Aoyama Sogo Accounting Firm　Innovation Speed Quality

NewsLetter

Aoyama Sogo Accounting Firm

Vol.18　2022.12.20

Chairman's Column

海外とのリアルな交流が復活してきました

新型コロナウィルス感染症が収まるにつれて海外の方の訪問を多く受けるようになりました。
ファンドアドミニストレーションを得意とする当社では、グローバルな不動産ファンドからの問い合わせも多くあり、実際にお会いする機会が増えてきました。
入国規制が徐々に緩和されてずっと停滞していた分、みなさんどっと復活しているイメージです。
その点、外国の方の方がアクションは早めの気がしております。
2022年秋以降、カナダ、シンガポール、オランダ、香港の方に訪問して頂きました。一方で、私も3年ぶりに11月末にシンガポールを訪問しました。入国関係もかなり変更されて、Visit Japan Webというアプリにワクチン接種情報などを入れておくと入国審査もスムーズです。（入力の手間は少しあります。）

また、羽田空港では顔認証システムも登録するとさらに手続きが簡略化と、ここ2-3年の間にデジタル化が進みました。
その分スマホは絶対になくさないようにしないと大変です。
シンガポールの訪問は、お客様へのしばらくぶりの訪問です。
すでにマスクの装着は公共交通機関以外では必要なく、口元も見えたご挨拶が出来ました。
グローバルインベスターが多いので、投資のハブ機能の中でアジアのどの国のどのようなアセットを、どのくらいのパフォーマンスを求めて配分するといったことをやられているという印象です。
皆さんよく言われるのは、日本の投資ストラクチャーや税金の複雑さについてです。また、その中で思ったよりも日本の不動産投資環境のプレゼンスは高くない印象も持ちました。
日本以外の国の経済成長率が高いからかもしれないです。
しかしながら当社では、頂いた仕事を丁寧に説明して確実にこなしていく以外ないと思いました。
あとは2011年東日本大震災の年に立ち上げたシンガポールオフィスの10周年をお祝いしました。
今はフィリピンの会計センターを含めますと、70名のメンバーが、会計税務や日本へのインバウンドファンドのゲートキーパー業務をこなしております。こちらはラッフルズプレイスというところに構えておりますので、皆さんシンガポールにお越しの際はお立ち寄りください

（代表取締役会長　松澤 和浩）

再生エネルギー情報

不動産業界の再生可能エネルギーの活用

RE100加盟企業といった、カーボンニュートラルや再生可能エネルギーを活用する企業が増えてきている中、不動産業界でも再生可能エネルギーを導入する企業が増えてきています。大手運用会社も都内で運営するホテルで導入し、2025年までにREITが保有する全不動産で再生可能エネルギー由来の電力を活用する計画のようで、FIP制度を使う数百ヶ所の太陽光発電所と契約するようです。他の不動産企業も積極的に動き出しているようで、再生可能エネルギー由来の電力を長期で安定調達を目指す動きが活発化しています。
FIP制度はこれまでの電気の買取価格が一定だったFIT制度とは違い、卸売電力市場の価格に応じてプレミアム（補助金）が上乗せされ、買取価格が変動します。

また、FIP制度は、卸売電力市場を介さずに小売電気事業者（電力会社等）と直接契約して売電することもできます。さらには、小売電気事業者を通して、その先にいる電気を必要としている需要家に売電することもできます。
当社でもSPCが発電事業者となり、FIP制度を使用した太陽光発電設備を取得し、オフサイトPPAを活用した案件が増えてきております。

＊次頁へ

Copyright(c)2021 Aoyama Sogo Accounting Firm Co., Ltd. All rights reserved.

Aoyama Sogo Accounting Firm　Innovation Speed Quality

NewsLetter

Aoyama Sogo Accounting Firm

Vol.18　2022.12.20

再生可能エネルギー情報

＊前頁より

オフサイトPPAとは、SPCが発電事業者（PPA事業者）となり、電気を使用する需要家との間で長期間のPPA契約を締結する再生可能エネルギー調達スキームです。
需要家からすると自社の敷地内に設置するオンサイトの太陽光発電の供給量と比べ、自社の敷地外（PPA事業者が保有するより広い土地）に多くの太陽光発電システムを設置することができるため、より多くの電気が供給されることとなり、CO2の削減に貢献できます。
また、電気料金もPPA事業者との契約で決めることができる為、電気料金が高騰している現在、電気料金の削減ができる他、価格変動リスクへの対策にも効果があるとされています。

再生可能エネルギーを活用した証券化スキームも多様となってきております。当社もオフサイトPPAの案件のご相談が増加しており、2022年だけでも10件程度ございます。今後、FIP制度を使用した再生可能エネルギー案件がどのように広がっていくのか注視するとともに、お客様のニーズに合わせた形でサービスの提案をして参りますので、案件検討の際はお声がけ頂けますと幸いです。

（統括マネージャー　清水 健一）

不動産マーケット情報

不動産ファンド概況

不動産証券化協会（ARES）と三井住友トラスト基礎研究所（SMTRI）が共同で実施した「不動産私募ファンドに関する実態調査（2022年6月末基準）」（https://www.smtri.jp/news/pdf/20221005.pdf）が興味深い結果となっていましたので少し見ていきたいと思います（グラフ参照）。

上場REITの物件取得力が低下していることは以前本稿でも触れました。本調査でも、これまで半期6000億円ペースでコンスタントに積み上がってきたアセットが足元3000億円に鈍化していて、それを裏付けるような形となっています。おそらく外部から買うのが難しく、スポンサー案件が中心となっているのではないかと推察されます。

また、昨今の円安進行を背景として外資系のインバウンド投資が活発化していると言われていますが、データ上ではそれに該当する「私募ファンド（グローバル）」が足元半期2000億円ペースでアセットを減少させています。私募ファンドの場合、REITと異なり投資期間が有期限ですので、常に物件を取得しないとアセットが落ちてしまいます。外資系の高い投資意欲にもかかわらず、売り物件が少なかったり、競争激化で投資基準がクリアできなかったりして、十分に買えていない状況なのかもしれません。

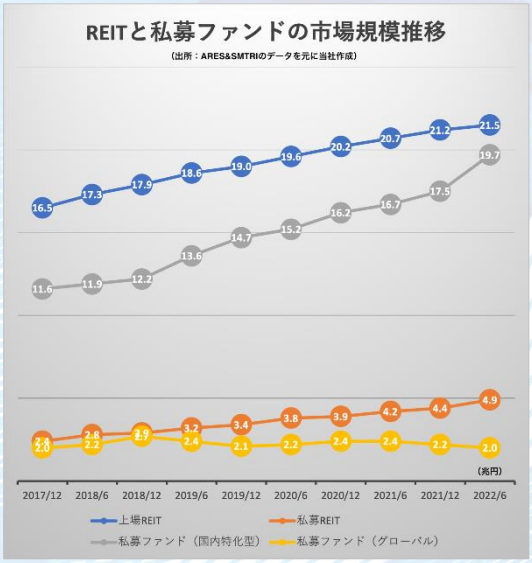
一方、大幅に伸びているのが「私募ファンド（国内特化型）」です。これまでも半期7000億円ペースの伸びを見せていましたが、足元2.2兆円と大幅に積み上げ、ファンド取引の主流となっています。

物件タイプについては、引き続きロジ・レジを中心とするものの、アフターコロナ時代を見据えたホテルといったアセットについても投資意欲が回復しつつあるようです。

さらに、上場REITの鈍化を補う形で伸びているのが「私募REIT」です。半期2500億円ペースでの伸びだったところが5000億円と、ほぼ「上場REIT」の鈍化分をオフセットしていて、運用会社の上場REITから私募REITへのシフトを窺うことができます。

次回調査（2022月12末基準）も引き続きフォローしたいと思います。

（クライアントリレーショングループ　平井 茂）



Copyright(c)2021 Aoyama Sogo Accounting Firm Co., Ltd. All rights reserved.

Aoyama Sogo Accounting Firm　Innovation Speed Quality

NewsLetter

Aoyama Sogo Accounting Firm

Vol.18　2022.12.20

今月のトピック

ソフトウェアによる世界各国の産業改革

今年の10月頃、兄弟や友達に会うため、地元ロスアンゼルスに行きました。海沿いの町、サンタモニカからウーバー(Uber)に乗っている時でした。真横を全身に様々な装置を付けた白い自動車が通り過ぎたのです。その正体は、米アルファベット(Google)の子会社であるウェイモ(Waymo)開発の自動運転車でした。

この場合は視覚的に分かりやすい例ですが、AI、機械学習やその他のコンピュータ・プログラムによって人々の生活や働き方が変化しています。金融取引や業務プロセスにおいても同様の変化が見られます。当ASAに関連するビジネスでの取り組みは以下のようなものがあります。

会計事務所

・監査人はRPA (robotic process automation)を活用した内部調書の体裁を自動化している。
将来はAIやOCRによる契約書、勘定科目及び開示の精査等の更に踏み込んだ活用方法が考えられる。

・クラウド型税務申告CCH Accessは顧客からのアップロードと申告書作成を一元化している。

不動産業界

・ブロックチェーンに基づくSTO (security token offering)は投資家に新たな投資手段を与え、投資対象の幅も広がる。投資運営にも透明性が増す。

・米PropTech企業ジロー(Zillow) は強力なプラットフォームを構築し、売り手・買い手に近隣の住宅価格、航空写真や販売履歴を閲覧可能にしている。

・ビルディング・マネジメント・システム (BMS)によって冷暖房、照明やセキュリティ・システムの一元化と最適化を可能にしている。

このような状況下で、大企業はソフトやプラットフォームへの投資を増やしているように見えます。世にインターネットが登場してから、この傾向は続いていますが、新技術の発達により企業の意識は強まり、企業間の競争が激化しているように感じます。

その一方、ソフトウェア開発者が明らかに不足しており、今後のシステム開発を進める上で解消しなくてはならない課題となっています。

(クライアントリレーショングループ　東谷 雄一)

Copyright(c)2021 Aoyama Sogo Accounting Firm Co., Ltd. All rights reserved.

Aoyama Sogo Accounting Firm　Innovation Speed Quality

NewsLetter

Aoyama Sogo Accounting Firm

Vol.18　2022.12.20

税務トピック

インボイス、免税事業者はいくらのディスカウントが必要！？

インボイス制度導入が来年10月といよいよ間近に迫ってきました。
制度開始に伴い、免税から課税に切り替えた一定の事業者に対しては消費税納税額を売上税額の2割にする、一定の中小企業者等における1万円未満の取引についてはインボイス不要、といった激変緩和のための時限措置が追加される方向です。

ここでは、既設の経過措置に基づき制度導入後の取引について考えてみます。
既存の経過措置では、制度導入後令和8年9月末までの間、免税事業者からの仕入れについても仕入税額相当額の80％を仕入税額とみなし、仕入税額控除の適用が認められています。
そして残りの20％については「取引の対価の額に含める」こととされました。
そこで本体価格1万円の商品(10％課税)を購入した買い手側の仕訳を比較してみます。

【制度導入前（現在）】

課税仕入れの本体金額（取引の対価の額）	10,000円	/	現預金	11,000円
仮払消費税等	1,000円	/		

【制度導入後（令和5年10月1日から令和8年9月30日まで）】

課税仕入れの本体金額（取引の対価の額）	10,200円	/	現預金	11,000円
仮払消費税等	800円	/		

仮に買い手が100％仕入税額控除可能な課税事業者であった場合、消費税の観点からは、制度導入後は商品購入代金11,000円に加え、控除税額減少分の200円の新たな税負担が生じます。
では仮にその200円を値引きした取引の仕訳はどうなるでしょうか。

課税仕入れの本体金額（取引の対価の額）	10,015円	/	現預金	10,800円
仮払消費税等	785円			
（10％課税での税額:981円）				

上記取引での買い手側の負担をよくよく確認すると実は10,996円*であり、制度導入前の負担額（＝購入代金）11,000円を下回っています。
*購入代金10,800円 ＋ 控除税額の減少負担（981円 － 785円）

それでは上記の取引で制度導入前後の買い手側負担を同額とするためには、いったい　いくらの値引きをしたら良いのでしょうか。 理論上は取引価格を196円値引きし税込10,804円で取引した場合、買い手側の負担が制度導入前後で変わらぬ11,000円となります。

ますます複雑怪奇になっていく我が国の消費税制度。ゆくゆくはシンプルな仕組みに落ち着くことを願って止みません。

（税務室　安藤 康浩）

Copyright(c)2021 Aoyama Sogo Accounting Firm Co., Ltd. All rights reserved.