

Insight Review

～ 世の中の確かな情報を鋭い視点でお届けします ～

「緊急経済対策」 税制改正項目が追加！

6月19日、政府の「経済危機対策」が盛り込まれた「租税特別措置法の一部を改正する法律案」が衆議院で再可決され成立しました。

今回、改正された租税特別措置法の内容は以下の通りとなっていますので、ご案内いたします。

住宅取得のための時限的な贈与税の軽減

平成21年1月1日から平成22年12月31日までの間に、直系尊属(父母、祖父母など)から20歳以上の者が住宅取得資金を贈与された場合、500万円まで贈与税が非課税になります。

中小企業の交際費課税の軽減

平成21年4月1日以後に終了する事業年度から、資本金等1億円以下の中小企業の「交際費等」損金算入限度額が、現行の400万円から600万円に引き上げられます。

研究開発税制の拡充

平成21年4月1日から平成22年3月31日までの間に開始する事業年度において、「試験研究費の総額に係る税額控除制度」等の控除限度額が当期法人税額の20%から30%に引き上げられます。さらに、控除しきれなかった額については、平成23年度、平成24年度においても税額控除の対象となります。

CONTENTS

税制改正項目が追加へ	…… P. 1
税務署窓口一本化へ	…… P. 1
平成20年度査察着手件数 2年連続で減少に	…… P. 2
税務署長への 異議申立て14.3%増	…… P. 2
雇用助成金について	…… P. 3
7月度の税務スケジュール	…… P. 3
「危ない先」との取引を 縮小・停止する際の実務	…… P. 4
分配金利回り上昇で 再注目の不動産投資信託	…… P. 5
今月の名言録	…… P. 6
編集後記	…… P. 6

7月1日から、税務署の窓口が一本化されます

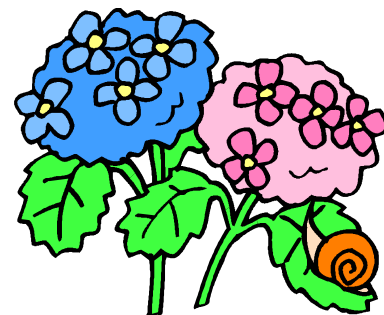
国税庁が「税務署へお越しになられる皆様へ(受付窓口の一本化等について)」をアナウンスしています。これは、平成21年7月10日から全国の税務署において受付窓口が一本化(ワンストップサービス)されることを周知するものです。

従来、納税者の方が税務署に申告や税の納付、用紙の交付請求、各種相談等に行った場合、その目的や税目によって担当の窓口(総務課、管理・徴収部門、個人課税部門、資産課税部門、法人課税部門等)が分かれていました。しかし、今後は原則として一つの窓口で用事を済ませることができるようになります。窓口を担当するのは、新たに設置される「管理運営部門」または「管理運営・徴収部門」となり、一本化される主な業務は下記の通りです。

ちなみに、このワンストップサービスは、平成18年の3月に公表された「国税関係業務の業務・システム最適化計画」に沿ったものであり、同計画は、「行政運営の簡素化、業務効率の向上を図るとともに、適正かつ公平な賦課及び徴収の実現」という国税庁の任務を的確に果たすため、税務調査や滞納整理の一層の充実を図り、納税者のコンプライアンス向上を目指すことを目的に推進されているものとことです。

同計画には、今回の納税者窓口関係事務の一本化(ワンストップサービス)以外にも、e-Tax(国税電子申告・納税システム)の機能・運用の改善、公売事務におけるインターネットの活用、国税の納付手段の多様化(コンビニ納付、ダイレクト納付等)など、これまで実際に国税庁が実施してきた各施策が数多く記載されています。

各種の申告書及び申請書等の提出
 各種用紙の交付請求
 納税証明書の請求及び受領
 国税の納付
 国税に係る制度や手続に関する一般的なご相談 など



平成20年度の査察(マルサ)着手件数状況が公開 2年連続で減少

国税庁が「平成20年度査察(マルサ)の概要」を公開しています。

それによると、平成20年度(平成20年4月1日～平成21年3月31日)の査察着手件数は、前年よりも9件少ない211件でした。査察着手件数は、平成15年度から平成18年度まで4年連続で増加していましたが、平成19年度、平成20年度と2年連続で減少したことになります。

なお、同年度に処理(告発の可否判断)された208件のうち、153件が検察庁に告発されており、告発率は73.6%でした。

査察とは、「国税犯則取締法」にもとづき、国税局の査察部が行う強制調査のことで「マルサ」と呼ばれており、通常の税務調査と異なり、悪質または大口の脱税行為に対して、強制力と罰則をもって摘発することを目的としています。

この査察を受けて、平成20年度に処理された事件208件に係る脱税額は350億7千万円(前年より2億7千万円減)でした。1件当たりの脱税額は1億7千万円です。



なお、告発された153件を税目別に見ると、前年まで減少傾向にあった法人税が97件(35件増)と大きく増えているのが目立ちます。これは、鉱物・金属資源の価格高騰や都市部における不動産取引の活性化で稼いだ、金属スクラップ業者や不動産業者の告発が増加しているためです。平成20年度に「告発の多かった業種・取引」では、両業種がともに告発件数14件でワースト1位になっています。

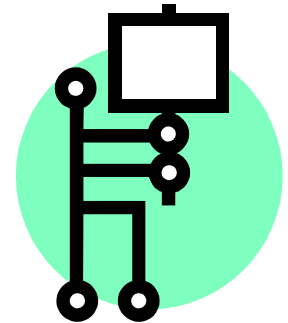
一方、このところ増加傾向にあった消費税については、「不正還付の未然防止などに取り組んだ結果(国税庁)」として12件(18件減)と大幅に減少しました。また、所得税も40件(17件減)と減少していますが、これは前年度に多かったFX取引に対する告発が減少したためです。

平成18		19		20	
業種	者数	業種	者数	業種	者数
人材派遣業	13	商品・株式取引	21	鉱物・金属材料部	14
キャバレー・飲食店	12	鉱物・金属材料部	15	不動産業	14
建設業	12	人材派遣業	14	人材派遣業	11
商品・株式取引	9	不動産業	10	商品・株式取引	11
鉱物・金属材料部	8	機械器具製造	7	パチンコ	8
パチンコ	6	運送	7	建設業	6
—	—	建設業	5	電気機械器具製造	6
—	—	キャバレー・飲食店	5	コンサルタント	5

(注) 同一の納税者が複数の税目で告発されている場合は、1者としてカウントしている。

また、脱税によって得た利益の多くは、現金、預貯金又は有価証券として所有・管理されていたほか、高級外車、金地金、不動産、ブランド品の購入に充てられているものもあったようです。また、海外の預金や有価証券等で留保されているケースもあり、脱税により取得した簿外資産等の隠匿場所も下記に様々なようです。

- 所有する畑の土中(現金)
- 居家のロッカー内(金地金)及び親族居家の金庫内(現金、金地金)
- 居家エレベータの床下にある機械装置内(現金)
- 居家の米櫃及びポット内、風呂場の天井裏(現金)



税務署長への異議申し立てが14.3%増

国税庁が「平成20年度における不服申立て及び訴訟の概要」をとりまとめ、公表しています。

納税者が、税務署長等が行った更正や決定などの課税処分、差押えなどの滞納処分等に不服がある場合、まず処分を行った税務署長等に対して「異議申し立て」を行い、その異議申し立てに対する決定になお不服があるときは、国税不服審判所長に対して「審査請求」をすることができます。また、その審査請求に対する裁決にも不服があるときは裁判所に処分の取り消しの訴え(訴訟)をすることができます。

今回の公表は、平成20年度(平成20年4月から同21年3月まで)の「異議申し立て」「審査請求」「訴訟」それぞれの発生状況と処理状況をまとめたものです。

< 異議申し立て >

異議申し立ての発生件数は、前年度より14.3%増加となる5359件でした。消費税等に係る事案が前年度より33.4%も増えたほか、法人税に係る事案が19.0%、申告所得税に係る事案が14.9%増えたのが要因です。

一方、相続税・贈与税に係る事案は22.6%減少しています。

なお、処理件数は5313件で、その内訳は「取り下げ等」が1330件、「却下」が477件、「棄却」が3038件、「一部取消」が400件、「全部取消」が68件でした。納税者の主張が一部でも認められた件数(「一部取消」と「全部取消」を合わせた件数)は468件で、処理件数全体の8.8%となります。これは前年度の11.2%を下回り、過去10年でもっとも低い数字です。

< 審査請求 >

審査請求の発生件数は、前年度より2.9%増加となる2835件でした。源泉所得税、法人税、相続税・贈与税に係る事案が減少したものの、申告所得税に係る事案が15.5%、消費税等に係る事案が11.8%増加しました。

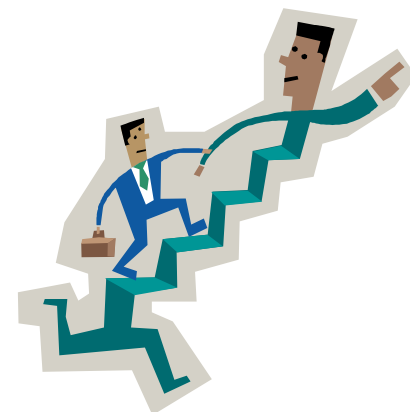
処理件数は2814件で、その内訳は「取り下げ等」が284件、「却下」が268件、「棄却」が1847件、「一部取消」が256件、「全部取消」が159件でした。審査請求で納税者の主張が一部でも認められた件数は415件で、処理件数全体の14.7%となります。これは前年度の12.7%を2ポイント上回り、2年連続での上昇となります。

< 訴訟 >

訴訟の発生件数は、前年度より2.9%増加となる355件でした。所得税に係る事案が7.3%増加したほか、「その他」に係る事件が69.2%増えています。

なお、訴訟の終結状況は356件で、その内訳は「取り下げ等」が42件、「却下」が15件、「棄却」が261件、「(国の)一部敗訴」が12件、「(国の)全部敗訴」が26件でした。

納税者の主張が一部でも認められた件数は38件で終結件数全体の10.7%となります。



雇用助成金の税務上の取扱いについて

「雇用調整助成金」と「中小企業緊急雇用安定助成金」を活用する企業が増加しています。

両助成金は、不景気のおおりに受けて事業活動の縮小を余儀なくされた企業が、雇用する労働者を一時的に休業、教育訓練または出向させた場合に、国から助成金を受けることができるというものです。経済状況の悪化を受け、要件の緩和・拡充の措置が逐次取られています。

「雇用調整助成金」と「中小企業緊急雇用安定助成金」の計画届が受理された件数は、要件の緩和が行われた平成20年12月には1783件と前月の10倍近く伸び、その後も増加の一途。同21年3月期には4万8226件の申請がありました。

本助成金を申請するには、「生産量が減少している」「雇用量が増加していない」といった要件があります。要件を満たしていれば、休業、休業および教育訓練または出向といった際に、手当または賃金に相当する額の80%が国から補助されます(解雇を行わない企業には90%)。

助成金を受けた際に気になる税務処理ですが、国から助成された金額は「雑収入」として益金処理することになります。消費税課税されません。

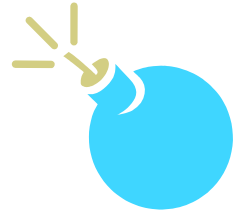
なお、同助成金の拡充期間がいつまでとなるかは現時点では未定。「経済状況により判断」(厚生労働省)とされています。(エヌビー通信社)

7月度の税務スケジュール

内 容	期 限
6月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額・納期の特例を受けている者の住民税の特別徴収額(当年1月～当年6月分)の納付	納 期 限 7月10日(金)
5月決算法人の確定申告	申告期限 7月 31日(金)
所得税の予定納税額の納付(第1期分)	申告期限 7月 31日(金)
2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告	申告期限 7月 31日(金)
11月決算法人の中間申告(半期分)	申告期限 7月 31日(金)
法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告	申告期限 7月 31日(金)
消費税の年税額が400万円超の2月・8月・11月決算法人の3月ごとの中間申告	申告期限 7月 31日(金)
消費税の年税額が4,800万円超の4月、5月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告	納 期 限 7月、9月、11月及び2月中 (均等割のみを課する場合 にあっては7月中)において 市町村の条例で定める日

「危ない先」との取引を縮小・停止する際の実務(前編)

連鎖倒産・大型倒産の被害から自社を守ろう！



帝国データバンクの発表によると、ことし2月度の倒産件数は1,131件、前年同月比で21%の増加となっています。この数値は、9か月連続で前年同月比増加となるほか、年度ベースでも昨年度合計を大きく上回っています。要因分析によれば、大手メーカーの減産の影響など、需要急減により製造、卸売業の倒産が大幅に増加したこと。そして、連鎖倒産が多発し、多数のグループ会社を抱えた大型倒産も散発していること。加えて、中小・零細企業を中心に資金繰り難が継続していることを挙げています。

このような環境下では、連鎖倒産の被害に陥らないためにも、しっかりと企業防衛を進めていかなければなりません。万が一、得意先が法的な倒産処理、任意整理などの状況に陥ったとき、一般債権の回収は、困難になる場合が多いのが実情です。そのような状況に陥らないためにも危ない先との取引は縮小・停止をすることが重要です。そのためには正しく与信管理がなされている必要があります。

前提として求められるのは与信管理の徹底

そもそも与信管理とは、取引相手に信用を供与することです。具体的には二つの活動があります。一つ目は、取引先の評価を設定し、取引先ごとに設定した「与信限度額」と売上債権残高を比較して、売上債権残高のほうが大きくなっていたら、代金の回収促進等を行なうこと。もう一つは、すべての取引先の定期評価を行ない、その評価に基づいて、「大口取引先」や「危ない」と考えられる取引先を定義し、継続的に情報収集を行ない、緊急性の高い情報があれば、取引中止や代金回収等の対応を行なうということです。

これらの活動を通じて、顧客各社の回収格付けを行わなくてはなりません。

図表1は回収格付けを行なう際の基準をまとめたものです。営業部門に対する説得性を高めるためにも、こうした基準をあらかじめ明確にし、各社の与信限度額を適切に設定することが大事です。

顧客ごとの与信限度額が設定されたなら、それと各社ごとの売掛金残高を比較すれば、望ましい状態に対して売掛金がどの程度オーバーしているのかを明確に数字で示すことができます。

特に営業出身のトップの場合、売りが先行して、回収の問題意識が低い場合もあります。そのような場合には、回収事故があった場合、売上高にしてどの程度の金額に値するのか、その危険性はどんなに大きなものであるかを示していきます。限度額オーバーの金額は、回収リスクの生じる可能性のある債権額ですから、たとえば仮にその半分が貸倒れになった場合、経営にどんなインパクトを与えるかを数字で示すのも効果的でしょう。

図表1 回収格付け表の例

正常先	正常な回収がなされており、現況において支払いが滞ることは、まず考えられない顧客先	積極的営業展開の実施。前入金があれば、値引き、キックバック等を活用した取引拡大策も検討
要注意先	現在は、正常な回収がなされているが、今後を考えると不安要素がある顧客先。売上の低迷、社員の離脱などの内在する問題点を抱えている	内在する問題の課題化。課題解決に注力し、問題の噴出を避ける。上司との協力体制も明確化する
要管理先	回収の遅れが始まっている顧客先。現時点では多額の遅れではないが、管理体制を強め、常に意識して回収を行わなければ債権が増加することが予測される	営業担当者は販売よりも回収に力を入れなくてはならない。回収計画表を作成し、重点管理体制をしき、回収を最重点課題として取り組む。代表者に対する金銭貸借契約を締結(*)
破綻懸念先	回収の遅れが日常化している顧客先。月請求額+αでの回収がなされているが、すでに債権の回収がかなり困難になっており、債権の残額が際立って減ることがない	営業担当者のみならず、その上司はもとより幹部、管理部門が一体となって、回収を進めなければならない。場合によっては法的措置に訴える。代表者に対する金銭貸借契約締結は必須
破綻先	すでに何らかの形で経営破綻しており、債権の回収が実質的に無理と考えられる顧客先	会社判断によって損金として処理をする段階。それまでは全社挙げての回収活動を実施

*売掛金債権の消滅時効は長くて3年だが、代表者個人の貸金債権に変えれば5年となる

パレートの法則を使って重点管理先一覧をつくる

次にパレートの法則を使って重点管理先を決定します。これは「全体の2割程度の高額所得者が社会全体の所得の約8割を占める」という経験則ですが、現在では他の現象にも適用できる自然法則と考えられ、「全商品の20%が80%の売上をつくる」「全顧客の20%が全体売上の80%を占める」などの形で使われます。

回収の重点管理を行なう場合は、まず売上高全体の80%を占める上位大口取引先をピックアップする、つまりパレートの法則を活かしてリスト化します。一方、「回収サイトが長い」「回収に遅れが出たことがある」など、回収に問題があると考えられる取引先は100%すべてピックアップします。

これによって、大きな回収事故につながる可能性のある顧客をほぼ網羅したリストができることとなります。

<次月へつづく>

「企業実務 平成21年6月号より」

分配金利回りで再注目の不動産投資信託(J-REIT)

2008年秋のリーマンショック以降、個人投資家によるリスク資産への投資意欲が冷え込んでいる中、不動産投資やJ-REIT(リート)への注目が高まりつつあります。世界的な景気後退を背景に、企業収益の落ち込みや不安定な雇用情勢が続く一方で、個人投資家の間では、リートの分配金や不動産投資によって授受する賃料収入に期待する動きも出ています。

個人投資家注目のREIT(リート)とは何か

不動産が運用対象の投資信託であるリートは、投資家から集めた資金で複数の不動産を買い付け、その賃貸収入や売却収入の中から投資家への配当原資を生み出し分配するものです。1960年代に米国で生まれ、オーストラリアや欧州に拡大。日本では2001年9月に初めて登場し、基準価額(投資口価格)が急上昇した07年5月末には時価総額が7兆円近くまで拡大しました。08年11月にリートで初となるニューシティ・レジデンス投資法人の破綻があり、市場は一気に冷え込み、09年6月末現在、足元の時価総額は約2.8兆円まで縮小しています(リート上場数41社)。

不動産投資法人が資金調達をする際、投資家から資金を集める以外に、債券を発行したり、金融機関から融資を受けることが一般的ですが、これにより投資家は少ない資金で大きな利益を得ることができ、このことをレバレッジ(leverage/てこ)効果と呼びます。

リートが再び注目され始めた要因

個人投資家にリートが注目されるようになったのは、分配金利回りの上昇や安定した分配実績、実質不動産に少金額投資が可能という利便性があるからです。

分配金利回りが上昇した要因は、株式や債券に比べて分配額が比較的安定している一方で、リーマンショック以降基準価額の下落が続いたこと、もう一つは海外市場に比べて日本の不動産市場、特に賃貸市場の相場は大きく下落していないことが挙げられます。

直近の予想利回りを試算しますと、各リートの09年予想分配金総額は6月26日現在、約1,725億円(実績含む、分配予想が1期分しかない場合は2倍して計算)になる見通しです。

また、全リート時価総額合計は同日現在、2兆8,700億円で、これを基準に計算した予想分配金利回りは6.01%となります。1,000万円預金しても1年で1%が精一杯の金利環境下では、リスク資産投資に慣れた投資家にとって、賃料収入によるリートの安定分配は魅力的といえましょう。

03年までに上場した10銘柄に関する08年までの分配金実績は、若干の増減はあったもののほぼ右肩上がり増加し、08年の分配額は1口あたり年間3~4万円台が中心となっています。通常、個人が不動産投資をするとなると、資金面では最低でも数千万円程度が必要で、分散投資をするならさらに多額資金が必要となるほか、不動産取得に関しては、物件調査をはじめ煩雑な手続きが伴います。

しかし、リートであれば1口あたり10万円程度の資金から投資が可能なおうえ、株式同様にタイムリーに売買できるため、流動性は高いものといえます。但し、リート投資には分配金の減額や基準価額の下落、最悪のパターンとしては破綻リスクを有しています。

ファンダメンタルズが改善基調にある現在、基準価額が底値圏で推移するうえ、分配金利回りの高いリート銘柄への投資妙味は今後さらに見直されるのではないのでしょうか。



上場リートの予想利回り上位ランキング

2009年6月26日現在

名称	時価(円)	予想利回り	投資用途
ジャパン・ホテル・アンド・リゾート投資法人	174,800	9.49%	ホテル特化型
クレッシェンド投資法人	191,000	9.23%	オフィスビル+住居
ジョイント・リート投資法人	224,300	9.02%	住居+商業施設
MIDリート投資法人	228,400	9.01%	オフィスビル+商業施設
東京グロースリート投資法人	136,000	8.82%	オフィスビル+住居
日本レジデンシャル投資法人	252,900	8.70%	住居特化型
産業ファンド投資法人	257,100	8.60%	物流施設+インフラ施設

今月の名言録

なに気なしに行わない

何事に対しても、まずそのものの中から何かの興味を見出すか、またはつくり出すかして、どんな興味のないものに対しても、必ず意識を明瞭にして応接する習慣をつくるようにする。もっとわかりやすく言えば、何事を行う際にもけって「なに気なしに行わぬ」ことを心がける。これを「有意注意力」というのだが、これが習慣化されてくると、自然と注意が注がれる範囲が拡大されていって、一度に多数または多方面に自分の注意を困難なく振り向けられるようになってくる。言い換えると、やたらにくだらしない不必要な消極的観念が心のなかを占拠して、有意注意力をかく乱するということがなくなってくる。

その当然の帰結として、連想力が正確になり、いわゆる思想の整理が自然に巧妙になされるようになると同時に、記憶力がすこぶるよくなるんです。どうしてかという、いったん心の前に置かれた物事の一切をその心に深刻に印象づけて、細大漏らさず心のなかの記憶の倉庫内に入れてしまうからだ。だから、いつも何事でも自分の好むことを行うときと同様に、気を込めておやりなさい。

(「ほんとうの心の力」中村天風著 PHP研究所)



編集後記

初めまして、Insight Reviewでは、今回初登場となります、ASAK 2年目の久志本と申します。珍しい名前ですので、九州の人？とか沖縄の方？などと聞かれる事がありますが、全くの地元の人間です(笑)。今後、皆様のお役に立てます様、日々努力して参りますので、宜しくお願い致します。

さて、この時期になると、世間は夏休み間近。いろんな所へ出掛けたいくなるものです。私が、この時期思い出すが、昨年7月の中旬に行った富士登山です。



みなさんは、富士山に登った事はありますか。学生の頃、スポーツはしていましたが、小さな山にしか登ったことのない私でしたが、約8時間ほどで登頂達成。ご来光を拝む事ができました。

富士山は、遠くから見ていても綺麗ですが、あの感動は登った者にしか分かりません。もう、しばらくは登りたくないと思っていたのですが、不思議な事に大変だった事よりも登頂した時の感動の方が大きく、また登りたいと思うのです。

7月1日から登山可能で8月いっぱい登山シーズンと言われています。

今年、何かやり遂げたいと思っている方、富士登山はいかがでしょうか。

(久志本 飛鳥)

事務所のご案内

名古屋市中区金山一丁目4番4号第9タツミビル9階

TEL: 052 - 331 - 0135

052 - 331 - 0145

FAX: 052 - 331 - 0167

<http://www.asaoka-kaikei.com>

本誌の内容で何かご質問などがございましたら、下記の担当までお問い合わせください。

税理士・行政書士
不動産鑑定士
社会保険労務士

浅岡 和彦
佐々木 勝己
松永 裕美

