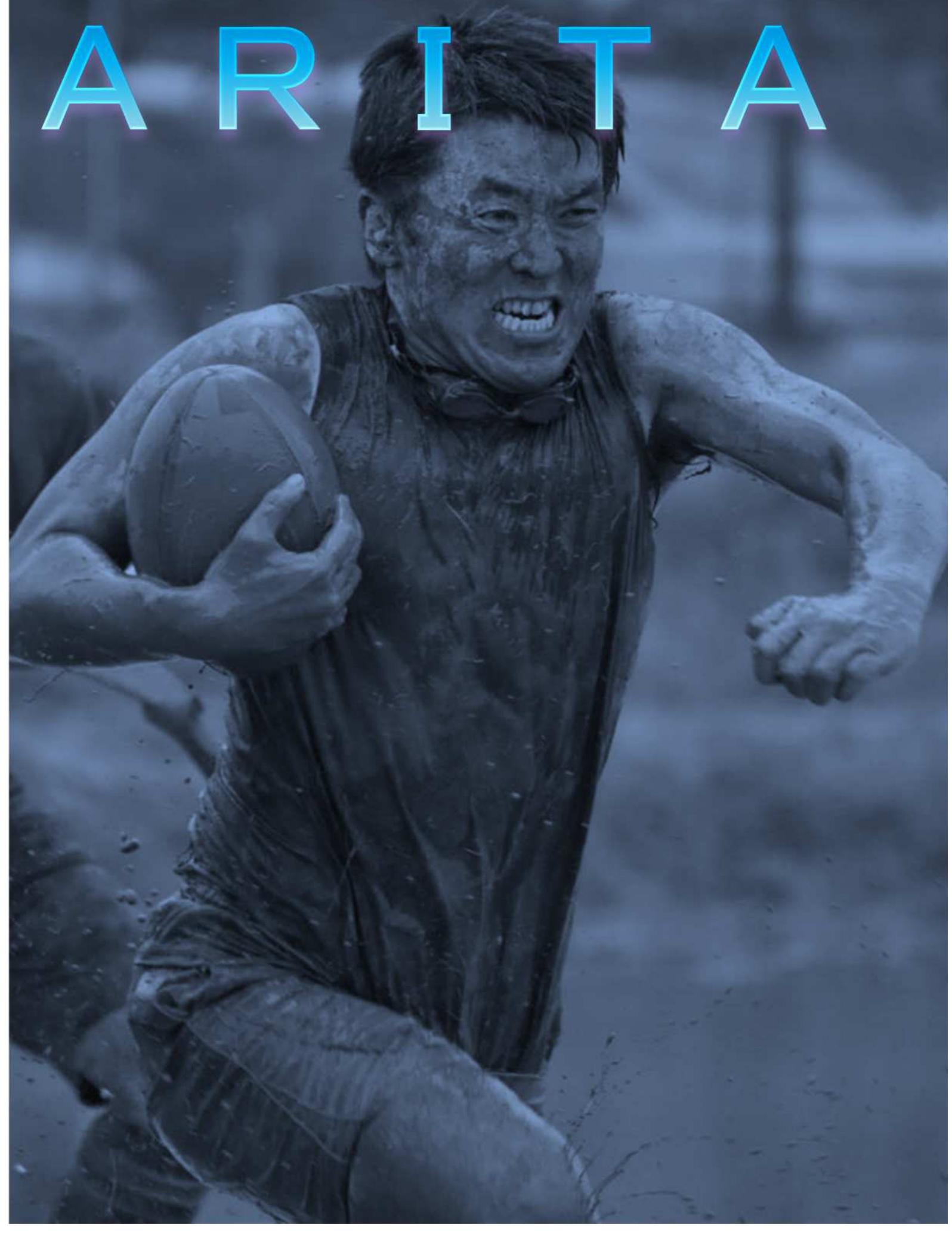


ARITA





はじめに

昭和33年の創業以来、私たちはお客様の信頼にお応えするべく、業務に励んでまいりました。60年を超える実績が事務所の経験となり、新たなノウハウを生み出しています。

業務は税務・会計が中心ではありますが、そのデータを活用して、経営、財務、労務、ライフプランに関する相談など幅広く承っています。私たちが目指しているのは、お客様にとって、目の前の税金を安くするといったことではなく、長期的な視点に立った心が躍るような明るく楽しい未来の構築です。そのため、時に会社の財務担当と

なり、時に経営のブレーンとなり、時の人生の相談相手となります。

当事務所は、長年のノウハウを生かし、**ALL FOR ONE**の精神で職員一丸となつて、お客様の大願成就のために、業務に取り組み、サポート体制を整えております。

この冊子は、当事務所の業務に対する考え方が少しでも皆様にお伝えできればと思いい作成いたしました。「税理士だから税務のことだけ」ではなく、「こんなことも叶えられる」という観点でご利用いただければ幸いです。



はじめに

「こんなことも相談できる」新たな発見

楽しくなければ仕事じゃない！

出勤することが楽しみになるような職場の実現を目指して

所長 税理士 有田 耕介

私たちが願うこと

皆さんに税の専門家としてお役に立ちたい

税理士 有田 行雄

有田税理士事務所の歴史

京都には知り合いも少なく、心細い開業でした

業務内容

税務相談／申告代理

会計・コンサルティング・労務管理

ライフプランニング・相続・資産管理

危険経営度チェック／事業債権の心構え

経営の危険度を自己チェック／3つの極意

事務所活動

遊びも仕事も真面目に取り組んでいます

報酬料金

わかりやすく、透明性のある料金 《報酬料金表》

成功事例 「事業再生」

倒産寸前の事業をわずか二年で利益の出る体質に

相続税対策

対策は、早ければ早いほど

ネットワーク

ニーズに合わせて紹介可能

職員紹介

少数でも精鋭を目指し

アクセス



楽しくなければ仕事じゃない!

税理士 有田 耕介

トム・ソーヤーの冒険

母親に壁のペンキ塗りの仕事を言いつけられ、それが面白くないトムはあつことを閃きます。ペンキ塗りの仕事をとでも楽しんでようにやるのです。

その姿を見た友人にやらせてほしいとせがまれる

母親に壁のペンキ塗りの仕事を言いつけられ、それが面白くないトムはあつことを閃きます。ペンキ塗りの仕事をとでも楽しんでようにやるのです。

この「トム・ソーヤーの冒険」のエピソードはあまりにも有名ですが、仕事をするとということとはどんな仕

は宝物をあげるからやらせてほしいとお願いし、トムは渋々やらせてあげるので、ペンキ塗りをやりたいという友人がどんどん増えていき、トムはペンキ塗りを全てやってもらったうえに宝物も獲得できたのでした。

のですが、トムはこんな楽しいことを譲るわけにはいかないと断ります。友人

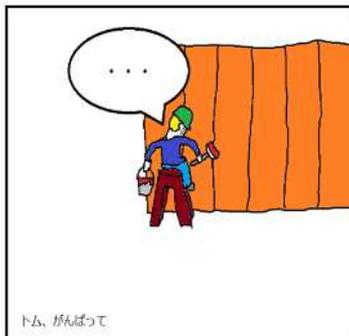
「この「トム・ソーヤーの冒険」のエピソードはあまりにも有名ですが、仕事をするとということとはどんな仕

白くなく、周りの人間も面白くなくなるわけです。面白くなく、周りの人間も面白くなくなるわけです。面白くなく、周りの人間も面白くなくなるわけです。面白くなく、周りの人間も面白くなくなるわけです。

でも、何かしらの楽しみをみつけて、楽しむ思考を身に着けてしまうことが重要なのです。気の持ちようで全てが変わります。

楽しむ思考は、その仕事の中に具体的な面白さを見つけることが望ましいのですが、達成できたときのご褒美を作る方法でもかまいません。ポイントは、その仕事をするこによつて、どのような良い影響があるかを想像することです。「トイレをきれいに掃除したら、使う人が喜んでくれるな」といったことを想像するのです。とにかく、はたから見てもいかに楽しむようにすること、そして、実際に楽しくなること

頑張れ、トム



が大切です。

「NO FUN, NO WORK」タ
イトルを英語で表すとこ
うなります。WORKをLIFE
に置き換えることもでき
ます。

私の仕事に対する、ひい
ては人生に対するモット
ーでもあります。このモッ
トーを掲げているわけで
はありませんが、当事務所
では、日々の作業や厚生事
業において、新しい企画や
アイデアを生み出し、楽し
い職場を実現しています。
その例として、オリジナル
のTシャツの作成や自ら
ツアーを考える事務所旅
行が挙げられます。（事務
所活動参照）

「仕事を厚生事業の様

に楽しみ、厚生事業を仕事
の様に真剣に取り組む。」
まさにこの言葉が実践さ
れている職場です。

理想の職場を目指して

私は、全ての働く現場が
こうであるべきだと考え
ています。現に、離職率の
高い税理士業界において、
当事務所の離職率は非常
に低く、ほとんどの職員が
長期間仕事に就いてくれ
ています。そのために経験
に裏打ちされた質の高い
サービスが関与先に提供
できています。決して高賃
金であるから、離職率が低
いわけではありません（残
念ながら）。高賃金であっ

ても、職場環境が劣悪であ
れば仕事を続けることは
難しいです。世に言うブラ
ック企業も決して低賃金
ではなく、職場環境の劣悪
さから精神的に肉体的に
従業員がつぶれていくの
です。「給与をきちんと払
っているから、私の会社は
ブラック企業ではない」と
いう考えは経営者の慢心
であると言えます。

企業の経営を安定させ、
成長させていくのは、企業
のもつ商品だけではあり
ません。そこで働く人が大
きな要因を握っているの
です。人の成長こそが企業
の成長につながります。そ
のためには、離職率が高く
ては実現することが困難

です。職場環境を良くする
ことが企業の成長につな
がるのです。経営者にとつ
て、良好な職場環境を築く
ことは使命なのです。

当事務所では、関与先に
も充実した職場環境を目
ざしてもらおうべく、職場環
境に関する相談業務から
人事・給与体系や就業規則
の見直しといったことま
で幅広く支援を行ってお
ります。出勤することが楽
しみになるような職場の
実現を目指してみません
か。



所長 有田 耕介

税理士 登録番号 97412

CFP・1級FP 技能士

私たちが願うこと

スタンス

使命

税理士 有田 行雄

税理士法第一条には、

「税理士は、税務の専門家として、独立した公正な立場において、申告納税制度の理念にそって、納税者の信頼にこたえ、租税に関する法令に規定された納税義務の適正な実現を図ることを使命とする。」とあります。

ところで、なぜ納税者から報酬を受けて業務を行っている税理士が、納税者のサイドではなく、「独立した公正な立場」なのでしようか。これには少し歴史を紐解かねばなりません。



有田 行雄
有田税理士事務所
税理士 登録番号 77459
経済学博士



昭和二十四年、わが国における恒久的な租税制度を立案することとその主要な目的としてシャウプ博士一行が訪日し、税務行政のためには、適切な申告納税制度が必要であると勧告をしました。これ

がいわゆるシャウプ勧告です。

シャウプ勧告は「申告納税制度の下における適正な納税者の協力は、かれが自分の所得を算定するため正確な帳簿と記録をつける場合のみ可能である」と言い、青色申告制度を提案します。税務署が、納税者の記帳の励行から得た正確な会計帳簿に基づいた申告に対しては、調査を

して立証できる場合に限り更正決定するとすれば、納税者の自発的な協力が得られ、所得税の執行面の成功につながると考えたのです。

そして勧告を受け、納税者には信頼できる専門家の援助が必要であるとして昭和二十六年七月十五日に税理士法が施行、税理士が誕生することになります。

おわかりでしょうが、税

もちろん、「過大でもなく過少でもなく納税する」には、選択すれば節税にな

理士はその有する専門知識を十分に活用して、納税者の信頼に応え、それによって適正な納税義務の実現に向けて、ふさわしい役割を果たすことを期待されているのです。そのため、税理士業務には医業などと同様に無償独占（法令の定めにより、有償無償に関わらず、ある業務に対して、ある資格を有する者のみが行うことができること）という地位が与えられています。納税者が「過大でも過少でもなく納税する」ことが私たち税理士に課された使命なのです。

私たちが出来ること

るといふ知識を得ることも必要です。所得税法、法人税法といったいわゆる本法と呼ばれるものだけでなく、これらの法律に「当分の間」優先する租税特別措置法にはたくさん青色申告をする納税者への特典が盛り込まれています。法を知っていれば得することは、往々にしてあることです。

私たちは税務の専門家としての知識を用い、納税者のみなさんに税理士としてなすべきアドバイスをしていきます。そして、本来の税理士業務だけでなく、様々な付随業務についてもお役にたちたいと願っています。

目次の写真



平成 26 年 6 月 15 日「隠岐の島ウルトラマラソン」
(島根県) 100 km のゴール

ご当地マラソン全国走破

全国各地の市民マラソン大会に参加し続け 47 都道府県の大会を制覇したランナーがいる。京都市右京区の税理士有田行雄さん (63)。
フルマラソンはすでに 100 回以上を走破、2012 年 2 月に全県完走を達成した。その土地ならではの風景、人の温かさに触れ、走る喜びを加速させている。(京都新聞 夕刊 平成 26 年 7 月 28 日 抜粋)

ウルトラマラソン 8 回完走 (内 100km 超 3 回)
ベストタイム 42.195km 3 時間 17 分 17 秒

「京都には知り合いも少なく

心細い開業でした」

税理士 有田 徳五郎

五十年のあゆみ

昭和二十二年七月にビルマから裸一貫で復員して来た私が、アルバイトのつもりで入った計理事務所での執務がご縁で、十年



間土井清三公認会計士事務所にお世話になり、その間昭和二十九年十二月に第四回税理士試験に合格したので、昭和三十三年七月独立開業することになりました。とは云うものの、軍隊に入るまで、大阪生まれ育った私は京都には知り合いも少なく、家内の父や軍隊での友人などに紹介してもらった関与先を頼りの甚だ心細い開業でした。

終戦後の起業

事務所と言っても、今の事務所の位置にあった木造住宅の六畳の表の間に机を並べただけで、冬は火鉢に炭火を起こし、夏は扇風機一つの哀れなものです。従業員は一人、親戚に来て貰いました。関与先はぼちぼち増えて昭和三十四年分の確定申告書の控によると法人だけで二十五社になりましたが、収入金額は年間百万円を少し超える程度、なにしろ所得税の基礎控除が九万円の時代ですからなんとかやっていけたのでしよう。当時はまだ電卓もなく、加減乗

除すべて算盤をパチパチ弾いていましたが、私だけは強情に昔習った五ツ玉の算盤を長い間使っていました。コピーもなく、全部カーボンを挟んで手書きをしていました。そのころには、三枚複写の伝票を顧問先に記入して貰うことにより元帳と振替伝票を同時に作成し、その振



開業当時の事務所

替伝票をテープにパンチして送れば翌日試算表が届く様になり、今までの転記ミスや計算違いで無駄な時間を費やした時代からは大分省力化されました。

昭和五十年には関与先も百二十件位になり、端末機やファックスを購入して逐次事務処理態勢を整えてきましたが、六十年には近畿税理士会上京支部長に就任することとなり二年間また会務に縛られることになりました。

機械化の波

昭和五十九年三月に鉄筋コンクリート造りの現在の事務所に建て直し、顧

問先や友人を招いて新事務所を見ていただき、近くの平安会館において披露させて貰いました。

織機に掛ける紋紙みたいな孔をテープに空けていた端末機もコンピューターで直接電送できるように進歩し、それに対応できるスタッフが必要になってきました。このあたりから大正生まれの私の頭ではついて行けなくなってきました。

二代目の誕生

ちようどこの頃（平成五年）

長男の行雄の税理士登録が出来ました。新しい時代に即応するため、これらの所員の陣頭に立って活

躍しやすいように、平成十二年末、私が八十一歳の時に四十三年間守ってきた所長の座を長男に譲りました。

三代目の誕生

続いて平成十五年には孫の耕介も税理士登録が出来ましたので税理士が親子孫三代揃ったちよつと珍しい税理士事務所が京都に誕生しました。

昔と違って事務処理はスピード化し、美しい帳表を提供することができるようになりましたが、目まぐるしい税法の改正に順応するため税理士自身のたゆまぬ研鑽が要求されています。当事務所におい

てもパソコンによる電子申告・納税態勢が整っております。息の永いお付き合いの出来る会計事務所として「有田税理士事務所」をいついまでもお引立賜らんことを切にお願い致します。



3代目所長
有田 耕介



2代目所長
有田 行雄

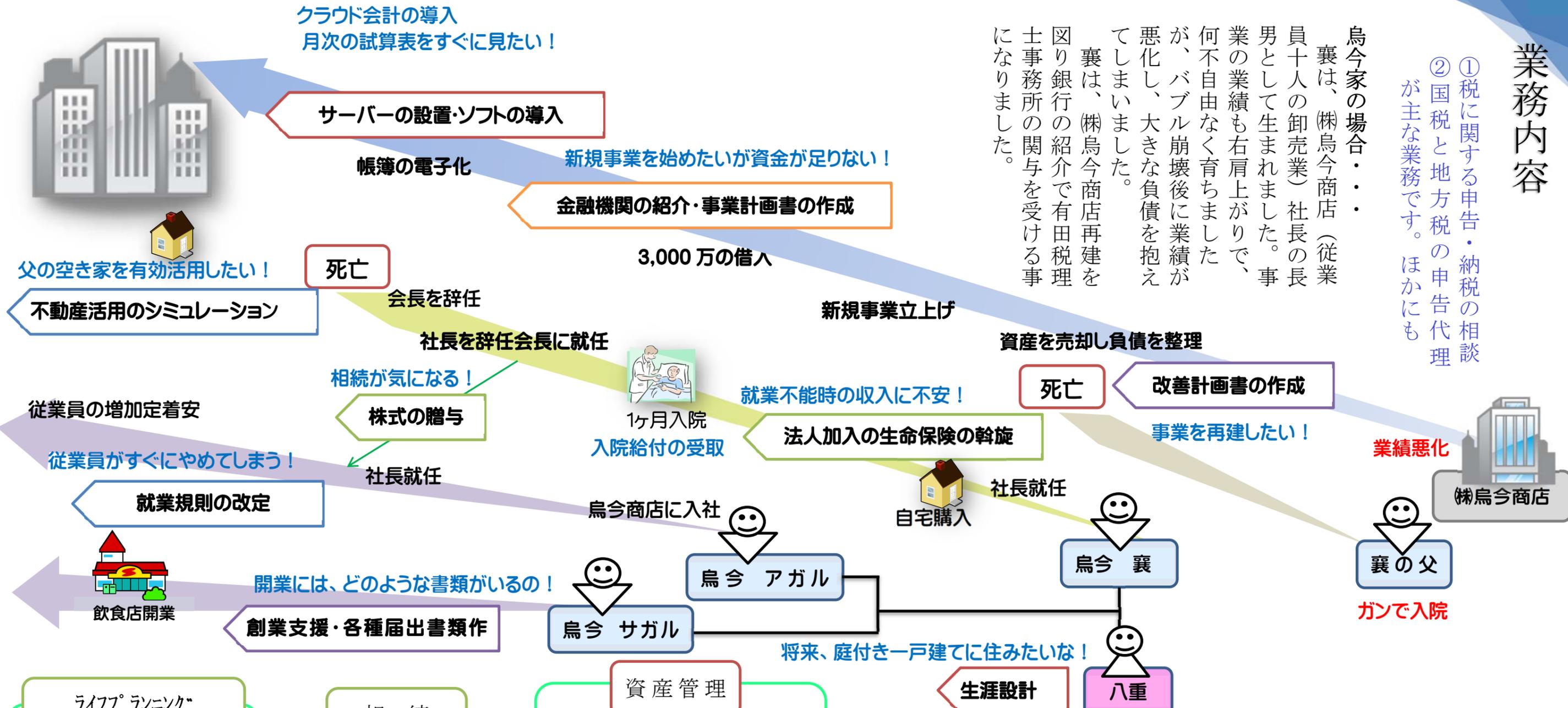


創業者
故 有田 徳五郎

業務内容

- ① 税に関する申告・納税の相談
- ② 国税と地方税の申告代理が主な業務です。ほかにも

烏今家の場合・・・
 裏は、(株)烏今商店（従業員十人の卸売業）社長の長男として生まれました。事業の業績も右肩上がりですが、バブル崩壊後に業績が悪化し、大きな負債を抱えてしまいました。
 裏は、(株)烏今商店再建を図り銀行の紹介で有田税理士事務所との関与を受ける事になりました。



ライフプランニング

10年、20年後の夢を現実のものとしリスクを軽減する為のサポートをします。住宅ローンが心配、保険料が高いといった悩みに対応し、家計簿診断、保険のアドバイス、資金計画などを行います。子育ての相談も承ります。

相続

相続税の申告はもちろんのこと、登記や名義書換など様々な手続きもサポートします。
 また、相続税の節税対策だけでなく、事業承継、円満な相続財産の分割を目的とした対策も行います。
 (後のページで事例紹介)

資産管理

不動産を最大限有効に使える方法を相続税・所得税等も含めたシミュレーションで模索します。
 また、金融資産の有効活用については、資産所有者の年齢や財産状況などにより資産の配分を考慮し長期的な視点にたって活用方法を模索します。

生涯設計

労務管理

給与計算だけでなく、労働保険の計算や社会保険手続き補助など雇用に関するあらゆることをサポートします。

コンサルティング

コンサルテイング

金融支援をベースに事業の設立と再生を支援しています。事業の種類やお客様の特性に合わせた提案を致します。
 (後のページで事例紹介)

会計

記帳代行は、全てコンピューターにて処理しております。伝票整理から入力までお客様の要望に応じて行います。
 企業内の経理システムを構築し、経理の自計化をサポートします。

成功事例

倒産寸前の事業を
わずか二年で利益の出る体質に

老舗菓子製造小売店Aは、当事務所の関与先になった時点で、多大な負債を抱え、売上を伸ばすために新規店舗を構えるも、準備不足の状態で出店したためうまくいかず、材料仕入の代金を支払うことが困難になるほど資金繰りが逼迫しており、倒産寸前に追い込まれていました。

現状の分析

試算表を確認し、事業所別の損益試算表を作り、内容を分析してみると、利益率の高い商品を販売して

いるものの、不採算の店舗及び事業を多く抱えており、また、余分な経費も多く存在していることが判明しました。

利益率の高い商品を販売しているのに、商品の内容自体にてこ入れをする必要はなく、会社自体をスリムにするだけで、立ち直らせる見込みがつかずと判断しました。商品自体が利

益をとれていない場合はこうはいきません。商品の見直しを行い、商品販売で利益が確保できるように計画を構築していきます。場合によっては廃業も視野に入れることが必要に

改善への取り組み

あります。そこで会社を立て直すために、まずは役員報酬の削減から始めることになりました。全役員が本気で改革をするという意気込

みを示すのです。削減に当たっては、生活をするのにどれだけの報酬があれば大丈夫であるかという金額を提示してもらい、その金額の根拠を確認した上で報酬額を決定しました。

次に余分な経費の削減です。長年のつきあいが入っている会、使用していないシステム等細かい経費の削減を全ての伝票を一つ一つ確認しながら行います。また、社長の交際費も金額に上限を設け、飲食に使うことを控えてもらいました。

事業再生

人事面では、従業員の多くがアルバイトとして雇用されており、そのしわ寄せが正社員に波及し、休み

がとれない状態になって
いました。そこで、まず正
社員を増やし、従業員の質
をあげ、週休二日制を実施
し、休みがとれる体質に改
善しました。

そして、不採算事業所、
部門の廃止です。これらは
すぐに廃止することが難
しいので、一定の期間を設
定し、計画をたてて廃止を
行っていました。

ある程度の改善が進め
ば、金融機関に交渉し、返
済期間を延長し、月々の返
済額を軽減してもらいま
す。その方が金融期間に対
しての交渉が通りやすい
からです。ただお願いする
だけではなかなか首を縦
に振ってはくれません。

経営がここまで悪化し

てしまった原因には、多く
の中小企業と同じように、
役員が親族だけでしめら
れており、社長に対して誰
も意見を言わず、また、他
の役員も普段仕事に従事
していないため、完全に社
長のワンマンと化してい
ましたことが挙げられま
す。そこで情報交換を積極
的に行ってもらうために、
定期的に役員会を実施し

最善の結果

ました。

結果、まだまだ予断は許
せないものの、わずか二年
で経常利益の出る体質に
変貌をとげ、メインバンク

1店舗閉鎖、1事業取りやめを実施

1店舗閉鎖を実施

(単位：千円)

	2年目	1年目	改善前
売上高	198,000	213,000	216,000
売上原価	37,600	40,400	41,000
売上総利益	160,400	172,600	175,000
役員報酬	15,000	15,000	18,500
他人件費	55,400	57,800	56,800
減価償却費	6,200	7,100	8,200
その他管理費	57,300	66,300	78,600
販管費合計	133,900	146,200	162,100
営業利益	26,500	26,400	12,900
営業外収入	100	600	2,000
営業外費用	8,500	10,200	10,000
経常利益	18,100	16,800	4,900
棚卸除却損	5,000	8,000	
固定資産除却損	8,300	3,000	
当期利益	4,800	5,800	4,900
キャッシュフロー	24,300	23,900	13,100
長期借入返済額	20,000	20,000	20,000
現預金増加額	4,300	3,900	-6,900

店舗閉鎖により浮いた人件費を社員の増加のために充当

経費の一つ一つを確認し、余分なものを削減

不良在庫の大幅処分を実施

店舗閉鎖による余剰資産の廃棄

預金残高が大幅に減少
このままでは、倒産も・・・

店舗閉鎖により売上は減少するものの、お金の残る企業に変貌を遂げることに成功！

あなたの会社は大丈夫？ 経営再建必要度チェック

事業再生に取り組む
経営者にとって

重要な心構え

一、真剣に改革しようという覚悟があること

(中途半端な気持ちでは失敗します。場合によっては私財を投入する覚悟も)

一、役員家族及び従業員と情報交換を積極的に行うこと

(孤立しては何もできません)

一、見栄を捨て、全ての情報をさらけ出すこと

(税理士にはもちろんのこと、古くからのお付き合いのある人達に対しても)

項目	YES
役員（家族）間で会話がな	
経営者に対して誰も意見を言わない	
正社員が少ない	
社員の残業時間が長く休みも少ない	
日々の売上だけを気にしている	
在庫を把握していない	
古くからのしがらみを断ち切れ	
現金残高がよく合わなくなる	
社員がすぐに辞めていく	
経理に関しては経理担当（税理士）に任せきり	
金融機関の担当と連絡がとれていない	
手持が少ない時に会社のお金を流用してしまう	
従業員に信頼できる人材がいない	
預金残高がどの程度あるかわからない	
借入金の毎月の返済額がどの程度あるかわからない	
会社の5年後の姿を想像したことがない	
こげついている債権があるかないかわからない	
役員が会社からお金を常習的に借りている	
困ったことがあっても相談相手がいない	
従業員を褒めない又は褒めるのが苦手	

診断結果：YES の数

10 以上＝絶対必要。すぐに経営再建しないと倒産します。

6 以上＝必要かも。経営再建を検討すべきです。

4 以上＝要注意。気になることは早めに対応しましょう。

3 以下＝必要ではありませんが、油断は禁物。

0＝大丈夫！その調子で経営を続けてください。

今すぐチェック！



相続税対策

相続税の対策は相続が発生してからではほとんど何もすることができません。分割方法を工夫したりする程度が限界です。また、亡くなる直前にばたばたしても、相続人への贈与は意味がなく、保険も通常は入れない等、かなり制限されます。

相続対策は早ければ早いほど有効です。ただ、例外がないわけではありません。では、高齢者にはどのような対策がうてるでしょうか。

次の実例をご覧ください。

(実例より)

会社役員Aの相続税の試算を行ったところ、下の表のようにになりました。実はこのケースは相続税の改正前であれば、ほとんど税金がかからなかったケースなのですが、平成二十七年からの改正により、納税額が大幅に増加してしまいました。

(対策)

B社所有の土地(本社敷地)をAに対してAのB社に対する貸付金を対価に売却する対策を行ったところ、納税額を大幅に削減できたのです。この方法の特徴はAの意識がはっきりとしていれば

年齢は関係がないということです。また、この土地の売却により、法人Bには五〇〇万円 of 売却損が発生し、法人税等の節税はもちろんのこと、これに伴いB社株の評価が下つたので、さらに相続税の節税につながりました。

B社はAに対して今後は地代を払う必要が発生し、Aの財産は増加に転じていくので、これさえすれば全てがうまくいくというわけではありませんが、あらゆる角度からの検証を行い、対策を練っていけば、最善の方法が必ず見つかります。



	対策前	対策後
現金	1,000	1,000
B社株	1,100	600
B社への貸付金	6,000	1,000
土地(B社敷地)		3,200
合計	8,100	5,800
基礎控除額	4,200	4,200
課税価額	3,900	1,600
相続税額	485	160

(単位：万円)

時価5,000万円(帳簿価格1億円)の土地を法人Bに対する貸付金を原資に購入

5,000万円の売却損の発生により、株価評価額の低下

時価5,000万円の土地の相続税評価額は約30%。また、借地権が発生するため、底地価格はさらに30%評価となり、もとの時価の64%となる

仮にこの例で、小規模宅地特例の適用があれば納税額0円になる場合もあります

●ネットワーク

専門分野に特化した事務所ですが、より専門性を高めるため、土業をはじめとして、金融機関、保険会社等のネットワークが充実しています。

積水ハウス

積水ハウス不動産関西

不動産活用の際の試算や斡旋、売却などをサポートしてもらっています。

京都銀行／京都信用金庫

京都中央信用金庫／日本政策金融公庫

各金融機関の主催する税理士の会に属しています。情報提供の他、支援の際のサポートをお願いしています。

不動産

金融機関

司法書士

税理士法人
有田事務所

弁護士

上田一明 司法書士

法人の登記事務や不動産登記を依頼しています。

南部孝男 弁護士

お客様の要請があれば紹介しています。

保険会社

証券会社

行政書士

大同生命保険

日本生命保険

エヌエヌ生命保険

勧誘目的ではなく、保険の見直しや研修、お客様のサポートを目的としています。※個人代理店として登録しています。

みずほ証券

証券関係の情報を提供してもらっています。所長、顧問、事務長は取引も行っています。

姫田格 行政書士

京都府行政書士会会長です。入国管理や風営の仕事を多く取り扱われています。要請があれば紹介しています。

当事務所の職員は、実務経験が豊富で、所内外の研修を重ねており、それぞれが得意分野をもって税理士補助業務を行っています。



事務長 有田 孝子

所内の現預金管理、給与計算を行っています。
YWCAのボランティア活動、ハラダイスの応援など幅広く活動しています。



SE 淀 司

所内では、コンピュータ、システムを担当し、所内ネットワークからサーバーのメンテナンスまで全て独自で行っています。
税務申告が電子化されてからは、法人、個人の電子申告処理を行っているスペシャリストです。



事務員 村田 朋子

所内での財務データの入力、給与計算を行っており、責任感が強く、人当たりもいため頼りになる存在です。



事務員 大城 綾子

所内での財務データの入力、給与計算を行っています。
速くて正確な入力に定評があります。



事務員 本城 佑樹

訪問監査を担当しています。資産税(相続・贈与など)を得意としています。

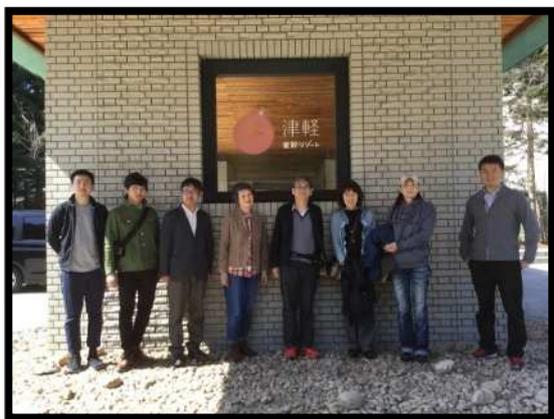


事務員 岩井 みく(税理士試験科目合格者)

訪問監査を担当しています。決算業務が丁寧で、きめ細かい仕事ができます。

事務所活動

フリープランの事務所旅行
事務所旅行は、毎回独自で
ツアーを組み、数ヶ月前から
オリジナルのパンフレットを
作成し、パックスツアーには無
いお店や、アトラクションを
満喫しています。



オリジナルTシャツ作成

ハラダイスLIVEに合わせコラ
ボTシャツを作りました。



こんなシーンで活躍しています。



ハラダイス LIVE
円山公園音楽堂
石巻商店のお手伝い



JTB グルメリレマラソン
山城運動公園
有田ファミリー陸上部?

※ハラダイスⅡ原田博行

発信物の作成

ホームページ・パンフレ
ット・ブログ・新聞・・・
全て独自で作成していま
す。お伝えしたい思いを込
めて手作りを続けていま
す。



法人化に合わせて
ロゴも新 ver. に



ロゴもオリジナル!

当事務所では、

わかりやすく、透明性のある料金
とすることを心がけております

税理士はモノを販売して対価を得ているわけでは
ありませんので、報酬料
金については、どうしても
分かりにくくなりがちで
す。当事務所では、できる
だけ分かりやすく、透明性
のある料金とするため、基
準となる報酬料金表を作
成しています。

く、自社のためにどれだけ
貢献してくれるかどうか
で料金については判断し
ていただくのが最善かと
考えています。

一般に税理士の報酬は
高いと思われる方もいら
っしゃるかもしれませんが。
当事務所も他の事務所と
比べて安いわけではあり
ません。

より近く、気軽に、フット
ワークの軽いサービスを
提供できることが強みで
す。職員が替わることもな
く、業務に無理をしていな
いので、常に余裕のある業
務を行うことができ、質の
高い関与が実現していま
す。

しかし、安ければどこで
もいいという考えではな

報酬料金表 (別途消費税)

顧問報酬

月次基本業務報酬 (税務相談・会計)	法人	15,000円～
	個人	10,000円～
訪問監査料	年 12 回	8,000円～
	年 6 回 程度	6,000円～
事業再生・コンサルタント報酬		5,000円～
資産管理・相続対策報酬		5,000円～

帳簿補助業務報酬

記帳代行	作業時間 / 月	4,000円～
コンピュータソフトレンタル・メンテナンス料		3,000円～

決算業務報酬

月次基本業務報酬×4ヶ月分 ※消費税申告は別途1ヶ月分

個人確定申告報酬

事業所得	月次基本業務報酬×4ヶ月分 ※消費税申告は別途1ヶ月分
不動産所得	月次基本業務報酬×4ヶ月分 ※消費税申告は別途1ヶ月分
譲渡所得	概算取得費の場合：5万円+譲渡対価の0.5% その他：10万円+譲渡対価の0.5%
贈与税	1万円+譲渡対価の0.5% 同時に2人以上は1人増えるごとに5千円
その他	住宅取得控除・医療費控除 1万円

給与関係業務報酬

給与計算	5,000円～	年末調整	15,000円～
------	---------	------	----------

(例)従業員：5人

年間売上高4千万円の法人の場合

月額顧問料2万円

月次訪問監査料1万円

を基本に顧問料(記帳代行及び給与計算は別途消費税)の算定を行います。相続税の申告報酬は、相続財産の1%を基準としています。

相続税報酬

遺産総額の1%または下記報酬の合計額のいずれか低い額	
基本報酬	100,000円
遺産総額に係る報酬 (小規模宅地控除前)	200,000円～
加算報酬	資産総額に係る報酬額については、共同相続人1人増すごとに10%を加算

相続付随業務報酬

納申請費用	500,000円～	延納申請費用	100,000円～
納税猶予関係費用	200,000円	相続税額試算報酬	100,000円/人
株価計算報酬	50,000円/件		

その他報酬

税務調査立会	50,000円/日	税務相談	10,000円/時間
--------	-----------	------	------------

■事務所情報

〒602 - 0902

京都府京都市上京区武者小路通烏丸西入梅屋町 468

TEL : 075-451-5178

FAX : 075-431-7215

mail : info@aritax.jp

URL : http://www.aritax.jp/

■営業時間

8:30～17:30 (定休日：土・日曜日・祝日)

■交通機関

地下鉄烏丸線 今出川駅下車6番出口より南へ 徒歩1分

JR京都駅より乗換 10分

阪急烏丸駅より乗換 6分

地下鉄竹田駅より乗換 15分

京阪出町柳駅より市バス201・203乗換5分

→烏丸今出川バス停下車南へ徒歩2分

