

NewsLetter

Aoyama
Sogo
Accounting Firm

～ オルタナ投資の 今 を届ける マガジン ～

Vol.38 2024.10.31

Chairman's Column

リモートワークのビジネススタイル
について

KPMGインターナショナルの調査によりますと、世界の経営者の8割強が「3年以内にオフィスに完全復帰する」と答えているようです。応じてくれたならば昇格や昇進で報いるなどとし、世界最大級のIT企業ともいえる米アマゾン・ドットコムでさえも週5の出社を求めているようです（9月27日日経新聞）。確かに私も昭和生まれですし、会社に来てデスクワークするというのがワーカーとしてのあるべき姿だよね、というのはその時代が長すぎたので体勢としては理解できます。しかし当社はコロナパンデミックでかなり変わりました。もともとその前にも東京オリンピックの渋滞に備えてリモートワークをやってみようという試みはあったのですが、パンデミックで否が応にも加速しました。情報セキュリティのISO27001も取得しているため、在宅時はプリントアウト不可とするかわり、会社と同じスペックで働けるようモニター画面を追加で送るなど対応しております。在宅だと洗濯物や宅配便対応など便利なこともあります。やはり一番の心配は疎外感や孤独感をスタッフが感じることはないかと思っています。よく言われるのは雑談によるコミュニケーションやアイデア、気づきなどです。Web会議だとしても本題だけの話に終始して雑談余談まで至りにくいことが経験的にもわかります。部署によっては日々の5分ミーティングや朝のグループチャットなどもありますが、参加する、しないなど個人差もあると思います。

ソフト面の充実が今後必要です。ASAでは、一切の出社を求めないリモートワーク専任の社員もすでに70名近くおり、今やとても貴重な戦力です。お客様には「北は北海道から南は沖縄まで在宅社員がいます」とお伝えしているので、この働き方は今後も継続するでしょう。なにしろリクルート募集要項にも「完全在



宅」となると反響が違いました。今時の若い方だけがこのような働き方を望むのかと思いきやそうでもなく、どの年代も押しなべて応募があるのは驚きです。一方のお客様という、地方であればあるほど肌感覚的にはリモートワークはされていないイメージです。リモートワークをしているのは都内の一部の大手企業だけだと仰る方もいますが、職種によっても違いますし、実情はまだ謎めいております。しかし当社は、リモートワークの手を引っ込める選択は今のところはありません。むしろもっと極めて、優秀な社員をリモートで集めたいと思っています。地方創生にも繋がれば嬉しいです。

さて、HPやご案内を通じて報告しておりますが、当社は設立25周年を経過して11月に社名変更を致します。従来の“青山総合会計事務所”は“ASA Accounting”となります。対外的な呼称は“ASAグループ”とし、オルタナティブファンド管理中心のサービスを前面に打ち出したいと思えます。従来はSPC周辺サービスでしたが、今後は川上、川下などより広いフィールドでITの力を結集して、より情報集約的でサステナブルな会社を役員社員一同で目指します。今後記念セミナーも企画しておりますのでまた改めてご報告いたします。今後とも引き続きご愛顧のほどよろしくお願いいたします。

代表取締役会長 松澤 和浩

NewsLetter



Aoyama
Sogo
Accounting Firm

～ オルタナ投資の **今** を届けるマガジン～

Vol.38 2024.10.31

不動産マーケット情報

エクイティストーリーとは？

昔、私が外資系証券会社のREIT（不動産投資信託）の部署で勤務していたとき、オーストラリア人上司から「エクイティストーリー」の重要性を耳にタコができるほど聞かされました。

「エクイティストーリー」とは、企業が資金調達の際に、投資家に自社の価値や将来の成長性を伝えるための物語のことを指します。株式を発行して資金を集める場面では、このストーリーが投資家の関心を引き、資金調達の成功に直結します。エクイティストーリーには、会社のビジョンやミッション、成長機会、競争優位性、財務指標、経営陣の能力など、投資家に対する説得力を持つ情報が盛り込まれます。

REITの場合、エクイティストーリーには特有の要素があります。REITは不動産の収益性を基盤とした金融商品であり、その安定したキャッシュフローや高い配当性向が投資家にとっての魅力です。そこで、ポートフォリオの多様性や質、マクロ経済の影響、資産運用の実績などを強調することで、投資家に安定的なリターンと長期的な成長を確信させることが重要になります。

エクイティ資金調達における「ロードショー」は、投資家に直接エクイティストーリーを伝える重要な場です。証券会社（アンダーライター）は、REIT運用会社のためにロードショーを企画し、経営陣が投資家に向けてプレゼンテーションを行います。この場で運用会社は、REITの成長性や収益性、リスク管理の戦略を詳しく説明し、投資家の質問に答えることで信頼を獲得します。

ロードショー後は、投資家の需要を集める「ブックビルディング」が行われ、それに基づいて最終的な株式発行価格が決定されます。ここでも、エクイティストーリーが投資家にどれだけ響いたかが、発行価格や資金調達の成否に大きく影響します。

ちなみに、実は私は映画学校も卒業しているのですが、そこでは脚本の重要性を耳にタコができるほど聞かされました。

映画の脚本が観客を引き付けるように、エクイティストーリーも投資家を引き寄せる力を持っています。魅力的なストーリーがあれば、投資家は企業の成長性に共感し、資金を提供します。エクイティストーリーは資金調達の「脚本」として、企業の未来を描き出す重要な役割を担っていると言っても間違いではないでしょう。

ファンドサービス部 平井 茂



NewsLetter



Aoyama
Sogo
Accounting Firm

～ オルタナ投資の **今** を届けるマガジン～

Vol.38

2024.10.31

Monthly Topic

税務調査先の選定方法について

税務調査は不正な取引を行っていない場合であっても、できれば回避したいというのが本音だと思いますが、税務調査の対象となる法人は、どのような基準で選定されているのでしょうか。今回は国税出身である私の経験上から、いくつか挙げてみました。

● タレコミ

元従業員や取引関係者等からの通報ですが、単なる恨みや嫌がらせも多く、事実でない情報も多いと言われています。

● マスコミ情報

テレビ等で放映されているセレブの特集や行列ができる繁盛店等の番組はチェックされていると考えておいた方がいいと思います。

● 収集資料

調査官は税務調査の際に、調査先や銀行等から取引内容や簿外口座について不特定多数の情報を常に収集しています。

● 過去の調査結果

前回の調査で不正取引を行っていた法人は、短いスパンで調査が行われる傾向にあります。

● 勘定科目明細書の記載内容

明細書の摘要欄に気になる記載がある場合や特別損失の明細に多額の取引の記載がある場合等。

● 利益金額や特定の勘定科目の金額の異常な推移

粗利や営業利益が大きく変動している場合や特定の販管費の科目の増減が著しい場合等。



● 連年有所得申告

税務当局視点からすると、繰越欠損金を有している法人の場合、修正事項を指摘しても税額が発生しないケースもあるため、所得が発生している法人が調査先として優先される傾向にあります。ただし、実際調査をしてみると、粉飾決算による有所得法人であることが判明することもよくあります。

● 消費税の還付申告

消費税は、現在重点的に調査される税目であり、かつ、法人税のように欠損金の有無は税額に影響しないため、特に還付申告の場合は要注意です。

国税庁の公表資料によりますと、収集したデータについて、AIを利用した統計分析の手法を用いた効率的な調査選定も行われているようですが、納税者としては、日頃から適切な会計処理を行っていれば、恐れる必要はないものと考えます。

コーポレートアドバイザリー部 玉川 育生

NewsLetter

Aoyama
Sogo
Accounting Firm～ オルタナ投資の **今** を届けるマガジン～

Vol.38 2024.10.31

会計税務トピック

2023年度税収 4年連続で過去最高を更新

財務省で発表された2023年度の国の一般会計の決算概要によると、税収は約72兆761億円で、4年連続過去最高を更新したそうです。

一番多く伸びたのは法人税収で、15兆8,606億円、前年より約9,200億円増（前年比6.2%増）でした。社会全体で景気が良くなっているという実感はないですが、円安が進み、輸出企業を中心に業績が好調な企業が増加していることが要因です。法人税の課税所得が増加傾向ということは、私共の業務である税務申告の重要性がさらに増していると感じます。

その他の税収についても、11兆702億円で、前年より約4,700億円増（前年比4.4%増）でした。相続税が約3兆5,600億円（前年比20.1%増）で、株価や地価の上昇が影響しているものと思われます。また、日本から出国する際に1,000円を課す国際観光旅客税（出国税）も、訪日外国人旅行客の増加を受け、約400億円（前年比300%増）となり大幅増でした。

税収は堅調に確保できている印象ですので、自民党新総裁が「金融所得課税強化」について言及していたことや、防衛費予算を増加するために増税を検討しているというニュースを見聞しますが、これ以上の増税は必要なのか、一般国民としては疑問に感じるようです。税収全体は増えているので、何かしらの減税策と増税策を織り交ぜて改正が行われるかもしれませんが、年末に向けて税制改正の動向に注目したいと思います。

<財務省ホームページ 税収に関する資料よりデータ引用>

(単位：億円)					
年度	一般会計 税収合計	所得税収	法人税収	消費税込	その他 税収
2020	608,216	191,898	112,346	209,714	94,258
2021	670,379	213,822	136,428	218,886	101,243
2022	711,374	225,217	149,398	230,793	105,966
2023	720,761	220,530	158,606	230,923	110,702

コーポレートアドバイザー部 青木 幸恵



NewsLetter



Aoyama
Sogo
Accounting Firm

～ オルタナ投資の **今** を届けるマガジン～

Vol.38

2024.10.31

編集後記

「継続は力なり」：数年前、ハーバード大学の学生に、『卒業時、およびその10年後になされた目標設定とその成果』と題される調査がされました。卒業時に、3%の卒業生が「明確な目標と具体的な計画を設定し、紙に残している」と答え、13%の卒業生が「目標は設定したが、特に紙などには書き留めていない」と答え、84%の卒業生が「とくに明確な目標は設定していない」という回答だったそうです。そして10年後、目標設定したが紙には書き留めていないと回答をした13%の卒業生は目標設定していないと回答した84%の卒業生の2倍の収入を得、紙にも書き留めていた3%の卒業生は他の97%の卒業生の10倍の収入を得ていたそうです。目標を設定して、計画を立てそれに向かって毎日意識的に取り組むことは当たり前ですが、なかなかできないことです。自分のルーティンの中に、当り前にやるべきことをどれだけ取り込んで継続することができるか大事ですね。

Newsletter編集長 村田 淳

