

タックスプランニング税理士養成塾  
第2回 2024年10月3日

税理士法人アカウントックス  
山口 真導

# 講師紹介

## 山口 真導 (やまぐち なおみち)

1971年名古屋生まれ

公認会計士、税理士、行政書士、S P 融資コンサルタント  
税務調査士、経営者歴15年

- ・朝日監査法人（現：あずさ監査法人。当時最大手）入所
    - ・決算書の監査（チェック）業務に従事
    - ・当時時価総額世界一位企業の決算書監査も担当
  - ・コンサルティング会社 エスネットワークスへ入社
    - ・経理業務、決算書の作成に従事
    - ・ジャスダック上場企業の連結決算や経理業務も担当
  - ・2003年 独立 個人税理士事務所を開業
  - ・2004年 株式会社アカウントックス設立
    - ・経理アウトソース事業からスタート  
（データベース会計/クラウド化でのスピードと正確さが評価）
    - ・資金繰り/資金調達/社長の手取りUPで300社超サポート
- ・2023年8月4日 a-Tax税理士マッチング 開始

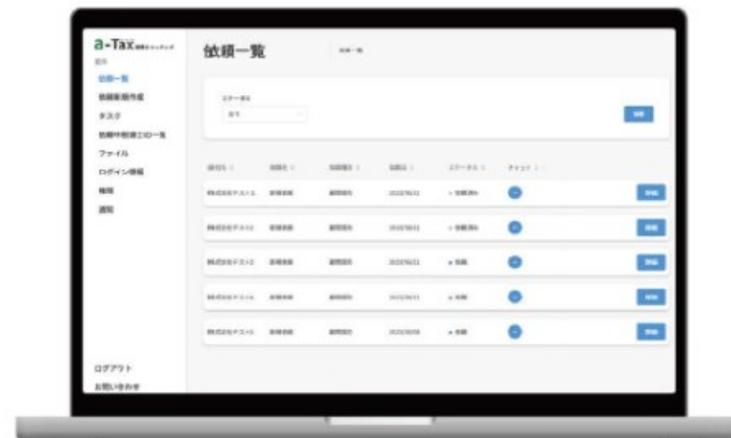


## 税理士が a-Tax でできること



### 新規顧客の獲得が可能！専門分野で経営者とマッチング

様々な依頼の中から、ご自身の得意分野の依頼を選んで提案する仕組みです。専門分野の実績を積み上げていくことで、他の税理士との差別化が可能だけでなく、自分の専門分野以外の依頼については、他の税理士に依頼することも可能です（顧問先の登録が別途必要となります）。中小零細企業の経営者にとって「唯一の身近な専門家」として、会計・税務分野は当然として、それ以外の分野の相談も持ちかけられるのが顧問税理士の特徴ですが、その分顧問料を増やして頂けることはほとんどありません。こうした相談対応をその分野を専門とする税理士がすることで、経営者の満足度の向上と税理士業界全体の売上を増やしたいと考えています。



# 登録は無料です



## ご登録後、 すぐに依頼の確認が可能！

登録税理士は全ての依頼を見ることが出来ます。ご自身の専門分野の依頼を探して提案することができます



## 相互評価機能で 専門分野の売上単価を向上

業務終了後、経営者による評価を受けます。こうしたリアルなお客様の声を集めることから、評価の高い税理士ほど、高い価格を提案しても受注出来る仕組みです。



## 登録していることは、 提案しなければ誰にも知られません

依頼に対して提案すると、依頼をした社長だけに登録税理士の情報が公開されます。登録税理士の一覧から依頼する税理士を選ぶ方式ではありませんので、登録していることが公開されることはありません。

## 依頼例

- 決算対策のご提案
- 補助金 / 助成金のご提案
- 資金繰りの改善提案
- 新規の資金調達のご提案
- 最適な役員報酬の提案

ご登録は  
無料です



# 税理士向けメルマガの登録

税理士向けに無料で情報  
発信しています。

a-Tax税理士マッチングを  
使った新規顧客開拓の情  
報発信を予定しています。

登録お願いします。

<https://x.gd/DJO1u>



# 「良い話を聞いた」で終わらせない仕組み

1. このセミナーを受講
2. a-Tax顧問'sに登録
3. 新規顧客から決算対策の依頼がくる
4. セミナー内容を駆使して提案
5. マッチングして決算対策の実施
6. 事務所の売上が増える
7. 決算対策の実績が得られる

# タックスプランニング税理士養成塾とは

- 中小企業のオーナー社長が求めてやまないにも関わらず、なぜか提供する税理士が少ない節税ビジネスを題材として、
- 税理士ビジネスを
- 普通のビジネスとして
- 構築していく方法を
- お伝えしていく講座です

# 普通のビジネスの構築手順

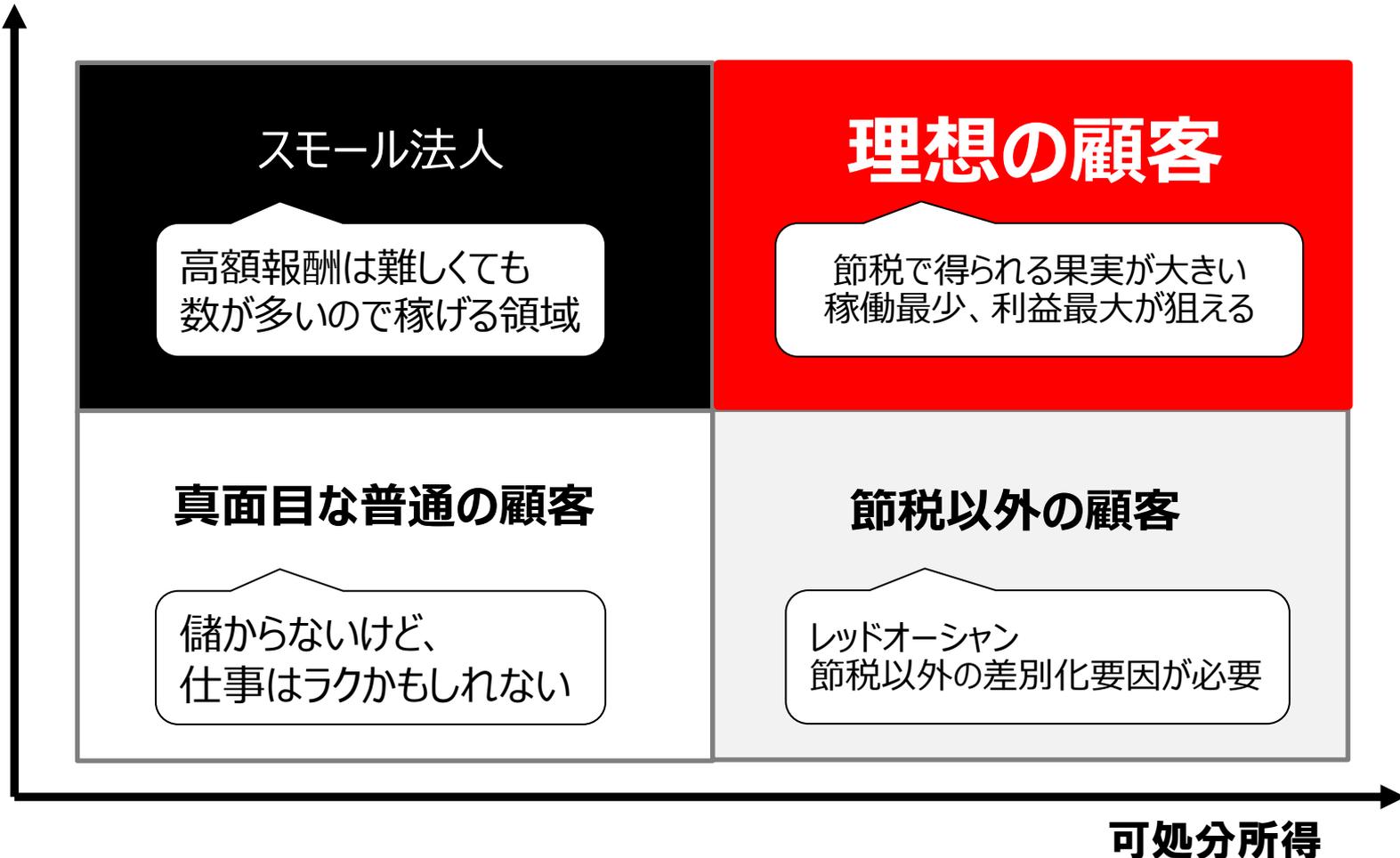
- 理想の顧客（ペルソナ）を設定
- その顧客の不満を出来るだけ多く書き出す
- その不満を対立軸に設定して  
選ばれる理由を設定する
- 自分の商品・サービスが  
どのように不満解消に繋がるかを説明する

- 同業税理士に批判的な意見を述べますが、これは節税税理士のポジショニングを明確にするために止むなく発言しているのであって、その税理士を批判する意図はありません。
  - 全てが正解でもなければ、間違いでもない
  - 言葉は「運動神経が悪い」ので、絶対的表現より相対的に表現する方が、明確になる。
    - 知らない場所の住所より、「○○駅の前交番の先の交差点を左折したところにある銀行の前」の方が分かり易い

# 第1講の復習

節税思考

小会社、かつ、オーナー社長を前提として



税理士は提案している

しかし、

社長は提案を受けた認識ナシ

# 問題提起がない

# 業界常識は売れない

法人成りの効果

ノーの法則から

シン「ノーの法則」へ

# 事業の構造と本講座の構成

## 第3講

マーケティング（広告・セミナー・ブランディング）

## 第2講

経営・組織（法制度・社内体制（教育・管理））

## 第1講

プロダクト（理念・顧客・サービス）

税理士ビジネス全体を  
矛盾のない一気通貫した内容にする

タックスプランニング税理士養成塾

# 第4講

# 節税対策と銀行対策の両立

税理士法人アカウントックス

**山口 真導**

# 第4講のゴール

# 節税対策と銀行対策の 両立

# お客様の心理を考える

- 融資の残高と節税志向は比例する
- 返済額が多いということは  
多額の税引前利益が必要
- その結果、多額の納税が発生
- 返済の苦しみは納税の苦しみでもある

それなのに・・・顧問税理士は

この融資残高で  
節税したいとは  
何事だ！！

# 求められているのは

# 「ですよねー。」

(この後、何を話すか、が本講の内容です)

# 本当に 「銀行対策に強い税理士」は どんな税理士なのか？

# どちらがおカネが借りやすいか？

- 利益が大きい会社
- 利益が少ない会社

気を付けましょう

「節税すると  
おカネが借り難くなる」  
に価値はない

# 銀行対策に強い税理士の増加

- バブル崩壊、リーマンショックによる倒産数の増加により、銀行対策に強い税理士が増加した。
- 節税対策に否定的な税理士が元々多いので
- 銀行対策に強い税理士の「節税すると融資が受けられない」という意見をよく耳にするようになった。

税理士「先生」の  
もっともらしい意見に  
納得したフリをしているだけ

違和感は簡単には消せない

普通に考えて下さい

節税対策をしても  
融資を受けられるように  
出来る人が  
銀行対策のプロ

# エセ銀行対策のプロが多い

- 当たり前前のごことを  
有り難い話のようにいうのは  
「節税させたくない」という感情表現でしかない
- 節税していても資金調達出来てこそ  
銀行対策のプロだからです

# 何をすべきか？

## 求められているのは両立

(「節税させたくないから一刀両断」は何のプラスもない)

# 両立出来る節税対策

# 節税セミナー運営上必要なこと

- セミナーでは無借金経営を前提として説明する
- 税引後利益でしか返済できないことを伝える
  
- 借入がある場合に納税が必要なことは、  
ことあるごとに何度も伝える

# 前提条件を整える

- 決算書の流動負債に  
「1年以内返済予定長期借入金」を  
必ず計上する
- 個別相談を受けると8割やっていない
  - 銀行対策に強い税理士がやっていないことも多い
- 「表示は税金に関係ない」は大間違い  
どこまで節税できるかの一番大事な指標

# 借入金との付き合い方

- 無借金経営を目指す場合
  - 1年以内返済予定長期借入金（以下、1年以内）の残高を(1-実効税率)で割り戻して計算された税引前利益を超える利益が節税予算額
- 銀行との共存共栄を目指す場合
  - 1年以内の半額を・・・
- 過去の節税対策の結果、含み益がある場合
  - 1年以内の4分の1を・・・

普通過ぎて、申し訳ございません。

# 両立出来る銀行対策

# 銀行対策は大事

- 節税対策より、銀行対策の方が大事
- 顧問税理士には、  
納税の痛みを理解し、  
それを和らげることが期待されている

必要なのは「ですよね～」です

# 提案の前提

- 提案する節税商品は、
- 使ったお金より
- 戻ってくるお金の方が
- 大きくなる**可能性が高いもの**に限定する

節税税理士なのに  
全損保険をすすめたことがない

# 節税対策と融資を両立する銀行対策

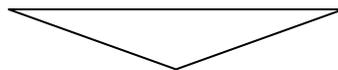
セミナーサンプル

節税対策は**決算月に集中**させる

銀行にはできれば毎月、少なくとも四半期毎に  
**試算表を提出**して業況を説明する

説明先は渉外担当者（営業）ではなく、  
できる限り、支店内の**審査担当の役職者**

決算3ヶ月前に**節税対策の内容説明と着地予想額**を告知  
決算終了後、速やかに決算書を提出



節税対策の内容説明と着地予想額は  
レンタル経理が言われなくても作成します

# エセ専門家にご注意下さい

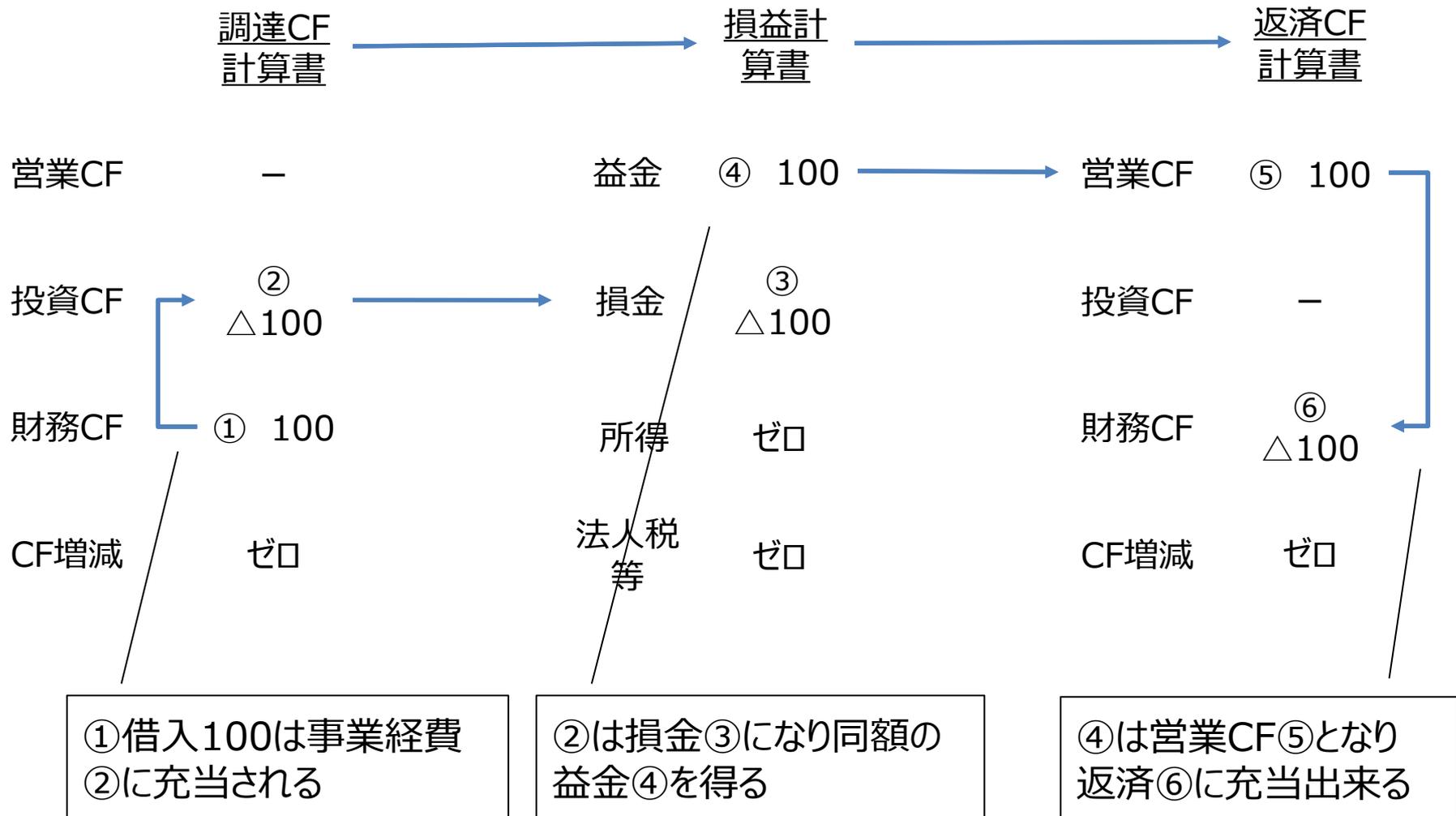
- そもそも、
- 節税対策 **VS** 銀行対策  
という対立軸を作る必要はない
- 節税対策 **&** 銀行対策  
で両取りするのが**本当の専門家**です

「節税はしない方が良い」という  
結論ありきの話ではないか？

- 節税対策を行っても、
- **正しい銀行対策**を行うことで、
- 融資獲得の難易度を上げなくて済みます。
  
- どちらかというと下がります
- 年間数時間の工数で

- 東川仁先生
  - 融資に強い士業・コンサルタントになる方法セミナー
  - <https://www.npc.bz/fp-shigyoku/>

# 【悲報】借入金は税引前で返済出来る



# 【悲報】自己資金はコストが高すぎる

- トップオフで34%引かれる自己資金は、調達コストが高すぎる。使える資金も減る
- 自己資金は、余裕資金と取られがちで浪費される傾向があり、リターンが少ない

自己資金偏重が成長阻害要因になっている？

# 【朗報】レバレッジ効果で節税機会を創出

- 借入資金は、返済が必要なので投資・消費は慎重に実施される
- 借入資金は利息以上を要求しないので、金利を超えた利益は、すべてオーナー社長が享受する

節税提案余地の増加に繋がる

タックスプランニング税理士養成塾

## 第5講

# 高額役員報酬の否認リスクの 説明の仕方

税理士法人アカウントックス

山口 真導

# 第5講のゴール

否認されるかどうか  
本当は解らないことを  
正直に伝える

# お客様の心理を考える

- 役員報酬は出来るだけ高くしたい
- しかし、所得税は高い
- 否認されて法人税も払いたくない
- 不満はあるが役員報酬は上げないでおこう
- 二重課税の餌食（怒）

# 役員報酬が 損金不算入になるロジック

# 法人税法34条 役員給与の損金算入

- 内国法人がその役員に対して支給する給与（省略）のうち次に掲げる給与のいずれにも該当しないものの額は、その内国法人の各事業年度の所得の金額の計算上、損金の額に算入しない。
- 2 内国法人がその役員に対して支給する給与（前項又は次項の規定の適用があるものを除く。）の額のうち不相当に高額な部分の金額として政令で定める金額は、その内国法人の各事業年度の所得の金額の計算上、損金の額に算入しない。

# 法人税法施行令 第70条

- (過大な役員給与の額)
- 第七十条 法第三十四条第二項(役員給与の損金不算入)に規定する政令で定める金額は、次に掲げる金額の合計額とする。
  - 一 次に掲げる金額のうちいずれか多い金額
  - イ 内国法人が各事業年度においてその役員に対して支給した給与(省略)の額(省略)が、当該役員の職務の内容、その内国法人の収益及びその使用人に対する給与の支給の状況、その内国法人と同種の事業を営む法人でその事業規模が類似するものの役員に対する給与の支給の状況等に照らし、当該役員の職務に対する対価として相当であると認められる金額を超える場合におけるその超える部分の金額(省略)

- 政令（施行令） 政令は、**内閣が制定するもので、**憲法・法律を実施するために制定されるルール（憲法73条6号）です。命令のなかで最上位に位置づけられます。法律から委任された事項について、委任の範囲において定めます

増税〇〇メガネの仕業ではありません

お役人様が腹立つレベルで  
役員報酬を受け取るなら  
損金不算入！！

# 【事例】残波事件

- 超ざっくりいうと（個人の感想です）
- 沖縄振興策としての酒税軽減措置（泡盛35%減、ビール等は20%減）により、酒蔵は大きな利益を得ている
- 一方で、そこで働く使用人の給与は極めて低い
- 沖縄県内でこうした格差が極めて大きい
- けしからん！！

とはいえ、、、

我々は  
ゲームのルールは  
変えられない

# タックスプランニング税理士が やるべきこと

- 役員報酬の適正額の考え方を伝える
- 役員報酬が否認されたらどうなるのか？を伝える
- 仮に否認された場合に追加で払う法人税が単純に損害なのかどうかを**考えてもらう**

決して教えてはいけません

# 高額な役員報酬は否認される？

セミナーサンプル

役員報酬として認められる金額は、

- 当該役員の職務の内容
- その内国法人の収益及びその使用人に対する給与の支給の状況
- その内国法人と同種の事業を営む法人で、  
その事業規模が類似するものの役員に対する給与の支給の状況等に照らし、

**当該役員の職務に対する対価として相当であると認められる金額**  
とされている（法人税法施行令第70条）。

裁判しないと分かりません

# 高額な役員報酬のリスク

セミナーサンプル

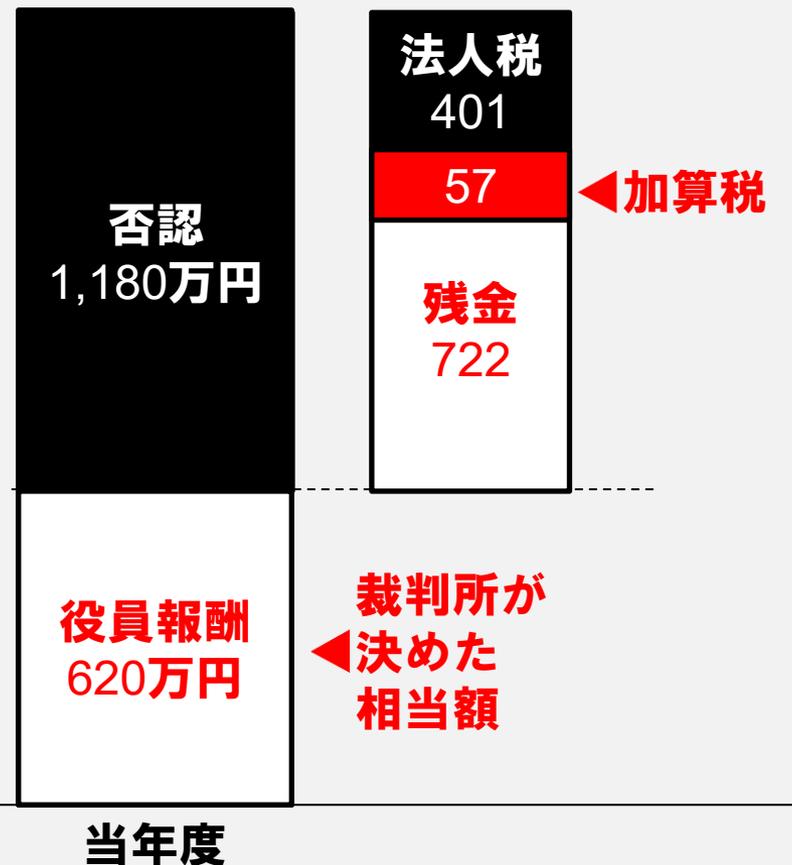
日産のカルロスゴーン社長が出てきた頃から日本の社長の役員報酬が低すぎるという議論があり、近年は、代表取締役の報酬に関する否認事例は減少傾向にあります。

但し、ルールはルールです。

否認されて裁判をしてみないと適正な報酬額が分からないことを踏まえて、仮に否認されたとしても、元々払わないといけない税金を課税されたと考えられないのであれば、諦めて先に法人税を支払うことをオススメします。

役員報酬  
360万円

前年度



# 節税対策の損害額の試算

セミナーサンプル

役員報酬	1,800万円	620万円	差額
売上高	10,000	10,000	
売上原価	6,000	6,000	
売上総利益	4,000	4,000	
<b>役員報酬</b>	<b>1,800</b>	<b>620</b>	<b>1,180</b>
その他販管費	1,500	1,500	
販管費合計	3,300	2,120	△1,180
<b>営業利益</b>	<b>700</b>	<b>1,880</b>	<b>1,180</b>
法人税等	238	639	<b>401</b>
当期純利益	462	1,241	779

これが  
最初から払う  
必要があった  
税金だと  
思えないなら  
最初から  
やらない

絶対に言わないといけないこと

理解できなかつたら  
役員報酬は  
上げないで下さい

**問われているのは、  
責任の取り方を  
変えられるかどうか？**

否認されたら  
税理士の責任だから  
小さなリスクも発生させない

リスクをとって起業しても  
社長は貧乏でお願いします

## 否認されたら

## 社長が税金を払います

## それでもやりますか？

## それともやりませんか？

# だから大事なことは

# 先生を辞めること

だから大事なことは

お客様に求めるものは  
「経営判断」

タックスプランニング税理士養成塾

# 第6講

# 事業所得と雑所得の説明方法

税理士法人アカウントクス

山口 真導

# 第6講のゴール

# 事業所得◎ 雑所得× の説明方法

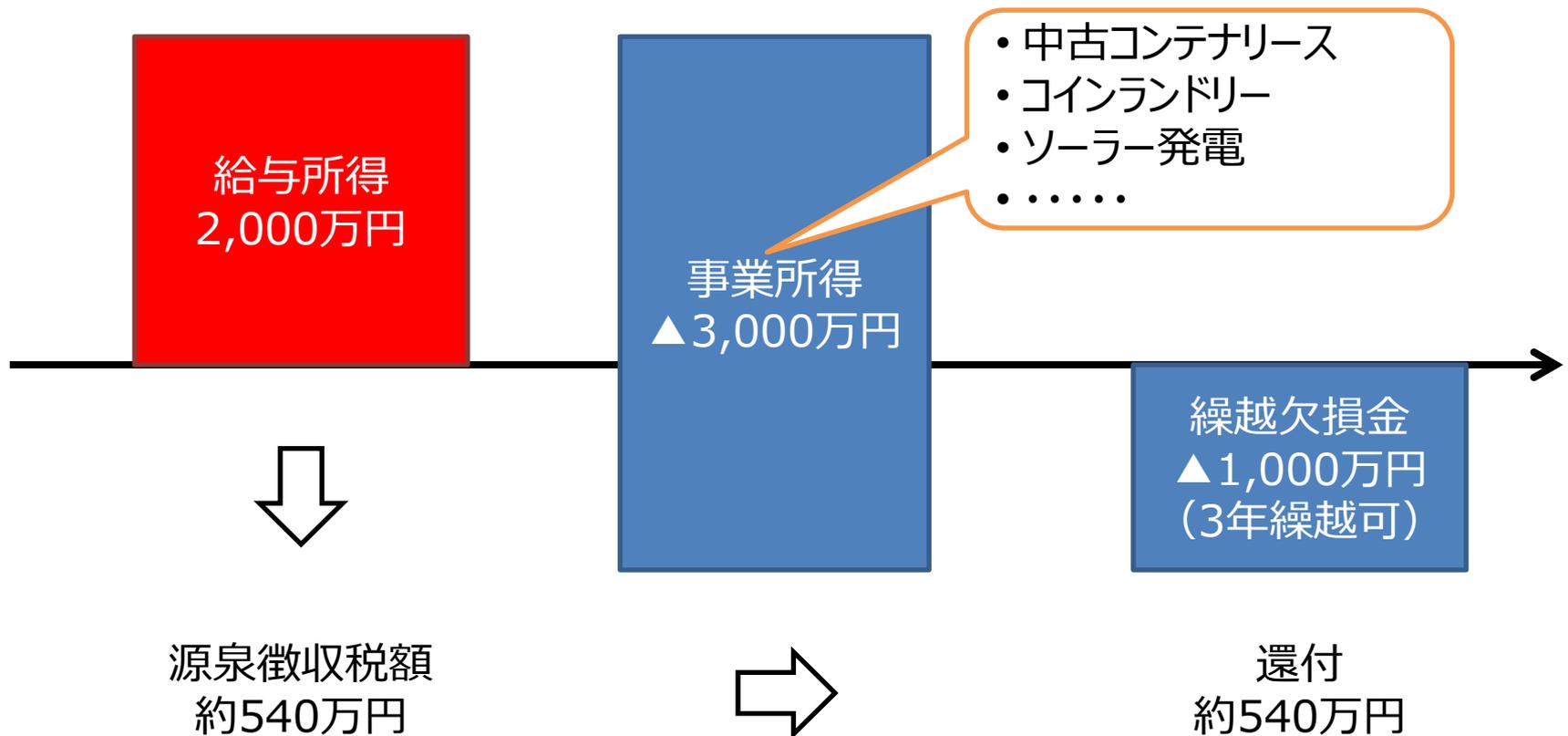
# 解決できないリスクへの対処法

- 事業所得と雑所得は明確な線引きが難しい
- 説明を尽くし、  
リスクの存在を認識してもらうことが大事  
(それ以上のことは出来ない)
- 説明した証拠を残す

先に言えば「説明」  
後からいうと「言い訳」

# 損益通算の仕組み

# 釈迦に説法でしません



# 事業所得と雑所得の違い

※ 仮装通貨の利益を損益通算を使って節税することは出来る

相違点	事業所得	雑所得
(損失が発生した場合の) 給与所得等との損益通算	○	×
純損失の3年繰越・繰戻	○	×
青色申告特別控除 (10万円 又は 65万円)	○	×
家族に給与支給 (青色申告専従者給与の適用)	○	×
優遇税制 (少額固定資産、設備投資優遇税制等) の適用	○	×

# 何が問題か？

事業所得なのか  
雑所得なのか  
それが問題

# 事業所得と雑所得の相違点

# 事業所得とは

- 事業所得とは、農業、漁業、製造業、卸売業、小売業、サービス業その他の事業を営んでいる人のその事業から生ずる所得をいいます（所得税法27条）。
- ただし、不動産の貸付けや山林の譲渡による所得は事業所得ではなく、原則として不動産所得や山林所得になります。

# 事業所得とは

法第27条第1項（事業所得）に規定する政令で定める事業は、次に掲げる事業（不動産の貸付業又は船舶若しくは航空機の貸付業に該当するものを除く。）とする（所得税法施行令63条）。

- 一 農業
- 二 林業及び狩猟業
- 三 漁業及び水産養殖業
- 四 鉱業（土石採取業を含む。）
- 五 建設業
- 六 製造業
- 七 卸売業及び小売業（飲食店業及び料理店業を含む。）
- 八 金融業及び保険業
- 九 不動産業
- 十 運輸通信業（倉庫業を含む。）
- 十一 医療保健業、著述業その他のサービス業
- 十二 前各号に掲げるもののほか、対価を得て継続的に行なう事業

- 雑所得とは、利子所得、配当所得、不動産所得、**事業所得**、給与所得、退職所得、山林所得、譲渡所得および一時所得のいずれにも当たらない所得をいい、例えば、公的年金等、非営業用貸金の利子、副業に係る所得（原稿料やシェアリングエコノミーに係る所得など）が該当します。

# 結局のところ、、、

# よく解らない

# 良く解らない時は

# ノーの法則？

# 所得税基本通達35－2の改正 (300万円パブリックコメント)

# 旧通達と改正（確定）

別紙

## 所得税基本通達新旧対照表

(注)アンダーラインを付した部分は、改正部分である

改 正 後	改 正 前
<p><u>（その他雑所得の例示）</u></p> <p>35-1 次に掲げるようなものに係る所得は、<u>その他雑所得（公的年金等に係る雑所得及び業務に係る雑所得以外の雑所得をいう。）</u>に該当する。</p> <p>(1)～(11) 省略</p> <p><u>(12) 譲渡所得の基因とならない資産の譲渡から生ずる所得（営利を目的として継続的に行う当該資産の譲渡から生ずる所得及び山林の譲渡による所得を除く。）</u></p>	<p><u>（雑所得の例示）</u></p> <p>35-1 次に掲げるようなものに係る所得は、<u>雑所得</u>に該当する。</p> <p>(1)～(11) 同 左</p> <p>(新設)</p>
<p><u>（業務に係る雑所得の例示）</u></p> <p>35-2 次に掲げるような所得は、<u>事業所得又は山林所得と認められるものを除き、業務に係る雑所得</u>に該当する。</p> <p>(1)～(6) 省略</p> <p>(7) <u>営利を目的として継続的に行う資産の譲渡から生ずる所得</u></p> <p>(8) 省略</p> <p><u>（注）事業所得と認められるかどうかは、その所得を得るための活動が、社会通念上事業と称するに至る程度で行っているかどうかで判定する。</u></p> <p><u>なお、その所得に係る取引を記録した帳簿書類の保存がない場合（その所得に係る収入金額が300万円を超え、かつ、事業所得と認められる事実がある場合を除く。）には、業務に係る雑所得（資産（山林を除く。）の譲渡から生ずる所得については、譲渡所得又はその他雑所得）に該当することに留意する。</u></p>	<p><u>（事業から生じたと認められない所得で雑所得に該当するもの）</u></p> <p>35-2 次に掲げるような所得は、<u>事業から生じたと認められるものを除き、雑所得</u>に該当する。</p> <p>(1)～(6) 同 左</p> <p>(7) <u>不動産の継続的売買による所得</u></p> <p>(8) 同 左</p>

# 改正案の修正（2022年）

（別添）

## 所得税基本通達の一部改正(案)の修正について

(注)アンダーラインを付した部分は、修正部分である

修 正 後	修 正 前
<p>（その他雑所得の例示）</p> <p>35-1 次に掲げるようなものに係る所得は、その他雑所得（公的年金等に係る雑所得及び業務に係る雑所得以外の雑所得をいう。）に該当する。</p> <p>(1)～(12) 省 略</p>	<p>（その他雑所得の例示）</p> <p>35-1 次に掲げるようなものに係る所得は、その他雑所得（公的年金等に係る雑所得及び業務に係る雑所得以外の雑所得をいう。）に該当する。</p> <p>(1)～(12) 同 左</p>
<p>（業務に係る雑所得の例示）</p> <p>35-2 次に掲げるような所得は、事業所得又は山林所得と認められるものを除き、業務に係る雑所得に該当する。</p> <p>(1)～(8) 省 略</p> <p><u>（注）事業所得と認められるかどうかは、その所得を得るための活動が、社会通念上事業と称するに至る程度で行っているかどうかで判定する。</u></p> <p><u>なお、その所得に係る取引を記録した帳簿書類の保存がない場合（その所得に係る収入金額が300万円を超え、かつ、事業所得と認められる事実がある場合を除く。）には、業務に係る雑所得（資産（山林を除く。）の譲渡から生ずる所得については、譲渡所得又はその他雑所得）に該当することに留意する。</u></p>	<p>（業務に係る雑所得の例示）</p> <p>35-2 次に掲げるような所得は、事業所得又は山林所得と認められるものを除き、業務に係る雑所得に該当する。</p> <p>(1)～(8) 同 左</p> <p><u>（注）事業所得と業務に係る雑所得の判定は、その所得を得るための活動が、社会通念上事業と称するに至る程度で行っているかどうかで判定するのであるが、その所得がその者の主たる所得でなく、かつ、その所得に係る収入金額が300万円を超えない場合には、特に反証のない限り、業務に係る雑所得と取り扱って差し支えない。</u></p>

区分	御意見の概要	御意見に対する国税庁の考え方
通達改正の趣旨等	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 今回の通達改正は、副業を推進する政府の方針に逆行するものではないか。</li> <li>● 事業所得と雑所得の区分は、実態を見て判断すべきであり、形式的な基準を設けるべきではない。</li> <li>● 通達改正案は、過去の判例を無視したものとなっているのではないか。</li> <li>● 今回の通達は、従来 of 裁判例の考えと齟齬をきたすのではないか。</li> <li>● 今回の通達改正は、増税ではないか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国税庁においては、シェアリングエコノミー等の「新分野の経済活動」について、適正申告のための環境づくりに努めており、今回の所得税基本通達の改正も、その一環として実施したものです。</li> <li>● 今回の通達改正により、所得区分の判定が明確化され、申告しやすい環境が整備されることから、副業を推進する政府の方針に逆行するものではないと考えています。</li> <li>● また、今回の通達改正では、「その所得を得るための活動が、社会通念上事業と称するに至る程度で行っているかどうかにより判定する」ことを原則としつつ、社会通念での判定で事業所得に該当しない場合を明らかにしたものです。</li> <li>● したがって、事業所得又は業務に係る雑所得に対する従来からの考え方に変更を加えるものではありませんので、税負担額が変更されるものではないと考えています。</li> </ul>
主たる所得か否かを基準とすることについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>● どのような所得が主たる所得に該当するのか不明確である。</li> <li>● 本業か副業かで所得区分を判断すべきではない。</li> <li>● フリーランスの場合は、契約形態によって所得区分が分かれる場合があるが、この場合、主たる所得はどうか。</li> <li>● 会社を辞めずに起業した者は、給与所得を得つつ、事業収入が300万円を超えない場合が多いが、こうした者も業務に係る雑所得に区分されるのか。</li> <li>● 真面目に記帳等をしている者は、収入金額300万円以下の副業であっても事業所得と取り扱うべきではないか。</li> <li>● 今回の通達改正により、記帳・帳簿書類の保存を行っていた者が、記帳・帳簿書類の保存を行わなくなるのではないか。</li> <li>● 開業届が提出されているのであれば、副業であっても、事業所得と取り扱うべきである。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業所得と業務に係る雑所得の所得区分の判定については、パブリックコメントにおける御意見を踏まえ、主たる所得かどうかで判定するという取扱いではなく、所得税法上、事業所得者には、帳簿書類の保存が義務づけられている点に鑑み、帳簿書類の保存の有無で所得区分を判定することとし、通達を別添のとおり修正いたしました。</li> <li>● この修正により、収入金額が300万円以下であっても、帳簿書類の保存があれば、原則として、事業所得に区分されることとなります。</li> </ul>
収入金額を基準に採用することについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 収入金額は業種によって差がでることから、所得金額を基準とすべきである。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業所得と業務に係る雑所得の区分は、従来から、その所得を得るための活動が、事業的規模で行われているかどうかを社会通念で判定すると取り扱っています。</li> <li>● 所得を得る活動の規模に関する基準については、所得税法や消費税法の規定を踏まえると、収入金額が適当であると考えています。</li> </ul>

# 所基通35-2の「改正（案）」の「修正」

	注書きの変遷
改正案	事業所得と認められるかどうかは、その所得を得るための活動が、社会通念上事業と称するに至る程度で行っているかどうかで判定するが、その所得がその者の主たる所得でなく、かつ、その所得に係る収入金額が300万円を超えない場合には、特に反証のない限り、業務に係る雑所得と取り扱って差し支えない。
改正案の修正	事業所得と認められるかどうかは、その所得を得るための活動が、社会通念上事業と称するに至る程度で行っているかどうかで判定する。 なお、その所得に係る取引を記録した帳簿書類の保存がない場合（その所得に係る収入金額が300万円を超え、かつ、事業所得と認められる事実がある場合を除く。）には、業務に係る雑所得（省略）に該当することに留意する。

事業所得と業務に係る雑所得については、その所得を得るための活動の規模によって判定され、当該活動が事業的規模である場合には事業所得に、事業的規模でない場合には業務に係る雑所得に区分されるという関係にあります。

# 社会通念の判定として紹介された判例

- 最判昭和56年4月24日では、「事業所得とは、**自己の計算と危険**において独立して営まれ、**営利性、有償性**を有し、かつ**反復継続**して遂行する意思と社会的地位とが客観的に認められる業務から生ずる所得」と判示
- 東京地判昭和48年7月18日では、「いわゆる事業にあたるかどうかは、結局、一般社会通念によって決めるほかないが、これを決めるにあたっては**営利性・有償性**の有無、**継続性・反復性**の有無、**自己の危険と計算**における企画遂行性の有無、その取引に費した**精神的あるいは肉体的労力の程度、人的・物的設備の有無、その取引の目的、その者の職歴・社会的地位・生活状況**などの諸点が検討されるべきである」と判示
- その所得を得るための活動が事業に該当するかどうかについて、社会通念によって判定する場合には、上記判決に示された諸点を総合勘案して判定する

# 収入金額と帳簿書類の有無による判定

(参考) 事業所得と業務に係る雑所得等の区分 (イメージ)

収入金額	記帳・帳簿書類の保存あり	記帳・帳簿書類の保存なし
300万円超	概ね事業所得 (注)	概ね業務にかかる雑所得
300万円以下		業務に係る雑所得 ※資産の譲渡は譲渡所得・その他雑所得

(注) 次のような場合には、事業と認められるかどうかを個別に判断することとなります。

- ① その所得の収入金額が僅少と認められる場合
- ② その所得を得る活動に営利性が認められない場合

①例えば、その所得の収入金額が、概ね3年程度の期間、300万円以下で主たる収入に対する割合が10%未満の場合は、「僅少と認められる場合」に該当すると考えられます。

②その所得が例年赤字で、かつ、赤字を解消するための取組を実施していない場合（収入を増加させる、あるいは所得を黒字にするための営業活動等を実施していない場合）は、「営利性が認められない場合」に該当すると考えられます

## (例) 年商250万円のサーバーレンタル事業

- 年収2,000万円の社長の場合、主たる収入の10%は200万円なので、事業所得？
- 年収3,000万円の社長の場合、主たる収入の10%は300万円なので、雑所得？
  - 社会通念で判断するのが原則だから事業所得？

この改正のターゲットはオーナー社長なのだろうか？

# 法令解釈通達で紹介され「無かった」判例

- 「対価を得て継続的に行う事業」とは、「営利を目的とする継続的行為であって、社会通念に照らし事業とみられるものすべてを含み、特に事業場を設置したり、人的物的要素が結合した経済的組織体によるものであることを**必ずしも必要としない**し、またその者の本来の業務或いは職業としてなされる場合であると副業的になされる**場合であるとを問わない**ものと解するのが相当である。」（名古屋高判昭43・2・28）

但し、雑所得との区分ではなく一時所得との区分が争われた事例です

とはいえ、、、

リスクはあり、  
ゼロにすることは不可能

# 対応方法

説明して  
納得したことの  
記録を残す

甲は、乙に対し、下記のとおり、提案内容に関するリスク説明を行いました  
が、乙が、実際に提案内容を実行するか否かについては、甲の説明を踏まえ  
たうえで、乙が自らの責任で、判断するものとします。

## 記

提案内容：サーバーレンタル事業

リスク：当該個人事業の所得が雑所得と認定され給与所得との損益通算が認められず、本税の他、延滞税及び過少申告加算税が生じる可能性があること

絶対に言わないといけないこと

リスクゼロを求めるなら  
その節税商品は  
買わないで下さい

最終的には

お客様に  
納得してもらうことが  
一番大事

- 国税庁ホームページ
  - 所得税基本通達35-2の改正の解説

タックスプランニング税理士養成塾

第7講

法人税と所得税の節税の関係性

税理士法人アカウントクス

山口 真導

# 第7講のゴール

# 社長個人を 中心に据えた場合の 法人税節税を理解する

- オーナー社長の手取りに焦点を当てたらそこからブレない！
- 法人税をオーナー社長の手取りの障害と位置付けて説明する

# 顧問税理士が満たすべき欲求

# これがオーナー社長の欲求です

- 法人税→払いたくない
- 所得税→払いたくない
  
- おカネ持ちになりたい

「ですよね～」って言えますか？

# 手取りを増やすための3ステップ<sup>o</sup>

# 手取りを増やすための3つのステップ

STEP1：オーナー社長の役員報酬を増やす

STEP2：所得税の節税対策を検討する

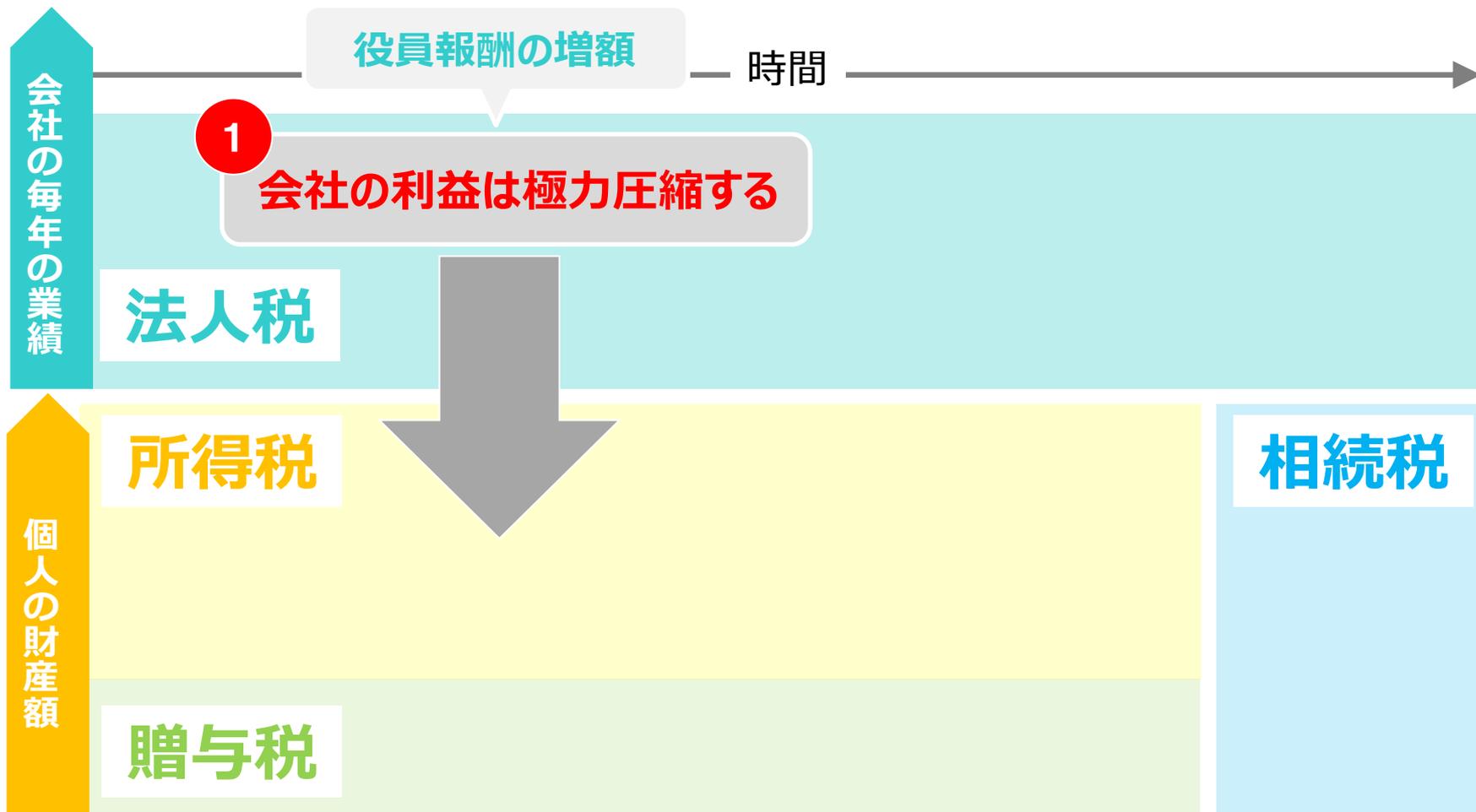
STEP3：法人税の節税対策を検討する

ステップ1

# オーナー社長の役員報酬を増やす

# オーナー社長の手取り倍増モデル

セミナーサンプル



# 高額な役員報酬は否認される？

セミナーサンプル

役員報酬として認められる金額は、

- 当該役員の職務の内容
- その内国法人の収益及びその使用人に対する給与の支給の状況
- その内国法人と同種の事業を営む法人で、  
その事業規模が類似するものの役員に対する給与の支給の状況等に照らし、

**当該役員の職務に対する対価として相当であると認められる金額**  
とされている（法人税法施行令第70条）。

裁判しないと分かりません

# 高額な役員報酬のリスク

セミナーサンプル

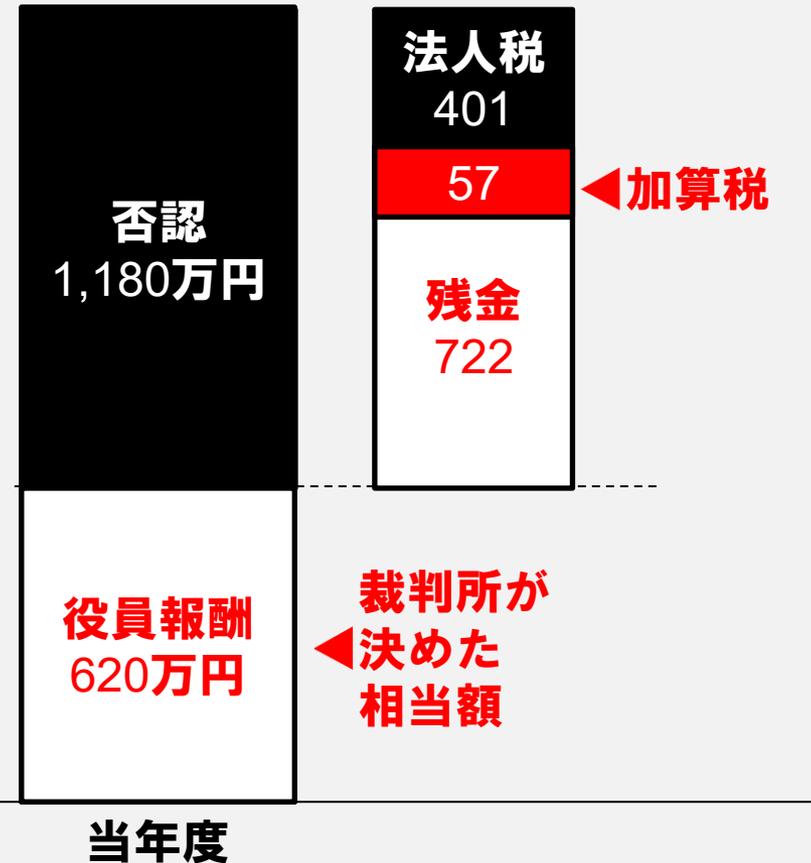
日産のカルロスゴーン社長が出てきた頃から日本の社長の役員報酬が低すぎるという議論があり、近年は、代表取締役の報酬に関する否認事例は減少傾向にあります。

但し、ルールはルールです。

否認されて裁判をしてみないと適正な報酬額が分からないことを踏まえて、仮に否認されたとしても、元々払わないといけない税金を課税されたと考えられないのであれば、諦めて先に法人税を支払うことをオススメします。

役員報酬  
360万円

前年度



# 節税対策の損害額の試算

セミナーサンプル

役員報酬	1,800万円	620万円	差額
売上高	10,000	10,000	
売上原価	6,000	6,000	
売上総利益	4,000	4,000	
<b>役員報酬</b>	<b>1,800</b>	<b>620</b>	<b>1,180</b>
その他販管費	1,500	1,500	
販管費合計	3,300	2,120	△1,180
<b>営業利益</b>	<b>700</b>	<b>1,880</b>	<b>1,180</b>
法人税等	238	639	<b>401</b>
当期純利益	462	1,241	779

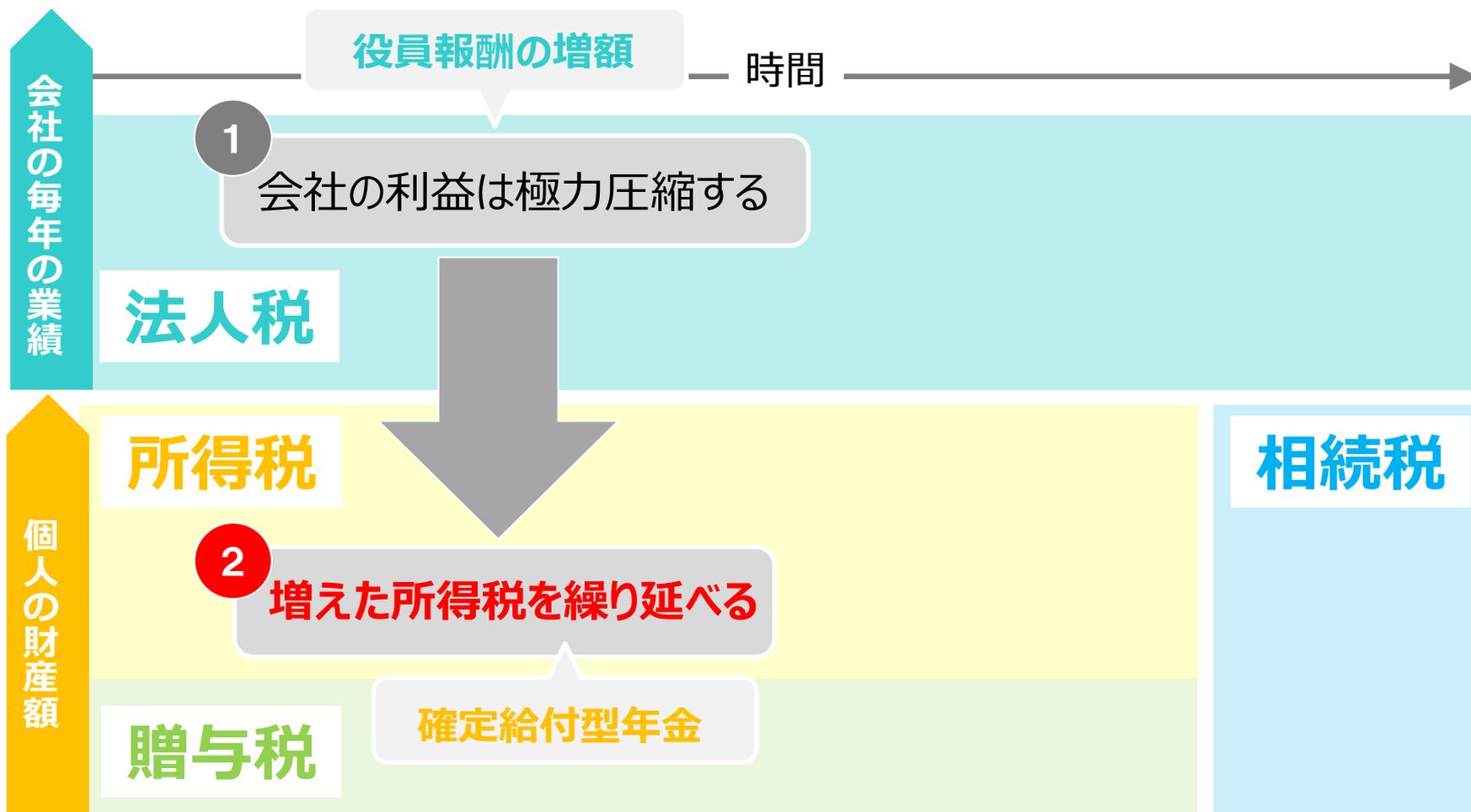
これが  
最初から払う  
必要があった  
税金だと  
思えないなら  
最初から  
やらない

ステップ2

# 所得税の節税対策を検討する

# 法人税も所得税も同時に節税出来る

セミナーサンプル



# 所得税の繰延になる新規事業

資産防衛モデルの②に当てはめるもの

2024年2月時点

- ~~● コインランドリー事業~~
- グランピング事業
- ~~● 仮想通貨マイニング事業~~
- トランクルーム
- Web3ストレージサーバー事業 (※)
- 中古バスorタクシーレンタル (※)
- トラックファンド (※)
- 確定給付型年金

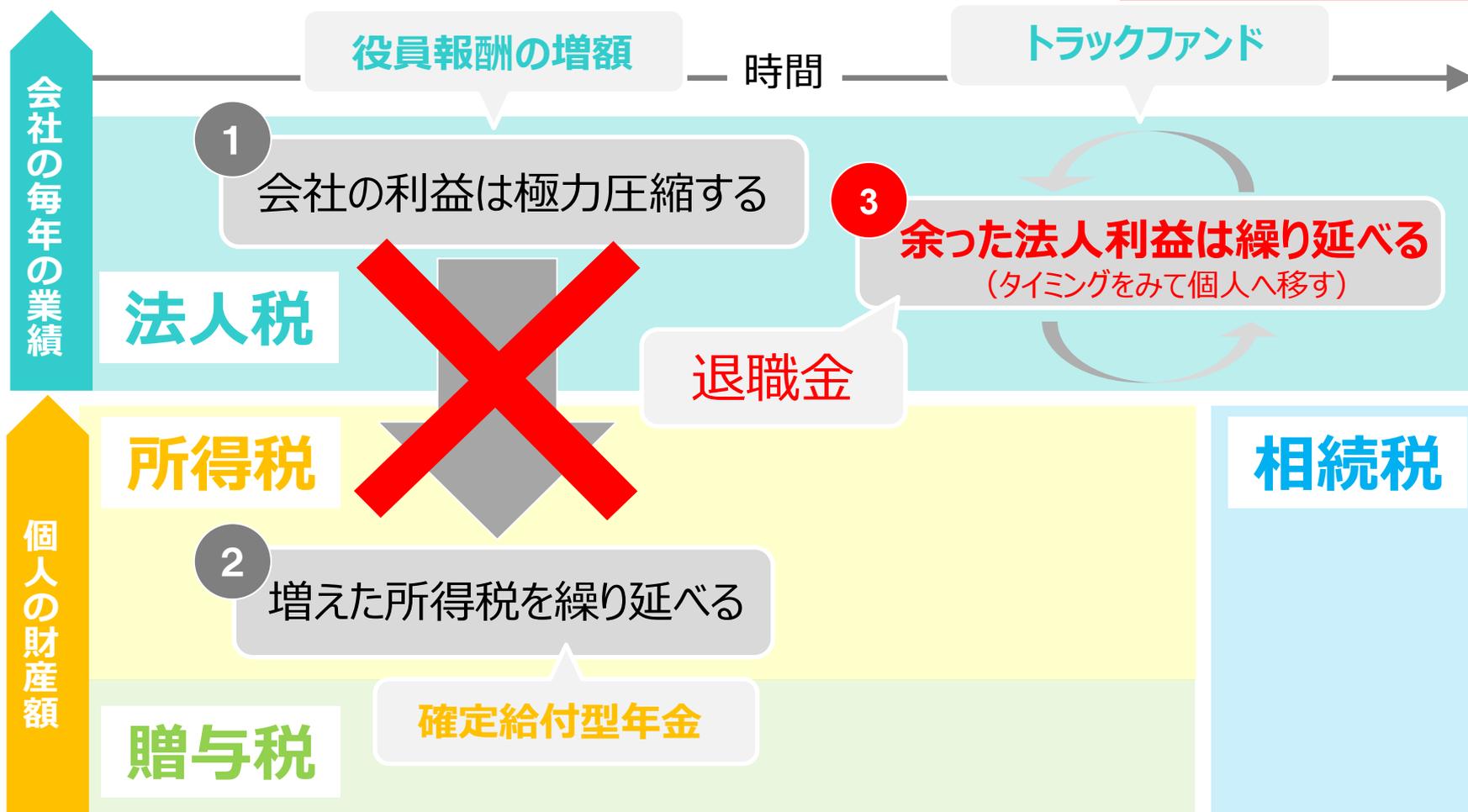
(※) 雑所得であり損益通算出来ないという指摘もある

ステップ3

# 法人税の節税対策を検討する

# 法人税も所得税も同時に節税出来る

セミナーサンプル



# 法人税の繰延になる新規事業

資産防衛モデルの③に当てはめるもの

2023年3月時点

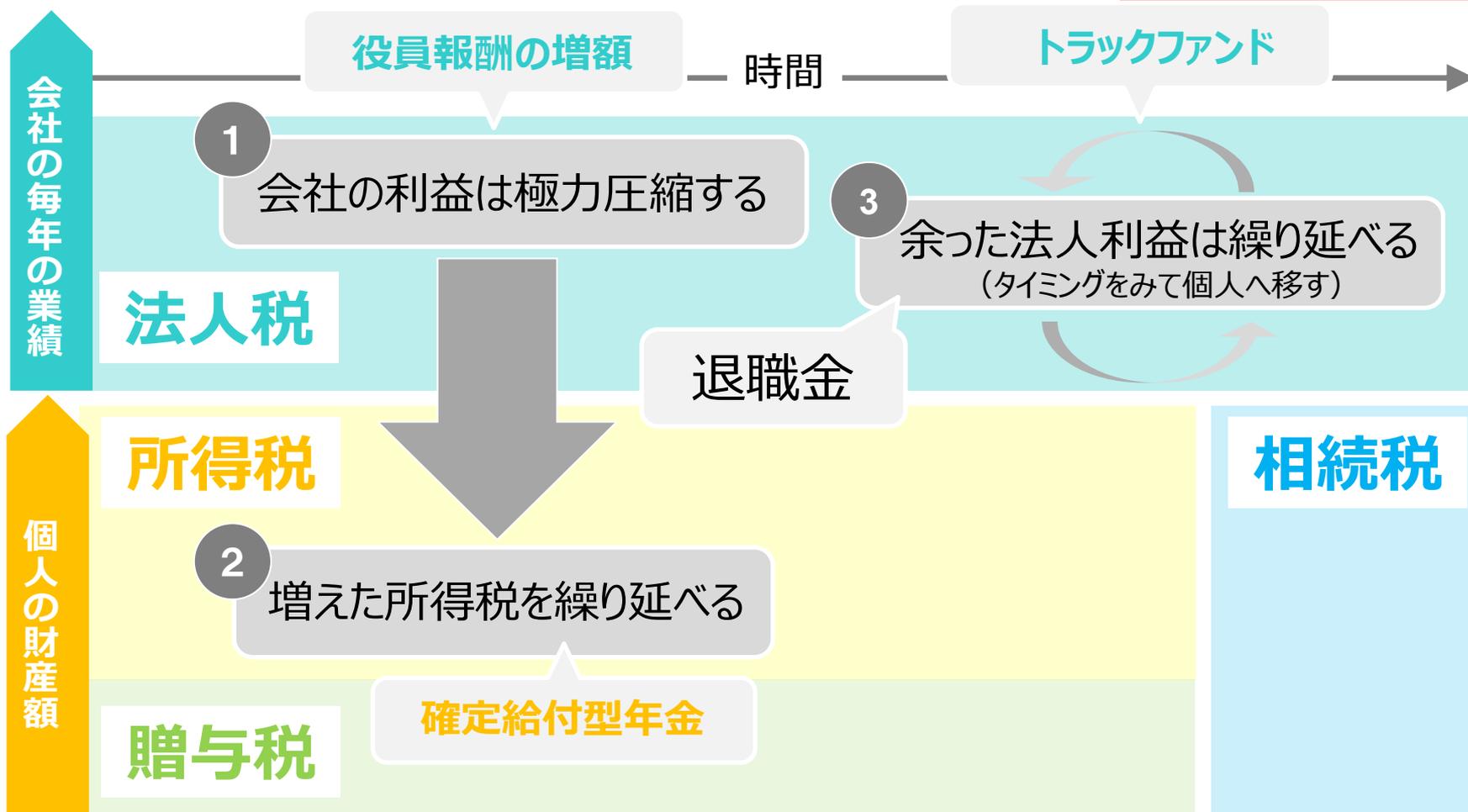
- 経営セーフティ共済
- 生命保険
- トランクルーム
- Web3ストレージサーバー事業
- 中古バスorタクシーレンタル
- トラックファンド
- レバレッジドリース
- NFTゲーム

# わたし（と創益塾生）の強み

- 税務リスクを沿えて
- 中小企業オーナー社長向けの節税商品を
- ご案内出来る
  
- 税理士目線で

# オーナー社長の手取り倍増モデル

セミナーサンプル



フレームワークは変わりませんが、  
税制改正によって  
利用する節税対策が変遷します

# 「節税だけ」はオススメしません

- 節税原理主義では、人間は幸せになれない
  - 税金の安い方を選択することが正解ではない
- オーナー社長がおカネ持ちになるのに所得税は避けられない
- 課税の繰延しか出来ない

# よくある質問：退職金で良くないですか？

- 法人で利益を繰り延べて
- 貯まったお金を退職金で受け取っても
- 勿論OKです。
- ですが、
- いますぐ受け取る100万円と
- 歳を取ってから受け取る100万円の価値が
- 違うこともありますので、
- ご自身の価値観で判断して下さい。

- 「言うことを聞かなくて良い」の評価が高い
- 反面、「自分で決めて欲しい」で離れる人もいる
- いずれにしても自分のやりやすい顧客像を明確に言語化して、セミナー内で伝えておくことが重要

# 節税提案の二つのタイミング

# 【事例】ご契約から業務提供の流れ

3月決算の法人の場合のスケジュールです

暦月	数え方	法人資産防衛	個人資産防衛
1月	-3	着地見込作成	
2月	-2	決算対策提案と実行	
3月	決算期末	↓	
4月	1		最新情報の提供
5月	2		役員報酬額及び受け取り方の提案
6月	3		↓
7月	-9	事前確定届出給与の届出の実施	
8月	-8		
9月	-7		
10月	-6		
11月	-5	事前確定届出給与の支給・不支給	
12月	-4		

# 約束は守らなければならない

- 税理士側から約束通りに始動する
  - 「そろそろ決算なので提案して欲しい」と社長に言わせたら負け。
  - どんな素晴らしい提案であっても霞む
- 責任分担の明確化
  - 当期決算の着地見込と来期着地予測は**社長の責任**
  - 節税対策の網羅性、提案は**会計事務所の責任**

# セカンドオピニオンの限界を伝える

- セカンドオピニオンには限界がある
  - － 試算表の精度が低い問題
    - 節税するための月次決算（顧客本位）
    - 決算作業の集中化を避ける為の月次決算（会計事務所本位）
  - － 常時モニタリングが出来ない問題
    - 経理代行だと数値の確認頻度が高いので、会計事務所側から提案がし易い（例えば、決算期変更の提案）

タックスプランニング税理士養成塾  
第0講  
a-Tax顧問's

税理士法人アカウントックス  
山口 真導

# (仮称) a-Tax認定コンサルタント制度

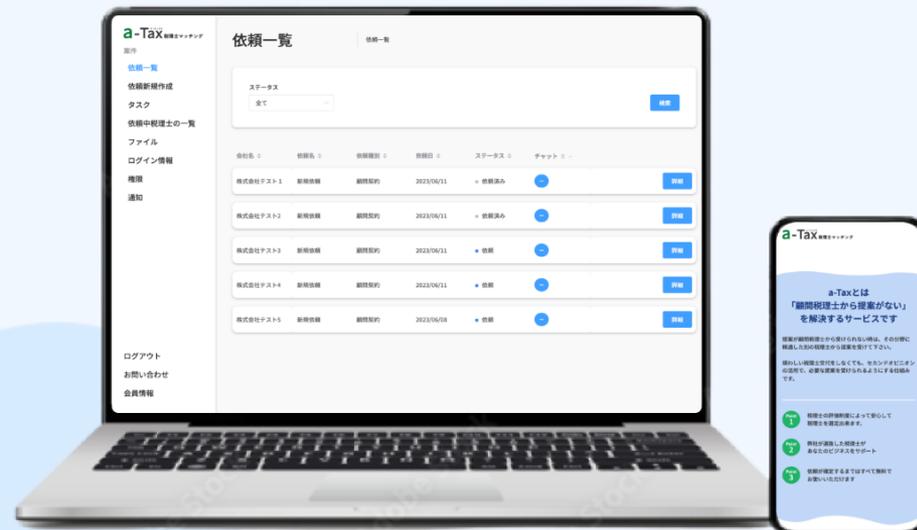
1. a-Tax税理士マッチングに登録
2. a-Tax認定コンサルタントに登録
3. 山口が節税セミナーを担当して集客  
手取り増二一ズの顧客の登録を促す
3. 認定コンサルタントと社長を山口がマッチング
4. 節税商品カタログを共用  
(山口の営業人脈を皆様にも活用頂く)
5. 認定コンサルタントの売上が増える  
(レベニューシェアを予定)

## 提案を必要とする社長に 提案する専門家を マッチング

顧問が、顧問先社長の悩みや経営課題を解決するために  
他の専門家を探す手伝いをするサイトです

登録可能な専門家  
税理士、社会保険労務士、弁護士、公認会計士、中小企業診断士、司法書士、不動産鑑定士、  
弁理士、土地家屋調査士、ファイナンシャルプランナー、売上増コンサルタント、コスト削減  
コンサルタント

[今すぐ探す](#)



# 顧問 = 税理士

- 年に一度、決算と申告が必要なので、  
税理士の関与は必ず必要（今までも、今後も）
- 顧問とは、その専門領域の知識と経験を用いて、  
経営者の意思決定を支援することが仕事
- 税務、会計、財務分野以外の支援は、  
税理士の専門分野ではない

# 顧問 ÷ 税理士

- 顧問の仕事の出来る税理士は、  
これからも「顧問」税理士であり続ける
- 専門特化して顧問を前提にしない税理士も増加
- 顧問が、税理士でなければならない理由はない
- 例えば、労務の問題が最大課題の際には、社会保険労務士が顧問の方が、社長にとって効率が良い

## 「顧問の仕事が出来る」税理士

- 自分の専門領域以外の相談には
- その相談について最良の回答が出来る
- 専門家を探す手伝いをするのが**顧問の仕事**
- これは税理士の仕事ではない

# 顧問 = 専門家

- 経営課題は、会社と社長の成長・衰退により、刻一刻と変化します。
- その時々々の経営課題の解決に最も近い専門家を、顧問（＝経営参謀）に配置できれば、最速で課題解決が出来、会社と社長の成長を促進します。
- 税理士はおカネの専門家として、顧問ではない立場から社長を支援することが出来ます。

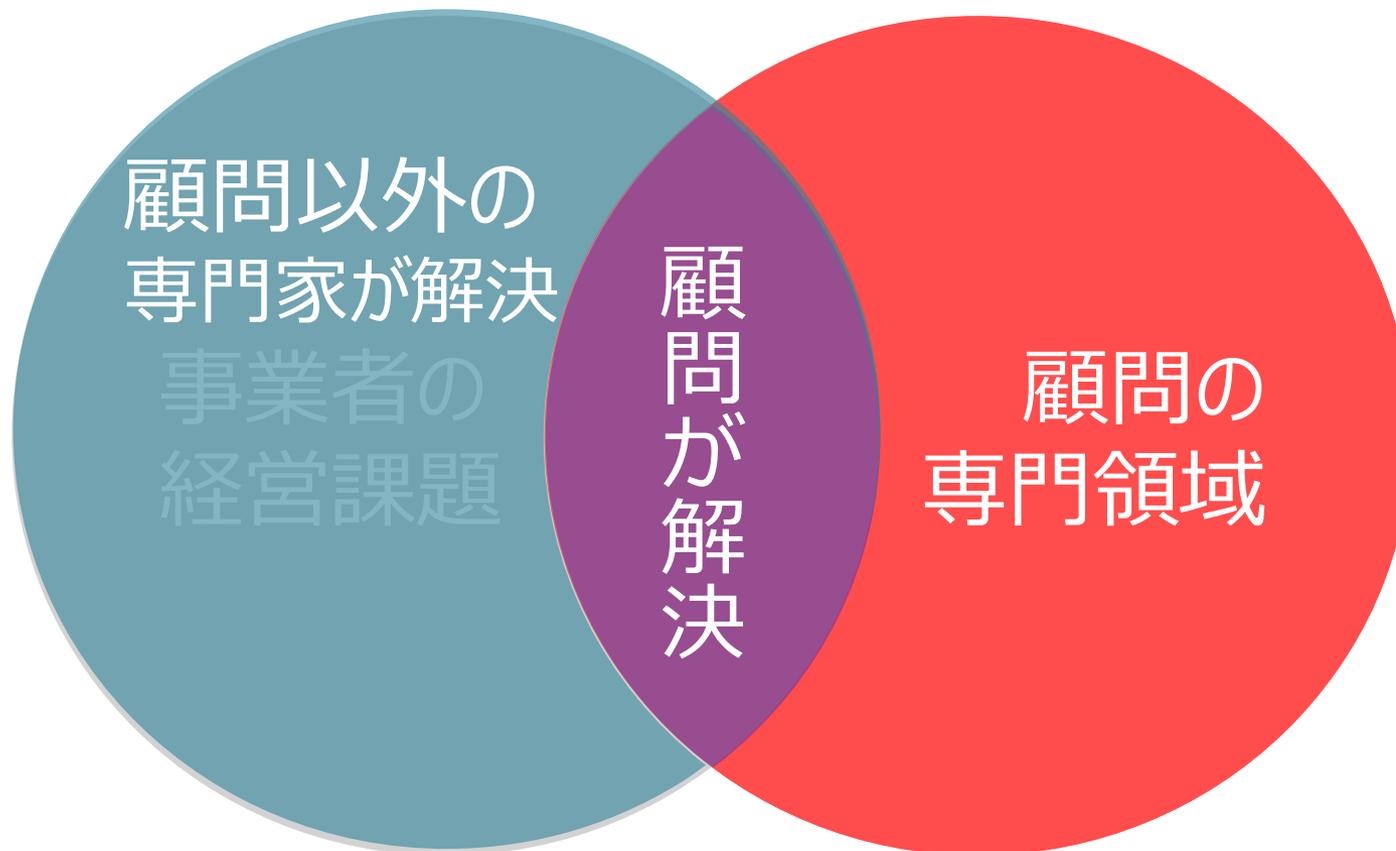
## 社長の心配が出来る人



社長の悩みを引き出して  
的確な言葉に翻訳して、  
解決出来る専門家とマッチングさせる

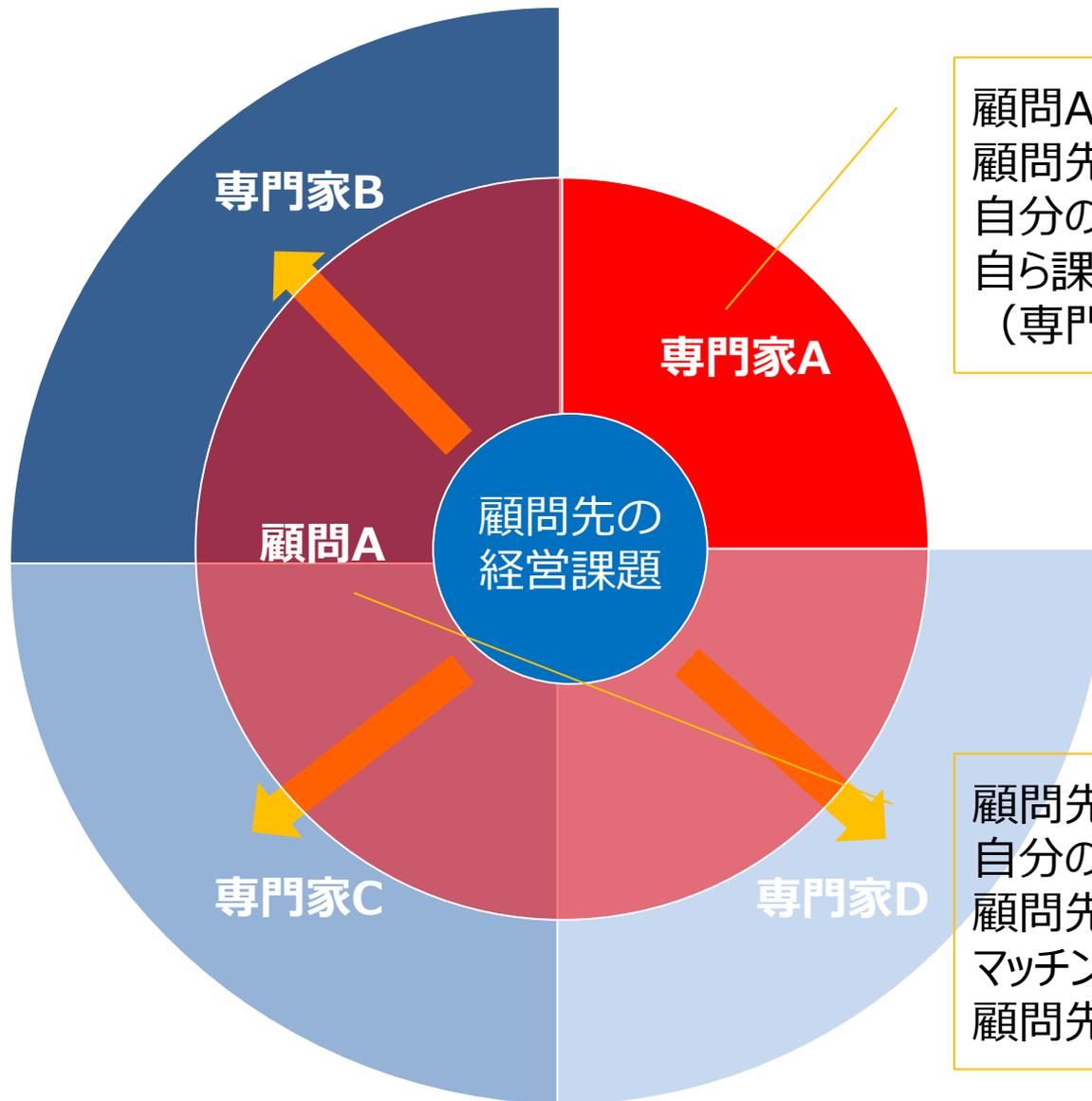
a-Tax顧問'sは  
顧問が  
社長と専門家を  
マッチングするサイトです

# 顧問と顧問以外の専門家の活用



顧問は自分で解決出来ない課題の解決には  
専門家マッチングで関与する

# 専門家と顧問の二面性を



顧問A (= 専門家A) は  
顧問先の経営課題のうち、  
自分の専門領域については  
自ら課題解決に当たる  
(専門家Aと顧問Aは同一人物)

顧問先の経営課題のうち、  
自分の専門領域以外の課題については  
顧問先とその領域の専門家との  
マッチングを手伝うことで  
顧問先の課題解決に貢献する

# 顧問候補となる専門家

- 税理士、公認会計士
- 弁護士、司法書士、弁理士、行政書士
- 社会保険労務士
- 中小企業診断士
- ライフプランナー
- コンサルタント（売上増、コスト削減）
- など

a-Tax顧問'sは  
専門家と  
課題解決を求める社長を  
マッチングするサイトです

専門家の専門特化を支援します

# 社長はシステムを操作しなくても良い

社長のすることは

顧問にa-Tax顧問'sに登録するように**頼むだけ**

- 顧問が**代理**でシステムに登録してくれます
- 顧問が**代理**で相談内容を登録してくれます
- システム利用料は、社長も顧問も無料です  
－ 顧問には将来的に有料プランも用意しています

**顧問が顧問先の経営課題解決のために  
顧問先の代理人として操作するシステムです。**

# 代理登録と代理依頼



# 社長にとってのa-Tax顧問'sの必要性

- 中小企業に関わる唯一の専門家が税理士
- 社長は顧問税理士になんでも相談する
- 1人の税理士で全てを解決することは不可能
- 他の専門家の関与が必要不可欠
- 顧問税理士の紹介者がベストとは限らない
- 社長自ら他の専門家を探すのは手間だし、会社の状況をいちから説明するのは効率が悪い
- 他の専門家を探す手伝いを顧問税理士がしてくれると有り難い

# 社長がa-Tax顧問'sで出来ること

- おカネを出してでも解決したい本気の経営課題を解決出来る専門家を探せる
  - 税理士以外の士業、コンサルタントが専門家登録
- 顧問が、経営課題を解決してくれる他の専門家を探す手伝いが出来る
  - 社長自らシステムを操作して登録と依頼が出来ますが、顧問が代理登録と代理依頼することも可能
  - 社長の利用は無料、顧問にも無料プランを用意

# 専門家にとってのa-Tax顧問'sの必要性

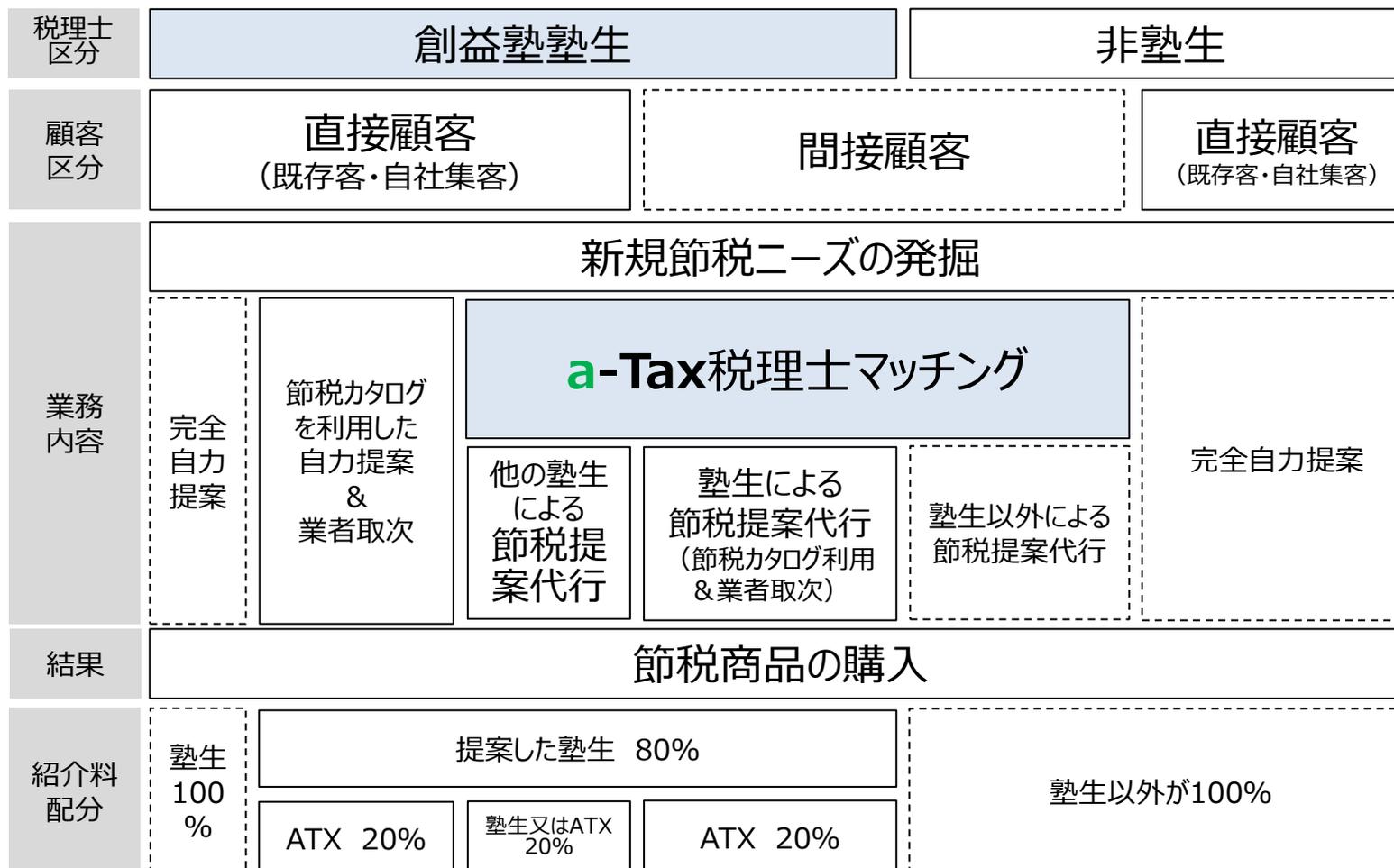
- 顧問先の全ての経営課題を1人の専門家が解消するのは不可能
- 複数の他の専門家の紹介も容易ではないし、紹介者責任が発生する
- 社長自ら、経営課題を解決できる専門家を探す仕組みがあれば、経営課題の解決に資する
- その専門家探しに協力出来れば、紹介者責任を発生させずに顧問としての仕事を全うできる

# 専門家がa-Tax顧問'sで出来ること

- 顧問業務の支援
  - 顧問先が他の専門家を探すことを手伝える
  - 税理士以外の専門家も顧問業務が可能になる
- 専門家業務の営業活動の支援
  - 顧問先以外に対しては、1人の専門家として課題解決を担うことが出来る
  - 独立支援
    - 独立していなくても専門家であれば登録可能
    - 事務所を移籍しても、同一アカウントを利用する（勤務時に頑張ることが未来に繋がる）

# 創益税理士塾のご案内

# 節税提案業務の全体像



※1：塾生同士のマッチングシステムへの登録情報の「事前」共有を義務化します。

※2：節税商品の業者に塾生情報を共有します。カタログ掲載の節税商品については直接取引が出来ません。

※3：弊社が塾生の直接顧客に対して節税提案をする場合は取次手数料相当額を当該塾生に支払います。

# 節税提案業務の手数料収入を得るまで

提案 面談	最新版の節税商品カタログを使って塾生が説明
紹介 希望の 確認	お客様に、紹介希望の意思表示を受ける (具体的要望の確認)
覚書 締結	与信リスク・税務リスクについて、正しく認識していることの覚書を締結 (ひな形はATXより提供、内容に関して照会に対応)
ATXへ 連絡	覚書を添付して紹介依頼メールをATXへ送信
営業 派遣	営業担当者から塾生へメール連絡で日程調整 (お客様、塾生、営業担当者の日程調整)
紹介 手数料 の受取	アカウントックスへ紹介手数料の100%の入金後、 1ヶ月以内に塾生の指定する口座に手数料の入金

# 説明会参加者特典

- 入塾料は頂きません

# 創益税理士塾 説明会

- 10月23日（水） 17時～18時
- 10月29日（火） 17時～18時
- アーカイブ視聴



<https://x.gd/eUIPh>

# 税理士向けメルマガの登録

税理士向けに無料で情報  
発信しています。

a-Tax顧問'sを使った新規  
顧客開拓の情報発信を予  
定しています。

登録お願いします。

<https://x.gd/DJO1u>



# 参加のお礼

弊社のセミナーに参加頂きありがとうございました。  
ご不明な点がありましたら、何なりとお申し付け下さい。  
ご質問を心よりお待ちしております。

## 会社概要

会社名	株式会社アカウントックス
設立	2004年4月1日
資本金	1,000万円
所在値	東京都千代田区平河町二丁目1-1番2号 平河町グラスゲート2階
電話	03-3237-1311
FAX	03-3237-1331
Mail	info@accountax.co.jp
URL	www.accountax.jp

株式会社アカウントックス  
代表取締役 山口真導



税理士法人アカウントックス