



TKC 全国会会員

TAKAKI Tax-Accounting office

高木秀輝税理士事務所



高木税理士と職員のみなさん

大川市内に事務所を構えられていますが、高木先生は大川出身ではないそうです。出身は小郡市です。実家が建具屋で、父は大川の家具屋で修行をしていましたとともに、幼い頃から父と大川へ行く機会も多かったので、小郡から

今月の夢追い人は、高木秀輝税理士事務所の所長であり、大川商工会議所の専担税理士でもある高木税理士にお話を伺いました。

高木秀輝税理士事務所は、平成23年4月創業。現在は高木先生の他に1名の税理士、13名の職員がいるとのことです。「会計帳簿作成のお手伝いとお客様の経営に関するることを一緒になつて考えること。例えば税金や借入のことなどを一緒になつて考えるのが主な業務です。商工会議所の業務と近いところがありますが、より会計帳簿から見る専門的な経営のお手伝いをしています」

高木秀輝税理士事務所 所長  
大川商工会議所税務相談所 専担税理士  
**高木秀輝さん**

住所 大川市大字向島1760-2  
TEL 0944-3218635  
FAX 0944-8717477

大川まで遠いという感覚はなかったですね。大川には少し奇妙なご縁を感じています

では、高木先生が税理士を目指したきっかけなどはありますか。

「会社に勤めるよりも独立して事業をしたいという思いがありました。かといって、父のような職人は性格的に無理かなと。ならば資格を取つて独立できる事業をしようと思ったのがきっかけです。そのなかで税理士を選んだのは、働きながら取れる資格だったからですね。似たような業種で公認会計士がありますが、そちらは一回で合否が別れる試験です。対して税理士は一科目、一科目取ることができるものですね。最初は一般企業に、その後は小郡の税理士事務所

# 夢追い人

# 税の専門家として 事業所をサポートしたい





#### 毎月行われている税務相談

に勤めながら税理士資格の勉強に励みました。29歳から税理士事務所に勤め始めて、42歳で資格を取得するまで、13年かかりました。働きながらというのを、いま振り返ってみると大変でしたね」

る事項や理由を説明ができる  
書面で補っているわけです。  
提出は義務ではありません  
が、その書面の添付を行うこ  
とによって、顧問先への税務  
調査などを減らすことができ  
ればと思っています。

それから届出や申告、納税  
は、期限が決まっているもの  
が多くあります。顧問先へ毎  
月訪問させていたぐことで、  
提出漏れ・納付漏れがないよ  
うフォローできますし、お客様  
様が要望されていることがわ  
かります。毎月の訪問により  
帳簿を確認するうえで、そ  
ういう部分に気をつけるのが基

また、高木秀輝税理士事務所として力を入れていることも伺いました。

「…んが、特に気をつけていた  
ね。職員にも知つておいで  
しいことや注意してほし  
ころなどを会議の際には必ず  
伝えるようにしています」

るための手段で、登録番号や消費税額などの一定事項が記載された書類や電子データをいいます。このインボイスを交付できるのは税務署長の登録を受けたインボイス発行事業者のみとなります。令和5年10月1日から登録を受けるためには原則として令和5年3月31日までに登録申請書を提出する必要があります。この登録申請書の提出が令和3年10月1日から提出可能ですが、インボイス制度で一番関心をもつていただきたい方は現在免税事業者である方や課税売上高が一千万円を上下し

令和5年10月より消費税の仕入税額控除方式として「適格請求書等保存方式」（以下、「インボイス制度」）が導入され、またその準備として今年10月より登録申請受付が始まります。この制度等についても伺いました。

うちに、課税事業者として登録申請しなければならないケースも出てくると思います。また登録を受けた後は、事業者免税点制度の適用はあります。せん。つまり基準期間における課税売上高が一千万円以下であっても申告が必要になります。この登録を受けるかどうかは事業者の任意です。そこはあまり理解されていないなど感じています。インボイス発行事業者になるのか、どちらがいいのか。税について重要な選択を迫られています。その登録申請書提出が令和3年10月1日から始まります。

けを行つてゐる事業者で、インボイスを発行できない事業者は、仕入税額控除ができないので、「別にのところに頼む」と断られることもあり得ます。インボイス発行事業者にならないことによつて、事業が厳しくなつっていくこともあり得ますので、慎重に進める必要があります。事業を始めたばかりの方もどうするのか考えなくてはいけないことになるかもしれません。起業してまもない、実際の売上がわからなくな

していきます。開業してまもない頃に、いろんな企業の社長などの知り合いが増えて、関わっていくことの大切さを学びました。地元の人間ではなく、けれど、様々な人との繋がりがあるんですよね。そういうふたご縁を大切にしながら、お客様の夢の実現へのお手伝いが出来れば一番いいですね。自分の夢というよりもお客様の夢の実現かな。なによりお客様の事業の利益が出るようになつていいのは嬉しいですし、利益が増えるようお手伝いができる事業所が増えるといいなと思っています」

事業所に周知していくこと、登録申請に関してトラブルがないようにしていくことが必要だと考えています」

本であり、大切なことですね  
きちんとフォローしていく  
ことが理想であり、柔軟に対応  
できるよう心がけています」

思っています。一般消費者を相手とされている事業者は、さほど大きな問題には感じないかどくして、なぜ、今迄の

制度運用開始が令和5年10月1日からです。知らないまま損しないように理解していく必要があります。まだご存知ではない事業所に周知していくこと、登録申請に関してトラブルがないようしていくことが必要だと考えています」