈財産について通常の贈与税額を算出します。
- ②上記（4）の経済的利益のみで贈与税額を算出し、その金額を猶予税額とします。
- ③①-②の金額が、納付税額となります。

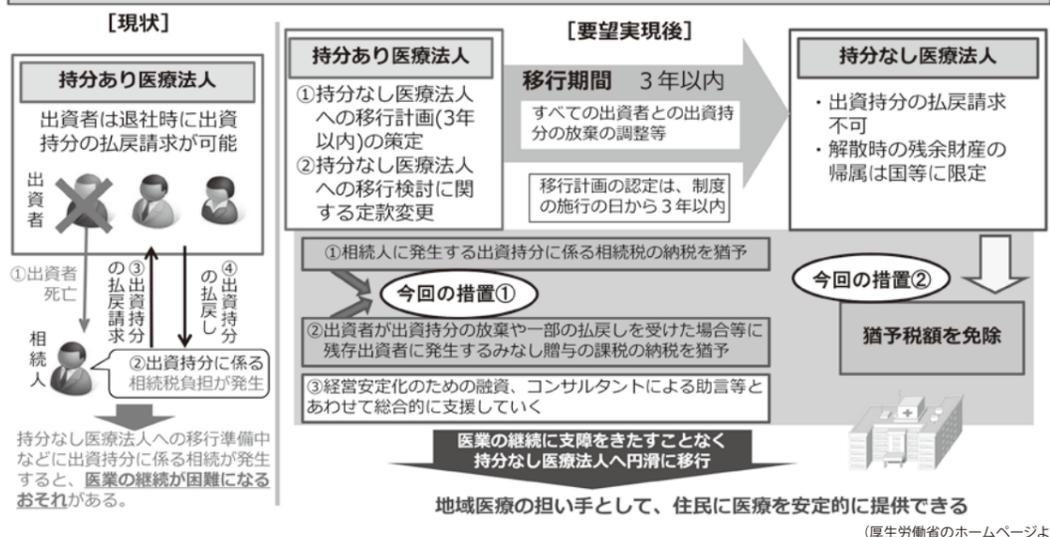
（6）適用時期

相続税・贈与税の納税猶予は、移行計画の認定制度の施行日以後の相続、遺贈又はみなし贈与に係る相続税、贈与税について適用されます。

医業継続に係る相続税・贈与税の納税猶予等の特例措置の創設（相続税・贈与税）

大綱の概要

相続人が持分の定めのある医療法人の持分を相続又は遺贈により取得した場合、その法人が新たに法定される移行計画の認定を受けた医療法人であるときは、移行計画の期間満了まで相続税の納税を猶予し、持分を放棄した場合には、猶予税額を免除する。また、出資者が持分を放棄したことにより他の出資者の持分が増加することで、贈与を受けたものとみなして当該他の出資者に贈与税が課される場合についても同様とする。



歯科医院の経営支援を考える

～変化する歯科医療のスタイル～



歯科医院といえば、今やコンビニより多いといわれ、ライバルの同業者も多いため、経営難に陥って廃業するケースも増えている。また、患者のニーズも多様化しており、今後、歯科医療のスタイルも大きく変わってくるのが予想される。そこで、多くの歯科医院をサポートしている税理士法人諸井会計(佐賀・佐賀市)の諸井政司代表社員に、歯科医院を取り巻く現状と課題、これからの時代に求められる歯科医療のスタイルについて解説してもらった。

税理士法人諸井会計
代表社員

諸井 政司 税理士

歯科医院を取り巻く現状は非常に厳しいものとなっています。現在、全国には29校の歯科大学・歯学部があり毎年約2,400名が歯科医師国家試験に合格し、その大半が数年後には開業しています。

図表①を見てみると、平成24年には全国に68,474件もの歯科医院が建ち並び、平成14年の65,073件から3,401件増加しており、1年間あたり約340件増加していることとなります。

その一方で、少子高齢化や予防の進展により患者数が減少しており、歯科医療費は平成14年より10年間約2.6兆円とほぼ横ばいで推移しています。そうしたことから1歯科医院あたりの利益は減少傾向となっており、歯科医師の供給が過剰であるといわれています。

平成23年10月～平成24年9月までの1年間でも1,633件が開業する一方で、年間1,243件が経営難などにより廃業に追い込まれており、歯科医院の過当競争状態が見て取れます。

このような歯科医院の過当競争状況下において、多くの歯科医院がインプラントなどの自由診療を行っており、収入の大きな柱となっています。

しかし、インプラント治療に関する相談が国民生活センターに2006年から5年間で343件も寄せられるなど、インプラント治療に安易に走り、トラブルが引き起こされる事態も相次いでおり、患者の減少につながっています。図表②を見ますと、平成21年、平成22年

にはそうしたトラブルのあった影響からか自費割合は若干落ち込んでいます。平成23年からは持ち直しているのが見て取れますが、平成24年にはNHKでインプラントでのトラブルが取り上げられた影響もあって再び減少に転じています。安全な治療のための「知識」

「予防歯科」が重視される時代に

「技術」と「十分な説明による患者の理解・満足」がこれまで以上に求められていくことでしょう。歯科医院を支援する税理士事務所としても、この点は注意しておく必要があります。

今後の歯科医療のスタイルが「予防」に移ることは、少子高齢化による人口減少や若年層の虫歯の減少から容易に考えられます。

なぜなら、12歳児の1人当たり平均虫歯等数は平成14年には2.28本であったのが、平成24年には1.10本と減少しています。また、高齢者の残歯数にしても、平成元年に当時の厚生省と日本歯科医師会が提唱して始まった「80歳になっても自分の歯を20本以上保とう」という「8020運動」の達成者は、平成11年には16.3%であったのが、平成23年には40.2%と増加しており、予防歯科が浸透しているのがうかがえます。

しかしながら、ライオンが行ったオーラルケア意識調査では、予防歯科の必要性については「必要だと感じる」との回答がアメリカ

78.2%、スウェーデン83.1%、日本70.7%とほぼ同程度ですが、予防歯科の実践はアメリカ70.0%、スウェーデン69.3%に対し日本は26.2%にとどまっています。また、「予防歯科という考え方を知っていたか」に対して日本は45.7%もの人が知らなかったとの回答をしています。

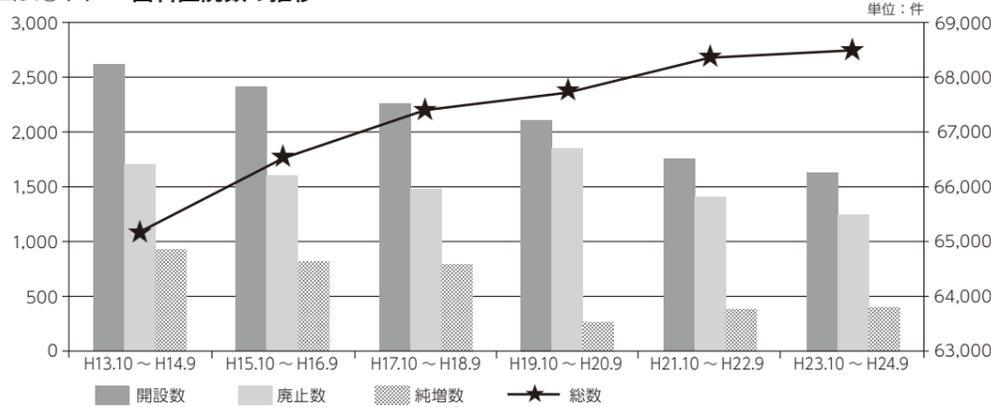
まだまだ、諸外国に比べれば日本は痛みの自覚症状がなければ受診しないというのが現状ですが、

歯科医院で定期検診を受ける方も増えてきており、今後予防への意識は高まっていくはず。今後の歯科医院の経営では、患者の受診機会の増加を図ると共に、患者をつかんで離さないことが大切です。

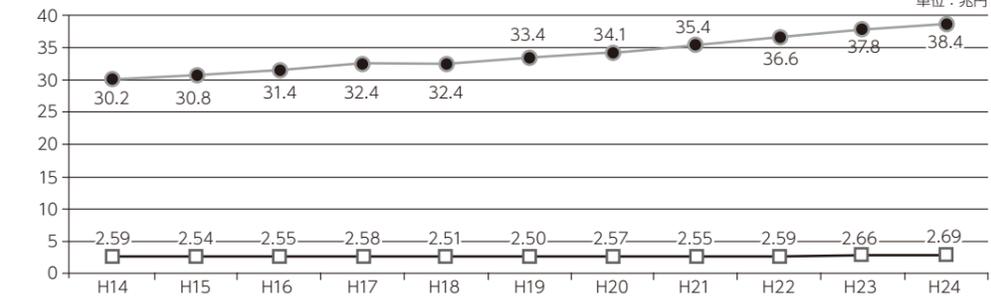
さらに、高齢者の残歯数の増加により歯周病治療や残存歯の治療などが歯科医師の重要な役割になってくると考えられます。在宅および施設への訪問歯科サービスを充実させ、高齢者に対するQOL(クオリティ・オブ・ライフ＝人生の質、充実度)の確保を図っていく必要もあるでしょう。

ほかにも、治療や予防だけでなく、審美、矯正、口腔外科など多様化したニーズに対応し、あらゆるサービスの差別化を図っていくことが歯科医院経営の安定にとって重要だと考えられます。こうした歯科医院を取り巻く経営環境の変化にアンテナを張りながら、今後の経営方針においてヒントとなる情報を提供することも、税理士事務所の重要な役割だと考えます。

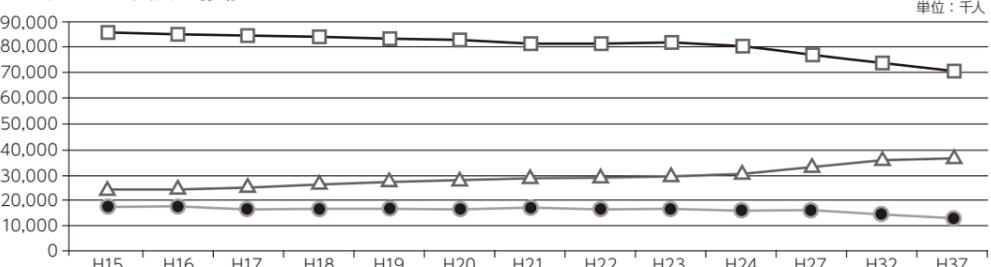
図表①(1) 歯科医院数の推移



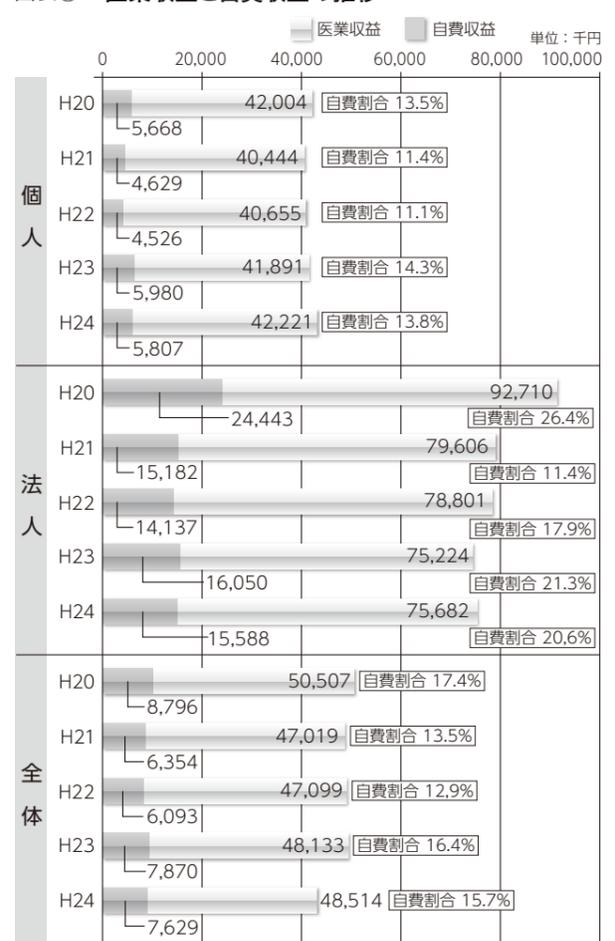
図表①(2) 概算医療費の動向



図表①(3) 人口の推移



図表② 医業収益と自費収益の推移



参考
 ・口腔保健と全体的な健康状態の関係
 ・医療経済実態調査
 ・医療施設調査
 ・医療費の動向調査
 ・人口・世帯
 ・日本歯科新聞
 8020推進財団
 厚労省
 厚労省
 厚労省
 総務省
 「数字で見る歯科界」



人気の職員研修がインターネットで受講できる!!

3年未満の税理士事務所職員が3カ月で変身!

人気の職員研修「3年未満の税理士事務所職員が3カ月で変身し、即戦力を目指すセミナー(2回シリーズ)」を6月6日(第1回)、7月3日(第2回)に開催いたします。**坂野上満税理士**が講師となり、職員が一人で顧問先を訪問するための知識やコツ、多くの仕事を抱えても質を落とさずにこなすコツなどを紹介。会場受講のほかに、インターネット受講(ライブ配信、ライブ配信+1週間)も可能です!



第1回 「会計事務所の仕事を知る」

会計事務所の仕事の内容をまとめ、それを確実に早くこなすことができるようになるための近道とちょっとしたコツを解説します。

開催日: 6月6日(金)10:00~17:00
 会場: AP西新宿(東京・新宿区)
 受講料: 会場受講 12,000円(税込)
 インターネット受講の場合
 (ライブ配信)12,000円(税込)
 (ライブ配信+1週間)18,000円(税込)

第2回 「会計事務所の仕事を効率的にこなすためのコツ」

会計事務所の仕事を奥深く理解し、効率良く進める方法を解説。仕事の結果を出すまでの労力と時間を最小限にするテクニックも公開します。

開催日: 7月3日(木)10:00~17:00
 会場: AP西新宿(東京・新宿区)
 受講料: 会場受講 12,000円(税込)
 インターネット受講の場合
 (ライブ配信)12,000円(税込)
 (ライブ配信+1週間)18,000円(税込)

〈受講者の声〉



・坂野上先生の話は面白くて、飽きませんでした。レジュメも詳しいので、家で復習すればもっと理解できると思いました。



・とても分かりやすく、ためになる研修でした。参加して本当に良かったと思っています。会計事務所で働くに当たって不安が多かったですが、だいぶ解消されました。



・余談(体験談)を交えながらのお話なので分かりやすいです。レジュメも保存して見直すことができるので良かったです。

セミナーの詳細やお申込みにつきましては、日税ビジネスサービスのホームページをご覧ください。

[日税ビジネスサービス](#)

『日税ジャーナル』のバックナンバーを掲載!

『日税ジャーナル』の創刊号(平成23年夏号)から最新号まで、これまでのバックナンバー(PDF)を日税ビジネスサービスのホームページからご覧になることができます。是非、ご活用ください!

日税ビジネスサービス
 おかげさまで創立40周年

顧問料の集金なら、報酬自動支払制度にお任せください!

おかげさまで40周年!

税理士協同組合の 報酬自動支払制度

e-NETの集金支援システム特許取得!
〈特許第5117097号〉

税理士報酬専門の口座振替による自動集金システムです。
 e-NET(オンライン型)と
 POST(郵送型)の2つの方式から選べます。

[報酬自動支払制度](#)



関与先1件から
 ご利用できます。

新規申込プレゼント

ホームページより利用申込書を作成し、新規お申込みいただいた先生へ

もれなく、QUOカード
1,000円分プレゼント

ご紹介者プレゼント

お知り合いの先生をご紹介ください。ご紹介頂いた先生が本制度をご利用された場合

ご紹介者に、QUOカード
3,000円分プレゼント



税理士協同組合事務代行政社

株式会社 **日税ビジネスサービス** ☎ 0120-155-551

〒163-1588 東京都新宿区西新宿 1-6-1 新宿エルタワー 29階

【お問い合わせ・資料請求は】



10860426(04)

日税ジャーナル 平成26年・春号
(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