

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13号



NICHIZEI journal

相続対策や安定収入が期待できる

マンション投資の魅力とは!?

相続対策や長期の安定収入を目的としたマンション投資が資産家の間で人気を集めている。果たして、マンション投資にはどのようなメリットがあるのか、また、実際にマンションを購入する場合には、どんな点に注意すべきなのか、マンション投資のポイントを探ってみた。

好立地の中古マンションが狙い目

個人の不動産投資が、このところ大きな盛り上がりを見せている。消費税増税や年金問題に代表される老後の暮らしへの不安から、生活資金の補強や年金代わりに投資を考える向きが多いとみられているが、ここにきて、来年1月から実施される相続税増税の懸念も加わり、収益狙いだけでなく、相続税評価の引下げによる節税効果を見据えた現物不動産の物色が盛んになっていることも一因と思われる。

中でも、相続対策を兼ねた有力な投資のひとつとして人気なのが、現物不動産であるマンションへの投資だ。マンションを購入して貸家とすれば、敷地が貸家建付地とされて相続税評価額が更地より低くなるほか、建物は固定資産税評価額から借家権割合を控除して評価されるため、相続税の節税に繋がる仕組みとなっている。

また、一般的にマンションは、高層階になればなるほど販売価格が高くなるが、相続税評価額は階層によって変わることはない。つまり、低層階よりも高層階を購入したほうが、相続税評価額と販売価格との乖離が大きくなり、節税効果が高まると言われている。

1億円の現金を相続するのであれば、実勢価格1億円でも賃貸不動産のほうが相続税評価額は低くなる点で相続税の計算上有利とされているが、それ以外にも、マンション投資には次のようなメリットが期待できる。

- ① 物件やロケーションが良好であれば、長期的な収益が望める
- ② 相続前の贈与を行う場合も相続税評価での贈与が可能になる
- ③ 複数の投資を行えば、遺産分割をしやすくなる
- ④ 不動産でもマンションは比較的流通性が高く換金しやすい

収益があまり上がらないのに相続税評価額が実勢価格より割高な「貸宅地」などの不良資産を、効率良く収益を生む複数の賃貸マンションなどに組み替えるといった対策も、基本的には資産の運用効率アップ・収益性向上のほか、財産の相続税評価の引下げによる節税対策を組み込んだもので、発想は

同じといえる。

リスクを回避するために注意すべきポイントとは?

とはいえ、「投資」には必ず「リスク」がつきまとう。賃貸住宅等の現物不動産に投資する場合は、リスクを回避するために、物件の良し悪しから資産価値の変動リスク、トータルな投資利回りなどについて、プロの専門家の手助けを受けながら細かくチェックしたいところだ。さらに、マンション投資で注意しておきたい点として、以下のようないことも考えられる。

- ① 建物のメンテナンス費用及び管理費に注意
- ② 物件の市場価格が下がるリスクがある。借入金で取得した場合は、特に注意。
- ③ 人気物件は、取得費用が高くなり、回収に時間がかかる可能性あり。

税理士法人タクトコンサルティングの遠藤純一氏は、「投資する物件のロケーションにもよりますが、新築に投資するか、中古に投資するかを考えておく必要もあります。これは投資の回収にも関連してくるほか、最終的に物件を売るところまで考えるのであれば、中古市場が豊かな場所でないで安心できないためです。ロケーションの良い土地は、現在仕入れが難しい状況ですので、今後、好立地の物件を探すのはもっと難しくなるかもしれません」と指摘する。

確かに、ここ数年来、都心の中古マンションは人気が高く、今年3月までは実需を含めて売買の成約件数が前年を上回る状況といわれている。その中には、投資向けとして買われた物件もあるだろう。すでに一定の評価のある中古マンションで、定評あるロケーションの物件なら、投資先として検討する価値は十分ある。最終的な投資の利回りや、何かあったときの換金のしやすさを考えると、好立地の中古マンションのほうが、相続対策には好適といえるだろう。

マンションは俗に「管理を買え」と言われているように、管理が

しっかりしているかどうかは、マンション投資の成否を左右する大きなカギといえる。ここがしっかりしていないと、大規模修繕や予期しない全体的なメンテナンスで出費が求められるなど、投資の収支に悪影響を及ぼす恐れがあるためだ。

投資に当たってチェックすべき事項は少なくないが、遠藤氏は、「基本的には住み替えのための転売前提の場合と同じ感覚で物件をチェックすれば良いでしょう」と指摘する。一般的には次のような事項がそれだ。

- ① ロケーションは、最寄り駅から5分程度か
- ② 人気エリアであるか、今後人気上がりそうなエリアであるか
- ③ 物件自体に人気があるか
- ④ 物件の管理、管理組合、管理会社のオペ等は適正に行われているか
- ⑤ 建物外壁・防水・防錆等のメンテナンスは適正かつ修繕計画通りに行われているか
- ⑥ 給排水設備、エレベーター、立体駐車場の保守が適切に行われているか
- ⑦ 修繕積立金等が適切に積み立てられているか
- ⑧ ほかの部屋の入居者の属性にも注意を払う
- ⑨ 耐震性能に問題はないか



日税ビジネスサービス

おかげさまで
創立40周年

ダイジェスト

- 2 高齢者の暮らしを守る地域包括会計事務所に注目
- 3 三大都市圏で大幅な上昇地価の回復傾向が顕著に
- 4 消費税の落とし穴 外国人旅行者の免税制度
- 5 当局はココを見ている! 開業医に対する税務調査
- 8 9 増税まで秒読み 不動産オーナーの相続対策
- 10 資産家らと顧問契約を締結 相続の事前対策をサポート
- 11 遊休地に太陽光パネル 小規模宅地特例の適用は!?

なお、マンション自体が、居住者や地域住民から評価されている物件であれば、その後、売却する時に買い手がつきやすいので安心といえる。特に、現物のマンションの場合、投資家自身が自分の目で物件の良し悪しなどを確かめることも可能だ。投資家の中には、物件の周辺に聞き込みをしたり、すでに空室物件の場合は部屋のカギを借りて夜間の騒音などの状況把握に努めるなど、お客様となる入居者の目線を意識しながら慎重に物件を物色する動きも見られる。

いずれにしても、マンション投資を検討する場合は、プロの専門家からアドバイスを受けながらリスクを回避しつつ、相続対策や長期の安定収入に結び付けたいところだ。(監修:税理士法人タクトコンサルティング)

(株)日税不動産情報センター

相続評価の圧縮額や年間収入が予想できる!
収益不動産購入後の収支を

無料

中立的な立場でシミュレーション

日税グループの(株)日税不動産情報センターでは、マンションなどの収益不動産購入を検討する場合のシミュレーションサービスを無料で提供しています。取得希望の物件価格や借入金などに応じて、年間収入や相続評価の圧縮額などの予想が客観的にシミュレーションできます。

関与先へのサービスメニューとしてもお使いいただけますので、お気軽にご利用ください。

お問い合わせは...

(株)日税不動産情報センター (☎03-3346-2222)

(※本社ならびに各支店の地域限定サービスです)

創立40周年 全国税理士共栄会

税理士業界の発展、関与先企業の繁栄に尽力

全国税理士共栄会（南口純一会長）は、昭和49年11月11日、「全国の税理士とその関与先等関係者の福祉共済、経済的地位の向上ならびに親睦を図ること」を目的に創立され、今年で40周年を迎えます。

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、税理士業界ならびに提携企業の発展、関与先関係者の円滑

な事業承継の実現、暮らしの安心、豊かな老後づくりなどを応援するため、各種の事業を行っています。

全国税理士共栄会の事業の中でも柱となっているのが、『VIP大型総合保障制度』と『全税共年金』です。まず、円滑な事業承継の実現や様々なリスクから企業を守る『VIP大型総合保障制度』は、「経営者大型保険」（集団扱定期保険）「経営者保険総合プラン」「経営者スーパープラン」「団体所得補償保険」「新・団体医療保険」という5つの充実したプランによって中小企業や個人事業主を応援しています。

次に、『全税共年金』は、月々1万円から将来の備えができる全税共独自の拠出型企業年金保険で、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す。生活設計に合わせて掛金を自由に設定できるため、まさに“無理なく無駄なく”積み立てることができます。月払い（1口5000円で2口以上）と一括払い（1口10万円で任意の口数）を上手く組み合わせることで、老後の生活設計にマッチした積立ができ

るほか、掛金は加入後に変更することも可能。受取方法は、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、年金に代えて一時金でも受け取ることができます。

全国税理士共栄会では、『VIP大型総合保障制度』と『全税共年金』の普及を図るの

学術研究、地域文化の発展にも寄与

で、毎年9月から11月にかけて「全国統一キャンペーン」を実施しています。29回目を迎える今年も、全税共創立40周年記念キャンペーンが展開されます。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。なお、全国税理士共栄会では、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。

さらに、税理士事務所が『VIP大型総合保障制度』と『全税共年金』の普及および契約の保全、生命保険設計書の作成および提案などを行うことで、事務所の収入源の拡大が期待できる制度があります。それは、全国税理士共栄会が平成12年に創設し、推進している『税理士VIP代理店』制度です。毎年、税理士VIP代理店の推進キャンペーンならびに拳績キャンペーンが実施されていますが、こちらも今年も全税共創立40周年記念

キャンペーンとなっています。

全国税理士共栄会は、学術研究や地域文化の発展にも寄与しています。たとえば、昭和59年に日本税理士会連合会と協力して租税の研究などを目的とした民間シンクタンク「財団法人日本税務研究センター」（現：公益財団法人日本税務研究センター）を設立。日本税理士会連合会ならびに財団法人日本税務研究センター共催による「税務相談室」への財政支援も行っ

ています。

また、提携保険会社などの協力を得て、平成3年には「芸術文化、とりわけ地域における優れた芸術文化の振興に資する活動を顕彰及び助成し、あわせて地域文化の振興に資する調査研究及び講演会等を行うことにより、わが国文化の向上、発展に寄与する」ことを目的とした「財団法人全国税理士共栄会文化財団」（現：公益財団法人全国税理士共栄会文化財団）を設立。これまで全国各地における地域文化の振興に資する芸術活動、伝統芸能、伝統工芸技術および人材養成事業の諸活動に対し、数百件の顕彰および助成を行っています。

平成23年3月11日に東日本大震災が発生しましたが、その1カ月後の理事会では、日本税理士会連合会を通じて1億円を義援金として拠出することが満場の賛成で決定しました。全国税理士共栄会は、関与先、提携企業、税理士業界の三者の共栄に加え、まさに「社会との共栄」も図っている意義深い団体といえます。

日本国内の高齢化が急速に進行しているが、厚生労働省では、高齢者が住み慣れた地域で自分らしい暮らしを続けていける環境を整えるため、「地域包括ケアシステム」の構築を推進している。

これは、「医療」「介護」「予防」という専門的なサービスと、その前提としての「住まい」「生活支援・福祉サービス」が相互に関係し、地域において切れ目なく提供される仕組みのこと。団塊の世代が75歳以上となる2025年に向けて、すでに各自治体では、地域の特性や実情に応じた取り組みが進められているが、税理士業界でも、地域包括ケアシステムを推進する動きが活発化してきた。そのひとつ

「地域包括会計事務所」 高齢者の暮らしを守る!

が「地域包括会計事務所」による取り組みだ。

地域包括会計事務所とは、医療に特化した税理士・公認会計士と医療経営支援に積極的な法人で構成された「全国地域医療研究会」（代表＝大塚雅明公認会計士・税理士）を母体として組織されたもので、平成25年4月に商標登録されている。主な目的は、各地域において医療や介護、福祉などのサービス提供者のネットワークを構築し、住民の窓口となることで、生活支援事業や権利擁護事業をサポートすること。つまり、地域包括

ケアシステムをワンストップで実現させるためのコーディネータを担うわけだ。会計事務所が総合的な窓口となることで、相談者は個別にサービス提供者を訪問する必要がなく、時間や手間はもちろん、気持ちの負担を軽減させるメリットもある。

全国地域医療研究会は昨年9月、会員向けに地域包括会計事務所の説明会を開催したところ、その趣旨に多くの会員税理士が賛同。それ以来、地域包括会計事務所として登録し、地元の各士業や関係業者を集めて協議会や勉強会などを開催する動

きが盛んになっている。また、事務所の入口に地域包括会計事務所のポスターを掲示するほか、事務所名入りのパンフレットを作成するなど、地域住民への情報発信にも積極的だ。

なお、9月10日にBIZ新宿（新宿区立産業会館）において、医療機関や介護事業を担当する事務所職員向けの基礎研修を開催する。地域包括会計事務所が必要とする「住まい」「医療」「介護」「生活支援」に関する基礎知識のほか、地域包括会計事務所の役割などを学ぶことができる。詳細は地域包括会計事務所サポートセンターのホームページで確認できる。

スマートフォンで便利に納税 e-Taxがさらに使いやすく

e-Taxのサービスは、これまでパソコンでの利用を前提としていたが、スマートフォンやタブレット端末の普及および利用者からの意見要望を受け、国税庁は一部の手続等についてスマートフォン等での利用を可能とする「e-Taxソフト（SP版）」を開発、6月16日からサービスを開始した。

SPとは「SmartPhone」の略。

利用できる機能および手続きとしては、まず、スマートフォン等専用のe-Taxホームページで「重要なお知らせ」および「お知らせ」が閲覧できる。

また、スマートフォン等専用のe-Taxホームページへアクセスし、「e-Taxソフト（SP版）」へ

ログインすることで、①申告・申請等データの基本情報となる氏名、住所等の情報、「税務署からのお知らせ」等を受信するメールアドレスの登録・確認・変更、②納付情報登録依頼（税目、納付金額等の納付情報データの作成及び送信等）、ダイレクト納付、インターネットバンキング（金融機関等サイト）へのリンク、③e-Taxに送信した申告・申請等データの送信結果、「税務署からのお知らせ」等の確認、④e-Taxを利用して

還付申告を行った場合の還付金の処理状況の確認などが行える。

e-Taxソフト（SP版）の利用可能時間は、e-Taxと同様、月～金曜日の8時30分～24時（祝日等は除く）。ただし、ダイレクト納付（即時納付）およびインターネットバンキングによる電子納税については、e-Taxの利用可能時間内で、納税手続を行う金融機関のシステム稼働時間となる。



新しい事務所発展の戦略を女性の視点で創り上げる!

JP女性会計人フォーラム

女性の社会進出をサポートする国の施策が次々と打ち出されているが、こうした中、女性会計人特有の資質を事務所経営の発展に活かす仕組みづくりの場として旗揚げされたのが「JP女性会計人フォーラム」だ。会員相互のノウハウの共有化や研究研鑽を行い、資産税ビジネスの展開を中心に女性パワーを発揮していく。

平成25年6月、アベノミクスの3本の矢のひとつ「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」が閣議決定され、その中で女性の活躍を推進する施策が、国の成長戦略を実現するうえで極めて重要であるとの認識が示された。

こうした中、税理士業界でも平成24年度末に女性税理士の登録数が1万人を突破し、以前にも増して、女性税理士の活躍が目立ってきた。ただ、顧客ニーズの多様化、税務の高度化・複雑化にともない、ひとつの事務所だけで様々な案件をサポートするには限界がある。そこでより幅広い活動を行うため、今年4月に旗揚げされたのが、女性だけの会計人組織「JP女性会計人フォーラム」(代表=友野由希子税理士)。これは、会計事務所を母体とした共同経営スタ

イルの総合コンサルタント組織「JPコンサルタンツ・グループ」が、活動の一環として新たに打ち出した取り組みだ。

フォーラムが目指すのは、事務所経営を「攻め」と「守り」の両面から捉えて、経営の安定化と繁栄に寄与できる仕組みを“女性の視点”で創り上げること。事務所間でのノウハウの共有化と研究研鑽、さらに会員相互の信頼関係を構築させる交流会の場として、様々な活動を展開していく方針だ。

「攻め」となる営業面の開拓では、富裕層を対象とする資産税ビジネスの案件開拓を積極的に手掛け、需要喚起とニーズの掘り起しに取り組んでいく。また、「守り」の面では、女性の能力を活かして働きやすい環境を整備するため、社会保険労務

士や弁護士などと連携して会計人の立場で改善・提案を行い、経理分野に限らず、女性の戦力をサポートしていく。

資産税ビジネスの推進としては、WEBサイト「JP女性会計人コンサルティングサロン」を立ち上げ、個人資産家・オーナー経営者・病院経営者らを対象に、相続・事業承継などに関する相談の受け皿を設置する。また、センター機能を果たす東京本部のほか、全国6拠点のネットワークを推進させ、相談者にとって有効なアドバイスや提案業務を行っていく。

今後の抱負について友野代表は、「当面は、資産税ビジネスの展開が中心となりますが、ノウハウや事例などは、できるだけオープンにする方向でいますので、資産税を手掛けたことが

ない女性会計人にとっても、会活動で得られるメリットは多々あると思います。情熱のある方には是非参加してほしいですね」と語ってくれた。

また、副代表の中井美恵子税理士も「悩んでいることや聞きたいことを皆で持ち寄り、全員でレベルアップしていきたいと思っています。女性が元気に活躍できるように、会員相互でサポートできる環境を作っていきます」という想いで組織を運営していく構えだ。

会員同士で新しい時代の事務所発展戦略を描き、会計業界における女性戦力の積極的な活用にも取り組んでいく同フォーラムの今後の展開が注目される。

平成25年土地白書

三大都市圏で地価が大幅上昇

中古マンション市場も活況



国土交通省はさきごろ、「平成25年度土地に関する動向」(土地白書)を発表した。

それによると、リーマンショック以降、日本の不動産市場は地価の低迷が続いてきたが、景気回復の動きが広がりつつある中、平成26年地価公示を見ると、三大都市圏では住宅地、商業地ともに6年振りに地価が上昇に転じている。

上昇、横ばい、下落の地点数の推移を見ると、三大都市圏(全用途)で上昇した地点は51.3%、前年の11.5%から4倍以上の増加となった(図表)。

このうち、特に地価の上昇傾向が顕著に見られた東京圏の地価動向(商業地)について、市区町村別に変動率を見てみると、3%以上地価が上昇しているのは、東京都千代田区、中央区、港区などの都心部、神奈川

県川崎市、横浜市などの収益性や利便性に優れた地域と、圏央道の開通などにより商業集積が進んだ千葉県君津市のような地域だった。

白書では、「東京都の都心部を中心に周辺部への地価上昇の動きが拡大しており、特に収益性や利便性に優れた地域や、今後、収益性、利便性等の向上が見込まれる地域における地価の上昇が、東京圏全体の地価の回復を牽引していることが分かる」と分析している。

一方、地方圏の地価動向(全用途)は、引き続き下落傾向が続いているものの、下落幅は縮小しており、上昇、横ばい、下落の地点数の推移を見ると、上昇した地点は14.2%。前年の5.1%から約3倍の増加となっている。

土地白書では、土地取引の動

向についても取り上げている。土地取引について、売買による所有権の移転登記の件数でその動向を見ると、平成25年の全国の土地取引件数は128.1万件(前年比6.4%増)となり、2年連続の増加となった。

なお、平成25年の住宅市場において、特に目立った動きとして、中古マンションの市場の活性化を挙げている。公益財団法人東日本不動産流通機構によると、平成25年の首都圏中古マンション市場の成約戸数は3万6432戸(前年比16.0%増)、成約平均価格は2566万円(前年比3.5%増)となり、いずれも前年を上回っている。

東京・大阪は路線価も上昇

国税庁がこのほど発表した2014年分の路線価(1月1日時点)も首都圏が軒並み上昇するなど、東京や大阪が6年振りの上昇となった。

都道府県庁所在地の最高路線価を見ると、18都市(前年7都市)で上昇しており、最も上げ幅が大きかったのは名古屋市の10.0%。次いで、東京都中央区(調査地点)9.7%、横浜市7.8%と続いている。

土地白書や最新の路線価を見ても、地価の底打ち傾向は強まりつつあり、特に三大都市圏の回復傾向が顕著となっている。

第41回日税連公開研究討論会

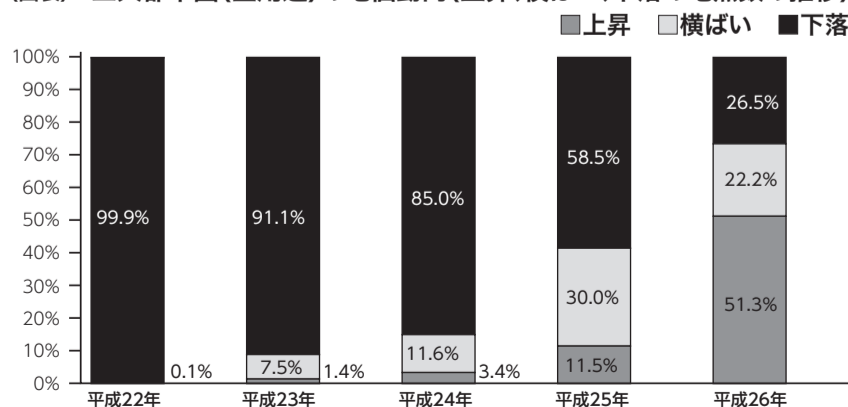
今年の担当は東京税理士会

10月にホテルニューオータニで開催

日本税理士会連合会主催、東京税理士会共催(開催担当)による第41回日税連公開研究討論会が10月10日、東京都千代田区のホテルニューオータニで開催される。

今回の統一テーマは、「変貌する日本社会と税制のあり方」。第1部(10時20分~12時05分)では「グローバル化社会、情報化社会と税制のあり方」、第2部(13時~14時45分)では「少子高齢社会と税制のあり方」、第3部(15時~16時45分)では「財政危機と税制のあり方」をテーマに討論が繰り広げられる。

(図表) 三大都市圏(全用途)の地価動向(上昇、横ばい、下落の地点数の推移)



資料:国土交通省「地価公示」より作成
注:平成22年から平成26年の地価公示の結果より、三大都市圏の全用途の地点別に見た上昇、横ばい、下落の地点数の割合の推移を示したものの。

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!!

外国人旅行者の消費税免税制度 改正内容と適用時期をチェック

Q 平成26年度改正により、輸出物品販売場で化粧品などの消耗品も免税対象物品として販売できるようになったとのことですが、化粧品を購入した外国人旅行者が国内で消費してしまう場合にも免税の対象となるのでしょうか。改正法の概要と適用時期について教えてください。

A ◎**制度の概要**
輸出物品販売場（DFS）で非居住者に販売した商品は、その購入した非居住者により国外に輸出され、最終的に国外で消費、使用されることとなります。そこで、免税ショップで所定の手続のもとに販売されたものについては、輸出免税と同様に、その譲渡について消費税を免除することとしています（消法8・消令18・消規7）。

輸出物品販売場を営業者は、非居住者に対し、免税



DFS

譲渡
(免税)



非居住者

出国 (=輸出)

国外

で商品を販売しようとする場合には、購入者のパスポートを確認し、購入者誓約書に必要事項を記入させるとともに、これを確定申告期限から7年間保存することが義務付けられています。また、輸出物品販売場を営業者するためには、その事業者の納税地を所轄する税務署長の許可を受ける必要があります。この場合において、免税事業者は許可を受けることはできないため、結果として課税事業者しか輸出物品販売場における免税制度は適用されないことになるのです。

◎**改正による免税対象物品の範囲の拡大**

免税対象物品は、家電製品などの通常生活の用に供する物品とされており、化粧品や食品など、国内で旅行中に消費され

る可能性のある消耗品については対象から除外されてきました。しかし、化粧品などの消耗品については外国人旅行者からのニーズが高いことから、平成26年度改正によって所定の手続きの基に免税対象物品に加えることとされました。

また、旧法では、事務手続の煩雑さを防ぐため、税抜価額が1万円以下の少額物品についても免税対象物品から除外することとされていたのですが、改正により新たに追加された消耗品については、旅行者に対する同一店舗での1日の販売金額が5千円～50万円の範囲につき、免税対象物品として取り扱うこととしています。

◎**手続と適用時期**

免税により物品を譲渡するためには、「国土交通大臣及び経

済産業大臣が財務大臣と協議して定める方法により包装すること」、「購入後30日以内に輸出することを、免税購入する旅行者が誓約すること」が条件とされていますので、国内で使用できないような包装をし、現行の輸出物品販売場制度で定められている「購入者誓約書」に追加の記載を義務付けるなどの事務作業が必要となります。

また、旧法による免税対象物品（改正により追加された消耗品以外の免税対象物品）を同一店舗で1日に100万円を超えて販売した場合には、免税要件となる保存書類に旅行者のパスポートのコピーが追加されることとなりました。

この改正は、輸出物品販売場を営業者の準備期間を考慮して、平成26年10月1日以後に行われる譲渡について適用することとしています。

熊王征秀(くまおうまさひで) 税理士

昭和59年学校法人大原学園に税理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。



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

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

*医師の指示によるものをいいます。



70歳まで補償

健康な今のうち、未来の収入を守る手立てを

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*

*入院のみ支払対象外期間0日コースの保険料で、葬祭費用補償特約(F型)の保険料を含みます。

*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。

〈取扱代理店〉



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
団体・公務開発部第二課 Tel:03-3593-6453

税務署職員の異動も終わり、そろそろ税務調査の時期がやってまいります。今回は医療機関に特有の税務調査否認事例をもとに注意点を紹介させていただきます。

調査ターゲット1 収入計上漏れ

【ポイント】

- ・決算日をまたいだ収入計上漏れには注意
- ・窓口負担は収入計上が必要
- ・収入計上は入金日ではなく診療日に

診療報酬のうち、窓口負担金については患者さんの都合で診療日に受領できないことがあります。未回収の窓口負担金はその患者さんが次回来院される時にあわせて受領することも少なくありません。このような場合、実際に現金を収受した時に収入計上されることがありますが、税務上の収入計上時期は実際に診療を行った日となり、期中にこのような処理をしている場合において、決算日をまたいで収受したときには収入計上漏れが発生することとなります。調査時には受付簿やカルテなどから未回収の窓口負担金がないか突合せされることとなりますので、未入金台帳を設置するなどして、決算処理時に収入計上漏れがないかの確認をする必要があります。

また、家族や従業員などの窓口負担を免除するケースもあるようですが、これは税務上収入計上が必要となるとともに、特別な関係者である場合に、交際費認定や給与認定を受けることがあります。経理上は費用と収益が相殺され、問題ないように思いますが、交際費は損金算入限度額がありますし、給与はその者に対する所得税課税が生じます。もちろん保険医療機関及び保険医療養担当規則違反にもなります。

レセプト請求分については、過誤調整等により請求金額のまま入金されるとは限りません。保険証の間違いなどにより、請求分が入金されなかった場合でも、次月には訂正して再請求することになるでしょう。この場合にも診療は最初の請求段階で終了しており、収入計上が必要となりますが、調整減額により、結果的に収入に計上されていないことも想定されますので決算時には再請求等の有無に注意しましょう。

歯科の場合、特徴的なものとして歯列矯正報酬の収入計上時期の問題や金属売却収入計上漏れなどの指摘を受けることもあります。歯列矯正の基本料等の収入計上時期については国税庁質疑応答事例において、次のような回答要旨が示されています。この質疑応答事例については所得税を前提とした回答となっていますが、法人においても参考となります。これに関する複数の裁決事例もあります。

ココが狙われる！ 開業医の税務調査



アイマーク税理士法人
社員税理士

林 徹郎 税理士

基本料等の収入計上時期については、歯科医師と患者の契約の実態に応じ、次のとおりとなります。

- ① 矯正装置の装着など一定の役務の提供を行った時に基本料等の全額について請求し受領することとしている場合には、基本料等の全額についてその一定の役務の提供を了した日の収入金額とします。
- ② 期間の経過又は役務の提供の程度等に応じて、所定の基本料等を請求し受領することとしている場合には、その期間が経過した日又はその役務の提供を了した日の収入金額とします。
- ③ ①及び②以外の場合はそれぞれ次によります。
イ. 支払日が定められている場合には、その支払日とします。
ロ. 支払日が定められていない場合には、その支払を受けた日（請求があった時に支払うべきものとされている場合には、その請求日）とします。
ハ. ただし、イ及びロのうち、支払日が矯正治療を完了した日後とされているものについては、矯正治療を完了した日とします。

出典：国税庁HP

医師個人の所得税申告でも、産業医報酬や原稿料などの所得が申告漏れとなるケースも散見されます。調査時には医師個人の通帳の確認をされるケースもあり、ここから申告漏れの指摘を受けることもあります。個人確定申告時には源泉徴収票の回収漏れがないか今一度注意しましょう。

調査ターゲット2 人件費

【ポイント】

- ・家族の報酬・給料は勤務実態にあった妥当な額に
- ・期中に理事報酬の変更はできない
- ・理事報酬を変更する場合には議事録等を残す

家族が理事や従業員に入っていることが多い病院や診療所では人件費も問題となります。法人税法では過大な役員報酬については損金算入が認められていません。家族の場合、他人に比べて報酬額の決定が甘くなり、また、節税の観点から所得分散の意向が働きやすいものと考えられ、税務調査時には勤務実態の確認により、適正な報酬であるかの検証がされます。場合によっては本人から直接勤務内容を確認することもあります。家族を理事や従業員にする場合には、勤務実態に見合った報酬・給料を決定することが重要です。

また、理事報酬は定期同額でなければなりません。期中に変更できるケースは業績悪化など一定のケースに限られていますので、予算策定時に十分検討する必要があります。理事報酬を変更する際には議事録等を残すことも要件となりますのであわせて確認しておく必要があります。

調査ターゲット3 交際費

【ポイント】

- ・事業関連性が厳格に問われる
- ・年800万円までは損金算入可能

法人税法では、交際費は「交際費、接待費、機密費その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出する費用」と定義されています。医療機関にとって、得意先は患者、仕入先は医専門屋や委託検査会社など、その他事業に関係のある者は同業者である医者や従業員となります。つまり、医療業の場合、一般企業と比べると得意先を接待して営業活動することが少なく、交際費の額も必然的に少額になるはずですが。

このような背景にあって、決算書の交際費の額が大きいとそ

の内容を確認したくなるのは当然のことでしょう。定義規定にもあるように、交際費は事業関連性が一要件となっていますので、個人的な飲食やゴルフプレーフィーなどについては事業関連性がなく、交際費の対象から除外されます。事業に関連しない場合、理事の個人的な支出として役員賞与認定を受けることがあります。役員賞与となりますと、法人の損金とはならず、さらにその理事に対して所得税が課税されます。交際費に該当するものは、個人的なものでないことを証明する手段として、相手名称などを記録しておくことが必要となります。

2013年度税制改正では法人の交際費について年800万円まで損金算入限度額が広がりました。一見すると要件が緩和されたように見えますが、交際費の判断についてはより厳格な税務執行が予測されます。

調査ターゲット4 車両

【ポイント】

- ・事業関連性が問われる
- ・走行距離などで事業供用割合を出しておく

医療機関が保有する車両についても問題となることが多くあります。車両も交際費と同様、事業関連性が問われるものになりますが、往診や医師会などへの交通手段として使用するだけの目的で購入されるのであれば問題ありません。私用で使うことがある場合は、事業供用割合が問題となります。車両を医療業用と私用とに使い分ける場合、減価償却費はもちろん、燃料費や修繕費、車検代、保険料等も事業供用分しか損金算入できません。事業供用割合は走行距離などで割り出すことが適切です。多くの企業では車両運行記録をとって管理していますので、このような運用も必要であると思います。

調査ターゲット5 消費税

【ポイント】

- ・医療機関の収入は課税判定が難しいものがある

医療機関の特徴として、社会保険診療収入については消費税が非課税とされる点が挙げられます。医療機関の収入には社会保険診療に伴うもののほか、労災、自賠責、その他の自由診療収入が混在します。これらについても非課税として規定されているものが大半ですが、予防接種や病院・有床診療所等で発生する差額ベット代、診断書等の文書料、保険証未持参の場合の窓口負担金など、消費税の非課税措置が講じられていないものがあります。これらの間違いが時折指摘されているようです。

株式会社 日税ビジネスサービス

おかげさまで創業40周年

「税理士とその関与先のために」 私達の創業以来の理念です。



当社は昭和49年5月に創立以来、税理士先生とその関与先のために各種団体制度を企画・開発し、団体事業の推進と円滑な運営に努める等、常に税理士界と共に歩んでまいりました。

全国税理士共栄会の「VIP大型総合保障制度」「全税共年金」等に関する保険事業の事務代行を行い、また税理士協同組合事業の「報酬自動支払制度」の企画・開発ならびに制度運営を行う等、税理士先生とその関与先に安心して便利なサービスをお届けしています。



株式会社日税ビジネスサービス
株式会社日税不動産情報センター
株式会社共栄会保険代行
株式会社日税サービス

日税グループ 代表
吉田 雅俊

株式会社日税ビジネスサービス 創業40周年のごあいさつ

株式会社日税ビジネスサービスは、この度、設立40周年を迎えました。昭和49年5月11日の誕生から今日まで発展を遂げることができましたことを、全国税理士共栄会および東京税理士協同組合をはじめ全国の税理士協同組合の先生方、その関与先の皆様、そして連携・ご協力いただいておりますパートナー各社の皆様ならびに社員諸君に衷心より感謝申し上げます。

日税ビジネスサービスをはじめ日税グループは、創業者鹿野貴義が、それまで誰もなし得なかった画期的な保険商品を開発し、新市場を生み出したことに始まります。それは革新的であるがゆえ、旧来の商慣習の障壁を突き崩してのビジネスモデルの創出でありました。次々に現れる幾多の困難を乗り越えることができたのは、「VIP大型総合保障制度」、「報酬自動支払制度」をはじめ各種商品・サービスが皆様から温かいご支持をいただいたからに他なりません。

当社40年の歴史の中で現在までに至る後半の20年間は、次の世代が中心となって創業者の事業精神と実行力を受け継ぎ、「税理士とその関与先のために」をモットーに、グループをあげて全力を投入して事業の多角化に取り組み、一つひとつを着実に事業化してきました。

そしてこれらの事業基盤を強固なプラットフォームとして、日税グループ一体化を推し進めてまいりました。情報通信技術を最大限活用し、同時にコンプライアンス強化やプライバシー・マーク取得を基本に厳格な情報保護のもと、包括的かつシナジー効果の高いサービスをワンストップで提供できる体制構築に注力しました。

40周年を機に、よりクオリティの高いプラットフォームビジネスを目指して参ります。何卒今後とも、引き続き変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

税理士業界の団体制度を総合プロデュース

① 全国税理士共栄会からの受託業務

全国税理士共栄会の「VIP大型総合保障制度」・「全税共年金」の企画・開発に協力し、金融機関ネットワークを駆使した保険料（掛金）の口座振替による集金に加え、会員からの照会や各種異動の申出受付等の会員管理業務を行っています。その他、PET検診・人間ドック施設の斡旋等の健康管理事業、税理士用箋の販売などを行っています。

② 各地区の税理士協同組合からの受託業務

全国の税理士協同組合が共同で利用する、税理士の顧問報酬を口座振替で集金するシステム「報酬自動支払制度」の企画・提案から実際の顧問料集金・会員管理など一連のサービスを提供しています。また、東京税理士協同組合、大阪・奈良税理士協同組合が実施する拠出型企業年金制度の掛金収納業務および会員管理業務を行っています。その他、税理士先生のお役に立つ、様々な事業を展開しています。

③ その他の税理士業界団体からの受託業務

〈日本税理士協同組合連合会〉

日本税理士協同組合連合会が行う各種通販事業（書籍ネット販売（e-hon）、専門情報誌（日経BP社）年間購読、三越伊勢丹、丸大食品、ユアヘルスケア（コエンザイム））の受託業務を行っています。

〈東税協共栄会〉

関与先向けの集金代行サービスを行います。関与先様が経営する不動産や学習塾の集金業務を効率化。資金の管理業務が簡単になります。

〈公益財団法人日本税務研究センター〉

同センターの賛助会員の会員管理システム、会費の集金管理システムを開発し、運営を行っています。

〈一般社団法人日税連税法データベース〉

税務に関する幅広い情報が入手可能な制度であるTAINS（タインズ）の利用料金の集金管理システムを開発し、運営を行っています。

〈関東信越税協連企業年金基金〉

関東信越税理士協同組合連合会が中心となる確定給付型の企業年金基金の事務局業務、掛金の集金業務を受託しています。

※その他、税理士会支部会費や税政連会費の集金業務などを受託しています。

④ 税理士総合支援サービス

〈研修事業〉

税理士協同組合との協賛・提携セミナーや当社主催の「日税フォーラム」などを年間60回以上開催しています。

〈インターネット研修〉

「日税フォーラム」を中心にインターネット研修も行っていきます。

〈資格取得研修と継続教育事業〉

ファイナンシャルプランナー、NPOアカウント、公益法人アカウントなどの資格取得研修を行っています。また、FP資格を継続するための継続教育（通信）を実施しています。

〈コンサルティング事業〉

国際税務支援、株価算定支援、M&A支援、相続・事業承継支援など各種支援サービスを展開しています。

〈情報提供サービス〉

メールマガジン「日税メールステーション」を通じて、最新の税務や経理に関する情報、その他お役立ち情報を無料配信しています。

〈「日税ジャーナル」の発行〉

税務や会計、税理士業界の最新情報を掲載したタブロイド版の情報紙「日税ジャーナル」を年4回、無料で発行しています。

⑤ 広告宣伝の企画・代行 印刷物の企画・制作

当社は、受託業務を通じて培ったノウハウを駆使して、アピール力のある広報宣伝を企画するとともに、広報印刷物等の制作もお引き受けしております。



税理士とその関与先のために
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

東京本社
〒163-1529 東京都新宿区西新宿1丁目6番1号
新宿エルタワー 29階
TEL 03-3340-6494 FAX 03-3340-6495
URL <http://www.nichizei.com/nbs/>

埼玉支店 TEL 048-669-1103 FAX 048-669-1102
千葉支店 TEL 043-301-8665 FAX 043-301-8670
横浜支店 TEL 045-262-1581 FAX 045-262-1633
名古屋支店 TEL 052-752-6755 FAX 052-752-6701
大阪支店 TEL 06-6949-4662 FAX 06-6949-4661

北海道連絡事務所 TEL 011-219-7101 FAX 011-219-6871
東京東連絡事務所 TEL 03-5284-1165 FAX 03-5284-1163
東京西連絡事務所 TEL 042-528-7852 FAX 042-528-7758
神戸連絡事務所 TEL 078-262-5171 FAX 078-221-0920
九州連絡事務所 TEL 092-737-3716 FAX 092-737-3718

増税までカウントダウン! 不動産オーナーのための相続対策

相続税の増税まで秒読み段階に入った。相続税の基礎控除が4割引き下げられることで課税対象者が増えるだけでなく、土地資産家など現行制度で相続税の課税が予測された家庭では、予定していた相続対策の変更を余儀なくされることも考えられる。そこで、土地資産家のための相続対策を基本に立ち返って検証してみる。

税理士法人タクトコンサルティング 代表社員

山田 毅志 公認会計士 税理士



1. どんな財産を誰に残すか?

土地資産家の相続対策と言えば、これまで「財産をいかに残すか」という点に集中していたといっても過言ではないでしょう。しかし現実には、遺産分割や相続税の納税に迫られ、財産をそのまま残すことは大変難しい時代です。代々続く土地資産家は、土地を手放すことに否定的な方も多いですが、その意向に沿わない現実があることを無視するわけにはいかないでしょう。そこで相続対策は、残された家族に争いが生じないように「どんな財産を誰に残すか」がカギになってきます。

(1) 相続問題の基本

相続対策の基本的な課題は、①財産分け②納税資金の確保③相続税の節税です。まず、財産をどのように家族にバトンタッチしていくべきかを本気で考えるとき、必要になるのが「財産の棚卸し」と「相続対策の方針」です。これは、どんな財産を「残すか」「残さないか」「誰に残すか」「どのように残すか」を考える前提となることです。

土地資産家の場合、財産分けでは、どのような土地等を残すか、あるいは処分するか、これが1つの考えどころとなります。全部残す場合は何をしなければならぬか、一部を処分してお金が手元に残った場合は何をすべきか、今後のプログラムが見えてくるはずですが、

次に相続によって入用になるお金の問題をどのように調達するかも考えておきたいところです。相続税の納税資金の準備、遺産分割の資金の準備のために資産運用も必要になります。

とりわけ、財産の大半が分割しにくい大きな自宅、土地などの場合は注意が必要です。誰か一人に残そうとすれば、遺留分の問題が出てきます。このような分けにくい不動産は、とりあえず共同相続することで問題は先送りできますが、いずれは相続人間で分割問題が表面化するものです。

納税資金の確保についても、財産の大半が土地などであれば、納税は簡単ではありません。さらに相続税の節税も、財産分けの方針が決まり、納税資金の確保に目途が立ってからでないと実行できません。節税を真っ先に考えたいのも分かりますが、いつの間にか「相続対策」が「相続税対策」にすり替わり、財産分けや納税ができないといった問題を引き起こすのでは、本末転倒になってしまいます。

以上のように財産の棚卸しを行って資産内容の現状を把握し、残す財産の方針が決まれば、必要な節税対策の方向性を決めることができます。繰り返しますが、相続人間の争いが円満な相続ができる環境を整えること、相続税の納税資金の準備ができていくことが大前提です。

2. 相続税の払い過ぎを防止

相続税評価額と実際の時価が乖離している土地などの不良資産は、そのまま相続を迎えると予想以上に重い税負担に苦しむことになります。もし、対策をせずに漫然と相続を迎えると、現金や換金性の高い優良な資産を手放して納税を迫られることになります。相続税は資産の優良・不良を問わずに課税されますので、割高な相続税評価となる資産を残して課税されると大変な負担になるわけです。何より、不良資産を残しても子孫に喜ばれません。

優良資産と不良資産を仕分けする際の具体的な着眼点は、まず長期に安定した収益力があるかどうかです。つぎに換金性、さらに節税面でメリットがあるかどうかを確認します。未整備地、不良テナントの入っている賃貸建物、地代の安い貸宅地、活用のしようがない郊外の広大地や別荘——換金性もなく、収益力もなく、節税にもならない点では不良資産と言っていいでしょう。こうした物件を積極的に処分すること。これが節税の第一歩です。

収益を生まない土地、維持費や固定資産税などの負担の重いだけの土地も同様に、相続税評価額と実勢価格に乖離がある場合が多く、また相続しても後々に苦勞する資産です。これらも早々に処分するほうがいいでしょう。現金化してしまえば、評価額と実勢価格の乖離は問題にならなくなります。この手の不良資産を例示すると次の通り(表1)です。

(表1)

| | |
|------------|--|
| 未整備地 | ・測量、境界確定、上下水道のインフラ整備等が未了 |
| 不整形地 | ・土地が近隣道路に接していない無道路地 ・道路に接していても再建築できない土地 ・形が悪く間口が極端に狭かったり、奥行きがなさすぎたりして効率よく建物がたてにくい土地等 |
| がけ地 | ・極端な場合、擁壁築造等の費用負担が必要な土地 |
| 郊外などの広大地 | ・その地域の標準的な土地の面積より著しく大きい土地 (市街化区域の宅地である場合500㎡から1000㎡が一応の目安) |
| 別荘地 | ・空き家状態が長い別荘の敷地等、またはインフラ整備のない別荘の素地 |
| 貸宅地 | ・借地権の付いた底地 |
| 共有地 | ・相続で共有となり、売買等に関する共有者の意思決定に問題がある土地 |
| 家賃不払い等の貸家等 | ・長期的に家賃不払いになっている貸家 |

【都心部での貸宅地の問題】

<問題点>

旧来からの住宅の所有を目的とする借地権の敷地である底地は、安定的な地代収入が得られるとはいえ、底地の時価に対して利回りはせいぜい1~2%程度と良くありません。

相続税評価額(路線価に基づく更地評価額の30%から40%程度)に対し、実際に第三者

間で取引される売買価格は高くても更地の10%から15%程度と言われています。このため相続税が過大にかかるケースが少なくありません。

旧来からの底地にありがちな「契約書がない」「借地の面積や境界が不明」「借地人の相続で借地権者が特定できない」「地代が安過ぎる」「地代の滞納がある」「借地人とトラブルになっている」といったケースも見かけられます。こうしたケースの借地権付きの底地を処分するには、専門家に間に入ってもらって、借地面積の測量、境界確定をするほか、ガス、上下水道など配管が他人の借地を通っている場合には是正したうえで、契約書を新たに作る必要があります。未整備では、事実上、不動産の売買物件としての魅力に乏しく、さらに売買価格も低くなります。

また都市部では、地主に相続が発生し、複数の相続人が未分割のまま底地を共有するケースもあります。底地の相続税評価額が比較的高いので資産性があるかに見えますが、共有物件は共有者の意思が統一されないと売却処分するにもできないのが実情です。特に共有者が高齢者で、その一人が認知症などによって法律上の意思決定が難しくなってしまうと、売却処分そのものがほとんど不可能となります。こうなれば、割高な相続税の課税を「座して待つこと」になります。

<貸宅地の現金化の方法>

ア、借地権を買い取る。地主に資金的余裕があれば可能です。

イ、底地を借地人に譲渡する。借地人に資金的余裕がある場合に可能です。

ウ、借地権と底地を同時売買する。借地人と

都合が合う場合が前提です。

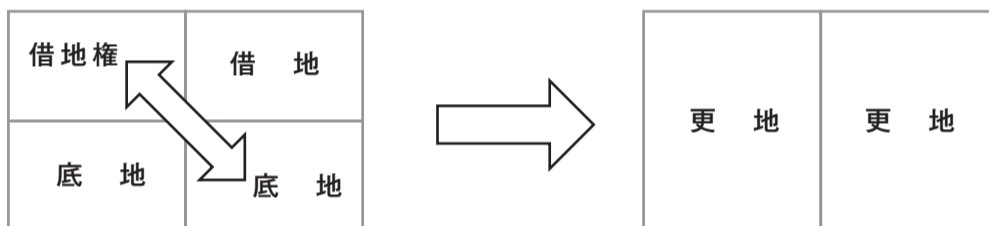
エ、借地権の一部と底地の一部を等価交換して所有権化し売却します。借地人が不動産取得税や登録免許税など交換の費用負担をいわず、借地人の了承が得られることが前提です。等価交換の場合には、譲渡所得について固定資産の交換の特例が利用できるため、譲渡にかかる所得税・住民税の問題は避けられます。



いずれも借地権の面積や境界がはっきりしていれば可能性はあります。未整備の場合には、前記のような処分方法をとることがほぼ不可能です。

×(100%−60%)で売ることになれば、少なくとも約57㎡必要となります。しかしそれでは売れません。専門業者なら1㎡あたり4万円なら買ってくれるかもしれません。この

図・借地権と底地の交換



オ、早く現金化するには専門業者に買い取ってもらいます。特に複数の借地権がある一団の未整備の底地を譲渡する場合は、専門の底地買取業者に買ってもらう以外ありません。価格は、未整備のリスクを織り込んで、更地価格の10%程度。早く現金化すること、相続税の過大な課税を回避するにはこの方法がベターでしょう。

力、容積率の高い地域で商業施設やマンションなどが建てられるケースでは、デベロッパーが等価交換などによる開発プランを進めるケースが見られます。この場合はそのプランに乗ってしまうほうが良い結果となるケースもあります。

【事例】

貸宅地を多く保有する母親が亡くなりました。相続財産は、次のような資産内容です。

| 相続財産 | 評価額(万円) | 備考 |
|---------|---------|---|
| 土地(貸宅地) | 10,800 | 1000㎡(路線価30万円・借地権割合60%、200㎡まで小規模宅地50%減) |
| 実家敷地 | 7,200 | 240㎡(路線価30万円) |
| 実家家屋 | 600 | |
| 金融資産 | 2,000 | |
| 総額 | 20,600 | |

相続するのは独立してマイホームで家庭を営む長男と長女です。

現行の相続税制の場合、法定相続分で相続した税額は総額2,680万円となります。納税資金は相続した金融資産だけでは賅うことができません。納税に足りないのは680万円です。

仮に実家を残して、貸宅地を相続税評価額(路線価の4割)である1㎡12万円(30万円

場合、少なくとも貸宅地は約170㎡以上売する必要があります。

もし、貸宅地を相続前に一部譲渡していたらどうでしょうか。売却にかかる譲渡税を考慮して1㎡4万円で170㎡分売っていたら・・・この場合、相続税は約2,232万円にとどまります。というのも貸宅地の売却により、高い相続税評価額で課税されなくなった分、相続税が軽くなったからです。土地売却にかかる譲渡税は170㎡×4万円×(1−5%、概算取得費)×20.315%(所得税・住民税、復興特別所得税含む)＝約132万円としても、合計約2,364万円です。現時点で貸宅地を現金化するだけで、約314万円の節税になるのです。生前に処分するか、事後に処分するかで違いが出てくるわけです。

3、小規模宅地等の特例を活用

相続税の計算に算入される相続財産の評価額を圧縮する方法は、身近な節税策として知られています。この方法を上手に利用することも対策として重要です。たとえば、更地の土地にアパートを建設することで、土地は自用地から国税庁の評価通達に基づいて貸家建付地として評価減が認められます。このうち最も効果が大いなのが小規模宅地等の特例です。これは相続人が事業を継いだり居住を継続した場合など一定の要件の下で、事業用の宅地や居住用の宅地を相続した場合に、相続税の計算上、課税価格を最大80%引き下げるものです。この制度を上手に利用することも大切です。

特に平成26年からは次のようなケースで緩和されています。

①中で行き来ができない構造上区分された二世帯住宅に、被相続人と子である相続人が別の区分に住んでいた場合でも、敷地全体が被相続人の居住用とされ、この場合、子も被相続人と同居していたものとされたこと(ただし建物について区分登記していないことが前提)。

②被相続人が生前に要介護認定を受け、所定の介護施設や老人ホームに入所して空き家になった実家の敷地でも、空き家になってから人に貸し付けたりしないことを前提に居住用宅地と認めること(入所後に要介護認定を受けても認められる)。

また、平成27年からは、③居住用宅地の適用できる上限面積が330㎡まで拡充されること④相続財産に事業用宅地と居住用宅地がある場合には両方とも適用上限面積まで減額割合80%の適用が認められることになっており、使い勝手がよくなります。

4、土地の売却代金をどうするか？
～贈与税の特例を活用～

土地の一部を処分して手元に現金が残ったら、次の対策を検討します。特に、贈与税の特例には、相続開始前3年以内の被相続人からの贈与でも、相続財産として相続税の計算に加算されない特例が用意されています。

- ・父母・祖父母などから子や孫が教育資金を一括して贈与を受けた場合、最大1,500万円まで贈与税が非課税となる制度
(受贈者の主な要件) 契約時の子や孫の年齢は30歳未満であること等
- ・父母・祖父母など直系尊属から一定の条件を満たす子や孫が住宅取得資金をもらう場合に、申告を条件に一定の限度額までは非課税となる直系尊属からの住宅資金贈与の非課税制度。平成26年中の贈与については一般住宅500万円、一定の省エネ・耐震住宅の場合1,000万円。

(受贈者の主な要件) 資金の贈与を受ける年の1月1日で20歳以上であること、合計所得金額が2,000万円以下であること等

それぞれ、適用するには贈与を受ける人の要件を充足するほか、申告することも必要になっています。これを利用すれば、比較的大きな金額を孫や子に移転させ、相続財産自体を減らすことが可能です。なお、住宅取得等資金の贈与の非課税制度は今年の年末が適用期限であることに注意が必要です。制度が延長するかどうかは年末の税制改正論議の動向にアンテナを立てて置きましょう。

5、土地の売却代金をどうするか？
～節税を兼ねた不動産投資～

現金を持ったまま相続を迎えると、その金額がそのまま相続税の計算に算入されますが、不動産なら路線価で評価されるため、年率20%超の地価下落に見舞われない限り有利といえます。そこで、地主が一部の土地を売却して手にした現金などを、相続税の財産評価で有利である資産に改めて投資するのは、相続税の節税の観点から合理的といえます。もっとも、その財産が流動性に富み、収益力があれば理想的です。しかし、投資をする場合には価格変動リスクがついて回りますので、この点を十分見極める必要があります。

なお、最近では都心に自宅を持つ人が、隣地の住宅を購入するケースが見かけられます。これは、小規模宅地等の特例で80%減が受けられる「特定居住用宅地等」の上限面積が240㎡から330㎡に拡大することを踏まえた節税策なのかもしれません。ただし、居住用として一体利用の土地と認められる必要があるため、垣根を取り払うなど細々した調整が必要になるようです。

相続の『不安』を『安心』に変える！ 顧問契約を結んで事前対策をサポート



海野裕貴税理士事務所 (神奈川県・鎌倉市)
所長 海野 裕貴 税理士

相続の事前対策のサポートに力を入れている海野裕貴税理士。相談者やその家族全員の想いを一番に考え、専門家としての考え方を押し付けず、適切な姿勢が支持され、多くの資産家から顧問契約を依頼されている。

——相続の事前対策を積極的にサポートしていると聞きました。

開業当初から相続支援に力を入れていたが、相続発生後に相談を受けても、打てる対策はほとんどありません。中には、もっと事前に対策を打っていただければ適正な納税額になったというケースも多く、セミナーなどで事前対策の重要性を訴えながら実際にお手伝いしていくうちに、お客様が少しずつ増えていきました。

——事前対策はどれくらいの期間をかけて行っていますか。

資産規模によって異なりますが、資産が多い場合は3年から5年くらいかかります。流れとしては、現状分析から有効な対策を検討し、1年ごとにPDCAサイクルを回しながら進捗状況をチェックしていくわけですが、最も重要で骨が折れるのは、現状分析のところですね。

——現状分析とは、財産の確認という意味でしょうか。

財産の確認も重要ですが、それ以上に大事なことは、相談者やその家族の意向を確認することです。相続財産についてどのような考えを持っているのか、どんな事前対策を望んでいるのか、関係者全員の想いを聞かせてもらう必要があります。とはいえ、赤の他人に対して、最初から自分の気持ちを正直に語ってくれる人はほとんどいません。相続のお手伝いをする場合、まずは信頼関係を構築するこ

とが重要なカギとなります。全員から想いを聞き終えるまで、こちらから提案することは一切ありません。

「全員の意向を聞き終えるまでこちらから提案は一切しない」

——専門家としてアドバイスすることもありますか。

その時点ではありません。確かに、多くの相続案件に携わっていくと、様々な事例が蓄積されていきますので、相談者と話をしているうちに、どのような対策を打つのがベストなのか、専門家としての答えがぼんやりと見えてくるものです。しかし、私自身が最高の対策だと思っても、お客様はそこまで望んでいないかもしれません。相続案件の場合、お客様のニーズや満足度は、一人ひとり異なります。相続税の節税に繋がる対策が、すべてのお客様にとってプラスなのかといえば、そうではないわけです。相続の専門家だからこそ、自分の理想をお客様に押し付けてしまいがちですが、それは自己満足に過ぎません。

——事前対策が終わった後、実際に相続が発生して相続税の申告を依頼されることもありますか。

事前対策に携わったお客様のところで相続が発生した場合、相続税の申告も引き続きお願いされています。内情をすべて熟知していますので、相続人の方々から安心だと言われますが、同時に、私自身も安心して仕事をすることが出来ます。相続税の案件は、見ず知らずの方から依頼されることも多く、リスクを

ともなう仕事といえます。ここでも信頼関係が重要となりますが、それでも怖い部分はあります。税務顧問として長年付き合ってきた

関与先に相続が発生しても、事前対策なしで相続税の申告を引き受けると、相続人の想いなども分かりませんので、予想外のトラブルが起きることも考えられます。相続の事前対策というのは、お客様のためでもあり、相続税の申告に携わる専門家のためにも重要な意味を持っているわけです。

——相続の事前対策でアドバイスを求める方は、今後さらに増えてきそうですね。

来年1月には相続税の基礎控除が下がりますので、不安を感じている方も多いと思います。特に、課税と非課税のギリギリのラインの方は、これまで税理士と付き合ったことがない方も多いでしょう。先日までFM横浜のラジオ番組を担当していましたが、月に1回、税金にまつわる無料の電話相談サービスを行っていました。2月や3月は確定申告に関する相談が大半ですが、4月以降はほとんど資産税の相談でした。相談相手が見つからず、一人で悩みを抱えている人が予想外に多かったのが驚きました。相続税の増税にともない、そうした方々がさらに増えるのは間違いありません。財産を遺す方も、財産を受け取る方も、実際に相続が起きるまで、ずっと心の奥に不安を抱えながら生活していますので、そうした不安を『安心』に変えるお手伝いをこれからも続けていきたいと思っています。

相続に関する問診、遺言書の作成etc 『相続アプリ』が バージョンアップ!



相続人の判定や相続計算を誰でも簡単にシミュレーションできるアプリ「スマート相続診断」。1000円という低価格も評判で、リリースされて以来、ダウンロード数は着々と増え続けているが、このアプリに新しい機能が追加された。

相続アプリの一番の特徴は、質問に答えるだけで、専門知識がなくても簡単に相続税を計算できる点だ。診断の流れとしては、相続人を判定して親族図を作成。その後、相続財産や負債を入力し、相続人に財産を振り分ける。ボタンひとつで法定相続分の自動振り分けも可能だ。最後に、各相続人の相続税額が表示されるほか、納税資金対策を考える上で欠かせない納税資金の不足額も計算される。

そして今回、新たに追加されたのが、入力された情報を基に遺言書のドラフトが作成できる機能だ。あくまでたたき台ではあるが、遺言書のイメージが掴めるほか、財産分与などを考える有効なツールとなっている。

また、「スマート相続診断」のホームページをリニューアルし、相続に関する「問診・診断」のコーナーを設置。「納税資金が不足している

「本人に知らせずに名義変更している」「空き地を所有している」など、親族関係や現預金、不動産、生命保険などに関する項目で該当する内容をチェックすると、簡単な診断結果が提示される仕組みだ。

相続アプリを監修している税理士法人アーク&パートナーズ(東京・中央区)代表社員の内藤克税理士は、今回のバージョンアップについて「相続税の税額などを算出して数字を見ても、ピンとこない方も少なくありません。そこで、相続に関する問診を行い、さらに遺言書のドラフトを見てもらうことで、相続の問題や事前対策の必要性をイメージしてもらうために機能を追加しました」と語る。

若では相続の話題がクローズアップされているが、内藤税理士は「実際に相続が発生した場合、まずどこに相談すべきか分からない人が意外と多いことに驚きました。そもそも自分たちの業務効率化のために開発したアプリですが、相続全般の相談窓口としてアピールするツールとして、ほかの税理士事務所にも使って頂けたら嬉しいですね」という。

教育資金贈与信託の 受託状況 1年間で6万7073件

一般社団法人信託協会はさきごろ、平成25年度税制改正で創設された「教育資金の一括贈与・非課税制度」の受託状況を公表した。

それによると、平成25年4月から平成26年3月までの1年間における教育資金贈与・信託の契約件数は6万7073件、信託財産設定額は4476億円だった。単純に計算すると、1件当たりの平均は約667万円となる。

同制度は、30歳未満の個人が教育資金に充てるため、金融機関等との一定の契約に基づき、受贈者の直系尊属である祖父母などから、①信託受益権を付与された場合、②書面による贈与により取得した金銭を銀行等に預入をした場合③書面による贈与により取得した金銭等で証券会社等で有価証券を購入した場合には、これらの信託受益権または金銭等の価額のうち1500万円までについては、金融機関等の営業所等を経由して教育資金非課税申告書を提出することで贈与税が非課税になる。

平成25年4月1日から平成27年12月31日までの間の贈与が対象とされているが、信託協会では「各月とも新規の契約数・信託財産設定額が安定的に増加している」としており、利用件数は順調に推移している。

遊休地に太陽光パネルを設置 小規模宅地等特例は適用されるのか!?



相続税増税を迎える平成27年を前にして、遊休地を保有する場合などは100%評価となるため、遊休地を売却して収益不動産を購入することで、相続対策や安定収入事業を展開する資産家も増えているところだ。

同様に来年1月より相続税の小規模宅地等特例の特定居住用宅地等と特定事業用宅地等との限度面積の完全併用がスタートするが、100%課税土地である遊休地を小規模宅地等特例の特定事業用宅地等に該当させることができれば・・・といった考えから、ある手法が注目されている。それは、太陽光パネルを設置することによる減額手法だ。

果たして、遊休地に太陽光パネルを設置するだけで、特例の適用が可能なのだろうか？

特定事業用宅地等特例の要件でまずクリアしなくてはならないのが「事業の用に供されていた宅地等」であること。事業供用の判断では、その事業が事業所得と認められるかどうか、ひとつのヒントとなりそうだ。

では、パネルを設置して売電した所得が事業所得に該当するのだろうか？

その判断で参考となるのが、資源エネルギー庁がホームページで明らかにした次の点だ。

事業所得とするためには、発電したすべての電気を売却する全量売電が求められているわけだが、50kWの発電システムに必要な面積は約150坪程度とされるため、都心部などではこれをクリアするのは無理だろう。

しかし、同行のホームページでは、出力量50kW未満の場合であっても、次の4要件に該当するときには一般的に事業所得になると考えられるとしている。

- ① 土地の上に設備を設置した場合で当該設備の周囲にフェンス等を設置しているとき
 - ② 土地の上に設備を設置した場合で当該設備の周囲の除草や当該設備に係る除雪等を行っているとき
 - ③ 建物の上に設備を設置した場合で当該設備に係る除雪等を行っているとき
 - ④ 賃借した建物や土地の上に設備を設置したとき など
- (注) 自己の建物の上に設備を設置した場合で特段の管理を行っていないときは、雑所得になります。

つまり、小規模な土地でのパネル設置であっても、上記の「特段の管理」を行っていると思われるときは事業所得に該当することとなる。

では、この状態で「事業所得と認定＝特定事業用宅地等もOK」が成り立つかということ、話は簡単ではない。

忘れてならないのは、小規模宅地等特例の原則的要件である「建物又は構築物の用に供されている土地」という点だ。すなわち、上記の4要件に加えて、「太陽光パネルの設置が『構築物』である」という5つ目の要件を満たすことが必要なのだ。つまり、パネルが地面に直接設置されるなど簡単に撤去できる場合などは構築物とはみなされないため、特例の適用は不可となる。

ただ、太陽光パネルを設置する場合は、一般的に発電量を阻害する雑草の育成を抑えるために砂利敷きをしたり、コンクリートを張ることから、このような場合には構築物として認定される可能性は高い。とはいえ、貸駐車場への適用と同様に、そのコンクリート等の敷設が一部分だけなど特例要件を満たさないケースには注意されたい。

国税庁によると、太陽光パネルの設置による小規模宅地等特例の適用は事例の蓄積がないとしていることから、実際に適用すれば税務調査で詳細に検討されることが予想される。事実認定による判断部分も大きくなると思われるので、遊休地に太陽光パネルを設置することで小規模宅地等特例の適用をお考えの場合には、適用要件をしっかりとチェックし、課税当局に確認するなど、慎重な対応をお勧めしたい。

<全量売電>

例えば、電気主任技術者の選任を行っている場合(出力量50kW以上の場合は、一般的に事業所得になると考えられます。

税務スクランブル ～審判所の視点～

書面によらない死因贈与 契約の効力めぐる争いで相続税が期限後申告に!?



平成21年1月に死亡した被相続人A。法定相続人は、Aの兄(昭和59年5月死亡)の子Yのみだった。しかし、Aは生前、法定相続人ではない従妹の請求人Xに対し、「全財産をやる」などと手紙や会話でやり取りをしていた。

相続発生後、Aの財産をめぐる、XとYが裁判所で争うこととなった。Xは、Aが全財産を自分に贈与する旨の書面による死因贈与契約を締結しており、全財産の権利を取得したと主張。一方のYは、①死因贈与契約は不成立である旨と、②仮に死因贈与契約が成立していたとしても、書面によらない死因贈与であり、死因贈与契約を撤回する旨を主張した。

その後、両者の和解が成立し、Xの死因贈与契約の一部が認められた。なお、和解では、死因贈与が書面によるものか否かについては明らかに

していない。これを受けてXは、平成23年12月に相続税の申告を行った。ところが、原処分庁から期限後申告として無申告加算税の賦課決定処分を受けたことで、処分取消をめぐるバトルが勃発したのだ。

相続の開始があったことを 知った日はいつの時点か？

Xは、「民法によれば書面によらない贈与は当事者が撤回することができるが、当事者が死亡した場合は相続人も撤回することができると解される。本件において、XとAとの間の死因贈与契約に係る契約書は存在せず、また、相続人は書面で死因贈与契約を撤回している。このため、裁判上の和解が成立するか、AとXとの間の死因贈与契約が書面による贈与であると認定する判決が確定しない限り、XはAの財産を取得することができず、納付すべき税額も確定しない。そうすると、相

続の開始があったことを知った日は、和解が成立した日である」と主張。

一方、原処分庁は、「Aは、Xとの間で、自らの死亡を停止条件として、自らの全財産をXに贈与する旨の死因贈与契約を締結しており、死因贈与契約は有効に成立している。Yとの訴訟が係属中でも、相続税法上租税債権の成立を妨げるものではなく、死因贈与には民法により遺贈の規定が準用されることなどからすると、相続の開始があったことを知った日は、XがAの死亡を知った日である」と指摘した。

これに対して審判所は、「Xが本件訴訟において裁判所に提出した各書証の客観的な記載から死因贈与が書面によるものであると認めることはできず、審判所の調査でも認めるに足りる証拠はないから、死因贈与は書面によらないものとみるのが相当」と判断。そのため、「書面によらない贈与は、その履行が終わるまで

は各当事者が自由にこれを撤回することができる。また、全財産に係る死因贈与契約が成立していたとしても、Yが死因贈与契約の存在を知れば、これを撤回する可能性が極めて高かったことが推認される」とした。

そして、「和解の成立前の時点において、Aの全財産を死因贈与により取得したとするXの権利は極めて弱いもので、和解の成立前においてXが自己のために相続の開始があったことを知ったものとは認められない。そうすると、Xが自己のために相続の開始があったことを知ったのは、和解により死因贈与契約の履行が確定した日というべきである」として、本件申告書は期限内申告書に当たり、期限後申告であることを前提になされた原処分を違法と判断した。

日本の全企業数の99.7%を占めている中小企業・小規模事業者。日本経済の屋台骨といえるが、経営者の高齢化や後継者不足によって廃業するケースが相次いでいる。2014年版中小企業白書でも、その深刻な状況が報告されている。

廃業を決断した経営者は10年前と比べて2倍以上

2014年版中小企業白書によると、経営者の高齢化が進んでおり、2012年における経営者の年齢を見ると、60～64歳の年齢層が最も多く、70歳以上が占める割合も過去最高となっている。

こうした中、経営者の高齢化や健康問題を理由に廃業するケースも急増。2013年における休廃業・解散企業は2万8943件。10年前と比べて2倍以上の数字だ。廃業を決断した理由として、「経営者の高齢化や健康問題」が48.3%と最も多く、続いて「事業の先行きに対する不安」12.5%、「主要販売先との取引終了」7.8%だった。

白書によると、現役の経営者で「事業を何らかの形で他社に引き継ぎたい」と考えている者は、中規模企業で約6割存在したが、小規模事業者は約4割にとどまっている。また、小規模事業者の場合、経営者の約2割は「自分の代で廃業することもやむを得ない」と考えており、その多くは「将来の事業低迷が予測され、事業承継に消極的」と回答している。

最初から事業を引き継がないと決断して廃業するケースもあれば、後継者が見つからずに廃業に追い込まれるケースもある。いずれにしても、白書では「会社が資産超過のうちに廃業し、事業で負った負債を清算した上で、経営からの引退後の生活に必要な資産を確保することが望ましい」としつつ、「そのためのポイントとなるのは、事業承継同様、廃業においても『事前準備（計画的取組）』であると考えられる」と指摘している。

親族内の後継者不在で第三者承継が増加傾向

白書によると、事業承継の準備を「あまりしていない」「全くしていない」「準備の必要性を感じない」と回答した経営者は、60歳代では約6割、70歳代で約5割、80歳代でも約4割存在している。

しかし、後継者が育つには最低でも3年以上はかかると考えられており、白書では、「早い段階から事業承継の準備に着手してもらおうよう、きめ細やかな情報提供や意識付けが必要」と指摘している。

事業承継の形態の推移を見てみると、「親族内承継」が依然として一番多いが、長期的には全体に占める割合が低下しつつある。その反面、内部昇格や外部招へいなど、親族外の第三者への承継（第三者承継）や買収（事業売却）が占める割合が上昇。2007年以降、第三者承継と事業売却を加えた割合は、親族内承継を上回っており、長期的なトレンドを見ると、親族外の「第三者承継」が存在感を増してきている。

この背景として、白書では「少子化や職業選択の多様化により、事業を引き継ぐ意欲を持った後継者を、親族内で確保することが難しくなっている」と分析。とりわけ、従業員10人未満の規模の小さな企業は、自社の中で後継者を確保することが難しく、社外に後継者を求める動きが目立っている。

第三者承継の課題解決には税理士などの支援が不可欠

親族外の第三者承継は、親族への承継とは違った難しさがある。昨年の中小企業白書では、親族外の第三者に事業を引き継ぐ場合には、「借入金の個人保証の引継ぎが困難」「後継者による自社株式の買取が困難」「後継者による事業用資産の買取が困難」など、財産承継にまつわる課題に直面するといったケースが報告されている。

こうした状況について2014年版の白書では、「2013年度税制改正により事業承継税制が拡充され、大幅な制度改善が講じられた。親族外への承継も納税猶予の対象となったことで、資力のない後継者にも「贈与」という形で株式を円滑に移転することが可能となっているが、引続き、事業承継の現場で起きている課題等を的確に把握し、必要に応じて、後継者へのスムーズな事業用資産の移転に係る支援を検討していくことが求められる」と分析。

また「後継者の財産移転などの高度かつ専門的な支援が必要となる場面では、税理士や弁護士などの専門家に企業をしっかりとつなぐことを、商工会や商工会議所、都道府県等中小企業支援センターに行ってもらいたい」と指摘している。

親族内・親族外に関わらず、事業承継が成功するか否かは、経営者の早い決断にかかっている。そのためには、白書でも指摘しているように、まずは事業承継に関する情報を繰り返し提供することで、その重要性を認識してもらうことが必要だろう。

最新の中小企業白書で浮き彫りに 経営者の高齢化と事業承継問題

京都信用金庫

税理士を中小企業支援に巻き込み 実現性の高い経営改善計画を策定

2014年版中小企業白書では、「中小企業・小規模事業者の支援の在り方」について検証しており、その中で、京都信用金庫による効果的な事例を取り上げている。

京都府京都市に本店を置く京都信用金庫では、中小企業・小規模事業者の経営改善支援に取り組む上で、中小企業にとって身近な存在である顧問税理士の関与が不可欠という認識の下、営業エリア内に組織している12の税理士の会の顧問税理士と連携して中小企業支援に取り組んでいる。

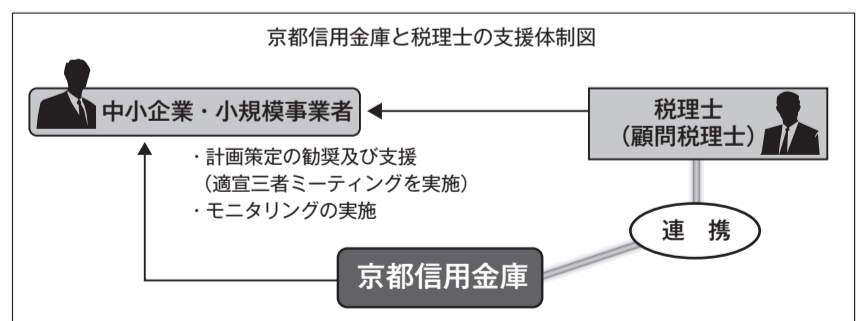
具体的には、京都・滋賀・大阪に12の税理士の会を組織し、エリアごとに経営改善計画策定支援事業の実務研修を行うとともに、認定支援機関の役割、経営改善計画策定支援事業の説明および活用勧奨を実施。

計画の策定段階では、中小企業・小規模事業者の経営者、顧問税理士、京都信用金庫の三者でミーティングを繰り返し、窮状要因と建て直し策の基本方針を共有し、デューデリジェンスの実施、実効性の高い経営改善計画の策定を行っている。その結果、計画を策定するだけな

く、関係者、特に税理士（顧問税理士）における経営改善計画策定能力の向上にも寄与することとなった。

中小企業・小規模事業者にとっても、身近な存在である税

理士に対して税務相談以外の相談を行えるようになり、事業継続に不可欠のパートナーという認識が強まるなどの効果があった。



日税ジャーナル

平成26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