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／レガシィマネジメントグループ

読者アンケート実施中

12月号の感想・要望は
こちらから！

Vol. 273
Dec. 2026

巻頭特集

税理士だからこそできる賃貸経営の伴走支援

【インタビュー】
世田谷アセット会計事務所　代表
税理士・公認会計士・宅地建物取引士　柳田英男



6　**税務なんでも教室**
生命保険税務の重要論点①

New Release
8　非上場株式評価の改正案と実務対応
残余利益方式の理解と論点
9　緊急告知　2026年11月改正最前線
非上場株式・貸付不動産増税・AI

10　**12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**
労務の落とし穴②

12　**相続と文学　第17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**

2028年
1月から？

非上場株式の見直し案が浮上

顧問先、今のうちに一度確認しませんか

非上場株式の評価見直し
対策の検討期間は
実質残り
6カ月！

国税庁の有識者会議で、非上場企業の株式（自社株）にかかる新たな評価方法の案が示されました。

実現すれば、約60年ぶりに評価方法が大きく変わる可能性があります。顧問先への影響を気にされている先生も多いのではないでしょうか。

対策実行に半年程度かかるとすると、検討できる時間は2027年5～6月までとなり、実質あと6カ月。しかもこれから繁忙期に突入するため、時間はあまりありません。

（2026年10月末現在の情報です）



制度が固まってから慌てないために
今のうちから顧問先ごとの選択肢を
レガシィと一緒に整理しませんか。

「贈与する」「相続まで待つ」「売却する」などをシミュレーションし、
先生と一緒に顧問先に適した対応策を検討します。
相続・事業承継専門のレガシィにご相談ください。

顧問先との関係はそのまま。

難しい部分だけ、スポットでご相談・協働いただけます。
「この会社、該当するかも」という段階でお気軽にご相談ください。※

※顧問先が特定しうる個別具体的な案件は、弊社への相談前に顧問先の同意をご確認ください。

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/

「元気だね通信を見て」とお伝えいただくとスムーズです

税理士だからこそできる賃貸経営の伴走支援



世田谷アセット会計事務所　代表
公認会計士・税理士・宅地建物取引士
柳田 英男 氏

大学卒業後、自動車メーカーのホンダにて経理財務を4年間経験。専門性を高めるために公認会計士資格を取得し、EY監査法人で約10年間、上場企業の会計監査に従事。その後、自身の実家の相続や借地権問題に直面したことをきっかけに「不動産×税理士」の可能性を見出し、世田谷区・下高井戸にて独立開業。不動産オーナー向けの支援を中心に行っている。

大家さんの迷いを晴らす、長期安定経営と円満承継のアプローチ

建築費高騰や築古物件の急増により、不動産賃貸経営を取り巻く環境は激変しています。安易な建て替えが困難な今、問われるのは物件の長寿命化シナリオと、手元にキャッシュを残す経営判断です。単なる申告代行や形式的な節税にとどまらず、生前の収益改善から円満な事業承継まで、税理士だからこそできる支援とは何か。オーナーに生涯選ばれる「真の財務パートナー」となるための実践的なアプローチに迫ります。

昨今の建築費や住宅設備価格の高騰、供給遅延の常態化は、どのような変化をもたらしているとお考えですか。

柳田：不動産賃貸経営を取り巻く環境は、建築費や住宅設備価格の高騰、資材不足に伴う供給遅延によって劇的にシビアになりました。これらにより、不動産投資において「数字的に成り立つ条件」は以前よりはるかに狭まっています。かつては大手ハウスメーカーの収支シミュレーション通りに建築を進めれば十分に成り立つケースも多くありましたが、現在では、新築・建て替えの別を問わず、立地選びや間取り、部屋数といった初期計画が綿密でなければ、想定通りの収益を上げることは困難です。

現場では依然として「大手メーカーの提案だから安心だろう」と安易に新築へ踏み切ろうとするオーナーも少なくありません。しかし事業計画書を精査すると、建築費の上振れに対して家賃設定が強気すぎたり、修繕費や空室リスク、募集費用が過小評価されていたりと、バラ色の未来が待っているとは言い難い案件が散見されます。勧められているからと鵜呑みにせず、数字を徹底的に吟味しなければなりません。

こうした状況下で税理士が果たすべき役割は非常に重くなっています。単に減価償却費の計算や相続税評価額の圧縮率を見るだけにとどまらず、「手元に確実にキャッシュフローが残るのか」という事業性の本質を厳格に検証すべきです。

特に注意すべきは相続税対策を主目的に据えた投資でしょう。度重なる税制改正により劇的な節税効果は狙いにくくなっており、節税にはなるが毎月の収支が赤字になる計画は論外と言えます。「相続税対策になりつつ、賃貸事業単体としても手元資金が残る」という両立が成立して初めて実行に移すべきなのです。

入居者自身もネットで賃料や設備をシビアに比較検討しており、魅力のない物件は見向きもされません。オーナー側にも「土地があれば儲かる不労所得」という意識を捨て、事業家としての経営意識を持っていただく必要があります。そして税理士は数字の裏付けをもって適切にブレーキをかけ、冷静に修正を促す存在でなければなりません。

築古物件の割合が増加している一方、コスト上昇によって建て替えがしにくい状況にあるように思います。税理士はオーナーに対してどのような長寿命化・延命財務シナリオを提示すべきでしょうか。

柳田：現在、日本では築30年超の物件が50％以上を占める一方で解体費も建築費も跳ね上がり、新築しても利回りが合わないケースが増えてきました。税理士には、既存物件のコストを抑えつつ収益力を維持・再生させるプランの提示が求められるように感じます。

再投資にあたっては、減価償却費を原資とした優先順位の見極めが成否を分けます。まずは入居者が不便を感じることなく、安全に暮らせる環境を保つことが大前提です。そのため、何より優先すべきは建物の躯体や入居者の安全に直結する修繕と言えます。外壁・屋根の防水、水漏れ修繕、外階段や共用廊下のサビ・腐食対応を怠れば、事故や損害賠償、退去リスクに直結してしまいます。これらは事業継続の絶対条件として、最優先で予算を確保しなければなりません。

設備高騰対策として国や自治体の「省エネ関連補助金（断熱サッシ改修や高効率給湯器など）」を活用できれば、持ち出し額を大幅に圧縮できます。ただし補助金は要件変更が多く事前申請が必須となるため、日頃からハウスメーカーや工務店と情報連携を取る体制が欠かせません。

その上で、入居率や家賃アップに直結する設備（温水洗浄便座、独立洗面台、室内洗濯機置き場など）へ投資していきます。これらを整えた上で、近隣相場を根拠に「更新時の家賃アップ交渉」へと繋げていく攻めの姿勢も重要です。

部屋探しをしている人へのアピールを考えると、最初に着手したいのが「水回り」の印象改善です。台所、浴室、トイレは入居希望者が最も清潔感を気にする部分であり、古さが際立ちます。大規模工事を行わずとも、水栓金具の交換やシート貼りでリフレッシュするだけで内見時の印象は大きく変わるものです。また、壁の一面だけ壁紙の色を変える「アクセントクロス」など、施工費を抑えつつ若年層に響く内装へのアップデートもおすすめです。

さらに好評を得ているのが、家具や家電を入居者にプレゼントするアプローチです。４万～５万円程度の大型テレビや電子レンジを室内に設置し、「入居時に進呈」と打ち出します。オーナーの負担はわずかですが、初期費用が浮くため入居者にとっては強力な動機づけとなりえるはずです。その他にも、「ペット可物件」への転換や「高速インターネットの無料化」も有効な差別化戦略と言えるでしょう。

これらの対策の根本にあるべきは「物件の未来への視点」です。承継するお子様がいるなら長期を見据えてリノベーションや設備投資を行い、後継者がいないなら過度な投資を避けてキャッシュフローを改善し、将来の売却に備えます。家族状況まで見据え、中立的な立場から投資と回収のロードマップを描いて差し上げることこそ、税理士ならではの価値ではないでしょうか。

現オーナーと後継者の双方を巻き込み、未来の修繕計画や収益性を共有・納得してもらうためのコツを教えてください。

柳田：賃貸経営の承継において何より危惧すべきなのは、適切な管理や収益改善を怠ったまま問題を先送りにして迎える相続に他なりません。形式的な節税策ばかりに気を取られ、実質的な経営状態を放置すれば、残された後継者が引き継ぐのは、老朽物件と多額の債務、そしてトラブルという負の遺産となってしまいます。

典型的な失敗例として挙げられるのが、「自主管理の破綻による家賃滞納の放置」です。何年分も家賃を





水回りの修繕やアクセントクロスの導入などは、既存物件のコストを抑えながら収益力の維持・向上効果が期待できる

滞納した入居者を放置してしまうと、税務上は未収であっても売上計上されるため、手元に資金が入らないのに税金だけ払い続けるという最悪の事態に陥ってしまいます。さらに修繕を怠って危険建物のまま相続が発生すれば、後継者は立ち退きや解体費用の負担を背負わされかねません。

これを防ぐ手立てとして、税理士が確定申告を通じて早期に問題の芽を摘み取ることが有効です。入金履歴から初期の滞納予兆を察知して早期に対処を促すことや、高齢のオーナーには管理会社への委託を提案することが有効な生前対策となります。

さらに効果を上げるには、早い段階から後継者となるお子さんに賃貸経営の事務作業を任せ、運営に巻き込んでいく必要があります。親の保有不動産や収入状況を知らないお子さんは少なくありません。生前から通帳記帳や修繕見積もりの確認などを任せておけば、経営者としての当事者意識が自然と育まれます。

現オーナーと後継者の円満な承継を目指すなら、親と子の双方から、別々に本音を聞き出すとよいでしょう。最初から同席させると、遠慮や長年の力関係が邪魔をして本音を語れないためです。「預金管理など最低限の資料さえいただければ、申告実務は我々がしっかりサポートします」と不安を取り除き、中立的な選択肢を示すことが肝要です。感情論を排したシミュレーションを提示し、落としどころを探る黒子に徹することこそ、税理士の果たすべき役割だと考えています。

大家さんの代替わりのタイミングは、顧問解約のリスクでもあります。後継者とも契約を継続するために、税理士が生前から意識しておくべきことはありますか。

柳田：大家さんの代替わりのタイミングで、次世代が「親の代からの高齢な先生には相談しにくい」と感じるのは自然な心理と言えます。次世代のと契約を継続するためには、生前から意識すべきポイントが２つ存在します。

まず、事務所側の体制として若い世代のスタッフを巻き込み、同年代同士のコミュニケーションパイプを作っておく体制作りです。担当レベルで20代～ 40代の若いスタッフが親身に対応できる環境があれば、後継者も安心して相談できます。

そして、親御さんとの普段の面談で家族の話題を交わし、お子さんが自然と同席できる雰囲気を作っておくことも重要です。営業色を出さず相談しやすい関係性を築いておけば、自然と面談に来ていただけます。同席された際は専門用語を振りかざさず、できるだけ「圧」を減らして迎え入れる姿勢を意識してください。また、日頃の何気ない世間話や雑談も決して軽視できません。雑談の中にこそ、家族関係や健康状態、将来の不安といった本音がちりばめられているからです。心を開いていただくためにも、税理士側から自身のプライベートや資産運用の体験談を話し、何でも話せる相談環境を整える姿勢が求められます。

一方、まだ関係性の薄い不動産オーナーを開拓・深耕していく場合、フックとしては、年1回の確定申告の報告書に「前年比較と背景のコメント･アドバイス」を添えることが有効です。単に申告数値を送るだけでは作業代行に過ぎません。「空室期間が長引いているので内装リフレッシュもご検討ください」「満室が続いており、周辺エリアの家賃上昇も著しいので更新時に月3,000円～ 5,000円の値上げ打診も見込めるかもしれません」といった背景や提案を添えることで、オーナーは「ここまで見てくれているのか」と信頼を寄せてくださることでしょう。

税理士は利害関係を持たず中立・客観的な立場から本音で助言できる存在です。単なる記帳や申告代行にとどまらず、生涯選ばれるパートナーになるためには、オーナーの立場に立って、現場の情報を集め続ける姿勢が不可欠となります。可能であれば自ら賃貸経営を経験してみたり、あるいは専門誌の購読やハウスメーカー・管理会社との情報交換をしたりと、オーナーのリアルな悩みを想像し学び続けることが理想です。

数字の裏付けをもって背中を押す誠実な姿勢を持ち続ければ、我々は必ず代えの利かない生涯のパートナーとして選ばれ続けるはずです。互いに研鑽を重ねてまいりましょう。

本日は貴重なお話し、ありがとうございました。



税務なんでも教室

今回から3回にわたり、生命保険税務に関してご質問が多い内容をご説明したいと思います。第1回は、法人が全員加入の養老保険を活用して役員・従業員の退職金を準備する場面でのご質問を整理します。

※法人税法は「法法」、法人税基本通達は「法基通」、所得税基本通達は「所基通」と表記します

Q１　養老保険を活用した退職金準備、いわゆるハーフタックスプランはどのような内容ですか？

A１ 契約者＝保険料負担者：法人、被保険者：全従業員（役員も全従業員と一緒に全員加入すれば加入可）、死亡保険金受取人：被保険者の遺族、満期保険金受取人：法人、とする契約です。支払保険料の２分の１を保険料積立金として資産計上し、残り２分の１を福利厚生費として損金算入します（法基通９-３-４(３)）。

満期保険金は法人が受け取り、定年退職金の一部として活用します。死亡保険金は被保険者の遺族が直接受け取り、通常、死亡退職金として活用します。

たとえば、保険金500万円の養老保険に加入すれば、被保険者が死亡しても、定年などで満期になっても、500万円の退職金の資金が準備できます。

Q２　養老保険を活用した退職金準備は、他の中小企業退職金共済や確定給付企業年金などとどう違うのですか？

A２ 退職金を支給する前から税務上の損金を伴いつつ原資を外部に積み立てる手段として、①中小企業退職金共済（中退共）・特定退職金共済（特退共）、②確定給付企業年金（DB）・企業型確定拠出年金（DC）があります。①②の掛金は法人税法施行令第135条、法人税基本通達９-３-１により支出時に全額損金とされます。ただし、中途退職・懲戒解雇・自己都合退職時の減額分の調整や十分な死亡保障がないとされます。

Q３　全従業員の加入が必要とのことですが、体況のため加入できない人がいる場合はどうなりますか？また、加入したくない人がいる場合はどうなりますか？

A３ 福利厚生費とするためには、全従業員に対して加入の機会を提供することが必要です。体況のため加入できない人がいる場合や加入したくない人がいる場合でも、少なくとも加入する機会は提供されています。加入できないことによる不利益を被らないように代替的措置は必要ですが、これらの方が加入されなくても、普遍的加入として２分の１損金は認められることになります。

なお、役員や従業員の大部分が役員の同族関係者である法人の場合、全員加入でも給与と認定された裁決事例（平成18年10月17日裁決）があります。

Q４　従業員のうち、業務上危険度の高い工事部門や配送部門を全員加入させ、事務部門は加入させないとすることは可能ですか？また、勤続３年以上、年齢25歳以上などと限定するのは可能ですか？

A４ 退職金規程でどう規定されているかですが、従事している業務内容で格差をつけるのは認められる可能性が高いと思われます。ただし、事務部門も含めて全員加入とすることが望ましいと思います。また、従業員の定着度から考えて、勤続年数や年齢で加入資格に格差をつけることも認められています。

Q５　従業員には中小企業退職金共済（中退共）で退職金準備をしています。中退共に加入できない役員全員を、この養老保険で退職金を準備すれば保険料の２分の１を福利厚生費とすることは可能ですか？

A５ この制度は原則として従業員の退職金準備のためであり、役員のみの加入で保険料の半分を福利厚生費とすることはできません。また、中退共に加入していない

従業員だけを加入させても、養老保険の全員加入とはなりません。従業員全員が加入して初めて、保険料の半分が福利厚生費にできます。

Q6　年度末に契約したのですが、体況のため条件が付き、特別保険料を翌期に支払うことになりました。特別保険料も同じ経理処理をすると思いますが、当期の支払保険料に含めてよいですか？

A6 決算期をまたいで翌期に支払ったのですから、翌期での経理処理になります。生命保険料は支払って初めて、債務が確定すると考えます。

Q7　従業員と役員は職務内容が異なりますが、保険金額に差異を設けても構いませんか？

A7 雇用契約による従業員には従業員退職金規程があると思います。委任契約による役員には役員退職金規程があると思います。保険金額の設定は、それぞれの退職金規程に従って保険金額を設定するのが原則です。よく従業員の保険金額と役員の保険金額の倍率を気にされる方がいますが、倍率制限に関する明文の規定はありません。

ただし、役員だけを高額の保険金額にするのは、税務調査で根拠を問われるので注意が必要です。

Q8　従業員が10年満期の養老保険に加入していました。退職時期でないのに満期保険金を受け取ることになりました。益金算入したくないのですが、どうすればよいですか？

A8 法人が受け取る満期保険金と資産計上額との差額は雑収入として益金に算入せざるをえないと思います。退職金として支給できれば損金に算入できますが、満期と退職の時期をそろえないと、益金と損金を同一事業年度に計上して相殺できません。

なお、保険金を据置いても、据置は保険金を受け取って預け直すと考えますから、益金に算入せざるをえません。唯一の対策として考えられるのは、年金受取特約が事前付加されている契約ならば、年金のように受取時期を複数年に分散する方法があります。

Q9　中途退職者が出た場合はどうしますか？

A9 ①当該契約を解約し法人が解約返戻金の額を受け取る、②退職金の一部として契約を退職者へ引き継ぐ、のいずれかです。そのまま契約を継続することはできません。

Q10　在職中に従業員が亡くなった場合に従業員の遺族が直接受け取る死亡保険金の取扱いはどうなりますか？

A10 退職金規程に基づき死亡保険金を退職金の支給に充てる場合、死亡退職金として取り扱われます。500万円×法定相続人の数の死亡退職金の非課税枠が適用されます。退職金規程に基づかない死亡保険金受取の場合、死亡保険金を遺族が受け取ると、法人が負担した保険料は被保険者が負担したものとして取り扱われ、500万円×法定相続人の数の死亡生命保険金の非課税枠の適用があります（相基通３-17（１））。この場合、遺族は別途、死亡退職金の請求ができますから、退職金規程へ死亡退職金とするかどうかの記載が重要となります。

法人はどちらの場合も、保険料積立金と配当金積立金を取崩し、雑損失として経理処理します。

税理士（東京税理士会日本橋支部所属）。日本税務会計学会法律部門委員。1983年早稲田大学法学部卒業、1994年筑波大学大学院経営政策研究科企業法学専攻修了。『モヤモヤもこれでスッキリ　相続・贈与のお悩み解決BOOK』『顧客の悩みをスッキリ解決！ 生命保険の活用と税務 実践50事例』『顧客の悩みをスッキリ解決！生命保険の活用と税務100問』（ぎょうせい）等多数の著書がある。

税理士
追中 徳久
Profile



New Release

レガシィでは、実務で役立つ士業向けの動画・音声セミナーを毎月お届けしています。12月発売のおすすめ商品について内容・注目ポイントをご紹介いたします。

税理士向け

商品名

非上場株式評価の改正案と実務対応 残余利益方式の理解と論点

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

「簿価純資産＋営業権」へ租税回避スキームへの対応

税理士の柴田健次先生が、非上場株式評価の抜本的改正案と税務実務への影響を詳細に解説します。本講義では、従来の類似業種比準方式や会社規模区分が廃止され、「簿価純資産＋営業権」へと一本化される新評価体系の理論的構造と仕組みを徹底解剖。

また、有価証券・賃貸不動産・現預金等の特定資産割合で判定される「特定評価会社」の判定見直しや、会社の分類に応じた純資産価額方式の使い分けを分かりやすく整理します。

さらに、役員退職金やオペレーティングリースによる利益・純資産の一時的圧縮、従業員持株会の活用、グループ内資産移転など、従来の中小企業向け節税スキームが無効化・縮小されるメカニズムを具体的に解説。国税庁による1,378社の試算データをもとに、高収益企業や資産管理会社、低収益企業それぞれへの具体的な株価影響や税負担の変動を詳細に分析します。12月の税制改正大綱を見据え、顧問先への説明方針や事業承継対策の実行タイミングなど、税理士をはじめとする実務家が今すぐ押さえるべき実践的知見と対応戦略を凝縮した必見・必聴の講座です。

※令和８年９月16日開催の第６回有識者会議資料までの公表情報に基づき制作しています

中央税務会計事務所　税理士・行政書士

柴田 健次

Kenji Shibata



講師 Profile

2008年、相続専門の税理士法人に入社。2014年、柴田健次税理士事務所を設立。2016年、東京タックスコンサルティングの共同代表に就任 。2025年、中央税務会計事務所に相続専門税理士として入所。著書に『評価明細書ごとに理解する 非上場株式の評価実務』（清文社）等

税理士向け

商品名

緊急告知
2026年11月改正最前線
非上場株式・貸付不動産増税・AI

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

ここだけは逃せない！
天野隆が解く
最新論点4選

2026年の年内税務実務は、非上場株式の評価見直し論議や貸付用不動産の時価評価への移行など、実務に直結する重要テーマが目白押しです。加えて、AI活用の安全管理といった、税理士等の専門家にとって正確な最新動向のアップデートと適切なリスク管理が不可欠な時期を迎えています。

本講義では、税理士法人レガシィ代表社員税理士・公認会計士の天野隆が、激動する税務実務の最重要ポイントと今すぐ打つべき次の一手を、注目の４つのテーマに凝縮して分かりやすく緊急解説します。

講義では、非上場株式の評価見直し案や貸付用不動産などの話題を徹底分析。各種報道に惑わされず、相続時精算課税制度等を活用して評価額をロックする実践的な資産防衛策を提示し、実務で判断に迷いやすいポイントや顧客への事前助言に必要な要点まで網羅しています。

さらに、日税連AIガイドラインが定める「区分A（機密情報）」保護の３つの鉄則や顧問先との合意形成手順を整理し、安全なAI運用体制の構築法も提示するほか、憲法84条についても注目の判例を交えて解説します。年内対策が急務となる中、顧客の資産と信頼を守り抜くために、ぜひ本講義をお役立てください。

※令和８年10月27日時点の情報に基づき制作しています

税理士法人レガシィ
代表社員税理士・公認会計士
天野 隆
Takashi Amano



講師 Profile

税理士法人レガシィ　代表社員税理士・公認会計士・CFP。1973年公認会計士2次試験合格。1974年慶應義塾大学経済学部卒業。1980年から現職。2021年にレガシィマネジメントグループ会長となる。

12月の新商品ラインナップ

商品名
顧問契約書の再設計
リスクを高めるNGワードと顧客の選別

check! 2代目税理士のお悩み解決　先代の契約の見直し・再設計



皿谷法律事務所　弁護士
株式会社バトンズ　執行役員CCO
皿谷 将

商品名
飲食料品消費税率1%
実務のポイントと課題への対策

check! いざ実務、の際に戸惑わないための解説です！



税理士法人ゆびすい　税理士
天谷 翔

商品名
非上場株式評価の改正案と実務対応
残余利益方式の理解と論点

check! 資産管理会社の範囲が最大の論点



中央税務会計事務所　税理士・行政書士
柴田 健次

商品名
財産は渡す、経営権は残す！
自社株評価上昇前の3つの方法

check! 法務の「おおよそ」を押さえておけば十分！



司法書士法人名南経営　司法書士
木村 真由美

商品名
緊急告知　2026年11月改正最前線
非上場株式・貸付不動産増税・AI

check! 税制改正とAI時代を生き抜く税理士実務



税理士法人レガシィ　代表社員税理士・公認会計士
天野 隆

商品名
歯科医院の税務戦略と調査対応
「お金を残す」顧問先指導　2026

check! 黒字でも資金が残らない歯科医院を救う



湯沢会計事務所　代表税理士
湯澤 勝信

商品名
漏えいが起きた時どう動くか
個人情報保護法対策セミナー再現

check! 漏えい事故多発　顧問先ニーズを掴むセミナー



弁護士法人長瀬総合　法律事務所　弁護士
長瀬 佑志

労務の落とし穴❷
技能実習制度に代わり「育成就労制度」がスタート

2027年4月から、外国人技能実習制度に代わる新しい制度として「育成就労制度」が始まります。新しい制度の概要と、外国人材を受け入れる事業主が気をつけるべき点を確認しておきましょう。

（1）2027年4月1日に「育成就労制度」がスタート

来年（2027年）４月１日、いわゆる育成就労法が施行されます。正式名称は「外国人の育成就労の適正な実施及び育成就労外国人の保護に関する法律」で、これまでの技能実習制度に代わり「育成就労制度」がスタートします。

技能実習制度は、とりわけ開発途上国の人たちに日本の技能を学んでもらい、母国の発展に役立ててもらう「国際貢献」を目的とした制度でした。しかし実際には、人手不足の現場を支える労働力としての役割が大きくなり、制度の目的と実態がかけ離れていました。また、原則として職場を変えられないため、賃金の未払いやハラスメントなどの問題が起きても声を上げにくいという指摘もありました。そこで、技能実習制度を発展的に解消し、目的を「人手不足分野における人材の育成・確保」と改めた育成就労制度が設けられたのです。

（2）育成就労制度と技能実習制度の違い

育成就労制度は、人手不足分野のうち就労を通じて技能を修得させることが相当な分野で、日本での原則３年間の就労を通じて特定技能１号水準の外国人人材を育成・確保する制度です。特定技能制度との連続性を持たせることで、外国人が日本で就労しながらキャリアアップできる分かりやすい制度とし、長期にわたり我が国の産業を支える人材の確保を目指しています。

技能実習制度との大きな違いは、外国人を労働者としてより適切に権利保護する観点から、一定の条件のもとで本人の希望による転籍が認められることです。主な条件は、同一の業務区分内であること、一定期間の就労、一定水準の技能・日本語能力などです。また、受入れ企業を支援・監督してきた「監理団体」は、中立性を高めた「監理支援機関」に改められます。さらに、来日した外国人が多額の借金を背負わないよう、母国の送出機関に支払う手数料を受入れ企業も分担する仕組みが導入されます。

（3）受入れ企業が注意すべき点

受入れ企業は、受入れの計画について認定を受け、日本人と同等以上の報酬を支払うなど適正な受入れ体制を整える必要があります。また、転籍が可能になる以上、賃金や職場環境、教育体制が他社より劣れば、せっかく育てた人材が他社へ移るおそれがあり、「選ばれる職場」づくりが欠かせません。なお、現在技能実習生を受け入れている事業主には、施行後も一定の経過措置があります。出入国在留管理庁のホームページ等で最新情報を確認しておきましょう。

外国人材は、もはや単なる「人手」ではなく、ともに働き、地域で暮らす仲間です。言葉や文化の違いを尊重し合える職場づくりこそが、新しい制度を成功させる鍵になると思います。

今号のまとめ

育成就労制度によって、外国人労働者が本人の希望で転籍することが可能になります。受入れ企業は「選ばれる職場」を目指して賃金や労働環境などを整えることが求められます。経過措置があるため出入国在留管理庁のホームページ等で確認しておきましょう。

「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8回



弁護士
今津 幸子

アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業パートナー弁護士。慶應義塾大学法学部卒業。第一東京弁護士会所属。経営法曹会議常任幹事。人事労務分野全般を専門とする。厚生労働省ハラスメント対策企画委員会座長。

相続と文学

第17回

相続と山崎豊子『女系家族』（その2）

嘉蔵はどんな思いで遺言を書いたのか

天野大輔

前回は山崎豊子の『女系家族』を取り上げ、三姉妹が父の愛人に負けた背景を、女系という家の構造から考えました。今回は父・矢島嘉蔵が残した遺言と、相続で「誰と組むか」に注目します。嘉蔵はどんな気持ちで、この遺言を書いたのでしょうか。

婿養子として家を支えながら軽んじられてきた嘉蔵には、女系家族を終わらせたいという思いがありました。しかし、遺言を一つずつ読むと、単純な復讐だけでは説明できない配慮が見えてきます。

まず三姉妹への財産の分け方です。次女・千寿には家業を、長女・藤代には貸家を、三女・雛子には株式と骨董品を残します。婿の良吉がいる次女には商売を継がせ、長女には代々の土地を守ってもらう。未婚で将来が定まっていない三女には、換金しやすい財産を渡す。それぞれの暮らしを考えた父の心遣いだったのではないでしょうか。

ただし、心遣いがそのまま納得につながるとは限りません。貸家をもらう長女から見れば、管理に手間がかかる不動産より、株式をもらう三女の方が得に見える。事業を担う側には、働いていない姉妹にも利益を分けることへの不満も生まれかねません。同じ金額でも、財産の使いやすさや背負う責任は違うのです。

しかも、嘉蔵は一部を共同相続財産とし、分け方を皆の話し合いに委ねました。すべてを決めきれない父の迷いも感じられます。しかし、藤代は自分が取得する貸家の評価を低くし、残りの財産を多く得ようとします。皆で仲良く決めてほしいという願いが、かえって駆け引きの余地を生んでしまったのです。

ここで効いてくるのが「誰と組むか」です。藤代が頼る踊りの師匠にも、彼女の財産を当てにする思惑があります。親身に見える助言が、必ずしも本人の幸せにつながるとは限りません。財産だけでなく、相談相手の利害にも目を向ける必要があります。

一方、嘉蔵は愛人・文乃が身ごもった子について、生前に胎児認知の届出を済ませていました。後から明らかになる遺言では、男の子なら将来、千寿夫婦と共同で家業を営むよう定めています。女系を終わらせる意思は明確ですが、次女夫婦を追い出すわけではありません。さらに万一死産となっても、文乃には金銭と住まいを残す。家への反発と、大切な人を守りたい気持ちが同居しています。

番頭・宇市への対応にも、その複雑さが表れます。嘉蔵は不正に備えて財産目録を用意し、横領分の返済を求める一方、長年の奉公と世間体に配慮して訴訟にはせず、退職金を渡すよう指示します。不正は許さない。でも尽くしてくれた年月まで否定しない。ここには、単なる復讐者ではない嘉蔵の姿があります。

そして遺言執行人は、宇市から良吉へと変更されます。財産を知り尽くした人が、安心して任せられる人とは限らない。誰に託すかも、何を誰に渡すかと同じくらい大事なのです。

遺言の結びには、完全な公平は難しいからこそ互いに譲り合ってほしいという願いが記されています。家のあり方は変えたい。しかし娘たちの暮らしまで壊したいわけではない。怒りと愛情を抱えたまま、嘉蔵は家族の未来を考えていたのではないでしょうか。

相続では、配分の結果だけでなく「なぜ、こう分けたのか」を読み解くことも大切です。そして遺言を書く側も、自分の怒りや寂しさを見つめ直す必要がある。遺言は最後の反撃にも、家族への贈り物にもなり得るからです。

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 Professiona 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
ご紹介させていただきます。

黒字➡魚路先生　赤字➡レガシィ

事業継承の現場での危機感から独立へ。地域を支える経営者を救う、魚路剛司先生の揺るぎない覚悟



ミライ WO つなぐ経営研究所
代表　中小企業診断士
魚路 剛司

DATA

ミライWOつなぐ経営研究所
代表　中小企業診断士　魚路剛司
HP：https://miraiwotunagu.com/

開業までの経緯を教えてください

地方銀行で支店長や融資部長を務める中、経営者の高齢化が進む一方で承継対策が放置されている現実に強い危機感を抱きました。「このままでは地域の中小企業が消えてしまう」と自ら啓発資料や研修講師として醸成活動に奔走したことが、支援を志した原点です。

大きな転機は2018年、中小企業庁のプッシュ型事業承継支援高度化事業で全国本部のプロジェクトマネージャーに就任した時でした。大企業偏重の陰で、街の小規模事業者が相談先もなく廃業に追い込まれる実態を目の当たりにし、伴走支援の重要性を痛感したのです。その街唯一のスーパーが突然閉店して住民が買い物難民になるような事態は防がなければなりません。地域企業と人々の未来をつなぐため、2019年に独立を果たしました。「ミライWOつなぐ経営研究所」の屋号には、これまで奮闘してきた会社を未来へつなぐお手伝いをしたいという想いを込めています。

特に注力している取り組みは何ですか?

専門家派遣や研修講師、顧問先への伴走支援が日々の活動の柱です。1人親方だからこそ規模拡大を追わず、目の前の経営者に愚直に向き合う姿勢を貫いていきたいと思います。

今、最も情熱を注いでいるのは、年間約7万件に及ぶ「サイレント廃業」に苦しむ経営者への支援と心のケアです。会社を畳む決断を「人生の失敗」と思い詰める社長に寄り添い、「豊かな人生の物語の中に、会社という輝かしい章があったのですよ」と捉え直していただくような、伴走型支援を大切にしています。

廃業は終わりではなく、第２の人生の始まりです。引退後の生活設計やキャッシュフローを一に描き、前を向いて次のステージへ歩み出せるよう支えていきたいと考えています。あわせて、廃業を防ぐ「自社のお宝（顧客提供価値）の発掘」にも力を注いできました。自分たちの技術やサービスの真価に気づいていない経営者は少なくありません。その隠れたお宝を言語化して磨き上げれば、業績回復への道が拓けることもありますし、仮に譲渡する際にも良き買い手を惹きつける強力な武器になります。隠れた強みを磨き上げ、業績改善や良き引き継ぎ手への橋渡しを行い、大切な技術と想いを次代へ残すサポートに挑む所存です。

専門家として選ばれ続けるには、明確な「とんがり（差別化）」を持つことが不可欠だと考えています。私自身のとんがりは寄り添う心と対話力。知識を押し付けるのではなく、経営者自身に語ってもらい、自発的な気づきを得てもらう伴走姿勢こそが信頼関係の原点です。税理士の先生方に心からお伝えしたいのは、申告業務にとどまらず「顧問先の未来に関心を持っていただきたい」という点に尽きます。事業承継とは未来を創る営みです。傾聴力・理解力・質問力、そして真摯な態度からなる「対話力」を携え、ぜひ経営者と10年後の未来について語り合ってください。先生方の一歩踏み込んだ対話こそが、地域の大切な企業と人々の未来を守る最大の砦となるはずです。

取材対象者募集しています!
「先生の取組をお話ししませんか?」

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

※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。

個人事業主である被相続人の課税所得および算出税額がゼロの場合

相続人からのご相談で、被相続人（年の中途で死亡）が小規模な個人事業（事業所得）と公的年金等の雑所得を有していたケースの対応についてご質問です。

生前の売上・経費等を精算した結果、各種所得控除を差し引くと「課税所得および算出税額がゼロ（または納付税額なし）」となる見込みです。

1．準確定申告の要否：課税所得・税額がゼロであっても、事業所得が存在していた場合は法的に準確定申告の義務があるのでしょうか？

2．通常の確定申告との比較：通常の確定申告（生前の年分）においても、税額ゼロであれば申告不要という理解で問題ないでしょうか？

A

課税所得および算出税額がゼロ（または源泉徴収税額等により納付額がない）であれば、法令上の準確定申告義務（所法125条1項）はありません。

通常の確定申告においても同様に税額ゼロであれば申告義務自体は生じませんが、青色申告の承認維持や住民税申告との関係から「税額ゼロであっても提出する」のが実務上の標準的な対応となります。

法的な根拠および実務上の判断ポイントは以下の通りです。

1．準確定申告義務の判定（所法120条1項・125条1項）

年の中途で死亡した場合の準確定申告義務は、所得税法第120条1項（確定所得申告）の規定を準用します（所法125条1項）。

法的要件：各種所得の合計額から所得控除を差し引いた金額（課税所得）に税率を乗じて算出した「算出税額」が「配当控除額」を超える場合にのみ、申告義務が生じます。

判定：事業所得等の存在有無にかかわらず、最終的な税額がゼロ（または配当控除により納付税額が生じない）であれば、法的な準確定申告の義務はありません。

2．通常の確定申告および実務上の留意点

・青色申告の承認との関係

被相続人（または一般の納税者）が青色申告の承認を受けている場合、税額ゼロであっても申告書（青色申告決算書等）を提出しないと、無申告状態が継続することになり「青色申告の承認取消し（2年連続無申告等）」のリスクが生じます。そのため、実務上は承認維持のために税額ゼロでも申告を行うのが一般的です。

・還付申告および純損失の繰越申告

還付がある場合：源泉徴収された税金がある場合は、申告義務はなくとも「還付を受けるための申告（所法122条）」として準確定申告を行います。

赤字（損失）の場合：事業所得で赤字が生じ、翌年以降（被相続人の場合は青色事業専従者等の取扱い）や他の所得との損益通算・繰越控除を行う場合は「確定損失申告（所法123条）」として提出が任意で認められています。

住民税申告との兼ね合い：所得税の確定申告（準確定申告）を免除・不要とした場合であっても、市区町村に対する「住民税申告」の義務は別途残る場合があるため、所得証明の発行や各種行政手続の観点から税額ゼロで確定申告を提出しておく方が実務上のハレーションを防げます。

【実務上のアドバイス】

被相続人が過去に「青色申告」を行っていた場合や、源泉徴収された公的年金税額の還付を受けられる可能性がある場合は、申告義務の有無にかかわらず、相続人名義での準確定申告（還付申告・青色決算書の提出）を完了させておくことが、税務署からの不要な照会（お尋ね）を回避する安全な実務対応となります。

■根拠条文

・所得税法第120条（確定所得申告）
・所得税法第122条（還付等を受けるための申告）
・所得税法第123条（確定損失申告）
・所得税法第125条（年の中途で死亡した場合の確定申告）

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 12月

このページでは12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

12月10日（木）	源泉所得税の納付
1月4日（月）	固定資産税（第3期分）の納付
1月4日（月）	12月分の子ども・子育て拠出金、子ども・子育て支援金の納付

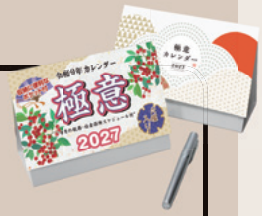
レガシィイベント

12/16（水）

第31回 会計事務所をいい状態にしたい研究会

レガシィマネジメントグループ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。

※左記の二次元よりスケジュールが確認できます。



本年も極意カレンダーをご愛顧賜りありがとうございました

日頃より極意カレンダーをご愛顧いただき、誠にありがとうございます。おかげさまで多くのお客様からご好評いただいております。2028年版も発売が決定しておりますので、サンプルをご希望の方は下記までお気軽にお問い合わせくださいませ。

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

NEWS

イベント

「アトツギ士業会」第１回交流会を開催 26 名の税理士が参加



10月21日、東京ミッドタウン八重洲にて「アトツギ士業会　第１回会員交流会」が開催されました。同会は、士業事務所の「承継」の悩みや課題を共有し、ともに語り合うコミニティとして不定期にて懇親会を開催しておりましたが、今年８月に会員制度として正式に発足。交流会当日は税理士をはじめとするアトツギ士業26名が参加をして大きな賑わいを見せました。

冒頭では代表幹事を務める小野瀬・木下税理士法人の小野瀬貴久氏が開会挨拶に立ち、会への熱い想いを語り、続くグループディスカッションでは、４～５名ごとのグループに分かれて、事務所経営や事業承継ステージの課題や工夫等について熱心に協議。後半の懇親会でも真剣な対話と和やかな交流が繰り広げられました。

同じ立場だからこそ理解し合える点も多く、参加者同士の絆を深める大変有意義な時間となりました。

お知らせ

レガシィマネジメントグループ 代表取締役最高顧問 天野紹子の新書籍が発刊されました



レガシィマネジメントグループ代表取締役最高顧問・天野紹子の新書籍が扶桑社より発売されました。

『心地よく生きる―人生を更新して「ありたい自分」を手に入れるための27のヒント』

人生の後半を心地よく生きるために大切なのは、肩書や周囲の評価にとらわれず、「私はこうありたい」という自分自身の軸を持つことです。その軸があってこそ、その人ならではの魅力的な「存在感」が生まれます。本書では人生を４つのステージで捉え、過去の延長ではなく培ってきた経験や「好き」を生かして人生を更新する「セルフイノベーション」を提案。豊かに生きるための27のヒントを解説しています。

さらに、これまでの歩みを振り返り、今後の生き方を具体的に描くための実践ワークも収録。自分にとっての心地よい生き方を見つけたいすべての方に、ぜひご一読いただきたい一冊です。

AIユイゴン Well-B

顧問先の遺言準備を前段でサポート
遺言相談の入口づくりと業務効率化に

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	AI ユイゴンが担うこと	士業の先生	承継計画・遺言書完成
・不安 ・迷い ・後悔	・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	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）	



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

元気だね通信
第273号
2026年12月１日発行

発行・編集：レガシィマネジメントグループ
〒104-0028
東京都中央区八重洲二丁目２番１号　東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 12階
TEL 0120-00-8377　FAX 03-3214-1718