

日税グループは、税理士先生の情報収集をお手伝いします

日税ジャーナル

第40号



# NICHIZEI journal

**日商** 事業承継に関するアンケート

## コロナ禍でもM&Aを 前向きに検討

**買収先は小規模企業が7割**

日本商工会議所はさきごろ、「事業承継と事業再編・統合の実態に関するアンケート」の調査結果を公表した。新型コロナウイルスの影響を受けて売上が減少している企業ほど、事業承継の予定時期を後ろ倒しにしようとする傾向がうかがえるが、その一方で、コロナ禍でもM&Aの買収戦略を前向きに検討する事業者が多いことも報告されている。

今回のアンケートでは、事業承継の現状とコロナ禍の影響などについて調査が行われている。まず、経営者の年齢別に後継者決定状況を見ると、60歳をひとつの節目として後継者を決めているケースが多く、特に経営者年齢が60歳以上の企業において、2017年時点では「すでに後継者を決めている」が49.3%だったが、2020年では52.6%となり、約3年間で3.3ポイント増加していることが分かった。

しかし、その一方で、後継者が決まっていない経営者は60歳代で2割弱、70歳以上でも1割強となっている。また、「後継者を決めているが事業継続したい」、「自分の代で廃業する予定」と回答した後継者不在企業は約2割で、そ

の直近利益を見ると、黒字が約半数を占めており、収支トントンと合わせると約7割にも及んでいる。こうした状況から、今後、黒字企業であっても後継者不在のために廃業に至ってしまうケースが増加する可能性が高く、事業引継ぎ(M&A)の促進が重要だと指摘している。

親族外承継の割合では、2代目以降の現経営者と先代経営者との関係について事業を引き継いだ時期で見ると、2000年代から「役員・従業員から登用」、「社外からの登用」といった親族外承継が増加し、2010年以降は2割に達している。

ただ、企業の事業承継にも新型コロナウイルスの影響が及んでおり、新型コロナウイルスによって売上が減少して

いる企業ほど、事業承継の予定時期を後ろ倒しにしようとする傾向があるようだ。今後、コロナ禍の影響が長期化して企業の業績が大きく落ち込む状況が続けば、事業承継が遅れる企業がさらに増えることが懸念される。

事業承継の障害・課題をみると、「後継者への株式譲渡」が約3割で最も多く、後継者へ株式譲渡を行う際の障害は、「譲渡の際の相続税・贈与税が高い」が約7割、「後継者に株式買取資金がない」が約6割となっており、税制面および資金面がボトルネックとなっていることが浮き彫りとなった。

M&Aの実施状況を見ると、「過去に買収を実施・検討した」企業は全体で約15%だが、売上高10億円超の企業では「買収を実施・検討し

### ダイジェスト

- 2 組織再編の行為計算否認規定最高裁 当局の適用認める
- 3 コロナが公示地価を直撃 全用途平均6年ぶり下落
- 4 軽減税率を誤って適用 不足分2%の処理は…?
- 6 役員退職給与における 不相当に高額な部分の金額
- 7 悩めるビルオーナーを救え 不動産M&Aで問題解決へ
- 8 理想の相続・事業承継を実現 信託に期待される機能
- 9 小さくても強いお店を作る! 個人事業を専門にサポート

た」ところが4割弱となっており、地域の中核的な中小企業においてM&Aが活性化している。その買収先だが、後継者難が深刻化している小規模企業(従業員20名以下)が約7割を占めており、M&Aが後継者不在企業の事業継続の受け皿となっていることが分かった。

買収の目的としては、「売上・市場シェアの拡大」が約7割、「事業エリアの拡大」が約4割となっている。コロナ禍による買収戦略の変化については、「積極的に検討」(9.3%)、「コロナ前後で変化なし」(57.6%)が約7割を占めており、コロナ禍でもM&Aに前向きな姿勢を維持しているところが多かった。

## 全国税理士共栄会の『全税共年金』

### 掛金は月々1万円から自由に設定

### 早めの備えで早めの安心!

老後の生活費として、これまで公的年金が大きな支えになってきましたが、近年は年金財政の悪化が問題視され、老後の生活に不安を感じている人も少なくありません。そこで、先行きが不安な公的年金を補完する制度として注目を集めているのが、税理士業界の規模のメリットを活かした全国税理士共栄会(秋場良司会長)の『全税共年金』です。

全税共年金は、月々1万円から将来の備えができる独自の拠出型企業年金保険です。加入者本人が掛金を拠出して、将来年金あるいは一時金として受け取る

システムで、「税理士の関与先である中小企業や個人事業の経営者、役員、従業員などが自助努力によって豊かな老後を築くことが出来るように…」という思いから創設されました。

全税共年金の特長は、まず、生活設計に合わせて掛金を自由に設定できるため、無理なく無駄なく将来の設計ができます。月払い(1口5千円で2口以上40口まで)と一括払い(1口10万円以上(任意))。ただし、1回の加入につき200口、通算で400口まで。一括払いのみの加入はできません)を上手く組合せることで、よ

り計画的な資産形成をすることが可能です。なお、掛金は加入後に変更することができます。

年金の受取方法は、給付金の請求時に①10年確定年金、②15年確定年金、③10年保証期間付終身年金——の3種類から選択することが可能です。年金に代えて一時金でも受け取ることができます。掛金払込期間中に加入者が亡くなった場合には、死亡日時点の積立金に遺族年金特約による給付金(月掛金の5回分)を加算した遺族一時金が支払われます。

掛金の増減や受取方法等で、

自由度の高さが魅力の全税共年金。1986年の発足以来、長年の実績と安定的な運用に、税理士先生をはじめ、関与先である経営者や個人事業主などから厚い信頼が寄せられています。

豊かでゆとりのある老後を目指すためには、健康を維持するのも大切ですが、経済的な基盤をしっかりとっておくことも重要といえます。早めの備えで、早めの安心を——。全税共年金の詳細につきましては、全国税理士共栄会のホームページをご覧ください。

# 組織再編の行為計算否認規定

## 最高裁 上告棄却で当局の適用認める

上場企業の会社が、完全子会社を被合併法人とする適格合併を行い、消滅した完全子会社の未処理欠損金を引き継いで損金算入した行為について、法人税法132条の2（組織再編成に係る行為又は計算の否認）の適用をめぐる争われていた裁判の上告および上告受理の申立に対し、最高裁は令和3年1月15日、上告棄却・上告審として受理しない決定を下した。

この事件は、車両部品メーカーが二輪車部品製造会社を子会社にして、特定資本関係5年を超える要件を満たした上、適格合併したことが発端。同社は、新設した二輪車部品製造の別会社に被合併会社の従業員を転籍、棚卸資産を移転させるなど、事実上、特定資本関係ができた後に生じた未処理欠損金だけを引き継いだ行為に対し、税務当局が組織再編の

行為計算否認を適用したことで税金紛争となった。1審、2審判決で敗訴していた車両部品メーカー側が上告・上告受理の申立をしていた。

主な争点は、①5年超の特定資本関係がある会社間の合併の場合に、法人税法132条の2（組織再編成に係る行為又は計算の否認）の適用が認められるかどうか、②納税者が行った合併に「法人税の負担を不当に減少させる結果となると認められる」不当性があるかどうか。

原審となる東京高裁は、法人税法132条の2の文言上、組織再編成に係る特定の行為又は計算を否認の対象から除外する定めはないこと、適格合併の未処理欠損金の引継ぎを認める法人税法57条で特定資本関係5年超の要件を充たせば、合併等の組織再編行為自体に



租税回避等の不当性が認められる場合でも一般的な組織再編の行為計算否認規定を適用しないという趣旨が法律上、明確にされていると理解することは困難と説示した上、不当性があるとして東京地裁の同規定の適用を支持していた。

今回、最高裁が組織再編の行為計算否認規定の適用を認めたのは2例目となる。これで司法上、未処理欠損金の引継ぎ要件を充たしていても、租税回避行為を包括的に防止する行為計算否認規定をすり抜けることはできないことが明確になったといえるだろう。

## 長年の商慣行は見直されるのか!? 2026年をめどに約束手形の廃止へ

経済産業省は2026年をめどに約束手形の利用廃止を目指しており、その行方に関心が集まっている。

約束手形は取引先への支払を猶予してもらい、振出人側の資金繰りの負担を軽減する手段として用いられてきた。

しかし、資金調達手段の多様化などにより、支払手形の発行残高は90年度の約107兆円をピークに、足下は25兆円まで減少。また、経済産業省が実施したアンケートによると、現金振込のサイトが約50日であるのに対し、約束手形は約100日と現金取引と比べて約2倍。現金の支払期日に約束手形が振り出される取引も多く、その場合は3倍の長さ（約150日）となる。支払サイトが長いことは、その間の利息

や割引料が支払われていない取引慣行と併せると、取引先企業に資金繰りを負担させるという弊害のともなう支払手段ともいえる。

さらに、発行から保管、流通、取立てを現物である「紙」の約束手形で行われるため、「紙幣」と同等の管理が必要となり、その過程において様々なコストとリスクも存在していた。

### 業界の慣習を変えるために自主行動計画の策定を要請

そこで、これらの課題を解決するため、中小企業庁が設置した「約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会」は、今年2月に報告書をまとめ、2026年をめどに約束手形の利用

を廃止する方針を示した。報告書では、支払サイトを短くするためには、約束手形よりも支払サイトの短い決済手段（銀行振込）への切り替えが進められるべきであり、少なくとも「紙」による決済をやめる観点から、電子的決済手段（電子記録債権など）への切り替えを進めるべきとした。

また、約束手形を利用するのは支払側、受取側ともに「長年同じ慣習を続けている」が最大の理由となっており、業界の慣習を変えていくためにも、今後5年間をめどに「約束手形の利用の廃止等に向けた自主行動計画」を策定するよう産業界に促している。果たして長年の商慣行は見直されるのか、今後の動向が注目される。

## 令和3年度 税理士試験 8月17日～19日に実施

令和3年度（第71回）税理士試験が8月17日（火）から同月19日（木）までの3日間にわたって実施されることがさきごろ公告された。

試験のスケジュールは、8月17日に簿記論、財務諸表論、消費税法または酒税法。18日に法人税法、相続税法、所得税法。19日には固定資産税、国税徴収法、住民税または事業税の各試験が実施される。

受験申込みの受付期間は令和3年5月6日から同月18日まで。合格発表は12月17日を予定しており、税理士試験の合格者については、発表予定日の官報にその受験地、受験番号および氏名が掲載される。

## 日税ジャーナル 今号の推薦図書はこちら!

その事業承継、法務面 or 税務面に偏っていませんか?



# 事例解説 租税弁護士が教える 事業承継の法務と税務

相続・生前贈与・M&A・信託・社団・財団・国際

佐藤修二 監修 木村浩之・木村道哉 著 2020年4月刊 A5判 240頁 本体2,400円+税

法務と税務双方に精通した租税弁護士（タックス・ロイヤー）が、「法務と税務」混ぜ合わせの留意点を解説。基礎的・典型的な「親族内継承」「親族外継承」をはじめ、応用的な「社団法人・財団法人の活用」「信託の活用」「国際継承」等について、具体的事例を取り上げ、法務・税務双方の観点から解説。



# 全用途平均6年ぶり下落

## コロナの影響が商業地を直撃

国土交通省はさきごろ、令和3年1月1日時点の公示地価を発表した。調査地点は2万6000地点。それによると、住宅地、商業地、工業地を合わせた全国全用途平均は0.5%下落し、6年ぶりにマイナスに転じた。用途別でも、住宅地は5年ぶりのマイナスで0.4%下落、商業地は7年ぶりのマイナスで0.8%下落した。

公示地価は、リーマン・ショック後の平成21年に下落に転じて以降、マイナスが続いていたが、訪日外国人客の増加や東京オリンピック・パラリンピックの開催を控え、ここ数年は商業地を中心に上昇を続けていた。

しかし、新型コロナウイルスの感染拡大にともなう訪日外国人客の激減や経済活動の停滞により、商業地を中心に地価の上昇にブレーキがかかった。国土交通省は、住宅地の動向について「取引の減少、雇用・賃金情勢が弱まり需要者が価格に慎重な態度となったことなどを背景に、全体的に需要は弱含み」、「中心部の希少性の高い住宅地や、交通便利性などに優れた近郊の住宅地で上昇が継続しているが、昨年より上昇が見られる地域の範囲が狭まっている」としつつ、「地方四市をはじめ地方圏の主要都市では、上昇の継続が見られるなど、昨年からの変動率の変化は比較的小さい」と分析。

また、商業地については、「店舗やホテルの需要減退、先行き不透明感から需要者が価格に慎重な態度となったことなどを背景に、全体的に需要は弱含み」、「特に、国内外の

来訪客増加による店舗、ホテル需要でこれまで上昇してきた地域や、飲食店が集積する地域では、比較的大きな下落」といった特徴を挙げている。

三大都市圏でも地価はマイナスに転じており、全用途平均・商業地は、東京圏、大阪圏、名古屋圏のいずれも平成25年以来8年ぶりに下落した。三大都市圏の商業地は1.3%下落したが、大阪圏は1.8%下落となっている。住宅地は、東京圏が8年ぶり、大阪圏が7年ぶり、名古屋圏で9年ぶりのマイナスとなった。

一方、地方四市（札幌市、仙台市、広島市、福岡市）では、全用途平均、住宅地、商業地ともに上昇率は縮小したものの上昇が継続している。

なお、全国の地価トップは、東京・銀座の山野楽器銀座本店の1平方メートルあたり5360万円で、前年から7.1%下落した。

### 中企庁調査

## 認定支援機関のメリットは…？ 6割が「施策の活用ができる」

中小企業庁はこのほど、「令和2年度 認定経営革新等支援機関に関する任意調査報告書」を公表した。同調査は、認定経営革新等支援機関（以下、認定支援機関）の実態把握を目的に、毎年度、任意調査を実施することで、支援の現場で各認定支援機関がどのように中小企業などを支援し、その過程でほかの認定支援機関等といかなる連携を図っているのかなどを明らかにすることを目的としている。

今回の調査は、2019年3月末までに認定を受けた認定支援機関の中で、メールアドレスを把握して

いる1万7718機関を対象に調査が行われた。回答機関数は5083機関（回収率：28.7%）

それによると、回答者の属性としては「税理士」が2867機関（56.4%）と最も多く、次いで「税理士法人」が539機関（10.6%）、「公認会計士」が301機関（5.9%）の順となっており、この3つの属性で7割を超えている。

令和元年度の経営革新等支援業務の実施状況としては、「月に1回程度」実施している機関が31.7%と最も多く、「半年に1回程度」22.3%、「週に1回以上」19.6%と続いている。

事業計画策定等の支援業務実施状況（個人の認定支援機関）をみると、最も多く支援しているのが「経営力向上計画」で全体の37.4%。次いで、「先端設備等導入計画」22.6%、「経営革新計画」17.3%、「早期経営改善計画策定支援」13.2%となっている。一方、支援率が低かったのが、「個人事業者の遺留分に関する民法特例」で全体の1.0%だった。そのほか、「企業再生貸付制度」が1.4%、「経営力強化保証制度」も2.6%と低く、税理士や公認会計士がわずかに実施しているのみだった。

中小企業支援を行った分野（複

数回答）としては、「経営改善」が54.0%と最も高く、「経営力向上」51.7%、「事業継承」37.6%、「創業」33.5%の順となった。支援内容としては、「財務分析・経営分析」57.6%、「資金繰り」56.4%、「税務」51.5%、「事業計画策定」51.1%となっており、支援先の業種は「製造業」51.5%、「建設業」42.9%、「小売業」34.2%の割合が高くなっている。

認定支援機関であることのメリット（複数回答）としては、全体の約6割が「施策の活用ができる」ことを挙げており、約3割が「顧客からのイメージが向上した」と回答。一方で、メリットを感じていない「特になし」と答えたのは2割弱だった。

## 『日税ジャーナルオンライン』が新しくなりました！

『日税ジャーナルオンライン』は、税務関連の最新情報や税理士業界の動向、顧問先に教えたい経営関連情報、実務に役立つ「ワンポイント講座」など、様々な情報を発信する税理士事務所のためのポータルサイトです。

スマホや  
タブレットでも  
読みやすい！

動画配信やSNSによる  
情報発信も開始します。  
ご期待ください！

動画配信の第一弾は、本紙11面を執筆されました山本英生税理士が「意外と知らない保険の話」をクイズ形式で解説いたします！

ワンポイント講座に  
新しいコンテンツが加わりました！

関与先を明るく未来へ導く  
事業承継コンサル

虎の巻

日税ジャーナルオンライン

| 検索

URL <https://nichizei-journal.com/>



# 熊王税理士のワンポイント講座 消費税の落とし穴はココだ!!

## 軽減税率を誤って適用 不足分2%の処理は…?

**Q** 私は食品と日用雑貨の販売業を営む個人事業者ですが、標準税率(10%)が適用される日用品(税抜価格10,000円)について誤って軽減税率(8%)を適用して10,800円(税込)で販売していたことが判明しました。

お客様には、店内への貼り紙とチラシによりその旨お詫びをすることとしていますが、お客様に対し、2%の消費税を追加で請求することは事実上不可能であることから、消費税の申告に際しては、軽減税率(8%)により売上税額を計算して宜しいでしょうか。

### A ●取引の実態に応じて適正な適用税率を判定する

国税庁の公表資料《事業者の皆様へ(～区分経理から消費税申告書の作成まで～) 令和元年11月国税庁(令和2年1月更新)》の8頁では、適用税率を誤った場合の処理方法として、「小売店などにおいて、買い手(顧客)に対して誤った

税率に基づいて税込対価を計算したレシートを交付していた場合でも、「取引の事実」に基づく適正な税率で計算して申告する必要があります。」としたうえで、適正な税率(10%)により計算した場合の消費税相当額は、下記のように計算することとしています。

$$10,800 \times 10 / 110 \approx 981円$$

つまり、標準税率(10%)が適用される商品を誤って税込価格10,800円で販売した場合であっても、「10,800円の税込価格を10%の税込価格として計算(申告)しなさい」ということです。結果、適用税率を誤ったことにより増加した消費税相当額181円(981円-800円)は、事業者が身銭を切って負担することとなるようです。

### ●軽減税率対象品を標準税率で販売した場合

前記の国税庁資料には書かれていないのですが、軽減税率が適用される商品を誤って標準税率で販売した場合にも、8%税率で割り戻し計算をすることになるので

でしょうか?

例えば、軽減税率が適用される商品(食品:税抜価格10,000円)に、誤って標準税率(10%)を適用して11,000円(税込)で販売していた場合には、適正な税率(8%)により計算した場合の消費税相当額は、下記のように計算するものと思われます。

$$11,000 \times 8 / 108 \approx 814円$$

結果、適用税率を誤ったことにより減少した消費税相当額186円(1,000円-814円)は、事業者が不当利得として収受することになります。

適用税率を誤って不当に消費税相当額を収受した場合には、まずはおお客様に対して店内への貼り紙やホームページなどによりその旨お詫びをするとともに、レシートなどを持参したお客様に対しては、2%の消費税相当額を返金することが必要となります。それが、商取引のいわば常識です。

国税庁の資料には、正しい税率による精算という商取引の常識については何も書かれていませんので、事業者に対していらぬ誤解を



くまおう まさひで  
熊王 征秀  
税理士

昭和59年学校法人大原学園に税理士科物品税法の講師として入社し、在職中に酒税法、消費税法の講座を創設。平成4年同校を退職し、会計事務所勤務。平成6年税理士登録。平成9年独立開業。東京税理士会会員相談室委員、東京税理士会調査研究部委員、日本税務会計学会委員、大原大学院大学教授ほか。消費税関連の書籍も多数執筆。

与える要因になるのではないかと危惧しています。

### ●軽減税率対象品を標準税率で購入した場合

国税庁資料の10頁では、「誤った税率に基づいて税込対価を計算したレシートを受領した場合には、取引先に対して「取引の事実」に基づくレシートの再交付を依頼するといった対応が必要となります。」としたうえで、適用税率の誤りによる税込対価の額の誤りについては「追記」を認めないこととしています。

適用税率が誤っている場合には、そもそもが区分記載請求書等の記載要件を満たさないこととなるので、買い手側としてはレシートの再発行を受けない限り、仕入税額控除は認められないことになるようです。

## 税務スクランブル～審判所の視点～

### 相続放棄の申述は有効か?

#### 滞納国税の納付義務の承継をめぐるバトル

請求人は平成31年1月に死亡したAの配偶者。Aは、G社の代表取締役を務め、平成28年頃からH社の顧問として同社から顧問料の支払いを受けていた。

平成21年、AはG社の滞納国税の保証人となり、G社は換価の猶予を受けていたが、猶予期間中に滞納国税を完納しないことが確定したとして、翌年2月に換価の猶予が取り消され、AはG社の滞納国税の納付義務を負うこととなった。原処分庁は平成22年3月3日を期限とする納付通知書により告知したが完納しなかったため、同月4日、納付催告書により督促した。

H社のB代表取締役は、平成30年7月から翌年2月までの間、請求人名義の口座(本件口座)に、毎月25日頃に50万円を振り込み、請求人は平成31年1月の振込分まで50万円を出金した。平成31年1月25日に本件口座に振り込まれた50万円を「本件金員」という。

請求人は同年3月27日、本件口座から振込みの方法によりBに50万円を送金した。

原処分庁は本件相続にともない、同年2月4日付で請求人を含む法定相続人全員に、被相続人の滞納国税について各法定相続分に応じて納付義務が承継される旨を通知。同月12日、請求人が承継したとする滞納国税を徴収するため、請求人が所有する本件各不動産を差し押さえた。

請求人は家庭裁判所に本件相続に係る相続放棄の申述を行い、受理された。そして令和元年5月9日、本件各差押処分不服があるとして審査請求をした。

争点は、請求人に民法第921条に規定する法定単純承認事由に該当する事実があるものとして、本件滞納国税の納付義務を承継するか否か。

原処分庁は、「本件金員が被相続人の報酬として振り込まれたもので、相続財産であることを認識していたにもかかわらず、何らの

異議を述べずに受領していることからすると、当該受領した行為は相続財産の処分該当する」、「請求人が本件金員を出金し、生活費として自己の財産に組み入れた行為は、管理行為と考えられる限度を超えており、相続財産の処分該当する」、「相続放棄をした者は、その放棄によって相続人となった者が相続財産を管理できるまで、相続財産を管理しなければならないが、請求人はBに本件金員を返納しており、義務に反して行われた相続財産の処分該当する」などと主張。

一方、請求人は、「本件金員は生活費として自己の財産に組み入れておらず、相続財産の処分と評価する余地はない」、「原処分庁の職員から、本件金員が被相続人の給与の一部であり、請求人が相続したとみている旨の見解を述べられたことで、本件金員をBに返納しており、これは相続放棄する者の適切な行為」などと主張した。

審判所は、「本件金員は相続財

産に該当すると認められるが、本件金員は委任契約に基づいて本件口座に振り込まれたものに過ぎず、請求人が出金した本件金員を一部でも費消した事実は認められない。請求人が振込名義人あてに送金したのは相続放棄の申述が受理された後であり、これらはいずれも相続財産の処分には該当しない」と判断。

また、原処分庁は、本件各不動産は被相続人の相続財産と主張するが、審判所は「本件各不動産が被相続人に帰属する財産であることを認めるに足りる証拠はない」とし、「本件金員および本件各不動産について、請求人に法定単純承認事由に該当する事実はなく、請求人の相続放棄の申述は有効であり、請求人は被相続人の納税義務を承継しない」として原処分庁の処分を全部取り消す判断を下した。

(令和2年4月17日裁判)



# 東京地裁 個人事業税の課税に「待った！」 コインパーキングへの土地貸付は 駐車場業に該当せず

東京地裁が個人事業税をめぐる異例の判決を下した(令和3年3月10日)。争点となったのは、コインパーキングを運営する不動産業者に土地を貸していることが、個人事業税の課税対象である「駐車場業」を営んでいることに該当するかどうか。東京都は、駐車場の場所を提供しているから駐車場業に該当するとして平成28年分からの3年分を追徴。土地の所有者は、単に土地を貸しただけだと不服を主張して争いが勃発した。



## ●どんな事案だったのか?

判決によると、土地の所有者である資産家Aさんは個人の貸主として平成27年、九州で営んでいた料亭の跡地約350㎡をコインパーキング駐車場企画会社B社に土地賃貸方式(表参照)で貸し付けた。駐車できる台数は10台。もともとこの土地は資産家Aさんの会社名義でB社に貸し付けられていたが、それを整理し、アスファルト敷はAさんが会社から買い取ったという。

不動産所得の確定申告では、青色申告決算書に収入金額453万6000円、減価償却費としてアスファルトの取得価額を基にした5万9178円を計上していた。B社は、無人時間貸駐車場用機器やライン引き・車止めなどを設置し、集客・集金等の管理業務も行った。

## ●事務提要により賦課処分

東京都は平成30年、Aさんの確定申告書を閲覧。航空写真などから駐車台数が10台あることなどを確認し、Aさんを「駐車場業」を行う者であると認め、平成28年分から平成30年分の個人事業税の賦課処分を行った。

というのも、個人事業税の運用にあたっては、総務省による技術的助言として「地方税法の施行に関する取扱いについて(道府県税関係)」(平成22年4月1日付総務省第16号(全部改正)総務大臣通知。以下「取扱通知」という)を基にしているからだ。

具体的には、事業税の納税義務者である「事業を行う個人」に当たるか否かの判断基準について、事業を行う個人とは、当該事業の収支の結果を自己に帰属せしめている個人をいうものであるとした上で、「事業税の課税客体の認定については、次の諸点に留意すること」として、駐車場業に係る認定に関

し、「駐車場業とは、対価の取得を目的として、自動車の駐車のための場所を提供する事業をいうものであること。なお、建築物である駐車場を除き、駐車台数が10台以上である場合には、駐車場業と認定すべきものであること」とされている(取扱通知第3章・第1節・第1・1の5、第2・2の1・(6))。

これを受けて策定された東京都の「個人事業税課税事務提要」によると、「最終的には法意及び社会通念に照らして行う」としながらも、駐車場業の認定の留意事項として「賃貸人が駐車施設を何ら施さず、更地を一括して貸し付けている場合、賃借人が自ら駐車場所として使用している場合又は賃借人が当該土地を用いて駐車場事業を営んでいる場合には、当該土地の貸付けは、駐車場の提供とみなし、認定すべきものとする」(平成24年8月1日付24主課課第153号東京都主税局長通達。なお、

本件に適用されるのは、平成29年3月31日付28主課課第546号による改定後のもの。)とされ、土地のまた貸しでも駐車場業の認定をすることとされている。東京都はこれをベースにAさんについて駐車場業を認定したというわけだ。

これに対し、Aさんはコインパーキング業者に土地を貸しているだけで駐車場業は営んでいないと主張、両者の間で争いが勃発した。

## ●東京地裁の判断

東京地裁はまず、地方税法72条の2第8項は、課税対象の第1種事業を規定し、第13号に「駐車場業」を掲げていることを確認。しかし地方税法上は「駐車場」の内容のほか、「事業」自体の意義についても一般的に定義規定を置いておらず、社会通念に従ってこれを判断

するほかはないというべき」とした。

そこで東京地裁は「事業」について「事業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をいうもの」と過去の最高裁判決から引用。次に、駐車場については駐車場法2条1号、2号から自動車の駐車のための施設としたうえで、「駐車場業」について「対価の取得を目的として自動車の駐車のための場所を提供する業務を自己の計算と危険において、独立して反復継続して行うものであることを要する」とした。

東京地裁によれば、土地所有者がコインパーキング式の時間貸駐車場により土地を活用する手法としては、自己経営方式と土地賃貸方式があるとして、それぞれ違いを次の表のように分析している。

土地所有者の事業関与	自己経営方式	土地賃貸方式
初期投資や駐車場用機器の設置等	自前で行う	委託業者が行う
集客・集金等管理	業者に委託	業者が行う
メリット	稼働率が上がれば収入増	稼働率にかかわらず安定収入
デメリット	初期投資がかかる収入が安定しない	稼働率増でも収入は増えず賃料は比較的低い

東京地裁は、この観点から、Aさんに当てはめて、次のように認定した。

- ①土地は、貸付先の業者が自己の駐車場として使用するためではなく、業者の責任において募集した第三者に対し駐車場として利用させることを前提に土地を貸し付けたこと
- ②資産家は、利用者との間の契約や管理業務に関与していないこと(経営リスクは負わないこと)

## ③駐車場の稼働状況に関わらず業者から月額一定の賃料を受け取る契約であること(そのため稼働が増えても収入は増えないデメリットがあること)

このため東京地裁は、業者が運営する駐車場事業の場所として「資産家は土地を定額で貸付けているに過ぎないから「対価の取得を目的として自動車の駐車のための場所を提供する業務を自己の計算と危険において、独立して反復継続して行うものである」と評価することはできない。従って資産家は駐車場業を行うものに該当しないと結論付けた。

また、東京地裁は、租税法主義の観点から東京都の認定基準に関し「自己経営方式と土地賃貸方式(税負担の)不均衡を根拠として土地所有者が駐車場業を営んでいるとは評価できないような場合にまで、駐車場業を「拡張解釈」

することは相当でない」と説示している。

個人事業税は道府県税で、土地の貸付方式の駐車場業の認定については、都道府県により「不動産賃貸業」とする可能性を示すところがあるなど、異なることがあるようだが、資産家自ら駐車場業を運営し、集金・管理・クレーム処理し経営リスクを負う「自己経営方式」とは異なる「土地貸付方式」について、東京地裁は適正なジャッジをしたといえそうだ。

# 役員退職給与における 不相当に高額な部分の金額

鈴木 涼介 税理士

## はじめに

税務上、役員退職給与に関する問題は様々な論点がありますが、実務における大きな関心は、どの程度の金額の役員退職給与であれば税務調査で否認されないかという点でしょう。課税実務や裁判例においては、支給された役員退職給与が「不相当に高額」か否かについて同業類似法人の支給状況を基にする、いわゆる「功績倍率法」を用いて判断するのが一般的です。

そこで、本稿では、役員退職給与における「不相当に高額な部分の金額」についてみていきたいと思います。

## 1. 法令の定め

役員退職給与は、不相当に高額な部分の金額は損金の額に算入されません（法法34②）。この「不相当に高額な部分の金額」は、法人税法施行令70条2号において、以下の事項に照らし、その退職した役員に対する退職給与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とされています。

- ① 法人の業務に従事した期間
- ② 退職の事情
- ③ 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（以下「同業類似法人」といいます。）の役員に対する退職給与の支給の状況等

## 2. 功績倍率法

課税実務や裁判例においては、「不相当に高額な部分の金額」の判断基準として、いわゆる「功績倍率法」を用いるのが一般的です。具体的には、同業類似法人の役員退職給与を調査し、以下のとおり功績倍率を算出します。

$$\text{功績倍率} = \frac{\text{同業類似法人の役員退職給与の額}}{\text{その役員の最終月額報酬} \times \text{その役員の勤続年数}}$$

そして、一般的には、その同業類似法人の功績倍率の平均値（平均功績倍率）を算出し、以下の算式で役員退職給与の相当額を算定します。

$$\text{退職役員の最終月額報酬} \times \text{退職役員の勤続年数} \times \text{平均功績倍率}$$

このとおり、法人税法及び同法施行令においては、上記1の考慮要素に照らし判断することとなっていますが、実際の課税実務や裁判例においては、考慮要素の大半が「同業類似法人の支給状況」から算出された「功績倍

率」に集約されてしまうこととなります。すなわち、同業類似法人の抽出基準（退職の事情、事業分類・規模の類似性等）により考慮されることとなります。

## 3. 功績倍率法と 同業類似法人に関する情報

平均功績倍率法が用いられた場合、それにより算定された相当額を超える部分は「不相当に高額な部分の金額」とされてしまうこととなりますが、平均功績倍率法による相当額を超えると直ちに不相当に高額であるとするのは「あまりにも硬直的な考え方」であるとした裁判例があります<sup>1</sup>。

この事例では、①実態に即した適正な課税を行うとする法人税法34条2項の趣旨に反することにもなりかねないこと、②抽出された同業類似法人のうち、平均値を超えている法人は不相当に高額な役員退職給与を支給していたことになりかねず、一定の適格性が担保されている同業類似法人であるという前提と矛盾すること、③納税者が同業類似法人の支給状況を調査するといっても、課税庁が行う厳格な調査は期待できないから、納税者の一般的な認識可能性にも十分配慮する必要がある、事後的な課税庁の調査による平均功績倍率を適用した金額からの相当程度の乖離を許容すべきことを理由として、平均功績倍率の1.5倍の率を適用して計算した金額を役員退職給与の相当額としました。

この事例は、平均功績倍率法の機械的な適用について、一石を投じた事例として評価できますが、この事例の高裁判決<sup>2</sup>において、上記理由は全て取り消され、平均功績倍率を適用すべきとされました。

納税者側が、同業類似法人に関する情報入手することは困難であると考えられますが、上記事例及びその高裁判決においては「役員退職給与の支給実績を調査したデータが掲載されている文献が複数公刊されているほか、TKC全国会（税理士及び公認会計士からなる任意団体）発行の同種の資料が同会の会員に頒布されており、これらの文献・資料には、業種等ごとに、法人の売上金額、役員の役職名、退職事由、在任年数、最終月額報酬額、役員退職給与の支給額、功績倍率等の実例情報が掲載されていることが認められ、納税者はこれらの公刊物により又はTKC全国会の会員である税理士等を通じて同業類似法人における役員に対する退職給与の支給の状況を相当程度認識し得るということができる」とされています。

## 4. 情報の利用と抽出基準等

上記3の裁判例でも述べられているとおり、課税実務及び裁判例においては納税者が同業類似法人の支給状況を相当程度認識し得るものとされています。納税者側からすると、そのような考え方は受け入れがたいもの

ですが、そのような実務になってしまっている以上、民間企業が公表している役員退職給与に関する統計資料等を参考にして、同業類似法人の支給状況を把握し、功績倍率を検討するといった対応が必要となります。なお、課税庁側においても、民間企業が公表している役員退職給与の統計資料を利用して功績倍率を算出し、裁判所がその合理性を認めている事例があります<sup>3</sup>。

民間企業が公表している役員退職給与に関する統計資料等を利用する際は、単に金額や功績倍率の大小を比較するのではなく、対象地域や業種の類似性等についても細かく検討する必要があります。納税者がTKC全国会における「月額役員報酬・役員退職金（Y-BAST）」を用いて相当額を主張したところ、その抽出基準について、対象地域が「全国」であったり、基幹事業についても日本標準産業分類の「大分類」とするのみであったりしたことから、税務当局の抽出基準に比べて、その対象地域及び業種の類似性の点において劣るとされた事例があります<sup>4</sup>。

裁判例においては、同業類似法人の抽出について、「同種の事業を営む法人」に該当するかどうかは、日本標準産業分類における分類（大分類、中分類、小分類及び細分類）の同一性によっている場合が多く、抽出数の問題から、中分類程度の同一性によっていることが多いといえます。また、「事業規模が類似する法人」に該当するかどうかは、売上高や資本金、純資産価額などについて、いわゆる倍半基準（2倍以下0.5倍以上の範囲で抽出する基準）を用いて選定している場合が多いでしょう。その他、経済状況等の地域性を考慮するためにその納税者と同じ地域の事業者を選定したり、退職の事情を考慮するために死亡退職かどうかなどを考慮したりするなどがされています。

## おわりに

納税者においては、入手できる情報が限られています。だからといって、漫然と根拠なく役員退職給与を支給することはリスクが大きいです。入手できた情報の中で、できる限り合理性をもって同業類似法人の抽出基準などを設けて、相当額の検討をする必要があると考えます。

なお、過去の裁判例でみると、税務当局の更正処分段階では「3.0～3.5」程度で功績倍率を認定している事例が多いことも留意すべきでしょう。

1. 東京地判平成29年10月13日（税資267号-127(順号13076)）。
2. 東京高判平成30年4月25日（税資268号-44(順号13149)）。
3. 岡山地判平成18年3月23日（税資256号-88(順号12178)）。
4. 東京地判平成25年3月22日（税資263号-54(順号12178)）ほか。
5. 拙著『役員退職金の設定実務ガイド』（税務経理協会）参照。

顧問税理士さん、出番ですよ!

## 悩めるビルオーナーを救え

～お客様の将来を拓く不動産M&amp;A～



築年数が経った中小ビルは、耐震性の不安や設備の旧式化といった問題を抱えているが、最近は新型コロナの影響によるテナント撤退も相次ぎ、中小ビル経営は先行き不透明感が強まっている。一方で、経営トップらの高齢化や株主の複雑化などで、会社のかじ取り自体が難しくなっている実情もある。こうした状況に対し、ビルオーナーらを長年コンサルしてきた本郷尚税理士は、「オーナーご一族それぞれのニーズを合理的に実現する方法として『不動産M&A』は非常に有力。こうした時こそ信頼される顧問税理士の出番です」と語る。悩めるビルオーナーが、問題解決の扉を開くにはどうしたらよいのか、本郷尚税理士に話を聞いた。

●昨年来のコロナ禍で中小ビルの経営状況は様変わりしたと聞きます。現場ではどのようなことが起きているのでしょうか。

コロナ禍による昨年5月の緊急事態宣言発令以後、多くの飲食店が閉店休業状態です。店から家賃半額値引きのお願いをされたという話もよくあります。値引きするとビルの全店舗に波及する恐れもあるので、オーナーとしてはイエスとは言えず、最終的にはテナントの撤退という事態が現実のものとなっています。しかも、コロナ禍においては次のテナントも簡単には決まりません。

●長年ビルを保有してきた事業者にとっては、この一年で状況が一変したわけですね。

そうですね。とくに借入がある事業者の場合は、会社の屋台骨が揺らいで事業継続に支障をきたす心配があります。ただ、古くから自社ビルを安定運用してきたオーナーの場合、無借金経営であることが多いので、すぐに経営が頓挫するわけではありませんが、それでも先行きの見通しが立たないというのは大きな問題です。

●ビルの改修などで価値を高めて、テナントを誘致することも可能ではないでしょうか。

それがそうでもないんですよ。理由は大きく2つあります。1つは、コロナ禍によってビルを借りる価値が変わってしまったこと。たとえば、オフィスのサテライト化が一般に浸透したことがあります。物販の店舗もネットの時代で

すから、そうした影響が貸ビルの市場を変えた。もう1つの理由は、オーナーサイドの問題ですが、経営トップの高齢化が進み、さらに先代の相続で株式が親族に分散し、経営の意思決定が難しくなっているケースが増えています。ビルの改修を進めるにしても、借入による資金調達自体を避けたい役員・株主もいますので、会社としてどう舵を取っていくのか、意思決定が難しくなっています。

●コロナ禍ではテナントが入るまで「待つ」という選択も難しいですね。

ビルオーナーを悩ませているのは空き店舗の問題だけではありません。最近増えている地震や水害などの対策を放置しておけないという問題もあります。中小ビルの一部は、旧耐震基準のままの建物もありますが、もし対策を打たないまま、地震でテナントなどに損害を与えた場合には大変なことになります。阪神・淡路大震災での教訓的な事例は有名でしょう。都市型の水害にしても、設備の復旧までテナントの活動の制限が余儀なくされると大変です。オーナーにとっては財産を失う恐れすらあります。このことは良識ある役員なら良く分かっていらっしゃるのですが、古いビルを耐震改修したところでテナントが集まる保証はありませんので、ここでも意思決定の問題が大きなネックとなっています。

●身動きが取れず、問題を放置しているケースも多いように思えます。

危機感を共有することができれば、問題解決に向けて話が進んでいく傾向があります。私の経験から言えば、役員の一に相続が開始すると、通常、身内にしか株式が売れないのに相続税が重いという事実と直面し、途端にオーナー経営陣の意識が変わってきます。それがきっかけとなり、ビル経営からいったん退却し、不動産M&Aで財産の現実的な分割へ進むことが少なくありません。とくに、役員や株主の子弟の世代が強い危機感を持って動き始めるようになります。

●不動産M&Aの仕組みを簡単に教えていただけますでしょうか。

いろいろなケースがありますが、もっとも端的なケースは法人所有の不動産を法人自身が売却するのではなく、株主が法人そのものをM&Aで譲渡する取引です。法人が不動産を売却すると、不動産の含み益には法人税が課税され、さらにその利益の配当では配当課税が生じますが、会社ごと不動産を譲渡する場合には、基本的に株式譲渡益に対する課税だけで済みます。

●不動産M&Aという手法はどのようなケースでも使えますか。

ビルの経営規模にもよりますが、いったんビル事業そのものを現金化して株主など権利者に分けていく有力な手法であることに間違いはありません。その中心となるのは不動産を会社ごと株式で売る手法ですが、不動産M&Aありきで、ビル経営をされているお客様

のコンサルティングをするわけではありません。会社分割など手法はいろいろありますので、ベストな方法を選択することが重要です。

●その際、顧問税理士はどう対応すべきなのでしょう。

顧問の税理士さんなら内情を把握されていますので、不動産M&Aなど、どのような形で解決すべきかアドバイスしやすい立場にあると思います。まごまごしていると、金融機関などがアプローチを仕掛けて、顧問税理士の知らないところで、こうした話が進んでしまうこともあり得るのです。

●不動産貸付業を続けたいと考える関係者がいる場合、不動産M&Aの話を進めるのは難しいように思います。

不動産貸付業を継ぎたいとお考えなら、不動産M&Aの後でそのニーズにお応えすることも可能です。お客様にとっては、身動きの取れなくなった会社から脱却して、新たな未来を自由に描くことができること、それが一番価値のあることです。紆余曲折はあったものの不動産M&Aで資金を手に入れるとお客様は喜んでくださいます。顧問税理士にとっては、大事な顧問先がなくなるように感じるかもしれませんが、そんなことはありません。お客様は次の展開を考えていますので、それをサポートして差し上げること、お客様とは長くお付き合いできるのです。そうするためにも、良いポジションにいる顧問税理士がオーナーご一族をグリップして悩みの解決を促すことが大事だといえます。

信頼される税理士だからこそできる  
資産税コンサルティング分野のお仕事

## 不動産M&amp;A

～それはビルオーナーのお客様の将来を拓くお手伝い～



## &lt;中小ビルオーナーの悩み&gt;

- 保有ビルが老朽化・耐震性不足・設備旧式化
- 災害リスクで財産価値が大幅低下の恐れも
- 役員の高齢化で改修の意思決定・資金の手当てが困難
- 相続でいざこざが予想される

## 不動産M&amp;Aで一挙に解決

～中小ビル保有法人の株式譲渡(20%課税)～

- ◎お客様の財産の悩みを解決すること、この仕事は税理士先生こそ適役です。
- ◎お客様の次なる局面でも資産運用等でお付き合いを継続することができます。

日税グループはそんな先生方を支援します!

不動産M&Aに関する  
お問い合わせ窓口

株式会社

日税不動産情報センター ☎03-3346-2220

## 希望に沿った相続・事業承継を実現

# 信託に期待される5つの機能

大切な財産や大事な会社をどのように守るか——、そんな悩みを抱える資産家や経営者がここ数年でかなり増えています。遺言書を作成する人も年々増えており、日本公証人連合会の統計によると、令和元年の遺言公正証書の作成件数は11万3137件で、10年前に比べて45%も増加しています。

こうした状況に対し、信託銀行や地方銀行をはじめとする金融機関などは、相続・事業承継に関するセミナーを積極的に展開したり、生前対策として有効な商品やサービスを次々と打ち出すなど、顧客の困り込みに躍起になっています。相続や事業承継に関するテレビコマーシャルや広告などを目にする機会も増えていきますので、資産家や経営者の方々もこれまで以上に自身の生前対策について考えることが多くなっていると思います。親族間で争いを起こさないためにも、早い段階で効果的な対策を打っておきたいものです。

そこで今回は、大切な財産や会社を次世代に円満に引き継がせ、希望に沿った相続・事業承継を実現させる「信託」について考察してみたいと思います。

### 【相続・事業承継と信託】

信託とは、信託法に基づく「自分の大切な財産を、信頼できる人に託し、自分が決めた目的に沿って大切な人や自分のために運用・管理してもらう」制度（信託協会ホームページより）です。

資産家や企業オーナーが相続・事業承継を考える際には、まさにこのようなことを想い願うのではないのでしょうか。つまり、信託とは、相続・事業承継に非常にマッチした制度のひとつといえます。

この信託法に基づく信託を、信託業法等に基づいて業として受託しているのが信託銀行や信託会社などで、これが「商事信託」と言われるものです。一方、ビジネスではなく、親族間などで行われる信託が「民事信託」と呼ばれるものになります。

日本公証人連合会の調査によると、2018年における民事信託に関する公正証書の作成件数は2223件でした。ただ、民事信託において公正証書の作成は必ずしも義務ではありませんので、実際に民事信託を利用した人はさらに多いといえます。

なお、商事信託と民事信託には、それぞれ利用するお客さまによってメリット・デメ

リットがありますので、個々の事情やコスト負担などを踏まえたスキーム選びが必要となります。

### 【信託の機能と事例】

もう少し具体的に相続・事業承継と信託の関係についてみてみましょう。信託には様々な機能がありますが、相続・事業承継では主に以下の5つの機能が活用されています。

（※カッコ内は典型的なニーズになります）

- ①財産管理機能（認知機能低下に備えておきたい）
- ②遺言代用機能（遺言によらず資産の承継先を決めておきたい）
- ③受益者連続機能（二次、三次の財産承継先を決めておきたい）
- ④財産の量と質の転換機能（議決権を持ったまま、自社株承継を図りたい）
- ⑤流通税コスト削減機能（不動産信託受益権化して流通税コスト削減を図りたい）

この5つの機能は、組み合わせて利用することもできますので、商事信託、民事信託を

問わず、お客さまの状況に合わせた様々な信託スキームが構築されています。

ここで民事信託の事例を2つ挙げてみます（左下の事例参照）。

### 【信託活用の留意点】

信託は相続・事業承継において有効な機能のひとつですが、決して万能ではありません。お客さまの相続・事業承継で信託の活用を検討する際には、少なくとも、次のことに留意する必要があります。

#### ①スキーム組成の限界

信託銀行等の商事信託は信託業法等に基づく営業のため、お客さまニーズに応じた商品・サービスのカスタマイズや低廉なコストでの受託には限界があると言われています。この点、親族等を受託者とする民事信託はスキームの柔軟性はあると考えられますが、受託者が親族等であり、専門家ではないことを考えると、あまり複雑なスキームを組成するとやはり限界が出てくると思われます。

#### ②税務上の効果

不動産現物を受益権化することで流通税コストの削減効果は得られますし、信託銀行などが扱う「教育資金贈与信託」のように一定の非課税特典がある商品もあります。しかしながら、そのような例を除けば、基本的には信託スキームは税務的には中立であり、信託を使ったことによる節税効果というものは期待できません。

#### ③一定のコストがかかる

これは信託に限りませんが、相続・事業承継への対応には一定のコストが発生します。例えば、不動産を信託すれば信託設定の登記費用がかかります。商事信託であれば信託銀行などに支払う信託報酬が発生するほか、民事信託においてもしっかりとした民事信託契約書を作成するような場合は、土業への支払いコストが発生することになります。

### 【終わりに】

日税グループでは、税理士先生や関与先様への相続・事業承継に関するサービスの拡充を図っていく予定です。『日税ジャーナル』や『日税ジャーナルオンライン』でも、信託やM&Aを切り口とした相続・事業承継の事例を引き続きご紹介してまいります。

### 《事例1》①財産管理機能 ～認知機能低下への備え～

**ニーズ** 自分の主な相続財産は金銭と収益不動産であり、相続人は妻と長男です。自分も高齢になってきて、今後の収益不動産の管理実務に不安を覚えてきました。

**課題** 法定後見制度は認知症等になってからのもので、また基本的に被後見人の財産の維持が目的であり財産の処分等にも制約があります。生活レベルの維持や不動産の処分において柔軟性に欠けることが予想されます。

**解決** 長男を受託者として、金銭や収益不動産を信託する民事信託を設定します。金銭や収益物件等の管理・処分は受託者である長男が行い、生前は自らが受益者として信託配当を受領し、相続発生後は長男（受託者兼受益者）と妻（受益者）が信託配当を受領するようにすることで相続発生後も妻の生活の安定を図ることができます。



### 《事例2》④財産の量と質の転換機能 ～生前贈与による自社株承継～

**ニーズ** 将来の後継者は決めています。後継者は若年のため、まだ経営は自分でやりたいと思っています。一方で会社の業績は順調であることから、今後株価が上昇してからの後継者への自社株承継では税負担が大きくなることも懸念しています。

**課題** 単純な株式の売買や贈与では自社株の議決権も後継者に渡ってしまうため、経営権が移行することになってしまいます。

**解決** 自らを委託者兼受託者とする民事信託（自己信託）を設定し、受益権は後継者に保有させます。議決権は自分が行使しつつ、配当は後継者に信託配当の形で渡すことができます。自分に相続が発生したら、信託終了として株式が後継者に渡るようにしておけば、経営の空白を回避することもできます。（信託設定時点で贈与税が発生することには留意が必要になります）







# 小さくても強いお店を作る！ 個人事業専門として 起業家を支援



個人事業専門の税理士として活動する河南恵美税理士。FacebookやYouTubeを積極的に活用するほか、クラウドファンディングにも自ら挑戦しており、そうしたノウハウを顧客にアドバイスしながら「小さくても強いお店を作る」ためのサポートを行っている。

河南 恵美 税理士 (石川・小松市)

## ——個人事業者のサポートを専門としたキッカケからお聞きします。

税理士資格の取得後、起業家向けの塾に参加する機会がありました。そこで皆さんの話を聞いていると、経理ができない、数字が苦手といった共通の悩みを抱えていることを知って、税理士という職業は、こうした人たちをサポートしながら一緒に夢を追いかけることができる面白い仕事だと初めて気づいたんです。そして、個人事業を専門にサポートする事務所を作りたいと思い、すぐに開業の手続きを行いました。

## ——個人事業者だけに絞り込むというのは珍しいですね。

知り合いの税理士から「食べていけるの？」「繁忙期が重なって大変だよ」などと言われて、少し不安はありました。しかし、個人事業者の場合、税理士とのやり取りは年1回の確定申告だけというケースが多いですが、中には税理士にもう少し見てもらいたいというニーズがあると思い、その受け皿になりたいという気持ちのほうが不安よりも大きかったですね。

## ——開業後、顧客開拓のためにどのような活動をされましたか。

結婚して愛知県から石川県に引っ越してきたばかりで、知り合いが誰もいないところで開業したので、最初は本当に大変でした。起業家や起業を目指している方を集めるためにセミナーなどを企画しましたが、女性の場合、子育てなど家庭の事情で夕方や夜に外出できない方がたくさんいます。それなら、時間が取りやすい昼間にお茶をしながら事業に役立つ話などを聞くことができれば、多くの人に喜んでもらえるのではないかと思います。お茶会を企画しました。事業の話だけでなく、土業をはじめいろんなジャンルの講師を呼んでいるうちに参加者がどんどん増えていき、募集をかけると毎回満員になる人気のイベントになりました。

## ——お茶会への参加はどのように呼びかけたのでしょうか。

Facebook（フェイスブック）のイベントページを使いました。2013年から始めましたが、当時、フェイスブックがSNSとしてちょうど盛り上がっていくタイミングだったので、私が企画したイベントが目立っていたことも参加者が集まった要因かもしれません。自分の好きなタイミングで知らない人た

ちに情報を発信して、誰かから反応があれば、都合が良いときに確認して返信することができる。そんなSNSの仕組みは、子育てで時間が取れず、周りに知り合いもいないという環境において大きな武器となりました。情報発信としては、インスタグラムやツイッター、YouTube（ユーチューブ）など様々ありますが、どれが自分に合っているかわからないので、すべて試してみることにしています。

## ——河南先生のユーチューブはすごい人気ですね。

ユーチューブについては、これから動画の時代がくるという情報を得ていたので挑戦してみたい気持ちはありましたが、何となくハードルが高くて1年ほど避けてきました。そんな時、私が毎年開催している確定申告セミナーを撮影してYouTubeにアップしてみませんかと言ってくださる仲間がいて、とりあえず一回アップして様子を見ることにしました。単にセミナーをアップしただけで、再生数を伸ばす工夫なども一切していませんが、半年後にチャンネル登録者数が600人になっていて、これは自分に合っているかもしれないと思い、まずは登録者数1000人を目標して動画の配信を始めました。目標を達成できた後、一定の条件をクリアしたということで広告料が入ってきたのは驚きました。2021年4月の時点で登録者は1万7000人を超えています。

## ——クラウドファンディングもご自身で実践されたとお聞きしました。

地方は都市部に比べて情報が遅れているので、以前から興味があったクラウドファンディングを自分が挑戦することで、地域の人たちにその仕組みやメリットを教えてあげられるのではないかと考えていました。1回目の挑戦は、石川県でキングコングの西野亮廣さんの講演会を開催するというプロジェクトを企画し、300人の定員をすべて埋めることができました。2回目の挑戦は、個人ではちょっと手が出せないA5ランクの肉をみんなで買って食べ比べするという企画で、こちらでも大勢の方に参加していただきました。

## ——クラウドファンディングを成功させるポイントを教えてください。

実践してみて成功させるコツのようなものは掴みましたが、それよりも大事なのは、クラウドファンディングはプロジェクトを企画

した本人がとにかく動かないと何も進まないということです。これまで15件ほどクラウドファンディングのお手伝いを行ってききましたが、プロジェクトを成功させるには、挑戦する人のやる気、本気度、行動力の3つが絶対に欠かせません。ですから、私のところに相談に来られた方には、プロジェクトをやりたい理由を深掘りしてもらい、その人の想いや熱量を確認するようにしています。

## ——様々なことにチャレンジする河南先生の行動力もすごいと思います。

私のように関与先ゼロからスタートした事務所は、差別化しないと埋もれてしまいます。税理士資格があれば税金や経理のサポートはできますが、フェイスブックなどSNSの使い方や動画配信の方法を教えたり、迷った時や苦しい時に相談できる税理士を求める事業者がいたら、その時には頼られる存在になりたい。そのためにも売上げを伸ばすための仕組み作りを日頃から考えたり、事業の参考になる情報などを集めながら、付加価値の部分に磨きをかけることを心掛けています。

## ——確かに、飲食店などはSNSを上手く活用すれば集客に繋がりそうですね。

そうですね。美味しそうな料理や可愛い小物など、写真で撮ったら魅力的なものがたくさんあるのにSNSを活用していないお店があると本当にもったいないと思います。税理士の仕事は形のないサービスなので写真に撮って映えるようなものはありません。それでも何とか工夫して情報発信していますので、そうした私の姿を見てもらえれば、自分もできるかもしれないと挑戦するきっかけになるほか、ご自身のビジネスを成功させるヒントとして利用してほしいですね。

## ——今後の展望についてお聞かせください。

事務所を大きくするよりも、自分が手に負える範囲でお客様一人ひとりを丁寧にサポートすることが私のスタイルであり、それは今後も変える予定はありません。開業以来、小さくても強いお店を作るためのお手伝いをしてきましたが、オープン当初からのお付き合いとなると、自分のお店のような感覚になってきて、お客様が増えたり売上げが伸びると自分のことのように嬉しくなります。これからも個人事業者を専門にサポートを続けながら、経営に役立つ有意義なアドバイスがたくさんできるように、私自身もいろいろなことに挑戦していきたいと思っています。

企業へのサイバー攻撃で個人情報盗み取られるケースが後を絶たない。その手口も高度化・巧妙化しており、従来の情報セキュリティ対策では攻撃を回避することが極めて困難になってきた。しかも、セキュリティ対策が充実している大企業のインフラに侵入するため、セキュリティ対策が脆弱なサプライチェーンの中小企業に狙いを定め、そこを踏み台にして大企業に攻撃を仕掛けるケースが増加している。

もはや、サイバー攻撃への備えは、企業規模や業種を問わず、すべての企業に求められているが、現実には、希望規模が小さくなるほどサイバーリスクに対する危機意識が低く、情報セキュリティ対策が進んでいないという実情が報告されている。

(一社)日本損害保険協会が日本の国内企業1113社を対象に実施した「中小企業の経営者のサイバーリスク意識調査2019」(回答数:中小企業



の経営者・役員825人、大企業の経営者・役員207人)によると、約4社に1社(24.0%)の中小企業の経営者はサイバー攻撃への対策をしていないと回答。さらに、中小企業の経営者の52.3%がサイバー攻撃の対象に自社になると認識していなかった。

しかし、その一方で、中小企業の経営者825人のうち155人がサイバー攻撃の被害を経験しており、なかには

被害総額が「1000万円以上～1億円未満」にのぼる事例も報告されている。残念ながら、一般的なウイルス対策ソフトでは、新種のウイルスを検知することは不可能といえるだろう。急増している情報セキュリティ事故の発生を防ぐためにも、新種のウイルスに対応したセキュリティソフトを導入したり、ウイルス感染にともなう高額な費用負担をカバーするため、情報セキュリティに関する保険に入っておくなどの対策を講じておきたいところだ。

## 取引先に送った一通のメールが.....

# 実録 中小企業のウイルス感染

7月6日 17:00

事務担当のAのパソコンから、取引先に定例の作業で添付ファイル付きのメールを送信。

7月6日 17:30

取引先よりメールが受信できていないとの連絡が入ったため、Aは再度メールを送信。その直後、社内のIT担当者から送信したメールがウイルスに感染している可能性があるとの連絡が入る。パソコンには市販のウイルスソフトが導入されており、パソコン自体に異常はなかったが、予防的にパソコンをLANケーブルから切断。

7月7日 10:00

IT担当者が確認したところ、送信したメールがマルウェアの一種「トロイの木馬」に感染している可能性があることが判明。Aはすぐにメールを送信した取引先に電話をかけ、ウイルスに感染している可能性があることを報告。

7月7日 13:30

取引先からAに連絡があり、メールを送信したパソコンがウイルス感染していないか事実確認

をしてほしいとの要請を受けた。Aは外部の専門業者にウイルス感染の調査について相談したところ、1台につき約180万円の費用がかかると言われる。

7月7日 14:00

Aはウイルス感染の調査費用などを上司に報告。調査をしなければ取引先に被害があったかどうかを確認できないため、専門業者に調査を依頼することに。

7月20日 11:00

専門業者からの報告によりAのパソコンのウイルス感染が判明。それを受けて取引先のパソコンについてもウイルス感染の調査を依頼した。

7月27日 15:00

調査の結果、取引先のパソコンもウイルスに感染していることが明らかに。幸いにして個人情報などの漏洩はなく、また、Aが勤めている会社はサイバー保険に加入していたことから、保険会社に確認したところ、パソコン2台分の調査費用として請求される約360万円は全額保険でカバー

できることが分かった。

7月28日 14:00

Aは上司とともに取引先を訪問。今回の件について改めて謝罪した。

### 御存知ですか? 情報セキュリティ対策に有効なサイバー保険

ひとたびセキュリティ事故が発生すると、相手への損害賠償だけでなく、原因調査や見舞金の支払いなど、思いがけない費用が発生します。それらを包括的に補償するのがサイバー保険です(商品によっては、サイバー事故が起きた際の対応方法を、専門業者がサポートするコンサルティング機能も付帯しているものもあります)。

しかも、この保険はパソコンなどに起因するサイバー事故だけでなく、社外での置忘れや紛失に起因する個人情報漏洩事故も対象となるなど、補償範囲が広いのが特徴です。

ぜひ、(株)日税サービスまでお問合せください。

## オフィスのパソコン、ウイルス対策ソフトを入れているから大丈夫!と思いませんか?

一般的なウイルス対策ソフトは既知のウイルスへの対策法を覚え込ませるため、新種のウイルスはどうしてもすり抜けてしまいます。

(株)日税サービスが提供する「パソコン無料セキュリティ診断」(SOMPOリスクマネジメント(株)の「SOMPO SHERIFF」体験版)は、一般的なウイルス対策ソフトでは検知できない新種のウイルスについても、その挙動を検知することによって診断を行います。

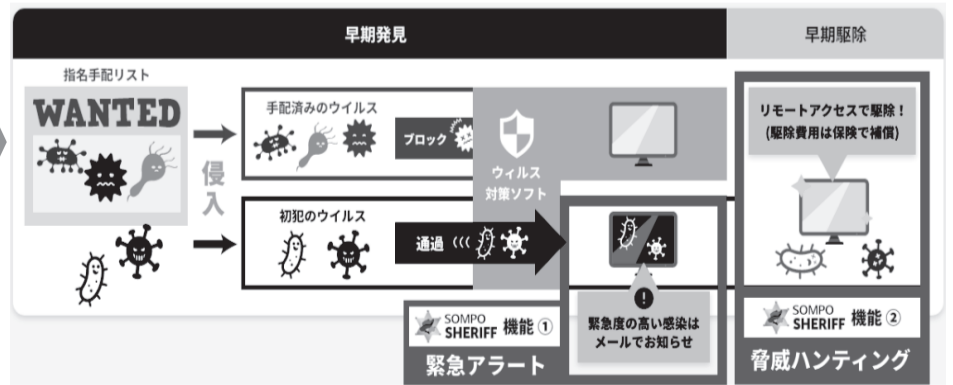
※緊急アラート・脅威ハンティングは有料版でのサービスとなります。

### セキュリティレポート

パソコンのセキュリティ状況を診断し、リスクを見える化することで、適切な対策が分かる!



危険度が高いと考えられるプログラムが検知された場合に、セキュリティ診断結果詳細ページのこの欄に件数が記載されてきます。



体験版では、診断後のセキュリティレポートを無料でご提供します。レポートにて診断期間中の主に下記のような履歴をご確認いただけます。

- 不正プログラムの検知履歴
- 危険サイトへのアクセス履歴
- Wi-Fiの接続履歴
- USBの接続履歴
- など

### パソコン無料セキュリティ診断のお申込み・お問い合わせ

株式会社 日税サービス ☎0120-31-2112

税理士事務所や関与先のオフィスでぜひ、ご活用ください!

info-ns@nichizei.com

# 生命保険契約と支払調書

山本 英生 税理士

生命保険会社からは、一定の契約の取引について支払調書が税務書に報告されています。この支払調書が2018年1月1日から変更になっています。変更から3年が経ち、この変更の影響での課税申告をしたあと指摘されたというお話も聞きますので、再度確認しておきたいと思います。

当たり前のことですが、支払調書は税務署に対して発行されるものです。保険会社からは、保険金や年金を受け取った受取人にはその会社が独自で作成されている明細書や支払通知書などが発行されていますが、支払調書それ自体を受取人に送っている会社は少ないようです。生命保険会社の書類に記載されている項目が、支払調書に記載されている項目すべてが記載されていないこともあるようですので、注意が必要です（関係法令参照）。

## ●今回の支払調書の見直しの趣旨

生命保険契約は保険契約者の解約手続きにより解約返戻金を受け取ることができます。そこで、被保険者と保険契約者が相違する契約の場合には、保険契約者が死亡した場合、その時点の解約返戻金相当額を「生命保険契約に関する権利」として相続税が課税されます。

しかし、改正前はこの時点の支払調書が提出されず、税務署がこれを把握することが難しく相続税申告において「生命保険契約に関する権利」の金額が申告から漏れていることがある場合があったために、死亡時の契約者変更についても支払調書が追加されています。

また、生命保険金等について所得税が課される場合、所得金額の計算上で控除できるのは、原則としてその生命保険金等の受取人本人が払い込んだ保険料等に限られています。契約された生命保険契約を法人から個人に名義を変更した後、その個人に対して保険金が支払われた場合、本来所得金額の計算上控除できない旧契約者（＝法人）の払込保険料も合算して控除している場合もあり、正しい所得税の申告が行われていないケースもあったことから保険金などが支払われる際の支払調書につ

いても記載内容の見直しが行われました。

## ●支払調書の提出基準の変更

支払調書が提出されている生命保険の取引	
従来	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保険金（1回の支払金額が100万円超）</li> <li>・解約返戻金（1回の支払金額が100万円超）</li> <li>・年金 契約者と年金受取人が同一人の場合 （1年間の支払金額が20万円以上）</li> <li>契約者と年金受取人が別人の場合</li> </ul>
追加	<ul style="list-style-type: none"> <li>・死亡（相続）による契約者の変更</li> </ul>

保険金に関しては、受け取っても非課税となる保険金などは保険会社によって100万円超でも支払調書が発行していないケースもあるようです。

また、年金については、契約者と被保険者が同一の場合には、年間の支払額が20万円以上となっているのに対し、契約者と被保険者が別人で年金開始時に年金受給権に対して贈与税が課税される契約形態の年金については年金支払時には支払金額にかかわらず発行されることになっていますので注意が必要です。

なお、支払調書の提出時期は所得税が課税される保険金などは翌年1月31日まで、相続税・贈与税が課税される保険金など翌月15日になっています。

## ●支払調書の記載内容の変更

今回の改正により、年金や解約返戻金・保険金を受け取った場合の支払調書には記載内容が追加されています。

一時金を受け取った場合（所得税・相続税法：生命保険契約等の一時金の支払調書）

- ・受取人氏名、住所、個人番号
- ・契約者氏名、住所、個人番号

- ・被保険者氏名、住所
- ・保険金額等（または満期金額、解約返戻金額）
- ・保険料総額（既払込保険料総額）
- ・保険事故発生日、保険金等の支払日
- ・支払時の契約者の直前の契約者の氏名・住所※
- ・契約者変更の回数※
- ・支払時の契約者の既払込保険料※  
※ 2018年（平成30年）追加

以前は、支払時点の契約者しか把握できなかったのに対して、契約者変更をする直前の契約者の氏名や住所、契約者変更の回数、支払い時点の契約者が支払った保険料額などが判明するようになりました。

## ●支払調書の発行の変更

契約者死亡の場合（相続税法：保険契約者等の異動に関する調書）

- ・死亡した契約者の氏名・住所・死亡日
- ・新契約者の氏名・住所
- ・解約返戻金相当額
- ・既払込保険料
- ・死亡した契約者の既払込保険料

## ●名義変更後の課税

生命保険の名義変更をした後、保険金を受け取った場合などの課税については、今回の支払調書の改正で変更があったわけではありませんが、支払調書が発行されることでしっかりと対応しておく必要がありますので再確認しておきましょう。

### <生存中に名義変更された場合>

例	契約者		被保険者	死亡保険金受取人
	父	子		
変更前	父	50%	子	父
変更後	子	50%		子

保険料を負担した人と保険金等の受取人の関係で課税が相違しますので、受け取った保険金等を保険料の負担金額で按分して課税することになります。

この契約で被保険者である子供が死亡した場合は、子の配偶者が受け取った死亡保険金に係る税金は、子が負担した保険金の部分は相続税が課税されますが、父が負担した保険金の部分は贈与税が課税されます。

これは、途中で契約が転換された場合であっても転換前の保険契約の保険料も合計して負担割合を計算して課税されます。

### <死亡で名義変更された場合>

死亡時点で解約返戻金相当額を「生命保険契約に関する権利」として、生命保険契約を相続していますので、その後死亡保険金を受け取った際には、契約当初から変更後の契約者が保険料を負担したとして課税されます。つまりこの保険金全額に相続税が課税されます。

生存中の名義変更については、その時点で課税があるわけではなく、将来の解約時の解約返戻金や、死亡時の死亡保険金などを受け取った際の課税に影響を与えます。申告の際には途中での名義変更がないかをしっかりと確認して課税することが必要になりますので注意が必要です。

## 関係法令 抜粋

### 所得税法 第225条第1項【支払調書及び支払通知書】

次の各号に掲げる者は、財務省令で定めるところにより、当該各号に規定する支払に関する調書を、その支払の確定した日の属する年の翌年1月31日までに、税務署長に提出しなければならない。

- ④ 居住者又は内国法人に対し国内において生命保険契約に基づく保険金その他これに類する給付で政令で定めるものの支払をする者
- ⑧ 非居住者又は外国法人に対し国内において（中略）に掲げる年金の支払をする者

### 相続税法第59条（調書の提出）

次の各号に掲げる者でこの法律の施行地に営業所、事務所その他これらに準ずるものを有するものは、その月中に支払った生命保険契約の保険金（中略）について、翌月15日までに、財務省令で定めるところにより作成した当該各号に定める調書を当該調書を作成した営業所等の所在地の所轄税務署長に提出しなければならない。ただし、保険金額又は退職手当金等の金額が財務省令で定める額以下である場合は、この限りでない。

- ① 保険会社等 支払った保険金（退職手当金等に該当するものを除く。）に関する受取人別の調書  
（中略）
- 2 保険会社等でこの法律の施行地に営業所等を有するものは、生命保険契約又は損害保険契約の契約者が死亡したことに伴いこれらの契約の契約者の変更の手続を行つた場合には、当該変更の効力が生じた日の属する年の翌年1月31日までに、財務省令で定めるところにより作成した調書を当該調書を作成した営業所等の所在地の所轄税務署長に提出しなければならない。ただし、当該変更の手続を行つた生命保険契約又は損害保険契約が、解約返戻金に相当する金額が一定金額以下のものである場合その他の財務省令で定めるものである場合は、この限りでない。（中略）

# コロナ禍で苦しむ中小企業を救う

# 事業再構築補助金に注目

銀座スフィア税理士法人  
水谷 翠 公認会計士・税理士

事業再構築補助金とは、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための中小企業の分野展開や業態転換等の事業再構築に対する国の支援事業であり、いま中小企業等で最も注目される補助金のひとつです。

その理由には、中小企業者等の通常枠の補助上限額が6,000万円であるということ、また、令和2年度第3次補正予算で1兆1,485億円という前年度のものづくり補助金の約10倍もの予算が計上されたことがあげられます。

本稿では、令和3年3月26日に公表された公募要領、事業再構築指針（以下、「指針」という）および指針の手引き等から事業再構築補助金の全体像について解説します。なお、本補助金の申請にあたっては、申請者は事業計画を認定支援機関と相談の上策定しなければならぬため、税理士が関与先から相談されるケースも出てくるでしょう。

## 1. 事業再構築とは

本補助金の支援の対象を明確化するため、中小企業庁は「事業再構築指針」を公表して事業再構築の定義等を明らかにしています。事業再構築とは、「分野展開」、「事業転換」、「業種転換」、「業態転換」又は「事業再編」の5つを指し、それぞれの定義は以下のとおりです。

事業再構築	定義
分野展開	中小企業等が主たる業種 <sup>※1</sup> 又は主たる事業 <sup>※2</sup> を変更することなく、新たな製品、商品又はサービス（以下、製品等）を製造又は提供（以下、製造等）することにより、新たな市場に進出すること
事業転換	中小企業等が新たな製品等を製造等することにより主たる業種 <sup>※1</sup> を変更することなく、主たる事業 <sup>※2</sup> を変更すること
業種転換	中小企業等が新たな製品等を製造等することにより、主たる業種 <sup>※1</sup> を変更すること
業態転換	製品等の製造方法又は提供方法を相当程度変更すること
事業再編	会社法上の組織再編行為（合併、会社分割、株式交換、株式移転、事業譲渡）等を行い、新たな事業形態のもとに、分野展開、事業転換、業種転換又は業態転換のいずれかを行うこと

※1主たる業種：直近決算期における売上高構成比率の最も高い事業が属する、日本標準産業分類に基づく大分類の産業  
 ※2主たる事業：直近決算期における売上高構成比率の最も高い事業が属する、日本標準産業分類に基づく中分類、小分類又は細分類の産業

## 2. 事業再構築の具体例

中小企業庁が公表する事業再構築補助金の概要「10-5その他の活用イメージ」より事業再構築の具体例をご紹介します。

「その他の活用イメージ」はこちら

## 3. 本補助金の対象となる事業類型とそれぞれの申請要件

本補助金には4つの事業類型（通常枠、卒業枠、グローバルV字回復枠、緊急事態宣言特別枠）があります。例えば中小企業者等が通常枠で申請する場合、補助率は3分の2、補助額は最大6,000万円となります。

	通常枠	卒業枠	グローバルV字回復枠	緊急事態宣言特別枠
補助金額	(中小企業者等) 100万円~6,000万円 (中堅企業等) 100万円~8,000万円	(中小企業者等) 6,000万円~1億円	(中堅企業等) 8,000万円~1億円	(従業員数5人以下) 100万円~500万円 (6人~20人) 100万円~1,000万円 (21人以上) 100万円~1,500万円
補助率	(中小企業者等) 2/3 (中堅企業等) 1/2(4,000万円超1/3)	(中小企業者等) 2/3	(中堅企業等) 1/2	(中小企業者等) 3/4 (中堅企業等) 2/3
要件	【申請者要件】			
	中小企業者等又は中堅企業等	中小企業者等	中堅企業等	中小企業者等又は中堅企業等
	【事業再構築要件】及び【認定支援機関要件】			
	要	要	要	要
	【売上高減少要件】			
	直近6ヶ月のうち任意の3ヶ月▲10%	直近6ヶ月のうち任意の3ヶ月▲10%	直近6ヶ月のうち任意の3ヶ月▲15%	直近6ヶ月のうち任意の3ヶ月▲10% & R3.1-3いづれか▲30%
	【付加価値額要件】			
+3.0%	+3.0%	+5.0%	+3.0%	
【事業再編等要件】				
-	要	-	-	
【グローバル展開要件】				
-	-	要	-	
備考		400社限定	100社限定	地域、業種不問 第1回、第2回公募のみ

上記の認定支援機関要件とは、申請者は事業再構築に係る事業計画の策定を必ず認定経営革新等支援機関と行うというものです。支援を行った認定支援機関は、事業再構築の成果目標の達成についての判断や支援計画を記載した確認書を作成し、申請者はそれを補助金申請時に添付書類として提出する必要があります。なお、補助金額が3,000万円を超える案件の場合は、さらに金融機関（銀行、信金、ファンド等）も参加して策定する必要があります。金融機関が認定経営革新等支援機

関を兼ねる場合は、その金融機関のみでも問題ありません。

## 4. 本補助金の対象となる経費

補助対象となる経費は以下のとおりです。ものづくり補助金と比較すると、建物費や広告宣伝・販売促進費まで幅広く補助対象となっています。

建物費、機械装置・システム構築費（リース料を含む）、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費、海外旅費（卒業枠、グローバルV字回復枠のみ）

補助対象経費を実際に支出するタイミングは、原則として交付決定日以降となりますが、本補助金では、事務局に事前着手の申請を行うことにより、令和3年2月15日以降に発生した経費を補助対象とできる可能性があります。

## 5. 申請スケジュール

第1回公募開始は令和3年3月26日で、申請期間は4月15日から4月30日でした。今年度は第4回までの公募が予定されており、複数回の公募を行うことにより申請事業者の予見可能性を高め、十分な準備の上、適切なタイミングで申請・補助事業を実施することが可能となっています。

以上が事業再構築補助金の全体像でしたが、実際に申請又は申請の支援をされる際には必ず公募要領、指針及び指針の手引きを参照してください。いずれも事業再構築補助金専用サイト（<https://jigyousaikouchiku.jp/>）からご覧いただくことができます。

<b>飲食業</b> <b>喫茶店経営</b> →飲食スペースを縮小し、新たにコーヒー豆や焼き菓子のテイクアウト販売を実施。	<b>飲食業</b> <b>弁当販売</b> →新規に高齢者向けの食事宅配事業を開始。地域の高齢化へのニーズに対応。	<b>飲食業</b> <b>レストラン経営</b> →店舗の一部を改修し、新たにドライブイン型での食事のテイクアウト事業販売を実施。	<b>小売業</b> <b>ガソリン販売</b> →新規にフィットネスジムの運営を開始。地域の健康増進ニーズに対応。
<b>サービス業</b> <b>ヨガ教室</b> →室内での密を回避するため、新たにオンライン型でのヨガ教室の運営を開始。	<b>製造業</b> <b>航空機部品製造</b> →ロボット関連部品・医療器部品製造の事業を新規に立上げ。	<b>製造業</b> <b>半導体製造装置部品製造</b> →半導体製造装置の技術を活用した洋上風力設備の部品製造を新たに開始。	<b>小売業</b> <b>伝統工芸品製造</b> →百貨店などでの売上が激減。ECサイト(オンライン上)での販売を開始。
<b>運輸業</b> <b>タクシー事業</b> →新たに一般貨物自動車運送事業の許可を取得し、食料等の宅配サービスを開始。	<b>食品製造業</b> <b>和菓子製造・販売</b> →和菓子の製造過程で生成される成分を活用し、新たに化粧品の製造販売を開始。	<b>建設業</b> <b>土木造成・造園</b> →自社所有の土地を活用してオートキャンプ場を整備し、観光事業に新規参入。	<b>情報処理業</b> <b>画像処理サービス</b> →映像編集向けの画像処理技術を活用し、新たに医療向けの診断サービスを開始。