

闘う税理士(不動産実践税理士)の提言

“商売繁盛、家内円満、無病息災”

(起業したい人 個人事業者 会社経営者の指針)

〈あなたの人生の応援誌〉

儲ける経営のために

必勝の不動産投資とは

究極の節税対策は

こわ〜い税務調査のお話

鳥山流成功目標



不動産投資50億円の実績

税理士法人 鳥山会計

税理士・行政書士・調理師・サクセスリーダー  
宅地建物取引主任者・不動産経営コンサルタント

代表：鳥山昌則



## はしがき

平成 22 年 6 月に初版を出版したときは、世界的な景気の後退局面であり、今読み返すと危機感と閉塞感がひしひしと伝わります。

思い返すと日本はこの間政権交代により民主党政権時代、東日本大震災の悲劇を経て復興半ば、現在は“アベノミクス”による景気回復局面に入っているようです。平成 25 年 4 月の日銀による異次元緩和策による金融政策、財政出動、成長戦略と続いています。円安になり、株価は上昇し、不動産価格も上昇に転じた模様です。上場企業は増益発表が相次ぎ、給料のベースアップも復活する様相です。

一方、消費税が平成 26 年 4 月より 8% になり、中小零細企業には景気回復の恩恵に浴することがないまま増税によるマイナス面を被ることになりそうです。給料アップ家賃アップは景気拡大の為に必要なことでしょうが、中小零細企業にとっては利益の増加のないところにコストアップで耐え切れずに倒産廃業が続出することが考えられます。ビジネスは初代も 2 代目も 3 代目も関係のない合戦場です。

ところがです。このような状況の中でも、立派に業績を伸ばしている会社があるのです。トヨタ、ユニクロ、ニトリ…大企業だからでしょうか。でも身近な零細企業の中でもあるのです。大多数が赤字になっている中で躍進している元気のある会社、個人が どころがどう違うのでしょうか？ 自分は、サラリーマン、OL、主婦だから関係ないって？

そうとは限りません。サラリーマン、OLでも“個人商店”であると考えて行動していかないといつクビにされるか分かりません。家計を守る主婦も子供までも運命共同体です。

すべての人が自分の人生を成功させ、幸せに暮らしたい、と願うものではないでしょうか。本誌は「闘う税理士」と異名をとる鳥山が、若輩ながら他言を恐れず人生の折り返し時点までの知識と経験と勘と失敗の限りを総動員してビジネスと人生の成功の法則を導き出す為に熱いハートをもって作成したものです。本誌を、あなたの人生の参考にして頂ければ幸いです。

失敗は誰でもしてかすものですが、それにめげず柔軟に、軌道修正する度量を培っていき、失敗を成功の母にしましょう。成功とは人それぞれでしょうがビジネスの世界では小さくても超一流の経営者になって、自分の人生の最後に満足できれば成功といえるのではないのでしょうか。

私の場合は、税理士としてギリギリの節税をすることで税務署と税務調査で鋸迫り合いをすることにより、闘う税理士を極めることができ、“知識”“知恵”“経験”“勘”“度胸”そして“熱いハート”を備えることができました。不動産投資では約50億円をアパート、マンション、ビルに投資することができ、安定収入を確保しながら、税理士法人鳥山会計の支店戦略である自社ビルを持つことができました。

税理士であり乍ら、多額の賃貸不動産投資の売買と銀行融資を受け、ノウハウを積み上げ磨いてきたことにより、生きている間の節税と相続税の節税の究極は不動産にありと確信するに至りました。

現在は、税理士業と不動産賃貸業がコラボして、大家さんからの税金相談、経営相談、申告依頼、節税目的の会社設立、相続税の相談申告のご依頼が増加しております。私の携帯電話への電話も初回は無料です。お気軽にご相談下さい。

## 目次

(儲ける経営のために)

1. 目標を定める
2. 座右の銘を持つ
3. 有言実行か不言実行か優柔不断か
4. ストレス解消法を持つ
5. 君子危きに近寄らず?
6. 攻撃は最大の防御なり、しかし守りも
7. 敵を知り己を知らば
8. 必勝パターンを身につける
9. 商売人の5原則

(必勝の不動産投資とは)

10. 儲かるしくみを作る

(究極の節税対策は)

11. 税金のこと
  12. 節税と脱税
- (こわ〜い税務調査のお話)
13. 税務調査がきたとき

(事例紹介)

14. 調査事例紹介
  15. 相続税を0にする作戦 (シミュレーション)
  16. 経営事例紹介
- (将来構想)
17. 鳥山流成功目標

## (儲ける経営のために)

### 1. 目標を定める

ポイントはP/L(損益)とB/S(財産債務)の両面から捉えることです。

P/L面は、自分の生活費と貯蓄額以上の給料(目標は従業員の10倍以上の給料にする)をとっても利益にすること。

B/S面は、財産を売却時価で評価し、債務を差引いた残額をいくら増やしていくかに焦点を置くこと。

(人それぞれですが、以下の項目すべてに例を示します。)

経営、仕事… (商売繁盛)	5年後 売上1億 利益1千万 従業員10名	10年後3億 3千万 30名	60才で10億 1億 100名
年収	1,000万	3,000万	10,000万
正味財産	3,000万	10,000万	100,000万
家族 (家内円満)	28才 結婚 マンション購入	32才 子2人 一戸建購入	50才 子の成人 賃貸不動産購入
自分、人生 (無病息災)	40才で不惑	50才で成熟	60才で完成 以後余生充実

最低1年1年に落としこみ何をどうしたら目標を達成できるかを具体的に手帳等に記入し、絶えずPLAN DO CHECK ACTを行うこと。

### 2. 座右の銘を持つ

- 10代 深く素直に 勤勉 一直線 鶏口牛後
- 20代 質素儉約 寸暇惜しむな 好きこそもの上手なれ  
耐えずハングリー 自社の数字に強くなれ
- 30代 攻撃は最大の防御なり 選択と集中 質実剛健  
能ある鷹は爪を隠す タイムイズマネー
- 40代 大胆不敵 大胆かつ細心に

50代 正々堂々

60代 実るほど頭を垂れる稲穂かな

### 3. 有言実行か不言実行か優柔不断か

自分を追いこむ有言実行 — 人がついていきやすいタイプ  
何を考えているか分からないが必ずやってくれるであろう不言実行  
優柔不断は座して死を待つのみ

ユニクロの柳井社長は「即断」「即決」「即実行」とっておられます。ただ、判断に迷うときは、じっと座って動きを見つめる時もあります。

ケースバイケースで事案を判断し、わきまえることも重要（早急な決断も必要だが、結論を急がず寝かすことがよい場合もある）。  
ダーウィンは「種の起源」で「最も強い者が生き残るのではない。最も賢い者が残るのでもない。唯一生き残るのは変化する者である。」という言葉は重みがあります。日本も過去に源平合戦、応仁の乱、戦国時代、幕末の動乱、4度に及ぶ戦争、バブル崩壊と大転換を変化で乗り切ってきたのです。そして、今、リーマンショック、東日本大震災後の大変革期を迎えているのです。勇気を持って変化していきましょう！

### 4. ストレス解消法を持つ

難題、難敵から逃げずに一番に解決すること（社長は陣頭指揮をとる）。

- ・良く仕事をし、良く遊ぶ イヤなことがあってもくさらない。
- ・趣味を持つ

（私の場合、ギターとスキーを時々楽しんでます。）

音楽居酒屋&韓国料理 居酒屋ハリス

<http://www.izakaya-harris.com/> 電話番号 048-476-0800

- ・やけ酒は飲まない。
- ・早くよく寝る。
- ・散歩して四季の移ろぎを楽しむ。
- ・夫婦で会話をし愚痴をいう。
- ・旅をする。
- ・コンサルタント、税理士、友人、経営者仲間等、同様の悩みのある人に相談する。
- ・人生はゲーム的な感覚でもよい。ビジネスは合戦だが、やり直しのきく合戦である。

全て「過ぎたるは及ばざるがごとし」を心得ること。

## 5. 君子危きに近寄らず？

危きとは大別すると2つになります。例えば生命にかかわること。ガンとか傷害事件に巻き込まれるとか、海で溺れるとか交通事故とかです。もう1つは生活にかかわること、例えば、脱税、ひき逃げ、倒産、偽装事件とかで問題を起こすことです。命とお金が大切なのです。

皆さんは、“のむ”“うつ”“かう”はどちらに入ると思いますか？

危きと分かっていることは、あえて近づく必要もありません。無謀というものです。結果的に危きが判明したときがありますが、この場合は途中で判断し、引き返す勇気が必要です。後悔先に立たずです。ただし、大物のイワナが潜む危険な滝に、寄りつかない釣り人も考えものです。チャンスは二度とないかもしれませんし、危険をとり除く知恵を人間は持っている筈ですから。

## 6. 攻撃は最大の防御なり、しかし守りも

攻撃だけ続けていられれば、必ずや勝てるでしょう。守る必要もありません。積極性は必要です。ただ、サッカーの試合では押し続けていて



も、勝てる一步手前で逆転ゴールを許してしまうことをよく見受けま  
す。兵糧（お金）が尽きたら負けるのです。攻め3に対して守り2は必  
要と心得よ。商売で儲けたら更に儲けるしくみに使い（例えば効果的な  
賞与とか、必要なパソコンに投資するとか）税金の節税をしっかりと行い  
無駄な出費は最低限に抑え（質素・節約）、決して見栄に使ってはなり  
ません。見栄っばりは失敗して私の前からいなくなっています。実質主  
義を基本に貫きましょう。商売を始める為には、種銭作りに励みましょ  
う。貯められない人は、計画性がない為にお金も借りられませんし、う  
まくいきません。但し、出すべきところを出さないとかチとは違うこと  
を心得て下さい。

## 7. 敵を知り己を知らば

敵は、刻々と変わります。相手は同業他社であったり、お客様、従業  
員、税務署、仕入先、株主、上司、家族すらも、一瞬は敵になるかも。

又は自分でしょうか。己も会社であったり家族であったり同業者団体  
であったりさまざまです。敵の立場、気持ちを考え研究し、胸に手をあ  
ててどうしたいか、どうするかをよく考えれば百戦危うからずで道は拓  
けます。それと、悩んだときは、自分なりに考えて、ある程度の結論を持  
って確認の為に気のおける有能な専門家に相談すると良い解決策が得ら  
れる事が多々あります。その際のポイントは簡潔に多方面から問いかけ  
ることです。経営者は孤独な面もあります。最終的に自分が決断し、そ  
の報いを一番受ける存在だからです。しかし家族、従業員等の人を運命  
共同体と考え、信頼することが基本です。

## 8. 必勝パターンを身につける

必要なものを必要な人へ必要な時に提供すれば必ずビジネスになりま  
す。好きこそものの上手なれです。自分に合った仕事を世の中に合った  
形にして提供すればいいのです。やりたいことがあれば書き出して失敗

を恐れず、まず一步踏み出してみる事です。失敗はつきまといますが、試行錯誤して改良を加えていけば成せば成ります。

当事務所の場合、相談に見えたお客様の悩み問題点を、個人の所得税、青色申告、法人化、記帳会計処理、経営相談、消費税還付、登記免許許可関係、相続税、贈与税、譲渡所得税、不動産関係相談に大別し、取扱業務のご案内、パンフレットで基本料金を明示し、お客様の要望を最優先にリーズナブルな料金設定で業務をお引受けしております。その際の合言葉は“運命共同体”“あなたの立場で最適なアドバイス”です。また、力関係で勝てるようになります。例えば入金や支払の際に振込手数料を自社に優位にできるようになるかどうかは1つのバロメーターになります。業種ややり方が違っても得意パターンに持ち込めば必ずや勝てます。日本電産の永守社長は、名刺の単価（社員1,000人で100枚あたり単位700円より高いか安い）でその会社の経営レベルを判断されており、高いほど改善余地があるとのこと。

## 9. 商売人の5原則

井原西鶴がいう3原則、才覚（才能）、算用（そろばん勘定）、始末（最後までねばり強くやり抜くこと）に加え、現在は、情熱（ハート、感じよく）と情報選択（インターネットの活用、スピード）の5原則が必要。あなたはいくつ備わっていますか？それに、記憶力と注意力を磨くと最強です。経営者は一石三鳥を狙いましょう。社員は一石二鳥から始めましょう。エイワン精密の梅原社長は、中小企業のおっさんの風貌でテレビで話しておられました。うちは短納期（原則1日）がとりえなだけだとその為には失敗が許されないんだと。よって、これを成し遂げる為に家族経営をしているとのこと。お客様の信頼を得ると同時に、次の仕事にかかれることによる生産性の大幅アップにより経常利益率40%と驚異的な利益を維持しているのです。

私の失敗例として、今から10年位前、Yシャツのクリーニング代が1着相場150円のところ80円で、待たされないクリーニング屋さんを作

ろうと当事務所の顧問先のクリーニング業の社長と組んで、3,500 万円の借金をし、1 号店を出しました。しかし、この社長に業務を任せた為に別会社の資金繰りに売上を流用され、わずか3 カ月で閉店の浮き目にあり、人間関係もひびが入り、借金返済を私1人でやり遂げる羽目になりました。・・・トホホです。

投資では、株式、投資信託、商品相場、FX（外国為替証拠金取引）等を作り、良いときもあったのですが、結果的にすべて撤収いたしました。要は才覚がなかったのでしょう。ここで得た教訓は自らが先頭に立って商売に励むこと、当てのない相場は絶対に手を出さないことです。

(必勝の不動産投資とは)

## 10. 儲かるしくみを作る

“入るを計って出ざるを制す”は昔からいわれてきた事です。

現在もほとんどの業種で単価下落が続いています。入るを計るためには、量の拡大をすること。当事務所では、顧問先の拡大をいい、不景気で事業者が減少している中では地域シェアの拡大、そのためには、M&A（買収）も辞さない覚悟がいます。顧問先が増えても従業員も増えては、給料を支払う為に売上を増やさないといけないという悪循環になります。従業員には、機械化とアウトソーシングによる生産性向上（担当件数の増加）という形で応えてもらいます。空いた時間をサービス向上や相談業務に当ててもらいワンストップサービスを目指します。無駄な経費削減は当然のことです。

お客様が増えても、社長がすべて対応しては身が持ちません。社員にどんどん任せていきましょう。自分にしかできないことに絞って選択して集中することで儲かるしくみができてきます。もちろん、頑張った従業員には最大還元しましょう。

私は、誰でもできる儲かるしくみを求めて、色々な失敗をしてきたのですが、ここへきて結論を1つ得ることが出来ました。それは、賃貸用不動産の購入です。それって何千万も現金がないとできない？いえいえ、

ワンルームマンションなら300万円くらいからあります。家賃が年間収入36万、費用が管理費等で10万、固定資産税、保険料で2万差引24万円、ネット利回り8%くらいになります。初めての不動産投資向きです。だんだん力を蓄えていくと良いのです。家賃保証をしてもらい面倒な管理を任せてしまえば、一番分かりやすく儲かるしくみができ上がります。それでも6%台の利回りがあります。1年で20万円くらいが手許に残る計算です。これも立派なスモールビジネスです。定期預金と比べてみて下さい。良いことを実証でき納得がいったら、株とか金とかの中途半端な分散投資はせずにおきましょう。一定額の貯金と賃貸不動産の2本でいく方がうまくいきます。これも**選択と集中が大切**です。本業で儲けたら不動産賃貸で増やすのです。だんだん土地付の物件を増やしていきます。当事務所と顧問先不動産グループで**確かな財産作り**をお手伝いさせて頂いております。資金繰りや借入金融機関のご紹介も承ります。

私は様々なビジネスと投資（顧問先支援のためにお金を貸してあげることも含めて）を試みましたが、自分自らがやらないこと、向いていないことは、ことごとく失敗しました。金額で表現すると約2億円です。最近では賃貸不動産に関する裁判にも負けました。理不尽極まりないのですが受け入れて明日の糧にすることに決めました。全く失敗のデパートのようなものです。そんな高い授業料も顧問先900社で割ると一社20万円余です。結局、天職である税理士業と不動産賃貸業だけが最後に残り、私にとってはこの二つこそが最良のビジネスだったという訳です。

その集大成がこの応援誌であります。読んで下さり実行される皆様は必ず成功され人生を豊かにされることでしょう。

（不動産案件管理につきましては、

（株）サクセスクリエイト <http://www.aoss.jp/>

（株）ライフデザイン武蔵野 <http://www.lifedesign-m.com/>

（同）鳥山不動産管理 <http://www.toriyama-hudousankanri.jp/>

お問い合わせ頂ければ、詳しい不動産投資と不動産による節税のアドバイスを致します。

## (究極の節税対策とは)

### 11. 税金のこと

個人で開業したらまず期限(2カ月以内)までに所轄税務署に開業届、青色申告承認申請書を届けておきましょう。人を採用したら労働保険、社会保険に加入し、源泉税の納期特例も申請します。個人で税金が重くなったら会社にして節税をしましょう。究極の節税はコツコツと一步一步、現金出納帳を記帳して、専門家の知識を借りて成し遂げていくものです(餅は餅屋に)。

稼いで儲けるとだんだん税金が重荷になります。日本の税制では個人の場合、最高約57%もっていかれます。以前は約75%でした。

申告期限と納付期限を守らないと加算税や延滞税で苦しめられます。私は税理士なので、さまざまなお客様の苦労を見てきました。結果、至った結論は経営をまず優先し、税金はこれについて回るもの、節税の限りを尽くしたらあとは、税金も一種の経費と考え、予算に入れておくこと。決めたら、期限を守ること。加算税(金)や延滞税(金)は高率ですし費用にできません。もっとも無駄なお金です。期限までに支払いましょう。現金納付の為、黒字倒産のきっかけともなりかねません。気持ちの持ちようでは57%の税率がかかるということは、必要な投資をして費用になる金額の57%は税金が安くなるのですから、税金も補助金と考えて惜しみなく積極的に投資できることとなります。

以下、加算税(金)・延滞税(金)

・源泉所得税	不納付加算税(1日遅れても) 5%~10%
・延滞税(金)	2ヵ月迄 約45%
	3ヵ月から約8%(以下の税目について同じ)
・所得税、法人税、相続税、県市民税、事業税その他の税	
	無申告加算税(金) 5%~15%
	過少申告加算税(金) 10%~15%
	重加算税(金) 35%~40%

## 12. 節税と脱税

私の定義では、節税は、税法の範囲内で解釈できる選択を自らに可能な限り有利にすることにより税金を最大限節減すること。

脱税は、仮装または隠蔽により、税法の解釈を逸脱することで、脱法的に税金を免れ又は減少させること。

赤字を黒字に見せかける粉飾決算も仮装または隠蔽をすることなので脱法行為であることに変わりありません。正々堂々と、自己の成果又は失敗を認識して、次の挽回を期すことが一番だと考えます。

賃貸不動産投資は節税面でも効果があります。家賃収入は税金が増える要素ですが、建物の減価償却費、修繕費、固定資産税、支払利息、管理費、火災保険料等費用にでき、青色申告特別控除と専従者給与で節税をし、最後は管理法人を設立すれば、節税のオンパレードです。相続税では1億円の預金を賃貸不動産に替えるだけで5,000万円の評価に代わります。また、税金の前に黒字経営があるように相続税もその前に、家族親族の永遠の円満があるように「遺言書の活用」「遺産分割の話し合い」も重要です。鳥山会計では積極的にご相談に対応させて頂いております。(むさしの相続相談室 電話番号：048-476-8586)

### (こわ〜い税務調査)

## 13. 税務調査がきたとき



初めて税務調査の連絡を受けて私の事務所のホームページを見て、ご連絡を頂く方が年に何人かいらっしゃいます。私が調査立会をするなどして満足のいく結果を全て出していますが、自分のやったことを調べられるのは、不安で、やるせなくて、心配で辛いものです。私も自分自身、平成19年に税務調査にあったので本当によく分かります。この時は、出納帳をきちんとつけていなくて医者の不養生のようなもので本当に苦しいものでした。「先生は専門家ですから」ということで相当追加税金を支払いました。しかし、翌年には加算税で

税務署に勇み足があり、きっちり一本とっておきましたが、3 ヶ月で5キロもやせて、いい(?) ダイエットになりましたよ。税務署からの調査連絡は、通常電話で納税者本人か、関与税理士にします。1~2週間後の2日間程度の日程で伝えてきます。いきなり来る場合がありますので、びっくりしますが、気をとり直して、まず、担当の部門と、名前、電話番号を聞いてメモして下さい。税務署の調査希望日はきいても、決して、決めてしまわないこと、力関係が決まってしまう。税理士に連絡をとって、税理士と打ち合わせをしてから進めましょう。税務署の調査は、任意調査であり納税者が協力してあげる調査です。こちらのペースで進めましょう。私なら日程も1日にして調査期間を3年間分に限るよう依頼します。ここで敵を知り己のことをよく知ることが勝利をもたらします。降りかかった火の粉はふり落とさないで燃え広がるのです。私と顧問関係のない方も自分一人で苦しまないでご遠慮なく、早めにご連絡下さい。「百戦錬磨の闘う税理士」としてお力添えします。また、必勝の奥の手を用意しております。

1 ヶ月くらいで結論が煮詰まってきます。勿論、修正申告なしの申告是認も十分あります。ただ、問題点は誰にでもあることが普通ですから、少々の修正は覚悟しておく方が心を落ち着ける効果があると思います。

税理士法人鳥山会計 : <http://www.toriyama-k.jp/>

鳥山昌則 : 携帯電話 : 090-3229-7423

税務調査ブログ : <http://www.tk-zeimuchosa.com>

※税務調査の事例をブログに追加していきますので是非、定期的にご覧下さい。

著書「闘う税理士 税理士大家さん」平成25年7月初版 幹書房  
アマゾン・楽天にて販売 定価 1,296 円 (税込)

(参考)

調査頻度	法人	個人	資産税 (相続税・贈与税・譲渡所得)
平成23年	8	2	2
平成24年	10	1	2
平成25年	9	1	1
平均	2~3%	1~2%	5~10%
(法人は、売上年商1億円以上で、4~5年に1回 5,000万円以上で、6~7年に1回 個人は、売上年商1,000万円以上で、7~8年に1回)			

### ①調査対象になりやすいところ

- (1) 反面資料がでていて、所得隠しの疑いのあるケース。
- (2) 大きな課税仕入があり、消費税を還付されているケース。
- (3) 職別建設業等、バックリベートのあることが多い業種。
- (4) 好況業種、または累損を一掃した会社。現在では、インターネット関連、飲食店、バー等娯楽関連、個別でもそれぞれ利益計上のある会社。
- (5) 資産税は税額が多いか特例を使ったケースで疑問があるもの。
- (6) 意外に多いのが関係者からの内部告発 (チクリ)  
最近の調査は、一度入ると深くやるように指示されているようで、細かく、簡単に終わりません。

### ②調査の予防対策

税務調査は対象に選ばれないことにしたことはありません。誰でも同じ心理です。当事務所では、税務申告時の概況書に「法令遵守、適正な申告、節税を旨とする税理士法人鳥山会計に依頼しております。調査の際は、顧問を依頼している税理士法人鳥山会計へ初めに事前連絡と理由の開示をして頂けるようにご了解お願い致します。」と明示しております。また、優良な顧問先には税理士による書面添付を行っております。これは選定の際、調査官には相当のプレッシャーになるようです。



### ③調査方法

(1) 税務署からまず電話が入ります（現金商売の業種には現況調査と称して連絡なしに、いきなり何人も来る場合がありますが、これはプライバシーを無視した問題のある調査です。顧問税理士にすぐ連絡のうえ次の日程を決めてその日は帰ってもらいましょう）。留守がちな所は、ハガキかポストに調査したい旨、メモにして日時を連絡してきます。＊ 相手の部門氏名をメモし、日程は税理士と相談して返事すると伝えてください（税理士関与が分かる場合でも、最近では先に顧問先に連絡がきます）。＊ 法人は法人部門、個人は個人部門・資産税部門

(2) 当日は、10：00頃普通1～2名で事業所へ来ます。

まず、現状の確認→ここでは、売上先、仕入先、外注先、件数、取引銀行名等の話がされます。記帳担当者についても確認がされます（現金残と出納帳を合わせておいて下さい）。

(3) 売上の確認→請求書発行から代金の領収に至るまでの流れと、その確認がされます（自動販売機等の雑収入にも要注意です）。

※通常直近の申告から3年間遡り調べられます。特に現金売上がある場合は売上計上漏れとなっていることが多いので、請求書、領収書をきっちり調べられます。

※売掛金の計上、預金通帳等で計上漏れがないか調べられます。

(4) 仕入、外注費、給料、交際費等主要支出科目の点検→領収書、請求書の有無、相手先、支出の妥当性及び源泉税の徴収の確認がなされます（役員報酬等議事録をきちんと作っておきましょう）。

(5) 在庫の計上が適正か。

(6) 高額資産の譲渡、購入を行っている場合の処理の妥当性の確認（特に印紙税、消費税について）。

### ④調査の日程その他

(1) 会社での実態調査は通常1～2日 平日10時～16時頃まで  
反面調査（銀行等相手先に聞くこと）がある場合は、更に日数がかかる場合があります。

- (2) 問題点が出た場合、その後2～3度は接触し、結果が出るまでに3週間～1カ月かかります。
- (3) 実態調査での昼食については、近所に食べる場所がないときは、500円相当のものを出前してもらえば良い。  
料金は税務署員が出すときは受けとれば良いでしょう。

## (事例紹介)

### 14. 調査事例紹介

①修理業を営む個人Aは、2年程前に勤務先の会社から独立し、自分で申告を行うようになっていたが、税務署から呼び出された。税務署に理由を強く尋ねると、売上の計上漏れがあるという。

独立する前の2～3年間、会社側がAさんへの支払を給与と外注費に分けて行っていて、外注費分が源泉も申告もされていなかったのです。会社側に調査があり、資料が回ってきていたのです。税務署の管轄が違っていた為調査に2～3年のタイムラグが生じました。

**結果** 売上計上漏約300万円、人件費等で300万円以上の問題点（架空経費の計上）があったが人件費分は不問とすることで決着！！

所得税	売上計上漏分、延滞税	} 約200万→約80万
	人件費否認分、事業税	
	加算税	

※所得税は累進税率の為追加分が増える程税率も高くなる。

所得税、法人税、県市民税、加算税、延滞税は経費にできない為、二重に苦しいこととなる（二重の制裁）。

②建設業を経営する法人Bは、請負元に対するバックリベートが多く、その穴埋めとして、協力関係の外注先等の架空の領収書を書いてもらい費用計上していた。

調査に当たって、請求書がないことを不審に思われ、外注先への問い

合わせが行われ、反面資料が外注先管轄税務署に回された。後日、外注先に調査が行われ架空領収書の為売上に計上していなかった外注先は、協力関係もあり売上計上漏れを認めざるを得なくなった。

税金はBが補充することになる。

**結果** 売上計上漏 200 万円 全額 役員賞与 というところ 役員借入金 分 約 150 万円 は 借入金 相殺 と 認める こと、 売上 の みの 調査 で 終 了 させる こと で 交渉、 決着 !!

法人税約 60 万円	住民税	約 30 万円	} 約 166 万円 → 126 万円
法人税重加算税約 21 万円	事業税		
法人税延滞税	約 5 万円		
役員賞与	約 50 万円		

※最悪のケースは計上漏れ額の 80% くらい経費にできない税金でもっていかれてしまいます。

また、役員賞与にされると法人側損金不算入、個人側給与として源泉徴収漏れとなり両方、罰金が課税され、いわゆる“往復ビンタ”となってしまいます。

③飲食店を経営する法人Cは、顧客同志の不動産、その他の紹介を行い、紹介料を3年で300万円位収入していたが、雑収入に計上していなかった。又、従業員に対する報償金を給与に加算して源泉徴収していなかった為、源泉税の納付額が過少であるとされた。

**結果** 雑収入計上漏、300 万円 通常役員賞与として、法人税と所得税でダブル課税されるどころ社長からの借入金が多額にあり、また繰越欠損金も 500 万円くらいあった為、交渉の結果、借入金と繰越欠損で相殺し、法人税はゼロ、源泉税は、過去1年分のみと限定することとし、1万円少々の納税で決着!!

所得税住民税 3年分 約60万 ———— 0円

源泉税 3年分 約20万 ———— 1年分のみ1万少々

※脱税の場合は7年間遡ります。従って帳簿、領収書、請求書は7

年間保存しなければなりません。脱税の場合（仮装又は隠蔽といっています。）は重加算税35%増しと7年間の延滞税（年利4.5%くらい）が加算され、経費にもなりません。

追加税金の合計は脱漏所得の80%以上になることが普通ですから、脱税は精神的にも金額的にも割があいませなし、滞納を招き、事業の破綻も招くもととなります。

#### ④その他

- (1) 土地を購入した際の仲介手数料が原価を構成するとして一時損金できないとされたケース  
→取得は原価、売却は費用を徹底する。
- (2) 生命保険料の中に積立（資産計上）部分があるとして問題になったケース  
→保険証券の写しを当事務所担当者に見せて検討させて下さい。  
※税法改正で定期保険の一部に全額損金とできないものがありますので要注意。
- (3) 外国人に支払っている給料の源泉税を20%徴収すべきところ日本人並に徴収していて問題となったケース  
→外国人が1年以上日本国内に居住又は居住する意思表示をしていれば居住者（日本人）と同様です（パスポート又は雇用契約書ではっきりとさせておきましょう）。
- (4) 役員の海外渡航費の経費性が問題となったケース  
→出張先で仕事をしている証明を作っておく。
- (5) 未払賞与が問題となったケース  
→各人別に賞与の金額を決め、書類作成のうえ決算翌月までに支払うこと。
- (6) 社長の配偶者の役員報酬が実際の仕事以上に高額であると問題になったケース  
→仕事の内容を記載しておき他の使用人との給与の開きを少なくする。

- (7) 法人の多額の売上が社長個人の通帳に入金されていたケース  
→脱税とみなされ相当の税金となったが粘り強く交渉し、今後きちんと経理することで半額以下で決着。
- (8) 商品在庫が過少ではと問題となったケース  
→棚卸表を作成し、棚卸の際のメモも保存しておく。
- (9) 減価償却資産の耐用年数に誤りがあったケース  
→当事務所の担当者が、建物の鉄骨造の構造をきちんとした資料をとり寄せず耐用年数を短く判断し適用していたことによる誤りです。あってはならないことですが、当事務所の失敗は正々堂々お詫びを申し上げました。加算税と延滞税は損害賠償させて頂き、現在も顧問税理士とさせて頂いております。
- (10) 福利厚生で処理をしていた社員旅行の領収書の宛名が個人名であったため、家族旅行ではないかと指摘されたケース  
→宿泊した旅館から事前に細かい情報を得たうえでの質問であったため、かなり詳細に質問を受けた。さらに、予約や支払いをしたのが、社長のお母様であったことが災いしたが、私と社長が税務署に出向いて説明することで何とか事なきを得ることができました。皆様も社員旅行を実施される際には、国内・海外を問わず、工程表を残しておくなどご注意ください。
- (11) A社には10名ほどの外注がありますが、外注費か給料の問題がありました。外注費にも関わらず、給料明細を発行しており、契約書や請求書などの書類管理ができておりませんでした。調査の際は、必ずこれらの書類が必要になるため、調査のお知らせがあった日から調査前日までの間、保管してある書類を探していただきました。調査では、まず事業の詳細を聞いてきます。この時に答えたことについて疑問が生じれば、税務職員は更に細かく鋭く聞いてきます。  
また、預り金として会計上処理していた土建組合の会費について、源泉所得税相当の金額をA社が預り金として処理して

いるのが問題になりました。その精算がどうなっているのかについて、書類の提出が求められました。このほか、少額の売上の計上漏れがありました。

これは取引の相手先を調べる反面調査の末に指摘されたことのように、あまりにも少額だったため、社長ご自身も忘れておりました。少額であっても売上に変わらないため、過年度計上漏れについて修正申告を出すかどうか、後日税務署からの連絡待ちとなりました。これも今回は指導という形で終わりました。その後、提出を求められた書類を早急に提出し、調査から約2ヶ月後、ようやく今回は過少申告加算税等もなく、是認とのご連絡をいただきました。

調査に立ち合いまして、「つじつまの重要性」を強く感じました。会計とそれに基づく書類や帳簿は、事業活動を行う上で当然のこととはいえ、実際にその事業をしていることを証明するものです。だからこそ、すべての説明ができて、「つじつまが合う」はずなのです。事務処理をやる時間がない・会計事務所任せっきりということではなく、これらも含めてきちんと事業をしていくことが大切です。

- (12) サラリーマンで個人の趣味が高じて単車の部品をインターネットで売買を繰り返し、売却金額が相当金額に上ったため、税務署から呼び出しがありその後、税務調査になってしまったケース

→売買のデータを作成し、計3度税務署へ出向き、打合せを重ねてきました。納税者の心の負担を考えると年を越したくなかったのですが、買った部品が古くから持っていたものと一部現金支払いがありました。領収書等を紛失してしまっているのですが、ご本人は趣味の延長とっていたので申告する必要があるなど夢にも思っていなかったそうです。どのくらい儲かっていたか、推測で判断せざるをえなかったのです。当然、税務署側は、利益率を高くいいますし、こちら側は、そんなに儲かる訳が

ないということを訴えます。私は、儲からない根拠として、逆に、儲かる前提条件を指折り数えました。

①外国から仕入れるなど希少価値のあるもの

②古くから持っていたことによる骨董的な価値

③大量仕入によるコスト減

この3つではないかと提起しました。

インターネットで買ってインターネットで売却するのは、安く買って安く売るしかないので差益はではないと主張したのです。税務署には、3度目に行ったときは、担当上司の他にも直属の統括官にも同席してもらい、納税者とともに訴えました。

必要経費も単車の減価償却の他、自宅の一部の減価償却、金利、交際費、パソコン費用等もかかっている旨を示しました。

当初、税務署側は、同業者の利益率25%~30%を持ち出し、期限後申告3年分を迫ってきました。私は、同業者のサンプルを出して頂くよう何度も要請したところ、想像どおりインターネット取引による同業者比率は、まだデータがないようです。

同業者と称していたのは店舗をもっている、部品販売店の粗利益率だったのです。あまりに強引で長引く税務調査に、私が憲法第16条に基づき「請願権」の行使も考えざるを得なくなる旨を担当上司に電話で伝えました。これで税務署側は一挙に折れ、「先生の計算した期限後申告書を出してみてください」となりました。結局、納税者と打合せ、請願書は長引くので提出せず、わずかの期限後申告書を3年分提出することに決めました。

わずかの金額の為、除算により加算税・延滞税も不要です。

これを郵送したところ受領され、今回の税務調査は終了しました。税務署は、わずかの金額でも確定申告書を提出してもらうことで、メンツを保ったのです。勿論、この納税者は今後、利益がでるときは、きちんと申告することを約束することは当然です。請願書の効果が証明されました！

(13) 憲法第16条に基づき「請願書」を税務署に送付し、その後、

4回に亘り、事情聴取、再調査、検討を重ねてきた重要な案件がようやく落ち着いた。「請願権の行使」を行うこととし、「請願書」の提出となったものです。税務署に対する反論の骨子は、国税庁の定める”税務運営方針”の精神に照らして、当該税務調査に問題がなかったかということでした。例えば、当該上席調査官が一方向的に決めつけ、納税者の主張を無視するなどした結果、修正申告になり、重加算税にされ、多額の税額を過去数年に亘って、徴収されることになっていたのです。

憲法第16条に「何人も、損害の救済、公務員の罷免、法律、命令又は規則の制定、廃止又は改正、その他の事項に関し、平穩に請願する権利を有し、何人も、かかる請願をしたためにいかなる差別待遇も受けない」とあり、これを具体化し、文章化するものが「請願書」です。また、請願法（昭和22年3月13日法律第13号）によれば、第5条にこの法律に適合する請願は、

「官公署において、これを受理し誠実に処理しなければならない」と明記されています。ですから、税務署は、請願書が提出されると大変なことになるのです。（大変な内容は、ご想像にお任せします。）税務署は、なるべく、受理しないようにします。受付に提出に行ったら、提出しないように説得されるのです。ですから、書留郵便で税務署長宛に送付するのが鉄則です。

さて、修正申告の内容ですが、納税者は、不動産所得がある方で、アパートマンションを何棟か、自己管理をしており、奥様と2人で管理業務を行っていました。

税務調査で問題になったのは、

- ①共益費の収入計上
- ②修繕費他の経費の必要経費性
- ③専従者給与の支払いの有無

であり、すべて何年にも渡って、相当金額が否認され、重加算税がどのようなものかの説明もなく、修正申告をなかば、強制、説得され、無力感、あきらめ感から応じてしまったものです。



税務署側は、担当の統括官が、誠実にねばり強く、前向きに対応して頂き、税務署としてできる限りの還付を実現してもらえました。納税者としては、重加算税がすべて取り消しにならなかったことに不満は残るものの、納付した税金の相当金額を、職権による更正により還付してもらったことは、大きな成果でした。私としても”請願書の効力”を十分知ることができた良い機会でした。

「請願権」「請願書」は、税理士も税務署も知らない方がまだ多く、知っていても活用することに躊躇する方が多いのも事実ではないでしょうか？今回判明したことに、「請願書の提出」は早くした方が得策だということです。決着するのが、申告期限をまたぐごとに、職権更正を遡ってできる（還付期間）が減っていくのです（納税者にとって還付期間が減るので不利）。しかも、請願書を提出してから決着するまで半年くらい必要と考える必要があります。該当すると思われる方は、早急に鳥山までご相談下さい。もちろん初回相談無料で、土日対応しております。

#### (14) 非居住者に対する源泉徴収義務の注意点

→A社が非居住者から不動産を購入し、同年売却した。

税務署からこの取引の契約書等の写しを提出するようA社にお尋ねが届いていた。

お尋ねが再三届いていたが、A社が対応していなかったことによりA社に税務署の調査が入ることになった。

非居住者に土地等の譲渡対価を支払う際10%の源泉を徴収し、税務署に納付しているかの確認が行われた。

税務署は、登記変更された時点で非居住者から購入したものであることを認識していた。

非居住者から購入した物件の固定資産税等の税金が滞納中であり、A社が購入後に滞納中の税金を全額納付する前提で契約上、購入していた。売買契約金額は、滞納税金分を考慮して決定されていた。税務署に売買契約金額（100万円）+物件の滞納税

金（80万円）が土地等の譲渡対価（180万円）にあると主張された。私は物件の滞納税金は、譲渡対価に含まれるものではないことを主張した。A社は、源泉徴収義務があることを認識していなかった。

10%の源泉徴収をせずに非居住者に全額を支払っていたため税務署への納付はしていなかった。

これにより、土地等の譲渡対価（100万円）×10%を税務署に納付することになった。

源泉徴収義務は思わぬところに潜んでいる可能性があり、税務署から指摘されたのちは源泉徴収税額をもらうことはほとんど不可能です。よって、本税が重加算税・延滞税を全て負担すると大変な金額になります。外国人との取引は十分注意してください。お尋ねには返事をした方が良い事例です。（税務署側が確証を持っている事例）

#### ⑤相続税

(1) 孫名義の預貯金を被相続人が管理していたとして相続財産に加えて修正申告することとなったケース

(2) 被相続人の3年以内の預金引出しが相続人の預金に入金しているとして相続財産に加えて修正申告することとなったケース  
事例は今後、どんどん追加していく予定です。

### 15. 相続税を0にする作戦（シミュレーション）

究極的な作戦（方法）を、ここにシミュレーションを交え披露します。ご自身の事業規模や年収、財産に応じてデザインしてみてください。

#### 1. 相続税のしくみ

①遺産の総額			
②債務 葬式費用	③非課税	④基礎控除	⑤課税遺産 総額

①遺産の総額

財産評価を下げる

☆連年贈与

☆不動産による評価減

☆生命保険による評価減

☆株価対策による評価減

②債務 葬式費用

借入金を利用してレバレッジ（テコ）効果を上げて節税を加速する。

③非課税

生命保険金

退職金

基地等の購入

④基礎控除

養子による節税

⑤課税遺産総額

累進税率

10ヵ月以内の納税 納税対策（売却、延納、物納）

相続税を0にする節税とは？

- ・基礎控除が縮小になる。
- ・最高税率が55%に上がる。

これにより相続税がかかる被相続人の割合が4%から10%に増えるから大変だ…なんて小さい話は、ぶっ飛ばせるやり方です。

キーワードは、賃貸不動産の取得と借入金です。

Aさんが取得金額合計30億円の賃貸不動産（1棟アパート、マンション、テナントビル）を30棟持っており借入金が20億円ある場合

1年で家賃が3億円入り、経費と借入金返済を差し引いても1ヵ月、300万円は残る…なんて夢のような話ですが、もし、Aさんが被相続人となったとき、一生の清算となり、最後の税金である相続税が愛する妻や子供2人に課せられます。

相続税って一体いくらかかるとおもいますか？

実は、理論的には、この人の相続税は0円なのです（他に財産、債務なしと仮定し、平成27年1月からの相続税法によります。）

以下、具体例を交えてシミュレーションしてみましょう。

### シミュレーション

①分かりやすくする為に、Aさんが預金で30億円持っており、借入金が20億円ある場合を想定しましょう。

○課税遺産の総額は、30億円－20億円＝10億円－基礎控除4,800万円（3,000万円+3人×600万円）＝9億5,200万円

### ○相続税の総額

#### 1次相続の場合

##### ・配偶者

9億5,200万円×配偶者の法定相続分1/2＝4億7,600万円×50%－4,200万円＝1億9,600万円

##### ・子1

9億5,200万円×1/4＝2億3,800万円×45%－2,700万円＝8,010万円

##### ・子2

同 上

＝ 8,010万円

合 計

＝3億5,620万円

これに持分割合に応じて税額を算出します。

3億5,620万円×1/2(50%)=1億7,810万円-※1億7,810万円=0万円

3億5,620万円×1/4(25%) = 8,905万円

3億5,620万円×1/4(25%) = 8,905万円

合 計 = 1億7,810万円

※配偶者の税額軽減

(1) 1億6,000万円

(2) 配偶者の法定相続分相当額

(3億5,620万円×1/2=1億7,810万円)

(3) どちらか大きい金額まで(1億7,810万円)

配偶者分1億7,810万円は二次相続まで繰り延べされます。

よって、1次相続で8,905万円×2人分=1億7,810万円の相続税の支払が発生します。

2次相続の場合

5億円-基礎控除 4,200万円(3,000万円+2人×600万円)  
=4億5,800万円

・子1

4億5,800万円×1/2=2億2,900万円×45%-2,700万円  
=7,605万円

・子2

同 上

7,605万円

合 計

1億5,210万円

相続税の総額の合計3億3,020万円

総資産の33%も現金で相続開始から10ヵ月以内に税務署に納付する必要が生じます。

②30億円分を賃貸不動産で所有していた場合（土地を20億円、建物を10億円すべて貸していると仮定）

・財産評価

土地 20億円×78%（路線価しんしゃく割合）×82%（一般的な貸家建付地割合）＝12億7,920万円

建物 10億円×70%（借家割合）＝7億円

※本来は固定資産評価によるので更に安くなるのですが、中古のため、ここでは取得費を基準にします。

合計 ＝19億7,920万円

課税遺産の総額

19億7,920万円－借入金20億円＝－2,080万円

基礎控除を控除するまでもなく評価はマイナスになるので、相続税は当然0円なのです。

現在議論されている、基礎控除の縮小、最高税率のアップなどは全く関係ないのです。

更に不動産が稼ぐ家賃から1か月300万円（所得税住民税等約30%かかりますが）が家族に残るのです。

賃貸不動産のいいところは、きちんとした信頼のおける管理会社に運営を任せれば手間も苦勞もいらぬということです。

子供がバカ息子にならないように子供がサラリーマンだったり、本業をしっかりと持っていけば間違いないのです。

家業としてうってつけなのです。

#### 4. 問題点

上記の場合には問題点があり、放っておくと相続税がかかるようになってきます。「借入金の返済が進んでいくため」です。

家賃から毎月着実に返済されていくので財務内容は良くなって、次々と返済が完済していけば資金繰りは、ますます良くなります。すべて完済したときは1ヵ月2,000万円が3人の手許に入ることも夢ではないのです。

①返済が半分進んだとき相続が発生すると

19億7,720万円－10億円＝9億7,720万円

相続税 約1億5,000万円 かかるようになります。

## 5. 対策

①借入金が少なくなることに合わせて賃貸不動産を買い増していく。つまり、順次10億円の物件を借入金で買えばいいのです。

しかし、これには問題点があります。

1つは、10億円の物件の評価は6億円あるので差引4億円しか、相続評価の減額効果はないのです。

19億7,720万円＋新規取得不動産（原価10億円）評価は6億円－借入金10億円・新規借入金10億円＝5億7,720万円

相続税は約8,000万円かかってしまいます。

理論的には、25億円も買わなければ0以下にはならないのです。これは、物件探しの面と融資の面から不可能です。

②リフォームを行う

屋根に太陽光発電機をとりつけて、収益と資産価値を上げる。

なるべく融資を利用する。

リフォーム費用は、原状回復、修繕であれば、評価は0であり、費用化できるので所得税、地方税、事業税対策になります。

太陽光発電は、私も自社グループの「東京エネルギー企業組合」で取りつけてもらい、現在7基で4,200万円くらい投資し、2%くらいの利回りを確保しています。こちらの評価は減価償却後の金額の70%です。償却期間は原則17年定率法で償却すれば早く投資回収でき、評価も下がります。ちなみに太陽光発電機がとりつけられる建物は全体の4分の1くらいです。太陽が日中あたる場所、ある程度の規模、とりつけられる構造などで制約されるためです。

興味のある方は「東京エネルギー企業組合」HPをチェック

[http://okudoeco.web.fc2.com/all\\_denka/toukyo-energy.html](http://okudoeco.web.fc2.com/all_denka/toukyo-energy.html)

電話番号 048-486-6340 FAX 048-486-6341

お気軽にご相談下さい。

鳥山会計グループですから、もちろん「相談無料」で誠実に対応致します。

### ③建て替えを順次行う

古いアパート、マンションはとり壊して建て替えをする。

あと5年もすると私も60才を超えますので、築後30年から40年の物件から建て替えしようと考えています。近年中に北野鳥山ハウスをワンルームアパートに建て替え予定です。

例えば、鳥山会計のビル、平成14年5月に築26年のもの「千代田生命」のビルであったものを「ゴールドマンサックス」から土地建物つきで購入しました。土地が三角形ですが90坪、東上線志木駅から徒歩7分です。現在の評価は、土地約5,000万円、建物約2,000万円、合計約7,000万円です。あと12年経つと築後50年、仮に3階建てマンションを建築して賃貸するかどうか？

1戸25㎡の1Kを作るとして、6戸×3階=18戸

駐車場6台として、取り壊し費用 1,000万円、建築費150坪×80万円=1億2,000万円 合計1億3,000万円

#### ○収入

家賃管理費 18戸×7万円=126万円×12ヵ月=1,512万円

駐車場 1万×6台=6万円×12ヵ月=76万円

合計 1,512万円+76万円=1,588万円

#### ○利回り 12.22%

取り壊し費用 1,000万は費用にでき、建築費1億2,000万円は47年定額法で減価償却、毎年255万円、登記費用、不動産取得税は即時費用です。融資は土地の返済が進んでいるため、つきやすいと回答を金融機関からは得ています。

返済期間も木造で20年、鉄骨で30年、鉄筋コンクリートで35年は可能となります。これまでのように中古のため、残存耐用年数が10年だから10年しか借りられないといった資金繰りの苦



しきから解放されます。

家賃も新築家賃で値上がりし、現在のモダンなタイプの間取りにすればリーシングも容易です。修繕も10年は大きなものは必要なしです。

#### ○資金繰り

35年返済、利息年1.5%、10年固定、元利均等払で1億3,000万円借りたとすると約468万(年返済元利)

1,588万円×空室滞納割合90%×経費割合90%=1,286万円

1,286万円-468万円=818万円 月68万円

#### ○相続税の評価

前の建物の評価分 △約1,400万円(固定資産税の評価は20%以下には上がりません。)

#### 新建物の評価分

1億2,000万円×固定資産評価額割合50%×借家権割合率70%  
=4,200万円

借入金(すぐに相続開始と仮定) △1億3,000万円

合計=△1,400万円+4,200万円-△1億3,000万円=△1億,200万円

土地建物の前の評価 7,000万円

△1億,200万円÷7,000万円=△145.71%

要するに、土地の評価に食い込んで0より更に低いマイナス45.71%の効果を生んでいるのです。

④Aさんのケースで、10億円の建物を一斉に建て替えた場合どうなるでしょうか？

○収入 現在 毎年10%で1年 3億円が建築費60億円×12.22%=7億3,320万円/年となります。

返済期間の長期化により資金繰りは劇的に良くなります。

仮に新築建物の建築費合計を10億円×6倍(先ほどのマンション新築の場合の率を適用) =60億円

木造鉄筋もあるため、平均30年の返済期間とすると1年で2億5,000万円の元利返済です。

7億3,320万円×90%×90%−2億5,000万円=3億4,389万円

1ヵ月2,866万円残ります。(経費税引前)

相続税

○評価

前の建物の評価分 △7億円

新建物の評価分 60億円×50%×70%=21億円

借入金 △60億円

差引 △46億円

土地の評価分 20億円を加えて前の借入金20億円を完済していると仮定しても△26億円

△26億円÷2億円(1年間の元金返済額)=13年もちます。

平均寿命までおそらく相続税はかからないという寸法です。

不動産物件は、なんでもいいというものではありません。

場所、駅、建物の程度、道路づけ、値段、賃貸金額、日照等、経験と知識と勘が必要です。そして何より大切なのは、素早い行動と意思表示。鳥山会計グループでは、不動産の選定から仲介契約、管理、税金、太陽光、LED、自動販売機に至るまですべてに対応しております。

“あなたの立場で最適なアドバイス”で感じ良い職員が「無料相談」でお待ちしております。お気軽にご連絡下さい。

## 16. 経営事例紹介

不況が長引く建設業の中でも、土木工事業を営むA社、管工事業のB社、電気工事業のC社、内装工事業のD社、不動産価格の下落が激しい中、不動産販売業のE社、F社、製造業の落ちこみが厳しい中、継続的に

利益を計上しているG社、最近良くなってきた旅行業のH社、倉庫・デリバリー業のI社、J社、K社他、当事務所のお客様のうち20%程度は業績が良好又は安定的に黒字を計上しています。

しかし、極めて厳しい状況にあるお客様が20%、残り60%は下落基調と、大変苦しい経営を余儀なくされています。

このような状況の中でも躍進している企業に共通するものは何なのでしょう？業種は多少関係しますが、何といても決定的なことは社長次第といえます。そのキーワードは、①判断、決断、実行のスピード（短納期）と②そのシビアさ（厳しき、失敗しない）です。又、失敗しているなど分かったら即撤退する勇氣を持つことです。商売は全てサービス業だと思ふのです。インターネットが普及しても、最後は人と人との交流によってビジネスが成り立つのです。ただ知ってもらう努力として、ホームページが重要なのです。要は社長、会社のこの指とまれにどれだけのファンを作れるかなのです。ビジネスの要素に人、物、金、情報といわれますが、全てにおいてファン作りが成功の道なのです。

現在、赤字で今後の状況も厳しい会社は山ほどあります。先日、決算でお会いした社長もここ2カ月の受注が昨年の80%減少したが、前期の決算書のおかげで1,000万円借入ができ、6カ月はもちこたえることができるとのこと。この間に辛抱して勝ち残るために、頑張るとおっしゃっていました。赤字でも資金繰りがついていけば倒産しないのです。黒字でも投資しすぎて資金繰りでアウトになる黒字倒産も現実なのです。経営は毎日毎日が決断と勝負の連続です。とうとう資金繰りが尽きて息切れ倒産した社長もありました。月次決算で黒字を出していくことに目標を持ちましょう。その為には毎日毎日を積み上げることです。

## (将来構想)

### 17. 鳥山流成功目標

多くのお客様、職員、家族のおかげでここまでくることができました。まだまだ道半ばでおこがましいのですが、最後に私の目標を参考までに掲載させていただきます（現在のお客様、職員を大切に一步一步進んでいきたいと思います）。

#### ①手帳の活用

- ・毎年、年末年始に自社グループ全体の今後の予定の損益計算書 (P/L) と貸借対照表 (B/S) を作り、資金繰りの予測と時価により評価した差額 (純資産) を把握し記入する。前年との比較。
- ・借入金の1年間の元金返済額と利息の総額を把握し記入する。
- ・15年間の借入金の完済月をタイムスケジュールに記入する。
- ・今後1年の重点項目を分野別に決定し記入する。

例えば税務会計では売上3億円、感じよい、2週間以内の資料返却を原則とし、迅速で正確な事務所にする。

不動産賃貸では、管理の徹底による満室経営と滞納撲滅を目指す。

レジャー面では、5年以内に豪華客船による世界一周。

②中長期目標（私の目標であり夢でもあります。） 平成22年6月

経過年数	会計事務所	不動産
1年	池袋と板橋で事務所物件の取得 顧問先同志の交流会発足	賃貸物件の原価を20億円とし、家賃収入年間2億円にする。管理と満室経営のノウハウの確立（顧問先協力業者を募る）
3年	税理士法人設立 売上3億円社員40人 優秀な従業員と幹部候補の育成 NPO法人設立 起業家養成塾の開講	顧問先不動産業者と協力し、首都圏の小口中古不動産に絞った販売をし、不動産投資講座の開設
5年	顧問先拡大とM&Aにより池袋か板橋に第1支店を開設する。 売上5億円 社員70人 顧問先1000件	顧問先不動産業者と協力し、賃貸物件30億円 家賃収入年間3億円 管理室数 500戸にする。
10年	顧問先を2,000件にし、第2支店を開設する。 売上7億円社員100人	顧問先不動産業者と協力し、賃貸物件50億円 家賃収入年間5億円 管理室数 1,000戸にする。

平成26年8月現在

経過年数	(税) 鳥山会計	不動産
1年	銀座でアンテナ相談所用事務所物件の取得 板橋オフィスオープン	賃貸物件の取得費を60億円とし、家賃収入年間6億円にする。
3年	事務所創立30周年記念パーティーの開催 売上3億円 社員50人 NPO法人設立 起業家養成塾の開講	顧問先不動産業者と協力し、首都圏の賃貸不動産のなんでも相談所の開設 「不動産専門税理士」の本出版
5年	銀座相談所、池袋オフィス、板橋オフィス、志木オフィスで売上6億円 社員80人 顧問先3,000件	賃貸物件の取得費を80億円とし、家賃収入年間8億円にする
10年	神田オフィスをオープンし、売上10億円 社員100人 顧問先5,000件	顧問先不動産業者と協力し、建物建替えに着手し、取得費100億円にする

### ③相乗効果

3年目から、中小零細企業を支援する財団法人又はNPO法人を設立して不動産賃貸の安定収入をこれに移し、アイデアやビジネスモデルを募り、良いものには助成金を支給し、起業を促す予定です。更に、賃貸管理についても住まいがなくて困っている方への助成をし、例えば、半年間は家賃補助で0賃貸とするなどし、起業、就職、応援をしていきたいと考えております。平成25年には本来月20万円の家賃を初年度家賃補助月15万円(実質負担月5万円)の事務所を2件試験的に成約できました。

また、自社の経営、労務、法務の充実を図る対象会社には、その費用を補てんすることなどで、企業体質の強化を応援し、そのことで会計事務所との相乗効果が期待でき、私の事務所グループの良さを多くの方々に知って頂きたいと考えております。

これらのことを成し遂げることが、必ずや私の人生の大半を関わってきた中小零細企業に恩返しができるものと確信しております。



## あなたの人生の応援誌

---

平成26年8月改訂版発行

著者 鳥山昌則

---

※無断転載を禁ず



## 税理士法人 鳥山会計 (土・日 18 時迄営業 平日は 20 時迄営業)

志木オフィス 〒353-0004 埼玉県志木市本町 4-14-2 鳥山ビル

TEL: 048(476)8586 FAX: 048(476)8587 URL:<http://www.toriyama-k.jp>

池袋オフィス 〒171-0014 東京都豊島区池袋 2-65-6 慶愛鳥山ビル

TEL: 03(6912)8828 FAX: 03(6914)3428

URL:<http://ikebukuro.toriyama-k.jp>

税務調査ブログ: <http://www.tk-zeimuchosa.com>

E-mail: [toriyama@toriyama-k.jp](mailto:toriyama@toriyama-k.jp)

初回フリーコール: 0120-988967

初回相談無料(以下同じ)

日本税理士会連合会会員 登録番号 2966 号

宅地建物取引業者免許 埼玉県知事(7) 14467 号

顧問先数 900 社余 職員数 45 名

## 鳥山昌則

携帯電話: 090-3229-7423

福井県勝山市出身 福井県立短期大学経営学科卒業

22 才…税理士 5 科目合格

(簿記論、財務諸表論、法人税法、所得税法、相続税法)

27 才…税理士登録

昭和 34 年 2 月生まれ 妻と 1 男 1 女の 4 人家族 賃貸不動産 40 棟以上所有

## 関連会社

株式会社 サクセスクリエイト 東京都知事 (1) 第 152339 号

HP: <http://www.aoss.jp/> TEL: 03(6914)3427 FAX: 03(6914)3428

ST 不動産株式会社 HP: <http://www.athome.co.jp/msk/st-fudousan.html>

TEL: 048(423)0446 FAX: 048(423)0448

株式会社ライフデザイン武蔵野 HP: <http://www.lifedesign-m.com>

TEL: 048(485)5000 FAX: 048(485)5001

東京エネルギー企業組合(太陽光発電の販売)

HP: [http://okudoeco.web.fc2.com/all\\_denka/toukyo-energy.html](http://okudoeco.web.fc2.com/all_denka/toukyo-energy.html)

TEL: 048(486)6340 FAX: 048(486)6341

合同会社鳥山不動産管理 HP: <http://www.toriyama-hudousankanri.jp/>

TEL: 048(473)6591 FAX: 048(476)8537

事業支援コンサル有限公司

※鳥山会計グループでは、明るくやる気のあるスタッフを随時募集中です。

## テレビ朝日 情報番組

### 「ワイドスクランブル」に出演しました



埼玉・新座市「課税ミス」27年間 税金を過徴収についてコメントする鳥山代表  
スタジオ解説では、固定資産税についてわかりやすくコメント!!  
放送をご覧になったお客様の反響も大きく、出演後は多数のお問い合わせを頂き、  
大変好評でした。



定価 1,080 円 (税込)