



— 11月の税務 —

●11月10日

1 10月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付

●11月17日

2 所得税の予定納税額の減額申請

●12月1日

3 所得税の予定納税額の納付（第2期分）

4 特別農業所得者の所得税の予定納税額の納付

5 9月決算法人の確定申告〈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〉

6 3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉

7 法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉

8 3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）

9 消費税の年税額が400万円超の3月、6月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告〈消費税・地方消費税〉

10 消費税の年税額が4,800万円超の8月、9月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告（7月決算法人は2か月分）〈消費税・地方消費税〉

●11月中において都道府県の条例で定める日

11 個人事業税の納付（第2期分）

※税を考える週間・・・11月11日～17日

【所長コラム】 急に涼しくなってきたので体調にお気を付けください。
今年ば例年より多くの正職員が所属してくるため、外部講師を招いた新人だけの研修を初めて実施しています。
講師の方は高名なコンサルタントで全国にて活躍している
ので、私自身もすごいスキルを伝授してくれるのかと楽しみにしておりました。ところが仕事以外のことがわかる配属や皆で楽しみながら協力しあうワークが中心の内容。
楽しそうですが、これで1人前になれるかと心配して講師に尋ねたところ「スキルは一過性、3ヶ月もしたら忘れてしまいます。お互いに高め合い、辛いときは励ましあえる仲間を作ることが大切です」とのこと。確かに受講した新人を見ると活き活きと自発的に頑張っています。職員の成長は信頼できる仲間とのチームワークなのだとも教えることができました。（中嶋）

各情報
発信中！



YouTube



Facebook



Instagram



編集発行人 所長 税理士 中島 由雅

副所長 税理士 柴田 健次

副所長 税理士 平田 保

副所長 税理士 中村 和夫

副所長 税理士 江村 一郎

副所長 税理士 小嶋 正幸

副所長 税理士 工藤 重孝

副所長 税理士 武藤 賢一

副所長 税理士 伊藤 政則

副所長 税理士 篠原 恒夫

副所長 税理士 平澤 悟

副所長 税理士 高山 慶一

副所長 医療担当 加藤 登

副所長 医療担当 岡 伸夫

副所長 金融担当 穂積 一秀

副所長 金融担当 小澤 善昭

副所長 金融担当 片平 啓二

副所長 金融担当 岩切 陽一郎

副所長 総務担当 重信 浩一

副所長 中小企業診断士 平林 領

顧問 公認会計士 古屋 卓己

顧問 税理士 三浦 賢二

顧問 金融担当 斎藤 健

顧問 医療担当 清水 大輔

顧問 農学博士 中島 宏



■2025年都道府県地価調査■ 基準地価、1・5%上昇 伸び率、バブル以降最大

国土交通省が発表した「2025年都道府県地価調査」(基準地価)によると、全国の住宅地・商業地を含む全用途平均は前年比1・5%上昇しました。4年連続の上昇で、上昇率も去年のプラス1・4%から拡大。特に東京圏や大阪圏の伸びが一段と拡大し、地方都市や観光地でも上昇基調が続いています。そこで今号では、2025年の基準地価の概要と「公示地価」「路線価」について触れてみます。

「都道府県地価調査」(基準地価)は、毎年7月1日時点での全国の土地価格を調べるもので、国土交通省は約2万1400地点を調査しました。

それによると、全国の住宅地・商

●全国の地価動向(前年比上昇率)●

(単位：%)

	全用途平均	住宅地	商業地
全 国	1.5	1.0	2.8
三大都市圏	4.3	3.2	7.2
東 京 圏	5.3	3.9	8.7
大 阪 圏	3.4	2.2	6.4
名古屋圏	2.1	1.7	2.8
地 方 圏	0.4	0.1	1.0
地方4市	5.3	4.1	7.3
そ の 他	0.2	0.0	0.6

業地を含む全用途平均で前年比1・5%上昇しました。4年連続の上昇となり、伸び率は1991年(3・1%上昇)以来の大きさとなりました。3大都市圏(東京・名古屋・大阪)の地価は4・3%上昇(前年3・9%上昇)しました。利便性の高い地域を中心に住宅需要が堅調で、投資を目的とした国内外からの資金流入も続いているようです。

地方4市(札幌市・仙台市・広島市・福岡市)では、2年連続で上昇幅がやや縮小しましたが、その他の地域では住宅地が30年続いた下落から横ばいに転じました。

用途別では、商業地が2・8%上昇(前年2・4%上昇)し、4年連続のプラスとなりました。主要都市

で店舗・ホテルなどの需要が堅調で、オフィスも空室率の低下や賃料の上昇傾向を受けて収益性が向上したことで、地価が上昇しました。

住宅地も全国平均で1・0%上昇(前年0・9%上昇)と、4年連続プラス。大都市圏の中心部で高い伸びがみられたほか、沖縄県宮古島市などのリゾート地や、茨城県つくば市など子育て環境が整備されて転入者が多い地域も値上がりしました。

工業地は3・4%上昇(前年3・4%上昇)。大型物流施設用地の需要が堅調となっているほか、大手半導体メーカーの工場が進出した地域では、関連企業の工場用地や事務所・店舗の需要が高くなっています。

■地価の種類■

土地の適正な価格を判断するにあたっての客観的な目安として、基準地価のほかにも、「公示地価」「路線価」などがあります。これらの地価は、調査主体、評価方法、目的がそれぞれ異なります。

◆公示地価◆

国土交通省が公示する1平方メートルあたりの土地価格。公示地価は、毎年1月1日時点の参考となる標準地(基準地)の適正価格を評価し、3月下旬に国土交通省が公示します。

一般の土地の取引価格の指標とするとともに、公共事業用地の買収価格の算定にも用いられます。

公示地価は、土地のみ(更地)の価格です。実際の土地取引では建物も合わせて売買されることが多いのですが、建築された時期や構造の違いで建物の価格が含まれていると、土地価格の比較が複雑で難しくなります。そのため、土地本来の価値を示すため、建物の価値を除いた更地と仮定して評価しています。

◆路線価◆

路線価とは、道路に面している土地の1平方メートルあたりの評価額のことです。主に相続税や贈与税を算定する際の基準となります。国税庁が毎年1月1日時点の価格を、その年の7月頃に公表しています。路線価には主に以下の2種類があります。

・相続税路線価…相続税や贈与税の計算に使われます。公示地価の約80%を目途に設定されます。

・固定資産税路線価…固定資産税や都市計画税、不動産取得税、登録免許税の計算に使われます。公示地価の約70%を目途に設定されます。

単に「路線価」という場合は、相続税路線価を指すことが多い。

●営業秘密の3要件●

①秘密管理性

秘密であることを明確にして、適切に管理されているか(例:部外秘、マル秘)

②有用性

客観的に見て価値があり、事業活動に有用な情報か

③非公知性

一般的に知られていない、または簡単に知ることができない情報か



「営業秘密」の保護 秘密管理性など3要件

—不正競争防止法

近年、雇用の流動化に伴い、転職者が営業秘密を持ち出すケースが増加しています。企業が保有する営業秘密は、不正競争防止法において保護されていますが、営業秘密として保護されるためには、一定の要件を満たす必要があります。そこで今号では、営業秘密が法的に保護される要件について取り上げます。

独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) は、「企業における営業秘密管理に関する実態調査2024」の報告書を発表しました。

報告書によると、営業秘密の漏えい事例や事象を認識している割合は、

前回調査(2020年)の5.2%から35.5%と大幅に増加しました。

また、警察庁が公表した「令和6年生活経済事犯の検挙状況」によると、営業秘密侵害事犯の検挙数は22件で、このうち転職・独立時に営業秘密に関する情報を持ち出した事例が多くみられました。

営業秘密は会社にとって重要な無形資産であり、不正競争防止法により保護されています。そのため、従業員や退職者が営業秘密を不正に持ち出すことは違法行為であり、刑事罰や損害賠償請求の対象となります。

●営業秘密とは●

営業秘密には、顧客名簿、販売マニエール、仕入先リスト、財務データなどの営業上の情報のほか、製造技術、設計図、実験データ、図面な

どの技術上の情報が含まれます。

不正競争防止法において「営業秘密」とは、「秘密として管理されている生産方法、販売方法、その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であつて、公然と知られていないもの」と定義されています。

具体的には、①秘密管理性、②有用性、③非公知性という3要件が全て満たされていることが必要です。

したがって、たとえ社内で「秘密」とされている情報であっても、この3要件が満たされていないければ、不正競争防止法においては秘密情報として保護されないことになります。

【①秘密管理性(秘密として管理されていること)】

秘密管理性が認められるためには、主観的に秘密として管理しているだけではなく、客観的にみて秘密として管理されていると認識できる状態であることが必要とされています。

例えば、書類に「部外秘」「マル秘」と記載されているなど、それが明らかに秘密情報であることを認識できるようにしていること、特定の社員以外の者はアクセスできないような管理措置がとられていることなどがあげられます。

【②有用性(有用な営業上又は技術

上の情報であること)】

有用性が認められるためには、その情報自体が客観的に活用されることによって、商品開発の効率化、経営の改善等に役立つものであることが必要となります。

例えば、製造ノウハウ、仕入れ価格などは有用性が認められる情報です。

【③非公知性(公然と知られていないこと)】

非公知性が認められるためには、その情報が保有者の管理下以外では、一般に入手できないことが必要です。例えば、書籍や雑誌などに記載されていたり、インターネットで公開されている情報については、非公知性は認められません。

万一、不測の事態により漏えいした場合でも、適切な管理措置をしていなければ、営業秘密として認められない可能性があります。実際に顧客リストの持ち出しに関する裁判で、営業秘密の要件を満たしていなかったことから、データを持ち出された企業の損害賠償請求が棄却された判例もあります。

このため、企業のリスク管理として、重要な情報については、今一度、管理状況が適切かを確認してみる必要があります。