円滑な事業承継対策

~新事業承継税制は特例適用に向けて~

平成30年10月13日(土)

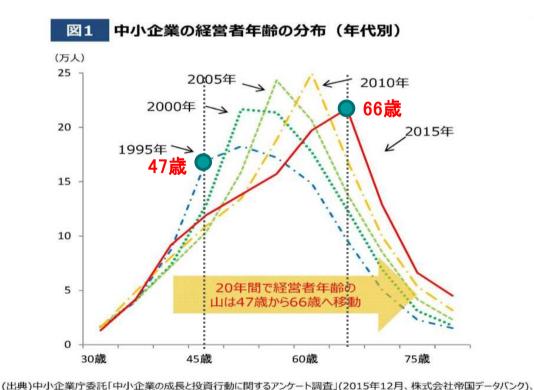
じょうご税理士法人 はまな品が関す

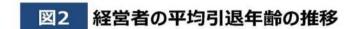
代表社員税理士 妹尾 芳郎公 認 会 計 士

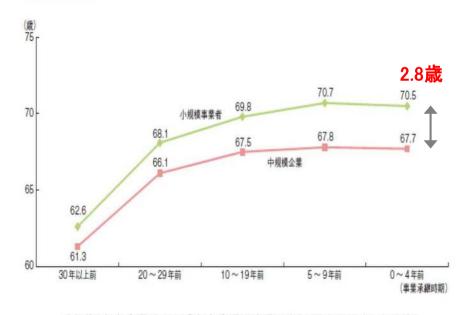
第1部10年先の未来につなげる事業承継

2020年頃に団塊経営者の大量引退期か到来

- 中小企業経営者の年齢のピークは66歳に。(図1)
- 直近の経営者の平均引退年齢は、中規模企業で67.7歳、小規模事業者では 70.5歳となっている。(図2)
- ⇒ 2020年頃に数十万の団塊経営者が引退時期にさしかかる。





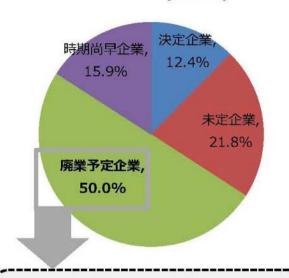


)中が正案が要認い中が正案の成長と投資が動に関するアンケート制造」(2015年12月、株式会社市国データバンケ)、 (株)帝国データバンケ「COSMOS1企業単独財務ファイル」、「COSMOS2企業概要ファイル」再編加工

(出典)中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」 (2012年11月、(株)野村総合研究所)

後継者の決定状況・今後の廃業

後継者の決定状況について (n=4104)

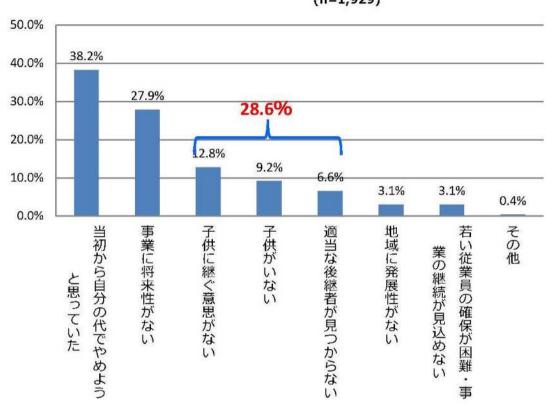


<事業形態別の廃業予定者割合>

法人経営者:3割が廃業予定

個人事業者:7割が廃業予定

廃業予定企業の廃業理由 (n=1,929)



(出典) 2016年2月 日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」(再編・加工)

「廃業を予定している」と回答した中小企業のうち、4割を超える企業が「今後10年間の事業の将来性について、事業の維持・成長が可能」と回答している。

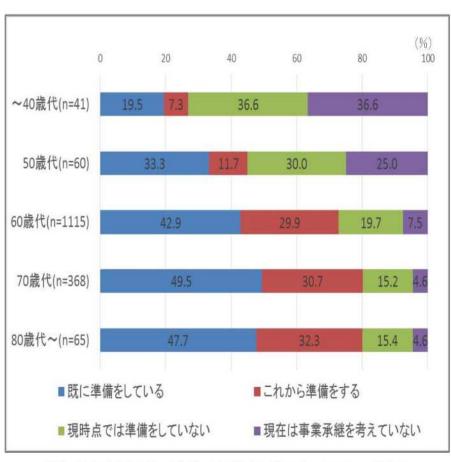
事業は継続できるにも関わらず、後継者の確保ができずに廃業を選択せざるを得ない状況に陥っている実態がある。

事業承継の現状

■ 事業承継を先送りしてしまう背景

何から始め 日々の経営 ればよいか で精一杯 わからない (3) 誰に相談す ればよいか わからない

■事業承継の準備状況年齢別



(注) 法人(資産1億円以上)の経営者に対して行ったアンケート結果

後継者の育成期間も含め、事業承継には5~10年要すると言われている。 経営者の平均引退年齢が70歳前後であることを考えると、60歳頃には事業承継の準備 を始める必要がある。

年齢階層と利益の関係

経営者の年齢階層別の経常利益の動向

17.1

14.3

50~59歳

60~69歳

70歳以上 9.8

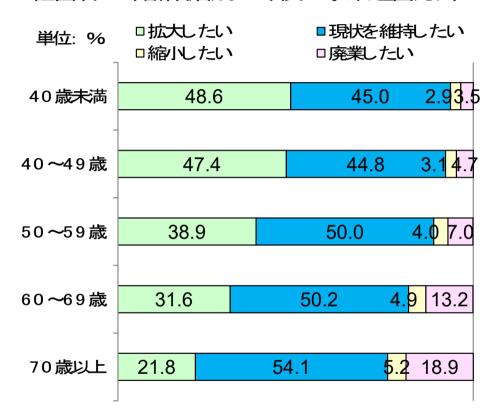
単位: % 1 2 1 2 2 2</t

34.4

34.7

30.1

経営者の年齢階層別の今後の事業運営方針



経営者の高齢化は利益とほぼ反比例しており、事業意欲も減少している。

48.6

50.9

60.1

業績がいときは事業承継の準備が関係に入りづらく、事業意欲は失われていくと事業承継の大変さに閉鎖を考える傾向がある。

事業承継の準備を後回しにした結果、このような状況を招くと考えられる。

「事業承継は早い方がい」とは言い切れない。しかし、

「事業承継の準備は早い方がい」と言い切れそうである。

事業承継の難しさ



現経営者の想い

- 後継者に事業承継して、 実権を握らせても経営が 不安
- ◆ 株価が高いことは分かるが、まだ当分経営権を確保しておきたい
- 後継者だけが相続人ではない他の子どもたちにも平等に分けてあげたい

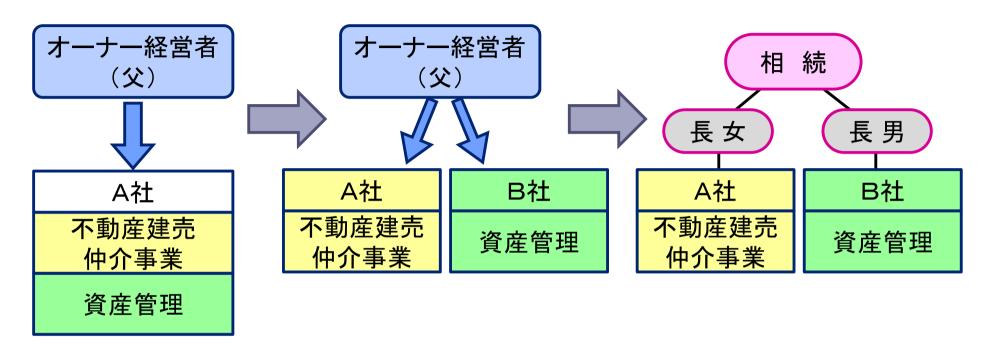




後継者の想い

- 早く父から事業承継しても らわないと将来の経営権の 確保ができなくなる
- ◆ 株価が高いので、なんとか 株価対策をしておかないと 相続税の負担が大きい
- 生前に父が遺言書を残して、 経営をスムーズに事業承 継したい

私自身の事業承継の実例



- ① 株価が高かったが、相続対策を一切しなかったため、相続税の負担が高く、相続税の納税を相続財産から捻出すると、配偶者の老後資金、長女への分割のバランスを欠くことになり、長男がすべて納税資金を負担した。
- ② 遺言書も、生前贈与も、生命保険も、株価対策もまったく手つかずの状態。
 - 唯一、生前に会社分割をしていたので、幸い、争族にはならなかった。

[参考]ガイドラインでの紹介事例の一例

早期計画的頂強的できなかった失敗事例

○対策を講じないまま子に社長職を譲り、社長解任に至ったケース

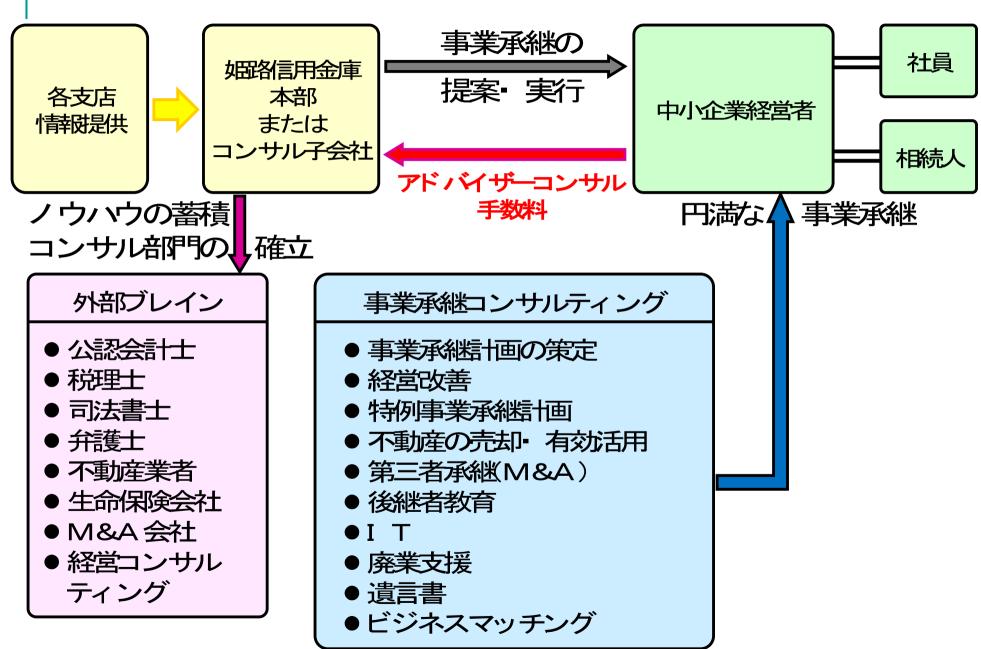
業績が低迷していた中小企業の社長 A (76歳) は、高齢を理由に後継者である子 B に社長職を譲り代表権のある会長に就任した。しかし、会社の実権を渡すのは時期尚早として、株式はAが継続して100%を保有していた。

社長交代以降、Bは急速な経営改革を断行し、新規顧客の開拓や利益率の改善等により会社の業績は回復。 単年度の黒字転換も果たし、若手従業員のモチベーションも向上していた。

しかし、Aは会社運営に関する相談を持ちかけられなかったことへの不満や、古参従業員からの苦情もあり、臨時株主総会を開催してBを解任してしまった。

社長に返り咲いたAを中心に事業は続けられているが、社内の不和を主因として赤字に転落。取引先からは不自然な社長交代に関する問い合わせが相次ぎ、取引継続に関する不安が高まっていた。Bとしては、再度社長に復帰して業績回復を実現したいとしているが、Aの了解が得られず膠着状態が続いている。

事業承継は姫路信用金庫にとっての最後のビジネスチャンス!?



会社を未来につなげる10年先の会社を考えよう



経営状況・経営課題等の把握(経営の見える化)

①会	社の経営状況の見える化	②事業承継課題の見える化		
財務情報	●中小企業会計指針・中小企業の会計に関する基本要領の活用●自社株評価●部門別P/Lからの稼ぎ頭商品●製造ラインの課題●在庫の売れ筋・不良の把握	後継者候補	●有無●承継時期●能力・適性・年齢・意欲●無…社内外における候補者●親族内株主・取引先からの異論の有無	
経営者への着目	●経営者所有の不動産で事業利用の有無●当該不動産の会社借入に係る担保設定●経営者と会社間の貸借関係●経営者保証の有無等、会社と個人の関係	事業承継 に伴う 将来の相 続税対策	●相続税額の試算・納税方法●分割対策●自社株式の移転(贈与・譲渡)	
事業への着目	●知的資産経営報告書の活用 による事業価値の源泉 ●ローカルベンチマークの活用 ●経営力向上計画	社内体制 の整備	●後継者を中心とした組織づくり ●後継者の経営ブレーン ●後継者教育	

事業承継に向けた経営改善(会社の磨き上げ)

① 本業の競争 の強化	●強みを作り、弱みを改善する取組(経営改善計画)●中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画●ローカルベンチマークの活用による現状認識●商品力を伸ばし、マーケットを開拓●人的資源の強化(人材の育成、新規採用と定着)
② 経営体制の 総点検	事業承継後に、後継者が円滑に事業運営を行うために、事業承継前に経営体制の総点検(例) 社内の風通しを良くし、社員のやる気向上役職員の職制、業務権限を段階別に委譲し、経営者の権限のリスク分散事業に必要のない資産、滞留在庫の処分、余剰負債の返済など、経営資源のスリム化
③ 経営強化に 資する取組	●財務経営力の強化 ●財務情報を経営者自らが利害関係者に説明することで、信用力の獲得 (資金調達力の強化、取引拡大の可能性)
④ 業績が悪化 した中小企 業における 事業承継	事業承継の前に事業再生★的整理私的整理

経営の見える化

会社の事業構造(損益構造)を知ること。

(事例) タコハ (営業日数:30日)

売上と経費

①1箱当たりの売上単価 500円/箱

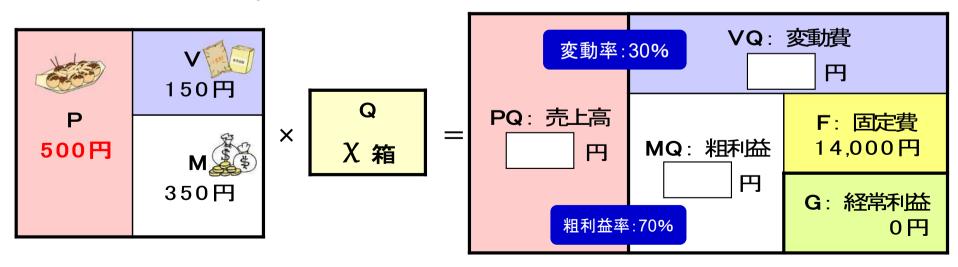
②1箱当たりの材料費 150円/箱

③1箱当たりの粗利益 350円/箱



④店舗家賃、水道光熱費、人件費など 14,000円/日(固定費) 月額420,000円

MQ会計6要素(P:売上単価、Q:売上数量、V:変動費、F:固定費、M:粗利益、G:経常利益)を使い、採算ラインを探っていきましょう。



G(経常利益)を増やすための4つの要素

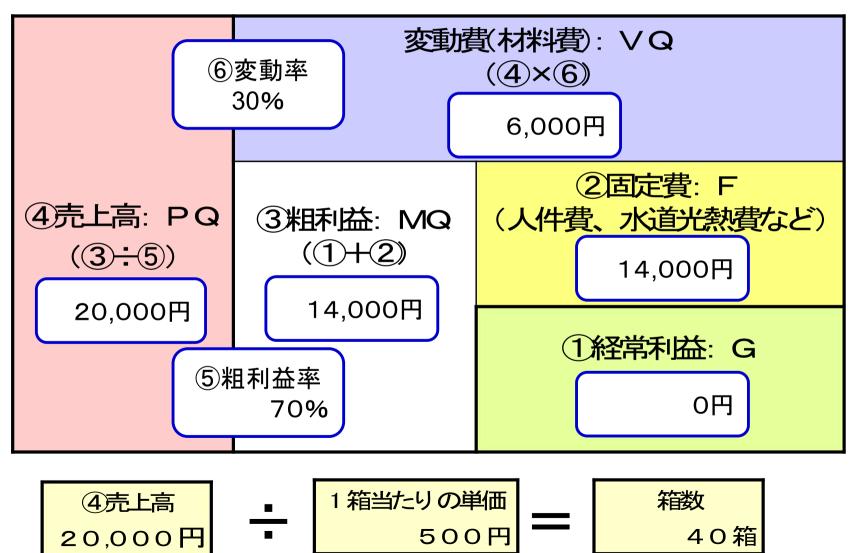
MQ会計6要素				
Р	Price(売上単価)			
Q	Quantity(売上数量)			
V	Variable Cost(変動費)			
F	Fixed Cost(固定費)			
М	Margin(粗利益)			
G	Gain(経常利益)			

G(経常利益)を増やすため の4つの要素。この4つの 要素が利益を上げるため に大切!!

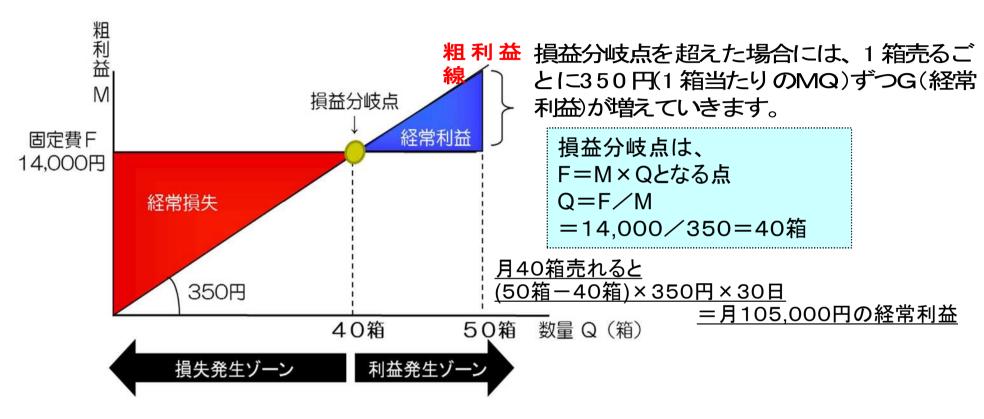
- ◆Gの増やす方法
- ①P(売上単価)を上げる
- ②Q(売上数量)を増やす
- ③V(変動費)を下げる
- ④F(固定費)を下げる

毎日何箱売ればいのか!

G(経常利益)から逆算で最低限必要なMQ(粗利益)を把握して、稼がなければならないPQ(売上高)を算出します。(①⇒②⇒③⇒④)

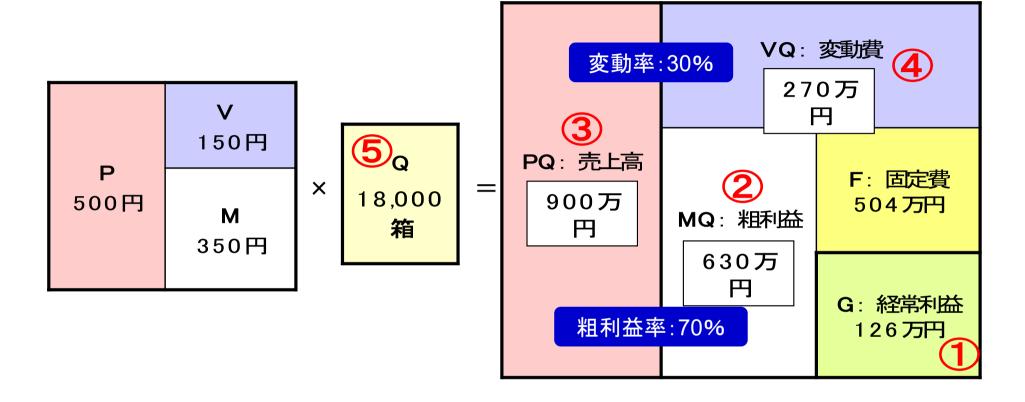


損益分岐点を超えたMQは全てGになる



- ① まずは、固定費を回収するための P(単価)×Q(数量)=PQ(損益分岐点売上)を確保する
 - 何が何でも確保しなければならない売上で、全社員一丸となって何が何でも達成 するように努力する
- ② 損益分岐点売上を超えた売上に対する粗利益は全て経常利益(G)となることを 常に意識して行動する

年間売上目標の立て方



上経営は逆算

まとめ

POINT

- ① G(経常利益)から逆算して、利益計画を立てる。(経営は逆算である)
- ② G(経常利益)はMQ(粗利益)とF(固定費)のバランスで決まる。
- ③ 損益分岐点(採算ライン)を超えた場合には、超えた分のMQ(粗利益)が全 てG(経常利益)になる。
- ④ G(経常利益)は、P・Q・V・Fの4つの要素の組み合わせで決まる。
- ⑤ 数量確保のための安易な値引が赤字を引き起こす原因になる事を会社の 共有として社員の方にも知ってもらう。
- ⑥ 自社の商品の売れ筋をABC分析を使って把握し、未来会計図を使い、G(経常利益)から逆算で売上目標を決めて、売上目標からどの商品をどれだけ売るかを明確にする。
- ⑦ 月別に商品別・得意先別・担当者別販売計画を立てる。

経営 見え る



事業の継続・発展



事業価値の源泉の総続

事業を生み出す 付加価値の源泉

事業承継の3つの要素

人(経営)

- 経営権
- 後継者の選定・育成 後継者との対話 後継者教育

資産

- 株式
- 事業用資産(設備·不動産) 資金(運転資金·借入金)

知的資産

- 経営理念
- 経営力の信用・経営手腕・ リーダーシップ
- 取引先との人脈従業員の技術・ノウハウ
- 営業力·顧客情報
- 許認可
- 組織力

事業承継の目的は事業の承継・発展

人(経営)の承継

失敗例

情>理

社長の子供という情が優先され、後継者の資質・能力という理の見極め、育成・教育・対話を充分にしないままバトンタッチした。その結果、トップの交代により、後継者と経営幹部・社員との風通しが悪くなり、組織の不安定さ・業績の悪化につながった。

ポイント

- ① 後継者の能力・資質の見極め
- ②後継者の育成・教育・対話
- ③ 後継者の覚悟・熱意・情熱
- ④ 情と理のバランス

現経営者の事前対策

- ① 社長一族の幸せと社員全員の幸せのバランス
- ② 会社という社会的公器に対する後継者の熱意・情熱・覚悟と能力・資質と人間力の見極めと後継者教育

資産の承継

失敗例

相続対策を生前にしなかったため、相続後、①分割がうまくいかず、②他の相続人に多額な代償金と、③納税資金の負担から会社の資金を使わざるをえず、そのため会社の財務内容が悪化、また④その後の相続人間の付き合いが途絶えた。

親が子供のこと、会社のことを思って、事前に対策してもらえたら、こんなことにならなかったと恨み節を言われる。

ポイント

- ① 経営の承継と資産の承継のタイミング
- ② 相続人全体のバランス(分割)
- ③ 相続財産と相続税(納税資金)
- ④ 相続問題(相続税、代償金等)で会社の財務内容を悪化させない

現経営者の事前対策

- ① 円満相続を前提として相続人間の分割をスムーズにする
- ② 会社の財務内容を悪化させない事業承継を事前に手を打つ

知り資産の承継

失敗例

後継者の思いが幹部・社員に伝わらず、会社の強みが活かせず、会社の 業績が悪化した。

その後、優秀な幹部・社員が転職し、歯止めが利かなくなった

ポイント

- ① 経営ビジョン・経営理念の浸透づくり
- ② 経営者の人脈の引き継ぎ
- ③後継者の新組織体制づくり

後継者の事前対策

- ① 後継者の新体制づくりに向けた経営理念・経営ビジョンの浸透づくり
- ② 後継者の人脈づくり、リーダーシップ力を高めるための準備期間

経営者の覚悟

- (1) 人生・仕事の方程式
 - ① 考え方 × 能力 × 熱意・情熱 [稲盛 和夫 氏]
 - ② [スキル(仕事力)×マインド(人間力)] × 情熱 × 運 [新 将命 氏]
- (2) 会社の将来構築を打ち出す 10年後の望ましい会社の姿を絶えず思い描くこと
- (3) 使命感・経営ビジョン・経営理念の明確化 何のために事業をやり、利益・お金を儲けるのか、 全社員にわかるようにすること
- (4) 戦略の意思決定 (2)(3)を実現するためのビジネスモデルの構築ととる べき方策を決めること また、時代の変化に合わせて商品サービスの質を 変えていく

経営計画書は魔法の書

- 1. 経営者の夢・志・想いを使命感・理念を通して社員に 目的意識が統一され、全社一丸体制となる(次頁「顧客感動)
- 2. 未来像ビジョン)を示すことにより、社員の人生設計 の方針になる 長期事業構想
 - ①社員の未来像
 - ②組織の未来像
 - ③事業の未来像
- 3. 儲かる事業構造ができるので、利益がでる
- 4. 会社にお金が残るから資金に余裕ができてくるので、 金融機関に信用ができる
- 5. 社員が元気になる
- 6. 社員の定着率が上かる
- 7. 採用・面接・面談・育成に活用

顧客満足から顧客感動へ

4本の冷えたビール

ビール1ケースの注文にどう応えるか?

顧客感動に関して、ちょっと面白い実話がある。

酒屋が2軒あった。両方とも同じような規模の店である。どちらも同じ地域を商圏とし、販売方法にも違いはない。

ただ、1軒の基本動作には他の1軒にはない一手間をかける習慣があった。

ある休日の午後3時、前者の酒屋に「すぐビールを届けて」という電話が入る。店主は「ありがとうございます。さっそくお届けします。」と、倉庫からビールを1ケース取りだし配達する。これが前者の酒屋の行動である。

次は後者の酒屋である。

やはり休日の午後3時、お客様から「すぐビールを届けて」と注文が入る。店主は倉庫からビールを1ケース持ってくる。ここまでは同じ。

前者と後者で違うのはここからである。

前者はそのまま配達に向ったが、後者の店主は店の冷蔵庫からピカピカに冷えたビールを4本取り出し、ケースの中のビール4本と入れ替えてから配達に向かった。

後者の店主はこう考えたのである。

休日の午後3時に急いでビールを注文するお客様は、ビールを飲みたい人が家にいるからだ。したがって、ビールはお客さまの家に着いたら、すぐにグラスに注がれることになる。そのとき、冷えたビールが4本あれば来客が数人いたとしても、すぐにおいしく冷えたビールを飲むことができる。

後者の酒屋の店主は、お客さまの「ビールがほしい」というニーズの奥にある「冷えたビールがほしい」というウォンツを察知したのである。

注文したお客さまのところヘビールが注文の数だけ届く、これは顧客満足である。顧客満足に「4本の冷えたビール」という付加価値をつけることで、満足は感動に昇華する。

(「経営の教科書」新 将命 著 P.88~89)

後藤 新平(台湾総督府長官 満鉄初代総裁 東京市長)

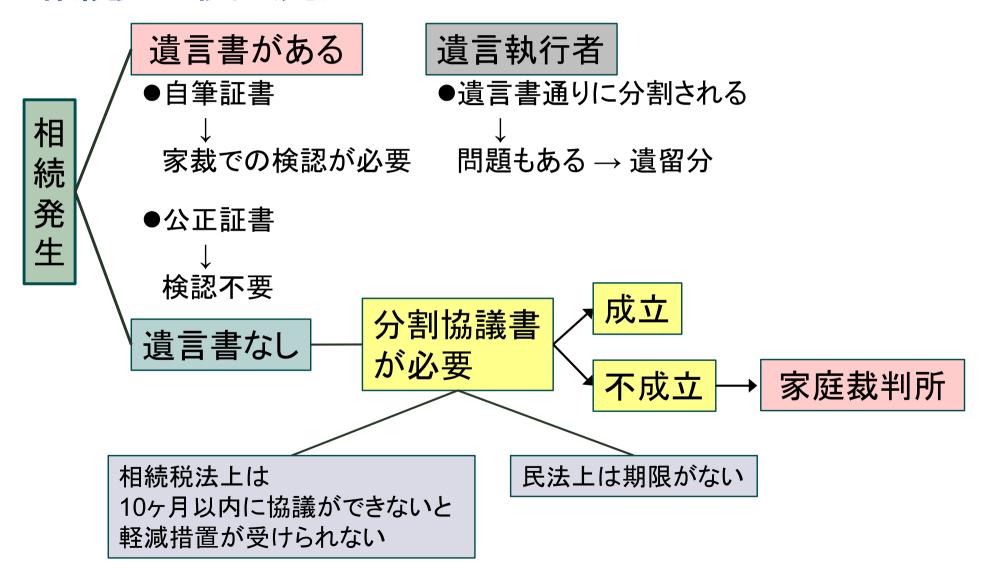
後継者なくして経営なし

「よく聞け、金を残して死ぬ者は下だ。 仕事を残して死ぬ者は中だ。 人を残して死ぬ者は上だ。 よく覚えておけ」

「されど財無くんば事業保ち難く、事業無くんば人育ち難し」

第2部 資産の承継対策

相続発生後の流れ



分割あっての円満制続

遺言書のすすめ



- (1)相続人全員で遺産分割協義をする必要がない
- ②矛頭庁金解約、不動産登記等の手続がスムーズ
- ③相続人以外にも遺産を分けることができる
- 1. 元気なうちに公正証書遺言を作成する
- 2. 遺留分を考慮する
- 3. 予備的遺言をしておく
- 4. 一次・二次格勝税シミュレーションも同時に行う
- 5. 付言事項を残す

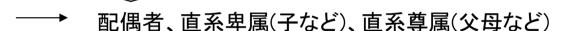
遺留分とは

遺言で財産を受け取ることができなかった法定相続人(兄弟姉妹は除く)は、相続財産の一定割合を受ける権利があります。

これを遺留分といいます。

法定相続人の生活を守るために設けられた制度で遺言といえども限界があります。

- (1)遺留分を受けられる人
- (2)遺留分が受けられない人 ---
- (3)遺留分の割合



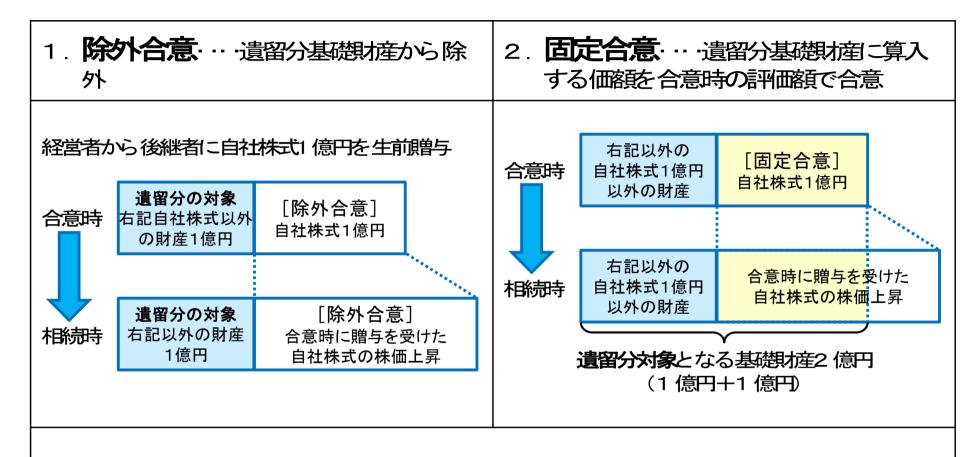
──→ 兄弟姉妹

相 続 人	遺留分の割合
直系尊属のみが相続人である場合	被相続人の財産の1/3
上記以外の相続人の場合	被相続人の財産の1/2
被相続人の兄弟姉妹	なし

(4)遺留分減殺請求権の時効

遺留分を侵害されていることを知った日から1年以内 または、相続開始から10年

事業承継に関する遺留分の民法特例



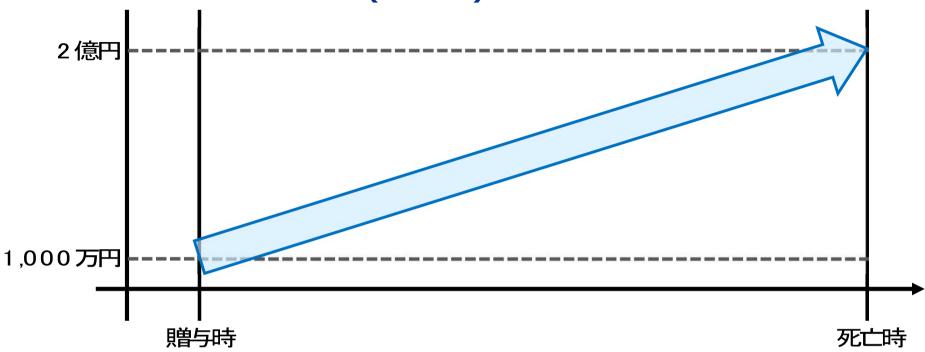
- 3. デメリット
- ①経済産業大臣の確認と家庭裁判所の許可が必要
- ②当事者全員の合意
- ③贈与等の結果、議決権の過半数を保有することになった時点に限られる

【参考】民法相続編の改正 <40年ぶり>の改正

	項目	施 行 日
1	配偶者居住権の創設 (1)配偶者居住権長期居住権 (2)配偶者短期居住権	公布日から2年以内 (平成32年7月13日まで)
2	遺言制度の改正 (1)自筆証書遺言の方式の緩和 (2)自筆証書遺言の保管制度	公布日から6ヶ月を経過した日 (平成31年1月13日) 公布日から2年以内 (平成32年7月13日まで)
3	遺留分制度の改正 (1)遺留分 <mark>侵害額</mark> 請求権 (2)遺留分算定の改正	公布日から1年以内 (平成31年7月13日まで)
4	遺産分割制度の改正 (1)持ち戻し免除の意思表示の推定規定の創設 (2)預貯金の仮払制度の創設 (3)みなし遺産制度の創設 (4)一部分割制度の創設	公布日から1年以内 (平成31年7月13日まで)
5	債権者との関係の明確化	公布日から1年以内 (平成31年7月13日まで)
6	特別の寄与制度の創設	公布日から1年以内 (平成31年7月13日まで)

※公布日: 平成30年7月13日

遺留分算定の構造(現行)



課税関係は贈与時の価格で処理されるが、遺留分は死亡時の価格時価で算定される。(生前に贈与された株式は特別受益になるので、死亡時の遺留分算定の対象財産になる)

一株式贈与を受けた後継者が頭長れば頭長るほど、他の相続人の遺留分権が増えてしまう。 対立する相続人がいる場合等は、贈与でなく売買も視野に入れる。

(改正)

改正民法で、遺留分までの期間対象を1年から10年前の日に改正。

ただし、当事者双方が遺留分権利者に損害を与えることを知って贈与したときは、10年前の日より前の分も含まれる。

実際には、遺留分権利者は被相続人の財産がこれ以上増えないことを、相手方が分かっていて贈与を受けたことを立証する必要があるので、現実的には難しい。

親族内承継の取り組むべき課題

現状分析	対		策				
(ギャップ分析)	その1 経営そのものの承継		その2 資産の承継		経営承継法		
① 後継者と現経営者の抱く事業の将来像の把握② 事業の現状と将来像のギャップ分析	現 抱 ジョンの承継 呼 ② 経営者としての自 覚と醸成と能力 の開発 の の の の 関係者の理解と		① 分割対策 ② 相続税評価引 下げ対策 ③ 納税資金対策		① 遺留分に関する民法の特例・・ 2 ② 金融支援 ・・ 2 ③ 贈与税の納税猶予制度 ・・ 2 ④ 相続税の納税猶予制度 ・・ 2 ⑤ 事業承継税制の特例創設 (H30年1月1日から10年間)・・ ②		
分割	対策	相続税評価引下げ対策		策	納税資金対策		
① 公正証書遺言② 遺留分③ 遺留分に関す④ 生命保険金⑤ 死亡退職金⑥ 養子縁組	··○ る民法の特例 ··△ ··◎ ··△	②③③③4⑤⑤⑥	年課税 · · · 続時精算課税制が 続時精算課税制が 員退職金 · · · 規模宅地等の特値 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	△ ⊚	①生前贈与 ②金庫株 ③役員退職金 ④生命保険金 ⑤如納 ⑥物納 ⑦小規模企業共済 ⑧事業用資産の法人化	$\bigcirc \bigcirc $	

新事業承継焼い特例事業承継焼いの創設

	事業承継税制(一般)	特例事業承継税制の創設 (10年間の時限措置)	
適用期間	_	H30.1.1~H39.12.31	
特例承継計画の提出・期限	不要	H30.4.1~H35.3.31までに 知事に提出必要	
対象株式	発行済議決権株式総数の3分の2	撤廃	
納税猶予割合	贈与税100% 相続税80%	贈与税100% 相続税100%	
雇用確保要件	5年間平均80%維持	実質撤廃	
贈与等を行う者からの承継	平成30年1月1日から代表者・ 筆頭株主以外からも可能	可能	
複数承継の対象化	後継者1名のみ	代表者・議決権 <mark>上位3名まで</mark> 最大可能 ただし、10%以上の持株要件	
経営環境変化に対応した減税制度	なし	あり	
猶予期限の確定事由に該当した場合の納付金額	贈与時・相続時の相続税 評価額を基礎に計算	一定の要件を満たす場合、株式 の譲渡、合併または経営悪化時 の相続税評価額をもとに納付税 額を再計算し、猶予税額を下回る 場合には、差額を免除	
相続時精算課税制度を選択できる 受贈者の要件	贈与者の直系卑属である 推定相続人または孫	特例後継者であれば 相続人以外でも可能	

特例事業承継税制〈設例〉

現在の排制を 3億円(うち自社株1.5億円) 設例 10年後の排制推 4億円(うち自社株2.5億円) 10年後に父が死亡 相続人は長男・長女の2人 【 ケース1 】 10年後の林勝競の総額1億920万円 何もしない 予2.500万円 【 ケース2 】 ②死亡時に相続がの特別が対する適用 特例措置 相続総額 6.920万円 (100%猶予) うち長男 3,460万円の特例解的 でゼロ 長女 3,460万円 ①自社株評価 1億円に引下げ 【 ケース3 】 生前の株価 ③死亡時に枯いたの特別が対対 相続がの終落 4,920万円 対策後 長男は1,968万円特例納税猶予でゼロ ケース2 長女は2,952万円相続税

相続税

(単位: 万円)

	【 ケー 何もし	ス1】 しない	【 ケース2 】 特例措置 (100%猶予)		【 ケース3 】 生前の株価対策後 ケース2	
	長男	男長女長男		長女	長男	長女
財産	25,000	15,000	0	15,000	0	15,000
相続時精算課 税 財 産			15,000		10,000	
課税価格	25,000	15,000	15,000	15,000	10,000	15,000
相続税総額	10,920		6,920		4,920	
各人の税額	6,825	4,095	3,460	3,460	1,968	2,952
株式納税 予額			3,460		1,968	
納付税額	6,825	4,095	0	3,460	0	2,952

特例納税猶予申請から適用までの流れ

平成35年3月31日まで		平成39年12月31日まで	平成39年12月31日まで	平成40年1月1日以後
特例承継計画の提出	パタ―ンA	贈与 特例納稅猶予適用 〇	先代経営者 死亡 相続がの終体が哲予 適用〇	
	パタ <i>─</i> ンB	贈与 特例納税猶予適用		死亡 相続の納殊的 適用〇
	パターンC	則 持 特例 解 於 首 予 適 用 ×		死亡 相続の納殊的 適用×
未提出	平成35年 死亡	出であっても 3月31日までに した時のみ 税の納税 猶予 〇		

特例事業承継税制のポイント①

1. 特例事業承継計画の提出

平成35年(2023年)3月31日までに特例事業承継計画を 都道府県知事に提出しておくこと。これを忘れていると、 この制度は適用できない。

そして、この計画は、認定経営革新等支援機関税理士・ 商工会・商工会議所等の指導および助言を受けることが 必要。

2. 贈与時期・贈与対策など

贈与は平成39年(2027年)12月31日までにしておかなければならない。

贈与をしておかなければ、平成39年(2027年)12月31日を超えて先代が死亡すると、特例措置の適用を受けることができない。

特例事業承継税制のポイント②

3. 株価引下げ対策

正確な株価を計算し、綿密かつ徹底した株価対策を行う。なせなら、贈与税の特例が開発する対づけでなく、先代経営者の死亡時に贈与時の評価額が、みなし相続対産に算入されるからである。

- ① 先代経営者の退職時期
- ②先代経営者の退任に伴う退職金の算定および財源の確保
- ③今後の利益計画に基づく株価予想
- ④株価引下げのための実態B/Sの見直し
- ⑤含み損の顕在化
- ⑥節税商品の検討 (生命保険・倒産防止共済・小規模企業共済等)

特例事業承継税制のポイント③

- 5. 先代経営者以外の酉間書・第三者等の株式についても贈与税の特例が構造予を検討する
- 6. 贈与があった年の翌年1月15日までに、認定申請書を提出し、知事の認定を受ける
- 7. 特例納税猶予適用後、5年間は毎年1回、都道府県庁および所轄税務署に報告と届出が必要その後、3年に1回、税務署に届出が必要
- 8. 他の相続人とのバランスを考える
 - ①遺言書

②遺留分

③遺留分の民法特例

④生前贈与

特例事業承継税制のポイント④

- 9. 分散してしまった株式の集約
 - ① 相続人等に対する売渡請求
 - 定款にその旨 請求期限

- 売買価格 財)財制
- ② 特別支配株式による株式等売度請求
- 10. 名義株の整理
 - 株主名簿の整理 確認書の入手

11. 担保提供

株券不発行会社にしておけば、手続は簡単。 定款変更。

事業承継税制の適用を受けるための要件①

1. 認定対象会社の要件

- ① 中小企業基本法の中小企業者であること
- ②非上場会社であること
- ③ 資産管理会社に該当しないこと 等

2. 先代経営者等である贈与者の主な要件

- ①会社の代表権を有していたこと
- ②贈与の直前において贈与者および贈与者と特別の関係がある者で、50%超の議決権数を保有し、かつ、後継者を除いたこれらの者の中で最も多くの議決権数を保有していたこと
- ③贈与時において、会社の代表権を有していないこと

3. 先代経営者等である被目続人の主な要件

- (1)会社の代表権を有していたこと
- ②相続開始直前において、2.②の要件を満たしていること

事業承継税制の適用を受けるための要件②

4. 後継者である受贈者の主な要件

- ①会社の代表権を有していること
- ②20歳以上であること
- ③役員就任から3年以上経過
- ④後継者および後継者と特別の関係がある者で、総議決権数の50%起の議決権を保有し、かつ、その中で筆頭株主であること
- ⑤後継者が入または3人の場合では、後継者および後継者と特別の関係がある者で、総議決権数の10%以上の議決権数を保有し、かつ、その中で筆頭株主であること

5. 後継者である相続人等の主な要件

- ①相続開始の日の翌日から5ヶ月を経過する日において、代表権を有している こと
- ②相続開始時において、4.45の要件を満たしていること
- ③相続開始直前において、会社の役員であること

6. 贈与税の納税免除の主な要件

- ① 先代経営者(贈与者)が死亡した場合
- ②後継者(受贈者)が死亡した場合等

事業承継税制の適用を受けるための要件③

- ①後継者が死亡した場合
- ②特例経営承継期間の経過後に「免除対象贈与」を行った場合等

8. 贈与税の納税猶予を受ける場合の留意点

遺留分減発情材に備え、贈与を受ける非上場株式について、例えば民法特例(除外合意または固定合意)の適用を受けておくこと

9. 相続が外格が増予を受ける場合の留意点

分割協議が調わない時には、納税替予の適用が受けられないので、遺言書を 残しておくこと

生前贈与が制設が策の王道

			歴 年 贈 与	相続時精算課税	
贈与する人		人	誰からでもOK	60歳以上の親(H27.1.1から)	
受ける人		人	誰でもOK	20歳以上の子・ <mark>孫</mark> (H27.1.1から)	
	非課税枠		贈与を受ける人ごとに 年間110万円	贈与をする人ごとに相続開始まで 原則2,500万円	
贈与税	計	算	(贈与額-110万円)×累進税率 (直系尊属から20歳以上の子・孫への贈与について は優遇)	(贈与額-2,500万円)×20% 一律税率	
	計算	期間	1月1日から12月31日	贈与をした年から相続開始まで	
	申	告	① 非課税枠内は申告不要 ② 居住用財産の配偶者控除と非課税枠を超えた場合、翌年の2月1日から3月15日までに申告必要	制度を選択する場合は、非課税枠内でも贈与を受けた年の翌年の2月1日から3月15日までに申告必要	
相続税	計	算	相続開始前3年以内の贈与は加算(配偶者控除は除く)	この制度で贈与したすべての財産は相続時に加算	
	評	価	贈与時の価額で評価され、上記の加算がされる		
	控	除	贈与税額控除がある		
	還	付	なし	あり	
メリット		•	① 相続財産を減らすため節税になる ② 長期間にわたり贈与し続ければ節税効果は大きく なる	① 一度に多額の資産を移転 ② 価額を固定化し、将来の価額上昇の影響を除外	
デメリット		 	① 短期間で多額の贈与はできない (納税負担が重い)② 贈与の客観的証拠を残すことが煩雑	① 歴年贈与が適用できなくなる ② 贈与時の価額から下落すると下落分が余分な納 税負担となり問題	

非上場株式の原則的評価方式・・・ 大別して2つ

原則的評価方式には、類似業種比準方式と純資産価額方式がある

類似業種比準方式

1株当りの類似業種比準価額 =

いずれも会計ベースではなく、法人税法の所得金額ないし純資産額による

類似業種の平均株価 × <u>配当比準値 + 利益比準値 + 純資産(簿価)比準値</u> × 斟酌率

※ 斟酌率 * * * 大会社0.7 中会社0.6 小会社0.5

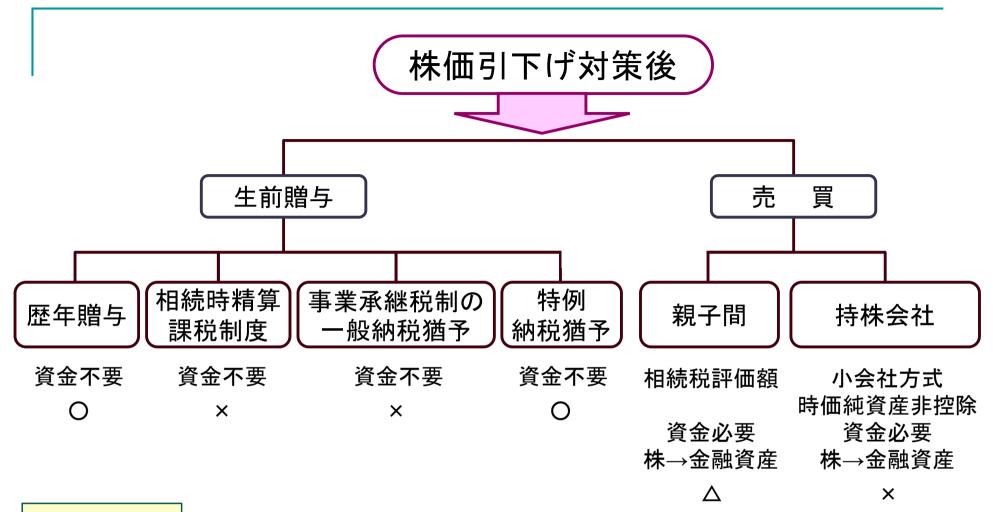
「類似業種比準株価」は、事業の種類が同一または類似する複数の上場会社の株価の平均値 各「比準値」は、各項目における《1株当りの対象会社の数値/当該複数の上場企業の数値の平均値》

純資産価額方式

※1 =/h=|猝(再始) | 「 **人** 2. ** 、

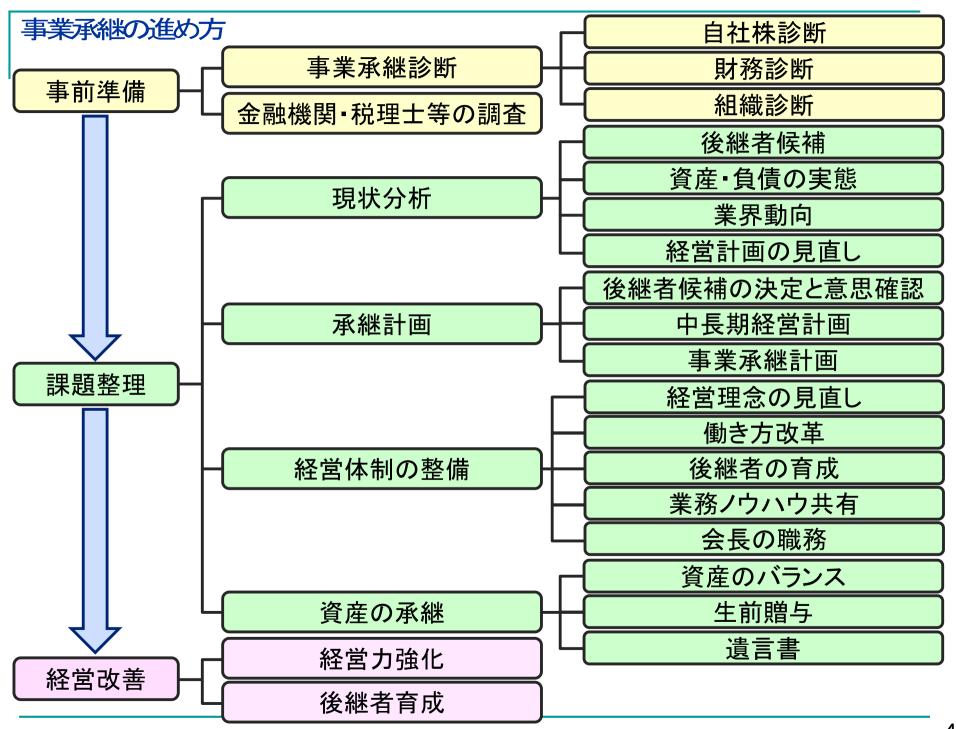
1株当りの純資産価額 =純資産(帳簿価額) + [含み益 × (1-37%)]発行済株式数

※1 相続税評価額と帳簿価額による純資産価額の差額の37%相当額(H28.4.1以後の相続・贈与に適用) マイナスの場合は「O」



理想形

事業承継のタイミング = 経営の承継 = 株価引下げ ⇒ 資産の承継 (例:役員退職金の支給)



まとめ

- 1.事業承継は、親子だけの問題ではない 事業の承継・発展のためであること 早期準備が一番 事業承継の失敗は会社の致命傷
- 2.人(経営)・資産・知的資産の3 つの承継のバランスが大事
- 3.事業承継計画は、経営計画書に反映させる経営計画発表会の開催・宣言
- 4.特例事業承継焼りを付けてあたっては、周到な準備が必要

円満な相続対策

- 1. 先代経営者・配偶者の林・問想を一覧表の作成
- 2. 自社株・事業用財産を後継者とした場合に、自宅・他の 不動産・金融資産・債務を他の相続人に、どうバランス よく分けるか
- 3. 相続財産のバランスと相続がの終税資金の確保
- 4. 遺言書……遺留分対策
- 5. 生前株式贈与計画(後継者) 特例事業承継計画の作成 贈与税の特例解税猶予の適用時期
- 6. 生前贈与対策(他の相続人) 金銭・保険
- 7. 生命保険の加入



ひょうご税理士法人グループについて(円満相続支援)

▶面倒な相続のお手続きを全てワンストップで対応しております





○相続税の申告業務





○税務調査の実績



関西の相続手続・遺言に関する業務





安心で価値のある遺産相続のお手伝いをします

医者にも専門分野があるように、税理士にも相続・不動産に強い税理士とそうでない税理士がいます。

高度な知識、豊富な経験を要求される相続については、どの税理士に依頼するかにより、その効果に非常に大きな差が生じます。

相続税・不動産実務に精通しているひょうご税理士法人では年間90件以上、通算1,500件の相続税申告を行っております。

圧倒的なノウハウをもとに、誠意を込めて納得していただける相続のお手伝いをさせていただきます。

事務所案内 Office Profile

事務所名
ひょうご税理士法人/まどか行政書士法人/妹尾公認会計士事務所/㈱ベストパートナーズ

企業(設立) 平成元年8月

年商 4億4,700万円(グループ全体の平成29年度実績)

従業員数 48名(男性14名·女性34名)

うち公認会計士1名・税理士5名・行政書士3名

所在地 塚□本店

〒661-0012 兵庫県尼崎市南塚口町2丁目6番27号

TEL 06-6429-1301 / FAX 06-6429-2150

川西支店

〒666-0021 兵庫県川西市栄根2丁月6番37号

TEL 072-767-7770 / FAX 072-767-7754

塚口支店

〒661-0012 兵庫県尼崎市南塚口町2丁目12番18号 塚口若松ビル502

TEL 06-6940-6421 / FAX 06-6940-6422