

OWNER'S LIFE

発行: エヌピー通信社 電話: 03-3971-0111 (代表) 日本新聞協会 / 日本記者クラブ / 国税庁記者クラブ / 国会記者会 会員社

オーナーズライフ ドクターズエディション

おかげさまで
70th
since 1948
エヌピー通信社

www.owners-life.com

DOCTOR'S EDITION

vol. **46** 2018 July



ドクターを悩ます厄介事

税務調査が大幅に長期化

調査日数「5日以上」が2割

税務調査が長期化している。東京税理士会が税務調査の実状について会員税理士に聞くアンケートで、最近の調査は数年前と比べて一層納税者に負担を強いるものになっていることが明らかになった。特に回答者の不満がにじみ出ているのが、調査期間が長くなっていることだ。税務調査に立ち会ってきた税理士のアンケートから最近の調査の傾向を読み解く。

東京税理士会は会員から無作為に抽出した開業税理士・税理士法人6千にアンケートを送付し、平成29年6月30日までの1年間に顧問先事業者が受けた税務調査の状況などに関する1716の回答を得た。実地調査を受けたのは回答者のほぼ半数にあたる862人で、調査総数は2495件。調査対応をした税理士1人当たりの件数は年2・89件だった。

回答によると、1日で終わった税務調査は486件で全体の20・5%。この割合は過去3年間と比べても大きな変動がない。これに対して5日以上かかった調査は449件で前年度の11・3%から19・0%へと大幅に増えている。税務調査対応はただでさえ納税者に大きな負担を強いるものであり、日数が増えれば増えるほど経営者の事業や生活に影響を与えるが、調査官はそうしたことに付度せずじつくり腰を据えて取り組むスタンスであることがうかがえる。

ことも珍しくなくなった」と税務署が早期着手を図っているという傾向を語るが、これは早めに調査に取り掛かることで、同じ事務年度内に可能な限り長期の調査を実施する心づもりであるとみられる。平成25年の国税通則法の改正を境に法人税の実地調査は12万9千件から9万3千件まで大幅に減少したが、調査1件当たりの申告漏れ所得金額は913万9千円から1071万2千円へと上昇した。最近の調査は1件当たりの調査日数を増やして入念に調べ上げ、「取れるところからはしっかりと取る」という方針になっていることがうかがえる。東京税理士会の業務対

策部は「調査の長期化は納税者や税理士にとって負担になることから、短縮されることを望む」と国税当局に注文を付けているが、長期化の流れは止まりそうにない。いわゆる重点調査業種に指定されることが多いドクターとしても気になる傾向だ。

ざない。2日が49・8%で最多、3〜4日が18・3%、5日以上が19・7%にも上る。実際に調査官と向き合っている間は、いうまでもなく本来の業務に手を付けられないが、それだけではなく、調査官が来ていなくても調査着手から完了までの間に経営に集中することは簡単ではない。しかし法人税調査の9割近くを占める複数日にわたる調査は、連続した数日間が終わるとは限らない。調査の着手から終了までの期間は、3〜5カ月が16・4%、半年以上も4・4%あり、3カ月以内で済んだ会社は79・1%だった。2割の会社が3カ月以上の期間、税務調査に頭を悩ませ

てきたことが分かる。税務調査への対応を得業業務とする都内のA税理士は、「昔は決算から半年経ってから調査が来るという身構えでいたが、最近は調査が来るまでの期間が確実に短くなっている。(申告期限が5月末の)3月決算法人への調査の連絡が6月に来る

エヌピー通信社「オーナーズライフ」と日経電子版連動掲載特集です。

2018
夏の**新築分譲マンション**・一戸建て
セレクション特集

<http://ps.nikkei.co.jp/map1806/>

クルマ、住宅、飲食費

私用と業用の境界線を探る 調査官は「証拠」の有無に注目

法人名義のクルマや別荘、クルーザーは、税務署に「院長個人のもの」との疑いをもたれると、費用を損金にできなくなる可能性がある。経費で落とすことの正当性を税務署に主張するには、事業で使っている証拠を確実に残しておくことが肝要だ。院長に関する支出を経費で落とすための実務上のテクニックや注意点を確認しておきたい。

あくまで「業務に使用」が大原則

院長先生が経営とプライベートを切り離さず一年中病院のことを考えていても、税務上ではきつちり公私を分けて処理する必要がある。例えば業用车であれば、本来は減価償却資産として購入費を一定期間で経費にでき、さらに法人が支払うガソリン代、保険料、車検代、メンテナンス代、高速道路利用料も経費として損金になるが、院長が主にプライベートで使っていると税務署に判断されると、臨時



の役員給与として所得課税され、法人は支払い分を損金にできなくなる。法人の経費にするための大原則は「業務用に使っている」ということについて税務署に疑いを抱かせないことだ。それでも疑われてしまったなら、事業で

使っていた証拠を見せて正当性を主張すればよい。国税不服審判所の裁決を紐解くと、事業に使っている証拠の有無を国税当局が重要視している実態が明確に浮かび上がる。法人の代表者がマンションの備品を会社に購入させて経費に

計上したところ、代表者が給与課税されたケースがある。法人の代表者Aは、法人からマンションの一室を借り、低額の賃貸料を支払っていた。その後、法人名義で家具やカーテン、食器を購入。費用を経費にしたが、Aに経済的利益があったと国税当局にみなされ、「事業活動に使っている」という主張が否認され

た。国税当局が事業性を認めなかった主な理由は、①住民登録や水道光熱費の支払いをしていないのはAだったこと、②家の鍵はAと、法人理事でもある息子だけが管理し、ほかの法人関係者は自由に出入りできなかったこと、③法人のパンフレットやホームページに法人施設としてマンションが紹介されていないこと、④法人が主張する理事会や役員会の開催の証拠がなかったことなどだった。

規程や議事録も重要になる

つまり、仮にこの法人がマンションを法人名義で登録し、Aと息子以外の法人関係者も自由に使えるような「利用規程」を定め、パンフレットやホームページで施設を紹介し、理事会

や役員会の議事録を残しておけば、国税の判断が違ったものになったということだ。

他の資産に置き換えて考えても同様のことが言える。例えばクルーザーや別荘を取引先の接待や従業員の慰安を目的に法人が持つことがあるが、院長がプライベートで購入したとみなされてしまうと、維持費用などの関連支出は院長への給与や貸付金となり課税対象になることがある。実際に院長や親族以外の人も事業上で利用しているなら、利用規程を作成したうえでホームページでも施設を紹介し、利用実績報告書の記載を徹底することなどによって税務署に疑問を抱かせないようにする必要が

ある。

業用车でも同様で、例えば車庫証明の際に保管場所を院長宅にすると、税務署は「院長個人のクルマではないか」と不審を抱くおそれがある。他にも事業性の有無についてあらぬ疑いを掛けられるリスクがあるのは、「従業員数が少ないのに業用车の保有台数が多い」、「嗜好性の高い改造をしている」、「頻繁に買い替えている」といった状況

だ。また、院長車の定番とされるメルセデス・ベンツであっても2ドアのスポーツタイプは嗜好性が高いため経費にできないと言われることが多い。

しかし、高級車であろうとも、法人で事業用として使っている証拠があるのなら、堂々と経費にして問題ない。事業用であることを証明するには特に「運転日報」を残しておきたいところだが、注意しなければならぬのは記載内容と走行距離メーターの数字にズレが出ていないかという点だ。プライベートでもクルマを使うことがあるなら、後から税務署に突っ込みを入れられないようにしたい。業用车であることを証明するためとはいえ、通常はフェラーリやベンツの車体に印字することはまずないが、車種によっては医療機関名をペイントすることによって事業で使っていることを示す方法もある。また、飲食費も院長個人の支出だと税務署に判断された場合、経費として落とせないが、領収書とともに、仕事に關係する同席者がいた事実を残しておけば損金化は可能だ。たとえキャバクラやスナック

調査官を務めたこともある国税OB税理士は、「事業に使っているか否かのギリギリのラインだと税務署にとっても事実認定が難しく、院長の言い分に一応の筋が通っていれば基本的に深掘りされない。調査の現場では、口がたつ経営者と、自信なさげに説明する経営者とは、調査官が下す結果が異なることもある」と、説明の仕方次第で経費にできることもあると語ってくれた。事業に使っている証拠をきちんと残し、堂々と経費性を主張できるようにしておきたい。

明快で論理的な説明こそカギに

クなどの色っぽいお店でも、仕事に必要な支出であることを説明できれば経費で落とすことは可能だ。



診療所における AI活用の可能性



日常の様々な場所で「AI」が活用される時代となりました。今後、医療の現場でも診療ビッグデータをAIを使って解析することで、医療の質向上、業務の効率化が図れると期待されています。

医療分野での AIの活用に期待

AIとは「Artificial Intelligence」の頭文字をとった言葉で、「人工知能」と訳されます。コンピュータが自己学習を行い、その知識をもとに解析を行うことで、推測が可能になる仕組みです。身近なところでは、スマートフォンの音声認識や障害物を避ける自動運転、ネットの画像検索、商品レコメンド、産業界における画像処理など、様々な場所でAIが活用され始めています。

政府もAIの可能性に注目し、保険医療分野におけるICT活用推進懇談会の提言において、「ビッグデータの活用やAIによる分析が進むことで、現在、診断や治療が難しい疾患でも、個人の症状や体質に応じた、迅速・正確な検査・診断、治療が受けられるようになる」としています。

Web問診システムとAI

政府が考えていることは、医療の現場でも少しずつ、その兆しが出てきています。身近なところでは、今普及が始まろうとしている「Web問診システム」においてAIの活用が検討されています。AIを、医師の診断補助ツールとして、診療業務の効率化に役立てられるのではないかと考えられているのです。

たとえば、かぜや腹痛の患者に、医師が診察室で聞く質問は大抵決まっており、それをWeb問診で患

者自らが入力することで、診療前にある程度病気を絞り込むことができるとようになります。その際、医師は病気を絞り込むときに時系列で考えているので、適切な問診順番によって、徐々に絞り込んでいくという流れ自体が、Web問診票の活用ポイントであり、AIの活用なのではないかと思えます。これまで情報を徐々に蓄積することで、絞り込みを行うという行為が従来の紙の問診票ではできなかったのですが、Web問診システムを活用すれば、簡単に行うことが可能なのです。

一方で、蓄積された問診データの情報を検索・解析を行うことで、さらに診療に役立てることも可能でしょう。例えば、花粉症の流行時期は一般的には2、3月からとされていますが、花粉の飛散状況は地域で差があります。Web問診票で、「目のかゆみ・くしゃみ・透明な鼻水」にチェックした人の数がある一定数を超えた場合に、花粉症がこれから流行しそうであることを、地域別に推測できるようにあります。それを時系列に蓄積す

AIの活用に向けた工程表



ば、翌年の花粉症の発症予測もある程度できるようになり、事前に、必要な検査や治療薬などの準備を行うことが可能になるのではないでしょう

うか。それらのデータを医療機関の垣根を越えて共有出来たら、さらに予測が適切になるでしょう。副作用情報の収集解析については、

AIが最適な予約時間をレコメンドしてくれる

AIは人間の経験値を解析し、業務を効率化・単純することに強みがあります。医療には、単純作業がたくさんあるので、AIの活用場所はたくさんあるでしょう。単純作業はAIに、複雑な作業は人間がとずみ分ければよいのです。

特に受付(予約)業務は、AIの活躍の場が多くあるように感じます。その中でも、疾患に応じた予約の平準化を行うことが可能になるのではないのでしょうか。例えば、花粉症や風邪の患者ですと、診察に必要な時間は5分程度であるのに対し、腹痛や胸痛などの場合は20分くらい診察や検査にかかります。患者は予約をして、クリニックに着いてから問診をするのではなく、事前に問診をして、症状に応じてAIが適切に予約枠を割り振るようになれば、患者の待ち時間はかなり平均化されて、医師も患者も効率的な時間配分となります。また、病院によって混雑する曜日や時間帯が異なるので、AI予約システムが混雑状況を把握して、患者に空いている時間帯の予約を促すこともできるでしょう。

また、診療所には毎日たくさん電話があります。その対応がなくなれば、スタッフの負担も減りますし、

その際の情報が多く集まれば、診療の効率化にもつながります。

AIを恐れず賢く活用する

AIは人間から単純作業を取り上げ、人間はより複雑な業務のみを行うようになります。それは理解と感情が混ざるような業務です。患者への説明や指導、行動変容アプローチといったものは、AIにはまだ難しいでしょう。AIが医療の分野に入ってくることで、医師は、技術に特化した職人中の職人の医師と、患者の感情を汲み取って対応する、よりコミュニケーションサービスに優れた医師の二極化が進むと思います。外科医はその外科医にしかできない手術のみをするようになり、内科医はより患者の病気に対する気持ちに寄り添うことにより重きをおくようになり、診断や処方アルゴリズムの部分はAIがかなりの部分を代行する、そういった時代がやってくるのではないのでしょうか。

MICTコンサルティング 代表 大西大輔

2001年一橋大学大学院MBAコース卒業後、医薬経営コンサルティングファーム「日本経営グループ」入社。医療IT機器の展示場「メディプラザ」を設立。東京、大阪、福岡の3拠点を管理する統括マネージャーを経て、2016年にコンサルタントとして独立し、「MICTコンサルティング」を設立。過去2000件を超える医療機関へのシステム導入の実績から、医師会、保険医協会などの医療系の公的団体を中心に講演活動および執筆活動を行っている。



MAJES TOWER ROPPONGI

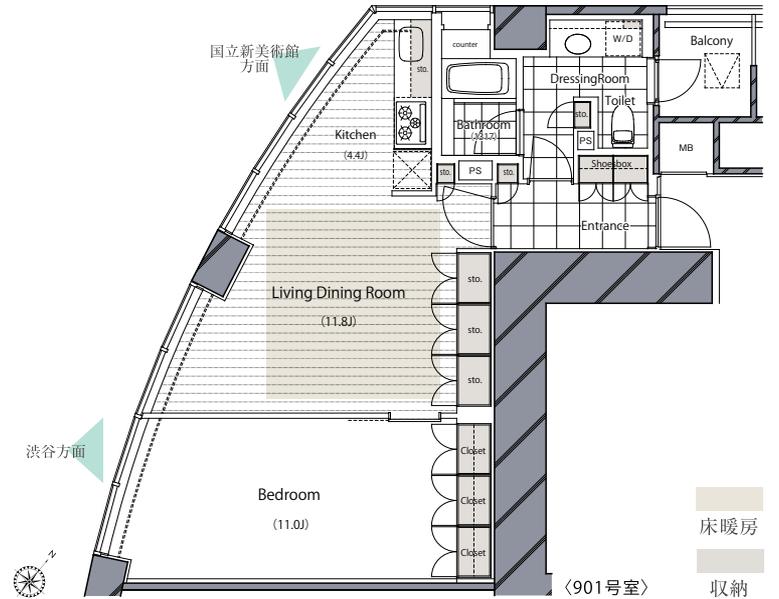


都営大江戸線
「六本木」駅徒歩4分

リビングダイニング / Gタイプ・901号室



リビングダイニング / Gタイプ・901号室



GTYPE	専有面積: 67.17㎡	バルコニー面積: 3.26㎡
	1LDK	販売価額(901号室) 15,100万円

モデルルーム家具付販売

建物内モデルルーム使用住戸を家具付きにて販売いたします。
[対象住戸: Gタイプ 901号室、12タイプ 2402・2602号室]

〈マジェスタワー六本木〉物件概要 ●所在地 / 東京都港区六本木7丁目145番2(地番) ●交通 / 都営大江戸線「六本木」駅徒歩4分、東京メトロ日比谷線「六本木」駅徒歩5分、東京メトロ千代田線「乃木坂」駅徒歩6分 ●総戸数 / 83戸 ●構造および階数 / 鉄筋コンクリート造一部鉄骨造 地上27階地下3階建、2階・4階・9階・10階・24階・26階部分 ●分譲後の権利形態 / 専有部分は区分所有権、敷地及び共用部分は専有面積持分割合による所有権の共有 ●駐車場 / 空台数10台(月額利用料: 37,000円~40,000円) ●駐輪場 / 空台数8台(月額利用料: 1,000円~1,500円) ●管理形態 / 管理組合により管理会社に委託(日勤) ●管理会社 / 株式会社東急コミュニティー ●建築年月 / 2006年2月 ●お引渡し時期 / ご相談※住戸によってお引渡可能な時期が異なります。 ●売主 / 東急不動産株式会社 国土交通大臣(15)第45号(一社)不動産協会会員、(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 〒107-0062東京都港区南青山2-6-21 ●販売提携(代理) / 東急リバブル株式会社 国土交通大臣(11)第2611号(一社)不動産協会会員(一社)不動産流通経営協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 〒150-0043東京都渋谷区道玄坂1-9-5 ●既存建物施工会社 / 鹿島建設株式会社 ●今回販売戸数 / 7戸 ●販売価額 / 12,530万円(1戸)~35,700万円(1戸) ●間取り / 1LDK~2LDK ●専有面積 / 67.17㎡~118.90㎡ ●バルコニー面積 / 3.26㎡ ●管理費(月額) / 33,500円~59,300円(別途インターネット使用料: 972円、スカパーJSAT使用料: 656円) ●修繕積立金(月額) 16,800円~29,700円 ●修繕積立基金(引渡し時一括払い) / 932,600円~1,650,800円 ●販売スケジュール / 先着順申込受付中 ●取引条件の有効期限 / 2018年6月30日 ※上記の価額には、建物に係る消費税相当額が含まれております。 ※上記概要は2018年5月30日現在のものです。 ※先着順受付中につき、売却済の場合はご容赦ください。 ※本物件は、2006年に建設された共同住宅であり、この度、東急不動産株式会社が取得・改修・修繕した後、中古の区分所有マンションとして分譲するものです。 ※駐車場、駐輪場の情報は2018年5月30日現在のものです。

※距離表示は現地からの地図上の概算距離です。 ※徒歩分は1分=80mで算出(端数切り上げ)しております。また、周辺環境は将来変わる場合があります。 ※掲載のモデルルーム写真は、Gタイプ901号室の建物内モデルルームを2015年9月に撮影したものです。 ■モデルルーム家具付販売※モデルルーム使用期間: 2015年9月から当区画販売終了まで使用。モデルルーム家具は、リビングソファセット、ダイニングセット等。小物等は対象外となります。当該家具についてはアフターサービスの対象外となります。モデルルーム家具は展示した状態でお引渡しとなりますので、汚れやキズ等がある場合があります。 ※先着順分譲につき、成約済みとなっている場合がございます。 ※他のサービスや特典との併用はできませんので、予めご了承ください。 ※詳しくは係員までお問合せ下さい。



「マジェスタワー六本木」
セールスオフィス

0120-718-109

営業時間 / 10:00~18:00
定休日 / 毎週水・木曜日(祝日除く)および
第3火曜日(7月・8月・9月・12月を除く)

マジェスタワー六本木 検索

〈売主〉
東急不動産

〈販売提携(代理)〉
東急リバブル

〈管理〉
東急コミュニティー