

OWNER'S BRAIN

オーナーズブレイン
2021年春



終活・
相続・争族

デジタル
トランスフォーメーション

すべて経費で
落としたい！



(株)エー・ディー・ワークスの不動産小口化商品「ARISTO」

(東証一部上場会社(株)A Dワークスグループ グループ会社)

OWNER'S BRAIN

オーナーズブレイン

2021年春

巻頭言

本誌『OWNER'S BRAIN』(オーナーズブレイン)は、「富裕層と会計事務所をつなぐ専門媒体」として創刊されました。`税の専門新聞社、であるエヌピー通信社がリアルリッチ層向けに毎号8万部超発行している税とマネーの季刊情報紙『OWNER'S LIFE』(オーナーズライフ)の別冊としてリリースするものです。

リアルリッチ層が抱える「税とマネー」の問題は多岐にわたります。企業税務だけに限らず、また相続税務だけに限らず、税とマネー全般の悩みを解決してくれる真のブレイン(頭脳)を、リアルリッチ層は求めています。

本誌は、ビジネス上の税務会計サポーターとしての税理士業務にとどまらず、オーナー企業とオーナー一族の両面にとってのブレイン(参謀・指導者)として、高度な税務ナレッジと経験豊かなコンサルティング能力を発揮するプロフェッショナルを、コントロールドサーキュレーション方式で読者様のもとへとエスコートする日本初の専門誌です。

税のスペシャリストとしての役割はもちろん、総合コンサルティング能力を有する税理士・会計事務所だけを収載した富裕層向け媒体として、税の専門新聞社が「実力本位の会計事務所」を厳選してご紹介します。

発行は春・秋の年2回。オーナーズライフ紙の配布対象読者様には、同紙とともに無料でお届けします。なお、本誌は全国の大手有名書店店頭でご注文いただけるほか、ネット書店のアマゾンでもご購入いただけます。

コロナ禍で経済活動が委縮気味になりがちないま、真の意味で`オーナーズブレイン、となる「実力本位の会計事務所」をご紹介するとともに、リアルリッチ層にとって有益な税務・財務情報などを毎号「特集」のかたちで満載してまいります。どうかご期待ください。

2021年3月15日

OWNER'S BRAIN編集部

1 優良不動産に 500万円から投資

- 空室率が低く安定した賃料収入が期待できる
- 「好立地の優良不動産」に高額な投資資金を要することなく、資産状況に合わせて投資可能



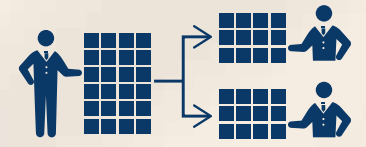
2 管理運営はすべて プロにお任せ

- 一般的な不動産投資に欠かせない日々の管理運営は、ご多忙の皆様にご代わって弊社が一括して実施



3 資産承継を効率的 かつ平等に

- 1棟の不動産投資と同じメリットを活かし、承継時の負担を軽減
- 口数に応じた複数人への平等な財産分与が容易



■販売中商品 ARISTO虎ノ門
～東京都港区の事務所店舗ビル～

今回募集総額	13億9,900万円
今回募集総口数	1,399口
予定表面利回り(満室時)	4.80%
予定分配金利回り(満室時)	3.64%
稼働率(2021年2月1日現在)	100%



ARISTO虎ノ門(2021年1月撮影)

まずは資料請求から

0120-540-949
営業時間: 9:00-18:00 (土日、祝日除く)

<https://www.re-adworks.com/business/aristo/>

■注意事項 ●本商品の契約の種別は不動産特定共同事業法第2条第3項第1号に掲げる不動産特定共同事業契約(民法上の任意組合契約)となります。不動産特定共同事業者である株式会社エー・ディー・ワークスが不動産特定共同事業の業務執行者として事業を執行します。●本資料には、有価証券や投資商品に投資するか否かの判断をなすのに必要な契約内容、損失発生要因、投資リスク等の重要な事項は記載されておらず、有価証券や投資商品の販売や投資勧誘を意図するものではありません。●各組合員からの出資金について元本保証はされません。●経済状況、組合の運用状況その他の要因により組合に損失が生じ、元本欠損または当初元本を上回る損失が生じる場合があります。●本資料に記載されている内容は、事前連絡なしに変更される場合があります。また、市場環境の変化や法制・会計制度・税制の変更、前提としている個別具体的な事情の変更により影響を受けることがあります。●本資料に記載された条件等はあくまでも仮定的なものであり、また本資料はかかる取引に関するリスクを網羅的に記載しているものではありません。●投資判断にあたっては、不動産特定共同事業契約成立前交付書面等を入手のうえ熟読され十分にご理解ください。必要に応じて、独立ファイナンシャルアドバイザー、顧問弁護士、顧問税理士等に意見を求めるなどし、その上で自らのご判断で行ってください。

■掲載物件(物件概要) ●ARISTO虎ノ門●所在地/東京都港区西新橋1丁目17番16号(住居表示)東京都港区西新橋1丁目106番地8、106番地9(地番)●交通/東京メトロ銀座線「虎ノ門」駅 徒歩6分・JR各4線・東京メトロ銀座線「新橋」駅 徒歩5分・都営三田線「内幸町」駅 徒歩2分●土地面積(実測)/317.60㎡(96.07坪)●延床面積/1,584.30㎡(479.25坪)●構造・規模/鉄骨鉄筋コンクリート・鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付7階建●竣工/1984年3月●稼働率/100%(2021年2月1日現在)●土地権利:所有権●地目/宅地●用途地域/商業地域●建ぺい率/80%●容積率/700%●現況/賃貸中●引渡/組合組成日と同日●取引形態/売主●広告作成年月/2021年2月1日●広告有効期限/2021年3月末

■掲載物件(ARISTO虎ノ門2号組合(以下「本組合」)商品概要) ●今回募集額/13億9,900万円(税込)(物件総額/17億円(税込)) ●今回募集口数/1399口(物件総口数/1700口) ●満室時予定表面利回り/4.80%(※①) ●満室時予定分配金利回り/3.64%(※②) ●組合組成予定日/2021年3月31日 ●予定運用期間/2021年3月31日から2030年12月24日 ●申込単位/1口100万円(最低出資/5口500万円以上) ●支払期日/2021年3月23日 ●財産管理報告/投資家の皆様に「財産管理報告書」を年に一度、2月に送付 ●計算期間/1月1日から12月31日。但し、初回の計算期間は本組合組成日から12月31日まで ●必要経費/不動産取得税、印紙税等 ●権利の種類/出資口数に応じた金銭出資持分 ●1口当たりの金銭出資持分/1700分の1

※記載注意事項①予定表面利回りとは、本組合持分にかかる賃料収入(※③)を物件売買代金で除した割合をいいます。②予定分配金利回りとは、本組合持分にかかる分配金(※④)を本組合出資総額で除した割合をいいます。③賃料収入とは、現状の月額賃料収入に12を乗じた金額をいいます。④分配金とは、賃料収入から公租公課、維持管理費、修繕積立金、理事長報酬等を控除後の金額をいいます。⑤上記計算に用いられる金額は消費税等を含みます。

ARISTO(アリスト)は、株式会社エー・ディー・ワークスが提供する不動産特定共同事業法に基づく不動産小口化商品です。



<事業主・売主>
株式会社 エー・ディー・ワークス
〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-3 日比谷国際ビル5階
不動産特定共同事業許可番号 東京都知事 第96号(2015年2月25日許可取得)

お問い合わせ先

0120-540-949
営業時間: 9:00-18:00 (土日、祝日除く)
<https://www.re-adworks.com/>



巻頭言 ——— 1

◆写真紀行◆ 密を避けて春を訪ねて① 紫雲山・西光寺・諸木野・東寺 ——— 4～11

特集

すべて経費で落としたい! ——— 12

自宅オフィスをゴージャスに 公私混同の境界線 14

コロナ禍でも高級車バカ売れ 当局が狙う社用車否認 16

コロナ禍の`会食、オンライン飲み会の損金算入 18

療養中の役員報酬 損金にするためのポイント 20

日本で唯一の`税金の専門新聞社、が本気で選んだ

厳選 実力本位の
会計事務所 2021春 ——— 24

芦原会計事務所 26 T・MACKS税理士法人 34

税理士法人SKC 28 税理士法人早川・平会計 36

JPA総研経営参与グループ 30 道下敏光税理士事務所 38

TAO税理士法人 32

◆写真紀行◆ 密を避けて春を訪ねて② 退蔵院・琵琶湖疎水・大石寺・野平の一本桜 ——— 40～47

特集

デジタルトランスフォーメーション ——— 48

税制への影響は? 押し寄せる「DX」の波 50

税制面でも推進 一気呵成のデジタル化に警戒! 52

中小に迫る罰則付き義務 加速する税申告の電子化 54

首相ブレインの提唱で ベーシックインカム導入に現実味? 56

特集

終活・相続・争族 ——— 60

樹木葬が人気! 変わる「お墓」への意識 62

スマートな事業整理 渡哲也さんに学ぶ会社の終活 64

八千草薫さんの豪邸取り壊し 軽視しがちな納税資金 66

マラドーナ氏 死去 隠し子多数で泥沼の争族 68

◆写真紀行◆ 密を避けて春を訪ねて③ 山高の一本桜・三溪園・鹽竈神社・桧木内川堤 ——— 70～77

BOOK REVIEW ——— 78









自宅オフィスをゴージャスに

公私混同の境界線

14

コロナ禍でも高級車バカ売れ

当局が狙う社用車否認

16

コロナ禍の`会食、

オンライン飲み会の損金算入

18

療養中の役員報酬

損金にするためのポイント

20

【特集】 SPECIAL FEATURE

すべて 経費で落としたい！

自宅オフィスをゴージャスに 公私混同の 境界線



自宅オフィスをゴージャスに／公私混同の境界線

くなる。
通常であれば「公私混同」と税務調査で追及されるような支出についても、コロナ禍にあつては認められやすくなると見られている。都内の国税OB税理士は、「企業が何

らかの形で在宅勤務を取り入れていくことを国が推奨している状況では、以前のように「自宅関連の費用」というだけで疑いの目を向けてくることは難しくなるだろう」と、当局の姿勢にも変化が現れていくと予測する。

もちろん、コロナ禍で経営者の公私混同が見過ごされやすくなっていくと言ったところで、経費化が認められる線引きはあいまいだ。日常生活と同じ状態で応接セットを買い換えただけであれば、税務調査で経費性は否認されるだろう。国税の疑いの目をそらすためには、あくまでも業務用として使っていることを認めさせる必要がある。そのためには自宅の一部を仕事専用スペースにすることや、自宅

内の応接室で実際に役員会議や顧客対応を行うなどの実績も問われることになるだろう。人と会わないための在宅勤務にあつては矛盾する話だが、工夫するしかない。

対策としては以前から自宅の一部を「出張所」や「第二事務所」として登記する方法も活用されているが、私的な利用への制限がかかることや住宅ローン減税が事業用部分に適用できなくなることなど様々な問題が生じるおそれがあるため、注意が必要となる。

不況を楽しく 遅く生き抜く

また、Zoomなどを使った顧客とのオンライン商談などのために「内装を整える」

家具業界が売り上げを伸ばしている。コロナ禍によって巣ごもりせざるを得ない時間を快適に過ごすため、多くの消費者が財布のひもを緩めているようだ。今後、テレワークが常態化していくと、高級家具の需要も伸びるものと予想されている。経費の使い方をめぐっては、経営者の「公私混同」を突いてくる国税当局も、今回はかなりはある程度スルーすると見る向きもある。コロナ禍での自宅の「オフィス化」がどこまで経費化できるのか、その境界線を探ってみた。

コロナ不況の真ただ中、インテリア小売業大手のニトリの業績が好調だ。巣ごもり生活に飽き、長期戦を覚悟した消費者が快適性を求めて家具の買い換えに走っているという。不動産大手のオープンハウスが実施したアンケート調査によると、コロナ禍の影響で自宅に「仕事や勉強ができる場所や家具」を望むようになった人は回答者の8割に上っている。

この動きは、テレワークの普及と推進によって当分の間は続きそうだが、さらに今後は企業オーナーなど富裕層にまで広がっていくと見られている。都内のバイヤーの一人は、「高級オフィス家具に動きが

出ている。自宅のオフィス化がさらに進んで、自宅の役員室化がトレンドになりそうだと、ラグジュアリー家具に注目が集まりつつある現状を語る。

自宅の「役員室」を ラグジュアリーに

自宅を仕事場にするにあたり、必要となった出費は会社の経費として損金に算入することができる。反対に仕事に必要ではなく、本来は個人が支払うべき費用を会社が負担しているとみなされると、役員が受けた経済的利益は所得税の課税対象となり、また法人もその金額を損金にできな

という理由で経費化するのは、前述のOB税理士によると「厳しいのではない」とのことだ。あまりに粗末な背景では経営者としての体面にかかわるが、それだけでは自宅のリフォームが仕事に必要なという根拠にはなりにくく、またZoomには背景画を好みで選択できる機能もあるため、経費化の理由付けにはならないというのが理由だ。

役員の持ち家だとそのようになりリスクがあるが、社宅であれば問題は生じにくい。社宅は会社の持ち物であるため、家具や設備を多少豪華にしても、個人に経済的利益があるとは限らないためだ。

社宅を利用している役員は、床面積や不動産の固定資産税を使って算出する「賃貸料相当額」を会社に支払っているが、基本的には給与課税されることはない。その社宅の一室に応接室や会議室がある場合、会社の利用状況や利用面積に応じて賃貸料相当額を引き下げることはできる。つまり、役員個人の負担は少なくて済む。そして、誰もその応接室を使わないときに役員が一時的にテレワークに使ったからといって、大きな問題になることはない。

家具だけではなく、自宅で業務用として使うパソコンなどIT設備も会社の経費を使つて充実にせやすくなっている。在宅勤務を強いられるのなら、自宅のパソコンやネット会議用のウェブカメラ、また業務ソフトなどを買い換えるチャンスと言えるだろう。

このほか自宅の水道光熱費やインターネット代については、仕事のための出費だといっても、プライベートで使うことも多く、仕事の実費を細かくひとつひとつ算出して会社から受け取るのは現実的ではない。そのため実務では、実際に役員が支払った金額にかかわらず、毎月数千円（数万円の定額の「在宅勤務手当」を支給するケースが多い。この在宅勤務手当は給与と同じ扱いになるため、事業年度の途中から支払うことを決めると、定期同額給与とはならず損金にはできない。

コロナ禍によってプライベートな空間までを仕事に使うことが増えていく。業務で使う以上は、支出を会社の経費で落として当然だ。経費化のルールを守って、堂々と自宅オフィスのラグジュアリー化を図りたい。

だが、いかに時代の常識が移り変わろうとも、当局が高級車の経理処理に厳しい目を向けていることに変わりはない。特に、コロナ禍にあって「厳しい調査」もままならない状況では、世間の風当たりの少ない富裕層への監視強化は必然であり、中でも高級車の取り扱いという「かつての得意分野」で巻き返しを図ることは十分に考えられる。

東京・渋谷区の国税OB税理士は、「数字がヤバイ（ノルマが達成できない）ときによく行ったのは水商売。叩けば何かしらは出てくるので、それから建設業の期スレ狙い。細かい経費計上でミスは必ずある。そしていくらでも難癖をつけられるのが経営者のクルマ。社用車とはいえ私用で絶対に使わないなんてことはない。コロナで接客業がどん底にあるため、社用車が再び狙われる可能性は高い」と指摘する。

社用車の購入は多額の損金を計上できるので、年度末に駆け込みで購入することも多い。さらにガソリン代、保険料、車検代、メンテナンス代、高速道路利用料も損金になる。つまり、当局にしてみれば、これだけの項目を芋づる式に調べることもできるわけだ。

取りやすい相手から取る姿勢が顕著に

日本自動車輸入組合によると、20年上半期の輸入車の新車販売のうち、1千万円以上の車種は前年比5・7%増と過去最高を記録した。ポルシェ3766台（前年比16・3%増）、フェラーリ548台（同30・2%増）、ランボルギーニ410台（同12・9%増）など軒並み過去最高を更新している。また国産車でもトヨタの高価格帯の「アルファード」の上半期の登録台数が前年同期比で32・3%の

コロナ禍でも高級車バカ売れ

当局が狙う

社用車否認



増加となるなど、国産車・外車を問わず売れている。多額の損金算入ができ、さらに中古市場で値崩れしにくい高級車を社用車にするメリットは大きい。当局に目を付けられやすいというリスクも理解しておくべきだ。自社ビルを売ったお金で社用車として2台の外車を買ったという東京・港区の出版社の社長は、「ただでさえ益金があるときに目立つことはしないでくれと税理士に怒られちゃったよ」と肩をすぼめた。顧問税理士は、外車の経費処理よりも、この時期に外車を

購入して税務調査官に目をつけられることを心配していたという。前出のOB税理士は、「外車ディーラーに反面調査が入って顧客リストを手にいれることができれば宝の山。今の時期に当局が最も恐れるのは世論のはず。世間に批判されずに数字を稼げる高級車は最高の標的だ」と語り、さらに「当然、中古市場にも目を向けるだろう」と予測する。大きな損金を作るには高額な新車を買うに越したことはないが、中古車ならば減価償却期間が短い分だけ早い段階で損金算入して税金を減らせる。当局が見逃すことはない点だ。

税法上、どれほど経営者の趣味嗜好が反映されたクルマでも、社用車として使っていれば減価償却資産となるのは当然だ。だが、コロナ禍での高級車購入は目立つ行為でもある。当局が調査先の選定に悩むなかでのリスクも、頭の片隅には置いておきたい。

フェラーリの経費化OKは過去の話？

かつて、フェラーリやポルシェなどのスポーツタイプの高級車は「経営者の趣味嗜好の範囲」という理由から、取得費はもちろん通常のガソリン代についても経費計上が難しく、社用車であるにもかかわらず税務調査では経費化が認められないことが少なくなかった。

だが、2000年4月のいわゆる「フェラーリ審判」でこの流れが一転した。これは2700万円のフェラーリを社用車にした会社に対して税務署が損金処理を否認したことが国税不服審判所で争われたもの。審判所は走行距離メーターなどによって仕事のために使っていた事実を証明できたことから損金算入を認

めた。この裁決以降、「仕事に必要で実際に使用していることが証明できれば損金にできる」との基準が世間的にも定着し、当局も以前のように価格や車種だけを理由に経費処理を否認するのは難しくなったとされている。もちろん、どんなクルマであっても「社用」とすれば無条件で認められるというわけではない。フェラーリの審判では、争われたフェラーリとは別に社長が個人で高級外車3台を所有していた。3台の私用車は会社の資産とはせず、私用と社用を厳格に分けていたと判断されたものだ。とはいえ、この裁決が出てからは高級車やスポーツカーが社用車として認められやすくなったのは確かだ。「2ドア車は認められない」といった「常識」は過去のものとなっている。

高級車の社用車化にあたっては、経費計上の是非を巡って争われた「フェラーリ審判」で納税者に軍配が上がって以降、経費化が認められるケースが増えてきた。だがいま、国税当局が一気に巻き返しを図るのではないかと指摘する声が聞かれる。「フェラーリもポルシェも社用なら経費化は当たり前前」という常識が再び覆るかもしれない。

コロナ禍の「会食」

オンライン飲み会の損金算入

用を損金にできないおそれがある。リモート飲み会の税務処理について注意点を確認しておきたい。

福利厚生費と交際費の境界線

政府は5人以上のグループでの飲食でクラスターの発生が目立つということを理由に、「なるべく普段から一緒にいる人と少人数で開催すること」と呼び掛けている。その要請に強制力はないとは言え、多人数での宴会に対する世間の目も厳しく、開催に二の足を踏む事業者は多い。

だが、コロナ禍で自粛が求められている宴会はあくまでも参加者同士が密になるもの

であって、接触することがなく感染リスクのない「オンライン飲み会」であれば誰にとがめられるものでもない。そのためコロナ禍では、パソコンやスマホの画面を通じて自宅などから参加し、一緒に飲食をする飲み会のニーズが高まっている。

日本フードデリバリー社が事業者を対象に実施したアンケート調査によると、職場の忘年会の「開催場所」として望ましいものを問う項目で「オンライン」と回答した人は全体の24.6%に及んだ複数回答。つまり4人に1人

理も可能で、接待のための飲食だけで1600万円を超えた事業者は、その半額を損金にした方が有利となる。

さらに、参加者1人当たり5千円以下の飲食費であれば交際費に加える必要はなく、年間合計額の上限なくすべてを損金とすることが認められている。

取引先とのオンライン飲み会で注意が必要なのは、中締めをした後に希望者だけで飲食を続ける「二次会」に移行するケースだ。

二次会を開催した場合に「5千円ルール」の金額基準を満たすか否かは、一次会と二次会が「一体の行為」であるかどうかで判定し、一体の行為とされるのであればふたつの会の費用の合計額で見る必要がある。例えば居酒屋で一次会をした後にスナックで二次会をしたのであれば、一体の行為とはみなされず、それぞれの店の飲食費が1人当たり5千円以下なら法人所得から全額を差し引ける。

だが、オンライン飲み会の場合は、たとえ参加者が二次会という認識でも、飲み会は同じ場所で行われているとみなされる。そのため一次会と二次会の費用の総計が1人当た

給与課税の対象になることも

忘年会・新年会の費用は原則として福利厚生費や交際費として損金にできるが、社内のレクリエーションや取引先との交流を目的とした飲み会ではなく、役員や社員個人の経済的利益のための飲み会であると税務署にみなされてしまうと損金にできないことがある。

例えば、各自に飲食料品を用意させて後から領収書を取りまとめるのが面倒と考え、オンライン飲み会の費用を一律数千円配るといった対応をとるようなケースだ。社員・役員は給与を受け取ったものとみなされて所得税が課税され、さらに役員への支払い分は臨時報酬として損金にできなくなる。

オンライン飲み会という新しいスタイルが定着しつつある。税務会計で戸惑う場面も少なくないだろう。余計な税負担をなくすためにも、間違いのない税務処理を心掛けた



はオンラインでの開催を望んでいる状況となっている。会社が負担する飲み会の費用は基本的に損金にすることができる。これはオンライン飲み会でも大きくは変わらないが、通常の飲み会とは異なる対応が必要な部分もあるので注意しなければならない。

オンライン飲み会会社の支出は？

社内行事として全社員を対象に開催した職場の忘年会・新年会の費用は、実際に支払ったことの証明があれば「福利厚生費」として全額が損金となる。飲食店での飲み会なら会計時に受け取った領収書を保存しておけば問題なく、保管すべき文書は基本的に一枚で事足りる。密を避

けるためなどの理由で店を貸し切って開催する場合には、「飲食そのものの代金だけでなく場所代も損金にできる」（国税庁の法人課税担当者）という。

一方で、飲食する場所が別々になるオンライン飲み会では、一般的に社員それぞれが飲食物を用意することとなるため、各自が購入時に受け取った領収書を会社が取りまとめて損金算入額を計算する必要がある。その手間が面倒ということであれば、会社が飲食物を一括注文して社員の自宅に届けるという方法もある。この場合は自宅への送料も含めた全額を損金にすることが可能だ。

ただし、一部の役員や社員を対象とした飲み会の費用は福利厚生費とはならず、原則

取引先との飲食すべて損金に

として全額を損金にすることはできない。職場の仲間であつても「社内接待」とみなされ、損金算入が制限される「交際費」として計上することになる。自宅にインターネット環境がある社員だけでオンライン飲み会を開催するのであれば注意したい。

職場の飲み会の費用は「福利厚生費」として全額損金になるが、取引先との飲み会の費用は「交際費」となる。交際費は損金算入が制限されることになっているが、中小企業は800万円までは全額を法人所得から控除できるほか、交際費の中の接待飲食費の半額を損金にするという税務処

療養中の役員報酬

損金にするためのポイント



首相の代わりはすぐに見つかるが、社長の場合はそう簡単にはいかない。特に組織が経営者と一体不可分である中小企業であればなおさらだ。たとえ持病が悪化しても簡単に辞意を表明するわけにはいかず、多くの社長は療養しながら経営を続けることになるだろう。その際の役員報酬や見舞金の処理が、国税当局と争いになることもある。無理なく損金化して憂いなく経営を続けるために知っておくべき注意点を調べてみた。

役員報酬を会社の損金にするには、原則として1カ月ごとなど決められたタイミングで毎回同じ額を支払わなければならない。恣意的に支給額を変えて全額を損金にできてしまうと、会社の利益が多い時に役員給与を増やして法人所得を減らすという利益調整が可能となってしまうためだ。

役員給与を減額する場合でも原則として損金算入は認められない。仮に事業年度の途中に臨時株主総会で月額100万円から60万円に下げたとすると、差額の40万円が損金不算入となってしまう。事業年度の途中での金額変更は、報酬の増減の背景に「やむを得ない事情」があると認められると損金化が可能となる。この「やむを得ない事情」には、天災事変などに加え、役員が大病を患い、従前と同様の仕事をできない状態になったケースも含まれている。つまり、療養により仕事量を減らした社長の給与を減額しても、当然ながら全額を損金にすることが可能となっている。同様に、社長の体調が回復したことで報酬額を元に戻す増額改定の際にも損金化が認められる。

入院中も退院後も仕事の実態に即した報酬額でなければ損金化は難しいが、問題はその線引きが極めてあいまいであることだ。国税不服審判所

してあいさつをした」「代表の名刺を発注した」といった程度のことも、療養中に仕事をしていたことの証拠となり得るので、めばしい文書は残しておくようにしたい。

役員の入院を巡っては、月額報酬だけでなく、会社が「見舞金」などの名目で支払う一時金についても注意が必要だ。国税当局に高額とみなされた部分は損金にできず、役員個人の給与所得として課税対象となる。

ある建設工事業者は、1年間で9回入院した役員に対して合計約400万円を「見舞

金」の名目で支払い、その金額を損金にしたことで税務署と争うこととなった。最終的に審判所は、その事業者と類似する規模・業種の法人の見舞金を調べ、入院1回当たり「5万円」が社会通念上妥当な金額と判断し、9回分の45万円を超える部分は損金とすべきではないとしている。

また見舞金を支払う時期については、入院中や退院直後が一般的であることから、退院から数年経ってから支払われたものは、たとえ「見舞金」の名目でも損金算入が認められない可能性が高い。その際は賞与として課税されてしまうので注意しなければならない。

入院した役員の報酬や見舞金などは、社会的に非常識なものでなければ本来は企業ごとに決定できるものであり、当局にとやかく言われる筋合いはない。だが、その境界線はあいまいで、争いに発展してしまうケースもある。事業者側としては、あらゆる資料を残し、正当な金額であるという根拠を示せるようにしておきたい。

の裁決でも、入院によって変更した役員報酬の適正額を巡って争いになった事例をいくつか見つけることができる。

見舞金でも
国税当局との争い多発

ある会社では、体調を崩した社長を取締役に分掌変更するとともに月額報酬を100万円から50万円に減額した。数年後、入院を繰り返しながらも仕事を続けた元代表に対し、会社は報酬を再び100万円に変更したうえで損金算入したところ税務署に否認された。国税当局の言い分は、病気がちでオフィスに顔を出す機会が減っていた元代表の

報酬月額について、2倍にする特段の事情がないということだった。

報酬の適正額を巡って争われたこの不服申し立てでは、元代表が増額に見合う仕事をしていたことから審判所は会社の言い分を認めた。新しい代表は社長就任後も経営全般について元代表の指示を受け、審判所は「元代表が『絶対的な支配権』を持って、営業、人事労務、資金調達の全ての分野で深く関わっていた」と判断した。また元代表の報酬月額の増額は入院前の金額に戻すものだったが、その入院時から増額時までの間に他の役員の報酬は最大10割増しになっているなど、元代表の増額が特段大きなものではな

かったことも判断材料のひとつとなった。

できるだけ多くの額を損金にするには、報酬の根拠となる証拠を残しておくことが重要だ。例えば株主総会に参加して議事録に押印すれば、療養中でも経営に携わっていたことを示すことができる。また金融機関からの借入に必要な書類への署名押印も会社の資金調達の判断に深く関わってきたことを示す証拠になる。たとえ会社の忘年会に出席



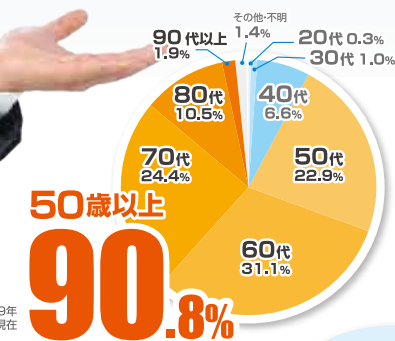
ハウス・リースバック®

テレビ・ラジオ
CM
放送中

ハウスドゥ
イメージキャラクター
古田 敦也 氏
(元プロ野球選手)

年間お問い合わせ件数
16,000件
突破!

ハウス・リースバックとは、お客様が所有されているお家をハウスドゥ！が買取り、売却後はリース契約をして今までと同様にそのままお住まいいただけるシステムです。将来的にそのお家を再び購入していただくことも可能です。



ハウス・リースバックを利用されたお客様の年齢

ハウス・リースバックをご利用いただいたお客様の声

「愛着のあるわが家にこれからも住み続けられる」
ハウス・リースバックを知ったきっかけは？
知人が新聞の「売っても住める」という広告を切り取って持ってきてくれたんです。私が「この家にずっと住みたい」と普段から話していました。それで、早速電話をしました。正直、不動産業界というのは怖いイメージがあるじゃないですか。それが、あまりに親切で、びっくりしました！

ハウス・リースバックを検討した理由は？
高齢で「人暮らしなので、前から早く身辺整理をしておくべきじゃないか」と思っていました。いろいろ自分ではできない状態になってから、「マンションどうしよう」というのは困るので、頭からうじてしっかりとっている間に考えておかないといけないか、と思って利用しました。

「愛着のあるわが家にこれからも住み続けられる」
埼玉県 K様 (70代/女性)
契約の決め手は？
後期高齢で単身者だと、家を借りるのは難しいんです。例えば保証人が見つからなかったら、一回借りられたとしても更新が難しくなったり。ハウス・リースバックは保証人は必要ありませんでした。ずっと所有していた家ですから、愛着も感じていましたし、これからはここに住めるといつか決めてました。

あと、今のところは大丈夫ですが、毎朝電話をいただける安心コールサービスも良かったですね。これで私の余生は楽しく送れると魅力を感じて選びました。



※お客様の写真はイメージです。

家を売却しても

住み続けられる

老後資金
事業資金
ローン返済
相続対策

分かりやすい!と好評の無料パンフレットの申込はこちら

東証一部上場
HOUSEDO
株式会社ハウスドゥ

お気軽にお問い合わせください
TEL:050-2019-9530
受付/9:00~17:00(土・日・祝も受付可) ※個人情報の取り扱いについては当社HPをご確認ください。



東京本社:東京都千代田区丸の内1丁目8番1号丸の内トラストタワーN館17F TEL:03-5793-5801
京都本店:京都府京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地 宅地建物取引業 国土交通大臣(2)第8077号

ハウスドゥ 検索

やさしい終活保険

終活に欠かせない「お金の準備」、保険で始めてみませんか。

54歳女性100万円コースが

460円

ワンコインでOK!
月々
なんと

死亡の場合には **100万円** が支払われます

※約款に定める高度障害状態になった場合も保険金は支払われます。

「ご家族に迷惑を掛けることなくご自身で葬儀費用を準備したい」
そんな皆さまの思いにお応えする保険です。

54歳女性100万円コースで月々**460円**

保険金額 100万円 コース (月額)		50歳~ 54歳	55歳~ 59歳	60歳~ 64歳	65歳~ 69歳	70歳~ 74歳	75歳~ 79歳	80歳~ 84歳
女性		460	590	780	1,030	1,670	2,930	5,770
男性		650	940	1,430	2,120	3,370	6,090	11,560

※保険金額は、100万円コースのほかに、50万円、150万円、200万円、300万円コースがございます。(円)
この保険は掛け捨て型の保険です。保険料は5歳刻みで変更になります。

POINT 1 お財布にやさしい

保険料は月額**460円**から。
(54歳女性・100万円コースの場合)

POINT 2 みんなにやさしい

新規申込は**89歳**まで
加入いただけます。

POINT 3 手続きがやさしい

4つの告知に答える
だけでお申込みできます。

OB08を見たとお伝えください!

受付時間 9:00~20:00(土日祝日は17:00まで受付)

050-2019-9520

●保障内容・保険料につきましては、2020年8月1日現在の内容です。●本資料では、保険商品の概要をご案内しております。保険商品の詳細につきましては、「パンフレット」・「重要事項説明書(契約概要・注意喚起情報)」を必ずご覧ください。●健康状態によっては加入いただけない場合があります。



【引受保険会社】
健康年齢少額短期保険株式会社
関東財務局長(少額短期保険)第70号

〒105-0003 東京都港区西新橋3-23-6

03-6435-9781

やさしい終活保険 検索

日本で唯一の
「税金の専門新聞社」が本気で選んだ

厳選

実力本位の 会計事務所 2021 春



- | | |
|-----------------|----|
| ◆ 芦原会計事務所 | 26 |
| ◆ 税理士法人SKC | 28 |
| ◆ JPA総研経営参与グループ | 30 |
| ◆ TAO税理士法人 | 32 |
| ◆ T・MACKS税理士法人 | 34 |
| ◆ 税理士法人早川・平会計 | 36 |
| ◆ 道下敏光税理士事務所 | 38 |

＝順不同＝

TAKAMITSU ASHIHARA

芦原会計事務所
税理士 芦原孝充

事務所データ

●事務所概要
1993年開設

●事務所の特徴
【コロナ禍での業務について】
現在、当事務所では新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、完全テレワークを実施しております。このため、たいへん恐縮ではございますが、従来のように、きめ細やかな対応ができない状態となっております。コロナとの戦いが長期化しますと、テレワークの継続を余儀なくされますので、お客様に対して十分な対応ができない状態が続いてまいります。誠に申し訳ございませんが、コロナの感染状況が収束に向かうまでは、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます

●得意分野・業務実績例
相続税評価額の圧縮と資産価値向上を実現する資産組み換えサポート

●所属税理士会
東京税理士会小石川支部

パーソナルデータ

●略歴／慶應義塾大学大学院修了。
経営コンサルティング会社勤務を経て1993年、芦原会計事務所を開設。富裕層向けの税務コンサルティングに従事。租税訴訟学会会員。主な著書『EVA MONEY ミリオネアの思考軸』（エヌビー通信社刊）

事務所所在地

●芦原会計事務所
〒112-0003
東京都文京区春日2-19-12
小石川ウォールズ6階

ホームページ・アクセス

●URL <http://ashihara-kaikei.com/>



◀著書『EVA MONEY ミリオネアの思考軸』（A5判328頁・エヌビー通信社）／資本主義のメカニズムの根底にある「信用創造」に基づき、ベンチマークに連動した資産の価値が常に上昇する特徴を分かりやすく解説

上、所得税や相続税の増税はもはや「既定路線」といえるでしょう。企業経営者や開業医といった富裕層、そして土地・ビルオーナーなどの資産家は、ますます多大な税負担を強いられることになりそうです。

経営の現場では、費用負担の大きな設備や機械などを見直して無駄を省こうと努力しています。家庭でも同様に、省エネに高い関心を持ったり、生命保険を見直したりしています。

ならば、税という最大のコストについても無関心でいいわけがありません。しかし、難しい税金の制度を使って節税したところで、いった

いどのくらい得をしたのか、なかなか実感はわかないのも事実ではないでしょうか。

「いまや、親の資産は100%残せる時代になった」
（著書より）

黒字が出た期末に、慌てて会社のパソコンを新機種に買い替えたり、営業車を新車にしたりしたご経験はありませんか。

経営を第一に考える社長さんは、どうしても会社にとって必要なアイテム、事業を展開するにあたって役に立つ商品を優先的に購入しようとして、それは素晴らしい経営感覚ですし、正しい判断だと

言えるでしょう。

しかし、どうせモノを買うのなら、自分が欲しいと思つて気に入ったアイテム、あとあと資産になりえるアイテム、将来的に換金できる商品などをお買い求めになつてもいいのではないのでしょうか。

「いまや、親の資産は100%残せる時代になった」。

私はエヌビー通信社から刊行した自著でこう書きました。繰り返しになりますが、「ひやかし半分ではなく、本気で相続対策に取り組む資産家、決断し行動に移せるアクティブな富裕層」に限り、この時代、実感できる合理的な手法をコンサルティングさせていただきます。



事前対策に本気で取り組み「相続税評価額9割圧縮」

ざっくりとした計算です。あなたが仮に「100」の収入を得たとしても、所得税の最高税率は45%、住民税の10%と合計すると55%ですから、この時点でほぼ半分が税金でなくなります。

これとは別に、法人税の実効税率は約30%ですから、あなたの経営する会社の利益も3割が税金で持っていってしまいます。

しかし、税金の負担はこれだけでは終わりません。あなた個人は「100」の収入の

半分为所得税・住民税として納めたうえで、生活に必要な消費をします。そこには消費税の負担が待っています。加えて「第二の税金」といわれる社会保険料も支払わなければなりません。

それでも毎年「10」の財産を残したとします。仮に50年、コツコツと築き上げた財産が「500」になった時点で寿命が尽きてしまったら、今度は相続税です。

相続税の最高税率は55%。控除額などを無視して乱暴に言えば「500」の半分も税金でとられてしまいます。脱税して貯めた財産ではありません。真面目に納税したうえで

蓄えた財産なのに、です——。

当事務所は、「どなたでもお気軽にご相談ください」初回相談無料「資産規模問わず」などとは申しません。ひやかし半分ではなく、相続対策に本気で取り組む資産家、決断し実行に移せるアクティブな富裕層に限り「相続税評価額を9割圧縮できる」合理的な手法をコンサルティングします。

コロナ禍で財政は大ダメージ 相続税・所得税増税に現実味

コロナ禍によって国家財政が大きなダメージを受けた以

東京都文京区

税理士
芦原孝充

決断し実行に移せる
アクティブな資産家限定の相続コンサルティング
芦原会計事務所



TOSHIHARU SAKAI

税理士法人SKC 代表社員税理士 堺俊治

事務所データ

●事務所概要

1969年 堺幸雄税理士事務所として北九州市八幡東区で創業。2005年 税理士法人化、代表社員に堺俊治就任。2017年 安部喜朗税理士事務所と統合、同市戸畑区に本社移転。2020年 古川直樹税理士事務所と統合。現在、スタッフ52人（グループ全体）、税理士6人

●事務所の特徴

税理士業務や経営コンサルティング、相続・贈与を中心としています。30代、40代、50代、60代と税理士が世代ごとに在籍する点も特徴。中小企業・医療・福祉・農業経営者のお役に立つため、ワンストップで相談に応じられる体制を構築

●得意分野・業務実績例

税務・財務に限らず、中小企業経営全般の問題解決。経理代行などのアウトソーシングから、金融機関との交渉、事業承継、M & A、経営コンサルティングまで。国税出身の税理士も在籍し、税務調査の対応も万全

●所属税理士会

九州北部税理士会

パーソナルデータ

- 生年月日／1949年5月12日
- 出身地／長崎県長崎市
- 略歴／1973年明治大学政治経済学部卒業。1979年10月堺幸雄税理士事務所（北九州市八幡東区）副所長に就任。2005年3月税理士法人SKC設立（北九州市八幡西区）代表社員に就任

事務所所在地

- 税理士法人SKC（戸畑オフィス）
〒804-0003
福岡県北九州市戸畑区中原新町3-3
電話：093-482-5588
FAX：093-482-5566

ホームページ・アクセス

- URL <https://www.sakaikaei.co.jp/>
- E-mail main@sakaikaei.co.jp
- アクセス／JR九州工大前駅徒歩6分



とつての良きパートナーとして地域社会に貢献したいという思いのもと、これからも成長し続ける税理士事務所でありたいと考えています。

中小企業経営者の
ブレンとして機能

中小企業の経営環境は厳しさを増しています。私たちは中小企業経営者の問題解決（ソリューション）のための支援をし、将来の方向性を斟酌するための羅針盤の役目を果たします。

そのためには月次決算書をわかりやすい形で提供することが重要です。過去と現状を正確に把握

さまざまな業務に対応

事業の承継問題は、財産の承

し、未来の経営のため、経営計画策定をお手伝いします。また、より適時性のあるデータとして提供するために、インターネットを利用したクラウド会計処理やクラウド監査を導入しています。ただし重要視しているのは月次決算書を通じた毎月のお客様との対話です。よい経営には毎月の経営会議などで目標達成のための検討を積み重ねることが肝要で、そのためには月次決算書の数字のデータだけでは不十分だと考えるからです。

事業の承継問題を
解決します

事業の承継には、財産の承

継と経営権の承継のふたつがあります。相続税対策とともに、会社の分割・合併またM & A・仲介も行っています。

企業の再生

企業の再生を行うために、再生支援協議会や銀行など各金融機関と連携してデューデリジェンスを行い、再生のための経営計画を立案します。また、立案された再生計画の完全実施のためのコンサルティンクを行い、確実な成果を上げます。

医療・社会福祉法人の経営を
専門的にサポート

日本医療経営コンサルタン協会認定のコンサルタン3名が医院、社会福祉法人の開業支援をしています。医療

農業経営

一般社団法人全国農業経営専門会計人協会の一員として、農業経営者の皆様へのコンサルティンクも行っています。

相続贈与の支援

相続贈与についての悩み、精神的な負担について多様な声を聴いてきました。これに対応するため、一般社団法人相続・贈与相談センターを設立、弁護士等の各分野の専門家と提携することにより、ワンストップで迅速な問題解決を図ります。



「三気三行」

「勇気・元氣・覇氣」の三気。明るく、快活、積極的な人と企業に関わり、「即行・励行・続行」の三行でお客様に感動あるサービスを提供し、精一杯お客様の夢、目標の実現を支援します。この「三気三行」が私たちの行動指針です。単に財務諸表を作成し、分析するまでが税理士の仕事ではなく、経営者の描く目標・未来へ近づくサポートをするコンサルタンとして高品質のサービスを提供し顧問先に関与することが我々の仕事です。お客様だからと言って全てのお考え・行動を肯定すると

いうことはありません。経営目標の達成のためになるのであれば相手の気持ちを慮ったうえで意見をします。それには当然勇気がいります。しかし、物怖じせず懐に飛び込み、本当のことを伝えることがお互いにとって後悔のない結果を生むのです。

そのためにお客様と良い関係を築くことがまず必要です。最初から全てを開示してくれ

ます。昭和44年に父、堺幸雄が北九州市八幡で税理士事務所を開業してから50年以上が経ちました。私が入所した当初はスタッフ6人の小さな個人事務所でしたが、数々のご縁に恵まれ、2020年にはスタッフ50人を超える北九州で最大規模の税理士法人となりました。これまでやってこられたのはひとえにお客様からの支持、信頼によるものだと感じています。

顧客満足の50年



北九州市戸畑区

代表社員税理士

さかい とし はる
堺 俊 治

税理士法人SKC

確固とした職業倫理と使命感を堅持し
「三気三行」で地域企業に貢献

事務所データ

- 事務所概要
1966年2月設立
- 事務所の特徴
総合法務・税務・労務・行政・企業経営の悩みごと、困りごとを全面的にバックアップ
- 得意分野・業務実績例
法人税務、国際税務、相続、事業承継、M&A、保険・年金・労務、起業支援、各種助成金申請、資金繰り支援、経営改善計画書作成など
- 所属税理士会
東京税理士会・東京地方税理士会・東北税理士会

パーソナルデータ

- 生年月日／1941年6月
- 出身地／福島県二本松市大壇
- 略歴／1965年3月中央大学商学部卒業。同年8月税理士試験合格。1966年2月神野税務会計事務所開設。1976年1月株式会社日本パートナー会計事務所設立、代表取締役社長就任。1997年8月株式会社日本パートナー会計事務所代表取締役会長
- 執筆・セミナー実績など／『一億総活躍国民と為政者による 日本国家再生の経営維新』（高木書房）、『TKC全国会会員に学ぶ 中小企業の経営維新』（高木書房）など多数

事務所所在地

- JPA総研経営参与グループ
〒101-0062
東京都千代田区神田駿河台4-3
新お茶の水ビルディング17階
電話：03(3295)8477
FAX：03(3293)7944

ホームページ・アクセス

- URL <https://www.kijpa.co.jp>
- E-mail jpa@tkcnf.or.jp
- アクセス／JR御茶ノ水駅徒歩1分

JPA総研経営参与グループ
総合未来ビジョン組織体制一覧

資格プロフェッション

総合化

おもてなしサービス業務

- 1 税理士(法人)
- 2 社労士(法人)
- 3 行政書士(法人)
- 4 経営管理士(法人)
- 5 危機管理士(法人)

5大法人100人の
寄り添いザムライ業
集団JPA5大会社
おもてなしサービスの
経営参与集団

専門化

立体化

融合化



1 エンディング相続対策指導

③ 社労士法人・パートナーバンク21社による人財、採用、育成、派遣支援

④ 経営管理士・JPA国際コンサルタンツ社による海外進出、投資および事業承継、M&Aプロ指導

⑤ 危機管理士・危機管理コンサルタンツ社による企業防衛、超リスクマネジメント支援

令和元年を期して、JPA総研グループは会計事務所から「経営参与事務所」へと脱皮、JPA総研経営参与グループとして変身、成長、発展を目指し、力強くスタートしています。



「計画経営」を
創業の精神で全力投球

私たちはすでに国が推奨する新型コロナウイルス融資資金を確保すべく、全社一丸となって、100%を目指し、

今こそ
新型コロナショックを
乗り切る決意を

100年に一度の危機とも言われる新型コロナ不況を、全社員の力を合わせて乗り切る決意で取り組みます。その秘訣、それは「顧問先を一社も潰さない」「潰さない」と今こそ不転転の決意をすることです。

他に先駆けて実行したところ
であります(2020年8月
現在80%)。

今後は、創業時の心意気で
顧問先企業の社長が取り組む
販売や営業の対外業務一般と



人事・労務改革業務に、新しい時代だからこそ必死で取り組む「計画経営」を全力投球で支援して参る覚悟であります。

「経営参与」事務所へ

JPA総研総合未来ビジョン、それは経営参与グループによる5大専門家、国家資格者によるおもてなしサービスで、その5大業務は次の通りです。

- ① 税理士法人・日本パートナー経営参与事務所による申是優良会社誕生支援(FX 4クラウド会計)
- ② 行政書士法人・JPA財産クリニック社によるハッピー

東京都千代田区

国家資格者・専門家がさまざまな問題をワンストップで解決
JPA総研
経営参与グループ

代表・法学修士・税理士・社会保険労務士・行政書士

かみの
そうすけ
神野 宗介

MOTOHITO TSUCHIYA

TAO税理士法人 代表社員 公認会計士・税理士 土屋 元人

事務所データ

- 事務所概要
1982年 土屋公認会計事務所として藤沢市にて開業
2007年 TAO税理士法人に組織変更
現在、スタッフ33人(うち、税理士6人、公認会計士3人)
- 事務所の特徴
時代の先を行く専門的かつ先進的な総合型会計事務所であることを常時意識しています。複雑・多様化しているお客様のニーズを的確に把握し、TAO税理士法人を核に関連グループの専門性を結集、高品質のサービスを提供いたします
- 得意分野・業務実績例
法人税務、医業経営支援、事業承継、M&A、起業支援、相続税申告・相続税対策、労務、経理業務支援、経営計画書作成支援、財産コンサルティング
- 所属税理士会
東京地方税理士会

パーソナルデータ

- 出身地／神奈川県藤沢市
- 略歴／2007年立教大学卒業、同年野村證券株式会社に入社。公認会計士の資格を取得後、2015年あずさ監査法人に入社し、上場企業の監査を経験。その後TAO税理士法人に入社し、2019年5月代表社員に就任

事務所所在地

- TAO税理士法人
〒251-0025
神奈川県藤沢市鵠沼石上1-1-15
藤沢リラビル4階
電話：0466-25-6008
FAX：0466-25-6968

ホームページ・アクセス

- URL <https://www.tao.or.jp/>
- E-mail tao@tao.or.jp
- アクセス／JR藤沢駅徒歩3分、小田急電鉄藤沢駅徒歩3分、江ノ島電鉄藤沢駅徒歩3分



業績向上と
事業承継の両面を
支援

税務・会計・監査業務を通じて、会社経営をサポートする部門では、月次の巡回監査、書面添付を重要視しています。同時に、経営者の皆様の個人資産の管理や事業承継のご相談を親身になってお受けします。次世代に事業をバトンタッチするうえで、大前提となるのは、会社を「よい会社」

50年先・100年先を見据えて

相続税申告・贈与・相続対策では、適切な税務処理のみならず、当事者の皆様のお気持ちへの配慮が大切と考えています。土地の評価に関しては、専門知識が必要とされる一方、民法・不動産・金融・

保険などとの関連も生じるため、外部ネットワークを活用しながら、お客様のご負担が最小限に抑えられるように対応します。お客様の状況は千差万別、50年後、100年後を見据え、相続税申告及び相続対策を適切かつ効果的にできるよう支援してまいります。お客様が末永く繁栄して頂くためには、私共も研鑽を深め、成長しなければなりません。職員が専門家としての見識を深め、価値ある情報を提供していくために、制度改正等の研修や社内勉強会を定例的に実施して、常時専門知識の吸収に努めています。



私たちが大切にしていること

TAO税理士法人は、1982年、土屋公認会計士事務所として開業しました。以来39年間、共に成長し、共に豊かさを感じることでできる共生の実現を目指すことをミッションに、地域のお客様を中心にサービス提供を行ってまいりました。私たちは、次の四つのことを大切にしています。

第一に「お客様本位」。親身な相談相手と呼んで頂けるためにも、お客様とのコミュニケーションを大切にします。第二に「専門性・先進性」。時代の先を行く専門的かつ先進

的な会計事務所として、お客様の多様なニーズにお応えする。第三に「高品質」。より品質の高い申告業務を行い、お客様に高いサービスを提供する。第四に「社会貢献」。お客様の適正な納税義務の実現と、永続的な発展のサポートを通じて社会に貢献する。日々の業務では、どのような小さなことでも「きちんとする」。凡事をおろそかにしない様、職員全員が心がけています。

ワンストップサービス

TAO税理士法人は、幅広いサービスを提供する総合型税理士法人として、法人設立・医業及び医療法人・事業承継・

M&A・相続・贈与等、各分野に専門スタッフが在籍しております。グループは人事・労務を「TAO社会保険労務士法人」。経理代行は「湘南経理代行株式会社」。資産運用は「株式会社湘南財産コンサルティング」。相続は「TAO相続支援センター」。それぞれが専門性を発揮しています。また、金融機関をはじめ創業以来39年の歴史の中で、本物であると認めた選りすぐりの専門家の方々とのネットワークを構築しています。個人、法人を問わず、お客様のニーズは多種多様。スタッフ及びグループのスキルをフルにご活用頂き、ワンストップ

神奈川県藤沢市

代表社員 公認会計士・税理士

つちやもとひと
土屋 元人

TAO税理士法人

湘南に根ざして39年。
頼れるアドバイザーであり続けたい

HATSUYOSHI SUGAWARA

T・MACKS 税理士法人 代表社員税理士 菅原 初義

事務所データ

●事務所概要

1988年 菅原税務会計事務所として創業
2003年 T・MACKS税理士法人設立
2005年 菅原初義代表社員に就任
スタッフ10人（うち税理士2人）

●事務所の特徴

企業については、法人個人にかかわらず、月次巡回監査の徹底により納税資金計画は期首月から始まります。このことが象徴するように、法人、個人の税務はもちろん、相続でもそれに関わる事業承継税制でも、資金繰り計画でも、起業相談でもすべて、前もっての準備を心掛けきめ細かな対応を徹底しております

●得意分野・業務実績例

法人税務、個人税務、消費税、相続税・贈与税、税務調査対応、事業承継、M&A、起業相談、資金繰り相談、経営計画書作成相談、助成金、生命保険、損害保険の相談。経営革新セミナーを年1回、毎年カレントな題材を取り上げて事務所総出でクライアント企業を中心に招待して開催しています。昨年まで20数回実施しています

●所属税理士会

東京税理士会神田支部

パーソナルデータ

●生年月日／1952年9月23日

●出身地／宮城県南三陸町

●略歴／1976年中央大学卒業。税理士事務所12年間勤務。1988年菅原税務会計事務所創立、独立開業。2003年T・MACKS税理士法人設立。2005年代表社員に就任、現在に至る。主な著書『中小企業の節税ガイドブック』（中央経済社）など

事務所所在地

●T・MACKS税理士法人

〒101-0032 東京都千代田区岩本町3-9-9
第一瀬野ビル6階
電話：03(5687)6570
FAX：03(5687)6580

ホームページ・アクセス

●URL <https://www.tkcncf.com/t-macks/pc/>



●E-mail t_macks@tkcncf.or.jp
●アクセス／JR秋葉原駅徒歩3分・都営地下鉄岩本町駅徒歩1分



▲経験豊かなスタッフがお客様のお気持ちを第一に、誠実かつていねいに対応いたします



月中旬に月次決算を完了させること及び、税理士法第33条の2に定める書面添付を実施すること等を原則としています。各クライアントの取引金融機関との頻度の高い交流を促すためのツールとして、毎月の試算表に月次決算分析情報を

記載し表紙を添付したものを2部作成して提供しております。このような日常の業務によつてかと自負しておりますが、法人、個人及び相続税に至るまで税務調査が極めて少ない状況が生まれております。また、決算期2カ月前ぐらいいは、次期の経営計画づくりを促すこととしており、経営者の皆様への5つの質問を用意し、それを基に予算策定を依頼しております。これらすべて、クライアント企業の皆様に、科学的経営を進めていただき、企業を護り、より一層のご発展を遂げていただくために、日常的に行っているものです。

きめ細やかな対応を徹底しています

昨今は、戦後75年も経過し、人生70年時代から一気に人生100年時代に変容しておりますが、奇跡の復興を遂げた日本経済の下支え役であった、中小企業の経営者の皆さんが、その経営をバトンタッチするよう時代が訪れております。特に団塊の世代と言われる方々がまとまってその時代を迎えております。いわゆる事業承継問題ということですが、これについては国を挙げて対応すべく法整備を初めとする関連諸制度が整備されてきております。当事務所

では、この問題への取り組みとして、これらの諸制度を有効に、もれなく活用し、相続税、贈与税等の税に関する優遇措置の適用は言うに及ばず、事業の引き継ぎにあたっての必要資金の調達といったことも含め、きめ細かくご支援をさせていただきます。体制を整えております。

当事務所ではクライアント企業の皆様をはじめ、ご依頼者の皆様に親身になって寄り添い、全力を挙げて解決策を探り、確実に実行し皆様のお役に立ちたいと心から願っております。どうぞ何なりと当事務所へご相談頂きたいと存じます。



今般の新型コロナウイルス感染症拡大は、全世界の社会経済に対して、未曾有の甚大な被害をもたらしており、今なお深刻さが増している状況です。このコロナ禍において、超長期にわたり日本経済を支えている中小企業への打撃は計り知れません。当事務所では、クライアント企業の皆様に対し、これまで国や地方公共団体が講じた施策はもちろん、これからのものも限なくお知らせし、有効に活用いただけるように支援をしてまいります。

当事務所の名称は「T・MACKS 税理士法人」と申しますが、この「T・MACKS」の意味について説明してみます。「T」はもちろんTAX（税）です。「M」は語呂を合わせたものです。「M」はマネジメントのMです。「A」はアカウンティングのA。「C」はコンサルティングのCで、相談・助言業務を指します。「K」と「S」は人名の頭文字をとりました。これは、クライアントの皆様ニーズに極力お応えし、そのご発展に全力で寄り添いたいという願いを込めて命名したものです。

名称の頭文字の「T」は前述のとおりTAXのTですが、この税に対する基本姿勢については、税理士法第1条に規定されている税理士の使命に基づき、事務所運営について次のように考えております。「税務は、適法だからといって許されるものではなく、適正に実践されなければならぬ」。同様に「マネジメントへのアドバイスは科学的論拠をもつて積極的に行わなければならない」、「会計については、中小会計要領及び中小会計指針に基づき適切に処理されなければならない」、「コンサルティングについては、クライアントに寄り添い、親身になって積極的にアドバイスしなければならない」。

このようなことを実現するための方策ですが、翌月巡回監査の断行ということで、翌

東京都千代田区

企業のフルサポーター
T・MACKS
税理士法人
菅原 初義
代表社員税理士



YOSHIAKI TAIRA

税理士法人早川・平会計 代表社員 公認会計士・税理士・行政書士 平善昭

事務所データ

●事務所概要

1983年 早川善雄税理士事務所を四谷で開業
 1995年 平公認会計士事務所を東神田で開業
 2002年 税理士法人早川・平会計設立
 2009年 神田司町に移転
 2012年 平行政書士事務所を開設
 スタッフ18人

●事務所の特徴

私たちは相続人の幸せをいかに実現するかを考え、ていねいなヒアリングを行い相続人全員が不自由なく事業や生活を営める対策を講じます。確認や納得のためのセカンドオピニオンとしてもご相談ください

●得意分野・業務実績例

上場会社、オーナー会社などの節税対策、相続対策、相続税の節税対策など

●所属税理士会

東京税理士会神田支部

パーソナルデータ

●生年月日／1963年8月6日

●出身地／山形県

●略歴／1986年明治大学商学部卒業、同年サンワ等松青木監査法人入所（現、有限責任監査法人トーマツ）。1995年同上退社、平公認会計士事務所開設。主な著書『会社の設立・資金繰り・申告・節税、全部これ1冊でわかります』（あさ出版）、『相続の税金と対策 これだけ知っていれば安心です』（同）など。2014年「相続対策セミナー」、2015年「マイナンバー対策セミナー」、2017年「1人社会保険労務士法人の税務」（社会保険労務士会主催）など講演多数

事務所所在地

●税理士法人早川・平会計

〒101-0048 東京都千代田区神田司町2-10
 安和司町ビル2階

電話：03(3254)2171 FAX：03(3254)2174

ホームページ・アクセス

●URL① <http://www.ht-souzoku.com>●URL② <http://www.ht-tax.com>●E-mail support@ht-tax.com

●アクセス／JR神田駅徒歩5分・東京メトロ淡路町駅徒歩1分



①



②



▲「お客様の立場に立って物事を見つめ、真実を探究し、ともに考え、そして行動する」を企業理念に私共はお客様の発展に尽くし、お客様とともに歩んでまいります

「セカンドオピニオン」です。税理士の提案が最善なのか、これが相続人にとって一番の選択なのか、疑問に思うことがあつた場合、一般の方が自らの手で確認するのは困難です。当事務所では、当初担当した税理士に迷惑をかけることなく、申告書や資料を精査し、あらたな提案を行います。前段の例では、

当事務所で精査した結果、前税理士の計算間違いを発見いたしました。さらに相続人それぞれの状況と、二次相続を考えて、役員貸付金はお母様が相続、子どもたちが現金を相続という形に落ち着き、全員にご納得いただきました。相続税申告期限は、被相続人死亡から10カ月以内。相続人が依頼していた税理士があと3カ月という段階で提示してきた遺産分割案に対し、相続人が疑問を持ち、当事務所に駆け込んでくることもありまます。このような締め切り間際でも対応し、分割案についてのコメントを出してご納得いただいた例もあります。

相続人も税理士も、とにかく早くわかりやすい方法で処理してしまおうと、将来問題になるケースがあります。土地の相続で起こりがちなのが、相続税を安くするために相続人数分の小さい土地に分けて相続し、小規模宅地の特例を使う方法です。しかし、あまりにも小さいと将来その土地を活用したいときに使いよう、売りようがなくなりまます。

相談しやすいシステム
初回は無料、電話も可

もちろんファーストオピニオンとしての相続前、相続発生後の相談にも対応します。相談しやすいさを考え初回の相談は無料となっております。当事務所では、初回にかなり深い掘りしてお話を伺います。ご相談にいらした方は、ピンポイントで聞きたいことがあるかもしれませんが、相続人の皆様の幸せを考えるには、詳細な情報が必要となるからです。ていねいなヒアリングが、皆様の幸せな相続の実現に必ずお役に立てると思うからこそ、皆様から信頼され多数のご依頼を受けております。相続専門の税理士がお話を伺います。電話での相談も受け付けておりますので、お気軽にご連絡していただければと思います。



創業から30年以上、神田に事務所を置く当事務所は相続に関する案件を年間120件以上担当しています。私共の特徴は、すでに税理士が着手した案件もセカンドオピニオンとして精査することです。その結果、節税や資産確保ができたお客様がたくさんいらっしゃいます。

たとえば一次相続の場合、二次相続の場合を考えずにいると、二次相続時に支払えないほどの高い相続税が課せられる例もあります。どのような対策を取るにしても、もちろん推定相続人、相続人の合意が必要です。そのため当事務所では、ていねいなヒアリングを行い相続人全員が不自由なく事業や生活を営める対策を考えています。

たとえば、同族会社の経営者の男性（被相続人）が亡くなり、90歳の奥様が8000万円の現金を相続し配偶者控除を使うことになった事例。担当した税理士へ依頼したのは実質上同族会社の経営を行

確認や納得のための
セカンドオピニオン
としても

当事務所の特徴の一つが

東京都千代田区

税理士法人 早川・平会計

代表社員 公認会計士・税理士・行政書士

平善昭

相続税の専門家であり調整役。相続人みんなの幸せを目指す



事務所データ

- 事務所概要 2002年開設
- 事務所の特徴 当事務所はスタッフ2名の小さな事務所です。大きな事務所はスタッフが顧客対応するかもしれませんが、当事務所は所長税理士である私が直接、貴方と打ち合わせをしますので、品質が落ちることはありません。経営の後押しをするコーチ役として、当事務所をお使いいただければと思います
- 得意分野・業務実績例 中小企業のお金を月商の3倍以上にするために経営者との未来形計画作成と行動計画作成とその改善アドバイス、中小企業の資金繰り改善支援、中小企業の資金調達支援、税務調査相談と対応、資産1億円以下の相続税申告業務
- 所属税理士会 東京税理士会豊島支部

パーソナルデータ

- 生年月日 / 1965年2月1日
- 出身地 / 石川県七尾市
- 略歴 / 石川県立七尾高等学校卒業。主な著書『税理士が知っておきたい中小企業の財務改善ノウハウ』（第一法規、共著）、『社長、税務調査の損得は税理士で決まる！』（あさ出版、共同出版）など多数

事務所所在地

- 道下敏光税理士事務所
〒170-0013
東京都豊島区東池袋1-44-10
タイガースビル10階
電話：03(6907)7050
FAX：03(6907)7051

ホームページ・アクセス

- URL <https://www.ikebukuro-consulting.com/>
- E-mail smile4.t-michi@citrus.ocn.ne.jp
- アクセス / JR池袋駅徒歩5分



▶出版活動も積極的に行っています。主な著書『税理士が知っておきたい中小企業の財務改善ノウハウ』（第一法規、共著）、『社長、税務調査の損得は税理士で決まる！』（あさ出版、共同出版）など多数

それは事実です。しかし、大きな事務所だと税理士ではなく、スタッフが経営者と打ち合わせをするのではないでしようか。当事務所は私が直接、貴方と打ち合わせをしますので、品質が落ちることはありません。どうかご安心ください。連絡して良かったと思ってもらえるはずですので、どうぞ当事務所へご連絡ください。

税務調査については、調査官が出す問題点について、どう対処すれば問題を少なくし

て終わらせることができるのか、そのポイントを把握しています。ただし、脱税をしている会社は助けられませんし、助けるつもりもありません。ご理解ください。

税務は白と黒でハッキリ分けられるものの方が少なく、ほとんどがグレーの事案です。それについての対処の仕方を知っているかどうか、税務調査への対応の差は、たったそれだけです。調査対応に不満を感じたことがあれば、調査対応だけでも税理士を変えてみるのもひとつの方法です。

税務調査は税理士しか立ち会えない仕事です。税理士のスキルや経験の違いが端的にあらわれます。連絡して良かったと思ってもらえるはずですので、どうぞ当事務所へご連絡ください。

被相続人の資産総額が1億円程度なら、当事務所でも十分に相続のご相談に応じられます。当事務所へご連絡ください。1億円を超えるような資産家の方の相続については、残念ながら当事務所には余力がございませんので、相続税申告専門のもの凄いい税理士をご紹介します。ご自分の業界でももの凄いい会社の1社やもの凄いい人の1人くらいご存じですよね。それはどの業界も同じです。「私は資産をかなり持っている」という方は是非ご連絡ください。ご紹介いたします。



貴社のお金（銀行預金）を月商の3倍以上にしましょう！

会社経営者の仕事とはなんでしょうか？

その中の一にお金を増やすことがあります。当事務所では、会社の命であるお金をいかに増やしていくのかだけに絞って支援をしています。

新型コロナウイルスの感染が拡大する以前より、どのようにしたら儲かるか、お金を増やせるか、だけに絞って、中小企業経営者様とデータに基づき打ち合わせをしてきました。データとは「試算表」と「未来計画表」です。

経営者は常に次のような悩みを抱えているのではないのでしょうか？

正しい売上と利益を教えてください、今後なにをしたら良いかを示して欲しい、お金はいくらまで投資として使つて良いかを明確に示してくれないと投資金額の判断ができません。当事務所では、経営者のそんな悩みを試算表と未来計画表等を使って解決したいと思っています。

経営の後押しをするコーチ役として、当事務所をお使いいただければと思います。会社が利益を出し続けられ、当然儲かり、その結果お金もドンドン増えていきます。お金

があると安心して経営ができます。次の事業投資も安心してできることが多くなります。

お金を増やし続けることで会社は幸せになり、経営者も幸せになると思っています。このお金を増やす支援業務が当事務所のメイン業務です。

会計事務所業界では「未来計画表」などの資料を使っているケースは、大多数ではないと思います。そのため、「お金を増やす支援」をしている事務所も少ないとは言えないと思います。当事務所はスタッフ2名の小さな事務所です。そのため、急な連絡に対応できないこともあります。たいへん申し訳ありませんが、

東京都豊島区

月商3倍のお金は
会社と経営者を幸せにする

みちしたとしみつ
道下敏光

所長税理士

道下敏光税理士事務所



写真紀行
密を避けて
春を訪ねて②









税制への影響は？

押し寄せる「DX」の波

50

税制面でも推進

一気呵成のデジタル化に警戒！

52

中小に迫る罰則付き義務

加速する税申告の電子化

54

首相ブレインの提唱で

ベーシックインカム導入に現実味？

56

【特集】 SPECIAL FEATURE

デジタル フォー トランス メーション



押し寄せる「DX」の波



社会基盤のデジタル化、いわゆる「DX（デジタルトランスフォーメーション）」を推し進める菅首相の号令のもと、税制にもDXの波が押し寄せている。来年度改正に向けた議論では、DXへの取り組みを進める法人への税優遇がメインテーマとなりそうだ。来年創設されるデジタル庁はかつてない権限を持つ一気に社会のデジタル化を進めるとみられ、事業者としても他人事ではいられない。

最近になって「DX」という言葉をよく耳にするようになった。DXとは「デジタルトランスフォーメーション」の略で、情報技術の発展による社会の変革や、それに対応するための事業者の取り組みを指す。言葉の発祥は、2004年にスウェーデンの大学教授が提唱した「ITの浸透が人々の生活をよりよい方向に進化させる」という概念だ。それが日本で広まったのは、経済産業省が18年に「DX推進ガイドライン」を公表したことがきっかけだといわれている。

このガイドラインでは、今後の日本企業が目指す姿として、データとデジタル技術を活用して製品やサービス、ビジネスモデルを変革し、同時に業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土までを変化させることを訴えている。

る。実現すれば国際競争上の優位性を確立して年間130兆円のGDPの押し上げが期待できるとした一方で、逆にDXに乗り出さなければ数年以内に既存システムの老朽化や旧システムに熟知した人材の引退、市場の変化への乗り遅れなどが一斉に訪れると警鐘を鳴らした。

「デジタル」登場回数3年で35倍に急増

これまでもインターネットの発展などに伴い、社会基盤や経済システムのデジタル化は何度となく取り上げられてきた。かつては情報ネットワークが社会の根幹をなすとした「ユビキタス」という言葉が流行したこともあるし、今でも使われている単語としては「ICT（情報通信技術）社会」というものもある。

しかし近年になって、社会基盤と経済のデジタル化の必要性は、その「緊急度」を増しつつある。前述した経産省のガイドラインでは、2025年を一つのデッドラインとして、DXへの取り組みが間に合わなければ年間12兆円の社会的損失が生まれるとしている。ガイドラインではこれ

税制への影響は？

を「2025年の崖」と名付け、対応できない企業などは文字通り崖から落ちるように競争力を失い脱落していくと警告した。

差し迫る「崖」に警戒感を強めるかのように、デジタル化に対する国の姿勢も変わりつつある。政府が年に一度策定する経済財政の運営指針、いわゆる「骨太の方針」の16年版には、「デジタル」という言葉は一度も出てこなかった。それが17年に3回登場したのを皮切りに、18年には9回、19年には53回と増え、20年版では105回に急増した。デジタル化に対する政府の問題意識が透けて見えるよう

だ。そしてここにかけて、菅義偉政権がDXを政策の柱に掲げた。新たな省庁としてデジタル庁を新設することも決定し、日本社会のデジタル化は今後一気に進んでいくものと予想される。

デジタル庁は「とてつもない権限」

「縦割り行政の打破、規制改革は、とてつもない権限をデジタル庁に持たせないといけない。予算やシステム設計

の権限は、ぜんぶ他の省庁からいただく必要がある」

昨秋、都内で開催されたAI（人工知能）関連のイベントで、平井卓也デジタル改革・IT担当大臣はこう語った。それぞれの役所が別々のデジタルサービスを提供している現状を変えるには、かつてない横断的な権限が必要であるという考えた。平井氏が「デジタル政策が『二丁目一番地』になったのは日本でこれが初めて」と意気込んだように、今後の菅政権のすべての政策は、DXを軸に作られていくことになるだろう。

実際に来年のデジタル庁始動を待つまでもなく、様々な面ですでにDXの波は押し寄せている。その代表的なものが、税制だ。

昨年10月20日、自民党税制調査会は21年度改正に向けた非公式幹部会を開催した。そこではコロナ禍でダメージを受けた企業や家計への支援と並び、DX実現に向けた税制面での支援策が焦点となった。具体策は挙がっていないものの、「企業や組織全体に対してDXの最適化に向かうよう税制に反映していく」（甘利明・自民党税制調査会長）という認識は共通していて、そこに

はDXへの取り組みを行った企業への税優遇が念頭にありとみられる。世間の話題となっている「脱はんこ」についても、21年度分の年末調整や確定申告から不要にする方向で検討を進めていくとした。また菅政権下で決定したものは、昨年の年末調整からはデータをデジタルでやり取りする電子化がすでに始まっている。

インセンティブからペナルティーへ

企業経営者にとって特に心が高いのは、DX投資への税優遇だろう。

これまでもIT化への投資を進めた企業に対する法人税の優遇は存在した。しかし従来のこうした優遇措置について甘利党税制調査会長は、「（政府が目指す）デジタル化を遅らせる」と否定している。個別企業のデジタル化を後押しした結果、それぞれの会社が独自のシステムを構築し、結果的に会社や機関の枠を越えた情報のやり取りを難しくしてしまったという反省があるためだ。

今後のDX税制について甘利氏は、「『つながるDX』

に誘導していく」と語り、企業や行政が一致した方向に向かってデジタル化を進めていくことを重視する方針を示している。党税調の会合では個別企業ではなく企業グループや関連会社を含むサブライチエーション全体でシステムを最適化していくことが挙げられたが、政府が目指す最終ゴールは、国内のすべての行政や企業が互換性のある、言ってみれば同じ規格のシステムで動くことだろう。

とはいえDXには当然コストがかかり、また現在の業務体制を激変させることになるため、企業によってDXに取り組む姿勢はまちまちだ。足並みをそろえて全企業が政府の求めるDXを進められるわけではない。

そこで懸念されるのが、企業のDXへの取り組みに対して税制で「アメとムチ」を使い分ける可能性だ。最近の税制改正の特徴の一つとして、新たな制度に対応する納税者にインセンティブを設ける一方で、従わない納税者にペナルティーを与える傾向がみられる。一定の財産を持つ富裕層に提出を義務付ける「財産債務調査書」がその代表的な例で、提出のあった財産に申告

漏れがあった場合には加算税を軽減し、逆に提出のなかった財産については上乗せで追徴課税を行う仕組みとなっている。

よりDXに関連するものとして、青色申告特別控除の電子化も挙げられる。従来は一律で65万円が控除上限であったが、20年からは原則55万円に引き下げられ、その上で「電子申告」をした場合のみ控除額を10万円上乗せする仕組みに改められた。実質的には紙での申告に対する10万円のペナルティーが設けられたわけだ。これと同じことが、DX税制では行われないという保証はない。DX化に対するインセンティブが、非DX化に対するペナルティーに変わる可能性は否定できないだろう。

＊ ＊ ＊

経産省のガイドラインが示すとおり、日々変化していく社会に対応するためのDXへの取り組みは、事業者にとっても生産性向上などのメリットがあるのは確かだ。政策や税制の行く末を注視しながら、ビジネスにプラスとなる部分からDXに手を付けていくというのが、当面は賢明な選択だろう。

税制面でも推進

一気呵成のデジタル化に警戒！

デジタル化に関連する政策を複数の省庁にまたがって担っていくデジタル庁の新設に向けて菅首相が作業を加速させている。国税当局でも納税者の預貯金情報を入力するため、デジタル化での手続の実証実験を昨年10月からスタートさせたが、税務調査で納税者の権利を侵害することにつながる危険性は否定できない。メディアの多くはデジタル化の普及に肯定的な論調だが、コロナ禍に乗じて国民の合意形成をなおさりにしたままで、税制面までも推進されることがあってはならないだろう。

あらゆる社会インフラのデジタル化について菅首相は「一気呵成に普及を進める」と力を込める。これを多くのマスコミは肯定的に報じているのだが、政府が個人情報管理を強めることに対し、国民の不信感は根強い。マイナンバーカードの普及率が2割に達していない現状は、情報を一元管理しようとする国を、世間が信頼していない証だろう。

確かに政権がデジタル化を急ぐ気持ちも分からないではない。コロナ禍では、各種給付金のオンライン申請でトラブルが続発し、デジタル化の

遅れが浮き彫りになった。一律10万円給付の手続きで中央省庁と地方自治体のシステムがうまく連携せずに給付が遅れたことでも、国民からの批判を浴びた。省庁を結ぶテレビ会議すら開けず、感染者数データをファクシミリで送るなど、時代にそぐわないお粗末な実態があらわになった。

菅政権はマイナンバーを身分証明書や預金口座と紐づけ、役所に行かなくてもあらゆる手続きができるようにすることを政策の大きな柱に掲げている。またマイナンバーカードを運転免許証と一体化する。ことは、これを避ける」とし、「通達の運用につき慎重を期するため」「税務署長等の証印のある書面を調査先の金融機関に呈示する」とされている。

納税者の権利にかかわる重要問題

国税通則法には、「取引先等に対する反面調査の実施に当たっては、その必要性和反面調査先への事前連絡の適否を十分検討する」との記述がある。

そして銀行調査についても通達で「普遍的に、個人別の預貯金等の調査を行うような



「その中で守るべきものは何か」ということを、民主税制下の納税者は議論する必要があるだろう。国は国民との対話を重ね、合意形成をもつて初めて、個人情報保護を預かる資格を得ることができる。強大な管理社会につながりかねないデジタル化への移行は、政府がコロナ禍に乗じて、一気呵成に進めるべきものではないだろう。



方向で検討し、現在の免許証の廃止も視野に入れているという。そして国家資格証とも統合する考えだ。税、社会保障、災害の3分野の行政事務に限り活用できるとされていたマイナンバー制度だが、その用途は際限なく拡大されていきそうな気配だ。

納税者権利と効率化を秤に

そんななかで、国税当局が納税者の預貯金情報を入力する手続きをデジタル化するため、NTTデータと提携した実証実験を昨年10月にスタートさせた。紙で行っている照会手続きをペーパーレス化することで大幅な業務効率化が

見込め、納税者の所得を捕捉する動きがよりスピーディーになるという。

国税局・税務署が、金融機関に対して行っている預貯金等照会とは、全て紙ベースで行われている。このため金融機関では開封・仕分け、作成した回答書類を紙出力し郵送するといった業務負担が生じており、また国税当局でも同様に回答書類の開封・仕分け・保管等の事務作業があった。これをデジタル化によって効率化するというものだ。

一昨年12月末に閣議決定された「デジタル・ガバメント実行計画」には、「金融機関に対する預貯金等の照会・回答」がオンライン化対象手続として記載されている。この

実行計画では、滞納処分のほか、所得税、法人税、消費税、相続税などの手続きもオンライン化の対象とされている。預貯金等の照会を通じた行政手続のデジタル化を実現するため、2021年度末までに120の金融機関と300自治体への導入を目指すという。

税務行政手続に詳しい岡田俊明税理士（東京・世田谷区）は「国税庁における預貯金等照会業務とは、国税通則法規定の質問検査権行使に当たるものであり、この公権力の行使に対する金融機関内部の単なる業務処理合理化の問題ではない以上、納税者、国民の権利にかかわる重要な問題である点を無視するわけに

そのうえで財務省は法人税の電子申告利用率を100%に引き上げること狙いを定めている。今後、デジタル化に対応していない事業者は、罰則強化や、税優遇の対象から外されることも想定される。

電子化に対応しない場合の罰則は、所得税ですでに設けられている。電子申告をしなかった事業者の控除額を減らすという方式で、20年分の確定申告からスタートしている。個人事業主が税務申告の際に電子申告を使えば「青色申告特別控除」の控除枠が10万円上乘せられるようになるが、一方で青色申告特別控除の基礎額が一律10万円引き下げられているため、実質的には紙での申告を続ける事業者に対する10万円のペナルティーとなっている。

は、複式簿記で経理をした事業者へのインセンティブを電子化の普及に利用することだ。白色申告を「廃止もしくは例外的な措置」と位置づけ、70年間にわたって適用されてきた青色申告者向けの控除を白紙に戻し、電子化に対応した事業者にだけインセンティブを認めるという。

マイナンバーで所得捕捉を強化

デジタル化の進展により、納税者の所得情報は課税当局によってこれまで以上に正確に捕捉されるようになる。そこで「活躍」が期待されているのが国民一人ひとりに割り当てたマイナンバーだ。専門家会合では、「マイナンバー制度を活用した正確な所得捕捉に基づく課税制度の構築が重要」（神津里季生・日本労働組合総連合会会長）といっ

中小に迫る罰則付き義務

加速する 税申告の電子化



た意見が上がるなど、マイナンバーの活用機会の拡充が課題となっている。

マイナンバーについては、制度の目的のひとつである「公平・公正な社会の実現」に向け、税逃れなどの防止に役立つことが期待されるが、一方で過度な監視社会化への危惧も国民には依然として根強くある。

今後、社会のデジタル化は否応なく急速に進んでいく。当然、税務・会計分野も例外ではなく、会計ソフトによる記帳やクラウドソフトを使った申告が当たり前になっていく。また、取引を自動的に取り込んで仕訳するクラウドソフトもさらに普及し、インターネットバンキングやクレジットカードを利用して電子データで情報を受け取ることも一般的となるだろう。そうなれば紙での申告を続ける納税者の負担は大きく増えかねない。紙でも電子でもどちらでもよいという状況と、電子申告しか認められないという状況では大きく異なる。デジタル化を進める動きが納税者の負担を大きく増やしかねない状況だ。

現在、大企業は正当な理由なく紙で申告した場合は「無申告として取り扱う」とされ、電子申告するまで追徴加算額がかけられることになっている。

菅政権のもとで進められる社会基盤のデジタル化については納税者が享受できる一定のメリットも期待されているが、一方で中小事業者に対するこうした動きも見逃すわけにはいかない。特に、税務・会計の電子化に向けた会合での発言は注視していく必要があるだろう。

そもそも国が想定する会計・税務のデジタル化は、事業者が日々の記帳を会計ソフトで行い、そのデータを基に電子申告するというものだ。

政府税調で議論が進む中で、税務・会計の電子化に関する制度は、税制改正の重要なテーマのひとつとして盛り込まれる見通しとなっている。税務・会計の電子化によって個人や法人の所得情報が一元管理しやすくなれば徴税機能は強化されるものと考えられる。プライベート用のクレジットカードを事業にも使っている事業者は、自動取り込み機能の対象となつて経理の複雑さが増すことのないように、個人用と事業用を分けて使う必要も出てくる。

コロナ禍では、日本の行政のデジタル環境の脆弱さが露わになった。家庭向けのコロナ関連給付金が受給権者へ行き渡るまでに時間がかかったことなどからもデジタル化への移行は喫緊の課題ではあるが、国民生活に直結する問題だけに、やはり丁寧な議論を重ねてもらいたい。

専門家会合では、委員の一人から「コロナ禍でデジタル化の必要性が高まっている状況で、納税環境の見直しを進めるチャンス」といった勇ましい意見も出たが、特に税務に関しては慎重にも慎重を期すべきだろう。

行政手続きのデジタル化が急ピッチで推進されるなか、電子申告義務化や徴税強化に向けた動きが目立ってきた。政府の専門家会議では、電子化によらない申告へのペナルティー適用拡大のほか、マイナンバーを活用した所得監視が検討課題として議論されている。所得税での罰則がスタートし、大企業の電子申告が義務化され、外堀は埋まった感がある。そして中小事業者の電子申告の全面義務化も間近に迫っている。

首相ブレインの提唱で

ベーシックインカム
導入に現実味？

すべての国民に最低限の生活費を継続的に支給する「ベーシックインカム」(BI)の導入が日本でも現実味を帯びてきた。菅首相のブレインと言われる竹中平蔵氏が提唱したこと、政府の政策に影響を与えているものとして捉えられ、波紋を広げている。竹中氏が提唱するBIはすべての国民に現金を給付する代わりに年金や医療などの社会保障制度を廃止するというものだが、将来の社会保障制度をどのような仕組みにしていけるのか、国民的議論にしていかなければならない。

狙いは社会保障
制度の廃止

EU諸国を中心に「ベーシックインカム」(BI)の導入が注目を集めている。BIは、政府が高所得者も低所得者も、生まれたばかりの子どもにも、すべての個人に對

して生活に最低限必要な現金を無条件で毎月支給するという制度だ。

新型コロナウイルスの感染拡大によって、失業や貧困が増え、現行の社会保障システムに対する不満が高まるなかで、試験的な導入や社会実験に踏み切る国も出てきた。スペインは新型コロナウイルスで失業者

財源100兆円を
どうするか

仮に竹中氏が提唱する1人7万円をすべての国民に給付すると、夫婦子供二人の世帯への支給額は毎月28万円となる。

だが、全国民に月7万円を支給するには、年間で約100兆円の財源が必要になる。仮にそれをすべて消費税で賄おうとすれば、消費税率を50%に引き上げなければならぬ。

そこで、竹中氏は7万円支給のための財源を社会保障費から捻出することを提唱している。つまり、BIが従来の社会保障制度に取って代わるということだ。現在、年金や医療、介護、失業保険などの生活保障支給額が年間120兆円あり、それを国民が支払う年金や健康保険などの保険料(約71・5兆円)、国庫負担(約34・1兆円)、地方税(約14・7兆円)、年金積立金の運用益などで賄っている。現在の制度では、入院や手術などで1カ月の医療費が一定限度を超えた場合、超過分の支払いが免除される「高額療養費制度」などがあるが、

保険制度が成立しなければ、そうした出費が全額自己負担となる。

そして「社会保障制度の財源で足りなければ、所得税や相続税を増税するべき」という議論も出ており、高所得者への増税も視野に入ってくる。

BIでコロナ対策

現在、コロナ禍による休業者は2百数十万人に上るとされている。雇用調整助成金などの休業補償が打ち切られると、ますます失業者が増えるものと予想される。そうなる和生活保護の申請が殺到し、社会不安が広がり財政がパンクすることも想定しなければならぬ。

そこで社会保障をBIに統合して、生活保護の代わりに国民全員に7万円を配れば、当面のコロナ破綻者が少なく済む。しかも社会保障費が膨れ上がっても政府は年間100兆円の給付をしておけば、その後のことは知らぬ存ぜぬで済むという算段だ。

怪我をしやうが病気をしようが後は自己責任という社会を国民は望むのか。社会がどのようなかたちになっていくべきなのか、国民的議論が必要だ。

が急増し、貧困対策として昨年5月下旬に導入することを決めた。その対象を低収入の生活困窮者に限定していることから、「本来のベーシックインカムではない」という指摘があるようだが、約230万人を支給対象としていることで、かつてないほどの規模の導入となっている。このほかドイツやアイルランドでも試験的にBIを実施する社会実験を検討している。

もともとBIは、2010年代に失業率が高まったEU諸国で、失業手当の代わりとして注目されてきた。人工知能(AI)の発達によって産業の大きな転換が起こり、失業率が拡大するという予測のなか、常に議論を呼び起こしてきた。16年にはスイスで導入の是非を問う国民投票が実施されたが、反対多数で否決

政府がデジタル化を
急ぐワケ

されている。フィンランドは昨年5月、2年間にわたって実施した失業者2千人に毎月560ユーロ(約7万円)を支払う社会実験の最終報告書を取りまとめた。

EU諸国を中心にBIが注目されるようになると、日本でもベーシックインカムという言葉がメディアに登場するようになってきた。火をつけたのは竹中平蔵氏だ。パソナグループ取締役会長である竹中氏が、民放の番組でBIについての持論を展開した。

竹中氏は菅首相が就任して真っ先に会談した人物だ。竹中氏は小泉政権で総務大臣、菅首相はその副大臣として当時一緒に仕事をし、その後も

たびたび意見交換してきた。また安倍内閣のときから政府の諮問会議と呼ばれ、国家戦略特区など様々な政策に関与してきたことから、竹中氏の政権内での影響力は大きいものと考えられ、にわかにBIが現実味を帯びてきた。

竹中氏は国民全員に毎月7万円を支給したうえで、マイナンバーと銀行口座を紐付けて所得を把握し、一定以上の高所得者には給付後に返納させる「所得制限付きのBI」に言及した。

菅政権は二丁目一番地の政策としてデジタル化を掲げているが、それを進めなければ、BIの導入はままならないことがよくわかる。菅政権が進めるデジタル庁や縦割り行政廃止の先にある狙いが、既存の社会保障制度の廃止であることが透けて見える。

女性起業家も読んでいる
カジュアルな税財務・経営情報サイト

社長のミカタ DIGITAL

紙がいい。デジタルでもいい。

ミカタデジタル

検索



トピックス

〈特集〉
味方の見方

賢者の言魂

社名の由来

二升五合

歴史建築
散歩道

節税市場

相続時代

あなたにピッタリ！
『賢者の言魂』診断



Facebookも
はじめました



ミカタデジタル 検索

【特集】 SPECIAL FEATURE

終活・相続・争族

樹木葬が人気!

変わる「お墓」への意識

62

スマートな事業整理

渡哲也さんに学ぶ会社の終活

64

八千草薫さんの豪邸取り壊し

軽視しがちな納税資金

66

マラドーナ氏 死去

隠し子多数で泥沼の争族

68

樹木葬が人気！

変わる

お墓

の意識



遺骨の埋葬にあたり、特定の墓石を持たない「樹木葬」を選ぶ人の割合が全体の4割を超え、長年トップだった一般墓の購入との順位が逆転したという結果を民間の調査会社が発表した。ライフスタイルの多様化により、従来の「お墓」の形にこだわらない世代が増えているという。かつて、成功者にとって生前に立派な墓を建てるのが一種のステータスであり、また節税策として子や孫のためにもなるとされてきたが、今後は相続財産の形として一考の余地がありそうだ。

終活関連企業「鎌倉新書」が運営するお墓の総合情報サイト「いいお墓」が2020年2月に実施したインターネット調査によると、購入したお墓の種類では「樹木葬」の割合が41・5%に伸び、調査開始以来トップであった「一般墓」を初めて上回った。2年前の調査と比較すると樹木葬は1・6倍に増え、一方で

一般墓の割合はほぼ半分以下で落ち込んでいる（グラフ）。樹木葬とは、霊園などにある樹木を墓標として、その周辺に遺骨を埋葬する方法で、一般墓のように家ごとの墓石を持たない。多くの霊園では永代供養料として埋葬時に一定の金額を納めれば、その後は管理費などを支払うことはないシステムがとられている。

代々にわたって承継する必要がないため相続にあたって誰が「墓守」となるかで相続人がもめる心配もなく、また管理費などが発生しないこともメリットとされる。

特定の墓石を持たずランニングコストがかからないという面では、ひとつの大きなスペースにまとめて安置する「集台墓」や、骨壺のまま専用の置き場に収納する「納骨堂」への埋葬も永代供養のジャンルに分類でき、やはり一定の層の支持を得るようにな

っている。一般に集合墓は永年安置だが、納骨堂の場合は「3回忌」「13回忌」「33回忌」など期間が定められていることも多く、費用もプランに応じて支払うことになる。

一方、これら永代供養に対して、一般墓は寺院などに墓地の「永代使用料」として費用を支払い、その上に自腹で墓石を建立するものを指す。土地賃料、墓石代、管理料に加え、大抵は檀家としての諸費用がかかり、総額は立地にもよるが永代供養に比べて2

倍は必要になる。先祖代々の墓として一族の絆を深めるメリットもあるが、管理していくにあたっては面倒な点も多く、近年では避けられる傾向にある。今回のアンケート結果で注目ののは永代

節税のための生前建立で、争族に？

これまで墓は、それなりの家柄を象徴する面もあり、「立派な墓を残す」ということは、ある意味で成功者のステータスでもあった。だが、立派な墓の継承を重荷に感じる世代が増えてきたことで、今後は財産としての墓の存在価値にも変化が出てきそうだ。

また、生前に立派なお墓を建立することは、富裕層の間では効果的な節税策として重宝されてきた。死んだ人が生前に建てていたお墓は相続のうえで「祭祀財産」として非課税財産となり、課税対象となる資産の額を減らすことができるためだ。お墓のほかに位牌や仏壇、仏具、神棚、さらに先祖代々の家系図なども祭祀財産に含まれ、幅広く認められている。

なお、祭祀財産であっても支払いが当人の死後になっては非課税財産とはならないため、ローンなどで購入した場合は注意が必要だ。

相続税対策の有効な手法として活用されてきたお墓の建立だが、お墓自体を相続人が「お荷物」と感じるようなら、いかに相続税が減額できてもありがたいとは思われないだろう。

資産税を専門とする大手税理士法人タクトコンサルティング顧問の本郷尚氏は「どんなに立派なお墓を残しても相続人にとってはただの金食い虫であることは少なくない。そして相続人が80歳になったときに引き継ぐ者がいなければ、もはや撤去も墓じまいもできない」と、相続の現場で

起きている実情を語る。

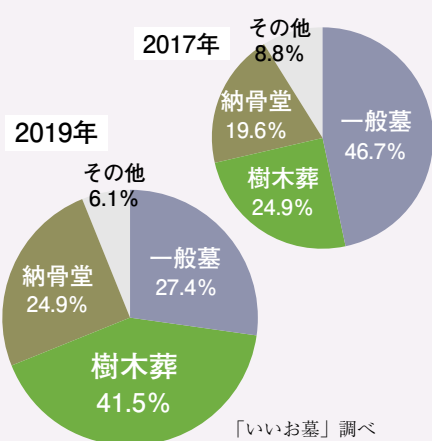
生前に立派なお墓を残すことで相続財産を圧縮できたとしても、相続人がお墓に大きな存在意義を感じていなければ、一生にわたって維持費がかかるだけのものとなる。それなら多少の税金を払ってでも現金で残してくれたほうがありがたいということだ。

「子どもたちのため」という理由での立派なお墓の建立は、ややもすると墓守の押し付け合いから、かえって「争族」の種にもなりかねない。生前によくよく検討する必要があるだろう。

最近では、樹木葬のほか、海洋散骨や宇宙葬まで様々な種類の埋葬方法があり多様性に富んでいる。ペットと同じ墓に入りたいという人は63%に上り、実際に同じお墓に眠る人も36%存在するという。アンケートを担当した鎌倉新書の古屋真音氏は「自分の死についてタブー視せず自由に考えるようになってきているのではない」と話す。

死や墓について多くの人が「自分らしさ」を求めるようになってきている。相続財産としてのお墓のあり方についても家族で見つめ直す時期に来ているのかもしれない。

購入したお墓のタイプの変化





©時事

ている。解散に向けては、生前に複数の関連法人の廃業・合併の手続きを済ませたほか、裕次郎さんの音楽や映像遺品、また肖像権の管理などの業務は既存の関連法人に移管した。その他の遺品の維持や管理業務は新たに立ち上げた社団法人が担うことが決まっている。

悪化などによって事業を継続したくても不可能になった状態を指し、弁護士などの専門家の力を借りて会社経営を終わらせることになる。同じ経営者が複数の会社を経営している場合、ひとつの会社だけを破産手続きによって倒産させることも可能だが、関連会社に資産を移したうえで、計画倒産を疑われるおそれがあるので、専門家に相談しながら慎重に進める必要がある。一方の廃業は、あくまでも自主的に経営を止めるもので、必ずしも外部の専門家に頼る必要はない。廃業の道を選ぶ場合は、財務状態を正確に把握したうえで、未払いと

スマートな事業整理

渡哲也さんに学ぶ

なっている給与や買掛金、銀行からの借入などの借金を清算する。また従業員への転職のあっせんに努めることも大切だ。最終的には決算をきちんと行って税金を支払い、法的な手続きに従って登記を消すことになる。

なお、会社の解散に伴って取締役という役職はなくなり、清算人が清算事務を行うことになる。中小企業であれば、取締役がそのまま清算人に就任することも多い。このとき、清算人に対して報酬や退職金を支払うことも認められている。このほか、関連法人が売上を見込めないような状態の場合、会社をたたむという選択肢の他に、会社を「休眠」の状態にすることもある。新型コロナウイルスが収束した後など、将来的に事業を再開することを視野に入れているのであれば、一度解散して新たに会社を立ち上げるよりも、負担を大きく軽減できる休眠を選択肢に入れておきたい。

M&Aも 選択肢のひとつに

会社が休眠状態であっても、法人としての登記が残っている以上、税務申告は必要だ。

青色申告制度や欠損金がある場合の繰越控除は、税務申告を続けていないと適用できなくなってしまう。また、税金面で別に注意が必要なのは、休眠することを異動届出書などの書類によって自治体に伝えておかないと、法人住民税の均等割が課税されてしまうということだ。均等割は会社が解散していない限り原則として支払う必要があるものだが、届出書によって課税を免れることが可能となる。

また、休眠中でも役員改選は必要で、これを怠ると金銭的なペナルティーの対象となるおそれがある。登記内容の変更がないなど、企業活動を継続していないと行政に判断される状態だと、最後に登記があった日から12年が経過した時点で法務大臣の判断により解散したものとみなされてしまうので注意が必要となる。

多くの中小企業が後継者不在に悩む中で、不採算事業の切り離しは避けることができないだろう。事業の整理は、廃業だけではなくM&Aという選択肢もある。石原プロの解散のように慎重に検討を重ね、確実な道筋をつけておきたい。

会社の終活

腰を据えた準備が 成功の鍵

石原プロは、主要業務である俳優のマネジメントを今年の早い段階で終了し、石原プロに所属する俳優たち、いわゆる「石原軍団」は実質的に解散することになるという。裕次郎さん亡き後、長年にわたり石原プロを社長として引っ張ってきた渡さんは、生前に一部の関連会社の清算を済ませていたほか、版權管理を別の法人に移管するなど、着実に解散への道筋をつけて

昭和の名優・石原裕次郎さんが設立し、数々のヒット作を生み出してきた石原プロモーションが1月16日、58年の歴史に幕を下ろした。30年以上前に裕次郎さんが残した「俺が死んだら即会社をたたみなさい」との遺言をようやく実行できたわけだ。石原プロは、俳優のマネジメントをはじめ、音楽や映像遺品に関する肖像権など、多くの業務にまつわる権利を有しているが、それらの全てについて事業整理の道筋をつけていたのが、解散発表の1カ月後に死去した渡哲也さんだったという。事業の縮小や不採算部門の整理はこれから多くの中小事業者でも起きるものと予想される。石原プロの複雑な事業をスマートに整理した渡さんの手腕から学んでみる。

渡さんは「西部警察」などの代表作を持つ俳優であるとともに、経営者としても芸能業界に深く関わってきた。1971年に石原プロモーションに入社し、裕次郎さんが死去した87年に二代目社長に就任。2001年に健康上の理由で代表の座を退いたものの、17年には相談役兼取締役として経営に復帰していた。相談役への復帰は、石原プロの解散を視野に入れたもので、昨年7月の解散発表にこぎつけたのも渡さんの手腕によるところが大きいと言われる。

八千草薫さんの豪邸取り壊し 軽視しがちな 納税資金



©時事

閑静な住宅街に 重機の音が…

2020年10月半ば、東京都世田谷区の高級住宅街で、150坪の広大な敷地に建てられた邸宅の取り壊し工事が始まった。この敷地の庭には桜や金木犀が植えられ、メダカなどが泳ぐ池もあったという。近所でも有名な豪邸で、近隣住民からは取り壊されることを惜しむ声も聞かれた。この邸宅の元の持ち主は、亡くなった女優の八千草薫さんだ。八千草さんは宝塚歌劇団のスターとして人気を博し、退団後は多くのテレビドラマで気品のある女性の役を演じてお茶の間に親しまれた。しかし2017年に膀胱がんが発見され、闘病の末に88歳で亡くなったのはその2年後のこと。

相続税対策といえば、いかに現金を他の資産に換えて評価額を減らすかという視点で語られがちだ。しかしどれだけ税額を減らしたところで、肝心の現金が手元になければ納税ができず、結果的に思い出の残る自宅など大事な遺産を処分することにもなりかねない。2019年に亡くなった女優の八千草薫さんも納税資金不足という画電点睛を欠く終活を行ってしまったがために、本人の遺志とは裏腹に自宅の取り壊しという結末を迎えてしまった。

「知らない」と断られてしまった。そこで様々な案を検討した結果、選んだのは大事な知人たちに遺贈するという方法だった。

故人の遺志は 果たされず

遺贈を受けたのは、八千草さんと亡夫のそれぞれの遠戚2人と、八千草さんが所属する事務所の社長だ。3人とも八千草さんの生活の世話をしたり一緒に旅行をしたりと、本人からの信頼が厚かった。3人としても故人の遺志を最大限に尊重しようという思いを持っていた。とはいえ、今後長くにわたり豪邸や庭を管理していくのは負担が大きすぎるため、八千草さんを含めた全員で「価値の分かる相手に譲渡する」という方針を立て

てたという。その売却資金を3人の相続税の納税資金に充てることも確認し、八千草さんは大切な家を残すという終活を終えて旅立っていった。

コロナ禍で売却が難航

しかし八千草さんの死後、残された3人に想定していなかった事態が降りかかる。全世界を襲った新型コロナウイルスの感染拡大だ。

急速に冷え込む経済状況のもと、不動産売買の市場も大きな影響を免れなかった。3人は当初、個人への売却を望んでいたというが、コロナ禍で先行きが不安ななか、150坪の豪邸を売おうという人はいなかった。遺贈を受けた本人が週刊誌に語ったところによると、その価値は「敷地だけで3億円」だったという。そこで方針を転換し、屋敷を残してくれるという条件で買い取ってくれる不動産業者を探し始めたが、やはり3億円超という価格がネックとなり、買い手探しは難航した。

のほ、不動産の買い手が一向に現れなかったことだけではない。法定相続人ではない3人に課される相続税は、税負担が2割加算されるルールが適用される。一部報道では1人当たりの相続税額が2500万円になるという予測もあったが、実際には「そんなもんじゃない」（前出の本人のコメント）というレベルの税額だったようだ。結局、買い手は見つかった。不動産業者への売却契約が締結され、自宅の引き渡しが決んだのは20年9月末のことだ。しかしその契約内容に、「自宅を残す」という条件は付けられていなかった。果たして翌月、解体業者の重機が敷地に入り、多くの思い出を残した豪邸にその爪をかけることとなった。おそらく今後、150坪の敷地は細かく分譲され、買い手の付きやすい価格の住宅が建ち並ぶことになるだろう。残念ながら、「思い出のある家を残したい」という故人の遺志が果たされることはなかった。

ハードルが高い 物納の利用

今回の八千草さんの邸宅を

巡る「トラブル」に、予想せぬコロナ禍が大きく影響したことは確かだ。だがコロナ禍を抜きにしても、1億円を超えるような高価な不動産は買い手が限られる。望み通りの額で買ってくれる相手がすぐに見つからないという展開は予想できたはずだろう。その上で、実際に降りかかってくる税負担の正確なシミュレーションを欠かしたことが、それに対する納税資金対策を講じておかなかったことが、望まない結末を迎えた原因と言わざるを得ない。

3億円の豪邸でなくても、相続財産の大半が自宅などの不動産というのはよくあるケースだ。国税庁が19年12月に発表したデータによれば、相続財産のうち不動産が占める割合は35・1%で、減少傾向にあるものの、依然現金や預貯金をしのいで最多となっている。

しかし税金は原則として現金で払うものだ。相続税に関しては物納が特例的に認められているものの、適用のハードルは高い。さらに物納のデメリットとして、物納の際の評価額はおおむね市場価格よりは低くなってしまうことが挙げられる。

これは不動産を申告期限までに売却して納税資金を作る場合も同様だ。今回の八千草さんのケースのように申告期限が迫りくる状況では、条件を引き下げてでも売却しなければならぬことが起こり得る。時間をかければ高値で売れる不動産でも、相続税の申告期限というタイムリミットがあるせいで、安値で折り合わなければならぬわけだ。

生命保険や 生前贈与を活用

相続財産としての評価額は、現金が額面通り10割であるのに対し、不動産であれば少なくとも2〜3割は圧縮できるといわれる。そのため相続税対策を講じる際には、どうしても「現金を別の資産に換える」という方向性で考えがちだ。しかしそれらの対策は、しっかりと納税資金を準備した上で講じるのが大前提であることを忘れないようにしたい。

具体的には、預貯金や現金などの資産も十分に残しておくことに加え、相続人を受取人とした生命保険に加入しておくことが考えられる。生命保険金は「みなし相続財産」

として課税対象にはなるが、法定相続人であれば他の財産から独立した非課税枠が利用できる。また様々な非課税特例や年110万円の非課税枠を使って、生前贈与をしておくというのも賢い手だ。そうした生前対策に比べると、相続発生後にとれる手は多くない。八千草さんのケースのように申告期限までに資産を現金化する方法を模索するか、一時的に金融機関から借り入れをして納税に充てるか、あるいは金融機関から借り入れる場合の金利と見比べる「延納」の利用を検討するかしなくてはならない。最終手段としては前述した「物納」があるが、物納する財産やその評価額は希望通りとはいかないことが多く、できれば避けたいところだ。

相続が発生してから行える納税資金の調達方法は限られるため、やはり重要なのは生前の対策ということになる。八千草さんのように、故人に「資産を残したい」という遺志があり、相続人を含めた関係者も思いを一つにしているなら、なおさら悲しい結末にならぬよう、納税資金対策をしっかりと盛り込んだ相続税対策を講じたい。

マラドーナ氏 死去

隠し子多数で
泥沼の争族

サッカー界の英雄として知られる元アルゼンチン代表選手、ディエゴ・マラドーナ氏が60歳で死去した。マラドーナ氏の急逝によって、関係者の頭を悩ませているのが、他ならぬ相続問題だという。同氏はサッカー界きっての「艶福家」でもあり、世界中に認知問題を抱えた子がいるからだ。さらに約93億円に上る資産は全世界に散らばっていて、数々の金銭トラブルも発生していたようだ。

愛人の子は
遺産をもらえるか

マラドーナ氏は卓越した技術から「神の子」と呼ばれ、世界中のサッカーファンを魅了してきた。ただ一方で、手によるゴールが「神の手」として有名になったり、199



©EPA=時事

4年W杯ではドーピングで大会を追放されたりするなど、お騒がせ男という意味でも名を馳せた。現役引退後に見せた突飛な行動の数々で同氏を知る人も少なくないかもしれない。

そしてマラドーナ氏は、その死後も関係者らに「混乱」を巻き起こしている。同氏は

から、マラドーナ氏が2人を相続対象から外す考えを示していたというのだ。

アルゼンチンの法律でも遺留分に当たる親族の取り分は保障されているものの、もしマラドーナ氏の「遺言」などが今後明らかになった場合、彼女たちに財産がわたらない可能性もある。

さらにマラドーナ氏は生前に、多くの子の認知訴訟を抱えていたことも知られる。実際にこれまでも、1980年代にイタリア人歌手の女性との間にもうけた息子、晩年をともし過した元恋人との娘、別の元恋人との間に生まれた息子と、3件を認知している。代理人によれば、薬物のリハビリで滞在していたキューバにも少なくとも3人の子どもがいるという。

さらに「神の子」を名乗る人物が新たに2人現れている。それぞれ数年前に父親がマラドーナ氏であると母親に知らされたという、マラドーナ氏の代理人にDNA検査への協力を求めたが拒否されたというのだ。法廷闘争に訴える姿勢を示しているが、すでに認知されている子たちは検査への協力を断固拒否する方針で、これまた両者の対立は収まる気配がない。マラドーナ氏は生前の艶福家ぶりから「サッカーチームを作れるほどの子がいる」とやゆされたこともあるが、あながち冗談ではなさそうだ。

93億円の資産管理を巡る状況も相続問題を複雑にしている。マラドーナ氏は自身の商標を管理する会社を約10年前

に設立したが、なんとこの会社の共同所有者にマラドーナ氏自身が含まれていないことがこのほど明らかになった。会社を所有するのは代理人の弁護士とその兄弟だとい、今後は同氏の商標は利益を生み続けるだけに、この状況に遺族側は猛反発しているという。

さらに遺産はアルゼンチン国内だけでなく米国、イタリア、UAE、中国、ベラルーシなどに分散していて、しかも各地で金銭トラブルが起きていたようだ。様々な理由でマラドーナ氏に対して法的手続きを行った債権者らが遺産分割に関与するとなると、相続争いに加わる人数は50人以上になる（地元メディア）こともあり得る。

経営者も

他人事ではない？

さすがに世界の英雄だけあって、マラドーナ氏は争族トラブルでもスケールが大きいが、こと隠し子の認知や相続となると、経営者にも心当たりのある人がいるかもしれない。日本の法律では、隠し子の相続については、原則として「認知していれば権利が

あり、していなければない」ルールになっている。かつては婚外子の取り分は嫡出子の2分の1というのが定説だったが、2013年の最高裁判決により、今では婚外子でも認知さえされていれば、嫡出子と同じだけの法定相続分を持つようになっていく。

家族の手前もあって今は隠し子を認知しづらいが、なんとか財産を残してあげたいと思うのであれば、遺言で非嫡出子を認知する「遺言認知」という制度もある。遺言執行者が実行することで、隠し子は認知され、嫡出子と同じ権利を持つことができる。もちろん家族の反発は想像するに余りあるので、そうした部分まで含めて関係者全員が納得できるような生前対策が欠かせない。

なお法定相続分を得られるのはあくまで子だけであり、いかに付き合いが長くても「愛人」が法定相続人になることはない。愛人は「相手が結婚していることを認識したうえで交際をしている者」を指し、特定の恋人関係や単に籍を入れていない「内縁」とは異なり、法律上の保護に値しない「不貞」の存在とみなされているためだ。

写真紀行

密を避けて
春を訪ねて ③









桧木内川堤（秋田）

OWNER'S BRAIN BOOK REVIEW



■ベストセラーを生んだ帯コピー■

気候変動、コロナ禍…。
文明崩壊の危機。
唯一の解決策は
潤沢な
脱成長経済だ。



高藤 幸平 (著)
人新世の「資本論」
(集英社新書)
2020年9月17日初版発行
定価1020円 (税別)

地球の地質年代は時代区分の大きなものから「累代」「代」「紀」「世」「期」に分類される。現在では1万1700年ほど前から続く新生代第四紀の「完新世」だ。だが産業革命以後の約200年の間に人類がもたらした森林破壊や気候変動の影響はあまりに大きく、地球規模の変化として、もはや人類中心の「人新世」に突入したと、ノーベル化学賞受賞者のパウル・クルツェンは考案した。もはや地球の構造変化は天変地異によらず、人間の経済活動によって左右され形作られる時代になってしまったということだ。

急速に進む地球環境の破壊の根底にあるのは、グローバル規模の新自由主義の席捲だ。中世の封建主義を経て登場した資本主義は、人々の努力によって経済成長をもたらし、出自を問わず多くの人々を幸せにするシステムと信じられてきた。だが21世紀のいま、犠牲を厭わず成長を続け価値を増殖させることを至上命題とする資本主義はその本質を露呈し、経済成長こそが地球環境や人々の生活への脅威となっている。そこで、これらの問題解決のためのカギとして本書の著者が見出したのが、晩年のマルクスだった。19世紀の思想

家であるマルクスは、すでに当時より地球環境問題に着目し、資本主義の究極的矛盾と位置づけていた。その解決策として構想したのが本書で紹介されている「脱成長コミュニケーションズム」だ。具体的には、①使用価値経済への転換、②労働時間の短縮、③画一的な分業の廃止、④生産過程の民主化、⑤エッセンシャル・ワークの重視——という5つを柱としたもので、どれも現代的課題への対応として挙げられることも多いものだ。資本主義は価値を必然的に増殖させ続ける仕組みゆえに、たとえ投機であつても不要な買物であつても、消費を刺激して取引を成立させればそれが成果となる。流通の結果は売上や生産性という言葉で数値化され、資本主義社会での幸せの指標とされてきた。だが資本主義は一部の勝者を生むことには成功したものの、99%以上を占める人々は



化ではない。グローバル化した資本主義は多くの欠乏を生み出すことで一部に富を集中させるシステムであるという指摘は現実社会をみれば明らかだ。各国内での経済格差はもろんのこと、グローバルサウスと呼ばれる貧しい国々に負担を押し付けている現実には看過できないものではない。生産手段を社会的所有とし、徹底した民主的な意思決定というプロセスは、これまで至上命題としてきた生産性を落とすことになる。だが著者は、それでも地球環境を守り、人々が生きていくために決断しなければならぬことだと主張する。本書には、坂本龍一、白井聡、松岡正剛、水野和夫など幅広い層から推薦が寄せられている。マルクスに拒否反応を示す人も多いが、避けては通れない地球の課題の解決策のひとつとして一読をお勧めしたい。

■ベストセラーを生んだ帯コピー■

GAF Aはじめ
巨大多国籍企業による
「税源侵食」と「租税回避」を
許すな！



諸富 徹 (著)
グローバル・タックス
——国境を超える課税権力
(岩波新書)
2020年11月20日初版発行
定価820円 (税別)

タックス・ハイブンを利用した租税回避スキームは年々複雑さを増し、課税当局の網を巧みにかわして逃がっている税金は世界で800兆円とも1000兆円とも言われている。本書はその巧妙な税逃れの仕組みを解き明かし、旧来の国民国家税制とは異なる新しい課税主権のあり方を展望する。

まず第1章では現在の巨大多国籍企業や超富裕層への課税強化が難しい理由を考察。経済のグローバル化、デジタル化、タックス・ハイブンの存在の3つを挙げたうえで、「この行き詰まりの状態を乗り越える鍵は課税権力のグローバル化の推進にある」として、法人税や所得税など、通常は「グローバル・タックス」の範疇に入らない税についても国境を超える共通ルールの下で議論して、21世紀の「新しい課税権力の形」を示すべきだとしている。

続く第2章では、グローバル化した世界での3つの変化として、所得税のフラット化、移動しやすき資本所得から移動しにくい労働・消費への重課、法人税率の引き下げ競争の激化を挙げ、高所得者ほど税負担率が下がるという逆進的構造になってきている実態を告発する。

そのうえで第3章では、タックス・ハイブンを利用した巨大多国籍企業の租税回避行為の巧妙な手口と実態、さらにそれをビジネスにしている租税回避産業の存在を解説する。極めて複雑なスキームだが、端的かつ平易な表現に努めていることで、租税や国際経済に詳しくない人でも大まかな流れは掴むことができる。第4章では、デジタル課税の議論がOECDと各国のそれぞれで進められる理由や国際課税の歴史などを紐解く。資本主義の非物質化が進んだ現在は、かつての国際課税ルールとの間にギャップが生まれていることなどを述べる。そこから第5章ではOECDやEUで進んでいる国際課税ルールの見直しの議論を紹介しつつ、第6章での「課税権力のグローバル化」という本書のハイライトへとつなげる。課税権力のグローバル化は「グローバルな課税権力の創設」と「課税権力のネットワーク化」で達成できるとし、そのための動きとして、すでに140カ国が包括的枠組みのための同じテーブルについて議論を始めているという。国際的な租税回避で多くの国



が頭を悩ませていることの証左といえるだろう。そして第7章でポストコロナ時代のグローバル・タックスの形を考察し、最終章では「租税民主主義を問う」として、市民社会が国家を通じて巨大多国籍企業をコントロールするための展望を語る。国際的な租税回避では常に悪の枢軸として挙げられるGAF Aだが、これら巨大企業以上に貫いてデジタル課税に反対の姿勢を示してきたのはアメリカ政府だ。だがトランプ政権が終わり民主党政権になったことで世界の流れは大きく変わる可能性もある。バイデン大統領の誕生に合わせ、世界課税の潮流を学んでおくには絶好の一冊といえ

✓よう。200ページ程度の新書ながら、国際的な租税回避の現状から各国の動き、さらに近未来の将来像まで、読み応えは十分だ。

なお、あとがきで著者はタックス・ハイブン問題の金字塔である「タックス・ハイブン」(志賀櫻著、岩波新書)および「タックス・オブザー

バー」(志賀櫻著、エヌビー新書)と併せてお読みいただきたい」と語っている。未読の方には、本書との併読をお勧めする。



合資会社

オオタキカク



税理士・会計事務所をモテる化

個々の「カッコいい」を蘇らせ、顧客拡大へ。

オオタキカクは実力本位の会計事務所をサポートしています

合資会社オオタキカク
代表 太田 亮児

〒164-0012 東京都中野区本町 4-47-12 ハイライフ新中野 101
TEL.03-3384-1225
FAX.03-3384-1226
ホームページ <https://ootakikaku.co.jp/>

OWNER'S BRAIN

本誌【2021秋号】のお知らせ

次号は **2021年9月15日発行** です。

広告、掲載についてのお問い合わせは、
☎03-6263-2094
または専用サイトまで、
お願いいたします。



編集後記

■小中高の生徒たちのテストでの珍解答。そこには「正解ではないが素晴らしい発想」を見出すことができる▼「雪が解けると何になる?」この問いに「水」と答えず「春になる」と書いてバツをもらっていた答案には、思わず唖った。二重丸をあげてもいい、瑞々しい発想ではないか。カッコ内の空欄を埋める問題では「うそつきは(人間)のはじまり」「水揚げされた魚は市場で

(ラップ)にかけられます」。これにバツを付けて、泥棒、セリだけが正解だと教えていいものか▼「節分の鬼はなぜ豆が苦手か」。この難問に対する秀逸な解答が「大豆アレルギーだから」。他者との差異をあるがままに受け入れたうえで、姿かたちで差別することなく、鬼にも自分と同じアレルギーがあると自然に考えたようだ。これを「普通じゃない」と捉えてしまつては、その時点でこの感性の芽を摘んでしまうことになりかねない▼新入社員も同じ。会社が長年積み上げてきた常識や慣習、そして「普通」とのギャップに悩むことになる。会社にとっての「普通」を押し付けているだけではないか、コロナショックで大変なこの時期だからこそあらためてこれまでの「普通」を見直すいい機会としたい▼「雪が解けると春になる」。ならば「コロナが収まると」……。発想を転換して「どうなるのか」をイメージしておきたい。

■毎年、気の合う仲間が集まる花見。昨年は自粛のため見合わせましたが、今年はりモーターで計画中。20代の頃は弾けた会でしたが年齢を重ねるとに静かな花見に様変わり。桜を愛でる立派な中年になりました。花見が終わればプロ野球の開幕がもうすぐです。■本誌第2号に取材協力していただいた先生方、スタッフの皆様さまに心から御礼申し上げます。

■東日本大震災の発生時、私は大学入學を目前に控えた都内の高校生。春からの学生生活は、思い描いていたものとは全く異なったスタートとなりました。あれから10年。今度はコロナ禍によって社会環境が大きく変わりつつあります。二度も「想定していたのとは違う」などと言わないですむように、コロナ後の変化に乗り遅れることなく、再スタートを切りたいと考える震災10年目の春です。

■世間ではすっかりテレワークが定着してきましたが、販売担当の立場からすると、やはりお客様と対面し、直接お話しさせていただきたいと心底思います。対面営業のスタイルが染みついている世代には心身ともに堪える自粛期間です。春よ来い!そして大声で話し笑いあえる日よ、一日も早く来い!

OWNER'S BRAIN 2021春

(オーナーズブレイン 通巻2号)

2021年3月15日 発行

発行者 会田 宣也
発行所 エヌビー通信社 納税通協 税理士新聞 社長@ミカタ 院長@ミカタ OWNER'S LIFE
〒104-0031
東京都中央区京橋1-14-9 4階
電話 (代表) 03-6263-2093
(編集) 03-6263-2092
(広告) 03-6263-2094
振替 00160-0-123949
<http://www.mikata-digital.com/>
<http://www.np-net.co.jp/>

装 幀 佐藤 剛
レイアウト 望月 左枝子
D T P 石川 綾
広告・販売 岡 謙吾 清水 芳樹
石神 凌 大川 秀明
企画編集 梶谷 享信

ISBN978-4-86678-562-2 C0034 ¥1000E ©OWNER'S BRAIN 2021 printed in Japan

上を向いて歩くあなたと。



独立を、夢見る。

お店の成長を、夢見る。

100年先まで継がれる会社を、夢見る。

起業して、大切に育てて、いつか誰かに託す日まで。

弥生は会計ソフトの枠を超えたサービスの提供へと、

進化を続けていきます。

上を向いて歩くあなたと。

あなたの事業コンシェルジュへ。

弥生

スペシャルサイト公開中 ▶ www.yayoi-kk.co.jp/ueomuite

弥生は、会計だけじゃない。スモールビジネスのあらゆるステップを支え続けます。



起業・開業
支援

開業計画や
手続き支援まで、
夢の第一歩をサポート。



業務支援

業務ソフト・
サービスの提供で、
業務効率化を支援。



事業支援

税理士の無料紹介や
融資サービスで、
事業の成長を支援。

**OWNER'S
BRAIN** オナーズブレン
2021年春

ISBN978-4-86678-562-2

C0034 ¥1000E

定価： 本体1000円 + 税

日本新聞協会加盟

エヌピー通信社

©OWNER'S BRAIN 2021 printed in Japan



9784866785622



1920034010006