

事務所だより 2026年2月号

西田成希税理士事務所

Tel: 659-0053

芦屋市松浜町 6-14-2

Tel: 090-7490-7396

Fax: 0797-78-6488



三寒四温の候、皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

1月後半は寒かったです。大学生の4年間、長野に住んでいたので、寒さには強いと思っていたのですが、この年になって寒さが堪えるようになりました。年のせいなのか、慣れたのか…(^^;)。

さて、先日、新聞に『クロヨン』という言葉が載っていました（給付付き税額控除の記事中）。クロヨンといえば、何を思い浮かべますか？富山県の『黒部第四ダム』でしょうか。カタカナ表記だったせいもあり、私が思い浮かべたのは、所得捕捉率です。最近は『クロヨン』なんて聞かなくなりました。それこそ『ナウイ』『ミーハー』『バッチグー』『合コン』などと一緒に「死語」ですね。

この所得捕捉率『クロヨン』の意味は、実際の所得の大きさが10であるとして、課税庁が捕捉できている所得の割合です。さすがの課税庁も様々な業種の所得の全額を捕捉しているわけではありません。所得の捕捉割合は、業種によって下記のような差があると言われています。

- ・ サラリーマンなどの給与所得は9割
- ・ 自営業者などの事業所得は6割
- ・ 農業や水産業、林業を営む事業者の所得は4割

『9：6：4』でクロヨンです。さらに『トーゴーサンピン』というのもあります（パソコンで変換が出ない(>_<)）。これは、課税庁の所得の捕捉率が次のように言われているものです。

- ・ サラリーマンなどの給与所得は10割
- ・ 自営業者などの事業所得は5割
- ・ 農業や水産業、林業を営む事業者の所得は3割
- ・ 政治家の所得は1割

『10：5：3：1』で『トーゴーサンピン』です。政治家は「1」です！ひどい話です。

『クロヨン』にしても『トーゴーサンピン』にしても「死語」にせず、ズルをしている人たちに目を向けていく必要があるのではないでしょうか（今はもっと酷くて『10：10：10：1』かもしれません(>_<)）。

池田市でマンホールを撮ってきました背景が違っているの分かります？



では、事務所だよりをお送りします。春になるのはいいのですが、私は、確定申告と花粉症との戦いです。

☆ お知らせ（2026年2月の税務）

期 限	項 目
2月 10 日	▣ 1月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
3月 2 日	▣ 12月決算法人及び決算期の定めのない人格なき社団等の確定申告 <法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税> ▣ 3月、6月、9月、12月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告 <消費税・地方消費税> ▣ 法人の1月ごとの期間短縮に係る確定申告 <消費税・地方消費税>
	▣ 6月決算法人の中間申告 <法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税>(半期分)
	▣ 消費税の年税額が400万円超の3月、6月、9月決算法人の3月ごとの中間申告 <消費税・地方消費税>
	▣ 消費税の年税額が4,800万円超の11月、12月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告(10月決算法人は2ヶ月分) <消費税・地方消費税>
	▣ 令和7年分贈与税の申告（申告期間：2月2日から3月16日まで）
	▣ 令和7年分所得税の確定申告（申告期間：2月16日から3月16日まで）
	▣ 固定資産税(都市計画税)の第4期分の納付（2月中において市町村の条例で定める日）

☆ 確定申告の準備のお願い

売上・仕入・必要経費等おまとめください。副業、不動産の譲渡、保険の満期・解約なども確定申告が必要です。それぞれ書類をご準備ください。

- ・ 10月以降、すでに届いている「保険料控除証明書」「地震保険料控除証明書」「小規模企業共済掛金控除証明書」
 - ・ 年末や1月終わりに届く「給与所得の源泉徴収票」「年金の源泉徴収票」「国民健康保険や介護保険の年間支払通知（市役所等から送付されます）」
 - ・ 1月から12月末に支払った「医療費の領収書」
- など、必要なものはたくさんあります。（分からなければ、とにかく全部お預かりさせてください）。

☆ 税務調査の期間が長期化！

中国税理士会調査研究部はこのほど、会員税理士を対象に実施した税務調査に関するアンケートの結果を公表しました。それによると、実地調査が1日で終わったと回答した割合は全体の10.4%にとどまっています。その一方で、10日以上の長期間におよんだ割合は12.5%に上

りました。アンケートは「法人税」「所得税」「資産税」の3税目についての調査を対象に集計したもの。

全体のうち、実地調査が1日で終わった割合は10.4%、2~3日は41.9%、4~5日は24.5%、6~9日は10.7%、10日以上は12.5%でした。それぞれの割合を合算すると、全体の7割弱は「2~5日」で調査が終了しており、8割弱が「2~9日」で終了、9割弱が「10日未満」で終了している計算となります。しかし、1日で終わる割合よりも、10日以上かかる割合が上回っており、全体的にみても税務調査が長引くケースが増えているといえます。

税目別では資産税の実地調査が比較的短く、1日が35.0%、2~3日が40.4%などとなっています。その一方で、法人税の実地調査は長期化しやすい傾向にあり、1日で済んだケースはわずか4.1%。6~9日が12.3%、10日以上が14.6%となっています。

全調査に占める申告是認割合は28.6%でしたが、事前通知なしの調査だけに絞ると是認率は19.0%にとどまります。重加算税の適用割合は全調査のうち17.1%で、修正申告があった納税者を対象とした適用割合は23.8%。重加算税を適用された税務調査のうち6.2%で税理士が「不満」を持っていたそうです。

3税目全体の調査件数は2,072件。このうち、納税者本人ではなく取引先などの関係者を対象とした「反面調査」が行われたケースは252件でした。税務調査に対する税理士の主な意見では、「調査期間が長い」(326件)、「調査官の資質」(203件)、「資料の収集(電子データ含む)」(51件)、「反面調査」(48件)、「確定申告期間中の調査」(43件)などが問題点として挙がったほか、「修正申告の勧奨」(22件)、「税理士を誹謗中傷、軽視」(11件)などを指摘する声もありました。

☆ 所得税調査 追徴税額 過去最高に

長引いている調査の影響でしょうか。

国税庁は、2024事務年度(2024年7月~2025年6月)の「所得税及び消費税調査等の状況」を公表しました。所得税の実地調査と「簡易な接触」を合わせた件数は73万6,336件で前年度から21.7%増加しました。書面・電話による連絡や来署依頼にもとづく「簡易な接触」が大幅に増えたのが要因です。調査により発覚した申告漏れ所得金額は9,317億円で前年度に比べ6.5%減少しましたが、追徴税額は同2.4%増の1,431億円で過去最高を更新しました。国税当局は「選定にAIを活用するなど、効率的かつ的確に調査を行った結果」としています。

1件当たりの申告漏れ所得金額は前年度比23%減の127万円、その追徴税額は同17.4%減の19万円。実地調査の件数は同1.3%減の4万6,896件で、このうち高額・悪質な不正計算が見込まれる事案を対象に深度ある調査を行う「特別調査・一般調査」が同1.9%減の3万6,404件、申告漏れなどが見込まれる個人を対象に短期間で行う「着眼調査」が同0.5%増の1万492件でした。

「簡易な接触」は、税務調査の効率化を図る国税当局の姿勢を象徴的に示す調査手法といえ

ます。2024年度の所得税調査では、実地調査の件数が微減した一方、「簡易な接触」の件数は同23.7%増の68万9,440件で大きく増加しました。納税者との直接的な接触を避けていたコロナ禍に実地調査に代わる対応として行われる件数が増えましたが、調査全体に占める割合はコロナ禍前より高く、調査手法として定着したというのが現状です。

☆ 下請ルールが激変 新「振興基準」が令和8年施行へ

◆ 新「振興基準」が令和8年施行へ

経済産業省が定めた「受託中小企業振興基準」が、令和8年1月1日から本格施行されます。これは下請中小企業振興法に基づき、取引ルールを包括的に整備したもので、発注内容の明確化、価格交渉の義務化、手形利用の制限など、下請けビジネスに関わる中小企業にとって極めて重要な内容です。特に、大企業との取引において交渉力に不安を抱える企業こそ、この基準を活用することで取引の「見える化」や「利益確保」が実現可能になります。

◆ 契約書が“盾”になる時代

従来、電話一本や口頭での発注で済ませていた中小企業も多いでしょう。しかし新基準では、取引継続の際には基本契約を結ぶことが前提とされ、納期・価格・支払方法・仕様変更の費用などを事前に書面(メール等含む)で明示する必要があります。これにより「言った言わない」のトラブルを防ぎ、納期短縮や発注変更に伴うコストも正当に請求できる道が開けます。契約書は交渉力の証であり、経営を守る盾になるのです。

◆ 原材料高騰は“価格転嫁”で対応

特筆すべきは、年に2回(3月・9月)の価格交渉促進月間の導入です。原材料費・人件費・電気代などのコストが上昇した場合には、発注元との価格交渉を申請し、協議記録を残すことが求められます。労務費の転嫁も対象となるため、最低賃金引上げ後の価格改定が通りやすくなります。今後、下請企業が「物申す」ことは権利として明確化され、「泣き寝入りしない経営」が求められます。

◆ 下請けの未来は「攻め」にあり

この新基準は単なるルール集ではなく、「パートナーシップ構築宣言」や「振興事業計画」といった攻めの制度活用を促しています。たとえば、複数社で連携しサプライチェーンの川上に進出する「特定連携事業」は、大企業依存から脱却する実効性のある手段です。また、BCP(事業継続計画)や事業承継支援、電子受発注など、将来を見据えた中小企業の“経営力強化”を後押しする支援制度とも直結しています。新基準の理解は、下請けに留まらない未来戦略の第一歩となります。