



## Chairman's Column

## 【久しぶりのUS出張】

当社が所属する世界的な会計ネットワークであるPrimeGlobalのグローバルミーティングが11月5日からマイアミにて開催されました。PrimeGlobalは会計事務所のメンバーファームというよりはアソシエーションに該当して、資本関係や名前についての制限はなく、人数50名くらいの規模から加盟できます。中堅規模の会計事務所では海外事務所の設置が充分でないですが、当メンバー間で海外進出希望のある顧客要望に応えることも可能です。コロナ禍でも、当PrimeGlobalのメンバーは着実に増加し112ヶ国310拠点で活動をしているようでした。中でも伸びているのはアジア圏で、例えば日本4社に比べてインドの加盟は10社と勢いがあります。

今回の開催地はフロリダ州マイアミです。わたしの渡航前のイメージは引退したアメリカ人が常夏気候の下で優雅に暮らすところかと思いきや、思いのほか路上生活者も多くすこしばかり治安の悪さも感じます。

またフロリダはスパニッシュ系住民のUSエントリー窓口になっている都市でもあるため、スペイン語らしきもの飛び交っております。なにしろ日本人の私からすると全ての物価が高く、例えばハンバーガー&ポテトで30\$、飲み物は別です。VISAカード決済すると、直相場は150円/\$のところ160円/\$換算で割高であり、消費税7%とチップ15%など鑑みるとかなりお高くつきます。複数の会計事務所の方などリセッションを仰ってましたが、これならば外食のインセンティブも下がることがわかります。



複数の会計事務所と意見交換しましたが、日本は金利が低くずっと低成長な国とのイメージはPrimeGlobal内メンバーでは定着しているようでした。

経営課題としては、どこも新規雇用とリテンションが主でした。世界も同様の人材不足ということが、改めて確認できました。進んだ世界の国々ではすでに生成AIなどを使ったお客様やり取りや、レポート作成をしているのかとおもいきや、そこまでの会社は皆無でした。自社で不足のキャパシティは、アウトソースなどを使い会社のエコシステムをいかに稼働させるかの議論が多かったです。新規顧客獲得や今後非財務情報の中心になるESG関連の課題も重要ですが、喫緊の課題としては二番手以降のようでした。

(代表取締役会長 松澤 和浩)

## 不動産マーケット情報

## 【インプライド・キャップレート】

上場REITの分析レポートを見ると「インプライド・キャップレート」という用語が出てきますが、インプライド・キャップレート（暗黙のキャップレート）とは何でしょうか？

一般にキャップレートは以下の算式で計算されます。

キャップレート = 不動産収益 (NOI) ÷ 不動産価値

取得価格ベースであれば、不動産収益は取得した不動産から実際に生み出されているNOI、不動産価値は実際に取得した価格を使って計算します。

鑑定価格ベースであれば、不動産収益は不動産鑑定士が算定したNOI、不動産価値は不動産鑑定士が算出した鑑定価格を使って計算します（実際には先にキャップレートを決めてから鑑定価格を算出する場合があります）。

インプライド・キャップレートの場合、不動産収益は将来予想されるNOI、不動産価値は上場市場におけるREITの時価総額を元に割り出された価格を使って計算します。

資本市場の評価に基づくインプライド・キャップレートは、投資家が不動産価値についてどのように見ているかを示しています。

※次項へ



## 不動産マーケット情報

※前項より

一般的に、資本市場に基づくインプライド・キャップレートは、不動産市場に基づく取得価格ベースのキャップレートよりも流動性が高い分だけ低くなると言われています。資本市場の状況により逆転することがありますが、REITが物件取得を行う際にインプライド・キャップレート以上のキャップレートで取得しなければ、投資口の価格が下落して資本市場からの資金調達が困難になってしまいます。

また、インプライド・キャップレートと取得価格ベースのキャップレートの差（スプレッド）については、ボラティリティの低いアセットタイプ（住宅、物流等）の方が、ボラティリティの高いアセットタイプ（オフィス、ホテル等）よりも大きい傾向にあります。

インプライド・キャップレートは、実物不動産のキャップレートに先行して変動することが多いので、REITが取引の大きな部分を占める不動産売買市場の動向を予測する先行指標の一つになっています。

（クライアントリレーショングループ 平井 茂）



## 拠点開発

### 【和歌山オフィス 稼働開始】

当社が目指している目標のひとつに『いつでも』『どこでも』『誰でも』働ける環境の整備があります。これはコロナ禍以降加速度的に進んでいる働き方の多様化を積極的に取り入れ、そして、人材不足と言われている業界を盛り上げていく狙いでもあります。そのような中、過去のNewsLetterの記事で紹介している通り、当社は国内の事務所として東京本社に加え、福岡オフィス、神戸オフィス、和歌山オフィスの3つのサテライトオフィスがあり、このうち、福岡オフィス、神戸オフィスの2拠点で業務を行っていましたが、この度、和歌山オフィスが本格的に稼働します。和歌山オフィスですが、和歌山市のビジネス街の中心部にありながら、和歌山城が間近にある情緒あるオフィスとなっています。

和歌山は大阪方面に仕事を求め県外に転出していく傾向がありますが、ASA Groupからファンド業界の魅力を伝え、地方都市が抱える人材流出の問題解決や地方活性化に微力ながら力になればと思っております。

今までのサテライトオフィスは会計税務業務がメインでしたが、和歌山オフィスは口座管理業務も行うことを視野に入れていきます。これは昨今の自然災害の増加や未知のウイルス拡大に伴うリスク回避に向けたBCM（事業継続マネジメント）強化の一環でもあります。

いわゆる即戦力採用の時代は終わりを迎え、今まで以上に働き方の多様化が必要になる時代です。当Groupはフルリモートワーカーも多数おり、ダイバーシティの強化も進めています。一方で、社内外のコミュニケーションやエンゲージメントも今まで以上に重要になります。

何かあったときにみんなで集まれる、気軽に情報交換が行える、地方活性化、ファンド業界活性化に繋がる拠点を今後も増やしていきたいと考えています。

（経営戦略室 服田 俊彦）



## 海外不動産

### 【米国経済情報まとめ】

※ 以下は**2023年10月**の数値。それ以外は記してます。

#### 雇用統計

##### 非農業部門の雇用者数

- 150,000 ↑ (9月の297,000から激減)

##### 失業率

- 3.9%  
(1月ぶりの高水準)

##### 平均給与

- 0.2% ↑  
(前年比 4.2% ↑)

#### CPI (消費者物価指数)

- 0.4% ↑ (年率 3.7%)
  - コアCPI 0.3% ↑
- インフレの主要因が  
住宅関連費用の増加

#### インフレ年率

- 3.6% (9月)

#### GDP

- 年率4.9% (3Q末時点)

#### 10年国債

- 利回り 4.5%前後 (11月8日付)
- 前回のFRB会合で利上げを見送り。  
利回りが少し下がる

#### 30年固定金利住宅ローン

- 7.76% (11月2日付)
- 7週間ぶりの低さだが、未だ高金利が続く。住宅ローンの申請も減少。

### FRB (中央銀行)動向

9月の雇用統計は高水準を記録し、消費も上昇。結果的にインフレ率は高止まりしています。ただし10月の統計では雇用者増加数が減速。今後は借入コストの高騰やコロナ禍での蓄えが底をつきすることで、経済は向かい風を受けると予想されています。

11月1日にFRBは二会合連続で政策金利を据え置きしました。以降、S&P500とNasdaqはそれぞれ約3%上昇。10年国債の利回りは11月8日付で4.5%まで減少。

エコノミストや経済アナリストの見方では米国経済が不況に落ち込むのか、ゆるかな着地(soft landing)で収まるのか、不透明さが残る印象です。理想的には、後者のシナリオでインフレ率が落ち、失業率が抑えられる事が望ましいとされています。

(クライアントリレーショングループ 東谷 雄一)



## 税務トピック

## 【出張旅費に関するインボイスの取扱い】

10月1日から、インボイス制度が始まっています。始まる前は「準備万端」のはずが、いざ実行に移され、日々、適格・非適格の請求書・レシートをチェックしていると、???ということがありませんか。今回は、特に質問の多い「従業員の出張旅費（交通費や宿泊費を含む）」について記載したいと思います。

前月11月号でも少し触れられていますが、「事業規模に関係なく適格請求書の保存が不要で仕入税額控除が認められるケース」として、法定の9項目が定められています。この9項目の中で、出張旅費に関するものとしては、端的には、「① 適格請求書の交付義務が免除される3万円未満の公共交通機関（船舶、バス又は鉄道）による旅客の運送、② 適格簡易請求書の記載事項が記載されている入場券等が使用の際に回収される取引（①に該当するものを除く）、⑨ 従業員等に支給する通常必要と認められる出張旅費等（出張旅費、宿泊費、日当及び通勤手当）」の3つが考えられます。あえてざっくり言いますと、(a) 会社や法人自身が、自己の名義で（要は、小口現金や法人名義のクレジットカード等にて）支出・決済した場合には、上記①又は②が適用対象、また、(b) 従業員が立替払の形で、一義的には従業員の名義で（要は、従業員の手持現金や個人名義のクレジットカード等にて）支出・決済した場合には、上記⑨が適用対象となりえます。

例えば、3万円以上の鉄道切符を購入しようとする、(a) 法人名義で購入する場合にはインボイスが「必要」となり、他方 (b) 従業員名義での立替払の場合にはインボイス「不要」となります。さらに言えば、⑨の従業員の立替払の体裁をとると「公共交通機関」や「3万円未満」といった限定制限がなく、広く「通常必要と認められる出張旅費等（出張旅費、宿泊費、日当及び通勤手当）」に該当すればよいことになり、その具体的なscopeは、所得税法上の規定が一部準用されることになり（所得税法基本通達9-3など）。

いずれにせよ、インボイス制度は、これまでの我が国の課税史上初めての試みであり、課税当局の執行方針や実務上の取引慣行など具体面ではいまだ固まっていない部分が多いです。

今後も、引き続き最新の法令改正、ガイドライン、取引慣行の実態把握などのフォローアップが欠かせないかもしれません。

（ナレッジ室 木所 正明）



## 編集後記

Chairman's columnでもお伝えさせていただきましたが、当社が所属するPrime Globalという世界的な会計事務所のAllianceでもやはり人材の採用と育成が大きな問題として取り上げられました。ひと昔前までは、日本で起こることはアメリカで3年前や5年前に起きたこと、などと言われていたこともありました。しかし、コロナ禍を経て全世界では政治や文化の違いはあるものの、テクノロジーや経済などの進捗は同じように進んでいます。

今後の人材には、そのような時代の流れにもテクノロジーの進化にも柔軟に対応できる能力が必要になるのでしょうか。今後の組織には、そのような人材を育成できる経営やシステムが必須になることは言うまでもありません。

（執行役員 村田 淳）