200名超の来場者が傾聴

第36回 ビル経営サミットin東京 速報

◀会場は所狭しと来場者で賑わった

先月24日、毎年恒例の「ビル経営サミットin東京」が、港区赤坂の「赤坂ツインタワー」にて開催された。今回、全体テーマを「大量供給時代にも負けない好稼働ビルの作り方」とし、様々な切り口から昨今の貸ビル不況を乗り切る経営アイディアおよびノウハウが示された。今頁からは、満員御礼となったセミナーの様子を余すことなくお伝えしていく。

特別講演

☆テーマ
ソフト面のバリューアップとは（郵船不動産が目指す"顧客志向のPM"）

顧客志向を全社員に浸透させて安定した収益の確保を実現する

郵船不動産
代表取締役社長
片山　真人氏

不動産は物件のスペックや立地などが競争力を確保するうえで重要になりますが、本当にそれしか求められないのであれば、ある一定の期間を過ぎた建物は価値を失っていくだけなのでしょうか。当社が所有しておりますビルの築年数は40年を超えています。横浜、神戸、門司などにレトロビルを所有しているため平均値を押し上げている要素になりますが、決して新しい建物ばかりを所有している訳ではないことが分かっていただけると思います。築年数を経過しているため競争力が失われ、経営が厳しいかというと、そういう状態ではありません。今年の3月末時点で都心5区のオフィスビルの平均空室率は9％強と発表されましたが、当社が所有する都心5区にあるビルの空室率は4・4％となっており、平均の空室率をほぼ下回っています。その要因として、当社がお客様の満足を得るために取り組んでいるソフト面が、競争力を有しているからに他ならないと思っております。当社のプロパティマネジメント事業は五感を使い、お客様が発信した声を聞くことは当然として、つぶやき・ささやきなど心の中の声を自ら聞きにいくことを目指して取り組んでいます。また、そのためには何よりも、「FACE TO FACE」のコミュニケーションがないと成立しないと考えております。当社が顧客志向にこだわっている理由としまして、私が不動産業界の前は海運業界にいたことが大きいです。特に定期船を行っている業者間では、以前だと国際カルテルが合法に存在しており、お客様の声ではなく、業界の都合で運賃や定期船の便数などが決まられていきました。お客様にとってみれば適正な運賃とサービスを提供してほしいというニーズは当たり前なことですが、業者間では業界の中での権益をいかに大きくするかということに注力していました。その後、どうなったかといいますと、私が社会人になって20年以上経ちますが、がらりと変わりしました。かつて同盟を結んでいた伝統的な海運企業は1社も残っておりません。以前からお客様の声を真摯に聞き、独自のサービスを貫いてきた業者が表舞台に立つようになり、権力の構造が全く変わりました。というような経験を経て実感したことは、お客様から支持を受けない企業や産業は絶対に生き残れないと確信をもっていえます。ですので、当社ではソフト面のバリューアップに注力しており、昨年の夏に取り組んだ事例として「節電フルーツ」還元スキームを実施しました。昨夏は電力使用制限令が出され、照明やエレベータの間引きなどを行い、節電に伴う負担をビルオーナーのみならず、入居テナント様にもシェアしていただき、その結果、節電によって電力料金をセーブすることができました。同じように負担を負っていただいたテナント様に応分により還元すべきだろうと考え、電力料金を還元しました。同業の方からの好意的な意見はなかったかもしれませんが、何かしらのフルーツが実ったとしたら、共にエンジョイすべきだと思っています。テナントの方には積極的に節電に取り組んでいただいたと自負しており、昨年の節電の実績で東京電力管内にある当社のビルでは、平均削減率が40％近い数字を達成しました。一方的にお願いをしていただけでは、そこまで実現できなかったと感じています。今年は更に一歩進めていきたいと思い、昨年は結果として現れたものを還元しましたが、今年は最初からテナント様に関わっていただき、目標の設定や節電メニューを一緒になって作り上げる「攻め」の節電を考えており、物件の関係者全員が同じ目線を共有して取り組んで参りたいです。

サミットの講演を興味深く拝聴する

中央興産
代表取締役
宇田川　浩佐氏

江戸川区に不動産を所有しております。今回、ビル経営サミットに初めて参加しましたが、特に印象に残ったのはビルオーナーがパネリストとして登壇し、省エネ改修などの事例について話したパネルディスカッションです。例えば、東上ビルヂングの樫木氏が長期修繕計画の積み立て金の捻出方法などに感心しました。テナント・オーナー双方も設備が更新されることで、メリットを享受できるため素晴らしい取り組みだと感じました。

改修工事を進めているため各オーナーの事例が参考に

吉村商会
代表取締役社長
川田　圭子氏

当社が区分所有しているJR線「新橋」駅の駅前ビルでは、補助金を活用して省エネタイプの設備機器に更新を完了しました。また、現在は耐震性能の向上を目的に地震対策を進めています。そのため、今回のサミットでのパネルディスカッションのテーマと重なる部分が多くありましたので共感を覚えたことはもちろん、各オーナーの経験談を興味深くお聞きしました。将来的にビルの耐震補強工事を視野に入れているため参考にして参りたいです。

ビル経営セミナー

☆テーマ
都市ガス供給による節電・電源信頼性向上の取り組み

東京ガス
都市エネルギー事業部
ソリューション営業部　課長
斉藤　孝史氏

今回の東日本大震災を受けて、世の中では今まで以上に節電という言葉が語られるようになりました。ガス事業者には関係ないだろうとよくいわれますが、そんなことはありません。今回は都市ガス事業者として、このような動きにどうお応えできるかお話しします。最初にエネルギーに関するビルオーナーの課題についてお話しますと、まず光熱費、次に省エネ法の遵守、CO2削減、さらに入居者のアメニティ確保、そして古くなった設備の更新といった6つが挙げられるかと思います。特に光熱費の上昇はオーナーとテナントとの契約上の問題を発生させる可能性もあります。原油の高騰などエネルギー費は上昇傾向にあり、ビルにとって光熱費の増大は大きな問題です。省エネ法の遵守については、原油換算で1500kl以上のエネルギーを使用しているビルに必要とされています。以前は個々のビルについての規制でしたが、現在は一つの法人が複数のビルを所有している場合はまとめ換算しなければなりません。規制が厳しくなってきていますが、今年からは年間の使用量についてだけでなく、真夏のピーク量の引き下げについての規制も加わるとも聞いております。次に昨年3月11日の状況について、仙台市ガス局の対応を振り返ります。ガス管には高圧管、中圧管、低圧管がありますが、高圧管および中圧管に被害はありませんでした。しかし、ガス工場が被災したため病院等の限られた施設を除き供給を停止しました。家庭に行き渡る低圧管に関しても危険と判断し、約31万戸全ての供給を一時停止しました。その後、3月23日に供給を再開し、4月16日に全戸復旧しています。仙台と日本海側の新潟とはガスのパイ

＜3面につづく＞

来場者の声

ビル経営サミットに初めて参加する

陽光
事業部　事業課　課長代理
滝澤　幸久氏

当社は不動産賃貸業を営むほか、グループ会社ではビルの総合管理業を展開しており、今回のサミットでの各セミナーに関心があったため参加しました。特にシービーアールイーの腰高氏が講演していましたリーシングの手法や各オーナーが取り組んだ省エネ改修の事例を報告するパネルディスカッションを興味深く拝聴しました。当社の保有物件をはじめ、管理物件に対してもお聞きした内容をもとに今後の経営に生かして参りたいと思います。

パネリストの所有物件と共通点を感じ印象に残る

かし熊
代表取締役
椎名　博信氏

津田沼エリアに複数のビルなどを保有しており、今回、初めてサミットに参加しました。パネルディスカッションに登壇されていた各パネリストの方々が、経営している物件と築年数が近い建物も所有しているため通じる部分があり、実際に取り組まれた事例なので強く訴えてくるものを感じました。知り合いのビルオーナーをはじめ、当社が所属する商店会のメンバーなどにお声掛けして来場しましたが、今後もできれば参加していきたいです。

セミナー内容を今後の経営に生かす

中村ビル
代表取締役
中村　功平氏

都内に複数のビルを所有しており、保有物件の中に空調機器の更新時期が近づいている建物があります。今回のビル経営サミットで行われましたパネルディスカッションのテーマが、現在、取り組んでいるケースと合致することもあり、参加しました。パネリストとして登壇した各ビルオーナーは、実際に省エネ改修を実施された方々なので非常に参考となったほか、今後、リニューアル工事を進める際に、生かしていきたいと考えております。

今トレンドの省エネ・災害対応をテーマにセミナー展開

特別講演

☆テーマ テナントニーズから見るリーシングに強いビルの作り方

シービーアールイー
アセットサービス本部
マネージングディレクター 本部長
腰高 夏樹氏

マーケット分析を踏まえリーシング方針を立案すべき

ここ10年間の東京主要5区における空室率の推移ですが、ご承知のように2003年の大量供給時に空室率は跳ね上がっています。その後、2006年から2007年にかけて空室率は下がりましたが、2008年には空室率が上昇します。この年は景況感が悪い中でリーマンショックが発生したわけですが、ここから空室率は高止まりの状況が続いています。次に規模別の空室率ですが、大型の物件の方が空室率は低く、中小規模の物件は大型物件と比較して空室率が高い傾向が見て取れます。全国の空室率は、昨年と比べて今年は若干空室率が改善される傾向にあります。ただ、全国の空室率、東京の主要5区の空室率の推移を見るに東京への集約が続いていると言えるでしょう。また、日本全体の人口が減少する一方、向こう20年間は東京圏内の人口が増加していくというデータもあり、都心に立地するビルの需要についての見通しは明るいと予測していたのですが、昨年の東日本大震災以降、広域の東京圏内の人口が減っているというデータも出ています。それでは、このような状況下においてテナント意識はどのように変化しているのかと申しますと、東京本社機能の見直しという点については、当社が昨年10月に実施したアンケートによると、「特に戦略に変化はなく、現行のオフィス配置を維持」というテナントが約8割を占めていました。ビル選定における優先順位という点では、まずは「立地」の優先度が高く、2番目に来るのが「施設・設備」となります。そして、入居ビルに対する不満点では「施設・設備」に対する不満が最も高く、特に「喫煙室」と「エレベーター」に関する不満が高いという結果が出ています。このようなデータを見るにテナント満足度を向上させるためには、「通信環境」と「空調設備」、「清掃」がポイントになります。特に「空調設備」と「清掃」は体感満足度に直接つながる項目となりますので、ビルの運営管理に対してのテナント満足度が向上するでしょう。それでは、これらのデータを踏まえてリーシングを強化するために必要なアクションとは何か。ビルの築年数、スペックによって賃料は異なるので、エリア単位で賃料相場を出すことがナンセンスであるという認識は定着してきたと思います。ただ、東京においても賃料の高いエリアとそうでないエリアは存在するのも事実です。ですから、こうした現状を踏まえた上でマーケット分析やリーシングの方針を立案する必要があると言えます。また、リーシングにおいては収益効果の最大効率化を常に追求することが重要となりますが、賃料の高いテナントを誘致しようと考えると時間も手間もかかります。一方、賃料が安いテナントを誘致するのであれば、時間も手間も少なく済むでしょう。どちらを選択するのか、これもリーシングの方針立案にとっては大切なポイントとなります。リーシングの方針が立案できれば、テナントニーズに対して何を実施するかという段階に入ります。具体的には、フロアプレート面積が広い場合はフロア分割や、省コスト化を前提にした補助金の活用によるビルの省エネ化の実施といったハードでの取り組み。そして、段階賃料やフリーレント、レントホリデー等の導入といったソフト面での取り組みを通して、テナントとオーナー双方のメリットを追求する。また、テナントアンケートの実施によってテナントニーズを正確に把握し、予算範囲内で可能な限り対応していく。こうした取り組みがリーシング力の強化につながるのではないでしょうか。

＜2面からつづく＞

プラインで繋がっており、復旧時には日本海側から送ったと聞いています。次に首都圏の状況ですが、東京ガスの契約者約1000万件のうち約300万件が地震を感知するメーターによって一時的に供給が遮断されました。また東京ガスでは4000箇所に地震センサーを設置しています。被害があってからガスを止めるのではなく、センサーからのデータを見て積極的にガスを止める運用を行っています。実際に、茨城県日立市と牛久市の一部、同じく横浜市の一部で規準以上の揺れを感知したため供給を停止しました。災害時には電気のほうが安全というイメージを持たれている方も多くいるかと思いますが、この数十年間でガス管は安全なものに置き換わっております。高圧管は鋼鉄を使っており、阪神淡路大震災や今般の震災でもガス管からの漏出はありませんでした。低圧のガス管もポリエチレン管で、腐食や曲がりに強くなっています。次に、節電にガスがどう役に立てるのかというテーマに移ります。昨夏は節電が流行語のようになり、様々な混乱もあったと記憶しています。夏に節電が必要なのは冷房の使用による電力消費量が多いからですが、ガスヒートポンプを利用した冷房も多数あります。また発電機能付きのガスヒートポンプを使用すれば、停電時でも冷暖房を使用することが可能です。単純に熱源を更新するのではなく、太陽光発電やガスコージェネレーションシステムを組み合わせて使えば、省エネだえでなく災害にも強いビルを構築することが可能です。当社ではイニシャルコスト不要での設備改修やエネルギーの見える化サービスなども実施しています。こうしたサービスのご提案により、不動産価値向上にも貢献できると考えております。

省エネ・災害に実は強い都市ガス

郵船不動産の真摯な姿勢と取り組みを勉強

飯野海運
不動産営業グループ 船舶ビルプロジェクトチーム チームリーダー
大島 一祐氏

郵船不動産・片山社長の講演を拝聴しました。海運系の不動産業経営というお立場で、グローバル競争のご経験から、ソフト面の充実による顧客満足度や、建物の付加価値の向上をされているのが印象的でした。節電によるテナントへの還元方法は、業界内で議論のあるところですが、エネルギーの見える化とテナントへの節電協力は避けて通れない課題です。弊社も海運系ですが、郵船不動産の真摯な姿勢と柔軟性には勉強させて頂きました。

初めて知る地中熱利用 新しいアイディアに興味

お茶の水不動産
専務取締役
荻原 弘幸氏

今回のプログラムの中でパネルディスカッションが参考になりました。特に地中熱ヒートポンプシステムのお話は初めて知る内容で、将来的に導入の検討も考えてみたいと思いました。それぞれの講演の内容には満足していますが、イベントが13時に開始して17時過ぎに終了と、全体的に少し長い印象を受けました。講演の合間の休憩時間を短縮するなどして、来場者が飽きることなく最後まで楽しめる工夫をして欲しいと感じました。

中小ビルオーナーの視点に立った話を

ミネギシビル管理
代表取締役社長
峰岸 直也氏

当社は渋谷で貸ビル業を営んでいます。今回の「ビル経営サミットin東京」では郵船不動産の片山氏のセミナー講演がとても分かりやすく、興味を持って拝聴しました。また、セミナー会場で販売していた瑞宝興業の稲垣俊勝氏の著書を購入しましたが、こちらは中小ビルオーナーの視点でビル経営について書かれているので、非常に参考になりました。次回のセミナーでは、中小ビルオーナーの視点に立ったセミナー講演を期待します。

入居者ニーズや契約条件など経営の参考に

文祥堂
管理部 リーダー
増田 雄一氏

東京・銀座3丁目の「文祥堂銀座ビル」を所有し、賃貸しています。今回の東京サミットのセミナーでは、いろいろなことが勉強になりましたが、なかでもシービーアールイーの腰高氏の講演の内容において「テナントニーズをどう掴むか」や「入居契約時にはどのような内容を盛り込めばよいのか」などというものが大変参考になりました。これからのビル経営は、賃料交渉ではなくさまざまなサービスを提供し、積極的に行うべきだと実感しました。

来場者の声

オーナー自身も積極的に情報収集をすることが必要

瑞宝興業
代表取締役社長
稲垣 俊勝氏

代々木で不動産賃貸業を行っています。会場では不動産経営についての新著「大家さん、あなたは裸の王様?!―奇才オーナーが喝。」を販売しましたが、多くのセミナー参加者の方にご購入していただけました。中小ビルの経営は厳しい状況が続いていますので積極的に情報収集することで、現状を突破する方法が見つかると思います。また、セミナー後の懇親会ではオーナーだけでなく様々な業種と情報交換でき、熱気のある懇親会であったと思います。

地方の状況把握と改善にも言及を

東京施設運営
代表取締役
斎藤 寛氏

耐震改修の実態に関心があり参加しましたが、ガスヒーポンを活用した省エネなど喫緊の課題となっている事柄も多く取り上げられており、興味深く聞きました。また今回は都内の話題が中心でしたが、これまで東京を地盤とする大手企業の多くが地方都市に食指を伸ばしてきました。経済状況が変化した今日では、地方の貸ビル市況は壊滅しつつあります。この現状把握と打開策について、当時地方進出を図った企業の話も是非聞いてみたいと思います。

都市ガスと省エネの関係性に納得

新栄不動産ビジネス
執行役員 営業開発担当
樋口 丈夫氏

講演、セミナー、パネルディスカッションと、いずれもすぐ役立つ実際的な内容のものが多く、今回は特に東京ガスの省エネの話を興味深く聞きました。災害時における都市ガスの重要性や安全性、また省エネとの関連性などガスについては色々と疑問があったのですが、今回の話を聞いてなるほどと納得することができました。今後はビル経営においてもさらなる省エネが必要とされてきます。今日聴いた話を当社ビルの運営にも生かしていきたいと思います。

コストを抑えてテナント満足度向上

第36回 ビル経営サミットin東京 速報

パネルディスカッション

☆テーマ
ビルオーナーが語る上手な省エネ・耐震改修の極意

●パネリスト

メトロ設計
代表取締役社長
小林　一雄氏

小林　当社が「ソレイユ入谷」を購入したのはおよそ10年前ですが、竣工年度は40年以上前ということで、空調設備については前オーナーが設置した機器をそのまま使用していました。そのため20年以上使用している機器も多数あり、設備の老朽化に伴い改修工事の実施を検討し様々な助成金制度や減税制度を調べていたところ、東京都の中小クレジット制度の存在を知りました。そして中小クレジット制度の第1回の募集に応募しようとした際、省エネ診断の受診が条件となっていましたので、図面を揃えるなどの準備を進め省エネ診断を受診しました。ビルは築年数が経過していたことと前オーナーが台帳類や図面を残していなかったため、空調機の銘板を撮影し機種を調べるといった作業が必要でした。その後省エネ診断を受診し、運用改善が3点と設備改善3点という指摘を頂きました。その内容としては、空調機の高効率機への入替え、照明設備の高効率化、受変電設備の高効率化で、中小クレジット制度ではCO2の削減量10t以上、削減率6%以上が助成対象となり、改修費用の最大75%を助成するこの制度を活用することとなりました。申請にあたっては管理会社と協力して竣工図や設備配置図、機器の台帳類など多くの書類を揃えなければならず注意が必要です。助成金の交付は昨年3月に決定したのですが震災の影響で空調機の納入が遅れ、工期も大幅に遅れることとなりました。設備改修工事は昨年の7月から今年1月にかけて実施されました。投資金額は自己負担分も含め全体で約3200万円となり、そのうち約1700万円を助成していただけるということで、工事は既に終了していますが東京都への完了書類の提出や検査を待っているという状況です。

小杉　振り返ってみますと「弁天プラザビル」竣工後30年のうち、ESCO事業には28年ほど携わっています。長年にわたり設備機器の高効率化による省エネに努めてきましたが、その中で平成21年度に国土交通省の省エネ改修事業にめぐり合いました。その必須条件がビルの外皮の断熱、屋上の緑化、開口部にペアガラスを設置するというものので、工事費用の3分の1助成する同事業に取り組んできました。この他、空調設備や給湯システムのハイブリッド化を実施し、国土交通省に申請を行いました。このメニューに取り組んでいる最中に戸田建設と契約済みの耐震補強工事に係る助成制度にもエントリーできることを知り、すぐさま取り掛かろうと思いましたが残された時間は30時間しかありませんでした。結果的に国土交通省への申請が通り、付帯工事も含めておよそ2億円の工事費用のうち、およそ7400万円の補助を受けることができました。本音を言えば、内部留保が少ない中での耐震補強工事の実施は勇気のいる行為でした。しかし、工事を実施しなければキーテナントのホテルが退去又は賃料減額となることから、戸田建設の鋼管コッター工法を用いて耐震改修を実施することとなりました。

●パネリスト

東上ビルヂング
常務取締役
樫木　弘氏

樫木　「東上パールビルヂング」では平成19年に省エネルギーセンターの無料省エネ診断を受診しました。ビルは築後35年が経過していますので、設備機器の老朽化とともに省エネ性について皆無の状態ということが分かりました。診断では電力量やガス使用量の1年間のデータを採取し、当ビルに最適な省エネのアドバイスをしていただきました。当ビルでは以前まで、暖房はガスのボイラーを1機、冷房はクーリングタワーを3機使用していたのですが、ある冬場の時期にボイラーの故障が発生しました。そのボイラーを修理するため、入居テナントには一週間暖房のない生活をお願いしなければなりませんでした。そしてボイラーを修理した翌月に再び故障が発生したことから、計画を立ててビル用マルチエアコンへのリニューアルを段階的に実行することになりました。クーリングタワーについても夏場の台風シーズンに足場が折れてしまい、急遽建築会社を呼び応急処置的に足場を組んでいただいたことがありました。夏場はそれで凌ぎ、秋にクーリングタワーを取り壊してビル用マルチエアコンの室外機を設置しました。省エネ診断を受ける前は当ビルの契約電力は900kWでしたが、個別空調にしたことでテナントの節電への意識向上に貢献できたと感じています。

●パネリスト

一番町笹田ビル
オーナー
笹田　政克氏

●パネリスト

弁天町共同ビル
代表取締役社長
小杉　秀一氏

笹田　震災以降、再生可能エネルギーへの関心が高まってきているという流れの中で、地中熱はまだまだ皆様に馴染みのないジャンルだと思われます。地中熱ヒートポンプシステムは、冬場は地中から熱を取り、夏場は冷房の廃熱を地中に逃がすため、地中に熱交換器を設置することが必要となります。この熱交換器は通常であれば地中に数十m、長いものでは100mを超える場合もあります。原理としては我々が生活する地上の温度と地中の温度の差を利用するということで、この温度差を上手に利用するのがヒートポンプです。非常に効率の良い機器であるヒートポンプに、更に熱源として再生可能エネルギーの利用を付加したのが地中熱ヒートポンプシステムです。「一番町笹田ビル」は築20年程度で15年を経過したころから空調設備が傷み始め、思い切って地中熱ヒートポンプシステムを導入することにしました。導入したのはおよそ3年半前で、予想通り非常に効率の良い空調の運転を実現することができました。また、単に省エネに効果をもたらしただけではなく、その他にも効果がありました。例えば、冬場に暖房のスイッチを入れても暖かくなるまでに時間がかかりますが、地中熱は地面の下にある熱を利用するためスイッチを入れるとすぐに室内が暖かくなります。これが入居テナントに好評で、効率の良さに加えて快適な環境をつくるという意味でも、テナントサービスの向上に寄与するシステムであると思います。地中熱ヒートポンプシステムの普及率はまだまだですので、当ビルは月に2回見学会を開き、これまでに延べ1100人の方にこのシステムの実用性や省エネ性を体感していただいています。

税理士 小宮正也 小宮税理士・行政書士事務所

相続税・贈与税の連帯納税義務その1

Q　10年前、私と妹が相続税の申告をし、私は相続税を完納しました。相続税について、すでに完了したと思っていましたが、突然、税務署から妹が延納申請していた未納の相続税等を納付してほしいとの連絡がありました。私は、妹の分の相続税を納付しないといけないのでしょうか。

A　相続税及び贈与税の連帯納付義務についてのご質問と思われます。

相続人は、被相続人から相続した財産を限度額として、お互いに連帯納付義務者となります。連帯納付義務とは、自分が相続した財産の範囲で、妹さんの未納相続税額を納付する義務を負うことです。一般的には、被相続人の死亡の日から10カ月後が申告期限となり、その翌日から起算して5年後には、未納税額に係わる徴収権は消滅時効となるため連帯納付義務もなくなります。

ご質問の場合、妹さんが延納手続をしていたことから、あなたは「延納又は物納の許可の申請に係る相続税についての連帯納付の責めに任ずる者」に該当するので、この未納税額について消滅時効とはならず、連帯納付義務が存続していると考えられます。

なお、連帯納付義務者に対し、相続税法では補充性を認められないと解されているので、課税庁が本来の納税義務者（妹さん）への担保処分（延納手続きにより担保として差し入れた土地等を売却等すること）するか、あるいは連帯納付義務者に履行請求するかは、どちらでも選択可能と解されています。つまり、税務署に対し、妹さんの担保処分を先に実行してほしいとの抗弁権がないことになります。さらに、妹さんの延納手続きに付随して、利子税及び付帯税が課されていることから、連帯納付義務者にとって、とても厳しい取り扱いになっています。

※1　延納制度により、相続税・贈与税については、納期限までに又は納付すべき日に金銭で納付することが困難とする場合には、その納付を困難とする金額を限度として「延納申請」を提出の上、担保を提供することにより、年賦方式で納税できることになっています。この延納期間中は利子税が課されます。

※2　平成23年度改正で、①連帯納付義務者に対し、お知らせ・通知等の義務、②連帯納付義務の履行により本来の納税義務者の相続税を納付する場合に負担する延滞税（平成23年4月1日以後の期間に対応するもの）については、一定の要件の下、利子税とすることになりました。

プロフィール
渋谷税務署を最後に早期退職。平成23年に事務所開業。自らビルオーナーとして不動産経営に携わっている。また、国税局勤務では、資産課税事務をはじめ法人税、管理運営事務、源泉税事務、間接税事務（酒税）等に幅広く従事。

ビルオーナーのための
セカンドオピニオン
税務相談所

資産税に強い国税ＯＢ
税理士シンクタンク
（社）さくら税務実務研究所

ビルオーナーのための税務トラブルの相談をお引き受けします。
お気軽にご質問をお寄せ下さい。秘密厳守します。
ＥメールもしくはＦＡＸにてご質問をお引き受けします。

一般社団法人
さくら税務実務研究所
E-mail:jimukyoku@sakurazeiken.com
フリーダイヤル:0120－458－903
URL：http://www.sakurazeiken.com/
事務局：野口、大梶