

News Letter

ビジネス・アソシエツ あいわ税理士法人

2022
November
Vol.210



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

II 年末年始休業のご案内

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
誠に勝手ながら下記の通り、年末年始休業日をご案内させていただきます。

■ビジネス・アソシエツ

年内営業 2022年12月29日(木曜日) 17:00まで
年始営業 2023年1月5日(木曜日) 9:00から

■あいわ税理士法人

年内営業 2022年12月28日(水曜日) 17:30まで
年始営業 2023年1月5日(木曜日) 9:00から

お客様には大変ご迷惑をお掛け致しますが、何卒ご理解いただきます様お願い申し上げます。

本年中のご愛顧に心より御礼申し上げますと共に、2023年も変わらぬお引き立てのほど宜しくお願い申し上げます。

II Microsoft Graph と Plaza-i との連携にトライ

Microsoft Graph とは

Microsoft Graph は、Microsoft 365 サービス全体に保存されているデータへのアクセスを提供してくれます。

Microsoft 365 サービスとは、ファイルストレージの OneDrive、メールや予定表であれば Outlook、表計算は Excelなどを示します。

Contents

- ・ [年末年始休業のご案内](#)
- ・ [Microsoft Graph と Plaza-i との連携にトライ](#)
- ・ [メタバース](#)
- ・ [「何を買うか」より「誰から買うか」を重視する時代に思うこと](#)
- ・ [人間と経営と会計の原則](#)
- ・ [Plaza-i ジャンプ対応項目の応用～こんなに便利～](#)
- ・ [Plaza-i 最新バージョン情報](#)
- ・ [財産評価基本通達 6 項に係る最高裁判決の概要](#)
- ・ [積極的な賃上げ等を促すための措置\(令和 4 年税制改正大綱\)](#)

Microsoft Graph が提供するデータにアクセスするには REST API または SDK を使用します。これにより組織が業務で使用している膨大なデータにアクセスできるようになり、参照するだけでなく、作成したデータを保存したり、他のアプリやサービスと連携してデータを処理したりすることができますので、様々な業務シナリオに対して生産性の向上に役立つ可能性があります。

簡単に体験できる

以下のリンク先に、Graph エクスプローラーというページが用意されていますので、ブラウザで体験することができます。

<https://developer.microsoft.com/ja-jp/graph/graph-explorer>

サンプルクエリもあり、例えば「自分の写真」を選択し、「クエリの実行」ボタンを押すと、取得したデータが表示されます。



- ※ この例では「応答のプレビュー」に画像が表示されます。
- ※ Microsoft アカウントでサインインすることにより、実際のデータで確認できますが、職場または学校の組織アカウントで管理者権限が要求される場合もありますので、お試される際は貴社のシステム管理者にご確認ください。

Plaza-i でトライしたこと

通常、クライアント側では Office アプリケーションを利用するために Microsoft 365 のライセンスを保有しているが、サーバ側にはライセンスがない、という環境があります。

また、社内外を問わず、帳票などで PDF での出力を求められる機会が多いと思われます。

上述のような Excel がインストールされていないサーバ環境で Plaza-i を使用する場合であっても、Microsoft Graph の SDK を使って帳票を PDF で出力したり、メールで送信したりできることを確認しました。

少々プログラムの説明になりますが、対話式でサインインを行いクライアントとして認証したあと、自分のリソースには「Me」でアクセスできます。

例えばプログラムで

```
client.Me.Drive.Root
```

のように記述すると OneDrive の「自分のファイル」のルート（フォルダ）を表せますので、その中にあるファイルを取得したいときは Get を、保存したいときは Put をリクエストするという具合になります。

また、ファイル形式を指定してファイルを取得するクエリオプションも用意されていますので、変換した PDF ファイルを取得することも容易でした。

ただし、提供されるサービスが英語環境なのか、変換の際に和暦が表示できなかったり、日本のロケールに依存する書式を使うと期待とは異なる表示になったりしたので、Excel のようなアプリとして UI を通して操作するのとは同じではない点もあり、注意が必要です。

メール送信の場合は、

```
client.Me.SendMail(message)
```

とその名の通りのリクエストをすることができます。

おわりに

今回は Microsoft Graph のごく一部の機能を利用したにすぎませんが、冒頭で触れましたように、カレンダーや個人用連絡先、Excel や Word などのファイル、コラボレーションツールの Teams から、Azure AD のユーザやグループの管理までも含まれ、活用の幅は大変広いと感じました。

※ Microsoft Graph の使用条件等については Microsoft 社にご確認くださいようお願い致します。

II メタバース

2022 年米 Meta は 10 月 11 日（現地時間）、米 Microsoft とのパートナーシップを締結しました。ビジネスコミュニケーションアプリ「Microsoft Teams」は、VR 空間にも対応する見込みで、Meta 社の推奨するメタバースに拍車がかかるかもしれません。

そこで、メタバースとは何か、改めて調べてみました。

英的名称に於けるメタバース (metaverse) とは、英語の「超 (meta)」と「巨大な空間 (universe)」を組み合わせた造語で、もともとは SF 作家のニール・スティーヴンソンが 1992 年に発表したサイバーパンク小説『スノウ・クラッシュ』に登場する架空の仮想空間サービスの名称だったが、その後、テクノロジーの進化によって実際にさまざまな仮想空間サービスが登場すると、それらの総称や仮想空間自体の名称として主に英語圏で用いられるようになった、とあります。（出典 Wikipedia より）

メタバース (英: Metaverse) は、コンピュータやコンピュータネットワークの中に構築された、現実世界とは異なる 3 次元の仮想空間やそのサービスのことを指すようです。

かつて三越など、いくつかの大手企業も参加したバーチャル空間にビジネスを出店させたものの振るわず、いつの間にか下火になったセカンドライフというサービスが思い出されますが、メタバースはどうなのでしょう。

セカンドライフが流行った当時と比べ、下記のような環境の変化が生じていることで、バーチャルからリアルへの敷居が低くなり、仮想空間でのチャンスが広がるのではないかと筆者は考えます。

- ・「Meta Quest Pro」等のハードウェアや端末の高機能化による、高レスポンス・高解像度のバーチャル空間の実現
- ・VR ヘッドセットなどテクノロジーの進化により VR や AR の技術が向上し、バーチャルへの没入感の増加
- ・コロナウイルスによる行動制限により、バーチャル空間でのイベント参加や旅行・ビジネスニーズが増加。
- ・NFT 非代替性トークン (non-fungible token) などプロ

ックチェーンの一種の技術で、所有や譲渡の記録がされる事により、デジタル空間の品物の唯一性を担保した取引が行えるようになった事。

- ・仮想空間での取引で使用されるビットコインなどの仮想通貨が現実の貨幣と交換可能な状況が加わることで、仮想空間の資産が現実世界でも資産性を持つことが理論上可能となったこと。

VR ヘッドセットの装着限界時間は 30 分が限界等と言われ、バッテリー駆動時間等もまだまだ技術的な制約が多々あり、メタバースもセカンドライフの二の舞をたどる可能性も大いにありますが、今開発・発展をしている技術とメタバースが組み合わさることによって将来的には世界のあり方を大きく変えるかもしれません。

一例としてイーロン・マスク氏が設立した Neuralink 社で開発を進めているブレインマシンインターフェース (Brain Machine Interface: 略称 BMI) が最たるもので、Neuralink のセンサーハードウェアと脳インプラントを使ってサルが脳の思考だけでピンポンゲームできるようになったといった技術がすでにリリースされています。

近い将来人間の脳に BMI を装着することで、考えるだけで、バーチャル空間内のアバター操作をし、現実と区別がつかない高解像度の VR 空間で行動するようになれば、映画『マトリックス』のように人々がバーチャル世界にフルダイブし、バーチャル空間で生活を始めるような時代が来るかもしれません。

メタバースは矢野経済研究所の調べでは日本市場で 2026 年度には 1 兆円規模の市場に成長するとの一部予測もあり、成長分野との見解と、Meta は 2022 年 10 月 26 日に発表した第 3 四半期決算ではメタバース部門で赤字を出しつつも、総額 1 兆円規模の投資をするとの報道からしばらくは赤字産業とも見られる為、メタバースへの投資が功を奏するか、一世を風靡したが廃れたセカンドライフの二の舞となり、メタバースと共に Meta 社が凋落するか、今後注目したいと思います。

II 「何を買うか」より「誰から買うか」を重視する時代に思うこと

はじめに

物が溢れている現代は、一つ取っても、類似する商品がいくつもあります。高度成長期は商品の持つ機能・特徴で自ずと決まることもあれば、この分野ならコレというある程度決まったメーカーの中で購入を決めることができました。

ところが、機能性に優れた商品・サービスが行き渡ると、次はデザイン性の研究開発が進み、今やデザイン性での差別化も限界に近づき、欲しい商品を商品説明やデザイン性で選ぶことが難しい、そのような状況の中で購入者は何を拠り所にして取捨選択し購入するか、その行動心理の傾向が近年変化してきています。

代表的な例では、グルメの分野では口コミサイトへの書き込み・お店の評判やグルメリポーターの意見を参考に自分の行きたいお店を決めるといったことがごく普通のことになってきていると感じることが多くなりました。

グルメに限らず、通販サイトを見渡せば当然のようにレビュー欄に購入者の感想・コメントが記載されていて、欲しい商品に求めていることが十分に満たすことができるか、悪評が付いてないかチェックする方も多いのではないでし

ようか。インフルエンサーの所持品が流行ったりすることも一例として挙げられると思います。

このように、商品スペックの他に、利用者の感想・考え方と共感したい、共感できそうだから選ぶという「誰から買うか」を重視する時代に、IT 業界で業務システムを買うお客様 (企業) ではどうか、考察したいと思います。

システム導入における「誰から買うか」

では、私どもビジネス・アソシエイツのおかれている IT 業務システム、とりわけシステム導入プロジェクトに視線を移します。例えば、大手企業で評判の方だったり、あるいは本を出している著名人だったりということでもなければ、お客様とベンダーサイドのプロジェクト担当者(プロジェクトマネージャ)は、毎回毎回が一期一会の接点で、そこから関係を構築、協力しながらプロジェクトを進めていくことになります。

そう聞くと、お客様が選ぶのはやはり「何を買うか」の製品であって、「誰から買うか」という選択の余地はないように見えます。筆者も若手と言われていた頃は、弊社製品 Plaza-i をお買い求め頂いた後、お客様企業の業務とご提供するシステム機能の間にある埋めきれないギャップ、これが多いか少ないか、あるいは大きい小さいかで、お客様の追加的なリクエストの大小は決まるものと考えておりました。

ところが、とあるお客様のシステム導入を境に、そればかりでもないことに気づき、その思いは次第に大きくなっていったのです。基本は上述の業務とシステム間のギャップの多寡、大小ではあるものの、システム導入を二人三脚で進めていったその軌跡の中で、お客様はしっかりとベンダーの担当者を見て、信頼に足る人物なのか、十分に要請に応えてくれるのか「誰から買うか」を判断されているのだなど。

近年のシステム導入においては、業務とシステム間のギャップを埋める方法は、必ずしもシステム導入を行っているその製品への機能追加でなくとも、データを外部に出力し、一部機能を外出しする手法をしばしば見かけるようになりました。そのような選択肢もある中、それまでに培ってきた経験をフル活用した提案・対応を続けていたら、お客様から大きな信頼を頂き、まずは弊社の意見を参考に、弊社 Plaza-i の他に使用されている周辺システムとの分担決めや Plaza-i へ多くのリクエストを頂き盛り込み、トータル的な基幹業務システムを構築頂きました。今でも、そのときの経験を大切に親身で丁寧な対応を心がけております。

おわりに

通勤に利用しているバスの車内に「頼んで良かったと言われる仕事をします。」と謳った広告を見かけました。ストレートな想いを広告に出来るほど自信があるのは大したものだなと妙に感心したと同時に、「誰から買うか」の時代性を強く印象付けられる言葉に、IT 業界も決して例外ではないのだなと思いを新たにしました。

II 人間と経営と会計の原則

はじめに

書籍『稲盛和夫の実学 経営と会計』(1998 年 10 月第 2 刷 日本経済新聞社刊) をご紹介いたします。著者は今年 2022 年 8 月に鬼籍に入られました。27 歳で京セラを創業し、ゼロから経営を学んでいく過程で、会計は現代経営の中核をなすものであると考えるようになったといえます。著作が

多い著者ですが、本書は「会計がわからなくて経営ができるか」という思いで出版したそうです。

ベースは戦略戦術より人間として何が正しいか

著者の稲盛氏や松下幸之助氏、盛田昭夫氏、本田宗一郎氏ら名経営者に共通する点として、戦略や戦術の前に、人間として何が正しいかで判断することをベースとしていることが一つ上げられるように思います。人間として正しいこと、これは、公平・公正・正義・努力・勇気・博愛・謙虚・誠実・・・というような言葉で表現できるといいますが、同時に常識を疑う点を併せ持っている点が見逃げせないように筆者は思います。

会計の原則

企業を長期的に発展させるにはまず企業の実態を正確に把握されなければならないという考えが根底にあり、「(中略)～損益計算書や貸借対照表のすべての科目とその細目の数字も、誰から見ても、ひとつの間違ひもない完璧なもの、会社の実態を 100 パーセント正しくあらわすものでなくてはならない。なぜならこれらの数字は、(中略)～経営者をして目標にまで正しく到達させるためのインジケータの役割を果たさなくてはならないからである。」と言います。この考え方を原則に、採算向上の原則、管理会計も財務会計も経営者にとっては等しく経営に必要な会計なのであり、経営者は管理会計が財務会計の決算にどう関連しているのかを正確に把握しなければならないといえます。

経理部長とのやり取り

このような会計の原理原則に従って判断をする経営者の下で、重要な役割を果たしたのが京セラ創業 8 年目に入社した当時既に 50 歳の経理部長だったそうです。入社時歴史ある企業で経験を積んだ方である一方で、経営者である著者はまだ三十半ばだったそうで、この経理部長が入社した頃の頃によく「なぜ？」を経理部長に連発し、激論となったことも多かったそうです。但し、数年を経た頃、この経理部長の態度は一変し、「経営はいかにあるべきか」という立場から会計について著者の発言することを深く受け止めたそうで、後で聞くと「社長の言っていることは、会計の本質を突いているのではないか」と気づいたと言われたそうです。この方は、その後『京セラ経理規定』をまとめ上げ、経理部長として、上場等京セラの急成長を支えたそうです。

アメーバ経営

1998 年には 7,000 億円の売上規模の企業に成長し、会計や税務などの諸問題について、著者は自分の経営哲学に基づいて真正面から取り組み、それらの過程での考えがやがて京セラの原動力となるアメーバ経営、組織を事業展開が出来る程度に分割し、各組織が一つの経営主体のように自らの意志により、事業展開ができるようにしたといい、アメーバ経営の考えにつながります。その組織の採算を向上させるために非常に重要な役割を果たしている管理会計システム、「時間当たり採算性」につながり、その採算に対する根幹の考え方は、非常にシンプルな考え方、最小の費用で、最大の売上を得るにつながっていきます。最小の費用 = 消費する資源を少なくする = 儉約精神に徹する、これもまたシンプルな考え方です。

値決めは経営

値決めは経営であり、売り手にも買い手にも満足を与える値でなければならず、最終的には経営者が判断すべき大変重要な仕事と位置付けます。「商売というのは値段を安くすれば誰でも売れる。それでは経営はできない。お客様が

納得し、喜んで買ってくれる最大限の値段。それよりも低かったらいくらでも注文は取れるが、それ以上高ければ注文が逃げるといふ、このギリギリの 1 点で注文を取るようにならなければならない」このことを営業部門に繰り返し、強調したそうです。

おわりに

この著書では、経営と会計の原則を 7 つにまとめられています。まずは人間として重要なこととは何かが、次に、企業経営にとって会計が現状を把握する上で特に重要で、何故重要かが非常にシンプルに記されています。そして、アメーバ経営のポイント、「会計管理報告としての時間当たり採算制度」につながっていきます。そして透明な経営、ディスクロージャーの徹底についても原則の一つとして触れ（ガラス張り経営）、最後に著者は、中央官庁や金融機関の不正問題を上げ、「資本主義経済における会計の役割」として、不正を起こさせないシステム（仕組み）として、会計の果たす役割は非常に大きいとし、会計において万全を期した管理システムが構築されていれば、人をして不正を起こさせないといえます。また万が一不正が発生しても最小限のレベルにとどめられるともいいます。

Plaza-i をご利用いただいている中で、自社の会計制度としての会計と経営を本書 7 つの原則と照らし合わせて、振り返ってみると興味深く読めるのではないのでしょうか。

II Plaza-i ジャンプ対応項目の応用～こんなに便利～

はじめに

2021 年 3 月号ニュースレターの『Plaza-i の入力補助機能-項目の強調とジャンプ機能-』を覚えていらっしゃいますでしょうか。

V2.02.18 では「CTRL+J (Jump の J) ショートカットキーを押すことで、元伝票や元マスターにジャンプする機能」が追加されました。V2.02.31 ではさらにパワーアップし「右クリックのコンテキストメニューからジャンプするメニューを選択する機能」が実現しました。

今回はその機能を真っ先に利用し始めた Plaza-i ユーザとして、本機能の小技をご紹介させていただこうと思います。

ジャンプ対応項目・ジャンプ機能とは

ジャンプ対応項目とは、伝票やマスターなどのデータと関連付けがされており、特定のキーフィールドを示す、テキストボックスおよびグリッドのセルのことです。

またジャンプ機能とは、ジャンプ対応項目で、CTRL+J (Jump の J) ショートカットキーを押すことで、元伝票や元マスターにジャンプする機能です。

ジャンプ対応項目で右クリック→コンテキストメニューからジャンプするメニューを選択することができます。

例えば、債務計上伝票入力画面で、支払先コードテキストボックスからは、支払先マスター画面、あるいは、支払先マスター照会画面にジャンプできます。



照会メニューからジャンプ

照会系の画面では今でもダブルクリックでの元伝票ジャンプ・元伝票へジャンプボタンの機能がございます。

これまでは[受注状況照会]からは[受注伝票入力]、[請求状況照会]からは[請求書入力]と基本的には特定伝票にしかジャンプすることができませんでした。

しかし、ジャンプ機能を利用することで、[請求状況照会]のグリッドにあるジャンプ対応項目から[受注伝票入力]にもジャンプすることができるようになります。

請求書を作成・確認していると請求書の元となる受注伝票の修正をしたいことが度々あります。あるいは経理から未入金の確認を依頼された際に、何の受注案件のか確認したいといったケースもよくあります。

そんな時、これまでだったら[請求状況照会]→[請求書入力]→請求明細タブのグリッドまたは関連情報タブの受注伝票番号からジャンプします(これも以前なら受注伝票番号を複製して受注伝票を検索していました)。

今は[請求状況照会]のグリッドから直接、右クリックで[受注伝票入力]にジャンプすることができ、受注案件の内容を確認しながら請求書の摘要・明細、担当者メモを編集できるようになります。



検索画面からジャンプ

続いては同じグリッドからのジャンプでも検索画面からのジャンプについてご紹介します。

筆者自身この機能は非常によく利用します。

これまでは同じ[見積伝票]を開いておきたい場合には[見積伝票入力]と[見積伝票照会]メニューをそれぞれ開き、片方の検索画面で検索した番号をもう片方の伝票で検索しなければなりません。あるいは、一旦保存してから参考にする方の伝票を呼び出し戻したり、わざわざ印刷して手元に用意したりと、意外と手間がかかりました。

また[伝票入力]はマイメニュー上に配置されていることが

多いですが、[伝票照会]はマイメニュー上にないので、メニューバーやエクスプローラーバーから照会画面を探し出して、呼び出さなくてはなりません。

今回の機能が加わったことで、検索画面から参考にした方の伝票番号で右クリック→「〇〇〇照会」を開きます。編集したい伝票はそのままダブルクリックで開くことで、照会画面と入力画面を同じ検索画面から呼び出しすることができます。

検索画面を開いたままにしておくことで、参考にする伝票を高速で切り替え、複数パターンの見積も効率的に作成し、業務効率化が期待できます。



BAS データ照会(汎用データ照会)からジャンプ

最後に[BAS データ照会(汎用データ照会)]からのジャンプについてご紹介いたします。

個社独自のデータ分析や不整合データの調査に[BAS データ照会](または[汎用データ照会])を利用されているユーザー様は多いと思います。

どの取引で残高のズレが発生しており、どの伝票を修正すればよいのか調査・対応します。

該当の伝票が複数あった場合でも、[BAS データ照会]からはジャンプボタンもダブルクリックでの伝票ジャンプもないため、一つ一つコピー&ペーストで伝票を検索しなければなりません。

しかし、ジャンプ対応項目のジャンプ機能を利用することで[BAS データ照会]のグリッドから直接対象の伝票にジャンプすることができるようになります。

月次決算時など急いで調査をしなければならない時などにその利便性を感じることができます。

またこの機能を最大限活用するために[BAS データ照会]にどのような伝票番号を出すべきか、今ご使用の[BAS データ照会]や[汎用データ照会]にも改善の余地があるかもしれません。ぜひ弊社コンサルタントやサポート担当(03-5520-5330 内線 71)(support@ba-net.co.jp)にご相談ください。

結果表示			
SORDVCHNUM	ENTCD	C OCD	BRC
▶ 19000001	200		1
01000091			
01000099			
01000093			
01000094			
01000095			
01000096			
14000341			
15000026			

コピー(C)

次を検索

前を検索

受注伝票入力

受注伝票照会

おわりに

今回ご紹介した新機能は対応バージョン以降にバージョンアップをしていただければ、そのまますぐにご利用いただくことができます。ご不明な点や、より詳細な説明を聞きたいという場合は、弊社コンサルタントやサポート担当(03-5520-5330 内線 71)(support@ba-net.co.jp)へお問合せください。

|| Plaza-i 最新バージョン情報

2022年11月18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 V2.03.10.02

II 財産評価基本通達 6 項に係る最高裁判決の概要

1.はじめに

路線価による相続財産の評価が、財産評価基本通達（以下「評価通達」という。）6 項（以下「総則 6 項」という。）の適用によって否認された事例について、令和 4 年 4 月 19 日に最高裁判所において納税者敗訴の判決が下されました。

今回は、裁判事例の概要と路線価評価が否認された要因について整理していきます。

2.財産評価の原則

相続税法第 22 条においては、「特別の定めのあるものを除くほか、相続、遺贈又は贈与により取得した財産の価額は、当該財産の取得の時の時価により、当該財産の価額から控除すべき債務の金額は、その時の現況による。」と規定されており、相続税法第 23 条から第 26 条に定められているもの以外の財産については、時価により評価する旨だけが定められています。他方で、時価の内容は法律の解釈によって委ねられており、この点について評価通達では、「時価とは、課税時期において、それぞれの財産の現況に応じ、不特定多数の当事者間で自由な取引が行われる場合に通常成立すると認められる価額をいい、その価額は、この通達の定めによって評価した価額による。」としています。

相続税や贈与税の計算において財産を評価する場合には、評価通達に基づいて財産の価額を評価することになります。例えば、土地であれば評価通達においては路線価方式と倍率方式の 2 種類の評価方法が定められており、これらの方法で評価した価額を用いることとなります。また、時価は相続等により財産を取得した時におけるものと規定されており、この財産を取得した時とは、原則として相続開始日（被相続人が死亡した日）となります。

3.総則 6 項とは

総則 6 項では、「この通達の定めによって評価することが著しく不相当と認められる財産の価額は、国税庁長官の指示を受けて評価する。」とされており、国税庁長官が評価通達によらない別の評価方法を指示し、その指示された評価方法に従って財産の評価を行うこととなります。

もっとも、この場合における「著しく不相当」とは明確な基準があるわけではなく、何ををもって「著しい」のかという点について争いになるわけです。

4.裁判事例の概要

被相続人 X（以下「X」という。）は、平成 24 年 6 月に 94 歳で死亡しました。路線価による評価が否認された財産は不動産 A（取得価額 8 億 3,700 万円）及び不動産 B（取得価額 5 億 5,000 万円）で、X は自身が経営する会社の事業承継の一環として、生前に不動産 A を平成 21 年 1 月に、不動産 B を平成 21 年 12 月にそれぞれ購入しており、これらの不動産の購入資金として、不動産 A の購入時に 6 億 3,000 万円を銀行から借り入れ、不動産 B の購入時に相続人のうちの 1 人から 4,700 万円、銀行から 3 億 7,800 万円を借り入れました。これらの不動産は、X の遺言によって相続人のうちの 1 人が取得しました。このうち不動産 B は、これを取得した相続人が平成 25 年 3 月に 5 億 1,500 万円第三者に売却しています。

相続税の申告では、路線価により不動産 A 及び B を合計約 3 億 3,300 万円と評価し、申告における課税価格の合計額

は約 2,826 万円とされ、基礎控除額である 3,000 万円以下であるため相続税の総額は 0 円となりました。

その後、国税庁長官は、総則 6 項の適用により各不動産を路線価評価とは別の評価方法で評価することを指示し、税務署長はその指示に従って平成 28 年 4 月に相続人に対して、不動産鑑定評価額に基づいて不動産 A の価額を 7 億 5,400 万円、不動産 B の価額を 5 億 1,900 万円として更正処分及び過少申告加算税の賦課決定処分を行いました。

今回の判決では、不動産 A 及び B について評価通達に基づいて評価を行うと、租税負担の公平性を著しく害してしまうと認められることから、路線価による評価ではなく、総則 6 項適用による不動産鑑定評価額に基づいた課税処分は適法であるとされました。判決における特記すべき内容は、「通達評価額と鑑定評価額との大きな乖離という事情」を問題にするのではなく、平等原則の観点から「租税負担の公平に反する事情」を指摘している点となります。

5.路線価評価が否認された要因

(1)銀行借入による税負担の軽減が著しいものであった

当初の相続税申告における課税価格は約 2,826 万円でしたが、仮に、銀行借入による不動産 A 及び B の購入がなかったとした場合における相続税の課税価格の合計額は 6 億円を超えるものでした。これらの差額は約 5 億 7,000 万円であり、銀行借入による不動産の購入によってもたらされる課税価格の圧縮効果が大きく、銀行借入による不動産購入を行わなかった、またはそれを行うことができない納税者と比べると税負担の軽減が著しいものであり、「看過し難い不均衡」があったということになります。

(2)相続後すぐに不動産を売却した

不動産 B を相続により取得した相続人は、相続税の支払に充てる金銭を確保するなどの理由もなく相続後すぐに不動産 B を売却しました。当初申告に係る相続税額は 0 円であるため、納税のために不動産を売却する必要はなかったといえます。このことから、不動産の購入自体が税負担の軽減を意図したものであると認定されたといえます。

(3)高齢の方が多額の銀行借入によって不動産を購入した

X は不動産購入時点において 90 歳であり、とても高齢の方でした。また、各不動産購入の際に銀行から借り入れを行った金額は合計で約 10 億円であり、高齢の方が銀行借入を行うにはとても多額な金額であったといえます。このことから、X が行った銀行借入は、X の相続発生が近いことを予測したうえで税負担を軽減するために行われたものであると認定されたといえます。

6.おわりに

今回の裁判事例では、被相続人が 90 歳と高齢であるにもかかわらず、多額の銀行借入を行ったうえで使途のない不動産の購入を行い、それによる税負担の軽減を享受後（相続税の手続完了後）に当該不動産を売却したことが路線価評価否認の一つの要因であると考えられます。そのため、残されたご家族に対する財産承継について不動産の活用をご検討されている場合には、相続人を含めて長期的な計画を立て、早期の段階から財産構成の検討や組替えを行うことが重要であるといえます。

II 積極的な賃上げ等を促すための措置(令和4年税制改正大綱)

1. はじめに

安倍政権下における「所得拡大促進税制」創設から現在に至るまで、積極的な賃上げ等を促すための措置として給与増加企業に対する税額控除制度が存在しています。

令和4年税制改正では、岸田政権の掲げる「成長と分配の好循環」実現のため、最低賃金の引き上げ等と合わせ、国民の消費拡大を実現するための分配戦略の一環として賃上げ等に積極的な企業に対しては控除を拡充する制度となった一方で、賃上げ等に消極的な企業においては特定の税額控除が適用できなくなるなど、想定外の不利を被る可能性があります。

本稿においては、改正前の制度との相違点や注意点について取り上げてご紹介いたします。

2. 大企業向け

改正前はコロナ禍における新規雇用の創出にフォーカスを当てた制度となっていたことから、改正後は1人当たりの実質賃金の増加に寄与する制度に改正されました。

項目	人材確保促進税制 (~R4.3.31開始事業年度)	賃上げ促進税制 (R4.4.1~R6.3.31開始事業年度)
対象	青色申告書を提出する全法人	青色申告書を提出する全法人
要件	新規雇用者給与等支給額2%以上増加	継続雇用者給与等支給額3%以上増加
税額控除	通常	控除対象新規雇用者給与等支給額の15%
	上乗せ	継続雇用者給与等支給額4%以上増加 10% 上乗せ
	最大	教育訓練費20%以上増加 5% 上乗せ 20%
	限度	適用事業年度の法人税額の20%

改正前は新規雇用の給与支給額を基に適用可否の判定が行われていましたが、改正後は「継続雇用者」の給与支給額を基に適用可否の判定が行われることとなりました。

「継続雇用者」とは、適用事業年度及び前事業年度の全月分の給与の支給を受けた雇用者を指すことから、本制度の目的が「雇用の創出」から「雇用者の実質賃金の増加」へ転換していることが見て取れます。

また、上乗せ要件として給与支給額増加要件を満たす場合には10%、教育訓練費増加要件を満たす場合には5%の控除率が上乗せされることとなり、通常規定と併せて最大30%(改正前は最大20%)の税額控除が可能となります。

なお、従来教育訓練費増加要件の上乗せ規定を適用する場合には明細書を確定申告書に添付する必要がありましたが、改正後は明細書の保存をすればよいこととされました。

〈インターネットにおける公表について〉

資本金が10億円以上かつ常時使用する従業員の数が1,000人以上の場合は、給与引き上げ方針等をインターネットで公表したことを経済産業大臣へ届出が必要があるため、注意が必要です。

3. 特定控除不適用規定

「賃上げ促進税制」はその名のとおりの企業の積極的な賃上げを促すための優遇措置ですが、大企業については、賃上げ等に消極的な場合のペナルティともいえる「特定税額控除不適用規定」があり、下記の要件を満たす法人についてはその制限対象となる税額控除の適用ができないことにな

ります。

項目	内容
対象法人	・資本金1億円以上の法人 ・資本金1億円超の大規模法人に発行済株式の1/2以上、若しくは複数の大規模法人に2/3以上を所有されている法人
要件	下記のいずれにも該当しない場合 ア 当期所得≦前期所得 イ 継続雇用者給与等支給額>継続雇用者比較給与等支給額 ウ 国内設備投資額>当期減価償却費×30%
制限対象 税額控除	・研究開発税制・地域未来投資促進税制・5G導入促進税制 ・DX投資促進税制・カーボンニュートラル投資促進税制

なお、令和4年度税制改正では次の法人について上記表Iの要件が強化されました。

対象法人	資本金10億円以上であり、かつ、常時使用する従業員数が1,000人以上の法人で所得金額が0以上の場合
改正点	上記要件Iについて 継続雇用者給与等支給額≧継続雇用者比較給与等支給額×101% (R4.4.1~R5.3.31開始事業年度については100.5%)

賃上げ促進税制の適用の有無にかかわらず、研究開発税制などの税額控除を検討している場合には、給与等支給額を含む上記要件に注意が必要となります。

4. 中小企業向け

中小企業全体としての雇用を確保しつつ、積極的な賃上げや人材投資の促進に寄与すべく、大幅な賃上げ等を行う中小企業に対して控除を拡充する制度に改正されました。

項目	所得拡大促進税制 (~R4.3.31開始事業年度)	賃上げ促進税制 (R4.4.1~R6.3.31開始事業年度)
対象	青色申告書を提出する中小企業者等	青色申告書を提出する中小企業者等
要件	雇用者給与等支給額1.5%以上増加	雇用者給与等支給額1.5%以上増加
税額控除	通常	控除対象雇用者給与等支給増加額の15%
	上乗せ	雇用者給与等支給額2.5%以上増加 かつ、①②のいずれかを満たす ①教育訓練費10%以上増加 ②経営力向上要件 10% 上乗せ
	最大	雇用者給与等支給額2.5%以上増加 15% 上乗せ 10% 上乗せ 40%
	限度	適用事業年度の法人税額の20%

改正前は、上乗せ要件として給与支給額増加要件に加えて教育訓練費増加要件若しくは経営力向上要件を満たす必要がありました。しかし、改正後は経営力向上要件が廃止され、支給額増加要件を満たす場合には15%、教育訓練費増加要件を満たす場合には10%の控除率が上乗せされることとなり、通常規定と併せて最大40%(改正前は最大25%)の税額控除が可能となります。

また、大企業同様、教育訓練費増加要件の上乗せ規定の適用にあたっては、明細書の保存をすればよいこととされます。

なお、本制度の適用要件を満たさない場合においても、継続雇用者に対する給与等が増加しているときは大企業向け制度の適用可能性があります。従って、今一度給与等の支給状況を確認することが肝要です。

5. おわりに

「賃上げ促進税制」については、大企業・中小企業共に税額控除率が引き上げられ、要件についてもより簡素化されています。

一方で大企業においては、賃上げ等に消極的な場合には研究開発税制などの税額控除が受けられない場合があり、想定外の不利を被る可能性がある点に注意が必要です。