

NAKANO FORUM

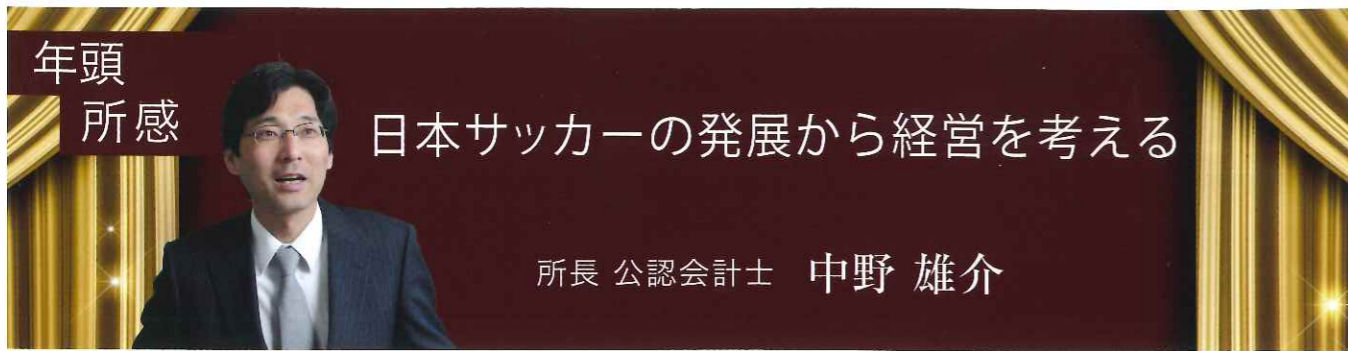
中野フォーラム | 2023 January | 中野公認会計士事務所

vol.
87
NEW YEAR

令和五年

- P2 年頭所感
日本サッカーの発展から
経営を考える
- P3 税務相談室
副業収入について
(所得税基本通達の改正)
- P4 日本経済のスタグフレーション懸念
- P5 インボイス制度の留意点
- P6 Topics
医療法人に求められる情報セキュリティ
の重要性
～ランサムウェアによる障害事例を教訓に～
- P7 SDGs「中小」企業が取り組むべき理由と
取組事例について
文化街道 冬はつとめて
- P8 一寸一言 諦める? 諦めない?
ニュースを読む「初心忘るべからず」





昨年末のサッカーワールドカップでは、日本は惜しくもベスト8進出はならなかったものの、強豪ドイツ、スペインを破りサッカー界においてフロックではない日本の実力を全世界に示すことができました。30年前、ワールドカップ初出場を逃した「ドーハの悲劇」のまさにその地での快挙は、感慨深いものがあり、同一大会で強豪2国を撃破したことは、悔しさをバネにこの間地道に行ってきた戦略的強化策が結実した象徴的な出来事でした。

今や海外の強豪リーグでの日本人選手の活躍は当たり前になっており、そのことが今回の結果の一因であったと思います。代表選手それぞれの個の力がしっかりと築かれたうえで、常に最高レベルの相手と切磋琢磨して肌感覚として敵を知り己を知ることができていたからこそ、ここぞという場面で冷静に自信を持って実力を発揮することができたのでしょう。

経営においても、以下の3点において同じことが言えるのではないのでしょうか。

1. 世の中の変化やそのスピードを体感する
2. ポテンシャルのあることを信じて目標を高く設定する
3. 長期的視点で戦略的に人材育成する

1. 世の中の変化やそのスピードを体感する

自社のおかれている環境を熟知することが必要なことは言うまでもありません。何が好まれているのか、どのような文化(癖)があるのか。しかし、それは永遠不変ではなく常に変化していくものです。その変化をいち早く察知して、その変化のスピードも含めて対策を講じることが求められます。その繰り返しの中で正しい判断を間断なくしていくためには体感することが重要です。

そのためには常にアンテナを高く張り、また現場に下ろしていなければなりません。

2. 目標を高く設定する

初めから低い目標では、決して高みへは到達できません。目標を高く設定するから人は考え、準備し

て高みを目指すのです。

しかし、目標は闇雲に高ければいいのではなく、その目標を「達成したい」、「達成できる」と経営者が心底より思わなければいけません。そうでなければ、社員や関係者を巻き込んでその気にさせて前へ進むことはできないでしょう。そのうえで、そのための方法を考え、準備をし、社員のポテンシャルを信じて任せ、あるいは協力して目標を達成し社会へ還元していく循環がなければ企業は継続できません。

3. 長期的視点で人材育成する

人材育成は大変な困難が伴います。せっかく採用し教育してもすぐやめてしまうことが増えてきています。しかし、それでも人材が経営にとって不可欠である以上は、地道にやり続けなければなりません。

その時に重要なのはテクニックだけでなくメンタルも鍛えていかなければならないということです。人材育成の現場を見て感じるのは、成長を急ぐ傾向があるように思います。それもテクニックを早く身に付けて簡単に効率的に仕事をすることばかり考えているように映ります。とりあえずの即戦力として育成できたとしても、本当の意味での独り立ちした胆力ある人材、自社の経営理念を理解して行動できる人材には物足りなく、修羅場で折れてしまうことになりかねません。

考えてみると、国際化と地域活性という点で日本サッカーと日本経済ではこの30年の歩みが対照的に映ります。世界の足元にも及ばなかった日本人選手が海外で生き生きと活躍していると同時にJリーグは地域に根付き、その裾野も大きく広がっています。翻って、日本経済は国際化に翻弄され地域経済は衰退の一途です。

日々変化を体感し、長期的視点で人材を育成し、地道な努力で高い目標をクリアすることで自社を成長に導き、以って地域経済ひいては日本経済を牽引していきましょう。



副業収入について(所得税基本通達の改正) 令和4年分の所得税から、いわゆる副業収入の所得区分の見直しがされたこと聞きましたが、どのような内容ですか?

令和4年度の税制改正で、「事業所得」と「業務に係る雑所得」の区分が明確化されました。

従来の考え方

事業所得と業務に係る雑所得は、その所得を得るための活動の規模によって判定され、これが事業的規模である場合には事業所得に、事業的規模でない場合には業務に係る雑所得に区分されます。そして事業所得と認められるかどうかは、その所得を得るための活動が社会通念上事業と称するに至る程度行っているかどうかで判定するとされています。

しかし、事業所得と業務に係る雑所得の区分には明確な基準がなかったために判断が難しく、裁判で争われる場合も少なくありませんでした。

昭和48年7月18日東京地裁判決によって、下記の点を総合勘案して両者を区分することとされ、これが現在に至るまでの判定基準となっています。

- 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

改正後の考え方

そこで、原則は昭和48年の判例に基づいて社会通念で判定するとしううえで、その所得に係る取引を帳簿書類に記録し、かつ記録した帳簿書類を保存している場合には、概ね事業所得に該当するとされました。

収入金額	記帳・帳簿書類の保存	
	あり	なし
300万円超	概ね事業所得	概ね業務に係る雑所得
300万円以下		業務に係る雑所得※

※資産(山林を除く)の譲渡から生ずる所得については、事業所得や業務に係る雑所得ではなく、譲渡所得またはその他の雑所得に該当します。

ただし、“帳簿書類の保存があれば事業所得”と言い切れるわけではなく、あくまで社会通念で判定することが原則です。したがって、次のような場合には、事業と認められるかどうかを個別に判断する必要があります。

その所得の収入金額が僅少である場合

例) その収入金額が例年(概ね3年程度の期間)300万円以下で、主たる収入に対する割合が10%未満の場合

その所得を得る活動に営利性が認められない場合

例) その所得が例年赤字で、かつ、赤字を解消するための取組み(収入を増加させる、又は黒字化するための営業活動など)を実施していない場合

事業所得は、青色申告による損失の繰越しや給与所得との損益通算が可能です。そのため、これまでは本来事業的規模とはいえない副業収入を赤字の事業所得として申告し、給与所得等と損益通算する、という節税スキームが散見されていましたが、今回の見直しによりこれが排除されることとなりました。

出典：国税庁「雑所得の範囲の取り扱いに関する所得税基本通達の解説」

税理士 田中 千草

日本経済のスタグフレーション懸念

起稿時においては物価高や円安の話題が多く、延いては「スタグフレーション」に陥ったのでは?との懸念も聞こえてきます。今回はスタグフレーションの内容と、スタグフレーションに陥らないための1つの理想シナリオを考えます。

スタグフレーション

スタグフレーションについて、まずはインフレーション(以下、「インフレ」とデフレーション(以下、「デフレ」とを比較します。

インフレは物品やサービスに対する需要が供給を上回っていることから、物価は上昇して、**会社の売上も上昇→利益増加→給料増加→個人消費活発**と、一般的には**好景気**です。

一方、デフレはインフレの逆で、物品やサービスに対する需要が供給を下回っていることから、物価は下落して、**会社の売上も下落→利益縮小→給料減少→個人消費鈍化**と、**不況**です。

スタグフレーションは、インフレとデフレ双方の要素を含み、物価は上昇していく状況であるものの、会社の利益は縮小する結果景気が悪い状態で、「悪いインフレ」とも言われます。

スタグフレーションに陥らないシナリオを考えるにあたって、物価、景気に貨幣価値や人口の要素を加えて、表で比較すると以下のとおりです。

	インフレ	デフレ	スタグフレーション
物 価	↑	↓	↑
貨幣価値	↓	↑	↓
景 気	↑	↓	↓
人 口	↑	↓	↓

※1 物価と貨幣価値は反比例

※2 景気が良くなると人口が増えると仮定

インフレ(好景気)とスタグフレーションの違いは、景気が良いか悪いか、のみです。物価は双方ともに上昇しているのに、なぜこのような違いが生じるのでしょうか。

それは、物価の上昇理由が需要サイドか供給サイドかによります。

例えば、日本の戦後経済は人口の増加や便利な電化製品の販売等によって、個人の需要が高まったことから、物価の上昇を伴って成長してきました。

ところが現在は、ロシアのウクライナ侵攻によって世界的にエネルギーや食糧価格が高騰し、円安がさらなる価格高騰を引き起こしています。長らく続いてきたデフレ不況で、給料も上がらない中、生活品等の物価が急に値上がりする、デフレよりも厳しい状況ですね。

理想のシナリオ

ここで、どうすればスタグフレーションに陥るリスクを低減できるか考えてみます。

物価の高騰は外部要因でコントロール困難と考えられることから、いかに景気を良くすることができるかがポイントとなります。

会社

景気を良くするには、会社の業績を良くして、全国的に給料を上げる必要があります。

会社の業績を良くするには、売上の増加(単価 or 数量)か原価の削減のみです。

	方法	効果	備考
原価削減	・材料費、人件費、経費の削減	×	・既にコスト高なので対応困難 ・デフレ時代に対応済 ・人件費を下げると不況
売上数量の増加	・新たな市場開拓 ・ネット販売開始 ・輸出版売開始	△	・薄利多売の域を超えない ・人口減なので国内販売の効果は限定的 ・新たな付加価値が生まれない
売上単価の増加	・商品の質の向上やサービスを追加 ・新たな商品やサービスの提供	◎	・適正な利幅を確保できる ・需要にタイムリーに対応できる ・新たな付加価値が生まれる

売上単価を上げるために知恵や工夫を凝らして、挑戦し続けることが会社の業績に寄与すると仮定すれば、挑戦する人を評価する仕組みが会社にあれば良いですね。安易な原価削減や二番煎じの売上増加施策、事なかれ主義が蔓延する環境の会社は業績が好転することはなさそうです。

個人

会社は個人の集合体なので、会社の業績が良くなるのは、個人のスキル次第とも言えます。

アイデアマンとしてスキルを磨いて会社に貢献するもよし、会社の業績が伸びずリスクを感じたときは、転職や独立に役立つ資格等のスキルを身に付けるもよし、給料や稼働力が上がれば、景気も良くなります。

物価が上昇し、貨幣価値は下落しているので、お金を寝かしておくのはもったいないですね。株やREITなど、投資をしてみるのはいかがでしょうか。スタグフレーション下では需要が減退しているので、リスクは高いものの、全国的にそうした投資がなされれば需要増加による株価やREIT価格の上昇によって、景気が良い状況となります。

チャレンジ精神

シナリオはあくまで1つの仮説です。会社や個人が全国的に対応することができれば、スタグフレーションに陥る可能性は低くなると考えます。実現可能性は国政や日銀の施策によることも大きいと思いますが、一方で私たちも失敗を恐れ過ぎず、適度なリスクを取ってチャレンジし続けることが重要で、その結果として、将来の豊かな経済に寄与できればベストだと思います。

公認会計士 市田 知史

インボイス制度の留意点

令和5年10月1日からインボイス制度がスタートします。インボイスとは適格請求書のことをいい、適格請求書発行事業者のみ交付することができます。令和5年10月1日から適格請求書発行事業者になるには、令和5年3月31日までに登録の届出が必要になります。



制度概要

インボイス制度は原則として適格請求書発行事業者が発行する所定の請求書(適格請求書)により支払った消費税のみ預かった消費税から差し引くことができます。この制度は消費税を納めていない事業者(免税事業者)も届出書を提出して適格請求書発行事業者になることができ適格請求書を発行することができます。

制度のポイント

■免税事業者は、適格請求書発行事業者になると同時に消費税を納める事業者(課税事業者)になります。**一般的に消費税の納税により資金流出が増えます。**

図1のように免税事業者は納税がありませんので、預かった消費税から支払った消費税の差額は手元に残りますが、課税事業者は預かった消費税から支払った消費税の差額は納税しますので手元に残りません。

免税事業者	預かった消費税 1,000	-	支払った消費税 500	-	納 税 0	=	差し引き 500
課税事業者	預かった消費税 1,000	-	支払った消費税 500	-	納 税 500	=	差し引き 0

■消費税を支払った側は、適格請求書以外の請求書による消費税は、預かった消費税から差し引くことができず**消費税の納税が増えることになります。**

さらに、差し引くことができない消費税は、本体価額になるため**利益を圧縮することになります。**

消費税の納税が増えるとは、図2のように適格請求書により支払った消費税は預かった消費税から差し引いて納税額は500になりますが、適格請求書以外の請求書により支払った消費税を預かった消費税から差し引くことができませんので納税額は1,000になります。

預かった消費税 1,000	-	支払った消費税 500	=	納税額 500
預かった消費税 1,000	-	支払った消費税 500(0)	=	納税額 1,000

利益を圧縮するとは、図3のように適格請求書による仕入は税抜本体5,000となり差し引きの利益は5,000になりますが、適格請求書以外の請求書による仕入は税抜本体と消費税を合計した5,500となり差し引きの利益は4,500となります。

売上 税抜本体 10,000 消費税 1,000	-	仕入 税抜本体 5,000 消費税 500	=	利益 税抜本体 5,000
売上 税抜本体 10,000 消費税 1,000	-	仕入 税抜本体 5,000 消費税 500	=	利益 税抜本体 4,500

適格請求書以外の請求書で支払った消費税の経過措置

適格請求書以外の請求書により支払った消費税は、預かった消費税から原則として差し引くことができませんが、一定の期間は右表の経過措置が認められています。

期 間	割 合
令和5年10月1日から令和8年9月30日まで	支払った消費税の80%
令和8年10月1日から令和11年9月30日まで	支払った消費税の50%

インボイス制度において免税事業者がどういった選択をするかが話題になっています。上記「制度のポイント」の図1では免税事業者自身の影響を説明し、図2及び図3では取引する相手方の影響を説明しました。免税事業者は、相手方への影響も留意の上検討して見てください。

税理士 池田 めぐみ

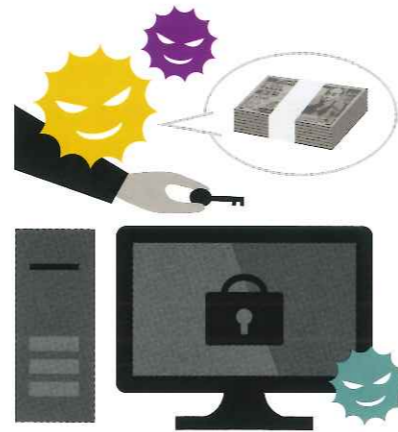
Topics

医療法人に求められる情報セキュリティの重要性

～ランサムウェアによる障害事例を教訓に～

近年病院がランサムウェアの被害に遭う事例が増えています。ランサムウェアとは身代金(Ransom)とソフトウェア(Software)を組み合わせた造語で、暗号化などでファイルを利用不可能な状態にし、そのファイルを元に戻す代わりに金銭(身代金)を要求するコンピューターウイルスのことです。

2021年10月、徳島県H病院では電子カルテシステムがランサムウェアによる攻撃を受け、電子カルテ等のデータが使用できなくなりました。救急や新規患者の受入れを一時的に中止、手術も一部延期となったほか、完全復旧までの約2カ月間は、手書きでのカルテ記録対応や診療報酬の算定、請求業務の停止等、業務を大幅に制限せざるを得ない事態となりました。



何が原因だったのか?

何をすべきだったのか?

2022年6月にH病院より公表された本感染事案の調査報告書をもとに、ウイルス感染の原因や完全復旧までに2ヶ月も時間を要した原因及びその対応策について考えます。

主な問題点 (何が原因だったのか)	対応策 (何をすべきか)
<ul style="list-style-type: none"> ● 院内の端末は、インターネットにつながっていない安全な環境(閉域網)であるとの誤った認識があった。 ● ウイルス対策ソフトを稼働させておらず、ログインパスワードも安易なものを設定していた。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 情報セキュリティポリシーを策定、周知し、院内職員全体のセキュリティ意識を高める。 ● まず現状を把握し、仮にウイルス感染した場合、どのような被害が起こるのか予めイメージを持ち、危機意識を高める。
<ul style="list-style-type: none"> ● システム導入した複数の事業者において、責任の範囲が明確になっておらず、ランサムウェア感染の原因と指摘されている仮想プライベートネットワーク(VPN)装置の脆弱性に対する病院への注意喚起やVPN装置のソフトウェア更新が行われていなかった。 	<ul style="list-style-type: none"> ● システム運営にあたり複数の事業者が関与する場合は、各事業者の役割と責任の所在を明確しておく。 ● 定期的に事業者と情報交換し、役割に応じたセキュリティ対策の助言、指導を求め、必要に応じて事業者を評価する。
<ul style="list-style-type: none"> ● ネットワークにつないだ状態でバックアップを取っていたため、バックアップデータ自体も感染してしまった。 	<ul style="list-style-type: none"> ● バックアップサーバは院内ネットワークから切り離れた場所に構築する。(オフラインバックアップ)

本事案は医療業界だけの対岸の火事ではなく、多くの企業等にも共通する大きな課題と言えます。このようなサイバー攻撃は、今後より巧妙かつ複雑化し、情報セキュリティの重要性が今まで以上に高まっていくでしょう。その際、上記対応策が情報セキュリティ対策の一助となれば幸いです。

公認会計士 柴田 和彦



SDGs

「中小」企業が取り組むべき理由と取組事例について

中小企業がSDGsに取り組むべき理由

企業がSDGsに真摯に取り組み、情報発信することで、将来のESG投資・融資(※)の際の判断となったり、SDGs志向の大企業等CSR調達を行う新たな顧客獲得につながる等、SDGsを介してビジネスが飛躍する可能性を秘めているためです。

(※)従来の財務情報だけでなく、環境・社会・ガバナンス要素も考慮したと投資や融資

自治体で認証されている企業の取り組み事例

SDGsへの取組については、各企業が事例を通じてエッセンスを学んでいく必要があります。過去の『ジャパンSDGsアワード』を受賞した事例を2点紹介します。

A 印刷会社

石油系溶剤を含まないインクの利用、ゼロカーボンプリントにつながるFSC森林認証紙を積極的に使用。近年は、印刷工場使用電力を再生可能エネルギー100%に切り替える取組を開始。

A社では、営業5人で新規先90社増となった。

B 飼料会社

食品関連事業者で発生する食品廃棄物を発酵飼料にして契約養豚農家に販売。飼料製造過程での温室効果ガスの排出を削減し、国内からの食糧残渣から飼料製造するため、我が国の食料自給率の向上にも貢献。

自治体の役割・認証制度

京都市は2022年『きょうとSDGsネットワーク』を創設し、現在参加企業を募集しています。認証された場合、ロゴマークの使用、勉強会・交流会等の実施およびPRのサポート等の出口戦略が用意されています。詳しい内容は、京都市のHPをご覧ください。

出典：参考文献『SDGs』蟹江憲史著(2020中公新書)ほか

公認会計士試験合格者 林 博史

文化
街道

冬はつとめて

京都は、ふとした通り道に〇〇の跡、〇〇の地などの史跡が多くある。事務所の隣に位置する白峯神宮、そしてそこにある井戸、飛鳥井もそんな史跡の一つだ。「井は、ほりかねの井。走り井は逢坂なるがをかしき。山の井、さしも浅きためしになりはじめけむ。飛鳥井『みもひも寒し』(とても冷たいのがいい)とほめたるこそをかしけれ。」と清少納言が『枕草子』の中で綴っている。「枕草子」といえば、「春はあけぼの〜略〜」が出てくる方も多いだろう。夏は、秋はと続き

「冬はつとめて(早朝)。雪の降りたるは、いふべきにもあらず。霜などのいと白く、またさらでもいと寒きに、火など急ぎおこして、炭持てわたるも、いとつきづきし。〜略〜」と続く。他の段も見ると、清少納言は中途半端な暑さ寒さはそれほど好きではなかったようだ。

私も雪が降るとトーンが上がる。朝、窓を開けると冷たい空気を浴びて身体が目覚めてゆく。外へ出ると息の白さで日々の気温差を感じる。水たまりに張った氷をそっと割ってみる。誰も踏み入れていない新雪にそっと足跡をつける。車の窓ガラスについた霜をそっと払う。早い時間は人もまばらで、静けさに敵かな気持ちさえする。寒い朝の楽しみだ。

さあ、年が明けた。今年の冬は厳しいだろうか? 飛鳥井の冷水の冷たさは当時と変わっているのだろうか? 何にしても柔らかな水の流れのごとく、平穏に一年が過ぎることを願う。

橋本 滋美



一言



諦める？
諦めない？

昨年、米大リーグで最優秀選手を受賞したエンゼルスの大谷翔平選手には、投打二刀流の「生みの親」がいる。野球の日本代表監督を務める栗山英樹氏である。栗山氏がいなければ、世界を熱狂させた「SHO-TIME」は生まれなかったであろう。

当初、二刀流の挑戦には懐疑的な意見が多かった。メジャー入団後も順風満帆という訳にはいかなかった。

一年目は右肘、二年目は左膝にメスを入れた。「二刀流」が彼の代名詞となるまで4年の歳月がかかった。それでも本人の強い希望や傑出した才能、その後押しする指導者や周りの期待が今の活躍に繋がっている。

自分のやりたいことができてそれが実を結び、羨ましい限りである。殆どの人は様々な理由からやりたいことを諦めていると思う。「何



事に対しても忍耐力があっ
て諦めない心を持っている
人は、どんなことも成功しや
すい」と言うが、叶えたい夢
や目標があっても経済的な
理由や年齢的な理由などか
ら、途中で断念せざるを得な
い人は多いはずだ。

大谷選手の場合、夢と仕事
と才能が直結しており、今後
も更なる目標に向かって努
力をし続けていくことであ
ろう。

一方、好きで始めた仕事で
もいつの間にか辛く感じて
いる人達にとって諦めない
気持ちを持ち続けていくに
はどうすればいいだろうか。
いつ、どこで、何がきっか
けで好転するかは分からな
い。希望を捨てず、諦めず行
動し続けた人に結果は訪れ
る、と信じていくのも一つ。
いつまで続けるかは自分次
第ということか。

(人生十色)



ニュースを読む

「初心忘るべからず」

米大リーグ、エンゼルスは2022年10月、大谷翔平選手と1年3000万ドル(約43億5000万円)で契約に合意したと発表しました。前期の年俸550万ドル(約7億9800万円)から、445パーセントの大幅アップです。単年ベースでは2018年のカブス時代のダルビッシュ有選手の推定年俸2500万ドルを抜いて日本選手の最高額となりました。夢のような話にワクワクされたのではないのでしょうか。

老若男女問わず人々を魅了する大谷選手はメディアでは持ち前の礼儀正しさなどが高く評価されておりますが、球場内に落ちているゴミをさりげなく拾う「ゴミ拾い」も話題となりました。

大谷選手はその理由として「人が捨てた運を拾っているんです。」と述べています。

ゴミ拾いの原点となったのは、高校時代の恩師である佐々木監督から「ゴミは人が落した運。拾うことで運を拾い、自分自身にツキを呼ぶ。そういう発想をしなさい。」と教えを受けたことによるそうです。ゴミを拾う行動は当り前のことではありますが、誰からも認められる一流の選手になった今日も驕らず初心を忘れない大谷選手の姿にファンのみならず大勢の人が魅力を感じているのではないのでしょうか。

有村 ひろみ



発行所 中野公認会計士事務所
〒602-0054 京都市上京区今出川通小川西入
TEL.075-431-4361 FAX.075-431-4365
<https://www.nakano-cpa.com/>
発行人 中野 雄介



バックナンバーはこちらから
ご覧いただけます

表紙写真
「希望をもって前進」
ガーベラ