

税理士のなにが変わる！ああ悩ましい！



- 1, 納税者の強敵 **K S K 2（国税総合管理システム）** が今年の秋に始動する。
この強敵を分析する。
①国税（法人税、所得税等）、地方税（県民税・市民税等）を横断的に電子情報として持つ。また銀行等の外部機関の情報をも取り込むすぐれものだ。プライバシーを除き経済的には私たちは丸裸にされる。つまり **A I 捜査官が誕生する。2 4 時間の労働をいとわない。とても敵わない予感がする。**
ただ、彼は憲法を守るべきものとして動くようにプログラムされるはずだ？納税者の権利擁護も K S K 2 の仕事になるはずだ？K S K 2 に憲法に保障する「租税法律主義」を守らせよう！
②あらゆる取引に T のインボイス番号が付されるようになった。このことにより次のことが可能となった。
T4-2900-0300-2820 を押せば、私の取引状況が、あらゆる電子帳簿から抽出される。昔々、それほど昔でもないが、資料箋というのが税務署から送付され、仕入先や外注先、文化街のクラブの飲み代を何十枚も手書きで作成し、煩わしいとぼやきながら、当局に提出した時代があった。反面調査の重要な資料だった。いまは無い。調査のときに何やら税務官が収集しているようだが。変われば変わるものだ。売上漏れや架空取引の発見など、IT 捜査官（K S K 2）には瞬時の簡単な作業となる。
- 2, 久留米税務署の定期異動が7月に行われた。人事異動であるが、令和8年7月からの事務年度が始まるわけだ。引継ぎが终れば、調査が始まる。K S K 2 が調査を大きく変えるはずだ。
- 3, 電子帳簿保存法のなかに「優良な帳簿」というものがある。簡単に言えば修正・変更事項が履歴として記載されている帳簿を言う。**ボタンひとつで「取引消去」が出来なくなる。**誰が、なんのためにが、問われ、場合によっては青色申告の取り消し事由になりうる。
- 4, 来年の1 2 月 3 1 日は特例事業承継制度の期限である。継続延長がない、当局は明言している。
どうするのか。このまま、利用しないままで良いのか。事業承継の最大のチャンスがこの時に消える。税理士の力量が問われる。
- 5, 取引相場のない株式の評価通達の変更（評価方式の変更）が予定されている。
当局のもと「有識者会議」が開されており、先般、第4回会議の内容が公表された。ことしの暮れにはある程度の方角が示されるはずだ。
- 6, 今までは、税務署から見れば脱税すれすれの株式評価スキームがまかり通ろうとしていた。当局とスキーム提案者とのいたちごっこである。数多くの裁判が争われ、ほとんどが納税者の敗訴である。「最後は御社の税理士に相談してください」と、提案書に極く小さく書いてある。虫眼鏡がないと見えない。**ほとんどが、大きな借り入れか、組織変更を伴うスキームである。**いつも思う、この種のスキームは本当に会社を強くするのか？節税に走りすぎていないか。会社の体質を落とさせる無駄な株価引き下げ策ではないか。こんな愚策に要する千万単位の額を相続税に回したらよいではないか。敗訴で重加算税を含め責任を取られるのは納税者本人である。
今からは、K S K 2 が各社の採用した脱税まがいの節税スキームを分析する。過去の敗訴事例も比較される。個々の担当税務官が相手ではなくなる訳だ。**強敵が出現した。**
上記1 から6 までの背景もあり、近頃は銀行等の節税スキーム提案が少なくなった感がある。気のせいかな？ 危険を敏感に察知しているようだ。
先般の敗訴事例では銀行が作成した節税スキーム説明資料に記載された節税額が、**「納税者が著しく贈与税額を引き下げる意図があった。」との証拠として、裁判所の判決に採用された。**いままでにない判決である。今後に与える影響は大きい。
- 7, なにか、四ヶ所十郎は税理士として提案は無いのか。いつもお叱りを受ける。
提案はある！
①経営承継計画書（1 0 年）をまず作ろう。
②支払う税額（相続税額・贈与税額）を付加価値の社会配分額としてきちんと計画のなかに定めよう。安全な節税策を長期に準備しよう。おのずと資金繰りが出来上がる。
③納税者として、税金の使途をチェックしよう！なんだ、福岡県議会のこのありさまは！

四ヶ所十郎



消費税 1%時代到来！？／

～大困惑の飲食店と「見えなくなる物価高」のカラクリ～

飲食料品の消費税率を1%に下げるという大減税案。一見すると「消費者大喜び！」のハッピーニュースに見えますが、実は裏で頭を抱えている人もいます。それが「街の飲食店」のみなさんです。今回は、1%減税が飲食店に与えるリアルな衝撃と、買い物の現場で「物価上昇」がさらに分かりにくくなるカラクリを解説します！

1. 飲食店を襲う「9%の壁」～持ち帰りへ顧客が大流出！？～

飲食店にとって、今回の1%案はまさに「突然突きつけられた難題」です。なぜなら、外食（店内飲食）は10%のまま据え置きだからです。
これまでも「店内（10%）vs テイクアウト（8%）」の2%差はありました。しかし、これが「10% vs 1%」になると話が変わります。
1,000 円のランチで比べると…
お店で食べる（10%）：1,100 円
テイクアウト（1%）：1,010 円
⇒ その差、なんと **90 円**（約1割差）！
家族4人で外食したら、店内と持ち帰りで360円の差が生まれます。「90円浮くなら持ち帰ってオフィスで食べよう」「スーパーのお惣菜で済ませよう」という消費者が激増し、飲食店の客席がガラガラになってしまう……という悲鳴が上がっているのです。
お店側は「テイクアウト比率を増やすか」「持ち帰りの容器代をどうするか」という厳しい選択を迫られることになります。

2. 物価上昇分が「さらによく分からなくなる」マジック

消費者の目線に立つと、もうひとつ困った現象が起きます。「で、結局いくら値上がりしたの？」が完全に見えなくなることです。
理由はふたつあります。
①「減税（-7%）」と「値上げ（+%）」が同時に押し寄せる
税率が1%に下がると、一時的に支払う合計金額は安くなります。しかし、裏では原材料高による「本体価格の値上げ」が続いています。
本音：「減税で100円安くなるはずだったのに、本体が80円値上がりしたから、実質20円しか安くなってない……？」
マイナス（減税）とプラス（値上げ）が同時にレシート上で混ざり合うため、「お得になったのか、損しているのか」の感覚が麻痺してしまうのです。
②さらに物価高の現場では、価格を変えずに中身を減らす「ステルス値上げ」が横行しています。「税率は1%になってレシートの金額は下がったけれど、実はポテトチップスが5枚減っていた」なんてことが起きると、もはや一般消費者が正確な「物価上昇分」を把握するのは不可能です。
「消費税1%」は、たったひとつの数字の変化ですが、私たちの暮らしとビジネスを大きく揺さぶることになりそうです。

辻 直英

プロスペクト理論

Prospect theory



「1万円拾った嬉しさ」と「1万円落としたショック」、どちらが心に残りますか？
たいていの人は、落としたショックの方が圧倒的に大きく、しばらく引きずりますよね。
これ、実は意志が弱いからでも、ネガティブな性格だからでもありません。
ノーベル賞を受賞した行動経済学のテーマでもある「**プロスペクト理論**」で証明されている、人間の脳の標準装備なのです。

損のダメージは「**2 倍**」感じる
プロスペクト理論を一言でいうと、「**人間は得をするよりも、損を避けることを優先してしまう**」という心理のことです。

たとえば、こんな2つの選択肢があったとします。
A：50%の確率で100万円もらえる（50%は0円） B：確実に50万円がもらえる
ほとんどの人は「B」を選ぶのではないのでしょうか？100万円もらえるかもしれないチャンスよりも確実に50万円もらえる安心を取り、50万円も逃がしたくないという感情が勝つからです。

ところが、これが「損失」の話になると一転します。
A：50%の確率で100万円の損（50%は0） B：確実に50万円の損
この場合、多くの人がギャンブル的にAを選びたくなるのではないのでしょうか。
確実に50万円損するという痛みに耐えきれずに一発逆転を狙ってしまい、結果的に大きな損失を抱えるというわけです。

この心理、思い当たるフシはありませんか？
例えば、うまくいっていない新規事業や投資。
「今やめれば1,000万円の赤字で済む」と頭ではわかっているけど、「ここでやめると1,000万円の損が確定してしまう」という痛みに耐えかねてズルズルと続けてしまい、最終的に3,000万円の赤字に膨らんでしまう。そして実は、決算期によくある「税金を払うくらいなら、いろいろ買って納税額を下げよう」という場面でも、全く同じ心理が働いています。「国に税金を払う」という痛みを避けたい一心で、焦って買い物をしてしまう。冷静に計算すると、税金は減ってもそれ以上にお金を外に出てしまい、結果的に「節税」ではなく「浪費」になってしまっているケースが多いのです。
目の前の損得ではなく、これから先の未来でトータルプラスになるかへ目線を切り替えることで、**プロスペクト理論の罠**から抜け出せそうです。

目の前の小さな損を受け入れ、未来のために手元のお金を残す。

それこそが、結果的に会社を一番強くする賢い選択なのかもしれません。

富松

～ギアリング比率について～

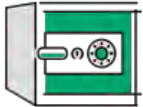
本格的な金利のある世界への移行が進む 2026 年。日々のニュースでも金利引き上げの話題が絶えません。「金利負担が増えて、手元に利益が残らない」、「今後の新たな資金調達のハードルが上がるかもしれない」など、このような状況下において、会社の命綱となるのは間違いなく強固な財務体質です。今回は、先の読めない時代において自社の防衛力と負債抵抗力を測る指標についてご紹介します。

●ギアリング比率【計算式】有利子負債 ÷ 自己資本

ギアリング比率とは、会社が事業を行うための資金のうち、返す必要がある借入金が、返す必要のない自己資本の何倍あるかを示す指標です。一般的には 100%以下（借入金より自己資本が多い状態）が安全圏の目安と言われていますが、金利上昇の局面の現在、借入への依存度が高いままだと支払利息の負担が直撃し、急な価格転嫁ができず利益率が圧迫されると手元資金の減るスピードは一段と加速します。今の時代、従来の目安に甘んじることなく借入金を圧縮し、他人資本への依存度を下げる余裕を持たせることが想定外の事態への防衛力になるのではないのでしょうか。

貸借対照表（B／S）の右側

負債（他人資本） ・銀行からの借入 ・未払金など	いつか返さなければならない お金（借入金等は金利がかかる ため負担になる）
純資産（自己資本） ・資本金 ・過去の蓄積利益	返さなくてよい自社のお金



状態	比率の目安	財務の状況と金利上昇への耐性
安全	100%以下	自己資本の方が借入より多い状態。金利上昇のダメージも少なく、金融機関からの評価も高い理想的な姿になります。
注意	100%～ 300%	中小企業に多い一般的な水準です。ただし、金利上昇の影響は受けるため、少しずつ借入の割合を減らす意識が必要になります。
警戒	300%超	自己資本に対して借入が大きすぎる状態です。金利上昇が直接的に利益を圧迫するため、早急な財務改善策が求められます。

～前間～



正しさとは I also meet the sadness of losing

「あの人、何を考えているんだろう」「ちゃんと伝えたはずなのに、なぜかすれ違ってしまう」そんな歯がゆさを、職場で感じたことはありませんか。

実はこのもどかしさ、人類学の視点で驚くほど軽くなります。ケニアのマサイ族でフィールドワークを重ね、企業の営業現場も歩いてきた松本省吾氏の『職場は未知の民族であふれてる』は、人類学を「人と本当につながる技術」として教えてくれます。

私たちは誰もが、自分なりの「**正しさ**」を抱えて生きています。後輩のやり方が違うと「非効率だ」、パートナーの家事の仕方が違うと「こっちが正しい」と、つい決めつけてしまう。でも人類学の文化相対主義は、静かにこう問いかけます。「どの文化にも、どの考えにも、優劣はない」。相手にも、そのやり方に至った背景がある——そう一度立ち止まるだけで、関係はふっと柔らかくなります。

実践のヒントは3つ。

① 視点の移動

「私が正しい」から一歩離れ、「相手はどう感じるだろう」と想像する。

② 第3の視点

自分と相手の両方を、まるでテレビの視聴者のように客観的に眺める。

③ 正しさは1つではない

正しさは、その人の状況や背景が生んだ主観だと認める。

これらを意識すると、自分の考えを絶対視しなくなり、相手を自然に尊重できるようになります。でも正直、日々気をつけていても、つい忘れてしまうことはあります。気づいたら「自分が正しい」と思い込んでしまったり、少し傲慢な態度を取ってしまったり。そんな時は、改めて「自分も含めて、お互いにリスペクトし合うことを忘れないようにしましょう」と思うようにしています。

back numberの「水平線」という曲の中に「**正しさを別の正しさで失くす悲しみにも出会うけれど**」という歌詞があるのですが、それを聴くたびにハッとさせられるんですね。。

人類学は、未知の文化を理解し、信頼を紡いできた学問です。職場という「未知の民族」が溢れる場所でも、すれ違いを減らし、本当の協働を生み出す力になるはずです。

四ヶ所 直樹

10年ぶりの**英語**と、私の新しい挑戦



最近、当事務所のイギリス出身のお客様と英語でメッセージのやり取りをする機会がありました。日本に来てからもう 10 年がたち、英語を使うことがほとんどなかったり、難しい英語を忘れていたり、聞いたことのない言葉があったりもしますので、「もう文章なんて書けるかな…」とちょっと自分の中で疑いました。

ですが、やってみると意外と言葉が出てきて自分でもびっくりしました！最近 AI などの便利なツールもあるので分からない言葉はすぐに翻訳できますが、せっかく身につけた英語の「レベルを落とさずにキープしたい！」という思いが湧いてきました。そこで、今年の 12 月に TOEIC で **800 点以上**をとることを目標にします！（口だけで終わらせないように頑張ります！）英語を使う機会は少ないですが、いつかどこかで役立てたいと思います。

最後に… 今月は私の「ひとりごと」をお読みいただき、ありがとうございます！来月からは、また「Excel（エクセル）の面白くて便利な機能の紹介」に戻りますので、楽しみにしててくださいませ。



フウン

～経営事項審査を受けられる皆様へ～



経営事項審査の主な改正事項（令和 8 年 7 月 1 日施工）

改正の概要

- 担い手の育成・確保
 - ・加点項目の追加（W 点：5 点）「建設技能者を大切にする企業の自主宣言制度」の宣言状況が、新たに加点項目として追加されました。

【加点措置の要件】

- ・審査基準日が宣言日以降であり、宣言書と誓約書が提出されていること

【誓約内容】

- ・自主宣言制度において宣言した取り組みについて、取組開始日以降行う又は行っている旨の誓約

The diagram illustrates the timeline for the autonomous declaration system. A horizontal timeline with an arrow at the end shows four key dates: 宣言日 (Declaration Date), 審査基準日 (Review Date), 取組開始日 (Implementation Start Date), and 審査基準日 (Review Date). Two shaded boxes highlight the conditions for points: 1. A box between the first and second 審査基準日 states: '宣言した取り組みを取組開始日以降に行う誓約をしている場合に加点' (Points are added if a commitment to implement the declared measures after the start date is made). 2. A box between the 取組開始日 and the second 審査基準日 states: '宣言した取り組みを取組開始日以降に行っている誓約をしている場合に加点' (Points are added if a commitment to have implemented the declared measures after the start date is made).

審査項目		改正前	改正後
建設工事に従事する者の就業履歴を蓄積するために必要な措置の実施状況	民間工事を含む全ての建設工事	15点	10点
	全ての公共工事	10点	5点
「建設技能者を大切にする企業の自主宣言制度」の宣言の有無		—	5点 (新設)

出典：国土交通省「経費算明審査の自主改正事項（令和5年7月1日施行）」より抜粋

出典：国土交通省「経営事項審査の主な改正事項（令和 8 年 7 月 1 日施行）」より抜粋

- 災害対応力の強化

- ・対象となる建設機械の追加「建設機械の保有状況」の評価対象となる機械に、「不整地運搬車」と「アスファルト・フィニシャ」が追加されました

現行	特定自主検査	製造時検査又は性能検査	自動車検査
ショベル系掘削機 ブルドーザー 高所作業車 モーターグレーダー	トラクターショベル 移動式クレーン（つり上げ荷重3t以上）	締固め用機械 ダンプ（土砂の運搬が可能な全てのダンプ）	解体用機械
追加		不整地運搬車 ・土砂の運搬等	アスファルト・フィニシャ ・道路舗装

（参考）：加点評価の方法：保有する建設機械の台数に応じて最大15点（14台以上保有する場合）の評価

出典：国土交通省「経営事項審査の主な改正事項（令和 8 年 7 月 1 日施行）」より抜粋

5

- 令和 2 年の建設業許可要件の改正を踏まえた見直し

- ・減点項目の削除（W 点：各項目 -40 点）社会保険（雇用保険・健康保険・厚生年金保険）加入の有無に関する審査項目（減点項目）が削除されました。
- ・ここは減点方式だったためもとも加入していたところは、加点とかなく 0 点だったので書類等を用意しなくてよかった分申請が楽になりました。点数に変化はありません。

申請時の重要なお知らせ

令和 8 年 7 月 1 日以降の申請には、改正後の新様式を使用する必要があります。9 月 1 日以降に到着した「改正前様式」による申請は、形式上の不備として受付されず、書類が返却されるためご注意ください。

*** ～北原～ ***



【デジタル版だと文字の大きさも自由自在！】
こちら総務部便りデジタル版を配信ご希望の方は
コチラの登録フォームからどうぞ！>>>>>>

