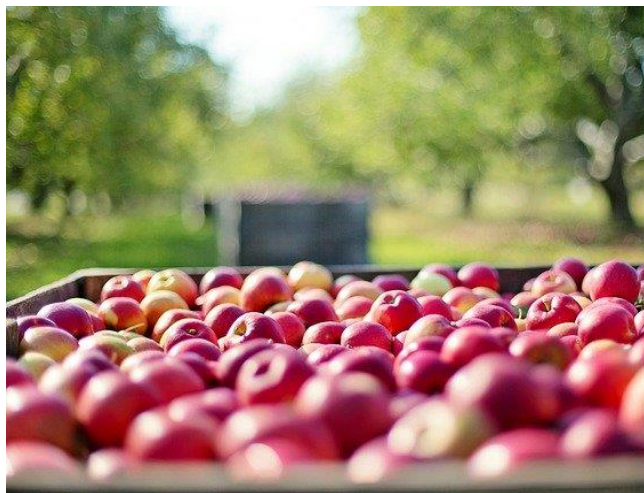


News Letter

ビジネス・アソシエツ あいわ税理士法人

2026
September
Vol.233



発行元

(株)ビジネス・アソシエツ 108-0014 東京都港区芝 4-3-5 ファースト岡田ビル 7F TEL 03-5520-5330
あいわ税理士法人 108-0075 東京都港区港南 2-5-3 オリックス品川ビル 4F TEL 03-5715-3316 | FAX03-5715-3318

Contents

- ・ [「理系」と「文系」の分断がもたらす現代社会への影響](#)
- ・ [インボイス制度変更に伴う Plaza-i のセットアップ](#)
- ・ [AI 時代だからこそ、人間の能力向上が重要になる](#)
- ・ [クラウドファンディングで初めて経験した未着トラブル](#)
- ・ [住宅ローン審査から見たシステム設計](#)
- ・ [Plaza-i 最新バージョン情報](#)
- ・ [事業承継税制における特例承継計画等の提出期限延長](#)
- ・ [関連者間取引に係る書類の整理保存の特例の創設](#)

Ⅱ「理系」と「文系」の分断がもたらす現代社会への影響

我が家の子供たちは高校 1 年生で理系/文系のコース選択を迫られました。「数学と社会を勉強したいけど、その場合どっちに進めば良いのか」と相談され、やりたい勉強の選択肢が狭まれているようで、もやもやした気持ちになりました。「理系」「文系」という言葉が、自分自身や他者を分類する軸の一つと捉える習慣があります。

日本では進学や就職の過程で理系・文系という区分が比較的早い段階から定着しており、それぞれの専門分野を深く学ぶことには大きな価値があります。しかし近年、AI や DX の進展、気候変動への対応など、複雑な社会課題が増える中で、この理系・文系の区分そのものがさまざまな課題を生んでいるのではないかと指摘されるようになっていきます。

歴史的背景

かつては、そのような垣根はありませんでした。学問領域の境界が曖昧で、数学や天文学、政治学や倫理学は、すべて「知」を追究する同じ営みでした。転機は 18~19 世紀の産業革命で、科学技術の発展に伴い知識量が急増し、一人ですべてを学ぶことが難しくなりました。その結果、物理学、化学、生物学といった自然科学と、歴史学、法学、文学などの人文・社会科学が専門分化し、教育制度の中でも別々に発展していきました。専門化は社会の発展に大きく貢献しましたが、一方で異なる分野同士の交流が減少し、「理系」と「文系」という壁を生み出すことにもつながったのです。

日本と海外

日本では高校段階から理系・文系を選択するケースが一般的です。大学受験科目も大きく異なるため、比較的早い時期に学習する内容が分かれます。そのため、自らを「理系人間」「文系人間」と認識する文化が強く形成されてきました。

一方、海外では事情が異なり、例えば欧米の大学では、専門分野を学びながらも幅広い教養教育を重視するケースが多く見られます。工学を学ぶ学生が哲学や歴史を履修したり、文学を学ぶ学生が統計学やデータサイエンスを学んだりすることも珍しくありません。

もちろん海外にも専門分化は存在します。しかし、「理系か文系か」という二分法よりも、複数の分野を横断する学際的な教育が重視される傾向があります。近年では STEM 教育（科学・技術・工学・数学）に Art を加えた「STEAM 教育」が注目されていることも、その流れを象徴しているといえるでしょう。

分断がもたらす影響

理系と文系の分断による最も大きな影響の一つは、コミュニケーションの壁です。

例えば、企業ではシステム開発担当者と営業部門、研究開発部門と経営層など、異なる専門性を持つ人たちが協力して仕事を進めています。しかし、専門用語や思考方法の違いによって意思疎通が難しくなり、本来スムーズに進むはずのプロジェクトが停滞してしまうことがあります。

理系人材は論理やデータを重視し、物事を定量的に捉える傾向があります。一方、文系人材は顧客心理や社会背景、人間関係など定性的な側面に強みを持つことが多いでしょう。どちらが優れているという話ではなく、両方の視点があって初めて現実の課題を正しく理解できるのです。

近年注目されている AI（人工知能）の発展も、理系と文系の連携の重要性を示しています。AI の開発には高度な数学や情報科学の知識が必要ですが、実際に社会へ導入するには法律、倫理、経営、教育、心理学などの視点が欠かせません。技術的に実現可能であっても、社会が受け入れられる形で活用できなければ真の価値は生まれないからです。

また、企業経営においても同様です。近年は DX（デジタルトランスフォーメーション）が重要な経営課題となっていますが、システムを導入するだけで成果が出るわけではありません。組織文化や業務プロセスの変革、人材育成まで含めて考える必要があります。技術と人間の両方を理解する視点が求められているのです。

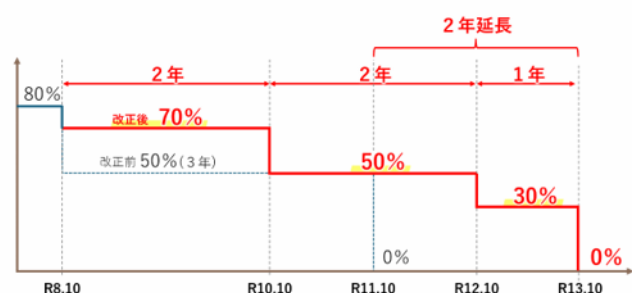
さらに、理系・文系の分断は個人のキャリアにも影響を与えています。データ分析や生成 AI の活用が広がる中、文系職種でもデジタルリテラシーが求められるようになりました。一方で、理系職種であっても顧客への提案力やチームマネジメント能力、プレゼンテーション力など、人間理解に基づくスキルの重要性が高まっています。

そんな社会状況の中、教育の現場ではまだ「理系か文系か」という二者択一を迫る現状に疑問は感じます。選択したコース以外の分野を勉強したければ独学で頑張れば良い、とか、本当に興味がある分野なら自然と学んでいく、という意見もありますが、いったいどれほどの人が初心を貫きその通り勉強できたのでしょうか……。なかなか難しいことは誰でも想像に難くないでしょう。体系的な学習環境が整備されることで、知識や技術の底上げが図られ、社会に貢献できる人材の育成にも役立つのではないかと、筆者は考えます。

II インボイス制度変更に伴う Plaza-i のセットアップ

はじめに

令和 8 年度の税制改正において、インボイス制度に関する見直しが行われ、免税事業者に対する仕入税額控除の比率が変更になりました。従来は 2026 年 10 月から 5 割控除へ変更される予定でしたが、今回の税制改正により 7 割控除に変更になりました。その後、下図の通り 5 割控除、3 割控除と下がっていき、最終的に令和 13 年 10 月から税額控除ができなくなります。



出典：国税庁“令和 8 年度税制改正特集

(https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/s_hohi/keigenzeiritsu/invoice-review/index.htm#removal)

消費税率のセットアップへの影響

これにより、Plaza-i の消費税率コードマスター、消費税率マスターのセットアップを変更する必要があります。まず、消費税率コードマスターには 10% 及び軽減税率 8% の 7 割控除、3 割控除のコードを新設する必要があります。取引は

10% で計上しておいて期末に振替仕訳で差額を振り替える運用の場合は、消費税率コードマスターの各項目の値は 8 割控除の値と変わらないもので問題ありません。取引の入力時点で 8 割控除や 7 割控除の金額で計上する運用を行う場合は、消費税率-国税や消費税率-地方税をそれぞれ適切な値に設定する必要があります。令和 8 年度の税制改正では地方税法は変わっていないため、国税と地方税の比率は変わらず税の割合のみが変わることになります。下図は消費税率コードマスターのセットアップの一例です。従来からセットアップ済の 5 割控除、0 割控除のコードに加えて 7 割控除、3 割控除のコードを追加した形になります。

期末に振替を行う場合

消費税率コード	消費税率名	消費税率補助	消費税率	消費税率-国税	消費税率-地方税	消費税率-税抜き分母
112	10%免税(0%)	10%Exm(0%)	0.1	0.078	0.022	1.1
115	10%免税(30%)	10%Exm(30%)	0.1	0.078	0.022	1.1
111	10%免税(50%)	10%Exm(50%)	0.1	0.078	0.022	1.1
114	10%免税(70%)	10%Exm(70%)	0.1	0.078	0.022	1.1
110	10%免税(80%)	10%Exm(80%)	0.1	0.078	0.022	1.1

取引時点で控除を行う場合

消費税率コード	消費税率名	消費税率補助	消費税率	消費税率-国税	消費税率-地方税	消費税率-税抜き分母
102	10%免税(0%)	10%免税(0%)	0	0	0	1.1
113	10%免税(30%)	10%免税(30%)	0.03	0.0234	0.0066	1.1
101	10%免税(50%)	10%免税(50%)	0.05	0.039	0.011	1.1
109	10%免税(70%)	10%免税(70%)	0.07	0.0546	0.0154	1.1
100	10%免税(80%)	10%免税(80%)	0.08	0.0624	0.0176	1.1

消費税率マスターのセットアップは、2026 年 10 月から 7 割控除に、2028 年 10 月から 5 割控除に、2030 年 10 月から 3 割控除に、2031 年 10 月から 0 割控除になるようにセットアップを行う必要があります。下図がセットアップ例です。

消費税率取引区分	消費税率取引区分名	適用開始日	消費税率コード	消費税率名
60	免税事業仕入:課	2023/10/01	100	10%免税(80%)
60	免税事業仕入:課	2026/10/01	109	10%免税(70%)
60	免税事業仕入:課	2028/10/01	101	10%免税(50%)
60	免税事業仕入:課	2030/10/01	113	10%免税(30%)
60	免税事業仕入:課	2031/10/01	102	10%免税(0%)
61	免税事業仕入:非	2023/10/01	110	10%免税(80%)
61	免税事業仕入:非	2026/10/01	114	10%免税(70%)
61	免税事業仕入:非	2028/10/01	111	10%免税(50%)
61	免税事業仕入:非	2030/10/01	115	10%免税(30%)
61	免税事業仕入:非	2031/10/01	112	10%免税(0%)
62	免税事業仕入:共	2023/10/01	110	10%免税(80%)
62	免税事業仕入:共	2026/10/01	114	10%免税(70%)
62	免税事業仕入:共	2028/10/01	111	10%免税(50%)
62	免税事業仕入:共	2030/10/01	115	10%免税(30%)
62	免税事業仕入:共	2031/10/01	112	10%免税(0%)

ここでは期末に振替するパターンと取引時点で控除を行うパターンが混在していますが、通常はどちらの運用で行うかを決定してどちらかのセットアップで統一します。また、軽減税率を利用している場合は、消費税率軽減税率マスターで同様のセットアップを行う必要があります。

おわりに

これに加えて、食料品の軽減税率を時限的に 1% に下げる方針が閣議決定されています。実際に成立することになれば、これに対しても対応を行う必要が出てきます。消費税率が変わるとその度にこれらのマスターのセットアップを変更する必要がありますが、有償で弊社がそのセットアップを行うこともできます。有償でのセットアップをご希望の場合は、弊社コンサルタント TEL：03-5520-5330（内線

72)、または Email : support@ba-net.co.jp までご相談ください。

II AI 時代だからこそ、人間の能力向上が重要になる

はじめに

これまでの技術革新と同様に、生成 AI の普及は働き方や求められる能力に大きな変化をもたらしています。

生成 AI の普及によって、多くの業務が効率化されるようになりました。文章作成や情報整理、アイデア出しなどを瞬時に行うことができるため、「AI があれば人間の能力はそれほど必要なくなる」と考える人もいます。しかし実際には、AI を有効活用するほど、人間自身の能力がより重要になると言えるでしょう。

また、AI が広く利用されるようになったことで、単純な作業能力だけでは差別化が難しくなっています。そのため、AI を活用してより高い価値を生み出すための思考力や判断力が、これまで以上に求められていると言えます。

問いを立てる力が成果を左右する

令和の時代においては、知識を保有すること以上に、課題を発見し適切な問いを設定する能力が重要になっています。

AI は与えられた指示に基づいて回答を生成します。そのため、どのような課題を設定し、何を聞くのかによって出力結果は大きく変わります。曖昧な指示では曖昧な回答しか得られず、本質的な課題を捉えた問いを立てられる人ほど高い成果を生み出せます。AI 時代には「答えを知る力」だけでなく、「良い問いを作る力」が重要になるのです。

課題の本質を見極め、適切な視点から問いを設定できる人ほど、AI から有益な情報や示唆を引き出せます。この能力は業種や職種を問わず重要性が高まっています。

判断と責任は人間が担う

AI が示す結果が常に正しいとは限らないため、人間による検証と判断が欠かせません。

AI はもっともらしい回答を生成できる一方で、誤情報を含むこともあります。最終的に内容を評価し、意思決定するのは人間です。そのため業務知識や論理的思考力は不可欠です。

特にビジネスの現場では、情報の正確性や妥当性を検証し、最終的な責任を負う姿勢が求められます。AI を活用するほど、人間の判断力の価値はむしろ高まると言えるでしょう。

AI 時代の新たな競争力

AI を単なる効率化ツールではなく価値創出の手段として活用できるかが、今後の競争力を左右します。

専門知識を学び続ける人ほど AI を有効に活用できると言われています。しかし学習を続けた先には、やがて AI との境界が曖昧になっていく可能性があります。たとえば毎日 AI に相談している人は、気づかないうちに思考の一部を AI に委託しているかもしれません。そして最終的には、AI が人間を使ってプロンプトを入力させているような状態になる可能性も否定できません。

AI を効果的に活用するためには、基礎的な専門知識に加え、継続的に学び続ける姿勢が欠かせません。新しい技術を理解し、自らの業務に適用できる人材が大きな強みを持つでしょう。

おわりに

IT 技術が進化し続ける中で、人間に求められる能力もまた進化し続ける必要があります。このように、AI 時代においては人間の能力向上が重要です。AI を使いこなすためには、問いを立てる力、判断する力、そして時々「いや、さすがにそれは違うな」と立ち止まる力が必要です。最終的には、人間に求められる能力とは、人間の考える力に立ち返ってくるのではないかと、筆者は考えます。

II クラウドファンディングで初めて経験した未着トラブル

はじめに

近年、クラウドファンディングは新しい資金調達や商品販売の手段として急速に普及しました。インターネットを通じて多くの人から少額ずつ資金を集める仕組みであり、新商品の開発や地域活性化、社会貢献活動など幅広い分野で活用されています。筆者もこれまで数多くのプロジェクトを支援してきました。地域の特産品や新しいアイデア商品など、一般的な通販では出会えない魅力的な製品を手に入れることが大きな魅力です。しかし今回、初めて大きなトラブルに直面し、クラウドファンディングならではのリスクについて考えさせられることになりました。

支援経験

これまでにパスタソースや椎茸、牛タンなどの食品をはじめ、夜道で光るナップザックなど、珍しさや面白さに惹かれて様々なプロジェクトを支援してきました。特に直近で印象に残っているのは、ウズラの卵の支援です。筆者自身「中華料理店で時折見かける食材」程度の認識しかありませんでした。支援のページでは学校給食に多く使われており、「夏休みの期間に大量の廃棄が出る恐れがある。」という文言を見つけ、確かに夏休み期間中の学校給食に使われていた食品の行方など考えたことも無かったため、新たな気づきを得る機会にもなりました。これらの支援してきた案件では多少の遅延があったとしても最終的には商品が届いており、クラウドファンディングに対して比較的安心感を持っていました。

今回の事象

しかし今回、馬刺しを返礼品とするプロジェクトを支援したところ、状況が大きく異なりました。当初の配送予定は 2026 年 1 月でしたが、本ニュースレター執筆時点の 2026 年 9 月現在になっても商品は届いていません。支援金はすでに支払い済みであり、配送予定日から 8 か月以上が経過しています。冷凍で届く予定だったため、自宅の冷凍庫のスペースでは足りない可能性があり、保管場所を確保するため、専用の冷凍庫を追加購入して準備していたにもかかわらず、非常に残念な気持ちになりました。また、プロジェクトオーナーからは自主的な連絡はほぼなく、毎回届け日を変更されるため、その度に「未着について問い合わせる」⇒「1,2 か月先に配送予定日が変わられる」⇒「配送予定日が過ぎ未着について問い合わせる」⇒「1,2 か月先に配送予定日が変わられる」⇒…を繰り返すだけの非常に大きなストレスと労力を伴う状況となっていました。一方で、食品の生産や加工には原材料の確保、加工工場の稼働状況、物流体制など多くの要素が関係しており、予定どおりに商品を届け続けることの難しさも改めて感じました。しかし、そのような状況であっても支援者への継続的な情報共有は不可欠であると考えています。

対応状況

プロジェクトオーナーからは、自主的連絡がほとんどなく、連絡を取っても、回答内容は毎回「発送時期の見直し」のみで、いつまでに絶対届けるといった明確な発送日が確定することはなく、延期の連絡が繰り返されています。個人で解決することが難しい、かつ、感情的になってしまうため AI を活用して状況の整理を行い、客観的なアドバイスを求めました。現在の状況を感情論ではなく事実ベースで整理して相談したところ、各機関への相談をするべきとの助言を得ることができました。クレジット会社への返金（チャージバック）や、消費生活センターへの相談、クラウドファンディング運営への問い合わせ、自分だけでは思いつかなかった対応策や視点をすることができ、とても参考になりました。

おわりに

クラウドファンディングは魅力的な制度である一方、一般的な通販とは異なり、商品の未着や大幅な遅延といったリスクも存在します。今回の件では、消費生活センターへの相談、クレジットカード会社への返金（チャージバック）相談、そして支援サイトへの問い合わせなど、複数の対応によって解決へは進めそうですが、相当の時間と労力を要することになります。支援を検討する際は、プロジェクトの内容だけでなく、実行者の実績や過去の活動状況、トラブル発生時の対応方針なども事前に確認することをおすすめします。筆者もこれまで問題なく利用できていたため油断していましたが、今回の経験を通じて「支援にはリスクが伴う」ということを改めて実感しました。

Ⅱ 住宅ローン審査から見えたシステム設計

オンライン審査

先日、新居の購入にあたって住宅ローンを申し込みました。今の住宅ローンは、来店することなく、審査から契約までオンラインで完結します。Web 申込専用のローンは金利が優遇されることが多く、筆者もオンラインでの申込を選びました。ローンの形態や団体信用生命保険の説明も動画で視聴でき、便利になったものだと感じていました。

金利を比較するため、従来型の銀行 2 行とネット銀行 1 行に本審査を申し込みました。本審査の提出書類は 10 点以上あり、揃えるだけでもひと苦労です。加えて我が家は土地を先に決済し、建物の完成後に建物分の契約をする形だったため、書類はさらに増えました。

同じ書類を 80 回アップロード

ところが、この書類の提出でオンライン審査の印象が大きく変わりました。

申し込んだ 2 行では、申込人ごとに ID が割り振られます。さらに 2 人でローンを組む場合、互いに相手の連帯保証人となるため、その立場ごとに別の ID が発行されます。妻とのペアローンだった我が家には、計 4 つの ID が割り振られました。

10 点以上の書類を、種別ごとに 1 枚ずつ正しくアップロードするだけでも骨が折れるのですが、4 つの ID それぞれに対して行う必要がありました。1 行の審査で 40 回以上、2 行で 80 回以上も中身が同じファイルをアップロードしたことになります。

不備があればなおさらです。修正した書類は、それぞれの

ID で出し直します。決済期日が迫るなか、各行から届く不備の指摘や追加書類の依頼と並行して進むため、この回数はそれなりの負担でした。

一方、ネット銀行では今回の借入そのものを 1 つの案件として、案件に対して ID が割り振られていました。書類の提出は 1 回。修正も 1 回出せば済みます。

差は「何を管理の単位に置いたか」

同じ書類の提出が何度も必要な銀行と、1 回で済む銀行。この差は画面の出来ではありません。何を管理の単位に置いたか、の差です。

前者は「申込人」を管理の単位に据え、提出書類のテーブルを申込人 ID に紐づけました。後者は「借入案件」という単位を立て、書類も申込人もそこに紐づけた。違いはそれだけです。

書類を申込人に紐づけると、申込人と契約の関係が多対多になった瞬間、必要な提出は掛け算になります。書類 10 点 × 立場 4 つで 40 件のレコードです。案件に紐づければ、申込人が増えても増えるのは申込人テーブルの行だけで、書類は 1 組のままです。

設計が間違っていたわけではない

元の設計が間違っていたわけではありません。従来型の銀行にとって、住宅ローンの審査は、申込人に返済能力があるかを判断する業務です。申込人に書類がぶら下がるのは、むしろ業務に忠実な設計だと言えます。単独債務者がほとんどだった時代は、申込人と契約が一对一で収まっていたため、これで何の問題も起きませんでした。

しかし共働き世帯が増え、複数人でのローンが一般的になりました。申込人と契約の関係が一对一から多対多に変わったとき、本来なら「案件」という単位にまとめられたならよかったのですが、申込人の ID を増やし対応した結果、4 つの ID が必要になりました。

何を一件と数えるか

これは他人事ではありません。どんなシステムでも、当初は 1 件が 1 枚で完結していた業務が、途中から分割されたり、複数の担当者や部門にまたがったりするようになります。そのたびに、同じ書類を何度も添付し直す、同じ相手先の情報を画面ごとに入力する、といった状態が生まれます。管理の単位を間違えると、手間は掛け算で増えていきます。

もし身近に、同じ情報を何度も入力している作業があるなら、それは操作性の問題ではなく、何を一件と数えるかの問題かもしれません。そして一度決めた単位は、後から変えるのが最も難しい部分でもあります。設計する側にいる人間として、肝に銘じるべき体験でした。

Ⅱ Plaza-i 最新バージョン情報

2026 年 9 月 16 日現在までリリースしております、最新の Plaza-i バージョン情報をお知らせ致します。

・Plaza-i.NET V2.03.56.02

Ⅱ 事業承継税制における特例承継計画等の提出期限延長

はじめに

経営者の高齢化が進む中小企業にとって、自社株式の承継に伴う贈与税・相続税の負担は、円滑な世代交代を進めるうえで大きな課題となっています。この負担を軽減する制度が「事業承継税制」であり、法人版・個人版のいずれも、一定の要件のもとで納税が猶予・免除される特例措置が設けられています。

この特例措置の適用を受けるための前提として提出が必要な「特例承継計画」（個人版は「個人事業承継計画」）について、令和 8 年度税制改正により提出期限が延長されました。ただし、延長されたのは計画の提出期限のみであり、実際に贈与・相続を行うための適用期限は変更されていません。本稿では、この延長の内容と、実務上特に注意すべき点を整理します。

制度の概要－特例承継計画とは

事業承継税制（特例措置）の適用を受けるためには、あらかじめ「特例承継計画」を都道府県に提出し、確認を受けておく必要があります。この計画には、後継者の氏名や事業承継の時期の見込み、承継後の経営計画等を記載し、認定経営革新等支援機関（税理士・商工会議所等）の指導及び助言を受けた旨を記載することが求められます。

計画の提出はあくまで入口の手続きであり、その後、実際に自社株式の贈与を実行（相続が発生）し、都道府県知事の認定を受けることで、はじめて贈与税・相続税の納税猶予（100%猶予）の適用を受けることができます。

制度の趣旨－納税の猶予・免除とは

経営者の高齢化が進む中小企業では、後継者不在等を理由に、業績が堅調であるにもかかわらず廃業を選択せざるを得ないケースが少なくありません。こうした事業の廃業は、雇用喪失や、長年培われてきた技術・ノウハウ・取引関係の断絶につながり、地域経済にも影響を及ぼします。事業承継税制は、この課題に対応するため、自社株式等の贈与・相続に伴う贈与税・相続税の負担を実質的に軽減し、円滑な世代交代を後押しする目的で設けられている制度です。

制度の骨格は「納税猶予」と「納税免除」の 2 段階になっています。後継者が先代経営者から自社株式の贈与・相続を受けた際に課される贈与税・相続税は、一定の要件を満たす限り納付が猶予されます（納税猶予）。その後、後継者がその株式をさらに次の後継者へ贈与する、あるいは後継者自身が死亡した場合等には、猶予されていた税額の納付が免除されます（納税免除）。特例措置では、対象となる株式数の上限（原則的な制度では発行済議決権株式総数の 3 分の 2 まで）が撤廃され、納税猶予割合も 100%とされているため、要件を満たし続ける限り、実質的に税負担を負うことなく複数世代にわたって事業を引き継ぐことが可能な設計となっています。

もっとも、納税が猶予されている期間中に、後継者が代表者を退任する、株式を譲渡する等、法令で定められた一定の取消事由に該当した場合には、猶予が打ち切れ、猶予されていた税額に利子税を付して一括で納付しなければなりません。納税の猶予・免除はあくまで一定の要件を満たし続けることを前提とした制度である点を、当初の計画段階から理解しておく必要があります。

今回の改正内容－提出期限の延長

令和 8 年度税制改正により、特例承継計画等の提出期限が次のとおり延長されました。

区分	改正前	改正後	延長幅
法人版	R8.3.31	R9.9.30	1 年 6 か月
個人版	R8.3.31	R10.9.30	2 年 6 か月

一方で、特例措置による納税猶予の適用を受けるために実際に贈与・相続を行うべき期限（適用期限）については、法人版は令和 9 年 12 月 31 日まで、個人版は令和 10 年 12 月 31 日までであり、変更されていません。

つまり、今回の改正は「計画を提出できる期間を延ばした」ものであり、「制度そのものの期限を延ばした」ものではない点に注意が必要です。

実務上の注意点

- ・計画提出期限を目一杯使うと、実行までの準備期間はごく短くなります

法人版を例にとると、計画の提出期限（令和 9 年 9 月 30 日）ぎりぎりに提出した場合、実際に贈与・相続を実行できる期限（令和 9 年 12 月 31 日）までは、わずか 3 か月程度しか残りません。株式の評価、後継者との合意形成、贈与契約や遺言の準備等には一定の時間を要するため、「期限が延びたので余裕ができた」と捉えるのではなく、計画提出後の実行スケジュールを見据えて早めに準備を進めることが重要です。

- ・認定経営革新等支援機関との連携が前提となります

特例承継計画の提出には、認定経営革新等支援機関の指導・助言を受けたことの記載が必要です。顧問税理士等に相談のうえ計画を作成する必要があるため、支援機関側のスケジュールも踏まえて早めに着手することが望めます。

- ・計画提出後も、要件充足の継続的な確認が必要です

納税猶予の適用開始後も、代表者としての経営継続や雇用の維持など、一定の要件を満たし続ける必要があります。要件を満たさなくなった場合には猶予されていた税額に利子税を付して納付が必要となるケースがあります。制度の利用にあたっては、目先の期限延長だけでなく、中長期的な事業計画とあわせて検討することが望めます。

おわりに

今回の改正は、事業承継税制の特例措置そのものを延長するものではなく、計画提出の入口を広げるものです。経営者の高齢化が進む中、後継者への自社株式承継を検討している経営者にとっては、計画提出期限の延長を「準備期間の確保」の機会と捉え、実際の贈与・相続の実行に向けたスケジュールを早期に組み立てていくことが重要です。

なお、本年の春以降、国税庁では「取引相場のない株式の評価に関する有識者会議」において、非上場株式の評価方法の改正に向けた議論を進めています。そして、その議論と関連し、評価制度については恣意的な圧縮の排除や公平性確保の観点から見直しが進む可能性が高い一方で、円滑な事業承継を阻害しないことも重要であると指摘されています。したがって、新聞報道等もされているところですが、今後、事業承継税制の改正等が図られることも想定されるため、最新の動向に注意が必要です。

II 関連者間取引に係る書類の整理保存の特例の創設

1.はじめに

企業グループ内の法人間で行われる取引においては、恣意的な支払金額の調整が行われる場合があり、取引の詳細や支払金額の計算の根拠の全部又は一部を確認できる書類も保存されていないことが散見されていました。

また、税務当局は、取引内容や支払金額の根拠が明らかでない取引を把握した場合、取引先への反面調査等により取引実態の確認をする場合がありますが、企業グループ内の法人間取引については、当該反面調査の実施のみでは、その取引内容を正確に把握できていない状況でした。

このような背景から、令和 8 年度税制改正により、関連者間取引に係る書類の整理保存の特例（法人税法施行規則 59 条の 2、67 条の 2）が創設され、令和 8 年 4 月 1 日以後に開始する事業年度において行う関連者間取引から、一定のルールに基づいた書類の保存が必要となりました。

そこで本稿では、当該制度について解説します。

2.関連者間取引に係る書類の整理保存の特例とは

(1)内容

内国法人が関連者間取引を行った場合において、注文書、契約書等の書類に、その取引の詳細や計算方法等の記載がないときは、その記載事項等を明らかにする「特定事項記載書類」を取得又は作成し、確定申告期限等から 7 年間（欠損金の繰越控除の適用を受ける場合は 10 年間）保存することを求めるものです。

なお、青色申告法人が「特定事項記載書類」を整理保存していない場合は、青色申告の承認の取消事由になります。

(2)対象法人

関連者間取引を行うすべての内国法人が対象となります。

(3)関連者

関連者とは、関連者間取引に係る取引時において、内国法人との間に 50%以上の持株関係や実質支配関係があるものをいい、内国法人及び外国法人を問いません。

なお、実質支配関係とは、次に掲げる事実（特定事実）により二の法人のいずれか一方の法人が、他方の法人の事業の方針の全部又は一部につき実質的に決定できる関係をいいます。

- ① 役員の過半数又は代表権を有する役員が、他方の法人の役員若しくは使用人を兼務していること。
- ② 事業活動の相当部分を他方の法人との取引に依存していること。
- ③ 事業活動に必要な資金の相当部分を他方の法人から借り入れていること。

(4)関連者間取引

関連者間取引とは、工業所有権等(注 1)の譲渡若しくは貸付け又は役務の提供(注 2)をいい、原価の額の基因となる取引は含まれません。

(注 1)工業所有権等

著作権、特許権、意匠権、ノウハウ等

(注 2)役務の提供

広告宣伝、販売促進、市場分析等や専用資産（グループで共通利用する土地、建物、ソフトウェア等）の維持及び管理等、業務運営支援、経営の管理又は指導等

(5)特定事項記載書類の記載内容

以下①、②に応じた事項が記載された書類を指します。

① 工業所有権等の譲渡又は貸付けの場合

- ・ 工業所有権等の明細（内容及び種類、数、存続期間や貸付期間等）
- ・ 対象法人において果たす機能（使用目的等）
- ・ 対価の額の明細（内容及び種類、譲渡日時又は貸付期間若しくは貸付回数等）及び対価の額の設定方法（譲渡又は貸付けの対価の額の計算方法等）

② 役務の提供の場合

- ・ 広告宣伝、販売促進、市場分析等の場合
費用の額の計算方法、役務提供の方法、実施場所及び回数、受ける利益の内容等
- ・ 専用資産の維持及び管理等の場合
専用資産の概要及び所在地、専用資産の具体的な用途等、費用の具体的な計算方法等
- ・ 業務運営支援、経営の管理又は指導等の場合
役務提供が行われた日時、場所及び期間、回数等及びその役務の内容並びに対価の額の内訳及び具体的な計算方法等

3.注意点

国税庁の見解では、青色申告法人が「特定事項記載書類」を整理保存していない場合であっても、実地調査時の保存等の状況及びその是正の可否等を把握した上で、青色申告の承認の取消しを判断することとします。したがって、直ちに青色申告の承認が取り消される運用ではないとのことですが、適切に書類の保存をしておくことが重要です。

また、対象法人が上記 2(3)の関連者に該当しない非関連者を經由して関連者との間で行った取引については、関連者間取引とみなされるので、注意が必要です。

4.おわりに

関連者間取引に該当する可能性のある取引については、契約段階から詳細を確認し、契約書等に必要事項の記載が不足している場合には、確定申告期限までに補完資料を整備しておくことが重要です。

詳細については、国税庁から事務運営指針が発表されておりますので、ご参照ください。

https://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/hojin/kaisei/260630_01/00.htm