

SCOPE

未来への羅針盤「スコープ」

10

No.256 | Oct. 2022

税金のはなし

—
副業収入が
ある方へ

特集

DXと

経営と

人と。

企業のDXを
推進するために
やるべきこと。

〈社長の履歴書〉

特定医療法人社団研精会 石坂真一郎氏

〈経営者のミカタ〉

役員退職金の注意ポイント

〈相続のあれこれ〉

タワマン事件—判決前に国はどう考えたのか



コーポレート
サイトで
PDFファイルが
閲覧できます

DXと 経営と 人と。

企業のDXを
推進するために
やるべきこと。

デジタルシフトウェア 代表取締役社長
鈴木康弘氏

辻・本郷グループ 会長
本郷孔洋



Profile

鈴木康弘氏 Yasuhiro Suzuki

1987年富士通に入社。96年ソフトバンク、99年セブンネットショッピング、2006年セブン&アイHLDGS.グループ傘下に入り、14年グループオムニチャネル戦略のリーダーを務める。15年同社取締役執行役員CIO就任。16年同社を退社し、17年デジタルシフトウェアを設立。同社代表取締役社長に就任し、日本企業のDXの推進支援に努める。一般社団法人日本オムニチャネル協会 会長、SBIホールディングス株式会社 社外取締役を兼任。近著:「成功=ヒト×DX デジタル初心者のためのDX企業変革の教科書(プレジデント社)」

孫正義氏と鈴木敏文氏の 共通点と相違点

本郷:孫さんとお父さまであるセブン&アイHLDGS.前会長の鈴木敏文さんとの共通点は何でしょうか。

鈴木:どちらも未来を見ているところでしょうか。「流通」と「情報通信」ということで、それぞれフィールドは違いますが、二人とも将来どうあるべきかをずっと考えていて、その将来像から逆算して今行うべき行動を決めているという点ではまったく一緒ですね。

本郷:そういえば、ファーストリテイリング代表取締役会長兼社長の柳井正さんも同じようなことをおっしゃっていました。

鈴木:優れた経営者とはそうなのかもしれませんね。「データ経営」という考え方があります。もちろん経営にはデータは欠かせませんが、データはしょせん過去のもの

です。未来を的確に指し示してくれるわけではありません。いかに未来を描くことができるか。経営者にはそこが求められているのだと思います。

本郷:それでは、お二人の相違点は何でしょうか。

鈴木:未来の見つけ方ではないでしょうか。孫さんは天才肌なんです。ユニークなアイデアをどんどん思いついて、実践していくタイプです。それに対して鈴木敏文前会長は、仮説をきちっと立て、それを実行し検証する。これを繰り返していくタイプです。この違いではないでしょうか。

今回の特集は、セブン&アイHLDGS.の元最高情報責任者(CIO)であり鈴木敏文前会長の次男、そしてITコンサルティング会社「デジタルシフトウェア」の代表取締役社長 鈴木康弘氏をお招きして、DXについてさまざまな角度からお話を伺いました。聞き手は、かねてより鈴木氏のDXに対する考え方に強い関心を寄せていた辻・本郷グループ会長の本郷孔洋が務めました。ぜひ、貴社のDX推進にお役立てください。

トップが動くことで DXが進む

本郷:週刊ダイヤモンド(2022年2月12日号)に掲載された記事を拝読しました。「DXの本質は人。変革が進まなければトップを変えよ」というご発言がとても刺激的で、興味をひかれました。まずは、そのあたりからお話をお聞かせください。

鈴木:ご存じかと思いますが、DXとはデジタルトランスフォーメーションの略です。勘違いされている方も多いのですが、単なる「デジタル化」とは大きく異なります。既存のビジネスの枠組みを変えずに、デジタル化を推進したところで、多少の効率化にはつながりますが、企業経営としては何も変わりません。

DXの「X」の方、つまり「トランスフォーメーション」が重要なんです。直訳すると「変革」になります。つまり、「企業のビジネスモデルを変革させた上で、デジタルを活用していく」ことがDXなんです。現在、多くの企業はDX推進のために、デジタルに詳しい人材を採用したり、人材を育てようとしていたりしていますが、デジタルに詳しいだけの方がビジネスモデルを変革できるのか、甚だ疑問が残ります。もっとも重要なのは企業のトップです。DXを推進するには、トップ

が動く必要があるのです。

人に投資する孫正義氏

本郷:何ごとにも企業を動かすにはトップの役割が重要になります。以前、鈴木さんはソフトバンクにいらして、孫正義さんとお付き合いがあったと聞いています。孫さんはトップとしてどのような方でしたか。

鈴木:私は、20代に富士通でシステムエンジニアをして、30代にソフトバンクに入りました。知り合いを通じて孫さんを紹介されたのですが、初めてお会いしたときに「これからデジタル革命が起きる!」と熱く語られていたのをよく覚えています。面白い方だなあと感じお話をしていましたら、最後に手を出されたので何気なく握手をしました。それが「内定」を意味しており、それで私はソフトバンクに転職することになったのです(笑)。企業

のトップとして孫さんが次々と事業を立ち上げ夢に向かっていく姿にはとても影響を受けました。

ソフトバンクにいた当時の話ですが、私が立案した事業計画が取締役会の承認を得て進むことになりました。資本金は4億円で確定していたのですが、孫さんに「2億円しか出せない」と言われました。計画内容はすべて承認されていたので私は納得がいかず、孫さんに理由を聞いたところ、「投資は人にするもので、あなたにはまだ2億円しか預けられない」とのことだったのです。どんなに計画が素晴らしくても、孫さんにとっては人がすべてだったので。その5年後、事業は100億円の売上を達成するまでに成長しました。孫さんに、「今ならいくら投資できますか?」と聞いたところ「100億円投資します」と言われました(笑)。

DXと
経営と
人と。

特別対談 企業のDXを推進するためにやるべきこと。

特集

DXの推進で復活した
ウォルマート

本郷：流通業に長くいた鈴木さんですが、ウォルマートがDXの推進によって巻き返したことについてはどのようにお考えですか。

鈴木：私は2018年に「アマゾンエフェクト!—『究極の顧客戦略』に日本企業はどう立ち向かうか」(プレジデント社)という本を書いています。アマゾンの快進撃の影で、さまざまな業態の企業が業績の低迷にあえいでいる状況を解説し、日本

そして、DXを推進しオムニチャネルの顧客体験を作り上げることで、業績を回復したのです。

ウォルマートは時代の流れを見事に捉えて、理想的な形で回復したと思います。また逆に、アマゾンは今、ネットだけではなくリアル店舗の買収を行っています。この2社、アプローチはまったく異なりますが、同じところを目指しているのだと思います。

本郷：ハイブリッド型を目指しているということですね。ライフスタイルとしても、そちらの方がしっくりき

進めていけばいいのでしょうか。

鈴木：我々はコンサルティングという立場で企業のサポートを行いますが、DXを推進するためには、まず経営者の意識を変えることから始めます。

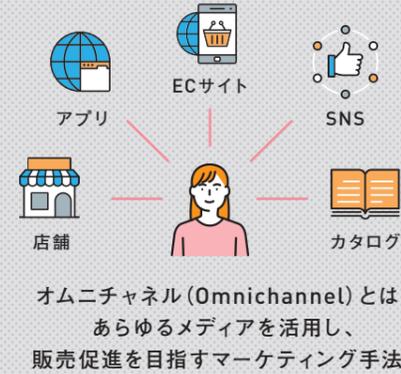
多くの経営者は「DX化しなければならない」と思っているのですが、どう進めればいいのか分かっていません。よくある間違いとして、やみくもに新しいシステムを導入するなど、ITの刷新から手をつけてしまうことがあります。冒頭でも申し上げたように、単なる「デジタル化」では何も変わらないのです。

まず意識を変えていただき、「捨てるもの」と「残すもの」を明確にしていきます。企業のなりたい方向性を見極め、ビジネスモデルをどう変革するかを考え、何を捨てて何を残すのか。これを決めていきます。

その次に、推進体制を整えます。社内のDX担当の人材を育てたり、あるいは外部のパートナーと組んだり、体制を整えていきます。

そして、業務をガラス張りにします。大きな会社ほど、自分の部署以外のことが見えていないことがあります。DXとは一つの部署のことではなく、企業のビジネスモデルを変革することに意味があるのです。したがって、会社を俯瞰できるような環境を作った上で、全体最適化を図っていきます。「この部分はデジタル化しよう」「この業務はなくそう」そういった全体の方向性を決めて、最後にITをどのように導入するかを決めていくのです。

本郷：トップが強い意志を持って、リーダーシップを発揮しないと先には進めませんね。



「2025年の崖」のシナリオ



出典:経済産業省「DXレポート」2018

鈴木：DXのことをシステムだと思っている方が多くいますが、そうではありません。DXとは企業の「第二創業」を意味します。

いかに2025年の崖を
乗り越えるか

鈴木：経済産業省が2018年に発表した「DXレポート」には、国内企業のデジタル化の遅れに警鐘を鳴らす「2025年の崖」という言葉が出てきます。多くの企業が利用する基幹システムの保守サポート終了と、IT人材の不足が拡大するタイミングが重なるのが2025年で、老朽化・複雑化した基幹システムのトラブルにより、システムダウンやデータ損失などが起こるのではないかと考えられています。ど

の企業も仕組みを入れ替えて、クラウド化するなど、対処をしておかないとコストばかりが発生してしまう事態になります。

本郷：国内企業の対応は進んでいるのでしょうか。

鈴木：多くの企業はまだ手が回っていない状況です。Web系など是对応が進んでいるようですが、基幹系にはまだ手が入れられていないですね。進まない理由としては、情報システム部の古参の部長などが新システムの導入に対して、自己の存在価値への危機感を覚え抵抗しているという側面もあるといいます。

本郷：トップダウンで強力に進めていくしかないようですね。

鈴木：この辺が中途半端なままに

ないと、2025年の崖を超えることはできません。スイスの国際経営開発研究所(IMD)が毎年発表している「世界主要各国のデジタル競争力ランキング」によると、2021年の日本の順位は、64カ国中28位と過去最低順位を更新しました。日本はITの技術力は決して低くはありません。変革することができないから、順位が下がってしまうのです。このことはどの企業にとっても切実なことです。決して難しいことではありません。トップがしっかりと意識を変えて、変革に挑み、DXを推進することで企業を成長させていきましょう!

本郷：DX推進の重要性とトップが果たす役割の大切さがよくわかりました。本日はありがとうございます。



企業に対して対処法を提案しました。ウォルマートもアマゾンによる影響を強く受けた企業の一つで、この本を出した頃、マスコミは「ウォルマートはもう駄目じゃないか」と盛んに言っていました。

ところが、ウォルマートはネット通販企業「ジェット・ドット・コム(Jet.com)」を買収し、そのトップをデジタルの責任者に据えて、ダブルCEOのようなスタイルで経営を始めたのです。つまり、トップが動いて変革を起こしたわけです。

ます。忙しいときにはネットでの購入が便利ですし、天気の良い日は外での買い物が楽しいです。

鈴木：おっしゃる通りです。どちらかに偏るのではなく、どちらとも必要なんです。

DX推進のためには、
まず経営者の意識を変える

本郷：ウォルマートは見事にDXに成功しましたが、今後DXにチャレンジしようとしている企業は、どのように

COMPANY PROFILE 株式会社デジタルシフトウェーブ

日本企業のDXを
「ヒトの意識と行動の変革」の推進で支援

デジタルビジネス推進のコンサルティングや、システム導入支援の提供などを展開。2017年3月に設立され東京・道玄坂に本社オフィスを置く。日本企業の多くが直面するデジタルシフトの課題について経営者やリーダーと一緒に考え行動し、DXを推進し新しいビジネスモデル創出をサポート。社内の改革人材の育成にも関与し、自律した組織への変革を支援している。

〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-18-3 プレミア道玄坂ビル6階
<https://www.digitalshiftwave.co.jp/>
 講演の依頼はこちらへ ▶▶▶ info@digitalshiftwave.co.jp





社長の履歴書

31

President's Resume



より地域に開かれた
医療と福祉を求めて。

辻・本郷 税理士法人が

お取り引きさせていただいている企業のトップにフォーカスし、
ビジネスパーソンとしての半生をご紹介します。

今回ご紹介するのは、特定医療法人社団研精会の
副理事長 石坂真一郎さん。

経営者としての歩みの一端をご覧ください。

特定医療法人社団研精会
副理事長

石坂真一郎氏



東京さつきホスピタル
Tokyo SATSUKI Hospital



研精会が運営する有料老人ホーム「デンマークINNつつじが丘」

全国でも稀有な医療と福祉を融合した組織

東京都調布市東つつじが丘を拠点に、全国でも稀有な医療(精神科医療、高齢者介護、リハビリなど)と福祉(精神障がい者の生活相談および住まいと就労支援)を融合した多機能なサービス提供を行っている、特定医療法人社団研精会。副理事長を務める石坂真一郎さんは異業種から研精会に転職し事業再生に尽力しました。

石坂さんは、もともとは監査法人で会計士として働いており、その経験を活かした次のステップを考えていたところに、遠縁の親族が経営していた研精会の運営に関する相談を持ち掛けられ、経営者として参画することを決意しました。2014年に監査法人を退職し、研精会に入職。古い経営体質からの脱却を図り、未来につながる法人へと生まれ変わるために、3つの大きな事業改革にチャレンジしました。

旧態依然とした組織を改革

1つ目は特定医療法人の認可を受けることです。当時の理事長(現理事長 山田多佳子さんの父親の先代理事長)が出資持分を所有しており、数十億円にも上る相続税の発生が危惧されていました。そこで、辻・本郷 税理士法人をパートナーに選定しプロジェクトを推進。特定医療法人の認可を取得し、多額の相続税回避を実現しました。

2つ目はガバナンスです。情報は一元化されておらず、適正な管理が行われていませんでした。石坂さんは法人全体を見渡し、統括的な管理体制を構築。統一した会計システムの導入など、健全な企業経営の基礎となるガバナンス強化を行いました。

3つ目はビジネスモデルの再構築です。従来、精神科医療は長期療養が中心でしたが、患者さんが地域でその人らしく生きられる支

援ができるように、病床数を減らして急性期医療に注力するスタイルへと転換。地域に根ざした施設へと生まれ変わりました。

当然、改革を進めることは容易なことではありませんでしたが、優れた決断力と実行力でいくつもの障害を乗り越え、改革を実現。売上はV字回復を遂げました。

「電車のある病院」として発進!

そして今、さらに地域に開かれた組織になるために、ユニークな取り組みを行っています。「東急電鉄が田園都市線を走っていた8500系という車両の特別販売をしており、当グループがクラウドファンディングを活用して購入することにしました。敷地内に車両を展示し一般公開することで『電車のある病院』として親しんでいただき、精神科医療へのハードルを下げると共に、より地域に根ざした組織として活動していきたいと考えています」

「電車のある病院」は、未来に向けて力強く進んでいます。



購入予定の東急電鉄車両

BIOGRAPHY

- ・2006年4月 中央青山監査法人(現PwCあらた監査法人)入所
- ・2014年10月 医療法人社団研精会(現 特定医療法人社団研精会)入職
- ・2015年4月 医療法人社団研精会 常務理事 就任
- ・2019年4月 特定医療法人社団研精会 副理事長 就任

特定医療法人社団研精会

1957年に前身となる山田病院が開業し、1971年に医療法人社団として設立。現在、1,300人の職員が18の施設に勤務している。精神障がい者、高齢者の方々のために心のかもった医療・介護・福祉の提供を実践している。
④ <https://www.kenseikai-group.or.jp/>
⑤ 東京都調布市東つつじヶ丘2-27-1



経営者の ミカタ

ワンポイントで
経営者をサポート
Corporate resource column

This month's theme

役員退職金の注意ポイント



新宿ミライナタワー事務所
法人ソリューショングループ
法人・国際税務担当

春山 拓也

過大役員退職金について

法人が支給した退職金のうち、「不相当に高額な部分」については、過大役員退職金として損金に算入することができません。(法人税法34条2項)

この「不相当に高額な部分」に該当するかについては、以下の事項と照らして検討がされます。(法人税法施行令70条2)

- ① 該当役員その法人の業務に従事した期間
- ② 退職の事情
- ③ その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退職給与の支給の状況

役員退職金の適正額の具体的な計算式は定められていませんが、「不相当に高額な部分」の退職金が発生しないために、一般的に実務では「功績倍率法」で計算されていることが多いです。

役員退職金の適正額＝
最終報酬月額×勤務年数×功績倍率

上記算式は、あくまでの目安であり、一概に算式に当てはめて過大役員退職金でないかの判定をするのは適切ではありません。

税務調査のポイント

最終報酬月額、その役員の役職と照らして著しく高額でないか、直前で多額の役員報酬の改定があったかなどがポイントとなります。

また、功績倍率は、少し古いですが昭和55年5月26日に東京地裁の判決において、功績倍率は「社長3.0、専務2.4、常務2.2、平取締役1.8、監査役1.6」が相当な基準であることが示されています。しかし、功績倍率については、判例に沿って安易に上記計算式に当てはめることは不適切であり、その役員の貢献度、同種・同業の状況、会社の現況を踏まえて決定することが望まれます。

役員退職金の支給に当たっては、会社としての退職金規定の整備、支給決定に係る議事録等の整備、退職金決定の計算根拠を十分に残し、税務調査に備えることが必要となります。

また、税務調査事例としてよくあるのが、「退職の実態がない」場合です。これは、退職金が支給されたとしてもなんらかの形で、その役員が実質的に経営の重要な地位に就いており、法人に従事しているような状態です。税務調査などで指摘された場合、役員賞与などと否認される可能性があるため注意が必要です。



会計を楽しく
分かりやすく



池袋事務所
法人ソリューショングループ
中小法人担当

高那 翔

会計小噺10月は収益性分析についてお話させていただきます。

収益性分析とは、企業の利益創出力を評価する指標分析をいいます。

収益性分析と一口に言ってもさまざまな手法がありますが、今回はその中でもROE(Return on Equity:株主資本利益率)についてご説明させていただきます。

ROEは、当期純利益÷株主資本で表されます。株主がその企業に投資をして、どれだけの利益を得られたかを表す指標となっており、実務で最も利用されている収益性分析の中の一つです。

ROEの使い方

数ある収益性分析手法の中でROEを選んだのは、この指標は企業の収益性を分析する上で優れているからです。

具体的には、ROEは図1のように①総資産回転率②売上高利益率③財務レバレッジの3つの式に分解することができます。そのため、その企業の数字の裏に隠れている戦略等を把握することができます。例えば、総資産回転率が高い場合、その企業は所有資産を有効利用することで収益を得ている。売上高利益率が高い場合は、利益率の高い高付加価値商品を販売することで収益を得ている。財務レバレッジが高い場合は、資本政策を有効に活用することでROEを高くしているといった具合です。このようにROEは分解することで真の収益性を見極めることができる優れた分析手法です。

図1

$$ROE = \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{株主資本}}$$

- ① 総資産回転率…総資産がどれだけ効率的に売上高を生み出したかを表す指標
- ② 売上高利益率…売上高に対する利益がどの程度の水準を示す指標
- ③ 財務レバレッジ…企業全体の資本に対する負債の割合で、負債の活用度合いを示す指標

他にも収益性分析の手法はさまざまあります。収益性分析することで、自社の強み・弱みを把握することができ、戦略を判断する一つの要素にもなります。是非この機会に自社の収益性を分析してみてくださいはいかがでしょうか。

今日のひとこと

「ROE」とかけて

「二日酔いでアルコールが残ったからだ」と解く、その心は？
どちらも「分解すること」が求められます。おあとがよろしいようで。

労務のみらい

— 人は企業のプラットフォーム —

[社会保険労務士 片山 佳苗]



セルフ・キャリアドックについて

セルフ・キャリアドックとは、キャリアコンサルティングとさまざまなキャリア研修などを組み合わせて行う、従業員の主体的なキャリア形成を支援する取り組みのことです。

2016年に施行された改正職業能力開発促進法では、従業員は自ら職業生活設計を行い、自発的に職業能力開発に努め、事業主は従業員の取り組みを促進するためにキャリアコンサルティングの機会を確保し、またその他の援助を行うことが規定されました。2022年の法改正では、事業主のキャリアコンサルタントの有効活用への配慮などが付加され、セルフ・キャリアドックが注目されています。

企業が抱える課題に対して

- ・新卒採用者の高い離職率→職場への定着や仕事への意欲を高めます。
- ・育児・介護休業者の職場復帰→仕事と家庭の両立を支援し、職場復帰プランを作成することで職場復帰率の向上につながります。
- ・中堅社員のモチベーション低下→自身の能力の棚卸しをし、モチベーションの維持向上を図ります。

導入準備

- ・社内への周知…就業規則や社内通達の整備を行います。
- ・キャリアコンサルタントの確保…公的資格保有者または人事部門での経験者による社内キャリアコンサルタント、あるいは公的資格保有者である社外キャリアコンサルタントの確保を行います。

実施概要

- ・キャリア研修…集合研修によって、自身のキャリアの棚卸しや、キャリア目標、アクションプランを作成します。
- ・キャリアコンサルティング…従業員とキャリアコンサルタントの面談により、個別の課題を整理し、自身のやるべきことの理解を促し、今後のキャリアの方向性、行動プランの策定を行います。
- ・フォローアップ…キャリアコンサルタントからの報告書をもとに、組織としての課題解決や、従業員自身の課題解決の支援を行います。そしてアンケートなどを実施し、継続的に振り返りを行います。

〈参考〉厚生労働省「セルフ・キャリアドック」導入の方針と展開



あれこれ
相続の
気にな
ちよつ
と

木村信夫の



辻・本郷 税理士法人
副理事長

タワマン事件 — 判決前に国はどう考えたのか —

1 淡い期待

特別な事情がある場合には、相続税評価よりも高い時価で課税できるという財産評価の総則6項の適用を巡り、令和4年4月19日に最高裁は判決を出しました。納税者が勝つのではないかと期待もむなくその判決(その概要は相続コラム8月号—90歳の判断能力)は、結果として国の主張が認められて、納税者が求めていた「総則6項が適用される合理的な理由(特別な事情)」は示されませんでした。

そこで、この最高裁判決が出る前に国(被上告人)がどのような答弁書を出したのかに興味があり、東京地裁に足を運んでその内容を閲覧してきました。

2 国の答弁書

国が最高裁に出した答弁書には以下の記載がありました。

「…、①被相続人の行為等により租税回避が図られる結果、実質的な租税負担の公平を著しく害することになるような事情がある場合に、そのような事情を考慮要素として、「特別な事情」の有無を検討して評価通達6の適否を判断しているものであり、②租税負担の軽減を結果としてもたらす行為を阻止するための根拠もしくはツールとして評価通達6を適用しているわけではないし、③租税回避行為のみを理由に「特別な事情」があると認めて評価通達6を適用しているわけでもない。…」(P33中段)(①②③とは筆者挿入)

3 国の主張の解釈は…?

上記①②③を筆者なりに考えてみました。①はどうも駆け込み的な租税回避が図られて相続税が0円となるような事情がある場合には、「特別な事情」があると判断して総則6項を適用して良い、②は結果として租税負担の軽減をもたらす行為を抑制するために総則6項を適用しているわけではない、③は租税回避のみを理由に総則6項を適用しているわけではない、以上のように読めます。

ということは、例えば、後期高齢者となる75歳前に相続税対策として借入金で今回のようなタワマンを購入した場合に、その直後に交通事故等の不慮の事故により相続が起こったとしても、その相続税の節税額はあくまでも将来への期待値であるので総則6項の適用はないのではないかと考えられます。

(参考文献)香取稔稿「財産評価基本通達6項を巡る最高裁判決の影響」週刊税務通信No3704号、森・濱田松本法律事務所「不動産の路線価に基づく評価額と評価通達総則6項の適用 令和4年4月19日最高裁判決の与える実務上の影響」wealth management newsletter 2022年5月号(vol.24)

税金のはなし

副業収入がある方へ！ 令和4年分の確定申告 準備していますか？



辻・本郷 税理士法人
大宮事務所
高木 真弓

令和2年(2020年)度の税制改正以降、確定申告書に記載されている雑所得が「公的年金等」「業務」「その他」の3つの区分に分かれていることにお気づきの方も多いのではないでしょうか。

シェアリングエコノミーによる副業収入のある方も増えており、多様な経済活動が増えている昨今の状況を見据えて、雑所得はこれまでのような「他の9種類の所得に該当しない所得が雑所得」という単なるバスケット・カテゴリーとしての役割から形を変えつつあります。

今回は副業で収入がある方や、これから副業で収入を得たいと考えている方向けに令和4年(2022年)以降の確定申告について確認しておきたい内容をお伝えします。

副業の確定申告、必要な場合があります

会社員は通常、年末調整のみで確定申告をする必要がありませんが^{*}、副業収入がある方は確定申告が必要になる場合があります。以下に挙げる2つのケースを参考にしてください。

^{*}年間収入金額が2千万円を超える場合や、2か所以上から給与の支払いを受けている場合を除きます。

- 副業で得た利益(収入-経費)が年間で20万円を超える場合
- 副業で得た利益は年間20万円未満であるが、医療費控除・ふるさと納税などの控除を受けるために確定申告をする場合

副業で得た利益が年間20万円未満であり、他の控除を受けるための確定申告をしない場合はどうなる？

この場合には所得税の確定申告は不要です。ただし、住民税の申告が必要になります。副業で得た利益をご自身が住んでいる市区町村に対して申告する必要があります。

副業収入は雑所得？それとも事業所得？

副業に係る収入を確定申告をする際、「事業所得(事業)」に該当するのか、それとも「雑所得(業務)」に該当するのか、判断に迷う方もいらっしゃると思います。

不動産賃貸業の場合なら、そこから生じる収入が「事業」に該当するか否かについては、いわゆる「5棟10室」といったある程度明確な判断基準があります。

しかし、それ以外の商売については所得税法においても「事業」の定義が定められておらず、明確な判断基準がありません。

そのため、事業所得に該当するのか雑所得に該当するかの判断は難しく、裁判で争われる場面も少なくありません。

過去の裁判例で示された事業所得の判断基準とは

事業所得か否かについての判断基準の一例が、過去の裁判例で以下のように示されています。

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、①営利性・有償性の有無、②継続性・反復性の有無、③自己の危険と計算における事業遂行性の有無、④その取引に費やした精神的・肉体的労力の程度、⑤人的・物的設備の有無、⑥その取引の目的、⑦その者の職歴・社会的地位・生活状況などの諸点を総合して、社会通念上事業と心得るか否かによって判断する(昭和56年4月24日最高裁判所第二小法廷判決、など)

つまり、本業として行う営利を目的とした商売が「事業」であり、他に主たる仕事を持っている人が行う副業は、ほとんどの場合「事業」でなく「業務」に該当すると考えられます。

そのため、副業に係る収入は「事業所得」でなく「雑所得」に区分されることが一般的です。

雑所得の3つの区分の具体例と、所得の計算方法

雑所得は下記の3つの種類に区分されます。それぞれの具体例と所得の計算方法は以下のとおりです。

1. 公的年金等

具体的に、国民年金、厚生年金のほか、恩給、確定給付企業年金、確定拠出年金などが該当します。所得の計算方法は、下記のとおりです。

$$\text{収入金額} - \text{公的年金等控除額} = \text{公的年金等の雑所得}$$

2. 雑所得を生ずべき業務に係



る雑所得

はっきりとした定義が規定されていませんが、いわゆる副業や兼業による収入はこちらに該当します。本業とは別の「業務」による収入のうち、営利を目的とした継続的なものを指します。

具体的には、原稿料や講演料、最近ではメルカリなどのシェアリングエコノミーによる副業収入などです。所得の計算方法は、下記のとおりです。

$$\text{総収入金額} - \text{必要経費} = \text{業務に係る雑所得}$$

3. その他の雑所得

1,2以外のものが、「その他雑所得」に該当します。具体的には、個人年金保険、暗号資産取引などがこちらに含まれます。所得の計算方法は、下記のとおりです。

$$\text{総収入金額} - \text{必要経費} = \text{その他の雑所得}$$

2と3の区分にも注意が必要です。前者は、一定の継続的な副業収入などがこの「業務」に該当することにに対し、後者は、利子所得や配当所得など雑所得以外の所得に区分することのできない収入で、業務にも該当しないものが該当します。

令和4年(2022年)分の申告から要対応！雑所得に関する手続き等が見直されました

令和2年(2020年)度の税制改正により、令和4年(2022年)分以後の所得税について、表1に示す手続き等が見直されました。

表1 令和2年(2020年)度税制改正で見直された雑所得の業務に係る手続き

対象者の判定*	見直された内容
300万円以下	現金主義による計算の特例適用が認められた
300万円超	現金預金取引等関係書類(請求書や領収書等)の保存義務(5年間)
1,000万円超	業務の収支内訳書を作成し、確定申告書へ添付する義務

^{*}前々年度の業務の収入金額

なかでも特に注意したいのは、請求書や領収書等の保存義務です。対象となる方は令和4年(2022年)分の収入に係るものから保存しなければなりませんので、ご注意ください。

所得税に関する今後の動向

シェアリングエコノミーや副業等の新しい収入の形態を念頭に、雑所得の範囲の明確化が図られており、改正後の所得税法基本通達の取扱いは、令和4年(2022年)分以後の所得税に適用されます。

「その他の雑所得」の範囲の明確化

その他の雑所得の範囲に、譲渡所得の基因とならない資産の譲渡から生ずる所得が含まれることが明確化されます。例えば、暗号資産取引による所得等がこれにあたります。

「業務に係る雑所得」の範囲の明確化

その所得が副業によるもので、かつ、その所得の収入金額が300万円以下の場合には、とくに反証のない限り^{*}「雑所得(業務に係る雑所得)」に該当し、事業所得には該当しないこととなります。

一方で、収入金額が300万円超の場合はすべて「事業所得」に該当するというわけではなく、先に引用した裁判例の原則どおり、その所

得を得るための活動が社会通念上「事業」と呼べる範囲で行っているかで判断することになります。

^{*}なお、「反証がある場合」とは、例えば、継続して事業所得として申告していたものの、新型コロナウイルスの影響などの特殊な事情によって収入金額が300万円以下となった場合など、やむを得ない事情があると客観的に判断される場合を指します。

おわりに

最近では、いろいろな種類の副業が増え、税金の計算上どのように取り扱われるのか判断が難しいものもあります。

すでに副業収入のある方だけでなく、これから検討している方も、副業収入にも税務の申告が必要となる場合があることや、申告の際に必要な手続きがあることを、申告期間が始まるまでの時間に余裕があるうちに確認することをおすすめします。

既に見た通り、雑所得の範囲が明確化され、一定の副業収入は「事業所得」でなく「雑所得」に該当し、青色申告特別控除の適用や損失が出た場合の給与所得等の他の所得との損益通算などは行えないこととなります。そのため、これまでより税負担が増えてしまう方もいらっしゃるかもしれませんので、ご注意ください。

お困り際には担当税理士にご相談ください。

(参考サイト)
【国税庁】タックスアンサー No. 1500 雑所得
【同上】「所得税基本通達の制定について」(法令解釈通達)の一部改正(案)(雑所得の例示等)に対する意見公募手続の実施について
【同上】上記別紙、新旧対照表
【e-Govポータルサイト】「所得税基本通達の制定について」(法令解釈通達)の一部改正(案)(雑所得の例示等)に対する意見公募手続の実施について
(参考文献)
【税務研究会】税務通信 3697号、3711号、3715号



#31

生産性向上術

採用管理システム(ATS)

トレンドワードでもある《働き方改革》の推進に欠かせない生産性の向上について、辻・本郷 税理士法人が利用している役立つツールや取り組み事例を紹介します。

今回は、ATSを用いることで、【求人募集】【応募受付】【応募者との連絡調整】【進捗管理】といった採用業務にかかる作業の効率化をはかることができるとお話をしました。では、実際にどのようなシステムなのか説明しますね。応募者のデータを面接官と簡単に共有することができ、履歴書のコピーを渡す作業がなくなるだけでなく、面接後の評価や進捗状況を経営陣にシェアするのも楽になります。最終的に入社した方の応募経路が把握でき、かつ、そのデータを蓄積し分析につなげるといった企業戦略に活用できることもATSの魅力のひとつです。



えびちゃん

年に数十人を採用するにあたっては、数百人規模の応募者の管理をしなくてはいけないから大変なのよね。システムの導入を考えたいけど、サービスがたくさんあって迷ってしまうわ。



相談者

そうですね。システム選定をしていくうえでどのような機能に着目して、何をポイントにすればいいかお伝えします。

①機能の充実とユーザビリティ…ATSの機能が自社の採用プロセスを網羅しているかは重要です。事前に自社の採用フローを改めてシミュレーションし、ATSに求める機能や自社に必須となる機能は何かを、あらかじめ考えておきましょう。

②どのような採用をメインにしているのか…新卒採用、中途採用、アルバイト・パート採用それぞれに適した得意分野があり、利用できる機能が異なります。

③どの採用業務を効率化したいか…日程調整業務や面接・選考の情報共有、応募者確保に伴う業務など選定のポイントをしばりましょう。

④サポートの必要性…システム導入に伴い、どこまでのサポートを必要とするかを検討しましょう。

採用規模や利用中の媒体の有無などが異なりますが、ベンダーのフォローやサポートの充実度は大事な検討材料のひとつとなります。

ポイントを押さえながら選定すると自社にあったシステムが見つかりそうね。



相談者

4つの選定基準の他に、どのようなデータを分析したいかといった観点からの選定基準が必要となるケースもあるかもしれません。状況に応じて、最適なシステム選びが必要ですのでお悩みの際は、お声がけくださいね！



えびちゃん

さらに詳しく知りたい方は、辻・本郷 ITコンサルティング株式会社
DXバックオフィス事業部 海老原(えびちゃん)まで dx-backoffice@ht-tax.or.jp

辻・本郷セミナー

◎お問い合わせ: メール consuldiv@ht-tax.or.jp
※セミナータイトルにつきましては変更の可能性があります。

[セミナー一覧・お申し込み](#)<https://www.ht-tax.or.jp/rd/sc2/>

【好評につき再配信】今がラストチャンス!太陽光発電投資と税務のポイント 参加費無料

【視聴可能期間】2022年10月5日(水)11:30~10月11日(火)17:00(講演時間 約40分)

◎講師: 辻・本郷 スマートアセット株式会社 エネルギー・コンサルティング事業部 中山 寛樹
辻・本郷 税理士法人 法人ソリューショングループ シニアコンサルタント 税理士 月崎 真志

安積塾【第一回】押さえておくべき!グループ通算制度の対応ポイント 参加費: ¥5,000

【視聴可能期間】2022年10月6日(木)11:30~10月12日(水)17:00(講演時間 約80分)

◎講師: 辻・本郷 税理士法人 審理室 室長 税理士 安積 健

【相続セミナー】実務でおさえるべき遺産分割と相続税 参加費: ¥3,000

【視聴可能期間】2022年10月11日(火)11:30~10月17日(月)17:00(講演時間 約30分)

◎講師: 辻・本郷 税理士法人 沖縄事務所 相続センター長 税理士 漆畑 俊作
辻・本郷 税理士法人 池袋事務所 コンサルタント 伊藤 瑞貴

待ったなし!今から準備すべき改正電子帳簿保存法対策 参加費無料

【視聴可能期間】2022年10月20日(木)11:30~10月26日(水)17:00(講演時間 約50分)

◎講師: 辻・本郷 税理士法人 DX事業推進室 税理士 菊池 典明
辻・本郷 ITコンサルティング株式会社 取締役

年末調整担当者必見! 令和4年度実務のポイント 参加費: ¥3,000

【視聴可能期間】2022年10月25日(火)11:30~10月31日(月)17:00(講演時間 約60分)

◎講師: 辻・本郷 社会保険労務士法人 社会保険労務士 藤野 真由美

インボイス制度における税理士としての準備と対応 参加費: ¥5,000

【視聴可能期間】2022年10月26日(水)11:30~11月1日(火)17:00(講演時間 約60分)

◎講師: 辻・本郷 税理士法人 顧問 税理士 名取 和彦

相続セミナー 参加費無料 ※ご来場いただく会場セミナーとなります。

[お申し込み・お問い合わせは各事務所まで](#)

改正されるの?

相続税・贈与税一体課税 <座談会>

◎各会場時間共通: 座談会 14:00~/相談会 15:00~

◎講師: 辻・本郷 税理士法人 副理事長 税理士 木村 信夫

【沖縄】10月12日(水)

◎会場: 沖縄県立博物館・美術館
博物館講座室
◎詳細: 沖縄事務所 098-941-3230

【新潟】10月18日(火)

◎会場: 新潟日報メディアシップ
ナレッジルームA
◎詳細: 新潟事務所 025-255-5022

【札幌】10月26日(水)

◎会場: かでる2・7 510会議室
◎詳細: 札幌事務所 011-272-1031

SCOPE アンケート

みなさまのご意見・ご感想をお寄せください。アンケートにお答えいただいた方の中から抽選で5名様に辻・本郷の新刊書籍をプレゼント!

<個人情報の取り扱いについて>ご応募いただいたお客様の個人情報は、抽選及び商品を送るためのもので、それ以外の目的では使用いたしません。また、お客様の個人情報を業務委託先以外の第三者に開示・提供することはありません(法令等により開示を求められた場合を除く)。

[アンケートはこちら](#)

事務所一覧 | 国内80拠点・海外5拠点 (2022年10月現在)

事務所の詳細は当社ホームページよりご確認ください。
<https://www.ht-tax.or.jp/corporate/>



海外拠点

- カンボジア プノンペン
- ミャンマー ヤンゴン
- タイ バンコク
- アメリカ ロサンゼルス
- ハワイ

九州・沖縄地方

- 福岡県 北九州事務所
福岡事務所
久留米事務所
- 大分県 大分事務所
- 熊本県 熊本事務所
- 宮崎県 延岡事務所
- 鹿児島県 鹿児島事務所
- 沖縄県 沖縄事務所

中国地方

- 岡山県 岡山事務所
- 広島県 広島事務所
- 山口県 長門事務所

関西地方

- 京都府 京都事務所
- 大阪府 関西事務所
- 兵庫県 神戸事務所

北海道・東北地方

- 北海道 札幌事務所
- 青森県 青森事務所
八戸事務所
- 秋田県 秋田事務所
秋田南事務所
- 岩手県 盛岡事務所
遠野事務所
一関事務所
- 宮城県 仙台事務所
- 福島県 福島事務所
郡山事務所
いわき事務所

中部地方

- 新潟県 新潟事務所
長岡事務所
上越事務所
- 富山県 富山事務所
- 福井県 坂井事務所 **開設**
- 山梨県 甲府事務所
甲府中央事務所
大月事務所
- 長野県 長野事務所
松本事務所
- 岐阜県 岐阜事務所
- 静岡県 静岡事務所
伊東事務所
- 愛知県 豊橋事務所
名古屋事務所
- 三重県 四日市事務所

関東地方

- 栃木県 宇都宮事務所
- 茨城県 水戸事務所
- 群馬県 高崎事務所
- 埼玉県 熊谷事務所
大宮事務所
越谷事務所
川口事務所
所沢事務所
- 千葉県 柏事務所
千葉事務所
船橋事務所
- 東京都 亀戸事務所
北千住事務所
秋葉原事務所
東京事務所
オンライン **開設**
相続事務所

- 銀座事務所
- 神田事務所
- 蒲田事務所
- 池袋事務所
- 新宿センタービル事務所
- 新宿ミライナタワー事務所
- 新宿HR事務所
- 代々木事務所
- 渋谷事務所
- 練馬事務所
- 吉祥寺事務所
- 立川事務所
- 府中事務所
- 瑞穂事務所
- 町田事務所

- 神奈川県 横浜事務所
横浜スカイビル事務所
センター南事務所
あざみ野事務所
大和事務所
湘南事務所
小田原事務所

SCOPEの宛先変更・配送停止をご希望の方

お手数ですがフォームよりお手続きをお願いいたします。

<https://www.ht-tax.or.jp/rd/sc3/>

