



## Column

## 所長加納が思う つれづれなるコトバ

### 営業に王道なし

我々の税理士業界は8月に実施された税理士試験の合格発表が11月末にあり、税理士に登録できる有資格者が毎年（ここ数年は600人前後）生まれます。そのような人たちはその後早速税理士登録をしたり、登録すべきかどうか判断に悩み、各種税理士団体に入会して情報を集めたり、先輩税理士のアドバイスを仰いだりします。私が入会している東京青年税理士連盟でも1月18日（土）に合格者祝賀会を開催して、沢山の税理士試験合格者に入会して頂きました。そんな新入会員を見ると、新たな世界に飛び込む期待と不安と緊張感が見て取れ、初々しさを感じ、私も合格直後を思い出し新鮮な気持ちになれますね。

1月27日（月）にはその新入会員向け研修会の講師を務めさせて頂き、税理士業界のこと、税理士登録手続きのこと、開業までに考えるべきこと、営業や知識習得の方法などを説明しました。そこでまずお話したのが「税理士試験合格はゴールではなく、あくまでもスタート」ということです。税理士試験は最終合格率が約3%と言われるほどの難関試験ですが、税理士登録すれば食べていけるだけの保証など、どこにもありません。

のれん分けや事業承継などでない限りお客様はゼロからスタートで、営業をしない限り増えることは基本的にありません。しかし世の中の税理士の職歴を紐解くと税理士事務所職員や経理職経験者が多数派で、営業経験をしたことがほぼ無いためか、営業につまずく人が結構多く見受けられます。そんな人は得てして「自分の営業が上手くいかないのは、取り扱える業務の幅が狭いからだ！業務の幅を広げるために別の資格を取ろう」と考えてしまい、勉強を始めようとします。勉強して知識を増やすのは決して悪いことではありませんが、営業が上手くいかない原因は本当にそこにあるのでしょうか？

私はそこでは無いと考えております。資格は税

理士だけで沢山稼いでいる方も日本中にゴマンといますからね。結局のところ営業が上手くいかないのは、営業の絶対量が足りていないからだと思っています。なぜそうなるのかと言えば、営業のノウハウや経験が無ければ、最初から上手くいくはずなどなく、断られるたびに自信を失ってしまいます。そんな経験を繰り返すと、断られることを極端に怖がって分母を増やすことができず、契約をゲットできる機会を失う負のスパイラルに陥るのです。

私も税理士1年目の時、営業の経験もノウハウもそれほど無かったので不安しかありませんでしたが、とにかく契約をゲットできる手がかりを掴みたい一心で様々な営業セミナーに参加しました。そこで共通して言われたのは「まずは様々な士業や経営者が集う場に積極的に顔を出し、とにかく馬が合う優秀な士業や経営者と知り合うのが一番で、その為には名刺を年500枚配る位の気概が必要。」ということでした。私は年500枚名刺を配れたか定かではありませんが、その言葉を信じて愚直に営業活動を数多く行った結果、今に至っていると強く思っております。やはり数は力かなと。

一方闇雲に顔を出せば良い訳ではなく、自身のアピール方法などの営業の質を上げていかないと契約ゲットの確率は上がりません。そこで私は名刺のデザインをとことん研究しましたし、名刺交換の際、1分で自分の人となり、業務の特色を伝えられるよう訓練もしました。とある売れっ子税理士の名刺の作り（コンセプト）が私のものとほぼ一緒だと知った時、自分の営業の方向性が間違っていなかったことを確信し自信に繋がったのも、営業を積極的に行う力になりましたね。この辺りのことは上記の研修会で全てお話したので、少しでも参考にして頂いて、経済的に自立した税理士が増えることを切に願っております。

それがひいては納税者のためになりますからね。



今月対応が必要な事項をリマインドします

## 1 7月決算の法人で前期一定金額以上の納税があった場合、3月末までに中間納税をしなければなりません。

→納税義務がある者には税務署、都道府県税事務所及び市役所・町村役場より納付書が届いているかと思っておりますので、**3/31(月)**までに納付の対応をお願い致します。  
納税が必要かどうか分からない方は当事務所までお問い合わせ下さい。

**法人税・地方法人税**については**国税庁の方針により印字済みの納付書の送付が令和6年5月より廃止**となりました。中間納税義務者のお客様に対しては当事務所からもアナウンス致しますが、その際**納付書送付をご希望される場合はその旨お申し出下さい。**

## 2 令和7年度の協会けんぽ(健康保険)の保険料率が3月分(4月納付分)から改定されます。

→協会けんぽに加入されている者は**3月以降その事業所で設定している社会保険の徴収時期から変更**になりますので、給与計算の際はご注意下さい。

## 3 令和7年4月1日から雇用保険料率が変更されます。

→一般の事業者については、事業主負担が9.5/1000から9/1000へ、労働者負担が6/1000から5.5/1000へと下がります。

**4月1日以降に締日を迎える最初の給与計算期間から変更**になりますので、給与計算の際はご注意下さい。

## Introduction

当事務所のお客様をご紹介します

### 株式会社ワールドクラフト

<https://.worldcraft.co.jp>

住所：東京都港区海岸3丁目2番9号 サンビルディング2階  
JR田町駅芝浦口から徒歩13分、ゆりかもめ 芝浦ふ頭駅から徒歩8分  
電話：03-6809-4800

「Web担当者が辞めちゃってどうしたらいいのかわからない」「情報セキュリティ、本当にこれでいいのか詳しい人に相談したい」「気の利いたデザインしてくれる人がいたらなあ」こんなお悩みはありませんか？ワールドクラフトでは、20年以上の確かな知識とノウハウをもってITに関するお困りごとにワンストップで対応！もうたらい回しにはされません！PCやインターネット、AI関連で困ったら、ぜひお気軽にご相談ください。  
★ワールドクラフトはGoogle Workspaceの正規代理店です。直接取引と同じ値段で安心のサポートが受けられます。



※掲載ご希望の方は加納までご連絡下さい。

## 法人成りについて

個人事業で売上が安定して増えてきたので、そろそろ法人成りを検討したい……。しかし、法人成りをして、どのようなメリットがあるか？また、どれくらい節税ができるのか？疑問に思う方も少なくないと思います。

本コラムでは主に法人成りのメリット・デメリットに焦点を当て解説をしていきます。

### 法人成りとは……

法人成りとは、個人事業主が株式会社、合同会社などを設立し法人化することで、個人事業主時代の得意先や取引先、資産や負債などを(ケースバイケースで)引き継いでスタートすることを指します。

### 【メリット】

- ①**給与所得控除が使える**：個人事業主が法人成りをして会社から役員報酬を受け取るようにすれば、自身の給与所得控除分につき課税所得を圧縮できます。
- ②**生命保険料を損金計上できる**：個人事業の場合、生命保険料を必要経費にできませんが、法人の場合、一定の要件を満たせば生命保険料を損金算入できるため、利益を圧縮しながらイザという時の備えが充分にできます。
- ③**経費の幅が広がる**：個人事業では、その事業に直接関連した経費しか計上できませんが、法人では定款に記載している事業に関連しているものであれば損金計上が可能です。
- ④**青色繰越欠損金の繰越控除の年数が増える**：個人は3年ですが、法人の場合は10年になります。
- ⑤**事業年度が自由に設定できる**：個人事業の場合は暦年(1/1-12/31)と時期が固定されていますが、法人は事業の状況に応じて自由に設定できます。これにより繁忙期を避けて決算・申告月を設定することも可能な為、余裕を持った決算申告対応することが可能になります。
- ⑥**税金の計算方法が変わる**：所得税では超過累進税率(所得が高くなるほど税率が高くなる)であるのに対し、法人税では二段階比例税率(課税所得800万円をラインとして固定税率)であるため、事業所得500万円を超えると法人の方が税負担が少なくなります。
- ⑦**減価償却の取扱いが異なる**：個人事業では原則として強制償却ですが、法人では限度額内での任意償却なので、償却費の計上額を経営状況に合わせて調整可能です。これにより④の繰越欠損金の切捨てを防止することができます。

### 【デメリット】

- ①**登記の手間と費用**：登記は設立時のみならず、役員の就任、退任など登記事項の変更があった場合、その都度登記申請を行う必要があり費用も発生します。
- ②**社会保険の加入**：個人事業では社会保険の加入は業種や規模により任意加入のケースがありますが、法人では社会保険加入が義務付けられます。
- ③**赤字でも税金が発生する**：個人事業では赤字で一定の要件に該当する場合、住民税均等割は発生しませんが、法人では最低7万円(状況により変動あり)の法人住民税均等割が発生します。

### まとめ

法人になると様々な義務が課されるため、その分費用や事務負担も増えますが、一方で税務メリットは個人事業より一般的には多く、さらに社会的な信用が上がります。また、個人事業だと事業主が亡くなった場合、手続きの煩雑さにより事業の継続が困難なケースもありますが、法人の場合、株主総会で新たな取締役を任命することで、比較的容易に事業の継続を行うことができます。法人成りをした際の税務会計業務は複雑な処理が必要なケースがあるため、詳細のご確認やご不明点は当事務所までご相談下さい。

## ① 厚生労働省は、2024年12月26日に開催した 労働政策審議会の雇用環境・均等分科会にて、 カスタマーハラスメント対策を企業に義務付ける案を 示し、了承されました。

厚生労働省では「カスハラ」の定義として、以下の3つの要素を全て満たすものとしています。

- (1)顧客、取引先、施設利用者その他の利害関係者が行うこと
- (2)社会通念上相当な範囲を超えた言動であること
- (3)労働者の就業環境が害されること

この定義を踏まえ企業に対し、事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発、並びに労働者からのカスハラ被害相談に適切に対応するための体制整備などを求める方針です。

こういった流れを受けて東京都では、2025年4月から全国初となるカスハラ防止条例が施行されます。

この条例では「何人も、あらゆる場において、カスタマー・ハラスメントを行ってはならない」と規定されており、カスハラと認められる具体的な行為などをまとめたガイドラインを公表しています。

- (1) 就業者への身体的な攻撃 例：物を投げる、唾を吐く
- (2) 就業者への精神的な攻撃 例：人格を否定するような言動を行う
- (3) 就業者への威圧的な言動 例：声を荒げる、睨む
- (4) 就業者への土下座の要求
- (5) 就業者への執拗な（継続的な）言動 例：長時間、必要以上に厳しい叱責を繰り返す
- (6) 就業者を拘束する行動 例：長時間の居座りや電話などをする
- (7) 就業者への差別的な言動 例：人種、職業、性的嗜好などに関し侮辱的な言動をする
- (8) 就業者への性的な言動 例：つきまとい行為、わいせつな言動をする
- (9) 就業者個人への攻撃や嫌がらせ 例：顔や名札を撮影しSNSに投稿する

これから自社でルール策定する際には、各自治体の条例や東京都のガイドラインなどを参考にするとよいかもしれません。



ガイドライン

先月もお伝えしましたが、3/18（火）はスタッフの確定申告の慰労のための特別休業日とさせていただきますので、業務は行いません。悪しからずご了承下さい。

