

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

10月号の感想・要望は
こちらから！

Vol. **271**

Oct. 2026

Special interview

事業承継の現場から

チロルチョコ株式会社 代表取締役社長 松尾 裕二 氏

6 特集

実務マニュアル・書籍付き動画・音声セミナー
おすすめポイント！

New Release

8 令和8年度 所得税等の改正
面倒な要件を今一度スッキリさせる

9 自社株評価大改正への対応策
令和9年末までにできること

10 10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②

12 相続と文学 第16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※1

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。※2



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レガシィがお手伝いいたします

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。



※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。

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いただきましたら、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にて作成いたします。先生の事務所名×レガシィの連名での提案書作成も可能。案件の進め方や役割分担などは、お客様との関与度合いに応じてご相談ください。



お問い合わせはこちら！

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

0120-00-8377

<https://legacy.ne.jp/legacy-cloud/contact/>

「元氣だね通信を見て」とお伝えいただくとスムーズです



事業承継の現場から

チロルチョコ株式会社
代表取締役社長

松尾 裕二 氏

世代を超えて愛される「チロルチョコ」は、1903年創業の松尾製菓株式会社が製造し、チロルチョコ株式会社が開発・販売を行っています。
4代目・松尾裕二社長の円滑な事業承継を支えたのは、先代の綿密な計画でした。
当事者ならではの本音を通して、これからの士業に期待される役割を紐解きます。

「開発特化」の父と「マネジメント」の息子 相互尊重が生んだ円滑な事業承継

私がチロルチョコに入社したのは、社会人3年目だった25歳の時。そして代表取締役になることが決まったのは入社してわずか1週間後のことでした。全社員が集まる決算発表の式典で、壇上で父がスピーチをしている最中、突然私も壇上に上げられ「彼が後継者だから」と紹介されたのです。

父には「65歳になるタイミングで社長を退く」という明確な計画がありました。当時父は59歳でしたから、逆算すると残された猶予は6年間です。最初の2年間は各部署で研修を受け、残りの4年間は販売部長、製造部長、開発部長といった取締役クラスの役職を経験させてもらいました。そして宣言通り、父が65歳を迎えたタイミングで1年間だけ会長・社長の代表2名体制を敷き、その後完全に経営を引き継ぎました。

ありがたいことに、経営承継で苦労した記憶はほとんどありません。たまたま承継までの6年間で当時の役員陣が次々と定年を迎えたこともあり、いわゆる「古参役員が若手社長の挑戦を阻む」といった問題も起きませんでした。各部署で自然に世代交代が進み、多くの方が私と共に歩む道を選んでくれました。



松尾 裕二 (まつお ゆうじ)

チロルチョコ株式会社（松尾製菓株式会社）4代目社長。コンサルティング会社を経て、2011年にチロルチョコ株式会社に入社。2017年に30歳の若さで社長に就任。2018年より代表取締役社長。「あなたを笑顔にする」を掲げ、社員満足度向上プロジェクトの実施や組織改革を推進。先代から受け継いだ「楽しいお菓子」という軸を守りつつ、中期経営計画の導入や時代の動きを捉えたマーケティングなど、伝統と挑戦を両立した経営を行っている。

また、父と私の得意分野が全く異なっていたことも幸いしました。父は開発特化型のカリスマで、私はどちらかというと財務や組織のバランスを取るマネジメント寄りの人間。お互いの領域が違ったからこそ、真正面からぶつかることなく尊重し合えました。

父は昔から進路に口出しせず、「会社に入れ」と強要されたことも一度もありません。だからこそ、入社後ははじめとして親子であっても上司として接しました。それまで親と日常会話をする機会があまりなかったの、入社後の1年間で過去20数年分を超える量を話しましたね（笑）。

「事業承継がうまくいくかどうかは、99%先代側の準備や実行力にかかっている」というのが私の持論です。退任までの期限を切り、道筋をつけてくれた父には本当に感謝しています。その分、私が譲る立場になった時も、しっかりと次の後継者に道を作りたいと考えています。

株式の承継に関しては、顧問税理士の先生が昔から進めてくれていました。所長先生は父の大学の同級生だったこともあり、長年深い信頼関係を築いていたようです。自ら現場を動かし、スキームの再構築に尽力してくださったのがとても心強かったですね。現在、その税理士法人には所長先生の息子さんが参画されています。私とは年代が近いということもあって、一緒にゴルフをしたり食事に行ったりと、跡継ぎ同士の良いお付き合いをさせていただいていますよ。

社員が自ら動く組織へ 満足度向上から始まった環境づくり

チロルチョコがどんな会社かをあえて一言で言うならば、「笑顔創出企業」です。お客様と社員みんなの笑顔のために活動する会社という意味を込めています。その根幹にあるのが、社員満足度（ES）の向上です。私は社員満足度が自転車の後輪、顧客満足度が前輪だと考えています。会社が



「事業承継がうまくいくか」は99%、 先代側の準備や実行力次第だと思います

社員満足度向上のためにペダルを漕ぎ、後輪がぐるぐる回ってくれば、自然とサービスの質が上がり、お客様の笑顔という前輪も回っていく。この「チロルESサークル」を回すことが私の最大の役割です。

具体的な施策としては、7年前から外部委託で社員満足度調査を毎年実施しています。そこで浮き彫りになった課題に対してプロジェクトチームを組み、半年かけて改善し、また調査する、このサイクルをひたすら継続してきました。今年オフィスを移転したのも、手狭で使い勝手が悪かった以前の環境を改善し、社員が快適に働けるようにするための施策の一つです。さらに、半年に1回の部課長合宿で連携を強めたり、改善案や感謝の声を発信しやすくする日報制度「夜メール」を作ったりと、風通しの良い組織づくりにも注力しました。こうした積み重ねにより、社員が自発的に課題を解決するボトムアップの組織へと変化してきています。

現場の「やりたい!」を信じる、
チロル流ものづくりの軸

組織が変化したとしても、先代が築き上

げた「楽しいお菓子で世の中を明るくする」という軸は残していきたいと考えています。チロルチョコがただのチョコレート菓子にならないよう、パッケージの面白さやバリエーションの豊富さなど、他のメーカーにはないエッジの効いた楽しさは決して変えてはいけない当社のDNAだと思っています。

逆に、それ以外の全ては変えていいものとして捉えています。根っこの楽しささえ守れたら、会社のあり方や考え方はフレキシブルでいいんです。現在、商品のアイデアはほぼ現場発です。部署を超えた若手メンバーでランダムにチームを組み、提案者を伏せた状態で企画の面白さだけで商品化を決めるなど、発想が生まれやすい仕組みを取り入れています。

最近の学びは、営業が売りやすい角の取れた無難な商品よりも、開発者の「どうしてもこれをやりたい!」という強い思いが込められた商品の方が、SNSで話題になり結果的に売れるということです。今年4月に発売した「カラースプレー」という商品も、私にはピンときませんでしたが、担当者の熱意に任せたとこ大きな反響を呼びました。現場の熱量とアイデアを信じ、口を出しすぎないこと。これが今のチロルチョコのものづくりのスタイルです。

士業からの能動的な提案は AI時代だからこそ価値を持つ

これからの時代、単なる知識や定型業務はAIがどんどん代替していくでしょう。しかしAIは、指示を出さなければ何も教えてくれません。だからこそ、専門家である士業の皆様からの「能動的なアプローチ」が、経営者にとって大きな価値を持ちます。私自身、税務や労務については日々インプ

経営者がカバーしきれない情報を積極的に提案してくれる専門家は心強いです

トをしています、端から端までカバーできているわけではありません。税制改正や助成金など、経営者だけではカバーしきれない情報を「これをやった方が絶対いいですよ」と積極的に提案していただける存在は、本当に心強いものです。

事業承継に関しても同様です。財務諸表を見ていれば、その経営者が承継に対して無頓着か、計画的に考えているかは一目瞭然だと思います。もし無頓着なのであれば、「税理士に何を求めているのか」という部分を聞きながら、ぜひ先生方からきっかけを作っていただけると良いのではないかと思います。決断と行動は経営者自身の責任ですが、会社の未来を真剣に考える経営者ほど、共に伴走し、背中を押してくれる専門家の存在を必要としているはずですよ。



社員の熱意を信じて販売したフレーバーは「カラースプレー界限」から熱烈的な支持を集めた



オフィスにはこれまで販売されたフレーバーのディスプレイがずらり。松尾社長が一番のお気に入りとするのは、定番の「チロルチョコ〈ビス〉」(下段左から2番目)

事務所を継ぐ予定の方、
継いだ方同士で繋がりませんか？

事務所の承継前・承継中・承継後の先生を応援する実践コミュニティ「アトツギ士業会®」を運営しています。ぜひご参加ください！(詳細はp15)

実務マニュアル・書籍付き動画・音声セミナー

おすすめポイント！

実務マニュアルとは!?

「実務マニュアル」は、レガシの動画・音声セミナーで大人気だったテーマをギュッと盛り込み、内容をさらにパワーアップさせたバインダー型の教材です！市販の本とは違って、現場で「ここが知りたかった！」となる

ディープな処理や専門のノウハウだけに絞った、超実践的な作りになっています。ベテランのプロが長年培ってきたリアルな知識が詰まっているので、基本の勉強だけで終わらず、明日の現場ですぐ使えるのが最大の魅力です。



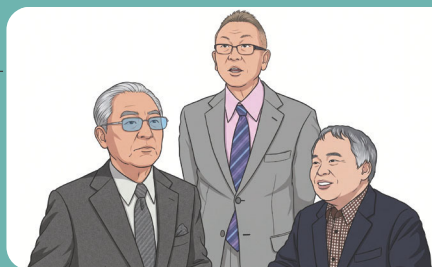
「実務マニュアル」をおススメする3つの理由！

理由

1

プロの技で ベテランとの差をサクッと埋める

執筆陣は、その道を極めたベテラン講師や元国税職員がメインです。彼らが長年かけて手に入れたとっておきのコツを思いっきり公開しているので、普通の本には載っていない「現場の生きた知見」が身につく、経験の差も一気に埋められます！



理由

2

市販本にはない 「一歩踏み込んだ現場のリアル」が学べる

市販の専門書とはひと味違い、本当に現場に必要な知識だけにスポットを当てた深掘り解説が特徴です。「こういう時どうするの？」という悩みにズバッと答えるだけでなく、現場でそのまま使える契約書や提案書などのWord・Excelデータもたっぷり付いてきます。



理由

3

スタッフ研修に使えて 事務所のレベルを底上げ！

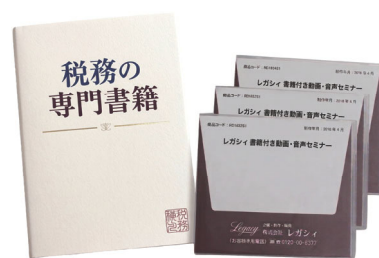
所長はもちろん、スタッフみんなの研修用としても使いやすさ抜群です。ちょっと手強い実務フローも、具体的な手順や「ここを間違えるとマズい！」という注意点を分かりやすくカバー。棚に置いて「これ読んでおいてね」と渡すだけで、みんなの実務力が見違えるほど上がります！



書籍付き動画・音声セミナーってどんなもの？

「書籍付き動画・音声セミナー」は、難しい税務の専門書を、著者本人の動画や音声つきで学べる超実践的な教材です！文字だけだと頭に入りにくい複雑な実務や細かいニュアンスも、著者のリアルな解説を聞けばスッと理解で

きます。さらに、本には書ききれなかった現場ならではの話や役立つ補足知識もたっぷり。「本を読むだけ」では味わえない、深い納得感と学習効果をダブルで実感できる新しい学びのスタイルです。



「書籍付き動画・音声セミナー」をおススメする3つの理由！

理由

1

著者の生トークで「文字の難しさ」をスッキリ解消

専門書だけだと挫折しがちな難しい内容も、著者本人がポイントを語ってくれるので驚くほどスムーズに頭に入ります！図表の見方など、文章だけでは分かりにくいニュアンスも噛み砕いて教えてくれるため、実際の現場で使える知識としてしっかり定着します。



理由

2

本には載らない現場のエピソードや役立つ知識が聴ける！

ページ数の都合で本に載せられなかった著者のリアルな体験談や、現場のエピソード、関連する税金の補足などが盛りだくさん！「生きたノウハウ」や応用力が身につくので、ただ暗記するだけでなく、お客様にそのまま提案できる実践力がアップします。



理由

3

実務の難問テーマも動画・音声でサクッとマスター

自社株（非上場株式）の評価や土地評価など、現場で誰もが悩む「難問テーマ」に特化しています。難易度が高い分野だからこそ、動画や音声で要点をギュッと絞って学べるのが魅力。忙しい毎日のすきま時間を使って、最短ルートで即戦力スキルが身につきます！



新商品 PICK UP!!

●思わぬ落とし穴 贈与税トラブル防止マニュアル 一第6訂版一

顧客への贈与提案に最適！豊富なシミュレーションと24のトラブル実例から、安全な生前対策が学べます！

●相続・贈与の土地評価 実務Q&A グレーゾーンにも解決策

アパート敷地や私道など、実務で迷いやすい難関土地評価のグレーゾーンをQ&A形式でズバリ解決！

●不動産譲渡の4大論点 解決マニュアル

合理的時価、取得費不明、土地・建物価格区分、譲渡費用を詳細解説！





税理士向け

商品名

令和8年度 所得税等の改正 面倒な要件を 今一度スッキリさせる

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11,000円／DVD：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

面倒な年末調整と 住民税の盲点を 一挙解決！

令和8年度税制改正により、給与所得者の課税最低限が「178万円」へと引き上げられます。これに伴い、税理士の先生方の実務現場や、顧問先へのアドバイス方法には大きな変化が求められています。

本講演では、所得税の基礎控除引き上げに伴い複雑化した「新たな壁」の仕組みを、配偶者・特定親族・一般の3つの立場別に図解で整理。さらに、住民税の基礎控除額が据え置かれたことで生じる所得税との乖離への実務対策や、家計全体の税負担を効率的に抑える「扶養の付け替え」の判断基準など、税理士が今すぐ活かせるノウハウを徹底解説します。

また、前年の年末調整で多くの事務所が直面した「基礎控除申告書」の記入漏れ対策や、2か所給与・年金所得者の所得概算方法などのリアルな現場実例も多数共有。法改正に翻弄されず、顧問先から最も信頼されるアドバイザーとして活躍するための知識を凝縮した講義です。

実務上の疑問を一挙に解消し、令和8年分の年末調整への万全な備えを整えましょう。実務に直結するこの機会に、確定申告の前準備としてお聴きいただければと思います。

坂野上満税理士事務所 税理士

坂野上 満

Mitsuru Sakanoue



講師
Profile

坂野上満税理士事務所所長。富山県高岡市にて税理士事務所を開業。「難しいことを分かりやすく」をモットーに、顧問先のお客さま対応や各地のセミナーで活躍している。きめ細かいタックスプランニングやサービス対応が得意。

自社株評価大改正への対応策 令和9年末までにできること

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

必ずしたい 株式評価見直しへの 準備と対応

現在、取引相場のない株式の評価についての見直しが勧められています。国税庁は類似業種比準方式を廃止し、簿価純資産に過去5年分の当期純利益に基づく超過収益力を加減算する「残余利益方式」へ一本化する方針です。

このため、改正後は高収益企業の評価額が大幅上昇すると予測されます。このことを踏まえると、現行制度が使えるうちに対策を実行することが成否を握ると言えるでしょう。

本講義では、税理士法人ファミリー代表の山本和義氏が、改正動向を踏まえた実践的な株価引き下げ策を解説。毎期の配当や利益金額の抑制、会社規模区分のランクアップによる株価引き下げ、比準要素数1や株式等保有特定会社からの脱却法、さらには完全無議決権株式（種類株式）の活用や取得後の議決権割合5%未満の判定を用いた配当還元方式の適用まで、判定ミスを防ぐ実務ポイントを提示します。

重要なのは、駆け込み対策を狙い撃ちする「総則6項」への備えです。決算期変更による比準要素数1回避や増資による特定会社外しの否認事例など、令和6～7年の最新裁決・判決を徹底分析します。

ミスを防ぎ、顧客の円滑な事業承継を導くプロ必見の講座です。

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。

10月の新商品ラインナップ

商品名

令和8年度 所得税等の改正 面倒な要件を今一度スッキリさせる



面倒な年末調整と住民税の盲点を一挙解決！



坂野上満
税理士

坂野上満税理士事務所

商品名

自社自社株評価大改正への対応策 令和9年末までにできること



必ずしたい株式評価見直しへの準備と対応



山本和義
税理士

山本和義

商品名

相続税の税額控除 7つの軽減措置の適用シミュレーション



誰にどう使う？適用要件から導く最適プラン



山本和義
税理士

山本和義

商品名

新しい公益信託制度 拡大した士業実務とかかわり方



なにができる？ 新公益信託制度



金森健一
弁護士

金森民事信託法律事務所

商品名

グループ通算制度を図表と事例で解説 120分まる分かり 全2巻



グループ通算制度 使う使わない？
申告はどうなる？



高田雅敏
WIZ税理士法人
代表社員税理士

WIZ税理士法人

商品名

改正動向 取引相場のない 株式評価と貸付用不動産



税理士としてキャッチアップしておきたい重要改正



白井一馬
税理士

白井税理士事務所

商品名

AI時代に選ばれる 杜若経営の顧問開拓モデル



具体的数字を公開 顧問数900超の工夫



向井蘭
弁護士

杜若経営法律事務所

相続・事業承継の落とし穴② 相続放棄、期間制限の“裏の裏”

相続・事業承継でよく知られた相続放棄。しかし、「期間が3ヵ月」と理解しているだけでは判断を誤りかねません。大きく差が付くポイントを解説します。

期間は原則3ヵ月だが延長可能

相続・事業承継では相続放棄もよく登場します（令和6年度になされた相続放棄申述は30万件超）。相続放棄を行うためには家庭裁判所への申述が必要ですが、これには期間制限があります。自己のために相続の開始があったことを知った時から3ヵ月以内、具体的には、①相続人が被相続人の死亡を知り、かつ②自分が相続人になったことを知った時から3ヵ月以内となっており、これは比較的好く知られているところです。

しかし、3ヵ月という期間はなかなか短く、遺産を十分に調査した上で相続手続を選択したい場合、この期間内での調査完了は難しい場合も多いと考えられます。そのような場合、家庭裁判所への熟慮期間の伸長申述により、3ヵ月という期間の延長が可能です。通常、追加して3ヵ月程度の伸長は問題なく認められ、6ヵ月の伸長が認められる場合もあります。

期間経過後の放棄も可能な場合あり

それでは、期間制限を超えてしまっただが相続放棄を行いたい方からご相談があった場合、どうすればよいのでしょうか。実は期間経過後の相続放棄を認

める最高裁判例があり、(A)被相続人に相続財産が全く存在しないと相続人が信じていて、かつ(B)そのように信じたことに相当な理由があると認められる時には、3ヵ月の期間制限の起算点が相続財産の全部もしくは一部の存在を相続人が認識した時、または通常認識できる時に変わる（後ろ倒しになる）とされています（最高裁判決昭和59年4月27日民集38.6.698）。

この最高裁判例も踏まえ、家庭裁判所は、3ヵ月の期間制限を経過している事案でもケース・バイ・ケースで広めに相続放棄の申述を受理しているのが現状です。そのため、期間経過後の事案であっても、まずは上記最高裁判例の枠組みを一つの参考にして何とか相続放棄ができないか検討してみるとよいと思われます。

債権者等の立場の場合の留意点

逆に、家庭裁判所が債務者相続人から相続放棄申述を受理していても、実は相続放棄が無効である場合も一定数あります。これは、最高裁判例上、家庭裁判所に相続放棄申述が受理されていてもそこに制度的な拘束力が生じず、後日、民事訴訟で相続放棄の有効性を争うことができるからです（最高裁判決昭和29年12月24日民集8.12.2310）。そのため、債権者等の立場で相談を受けた場合には、家庭裁判所で相続放棄申述が受理されていても、本当にその相続放棄が有効であるか慎重に検討することをお勧めします。

「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6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）。

今月のまとめ

相続放棄には、熟慮期間の伸長制度があったり、期間経過後も放棄ができる場合があったり、逆に家庭裁判所が相続放棄申述を受理しても相続放棄が無効という場合もあります。こういったことも押さえてご相談対応を行っていただければと存じます。

相続と文学

第16回

相続と山崎豊子『女系家族』（その1）
なぜ三姉妹は父の愛人に負けたのか

天野大輔

今回は山崎豊子の『女系家族』を取り上げます。1963年に発表された、大阪の老舗問屋を舞台とする相続小説です。四代目の婿養子である父が亡くなり、三人の娘と父の愛人が遺産をめぐるせめぎ合います。読み始めると、遺言、認知、遺産分割、親族会、事業承継など、相続の「あるある」が次々と現れます。『リア王』や『犬神家の一族』と同じく三姉妹が登場する点も、相続文学らしく興味深いところです。

今回の謎は、なぜ法定相続人である三姉妹が、相続では本来不利なはずの父の愛人に負けたのか、です。その理由は三つあると考えました。女系という家の構造、周到に準備された遺言、そして誰と組んだかです。後の二つは次回に譲り、今回は作品名にもなっている「女系家族」に注目します。

矢島家では、代々女性が財産と家業を受け継ぎ、男性を婿養子に迎えてきました。亡くなった父は家長でありながら、もともと外から入った人です。一方、三姉妹には「この財産は代々、矢島家の女性が守ってきたものだから、自分たちが継いで当然だ」という強い自負があります。父が築いた財産を子が分ける通常の相続とは、出発点から少し違うのです。

さらに、妻が先に亡くなり、その数年後に婿養子の父が亡くなる、いわば「二次相続」である点も重要です。形式上は父の遺産でも、三姉妹の意識では「母方の家の財産が自分たちへ戻ってくる」だけだったのでしょうか。この思い込みが、父にも自分の財産を誰に託するか選ぶ意思があることを見えにくくしました。

家の中でも女性が中心で、婿養子の男性は一步引く。食事や車の席順にまで、その空気が象徴的に描かれています。父は長年、女系の家の中で自分を抑え、「婿」として生きてきました。しかし家族は、それを当然のこととして受け止め、父が抱えていた孤独に十分気づかなかったのかもしれませんが。

もっとも、これは「女性だから揉めた」という単純な話ではありません。当時の女性は、働いて自分の財産を築く機会が今より限られていました。相続財産を守ろうとすることは、自分の生活と将来を守る現実的な行動でもあります。しかも三姉妹は、出戻った長女、婿

養子を迎えた次女、まだ独身の三女と、それぞれ異なる不安を抱えています。家への誇りと生活への切実さが重なり、遺産への思いが強くなっていったのでしょうか。

その一方、父は妻が亡くなる少し前、自分を家の婿ではなく、一人の男性として受け止めてくれる愛人と出会います。そして遺言には、愛人とその子に財産を渡し、女系家族を終わらせたいという意思が表れます。これは単なる愛人への肩入れではなく、家の中で抑え続けてきた父の、最後の抵抗だったとも読めます。

相続では、財産額や法定相続分ばかりに目が向きがちです。しかし「なぜ、この遺言を残したのか」をたどると、亡くなった人が生前に抱えていた寂しさや疎外感が見えてくることがあります。三姉妹は家の財産を見ていましたが、愛人は父の心を見ていた。その差が、勝敗を分けたのではないのでしょうか。

相続争いは、亡くなった後に突然始まるとは限りません。生前の家族関係の中で、すでに結末が決まり始めていることもあるのです。

今回は、父が仕掛けた周到な遺言と、三姉妹がそれぞれ「誰と組んだか」に注目し、愛人が勝ち切った理由をさらに読み解きます。

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



YouTube



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・コンサルティング会社を経て、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」を発信している士業の先生をご紹介します。

黒字⇒後藤先生 赤字⇒レガシィ

地元から業界の明日を育む。
税理士会目黒支部長が思い描く、
新旧共創の未来



東京税理士会目黒支部長
税理士法人Kollect スターズ
代表税理士

後藤 勇輝

DATA

東京税理士会目黒支部長
税理士法人Kollect スターズ
代表税理士
後藤 勇輝
HP : <https://zeirishi-meguro.org/>

目黒支部長就任の きっかけを教えてください

支部長になったきっかけは、東京税理士会の加藤眞司会長との出会いでした。「日本の税理士制度は、もっと変えられないのでしょうか？」という話をしていたところ、「支部長くらいはやらないと何も変えられないぞ」と言われたのです。

また、その際に加藤会長は「支部長にはなろうと思ってもなれないし、ならないと思ってもなることになる、不思議なもの」だとも仰っていました。そして、そのきっかけが来たので迷わずにチャレンジすることになりました。地盤や会務経験の乏しい私には壮大な肝試しですね。

目黒支部は約400名の会員のうち95%が個人ですが、実は大手銀行や大手監査法人に勤めながら、自宅で税理士登録をしている会員が全体の3分の1ほどを占めています。昭和から続く伝統的な地元の会計事務所と、最新の実務に精通した若い世代が同居するユニークなコミュニティです。昔から温かいお人柄の方が多く、裏表のないカラッとした人間関係があることも目黒支部の大きな魅力ですね。

注力している お取り組みを教えてください

私の目標は、税理士会の業務に対するイメージをポジティブなものに変えることです。役員をやると自分の仕事で削られて大変だからやりたくないという方も中にはいらっしゃいます。し

かし、誰かが声を上げて業界の環境を変えなければ、インボイスや相続税改正などの変化の中で会員を守ることができません。私は支部長として、目黒支部に所属している先生方が「安心・安全に税理士業務を行える環境づくり」に何より注力しています。そして、会務への参加障壁を下げる工夫をしつつ、若手会員への業務支援にも注力しています。経験の浅い先生が苦手意識を持ちがちな相続税業務に対し、資産税が得意なベテランの方々にご協力いただき、無料相談や伴走支援が受けられる体制を構築中です。レジェンドの知恵と若手のITスキルを繋ぐパイプ役を目指すとともに、連絡体制のDX化も推し進めています。

地域貢献にも 取り組まれているそうですね

目黒という地域への貢献も大切な仕事です。区役所での無料相談会や確定申告会場の設置のほか、地元の小中学校で行う租税教室にも積極的に講師を派遣しています。子供たちに税の仕組みを楽しく知ってもらうための工夫を日々考えているところです。

また、地域のイベント活動にも積極的に取り組んでいます。10月11日(日)に開催される「目黒区民まつり(通称さんま祭り)」への参加もその一つです。最近、税理士会のキャラクター「にちげいくん」と税務署の「イータ君」とのコラボを企画しています。

伝統を守りつつ、街の人々や地元のイベントに気軽に飛び込んでいけるのが目黒の良さ。仕事の枠を超えて人や街と関われるこの場所に、強い思い入れを感じています。この街で支部長を務められることは、税理士冥利に尽きますね。

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



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。

インボイス登録事業者が 事業用資産を売却した場合の 「2割特例」の適用可否について

インボイス登録を機に免税事業者から課税事業者となった個人（映像制作業）のケースです。例年の売上は500万円ほどですが、X年に事業用機材を売却したため、その収入を含めると当期の課税売上高が1,800万円に達する見込みです。

当期の売上が1,000万円を大きく超えてしまうのですが、この場合でもX年分の申告において「2割特例」を適用することは可能でしょうか。基準期間（X-2年分）の売上は500万円であり要件を満たしているはずですが、当期の売上額がここまで大きいと何か制限があるのではないかと不安になり、念のため確認させてください。

A 結論から申し上げますと、ご質問のケースでは、問題なく「2割特例」を適用することができます。

2割特例（インボイス発行事業者となることによる税額計算の特例）の適用可否を判定する際の基準は、あくまで「基準期間」の課税売上高にあります。基準期間の売上高が1,000万円以下であれば適用可能です。

1. 判定基準は「基準期間」の売上

2割特例の判定における基準期間は、個人事業者の場合は前々年となります。本事例では、基準期間の課税売上高が500万円（1,000万円以下）とのことですので、特例適用の基本要件を満たしています。2割特例の判定において、「当該課税期間(当期)」の売上高がどれほど高額であっても、それによって特例の適用が制限されることはありません。

2. 事業用資産の譲渡も計算の対象

今回のケースのように、事業の用に供している機材等の譲渡収入も、消費税法上は「課税売上」に含まれます。2割特例を選択した場合、通常の事業収入と機材の売却代金を合計した金額をベー

スに消費税額を計算し、その税額の20%を納税額とすることになります。基準期間の要件さえ満たしていれば、こうした突発的な資産譲渡が含まれる場合でも、事前の届出なしで申告時にこの計算方法を選択可能です。

3. 実務上の留意点（2年後の判定）

2割特例は、令和5年10月1日から令和8年9月30日までの日の属する各課税期間において適用が認められています。

なお、実務上の注意点として、今回の資産売却により当期の課税売上高が1,000万円を超えた場合、その2年後の課税期間については基準期間の売上高が1,000万円を超えることとなります。その年分については、2割特例だけでなく免税事業者の適用も受けられなくなる点に留意が必要です。

■根拠条文

- ・平成28年改正法附則第51条の2第1項

※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

10月

このページでは10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

10月13日 (火)	源泉所得税の納付
11月2日 (月)	9月分の子ども・子育て拠出金、子ども・子育て支援金の納付

レガシィイベント

10
7 (水)

AI・デジタル活用セミナー

AIを活用した実務の効率化を学べる、会計事務所向けの入門セミナーを開催いたします。ChatGPTの基本操作をはじめ、他事務所の具体的な活用事例から明日より実践できる導入のポイントまで、専門スタッフが詳しく解説いたします。



10
21 (水)

第29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。

※左記のQRよりスケジュールが確認できます。



NEWS

イベント

AIでユイゴンが変わる！ 体験型セミナー開催



レガシィでは8月20日、AIを活用した体験型遺言セミナーを開催し、オンラインも含めた合計153名が参加しました。

本セミナーでは、長年継続に携わってきたレガシィの天野代表らが登壇し、遺言を単なる財産分与ではなく、

家族への想いや自分のこれからを整理する機会と捉え、デジタル遺言作成支援アプリ「AIユイゴンWell-B」との対話で草案を気軽に作る手法を紹介しました。セミナー後半では、実際にアプリを使って、ユイゴンの草案作りにチャレンジ。

まさに気軽に「ユイゴン」に取り組む最初の一步となるイベントとなりました。

イベント

「相続マスター講座 第1回 総会」を開催



9月4日、東京ミッドタウン八重洲 & BIZconferenceで「相続マスター講座」修了事務所を対象とした「第1回 総会」が開催されました。

第1部では、「レガシィの相続書式」2026年版を紹介。第2部では資産税最新情報として、取引相場のない株

式評価の見直しの最新動向などについての解説、情報共有が行われ、参加者が熱心にメモを取る様子が見られました。

講義終了後は、会場を移動し、懇親会が催され、参加した修了者らが親睦を深める有意義な機会となりました。

相続マスター講座は今後も修了者に向けて情報提供や交流の場を提供していく予定です。

お知らせ

承継前・承継中・承継後の士業を応援！ 「アトツギ士業会®」のご紹介



「アトツギ士業会®」とは、事業承継や先代との関係、組織化・DXなど、アトツギ特有の課題を抱える先生方を

を応援する実践コミュニティです。交流会や勉強会などを通じてネットワークを広げ、本音で相談し、共に知見を深めながらより良い事務所づくりにつなげることを目指します。10月21日（水）には「第1回会員交流会」が開催予定です。

会員登録は無料です。上部の二次元コードよりお申し込みください。