

日本の士業事務所・資産家を元気づける情報マガジン

# 元気だね通信

発行・編集/レガシマネジメントグループ



読者アンケート実施中

6月号  
感想・要望はこちらから!

Vol. **267**  
Jun. 2026

巻頭特集

## 開業・承継の壁を突破する 成功事例の共通点

6 税務なんでも教室  
入門 個人の国際税務②

### New Release

8 相続対策の新常識  
駆け込み節税封じ後の最新提案実務 全2巻

9 グループ法人税制を図表と事例で解説  
120分まる分かり 全2巻

10 6月の新商品ラインナップ

11 税理士が知っておいてほしい法務道場  
相続・事業承継の落とし穴①

12 相続と文学 第14回

13 The Professional Interview

14 税務調査研究会 今月の1問

15 ニュース&カレンダー



財産規模5億円以上の  
年間相談実績

1,096  
件<sup>※1</sup>

資産  
5億円超

非上場株の  
評価が複雑

税務調査が  
不安

複雑な相続税申告は

レガシィが  
お手伝いします

顧問はそのまま!  
資産税領域だけを  
徹底サポート

財産規模が大きく複雑な相続案件をおひとりで抱えるのは大きなリスクが伴います。レガシィは相続税専門の経験豊富な専門家が複数在籍。先生の顧問会計業務はそのままご担当いただき、レガシィは資産税に関する業務を申告から税務調査対応まで徹底サポートします。<sup>※2</sup>



資産税専門の税理士が先生の業務をサポートします

お困りの相続案件はありませんか?

土地評価や非上場株の  
評価が複雑

レガシィの税理士と不動産部門が連携し、土地調査から権利関係の整理、さらには売却先探しまで支援いたします。



繁忙期に相続税申告の  
依頼が立て込んでいる

相続税申告・財産評価業務に関して、資料収集から申告書作成、税務調査対応まで一貫してお手伝いいたします。



相続人同士に  
感情の行き違いがある

依頼主様のご家族関係への財産の承継の不安を汲み取り、社外専門家との連携も含め、ワンストップでサポートいたします。



お客様向け「相続税試算報告書」を  
無料で作成いたします

財産規模5億円以上の相続案件にて、レガシィの相続税申告 支援サービスをお申し込まましたら、お客様向けの「相続税試算報告書」をオーダーメイドで無料で作成いたします。

項目	金額	備考
現金	100,000,000	
有価証券	50,000,000	
不動産	200,000,000	
負債	(50,000,000)	
相続税	1,000,000	
合計	200,000,000	

※1 「財産規模5億円以上の方の年間相談実績」は、2023年11月から2024年10月までの集計になります。 ※2 個別の状況次第では、一括でのお引き受けが困難なケースもあります。ご了承ください。

Legacy

レガシィマネジメントグループ  
税理士法人レガシィ  
株式会社レガシィ  
行政書士法人レガシィ

お問い合わせはこちら!

0120-00-8377

<https://legacy.ne.jp/legacy-cloud/contact/>  
「元気だね通信を見て」とお伝えいただくとスムーズです



# 開業・承継の壁を突破する

## 成功事例の共通点

事業承継や新規開業という大きな転換期、税理士たちはどのような「壁」に直面し、いかにして乗り越えたのか。本特集では、独自の戦略と強い使命感で道を切り拓いた4人の成功事例から、未来を創る経営のヒントを探ります。



### 長 英一郎 (おさ えいいちろう)

#### Profile

公認会計士・税理士。中央大学卒業後、公認会計士試験に合格。医療法人分野に強みを持ち、特定医療法人や社会医療法人の認定申請アドバイザー業務をはじめ、税務・会計の実務経験を積む。副所長として10年以上経営に携わった後、41歳で東日本税理士法人の所長に就任。著書に『医療のための生成AI実践ガイド』（日本医学出版）。



東日本税理士法人  
〒162-0805 東京都新宿区矢来町75番地  
TEL:03-3513-7622  
<https://www.higashinihon.tokyo/>

## 世代の壁を越えAI化へ 二代目として挑んだデジタル組織変革

### Q1. 事業を承継した当時、最も厚かった「壁」は何でしたか？

最も大きな課題だったのは世代間のギャップです。28歳で副所長となり経営に携わりましたが、先代からのベテラン職員と新職員の間には温度差がありました。周囲のほとんどが年上という状況の中、若造の私をなかなか認めてもらえず、信頼を得るまでに時間を要しました。年齢の離れた職員と向き合い、組織を一つにまとめるプロセスは非常に困難なものでした。

### Q2. 理想と現実のギャップはどう乗り越えましたか？

とにかく「仲間を増やしていく」という泥臭いアプローチで乗り越えました。若さゆえのフットワークの軽さを強みに、同世代の職員との野球や飲み会を通じて積極的にコミュニケーションを図りました。また、父の協力も得ながら、FAXや電話中心の旧来の手法からデジタルツールへ移行し、環境整備を地道に進めました。

### Q3. 今だから言える経営戦略上の反省点がありますか？

会計ソフトの刷新が遅れたことです。職員の反対で導入が遅れ、残業や委託費発生を招きました。早期にIT投資を断行していれば、よりさらに効率的な運営ができたのではないかと考えています。

### Q4. 壁を乗り越えた先に獲得した、貴事務所の強みは何ですか？

強みは全職員へのAI活用浸透です。主要3社のAIを全員が使いこなし、効率化を実現しました。残業は極少で生産性と利益率は極めて高く、父から引き継いだ「医療業界への特化」とともに貴重な財産になったと考えています。

### Q5. 承継から現在までの歩みを100点満点で採点するとしたら何点でしょうか？

50点です。少数精鋭で売上は向上していますが、経営者としては発展途上だという認識です。さらなるAI活用に取り組むことで、年齢や経験の壁を越え、少人数でも高い付加価値を提供し続けられる事務所を築くことが私の理想です。



## 渡邊 由美子 (わたなべ ゆみこ)

### Profile

税理士。損害保険会社勤務を経て税理士資格を取得。結婚・出産・子育てを経験しながら複数の会計事務所での社員・パート勤務を通じて実務経験を積み、2018年に独立開業。お客様に親身に寄り添う相談役として、地域に根ざした信頼される事務所づくりを目指している。

渡邊由美子税理士事務所  
〒235-0045神奈川県横浜市磯子区洋光台5丁目17-18

## 「きめ細やかさ」を強みに。実務の壁を乗り越えた開業税理士の現在地

### Q1. 事務所を開業した当時、最も厚かった「壁」は何でしたか？

顧客0件の状態からスタートしたため、顧客開拓が非常に大変だったことが最大の壁でした。実際に、開業初年度のお客様はわずか1件のみという非常に厳しい状況からの出発となりました。研修や異業種交流会に積極的に参加し、人とのネットワークを築くことから始め、その後は口コミや紹介でお客様が徐々に増えていきました。

### Q2. 理想と現実のギャップはどう乗り越えましたか？

実務から離れていた時期があり、一人で正確な税金計算や法改正への対応ができるかという不安がありました。しかし、ある先生の申告書作成や電子申告を2年ほどお手伝いさせていただく機会を得たことで、実力への自信を取り戻し、理想と現実のギャップを乗り越えることができました。

### Q3. 今だから言える経営戦略上の反省点がありますか？

資格取得後、速やかに登録・開業すべきでした。雇われの身に甘えてしまった期間があることが反省点です。また、顧問料や新規報酬の基準を明確に構築してこなかったことも、現在の経営上の課題と感じています。

### Q4. 壁を乗り越えた先に獲得した、貴事務所の特徴は何ですか？

壁を乗り越えた先に獲得した強みは、きめ細やかな対応と継続的な自己研鑽です。親身になって一緒に考えていける税理士であるために、常にお客様に寄り添い、自らを磨き続ける姿勢を大切にしています。

### Q5. 開業から現在までの歩みを100点満点で採点するとしたら何点でしょうか？

100点満点中、60点です。これまでの歩みには一定の評価をしていますが、今後の理想像については現在検討中です。夏頃など、そう遠くない時期に決定することを目標としています。



## 澤木 伸哉 (さわき しんや)

### Profile

税理士。税理士法人で10年間実務経験を積み、2024年に独立。ゲームの“攻略”視点を取り入れながら、税務や経営をわかりやすく伝える発信を行う。2026年には小規模事業者持続化補助金に採択され、若手経営者向けセミナー事業などにも取り組んでいる。



さわき税理士事務所  
〒351-0025 埼玉県朝霞市三原3-15-8  
セレネ三原302  
TEL:090-8850-5409  
<https://sawaki-taxacc.com/game/>

## 共感をベースにした価値提供 AI時代に選ばれる「個」の磨き方

### Q1. 事務所を開業した当時、最も厚かった「壁」は何でしたか？

最も厚かった壁は、世間一般の「税理士らしさ」と自分らしさの間で揺れたことです。独立前から個性を活かしたい思いはありましたが、いざ開業すると「堅実で真面目な先生でなければ信用されないのでは」と不安になりました。ゲーム好きの一面を出すことで仕事が軽く見られないか、迷いがありましたが、少しずつ自分らしい発信や働き方を形にしていきました。

### Q2. 理想と現実のギャップはどう乗り越えましたか？

当初は焦りから理想と異なる案件にも対応しようとしたのですが、自分の強みを明確に打ち出す方向へ舵を切り、SNSで「ゲームの世界観を使って税金や経営をわかりやすく伝える」発信を継続しました。その結果、ご覧いただいた方からのご相談が増え、多くの人に合わせるより、自分らしさに共感してくださる方へ届けることが一番強い営業になると学びました。

### Q3. 今だから言える経営戦略上の反省点がありますか？

「誰に、どのように選ばれたいのか」を明確にしたブランディングにもっと早く取り組むべきだったと感じています。一般的な経営者の方向性と、ゲーム好きの方向性では、変える必要があると気づき、現在は届けたい相手に応じて内容や表現を工夫しています。

### Q4. 壁を乗り越えた先に獲得した、貴事務所の特徴は何ですか？

「相談のしやすさ」と「難しい内容をわかりやすく伝える力」です。気軽に相談できる環境を整え、親しみやすい例え話や身近な題材を使って、経営判断に活かしやすい形でお伝えすることを意識しています。

### Q5. 開業から現在までの歩みを100点満点で採点するとしたら何点でしょうか？

80点です。自分らしい発信で価値観の合うお客様と仕事ができている点は満足していますが、仕組み化が道半ばであるためです。今後は、私個人に依存しすぎない体制づくりと共に、一人の経営者として人間的魅力や発信力、企画力も磨き続けたいと考えています。



## 天谷 徹 (あまや とおる)

### Profile

税理士。アマヤ・パートナーズ税理士法人代表。2005年に父の事務所を承継。「お客様の最高のパートナー」を目指し、税務の枠を超えた支援体制を構築。金融機関や他土業に加え、80社超の協力会社と提携する独自のネットワークを強みに、不動産、IT、M&A、採用など、あらゆる経営課題をワンストップで解決に導いている。



アマヤ・パートナーズ 税理士法人  
〒105-0012 東京都港区芝大門2-12-7  
RBM芝パークビル9F  
TEL: 03-3452-8107  
<https://www.amaya.co.jp/>

## 個の輝きから組織の力へ 事業承継で掴んだ「共創」の経営理念

### Q1. 事業を承継した当時、最も厚かった「壁」は何でしたか？

最も厚かった壁はマネジメントでした。組織をまとめ、人の気持ちを束ねる経験がなかった私にとって「どうすれば皆が同じ方向を向いてくれるのか」という問いが頭を離れません。また、自分が前に出て活躍したい気持ちと、組織として成長するために一歩引いて社員を主役にする現実とのギャップにも葛藤しました。

### Q2. 理想と現実のギャップはどう乗り越えましたか？

理想と現実のギャップは、父が初日に「これからは彼が代表だ。意見が違う場合は彼の言うことを聞くように」と職員に伝えてくれたことに救われ、乗り越えることができました。父の一言が出発点となって「組織を束ねる責任者」としての覚悟が決まり、専門家が個人で輝く形から組織で価値を提供する形へ移行できました。

### Q3. 今だから言える経営戦略上の反省点はありますか？

早いうちに組織化や人材育成への投資を行い、担当者一人ひとりがプロとしてお客様と向き合う体制を早期に整えるべきだったと思います。また、対外的な発信も、私たちが必要とくださる方にもっと早く出会うために必要だったと思っています。

### Q4. 壁を乗り越えた先に獲得した、貴事務所の強みは何ですか？

強みは、組織として継続的にお客様に向き合える体制、真面目で誠実な職員陣、そして幅広い専門領域をカバーするワンストップの対応力です。「お客様を元気にする」という理念が事務所に浸透し、ご期待に応えられる組織を目指してきたことは特色です。

### Q5. 承継から現在までの歩みを100点満点で採点するとしたら何点でしょうか？

あえて言うなら60点です。理念が根付き組織体制も整いましたが、理想とする「経営者の最初の相談相手」への道は半ばです。今後はAI時代に対応した価値提供や人材育成という宿題を乗り越え、お客様と職員と共に歩みを進めていければと思っています。

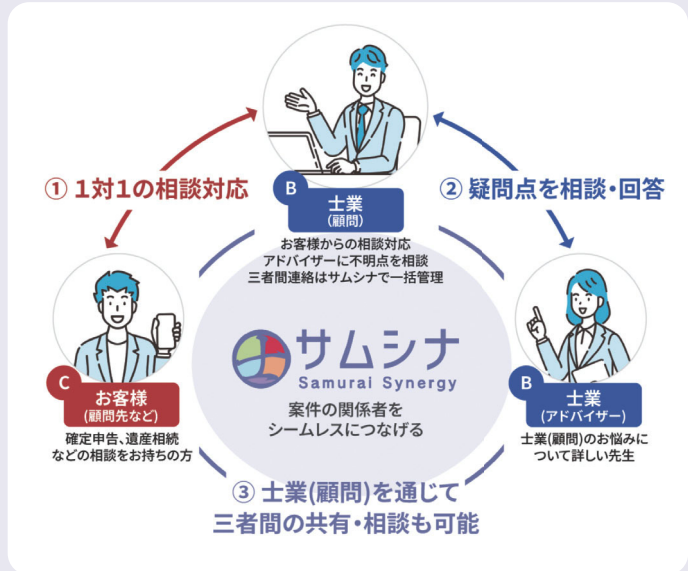
## 強みを活かし、手を取り合う 新しい土業のカたちへ

試行錯誤の末に築いた独自の強みを最大化するため、「連携」という選択肢を広げてみませんか。

土業の業務は多岐にわたり、自社のリソースのみですべての課題に応え続けるのは容易ではありません。不得意な分野は得意な先生と補完し合い、自らは得意領域に注力する……そんな頼り合える関係を支援するのが土業向けSNS「サムシナ」です。

1. 顧問先からの資料のやり取りを『楽』にしたい
2. 顧問先からの質問対応を助けてくれるアドバイザーをつけて『楽』にしたい
3. 自分で土業のネットワークを自由に作って助け合いながら『楽』しみたい

こんな要望を叶え、共に成長する新しい土業のカたち作りをサポートします。



お問い合わせはこちら

0120-00-8377  
平日09:00-17:30 (定休日: 土日、祝日)  
<https://legacy.ne.jp/legacy-cloud/topics/news/2167/>

# 税

# 務

# な

# ん

# で

# も

# 教

# 室

個人の国際税務を考えるにあたり、まず真っ先にしなければいけないことは、その人の居住形態が永住者、非永住者、非居住者のどれに該当するのか判断することです。その理由は、3者のいずれに該当するかによって、課税所得の範囲と課税方法が異なってくるからです。

## 1 居住形態と課税所得の範囲

### (1) 課税所得の範囲

永住者、非永住者、非居住者の課税所得の範囲は、次のとおりです（所法5、所法7）。

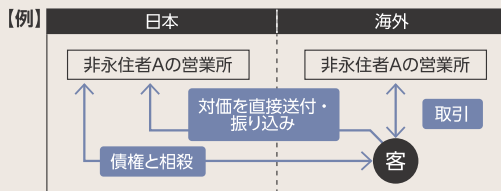
居住者	課税所得
永住者	全ての所得
非永住者	① 国外源泉所得（国外にある有価証券の譲渡により生ずる所得として政令で定めるものを含む）以外の所得 ② 国外源泉所得で国内において支払われたもの ③ 国外源泉所得で国外から送金されたもの
非居住者	国内源泉所得のみ

(注)本稿では、非永住者以外の居住者を「永住者」と称しています。

### (2) 国内において支払われたものの意義

「国内において支払われた……もの」とは、次のようなものをいいます（所基通7-4）。

① その非永住者の国外にある営業所等と国外の顧客との間に行われた商取引の対価で、為替等によりその非永住者の国内にある営業所等に直接送付され、若しくは当該国内にある営業所等に係る債権と相殺され、又は当該国内にある営業所等の預金口座に直接振り込まれたもの。



② その非永住者の国外にある不動産等の貸付けによる賃貸料で、為替等によりその非永住者に直接送付され、又はその非永住者の国内にある預金口座に直接振り込まれたもの。

(注) 源泉徴収の場合の「国内払い」は、国内においてその支払事務が取り扱われるものをいうと解されています。しかし、ここでの国内払いは、その債務の履行地が国内にある場合をいいます。

### (3) 送金の範囲

「送金」には、次のような行為が含まれます（所基通7-6）。

① 国内への通貨の持込み又は小切手、為

替手形、信用状その他の支払手段による通常の送金。すなわち、銀行から銀行に送金する場合だけでなく、現金、小切手等の現物を国内に持ち込んだ場合も送金とみなされます。

② 貴金属、公社債券、株券その他の物を国内に携行し又は送付する行為で、通常の送金に代えて行われたと認められるもの

③ 国内において借入をし又は立替払を受け、国外にある自己の預金等によりその弁済債務を弁済することとするなどの行為で、通常の送金に代えて行われたと認められるもの

例えば外国人は、国外預金口座を引落し口座とするクレジットカードを保有していることが多いですが、そのクレジットカードを使用して国内で買い物をした場合や国外の預金口座から国内でキャッシュカードを使って引き出した場合も、送金に該当します。非永住者の確定申告書を作成する場合は、この点について聞き取りする必要があります。

### (4) 国外源泉所得のうち、国外から送金されたものの範囲

非永住者特有のいわゆる送金課税について、簡単な事例で説明すると次のとおりです。

【事例】 ※送金額210とします。

	非国外源泉所得(650)(注)	国外源泉所得(150)
国内払い	①450	③100
国外払い	②200	④50

(注)非国外源泉所得とは、国外源泉所得以外の所得をいいます（所令17④-1）。  
→この事例の場合、国外払い250（②+④）のうち、まず、非国外源泉所得の国外払い200（②）の分の送金であるとみなし、残り10（210-200）が国外源泉所得の国外払い（④）からの支払いであるとみなされ課税されます（所令17④-1）。

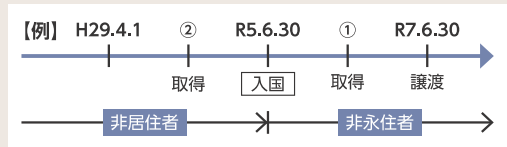
### (5) 非永住者の株式譲渡の課税関係

非永住者の株式譲渡の課税関係は非常に複雑ですが、簡潔にまとめると次のとおりです。

① 譲渡した日以前10年以前に取得した

有価証券は、非課税です。

② 外国上場株式の譲渡は原則非課税ですが、平成29年4月1日以後取得したもので、譲渡した日以前10年以内において非永住者であった期間に取得したものは課税されます（平29政105改正附則3）。



※①は課税(H29.4.1以後取得したものでR7.6.30に譲渡した場合、譲渡日以前10年以内において、非永住者期間中に取得したもので課税)  
 ※②は非課税(H29.4.1以後取得したのですが、非居住者期間中に取得したもので非課税)

## 2 課税方法

居住者は、所得の種類により総合課税又は申告分離課税の方法により課税されますが、非居住者は、次のような順番で課税関係を判断します（所法164-1）。

- (1) 恒久的施設（PE）を有するか
- (2) 所得の種類は何か
- (3) 所得の種類により源泉徴収は何パーセントか
- (4) 所得の種類により源泉徴収の上総合課税、申告分離課税、源泉分離課税のいずれか

非居住者に対する課税関係及び源泉徴収の対象となる国内源泉所得の範囲の概要については、国税庁発行の「令和8年版源泉徴収のあらまし」P.277～281が、表形式で分かりやすくまとめられ、実務で参考になります。（<https://www.nta.go.jp/publication/pamph/gensen/aramashi2026/index.htm>）

なお、非居住者の課税関係の判断においては、必ず租税条約の確認が必要です。租税条約によって、国内法の課税関係が変わる場合があります。ちなみに租税条約は、財務省及び外務省のホームページに掲載されています。

## 3 所得控除

所得控除は、永住者及び非永住者は各種控除が適用されますが、非居住者は雑損控除、寄附金控除及び基礎控除のみ適用されます（所法165、所令292）。

ただし、退職所得の選択課税の申告においては、基礎控除をはじめ全ての所得控除を受けることができません。

## 4 確定申告が必要な場合

### (1) 永住者

永住者は、所得の種類により総合課税又は申告分離課税となります。

### (2) 非永住者

非永住者の場合は、国外源泉所得以外の所得及び国外源泉所得で国内において支払われ、又は国外から送金されたものが課税の対象となるので、送金課税の対象となるものがあるかどうか検討する必要があります。

### (3) 非居住者

非居住者の場合は、国内に恒久的施設を有する者、有しない者の区分により、総合課税の対象となる国内源泉所得の範囲が異なります。総合課税の対象となる国内源泉所得を有する場合、申告、納付等に関しては、おおむね居住者の規定が準用されます（所法166、所令292、293）。

※次号は、海外の利子・配当・株式譲渡益の申告義務、課税のされ方です。

### Profile

昭和52年慶應義塾大学法学部卒業後東京国税局採用。その後、昭和62年東京国税局査察部、平成3年国税庁広報課、平成7年東京国税局資料調査課（外国人担当）、平成11年麹町税務署国際税務専門官、平成20年渋谷税務署特別国税調査官（国際担当）、平成26年東京国税局主任税務相談官、平成27年太陽グラントソントン税理士法人入社、令和元年事務所開業。東京国税局在職中は、海外取引を行っている個人及び外国人に対する調査・指導・相談事務に長く携わってきた。

阿部行輝税理士事務所 税理士

**阿部 行輝**





税理士向け

商品名

# 相続対策の新常識 駆け込み節税封じ後の 最新提案実務 全2巻

●第1巻：相続税に関する直近の税制改正 ●第2巻：具体的提案ケーススタディ

通常品 CD・ダウンロード・ストリーミング音声・ストリーミング動画：各巻11,000円／DVD：各巻16,500円  
※動画：DVD・ストリーミング、音声：CD・ダウンロード・ストリーミングから選択

「駆け込み」は  
通用しない  
王道の対策へ！

相続実務の第一線で活躍する税理士の山本和義先生が、令和8年度改正を含む最新の相続対策動向を徹底解説します。

近年の改正により、小規模宅地等の特例や生前贈与加算の7年延長、さらには令和8年度からの「貸付用不動産の5年ルール」導入など、これまで定番だった「直前の駆け込み対策」はほぼ全て封じ込められました。目先の節税スキームが次々と通用しなくなる中、実務家には正確な知識に基づいた、より高度な提案力が求められています。

本セミナーの核となるのは、単なる節税の追求ではなく、10年先を見据えて地道に取り組む「王道の相続対策」への転換です。納税資金の確保や遺産分割争いの防止、そして「家族の幸せ」を実現するための本質的なコンサルティング手法を、長年の経験に基づき体系的に学びます。

さらに、情報公開請求で判明した総則6項の最新否認事案の分析や、資産管理会社・生命保険を組み合わせた戦略的活用術など、山本先生ならではの独自の知見と具体的なケーススタディを豊富に盛り込んでいます。激変する税制環境において、顧問先から真に信頼される専門家として一段上の価値を提供するための、実務家必聴の決定版です。

税理士

## 山本 和義

Kazuyoshi Yamamoto

講師  
Profile

関西有数の資産税特化型税理士法人FP総合研究所を設立。平成29年に次世代へ事業承継し、新たに税理士法人ファミリーを設立、代表社員就任。資産税に関するノウハウは非常に豊富で、精力的に全国でセミナーを行い、関連書籍も多数執筆。

# グループ法人税制を 図表と事例で解説 120分まる分かり 全2巻

●第1巻：完全支配関係適用範囲と法人間の寄附 等 ●第2巻：法人間の資産の譲渡取引・書類保存の特例 等

通常品 CD・ダウンロード・ストリーミング音声・ストリーミング動画：各巻11,000円／DVD：各巻16,500円  
※動画：DVD・ストリーミング、音声：CD・ダウンロード・ストリーミングから選択

仕訳と別表で悩みを解決。  
令和8年改正  
「書類保存の特例」も解説!

グループ法人税制は、完全支配関係がある場合に強制適用される極めて重要な制度です。しかし、一の者が個人の場合の判定では親族のみならず、家事使用人や生計維持者まで含まれるなど範囲が非常に広く、実務上の判定ミスや申告漏れが後をした後を絶ちません。

本講座では、実務家が直面する「判定」と「書類作成」の課題を細やかに解説します。単なる理論解説に留まらず、帳簿価額1,000万円以上の資産譲渡や無利息融資に伴う寄附金について、具体的な会計仕訳はもちろん、別表4・5・14(6)を用いた申告調整のプロセスを詳細な記入イメージとともに詳説します。また、譲渡・譲受法人間で必須となる通知義務や、国税庁様式を用いた通知書の具体的な記載例についても網羅しています。

さらに、令和8年4月から施行される「企業グループ間の取引に係る書類保存の特例」についても、最新の実務上の留意点をいち早く分かりやすく解説します。保存不備による「青色申告承認取消リスク」を回避するため、対外的な説明根拠となる費用配賦や妥当な利益率設定の具体例を提示します。

複雑なグループ税制の判定精度を高め、正確な申告実務を遂行したい実務家に最適の内容となっています。

WIZ税理士法人 代表社員税理士

## 高田 雅敏

Masatoshi Takada



講師  
Profile

証券・不動産・電機メーカー税務課の実務を経て独立。連結納税や組織再編、R&D税額控除等に精通。製造現場の知見を活かしたグループ通算制度や税務システムコンサルを得意とし、中堅・大企業を対象とした高度な実務支援を行っている。

## 6月の新商品ラインナップ

商品名

### AI活用の教科書 修繕費判定や帳票チェック自動化等で残業半減



ベテランも納得！  
職員へのAI浸透ノウハウ



長英一郎

東日本税理士法人  
代表社員 公認会計士  
税理士

商品名

### ミニマムタックス 2026年度改正 “それ”をするなら年内対策



お客さまに説明必須！ 富裕層の増税！



井銅伸野

税理士法人レガシィ  
税理士

商品名

### グループ法人税制を図表と事例で解説 120分まる分かり 全2巻



完全支配関係で強制適用 判定ミスに要注意！



高田雅敏

WiZ税理士法人  
代表社員 税理士

商品名

### 相続対策の新常識 駆け込み節税封じ後の最新提案実務 全2巻



「駆け込み」はもう通用しない。王道の対策へ！



山本和義

税理士

➡ 詳しくは レガシィ通販HP (レガシィ@クラウド) <https://www.legacy-cloud.net/>

## 極意カレンダー はじめました

毎年、多くの皆さまにご愛用いただいております「極意カレンダー」を、今年もご用意いたしました。このカレンダーは、過去の貴重な講演から選び抜かれた「心に響く言葉」を「極意」として毎月一言ずつ掲載しています。ふとした瞬間に目に入る言葉が、日々のビジネスや暮らしのヒントになると、多くの方からお喜びの声をいただいております。

絶賛申込受付中！

申込期限..... 7月24日(金)  
商品発送..... 10月末予定

年末のご挨拶という大切な機会に、ぜひお役立てください。



裏面はハガキや  
領収書が入る  
大きなポケットが  
特徴。

また、前月と翌月の  
カレンダーと当月の  
税務・社会保険のスケ  
ジュールを記載

ここに注目！

- 小物や名刺の整理に便利なポケット付き。
- 利用者の満足度は極めて高く、リピート率は96%以上を誇ります。

# 相続・事業承継の落とし穴① 無効な遺言 「復活」する場合にご留意を!

相続・事業承継で遺言は頻出アイテムです。しかし、要件を満たさない遺言を見せられた際、「無効です」とだけコメントして遺言がないものと処理して本当によいのでしょうか。大きく差が付くポイントを解説します。

## 無効な遺言は一定数存在

相続・事業承継で遺言は頻出アイテムです。しかし、公正証書遺言であればともかく、自筆証書遺言の場合（特にそれが法務局保管でないものの場合）、そもそも遺言の要件を満たしていないというケースはそれなりに見かけます。

現行民法では、自筆証書遺言の要件として、①（原則として）全文、②日付、及び③氏名をそれぞれ自書し、かつ④押印することが求められています。そのため、遺言本文がワープロ打ちであったり、押印がされていないなどのケースでは、たとえ遺言者の意思はある程度明確であったとしても、遺言としての要件を満たさないため、無効として取り扱わざるを得ません。

## 無効な遺言の「復活」

しかし、実はこれで終わりではありません。といいますのも、遺言としては無効であっても、死因贈与としては有効な場合があるからです。これは、いわゆる“無効行為”の転換と言われる論点でして、以下のような原理に基づきます。自筆証書遺言の要件は先ほど

の4要件です。それに対し、死因贈与の要件は、(1)贈与者である被相続人に贈与の意思があり、(2)受贈者に承諾の意思があってそれらが合致していることであり、自書や押印は必ずしも要求されておりません。そのため、自筆証書遺言としては無効と判断されるような遺言書であっても、実は死因贈与成立の重要な証拠となる可能性があるのです。

例えば、贈与者である被相続人が、受贈者に対して予め遺言書を渡し、受贈者もその内容を確認した上でそれを保管していたような事案であれば、遺言としては要件を欠いていたとしても死因贈与としては有効になり得ます。その一方、贈与者である被相続人が遺言書を誰にも見せずに金庫にしまっておいたところ、相続発生後に初めて受贈者とその遺言書を発見したような事案であれば、死因贈与としても有効にはならないと考えられます。

死因贈与契約の成立を巡っては様々な裁判例があり、私自身、訴訟や交渉など、具体的な案件を通じて何度も取り扱ってきましたので、もし、これだと思う事案に遭遇されましたら、ぜひ、単に「無効です」とだけコメントして遺言がないものとして処理するのではなく、死因贈与として復活する可能性を思い返して我々弁護士にご相談頂ければ幸いです。事案によっては、遺言が無効なことに落胆していたご依頼者が、死因贈与としての「復活」にとても喜んでくれることにつながり得ます。

「本道場」は、税理士が知っておくべき「法務」のポイントを弁護士が解説します。顧問先支援に必要な法務知識や税理士業務におけるリスクにつながる法務知識をお伝えします!

# 税理士が知っておいてほしい 法務道場

第2回



三宅坂総合法律事務所 弁護士

依田 溪一

三宅坂総合法律事務所パートナー弁護士。東京大学法学部・東京大学法科大学院卒。第二東京弁護士会所属。相続・事業承継及び不動産分野を中心に、富裕層から一般の方まで、様々な事件を手掛ける。著書に『負けない相続』（中央経済社）。

今号のまとめ

要件を満たさない遺言に遭遇した場合、単に遺言がないものとして処理するのではなく、死因贈与契約として「復活」しないか、弁護士に相談しましょう。

# 相続と文学

第14回

なぜ歌詞は意味がわからないのに心に残るのか  
**相続とビートルズ「ジュリア」**

天野大輔

今回はJuliaを取り上げたいと思います。The Beatles後期の名曲として知られるこの曲は、ジョン・レノンが亡き母ジュリアへの思いを歌った作品です。音楽ですが、私はビートルズを文学だと思っています。実際、ボブ・ディランもノーベル文学賞を受賞しましたし、言葉によって人間を表現するという意味では、歌詞もまた文学だからです。

この「ジュリア」は非常に美しい曲ですが、歌詞は一見すると意味が分かりません。たとえば、「海の子」「貝殻の瞳」「風の微笑み」「眠れる砂」「静かな雲」……。

象徴的な言葉が次々と並ぶが、その意味は最後まで明確には語られない。私は大学院時代にフランス文学を研究していましたが、どこか19世紀の詩人ボードレーやマラルメなどの象徴詩を思い出しました。

実際、「Ocean child」はオノ・ヨーコを意味すると言われていたり、「貝殻の瞳」「風の微笑み」は、ジョンが好きだった『不思議の国のアリス』の作者ルイス・キャロルの表現から引用されたとも言われています。さらに冒頭の「僕の言うことの半分は無意味だけれど」という一節も、詩人ハリール・ジブランの引用です。

つまりこの曲は、引用や象徴に満ちた“文学的な歌詞”と言えます。

しかし、果たしてそれで片づけられるのでしょうか？ 私としては、相続の視点から見ると、別の理由もあるのではないかと考えています。

この謎を解く鍵は、歌詞の中の次の部分です。

**「胸の内を歌に託せない時は  
 頭の中の考えを言葉に託そう」**

普通は逆です。言葉で説明できないから歌う、理性では表せないから感情をぶつける。しかしジョン・レノンは「感情を歌えない」と言うのです。なぜか。

それは、母を失った悲しみが深すぎて、感情そのものが壊れてしまったからではないでしょうか。

ジョン・レノンは5歳の時に母と離れ、17歳で交通事故によって再び母を失います。母との断絶と再会、そして突然の死。この体験は、彼の中に深い孤独を残しました。

相続の現場でも、特に母親を亡くした男性が、妙に理性的でありながら、どこか意味の掴めない言葉しか話せなくなる場面があります。本当は悲しい。しかし悲しみが深すぎて、感情そのものが言葉へと変わらないのです。

だからジョンは、「海の子」「風の微笑み」といった象徴的な言葉でしか母を語れなかったのかもしれませんが。感情を直接言葉にできず、象徴という遠回りな表現へ逃げ込んでいる。ジョンは“説明”ではなく“象徴”で母を語ろうとしたのではないのでしょうか。

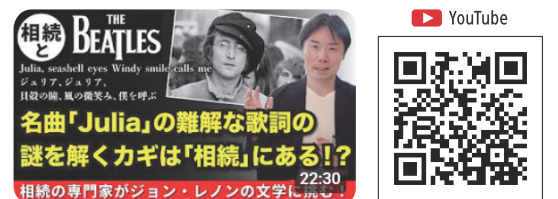
相続でも似たことがあります。本心とは違う言葉が出てしまう。財産が欲しいわけではないのに「欲しい」と言ってしまう。本当は寂しいのに、妙に事務的に振る舞ってしまう。

だから相続では、言葉をそのまま受け取ってはいけないことがあります。その言葉の背後にある感情を見る必要があるのです。

「ジュリア」の最後では、言葉すら消え、ジョンはハミングだけになります。象徴的な言葉さえ出なくなる。それほど深い孤独の中にいたのでしょう。

冒頭の表題の謎の答えとしては、「母を失った時、人は完全な孤独の中で、感情をうまく言葉にできなくなるから」なのかもしれません。

YouTubeチャンネル「相続と文学」では、本稿で触れきれなかった相続的な深読みも解説しています。ご興味のある方はぜひご覧ください。



## Profile

税理士法人レガシィ  
 代表社員税理士・公認会計士・行政書士

**天野 大輔**

慶應義塾大学大学院文学研究科修了。富士通エフ・アイ・ピー（現 富士通Japan）、監査法人よつば総合事務所（現 みつきコンサルティンググループ）を経て、2015年よりレガシィマネジメントグループに参画。両親から事業を承継し、2021年より現職。SE経験を背景に、「Mochi-ya」「相続のせんせい」「サムシナ」、デジタル遺言アプリ「AIユイゴンWell-B」を企画・リリース。近著『100億円相続事典』（2024年、日経BP社）。2023年よりYouTube「相続と文学」を運営し、2025年に『税務弘報』で「文学で学ぶ相続の知恵」を連載。



# The Professional Interview

「The Professional Interview」では、地域に密着し、地域を支え、「元気」を発信している土業の先生をご紹介します。

黒字⇒山本先生 赤字⇒レガシィ

税理士は人生を預かる仕事。  
山本大造先生が目指す、  
経営者の孤独に寄り添う支援の形



山本総合会計事務所  
税理士

山本 大造

## DATA

山本総合会計事務所  
税理士 山本大造  
HP: <https://www.yamamoto-tax.net/>  
写真: 経営者専門カメラマン  
オガちゃん (小笠原一吉)

## 事務所の特徴を教えてください

当事務所は、ランチェスター戦略に基づいた「地域密着」を何より大切にしています。事務所を構える西東京市(田無)という地域に深く根ざし、商工会活動などを通じて地元の経営者の方々と深くお付き合いすることが私たちのスタイルです。

もう一つ、柔軟な働き方も特徴といえるかもしれません。実は昨年、組織運営において大きな転換期を迎えました。以前は私の他はパートの方数名という体制を取っていたのですが、「顧客の経営に当事者意識をもって向き合ってくれる人」を採用するための施策を検討し、新たにフルリモートの正社員という働き方を導入したのです。地域の縛りがなくなったことで20年以上の経験を持つ優秀な人材を確保できましたし、業務の質が劇的に向上したように思います。

また、AIスキャナーなどの最新ITツールを積極的に導入し、経験の浅いスタッフでも正確な成果を出せる環境も整えました。私自身も対人スキルの向上に努めており、「IT・地域密着・人間力」の3つを掛け合わせ、最良のサービスを提供できる体制を構築しています。

## お客様とのやり取りで意識していることはありますか？

AIが多くの作業を代行する時代だからこそ、最後は「人間性」や「コミュニケーション」が重要になると考えて

います。単に作業をこなすのではなく、「この仕事はどうお客様の役に立つか」を自分事として捉えながら、プロとしてお客様の利益を最優先に考え、本音を引き出す「聴く力」を大切にしているつもりです。

原点となった出来事があります。税理士として駆け出しの頃、経営不振やトラブルが重なったお客様が、自ら命を絶ってしまったのです。税理士としてその方を救えなかった悔しさと無力感は今も忘れることができません。

その時から、税理士は単に数字を整理するのではなく、「お客様の人生を預かる仕事」なのだ考えるようになりました。お客様が希望を持って経営を続けられるよう、経営戦略の提案から心の支えに至るまで寄り添い続ける覚悟で、向き合っています。

## これから挑戦してみたいことはありますか？

これからは「職人」から「経営者」へと脱皮したいと考えています。これまでは実務を一人で抱え込む、職人のような働き方をしてきましたが、最近、仲間の力を借りることで自分一人では成し得なかった成果が出ることを実感しました。

また今後は、一緒に働いてくれている優秀なスタッフの方々が最大限の力を発揮できる環境を整えることに注力したいと考えています。チームとしての力を掛け合わせれば、事務所全体としてお客様に還元できる価値を高めていくことができるはず。私自身も経営者として成長し、お客様から「山本さんの事務所をお願いして人生が良くなった」と言ってもらえるような、強いインパクトを与えられる組織を作ることが私の大きな挑戦です。

取材対象者募集しています！  
「先生の取組をお話しませんか？」

ご興味のある方は下記連絡先まで  
税理士法人レガシィ・株式会社レガシィ  
担当: 高橋智美 t.takahashi@legacy.ne.jp

税務調査研究会  
今月の1問  
Q

このコーナーでは、レガシィが運営する「税務調査研究会」で解決した質問を特別に1問だけ、お見せします。

## 期中に分割承継した 棚卸資産の相手勘定は どう設定すべきでしょうか？

適格分社型分割により、期中に事業を承継しました。分割承継法人である乙社は、この分割に伴い、分割法人である甲社から棚卸資産（製品・商品・仕掛品）を引き継いでいます。

現在、乙社の決算作業を行っていますが、この受け入れた棚卸資産の会計処理について教えてください。通常、在庫は期首棚卸高として扱いますが、今回は期中での受け入れであるため、期末決算において「どの勘定科目（相手勘定）」を用いて売上原価を算出・表示するのが適切でしょうか。

**A** 結論から申し上げますと、売上原価の算出過程に「受入高」などの科目を設けて表示します。

乙社は会社分割により期中に棚卸資産を受け入れているとのことですが、ご指摘の通り、これらを「期首棚卸資産」へ振り替えることはできません。そのため、期末においては、分割で受け入れた棚卸資産の費消分について、直接売上原価に算入する処理が必要となります。

実務上の表示・管理方法としては、主に以下の2つの方法が考えられます。

### 1. 専用の勘定科目を用いる方法

売上原価の計算過程において、例えば「会社分割による商品受入れ」といった新たな勘定科目を用いて表示する方法です。

### 2. 既存科目に補助科目を設ける方法

既存の売上原価の勘定科目（仕入高、材料仕入など）に補助科目を設けるなどして、分割により受け入れた棚卸資産の費消分を管理し、該当する売上原価科目へ振り替えて表示する方法です。

参考までに、国税庁が公表している損益計算書の標準的な様式（e-Tax用）では、合併等のケースを想定した「合併による商品受入高」といった勘定科目が挙げられています。分割の場合もこれに準じ、当期中の受入高として適切に表示・管理するのが一考の余地ある方法と言えるでしょう。

### 参考資料

●財務諸表（損益計算書）の勘定科目コード表及び標準フォーム（国税庁／e-Tax）

※本記事は実際の質問のエッセンスを利用し、大幅に改変、一般化したモデル事例です。また、令和8年度税制に基づきます。実務への適用の際は個別事情を考慮し、慎重にご判断ください。



税務調査研究会  
とは？

税務調査研究会とは、株式会社レガシィが運営する税理士の会員組織です。適正・適法に納税している納税者を守る税理士先生の実務をサポートするために税務調査や実務に関する情報提供に加え、会員の皆さまからのご質問にも回答させていただいております。

詳しくはこちら



# ニュース & カレンダー

## 6月

このページでは6月の税務トピックや注目ニュース、そしてレガシィからのお知らせをご紹介します!

### 今月の税務・労務トピック

6月10日 (水)	<b>源泉所得税の納付</b> 5月分の給与や報酬から徴収した所得税の納付期限。納期の特例を受けていない事業所が対象。
6月30日 (火)	<b>5月分の社会保険料、子ども・子育て拠出金の納付</b> 年金事務所等への5月分保険料の納付期限。口座振替の場合は事前の残高確認が必要。
6月30日 (火)	<b>個人の住民税(第1期)の納付</b> 令和8年度分の個人住民税(普通徴収)第1期の納付期限。自治体発送の納付書による納付が必要。
随時	<b>被保険者賞与支払届等の提出</b> 夏季賞与等の支給時に必要な手続き。支給日から5日以内の速やかな提出が必要。

### レガシィイベント

6/9 (火)

#### 第26回 会計事務所を いい状態にしたい研究会

税理士法人レガシィ会長天野隆と参加者(3名限定)で、ウェルビーイング対話カードを使い気楽に語り合います。

※6月9日(火)は既に満席です。左記のQRより別月のスケジュールが確認できます。



6/9 (火)

#### 第4期 相続マスター講座 (1日目)

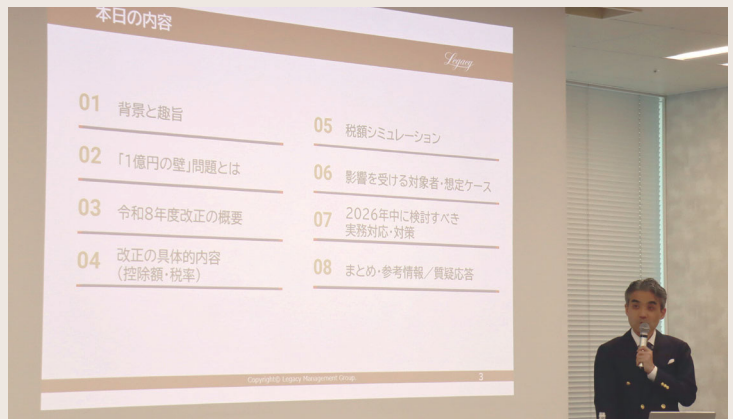
2023年に開始したレガシィの資産税業務の神髄を詰め込んだセミナーシリーズも4年目に突入。今回も相続申告業務の開始から終了そして周辺まで、7日間の講義で完全解説いたします。



## NEWS

### イベント

#### 「2026年度税制改正 高所得者増税セミナー」 開催レポート



2026年4月22日、東京ミッドタウン八重洲にて「2026年度税制改正 高所得者増税セミナー」を開催いたしました。多くの先生方にご参加いただき、2027年から導入が予定されている「ミニマムタックス」の仕組みを中心に解説を行いました。

講師の井銅伸野税理士からは、令和8年度税制改正大綱に盛り込まれた「1億円の壁」への対応措置により、数千円単位で税額が変わるケースの試算や、2026年中に確認しておくべき具体的な実務ポイントが示されました。富裕層クライアントへの情報提供のあり方を改めて見直す機会となり、日々の実務に役立てていただける有意義なセミナーとなりました。

本セミナーは動画・音声セミナーとして商品化いたしました。詳しくは同封の案内をご覧ください!

### イベント

#### 士業の垣根を越えた熱き交流 Futsal Legacy Champions Cup 2026 開催!!



2026年4月23日、東京ミッドタウン八重洲にて「Futsal Legacy Champions Cup 2026」が開催されました。

本大会は、繁忙期を終えた士業関係者の皆様が、業務の喧騒を離れてリフレッシュし、交流を深める場として企画されたものです。当日は一都三県を中心に、フットボールを愛する税理士の先生方をはじめ、多くの士業関係者が参加されました。

レガシィメンバーを含む総勢36名がピッチに集結。笑顔と真剣勝負が交差し、熱いプレーが繰り広げられました。全6チームによる激戦を制し、見事優勝に輝いたのは「神奈川支部蹴球同好会」!

参加者からは「年内にもう一度開催してほしい」といった喜びの声や、リベンジを誓う力強い言葉が寄せられるなど、非常に盛況なイベントとなりました。

AIで

# 遺言相談をスムーズに

※この広告の画像は生成AIで作成しております。

AI ユイゴン Well-B は、  
顧問先との対話をAIがサポートし、  
遺言書の草案づくりを事前に整理できる  
スムーズな案件化と業務効率を高める  
新しいアプリです。

AI ユイゴンが  
遺言の作成を考えている  
顧問先と、  
士業の先生の  
架け橋に

**顧問先**

- 不安
- 迷い
- 後悔

**AI ユイゴンが担うこと**

- 気持ちの整理
- 情報の言語化
- 心理的ハードル軽減
- 遺言書草案の検討・作成支援

**士業の先生**

税務観点を含む遺言書草案の総合適否判断、最終整備等（必要に応じ各分野の専門家連携）

承継計画・  
遺言書完成



相続相談の“切り札”に！ AI ユイゴンの  
**税金影響シミュレーション機能**を  
ご活用ください。

本サービスは、弁護士法の範囲内で遺言書草案の作成を支援するものであり、法的判断を伴うものではありません。

大好評配信中！



アプリのダウンロードは  
こちらから