

事務所経営に対するアドバイス

会員 岩下 卓司



要 約

本稿は、特にこれから開業を目指す若い弁理士の先生方を想定して執筆しましたが、筆者の税理士としての知見も交えながら、事務所の開業から経営に至る幾つかのアドバイスを紹介しています。

特に独立開業を目指すにあたっては、あらかじめ理想とする事務所のイメージを持っておくことをお勧めしますが、弁理士事務所の業務内容には固有の特徴があり、成長性・効率性・安定性といった経営指標のバランスについて検討することで、そのイメージづくりができると思います。

そのほか、開業準備や税金のはなしなど、私自身の事務所経営の経験に基いた注意点等も紹介していますので、開業時の参考にして頂ければ幸いです。

目次

1. はじめに
2. 私の事務所について
3. 独立開業するにあたって
 3. 1 独立開業するとは
 3. 2 弁理士事務所の特徴
4. 開業準備のアドバイス
 4. 1 資金調達
 4. 2 事務所の開業場所
 4. 3 職員の採用
 4. 4 他土業とのおつきあい
5. 開業後のアドバイス
 5. 1 営業活動
 5. 2 税金のはなし
 5. 3 老後の備え
6. まとめ

わった事務所経営をしていることにあるようなので、これまで培ってきた経験や知見に基づき、主にこれから独立開業を目指す若手弁理士を想定して、思いつく点を述べてみたいと思います。

くれぐれも事務所経営のノウハウは百人百様であり、正解などはありませんので、参考程度に読んで頂ければ幸いです。

2. 私の事務所について

ここでは弁理士と税理士の二枚看板に至る、私の事務所の生い立ちを紹介したいと思います。

私は元々特許庁の審査官出身で、運輸という審査室で主に自動車や船舶等の審査をしていました。担当していた技術も興味のある分野でしたので、当時の仕事に対して特に不満があるという訳ではありませんでした。

そのいっぽうで、当時の私の実家では、父親が税務署を早期退職して税理士事務所を開業しており、小規模ながらも比較的順調に事務所を運営していました。

今思えば、その影響を大いに受けていたのだと思いますが、いつの間にか独立開業に対する漠然とした憧れを抱くようになり、30代で思い切って脱サラを実行することにしました。

元々が公務員という安定した職業であったこともあり、周囲からは随分反対されましたが、“やるなら今でしょ”の勢いで根拠の無い自信だけを頼りに我を押

1. はじめに

はじめにお伝えしておかなければならないのは、私の事務所は、熊本の片田舎で開業している小規模事務所に過ぎず、弁理士として大した成功を収めている訳でもありませんので、既に弁理士事務所を開業されて御活躍中の先生方に対し、事務所経営のアドバイスなどを語る資格は到底ありません。

そんな私に「事務所経営に対するアドバイス」というタイトルの原稿依頼が来てしまった訳ですが、その理由も私が弁理士と税理士の二枚看板を掲げた一風変

し通してしまいました。今思えば若気の至りだったと思いますが、逆にあのタイミングを逃したら独立開業することはなかったのかも知れません。

仕事柄、転職や脱サラの相談を受けることが多々ありますが、やはり30代の若者から受ける相談が最も多いような気がします。30代というのは仕事への自信が付き始める年代であるとともに、将来のキャリアプランを見つめなおす時期に差し掛かるお年頃でもあるようです。

また年を重ねると、次第に背負うべきものが重たくなってきますので、独立開業を目指している方にとって、やはり30代というのはひとつの節目ではないかと思えます。

私の場合は、実家の税理士事務所の事業承継から始まりましたので、弁理士事務所の立ち上げもゼロスタートという訳ではありませんでしたが、文字にすれば1文字違いであるものの、業務内容が天と地ほど異なる「弁理士事務所」と「税理士事務所」の2枚看板を掲げていく事務所の経営には、それなりの苦勞を伴いました。

最も苦勞した点は、やはり小規模事務所が市場で競争していくためにも、事務所の特徴付けと差別化を如何に構築し、如何なる「ブルーオーシャン」を探し当てるのかという課題です。

この点に関し、私は「知的財産権と税務会計の接点」と「知的財産を活用する企業経営」という二つの論点に絞り、地道に雑誌の記事を執筆したりセミナーの講師を引き受けたりしていました。

最初は鳴かず飛ばずの時期もありましたが、幸いなことに、こうした論点に興味のある企業からの引き合いも増え始め、ようやく手応えらしきものを感じることができるようになってきたところです。

未だに将来の事務所発展の方向性については模索中ですが、最近では出版社からもお声がかかり、『知的財産権の税務と周辺実務（日本法令）』という著書も出版することもでき、経営的にも何とか安定して現在に至っている次第です。

こうして我が身を振り返ってみると、事務所の特徴付けは、特にこれから事務所を開業しようとする方にとって、非常に重要な課題ではないかと思えます。やはり差別化が出来なければ、過当競争の「レッドオーシャン」で勝負をしなければなりません。

マーケットのマスは小さいのかも知れませんが、自

らの得意分野を生かした「ブルーオーシャン」を探し当てることができれば、価格競争にも巻き込まれず、付加価値の高い仕事をする事ができるのではないのでしょうか。

3. 独立開業するにあたって

3.1 独立開業するとは

私が公務員を退職して痛感したのは、サラリーマンという身分が、あらゆる意味で如何に恵まれた環境であったかという点です。これから弁理士事務所を開業しようと考えている方々の多くも、弁理士事務所や企業等にお勤めのサラリーマンが多いのではないかと思います。この点はあらかじめ覚悟しておかなければなりません。

労働法や各種社会保障制度の点を挙げても、サラリーマンの立場は、手厚く守られており、特に日本では雇用主の都合による解雇は厳しく制限されていますので、収入的にも安定していますが、自営業者を保護する制度は非常に手薄です。

また職場の環境についても、サラリーマンは優秀な同僚や優れた知見を持った諸先輩方に囲まれて仕事をすることができますが、自営業者は常に自分がトップの立場です。

したがって独立開業するとは、あらゆる選択の自由を手に入れることができる代わりに、自分の進む道は全て自分で知恵を絞って切り開いてゆく選択をしたことに外ならず、そこにはあらかじめ敷かれたレールなどは存在しません。

現在では、弁理士業界も経済低迷のあおりを受け、厳しい状況に直面していますので、単に国家資格を有しているという理由で漠然と独立開業を目指してしまうと、開業後にこんなはずではなかったと後悔することにもなりかねません。

やはり独立開業を目指すにあたっては、いったい何を目指すのかという点について自らの価値観を確立し、その延長線上に自分の理想とする事務所のイメージを持たれておくと、開業後の事務所経営に迷いが生じないのではないかと思います。

3.2 弁理士事務所の特徴

せっかく独立開業するのであれば「できるだけBIGな事務所に成長して金銭的にも裕福になりたい」といった野心を持つのは当然だと思います。しかし全国

的にみて弁理士数が50名を超える大規模な事務所はそれほど多くないのが実態で、こうした背景には弁理士事務所ならではの特徴があるのではないかと考えています。

一般に事業規模が大きくなると“規模の経済”が作用して、生産性が向上してゆきます。特に自動車産業といった製造業では、その効果が大きく従業員が数万人といった大企業へと成長することができます。

但し、こうした“規模の経済”を機能させるためには、作業の分業化が容易にできるかが重要なポイントとなります。

つまり製造業では、複雑な製品を製造する場合であっても、その作業工程を比較的単純な工程に細分化することができるため、加工装置やロボット等を用いて単純な反復作業に落とし込み、大量生産に対応できるようになる訳です。

この点について弁理士の業務について点検してみると、税理士ほか各種の士業の中にあつて、特に弁理士の業務は分業化が難しいように思えます。

特許出願の明細書などは、その一品一品が手作りの作品であり、その作成には、高度な専門知識と経験が必要となります。図面の作成や先行技術調査など部分的な分業化は可能でしょうが、全ての作業を分業化で完結させることは、中々難しいのではないのでしょうか。

したがって弁理士事務所では、出願数が増加すれば、それに比例して相応の能力があるスタッフも増員しなければならないことになります。

さらに、知的労働を提供する業務内容の場合、事業規模が大きくなるにつれて様々な人材を雇用することができますので、全方位的に業務内容を拡大する成長戦略の策定が可能となりますが、その反面で売上高に対する人件費率の上昇傾向が見受けられます。

個人事業主の場合は、オーナーの人件費が発生しないため、弁理士が一人で業務を行えば売り上げに対する人件費率は0%となりますが、スタッフの数が5人に増加すれば人件費率は飛躍的に上昇します。

人件費率が低いうちは、売上の半分以上を利益として残すことも可能ですが、弁理士事務所にとって、人件費は最大の固定費となりますので、人件費の増加によって損益分岐点が上昇すれば、たとえ事務所の売上高が5倍になったとしても、利益が5倍になるとは限らないことになります。したがって、事務所を大きくしたいという価値観と、裕福になりたいという価値観

は、必ずしも両立しない場合があるという点を理解しておく必要が有ります。

さらに事務所の規模が大きくなるにつれ、オーナーが担うべき仕事の質も、営業・労務管理・資金繰りといった業務の比率が高くなり、オーナーには経営者としての才覚が求められるようになりますので、自分の適性や価値観を冷静に分析しておくべきかも知れません。

この点に関し、私の個人的な見解ですが、一人若しくは数名程度弁理士が在籍し、若干名の補助スタッフを雇って経営しているケースが最も収益性が高いのではないかと思います。またこの程度の事業規模であれば、全ての業務に対してオーナーの目が行き届くことから、比較的安い人件費で済み、経費のバランスも良いので経営上の安定感があります。また仕事量が大きく減少した局面においても、オーナーの個人的信用の範囲で資金繰りにも対応できるのではないのでしょうか。

しかし職員数が20名を超えて来ると、業務量の増加に応じてオーナーの個人的な配能力にも限界が近づき、指揮命令系統が余程しっかりしていないと様々な問題が生じて来ることから、管理職という高コストなポストが必要になるかも知れません。また売上も億単位となってきますので、対外的な信用という観点からみても、法人化をしたうえで、複数の弁理士による共同経営という形態が望ましくなってくるのではないかと思います。

基本的に弁理士事務所の規模は、仕事量に応じて成長していくものですが、上記のように事業規模に応じて事務所をとりまく経営環境やオーナーの業務は大きく変わって来ます。

したがって成長性・効率性・安定性といった経営指標のバランスに関し、自らの価値観に照らして何処に最適値を設定すべきかについて検討を重ねたうえで、自分の理想とする事務所のイメージづくりをされてみても良いかと思います。

そしてもし可能であれば、事務所のイメージに沿った5年程度の計画を策定し、売上や経費を数値に落とし込んだ事業計画書を作成してみることをお勧めします。こうして事前に事業計画書を作成しておけば、後段で述べる開業資金として必要な金額も見えてきますし、実際に融資を申し込む際に活用することもできます。

4. 開業準備のアドバイス

4. 1 資金調達

開業にあたり先立つものと言えば、まずは開業資金だと思います。

開業直後は殆ど収入が期待できないうえに、事務所の敷金のほかPC・コピー機といった事務機器は必要不可欠ですし、最新の業務ソフト等を買揃えたりしていくうちに uitgave が嵩み、当初の計画以上に手元の資金は不足してしまうものです。

特に弁理士事務所では、例え開業直後から仕事に恵まれていたとしても、中間処理や謝金が見込めるようになるまではパフォーマンスが落ちますので、経営が軌道に乗るまでに暫く時間を要します。

その間にも、預金通帳の残高が次第に心細くなっていくのは精神衛生上良くありませんので、開業と同時にある程度まとまった金額の融資を受けることをお勧めします。

私の経験上、サラリーマンを経験された方は、借入を嫌う傾向がとて強く、無借金経営を目指すケースが往々にして見受けられますが、この考えは経営者にとってあまり健全なものとは言えません。

やはり事業活動を行ううえで借金は財産として捉えるべきもので、堅実な借入の返済を通じて金融機関から受ける信用という無形の財産が醸成されていくものだと思います。したがって、借入は全て返済すべきものとするのではなく、融資と返済を繰り返しながら、事業の成長に応じて借入額を大きくしていく位の感覚で構わないと思います。

こうして金融機関と良好な関係を構築することができれば、将来的に事務所を拡張する場合など、ある程度まとまった資金が必要になった際にも、スムーズに融資に応じてくれるようになるはずで

では何処からお金を借りるべきかについては、開業資金は日本政策金融公庫の融資が受けやすく、弁理士という国家資格を有しているのであれば、最初から数百万円程度の融資を受けることができるのではないかと思います。

現在は、“超”の付く低金利時代であり、金利の負担はかつてないほど小さくなっていますので、多少多めに借りて預金残高を増やしておいた方が、安心感があるかも知れません。

4. 2 事務所の開業場所

開業時に自分一人で業務を行うのであれば、自宅に事務所を構えると、事務所の賃貸コストを削減することができるうえに、通勤が不要というメリットもあります。

しかしながら、私のような自己管理が苦手な人間にとっては、自宅兼事務所では労働と余暇の切り分けが難しくなってしまう、やはりメリハリをつけるためにも、外部に事務所を構えた方が健康的な生活を送れるような気がします。

また仕事が軌道にのれば、スタッフを雇う必要が生じてきますので、遅かれ早かれ事務所を賃貸する必要が生じてくると考えておいた方が良いでしょう。

事務所の開業場所については、都心の好立地にあれば見栄えも良い訳ですが、その分家賃も高額となり固定費として経営を圧迫します。

幸いにも、士業の場合は飲食店等と異なり、事務所の立地が集客力に与える影響は比較的小さいものと思われ、やはり賃貸のメリットは、規模に応じて借り換えが可能な点にありますので、最初から無理をする必要は無く、身の丈に合うと思える物件を選択すれば良いと思います。

4. 3 職員の採用

言うまでも無く、優れた職員は事務所の財産となります。

特に大手の企業や事務所で働いていた方は、高学歴の優秀な同僚に囲まれて仕事をしていたと思いますが、人手不足が叫ばれている昨今にあって、開業後にぶつかる壁の最たるものは、優秀な職員の採用であると言っても過言ではないでしょう。

基本的には、求人に対して応募してくる人材のレベルは、提示した給与の額に比例するものなのですが、看板の知名度の低い自営業者が条件の良い求人を出したとしても、希望する人材が応募してくる可能性は極めて低いと思った方が良いでしょう。

日本の労働法は解雇が難しく、一度雇ってしまうと原則として雇用し続けなければなりませんので、早い段階から人材探しを開始し、最初からできるだけ優秀な人材を雇用するよう努めることをお勧めします。

また個人事業所の場合、5人以上の従業員を雇用する法定16業種を除き、社会保険の加入は任意となっていました。令和4年10月からは、弁理士や税理

士等の「士業」も上記法定業種に追加されましたので注意が必要です。

従業員数が5人以下であれば、依然として加入は任意ですが、やはり優秀な職員を採用するためにも、社会保険にきちんと加入しておくほか、就業規則等も整備して待遇面で見劣りの無いようにしておくべきでしょう。

ちなみに個人事業主は、職員を社会保険に加入させても、自身が社会保険に加入することは認められておらず、国民健康保険と国民年金となります。したがって事業主自身も社会保険に加入したい場合は弁理士法人を設立すれば加入することができるようになります。

また昨今では副業を認めたり、ジョブ型雇用を導入するなど、より柔軟な働き方を認めることで、良い人材を雇用しようとする取り組みが進められていることから、求人票を作成する際には、様々な条件を羅列することは避け、できるだけ間口を広げた採用を心がけておくことも重要です。

4. 4 他士業とのおつきあい

士業には様々な種類がありますが、一見して弁理士とは関係が薄そうな士業であっても、思わぬところで力を貸してもらえたり、仕事を紹介してもらえる場合がありますので、他士業とのネットワークを作っておくと何かと便利です。

また同じ業界の方ばかりと付き合っていると、どうしても常識や価値観などが偏ってしまいがちになりますので、他士業の方とは定期的に情報交換等をする機会があれば望ましいかも知れません。

このうち私が解説するまでもありませんが、弁理士の業務は、知財の侵害に関与する局面が多いため、特に知財に強い弁護士とのつながりは極めて重要視したいところです。

さらに“知財の活用”という昨今のトレンドを踏まえれば、訴訟に強い弁理士事務所という評判は、今までに増して強烈的な差別化の要因になってくると思われるので、日頃から弁護士と気軽に相談できる良好な関係が構築できれば理想的です。

また事務所の経営が安定した暁には、税理士との付き合いも必要になってくると思いますが、これは私の本業のひとつですので詳しく解説したいと思います。

個人事業主は、開業後に税務署に「個人事業の開業届出書」を提出し、その翌年からは毎年3月15日まで

に確定申告をしなければなりませんので、日々の取引を記録した会計帳簿の作成業務は、独立開業をした日から必要となります。

しかしこうした会計業務を怠ってしまうと、経営状態を把握することができないうえに、正確な申告をすることもできず、税務調査によって手痛い目に遭う可能性もありますので、会計業務は日課としておきたいところです。

一人事務所であれば自分自身で会計帳簿を作成し、白色申告で確定申告をすることも十分可能ですが、税務署に「所得税の青色申告承認申請書」を提出して、青色申告を選択すれば様々な税制上の特典を受けることができます。

青色申告を選択した場合には、会計ソフトを使用した複式簿記による記帳が必要となりますが、簿記の知識が無い方にとっては、少々難易度が高いかも知れません。

さらに従業員を雇用するまで事務所が大きくなれば、年末調整といった厄介な作業も必要になってきますので、最初から税理士事務所に会計業務を依頼した方が無難だと思います。

税理士事務所の関与の仕方には、様々なスタイルがありますが、一般的には月々の顧問料を支払って記帳代行を依頼するケースが多いと思います。

顧問料の金額も様々ですが、あまりに安価な場合は全て郵送での対応となる場合があります。個人的には、顧客にとって税理士自身が事務所を毎月訪問してくれる関与形態が望ましいと思いますが、こうした考えをお持ちの税理士であれば税務調査があった際にもきちんと対応してくれるはずです。

また自営業者は意外と孤独な立場にあり、普段は仲の良い従業員であっても、事務所を経営していくうえで、資金繰りや労務上の問題など従業員には話せない問題も多々生じて来るかと思えます。そんな時に信頼できる税理士がいれば、良き相談相手になってくれるかも知れません。

但し、税理士業界も高齢化が進み平均年齢は60歳を優に超えていますので、できれば自分と価値観を共有できる若手の税理士を見つけるとよいでしょう。

5. 開業後のアドバイス

5. 1 営業活動

独立開業をした直後は、御祝儀の意味合いも込めて

友人や知人から仕事の紹介をしてもらえることが大いに期待できます。したがって開業の挨拶状は、できるだけ多くの方に発送しましょう。また地元の金融機関や大学・行政機関等にも挨拶に出向けば思わぬ仕事が無い込むこともあります。

弁理士の広告宣伝活動には一定の制限が課されていますが、今やホームページの開設は必須でしょう。またSEO対策（Search Engine Optimization）に多額の費用を費やせば、検索結果で自社サイトの露出を多くすることもできますが、今やあまた多くの弁理士事務所がホームページを開設していますので、やはりコンテンツの充実によって差別化を図る取り組みが求められます。

他方で士業系のYouTubeの世界でも、弁護士や税理士等多くのYouTuberが魅力ある実務系コンテンツを提供しており、こうした動画コンテンツにも営業ツールとしての高い可能性を感じます。

しかしながら、こと弁理士に関しては、資格取得や職業紹介等のコンテンツに留まるものが多く、真正面から知財の実務問題に取り組むコンサル系のコンテンツは未だ少ないように見受けられます。

守秘義務の問題で具体的な話題に言及しづらい事情があるかも知れませんが、今後はこうした動画コンテンツを使った営業活動や、メタバースといった最新のデジタルメディアの活用なども視野に入れておくとう白い営業展開ができるかも知れません。

そのいっぽうで、セミナーの開催や記事の執筆といった旧来のアナログ的営業活動も依然として効果的です。冒頭で述べたように、私の行ってきた活動もアナログ中心でしたが、最終的にはネット上にコンテンツが掲載されたりしますので、それをきっかけに連絡が入るケースも多々あります。

いずれのメディアを活用するにしても、情報にあふれた現代においては、プッシュ型の情報発信という姿勢が求められます。もし自分の得意分野を持っているのであれば、その分野の研究を突き詰めて、積極的な情報発信を積み重ねていけば、営業上の知的財産として活躍してくれるかも知れません。

このほか新規の顧客を獲得した際には、顧問契約をお願いしてみるのもお勧めしたいところです。

税理士や弁護士等の業界では、月々の顧問料を頂く習慣が定着していますが、弁理士業界ではあまり普及していないように見受けられます。

今風に言えば“サブスク”商法ということになりますが、顧客との信頼関係が増して繋ぎ留めに一定の効果が期待できますし、何よりも固定的な収入は経営の安定に寄与します。

当然ながら、顧問料に見合うコンサルティングサービスを提供しなければなりません。こうした努力は自身のスキルアップにもつながりますので、業務内容の拡大という副産物をもたらしてくれる可能性もあります。

5. 2 税金のはなし

開業後の努力が実り、経営もようやく軌道に乗り始めた頃、頭を悩ませ始めるものに税金をあげることができます。実際に税理士である私自身も日本の税金の高さには悩まされ続けています。

自営業者が納めるべき税金には様々なものがありますが、大きなものでは確定申告の所得税・住民税・事業税・国民健康保険税・消費税といったところでしょうか。

サラリーマンの場合は、大半の税金が給料から少しずつ天引きされますので、あまり気に留めずに済んでいたかも知れませんが、自営業者は、自分でまとまった金額を納付しなければなりません。

したがって、これから説明する各種税金について、どのタイミングでどの程度納付しなければならないかについて、あらかじめ把握しておかないと資金繰りがショートしかねませんので注意が必要です。

(1) 所得税

個人事業主は、原則として確定申告期限までに所得税を納めなければなりません。振替納税の手続きをしていれば4月20日頃に口座引き落としとなります。

なお弁理士の場合は、売上高の約1割が所得税として源泉徴収されていますので、申告によって税金の還付を受ける場合も多いのではないかと思います。

税理士に申告を依頼している場合には心配無用ですが、特に青色申告を自分で申告しようとする場合には、申告の準備にそれなりの手間と時間を要しますので、早い時期から準備をしておくことをお勧めします。また自分で申告される方は、収入面よりも特に経費の取り扱いに誤りが多く見受けられますので注意が必要です。

なお現在の所得税の税率は、課税所得金額に応じた累進税となっており、195万円以下の場合には5%です

が、4000万円超の場合は45%とかなりの高税率となっています。

また2年目からは、前年度の所得金額や税額などを基に計算した予定納税基準額が15万円以上である場合には、予定納税基準額の3分の1の金額を、7月末と11月末に各々予定納付することとなっています。

(2) 住民税

住民税は地方税の一種で、サラリーマンの場合は給与から毎月源泉徴収されますのであまり意識する必要はありません。しかし個人事業主の場合は、毎年6月頃に市町村から届く納税通知書にしたがい納税する必要があります。

住民税は前年中の所得を基礎に翌年に課税されますが、多くの場合は所得税の確定申告をしていれば申告は不要です。特にサラリーマンを退職された方は、退職した翌年に住民税の納税が必要なことを知らない方もいますので注意が必要です。

(3) 事業税

個人事業税も個人事業主に課税される地方税の一種ですが、こちらも住民税と同様に、所得税の確定申告で「事業税に関する事項」欄に必要事項を記入しておけば改めて申告をする必要はありません。

また事業税の納税については、8月頃に都道府県から送られてくる納税通知書にしたがい、8月と11月の年2回分けて納付することになっています。

(4) 国民健康保険税

サラリーマンの健康保険は社会保険に含まれており、事業主が半額を負担してくれていますので比較的安価です。しかし自営業者が加入する国民健康保険は全額自己負担となるうえに、その税額も前年中の所得に応じて算定されるため、退職直後は金額の高さに驚く方もいるかもしれません。

この点に関し、サラリーマン時代に社会保険に加入していた場合には、2年間の任意継続ができますので、国民健康保険と比較して有利な制度を選択することをお勧めします。

(5) 消費税

消費税は、原則として事業者の売上の消費税から仕入れの消費税を差し引いて納税する計算構造となっており、税率が10%となった現在では非常に負担の重い税金です。

なお、基準期間（前々年）の課税売上高が5千万円以下の場合には、売上のみから消費税を計算する簡易

課税制度を選択できますが、通常の弁理士事務所では、簡易課税制度を選択した方が納税額が少なく済むのではないかと思います。

さらに小規模事業者には免税制度も設けられており、基準期間の課税売上高が1千万円以下の場合には納税義務が免除されます。

したがって従前では、開業後2年間は消費税の納税が免除されるケースが多かったのですが、令和5年10月からは消費税のインボイス制度が開始されます。

インボイスとは適格請求書のことで、登録番号など所定の記載要件を満たした請求書等が該当します。

インボイス制度の下では、インボイスの保存により仕入税額控除を受けることが可能となるため、多くの場合、顧客からインボイスの発行を求められることになると考えられます。

しかしながら、インボイスを発行するためには消費税の課税事業者該当しておく必要があり、小規模事業者として納税義務が免除されている間は、インボイスの発行ができない事態となりますので、今後は開業時から消費税の納税義務者を選択せざるを得ないかも知れません。

なお個人事業主の場合は、消費税は毎年3月末までに申告・納付をしなければなりません。振替納税の手続きをすれば4月末頃に口座引き落としとなります。また消費税の年税額が一定額以上となった場合には、所得税の予定納税と同様に中間申告・納付をする必要があります。

5.3 老後の備え

これから開業しようとする方に、老後のお話をしてピンとこないかもしれませんが、自営業者にとってリタイア後の老後の備えをしておくことは、極めて大切なことだと思います。

この点に関し、自営業には退職金が無い代わりに定年もありませんので、体力と気力が健全である限り仕事を続けることができるというメリットがあります。

しかし大企業のサラリーマンや公務員のような、厚生年金や企業年金といった恵まれた年金制度が用意されている訳ではなく、自営業者の国民年金では、老後の生活を支えるには不十分と言わざるを得ません。

さらに今後は、高齢化社会が一層加速していくことが自明であり、年金の受給年齢の引き上げや支給額の減額も覚悟しておかなければならない以上、やはり自

営業者は、若いうちから老後の生活に向けた堅実な資産形成を準備しておく必要が有ると思います。

具体的な資産形成の手法としては、仕事で稼いだお金を毎月地道に積み立てていく外ありませんが、その積み立て先としては預貯金が最も堅実でしょう。

しかしながら、現在のような超低金利時代には利回りが全く見込めないうえに、将来的なインフレーションに対しては、資産価値が目減りしてしまうというリスクを有しています。

したがって、長期の資産形成を目指す場合には。一定の利回りがあり複利効果も期待できる「資産運用」というエッセンスを取り入れた方が望ましいかも知れません。

資産運用には株式投資やゴールド投資など様々な手法がありますが、何れの手法も、きちんとした収益を獲得し続けるためにはそれ相応の知識と経験が必要です。特に士業の方には様々な勧誘電話がかかって来ますので、十分な検討もせずに飛びつくことは厳に避けたいものです。

特に個別株取引のほか仮想通貨やFXといった取引は、高いレバレッジの信用取引が可能なので、少ない元手で簡単に資産を増やせるような錯覚に陥りがちですが、リスクが高すぎるため、一般的には老後の資産形成には不向きです。また相場に振り回されて一喜一憂していると、仕事に支障が生じることにもなりかねません。

そこで私がお勧めしたいのは、経済産業省の外郭団体である独立行政法人中小企業基盤整備機構が提供している「小規模企業共済」ですが、既に読者の中にも加入している方が沢山いるのではないのでしょうか。

この制度は、国がつくった経営者のための退職金制度で、一定規模以下の事業を営む経営者が毎月掛金を積み立てて、リタイヤ後に退職金として受け取るという制度です。積み立てた掛金は適宜の利回りで運用されますが、最大の利点は掛金が全額所得控除として認められるという税制上の取り扱いにあります。

小規模企業共済の掛金は、年間84万円まで積み立てることができるので、仮に所得税率を20%と仮定しても、16万8千円もの節税効果が期待できます。これを利回りとして捉えると、ほぼノーリスクの資産運用としては桁外れに有利な投資であるといえます。

ちなみにリタイヤ後の受け取り方には、退職金として一括で受け取るほか、公的年金として分割で受け取

ることもできます。また受け取る際にも、退職所得控除や公的年金等控除といった有利な税制上の取扱いを受けることができます。

さらに資金を確保したい場合には、積立金を担保に融資を受けることもでき、事業者にとっては非常に使い勝手の良い制度ではないでしょうか。

さらに上乘せの備えが欲しい方には、通称イデコ(iDeCo)と呼ばれる、「個人型確定拠出年金制度」がお勧めです。

イデコは、老後資金を目的に自分で掛金を拠出し、自分で投資先を選び資産を形成する私的年金の制度で、投資の運用益が非課税となるほか掛金が全額所得控除の対象となります。ただし原則として60歳に達するまでは引出しができない点には注意が必要です。

個人事業主のイデコの掛金は、毎月6万8千円まで積み立てることができ、その投資先としては、投資信託をメインにした様々な商品の中から選択することとなります。当然ながら一定の投資リスクも生じますが、比較的安全な商品が選定されて提供されているほか、定期預金を選択することもできます。

いずれの制度も掛金は自由に変更できるので、最初は少額からスタートして徐々に掛金を増額すれば良いと思います。そして、この小規模企業共済とイデコを地道に積み立てた暁には、大企業のサラリーマンや公務員にも見劣りしない老後資金が準備できているのではないかと思います。

6. まとめ

以上、かなり私見を交えた内容を記載してしまいましたが、やはり独立開業とは夢のある人生のイベントであり、若い先生方には大いなる野心と希望をもって開業に取り組んで欲しいと思います。

コロナ禍の影響もあり、私たちの業界も独立開業をするに相応しい状況にあるとは言えませんが、「知的財産」はこれからの日本経済を支える重要なキーワードとして認知されはじめてきており、今後の弁理士業界には大きなポテンシャルが秘められていると私は信じています。

そのためにも、今後多くの若い先生方が独立開業し、新しい知恵と工夫をもって新たな職域を開拓することができれば、我々弁理士の活躍の場も大きく拡大していくのではないのでしょうか。

(原稿受領 2022.5.23)