企画・制作＝日本経済新聞社
クロスメディア営業局

日経 相続・事業承継 フォーラム2015

税を取り巻く環境が大きく変化

経験・実績豊富な専門家への相談が第一歩

講演 相続対策の落とし穴 ～世代を繋ぐ財産承継のポイント～

池田泉州銀行 提携 税理士法人 カオス 代表社員 税理士・行政書士・CFP
武地 義治氏

相続が始まってからの大きな流れは、まず遺言書の有無を確認し、相続人を確定、4カ月以内に単純・限定申告、遺言書がない場合の遺産分割協議を経て、10カ月以内に相続税の申告・納付（現金が原則）となる。

相続税の落とし穴といえば、申告期限までに遺産分割できない場合、配偶者には課税価格が1億6000万円までか、配偶者の法定相続分相当額までであれば相続税はかからないという制度が利用できない。また小規模宅地等の特例（80%減額）などが使えなくなり、一旦多額の納税をしなければならない。従って大事なことはもめない、もめさせないことだ。

暦年贈与の落とし穴もある。ひとつは本来、相続財産に贈与財産を加算する必要はないが、相続開始前3年以内に贈与を受けた財産の価額は、相続財産に加算しなければならないこと。もうひとつは子や孫の名義預金で借名預金は相続財産とみなされるので注意が必要だ。受贈財産は優良な得意先を持っているが、後継者が不在だった。一方、豊橋市のK印刷会社は規模も大きく、名古屋市内への進出と大手との取引を望んでいる。

大切な財産を家族全員で次世代につなぐ

遺言書がない場合は分割協議となる。もめると家庭裁判所で調停・審判、さらに訴訟へとなる。そうした問題を解決する手法として注目されているのがM&A企業の合併・買収。例えば名古屋市のT印刷会社は、後継者が不在のまま働き続けることができ、将来に希望が持てるようになった。M&Aには大きなシナジー効果が期待できる。

後継者がいるから安心とはいえない。今や大手の百貨店をはじめドラッグストア、家電量販店など、どの業界でも再編の動きが活発化している。

株価評価の目安はコスト（現在の財産、マーケット（類似会社の株式市場）での相場、インカム（将来の収益）の3つのアプローチで算出し、最終的には買収監査（DD）で貸借対照表と損益計算書とを精査して決められる。実績のある専門会社に相談するところからスタートしたい。日本M&Aセンター ☎06・7669・9600

講演 M&Aによる戦略的事業承継 売れる会社とは？ ～中小企業のM&Aデータを一挙公開！～

株式会社日本M&Aセンター 常務取締役
大山 敬義氏

今多くの中小企業の経営者が抱える問題のひとつが後継者難だ。昨年の社長の平均年齢は60歳（事業承継予定年齢は65歳）で、後継者不在率は実に65%を超えている。2つ目には人口減少による経済の低迷だ。年間平均90万人が減少していき、2020年以降の潜在成長率はマイナスになると予測されている。3つ目は経費の増加、売り上げ減による利益減少で経営維持が困難になっている点だ。

そうした問題を解決する手法として注目されているのがM&A企業の合併・買収。例えば名古屋市のT印刷会社は優良な得意先を持っているが、後継者が不在だった。一方、豊橋市のK印刷会社は規模も大きく、名古屋市内への進出と大手との取引を望んでいる。

大きなシナジー効果が期待できるM&A

そこでK社がT社を買収するM&Aを実施した。それによりK社の売上高は一気に1・7倍増、念願の名古屋進出も果たし、大手との取引も始まった。

一方のT社も社名も場所も変わることなく会社が存続し、従業員はより大きな会社でそのまま働き続けることができ、将来に希望が持てるようになった。M&Aには大きなシナジー効果が期待できる。

とはいえM&Aが全て成功するとは限らない。やはり成功の秘訣は相手を選ぶかであり、トラブルがなく安心できるかどうかにかかっている。そこでM&Aの専門家は相談の上、受諾した後、提携仲介契約を結び、業界分析や企業評価などを経て、案件化し持ち込み先を選定。マッチングをしてお互いが納得したところで基本合意に至るプロセスを踏む。

非上場会社のM&A実行で気になるポイントは、自分の会社がどのように評価されるかである。最終的な株価は当事者の価格交渉で決まるが、合理的な説明ができる範囲の評価でないとただの絵にもならない。

講演 事業と考えるべきか否か、それが問題だ！ 経済合理性と公平性の最良の妥協点とは？ ～相続・事業承継対策で留意すべきポイントについてお話します。～

津田和義公認会計士・税理士事務所 公認会計士・税理士
津田 和義氏

相続・事業承継の最近の傾向は、M&Aや組織再編が関係しており、承継する資産に海外の資産や所得が含まれるケースも増えている。ますます幅広い経験値を持った専門家が求められている。

今年の1月1日から基礎控除額が引き上げられ、税率構造も変わった。例えば課税価格1億円の場合、配偶者と子ども2人が法定相続人なら配偶者控除を適用して、相続税は315万円（改定前1100万円）となる。相続財産の評価をひっくり返すかが相続対策だが、不動産、金融商品、株式（非上場株や自社株）などの相続税評価額は税務上の算定式が決まっており、一般的な取引額や鑑定評価額ではない。そのかい離を利用できれば、財産の価値を圧縮することなく、税法上の評価を下げられる。

事業か家庭の問題か、で決まる相続対策

そこで注意したいのが相続対策と言いながら、小規模宅地等の特例や贈与、投資用不動産などの個別の相続税対策にとどまっている例が多いことだ。これらの対策は経済的・法的にトレードオフの関係にあり、これらの個別対策の総和が必ずしも全体最適にならないことが多い。

例えば小規模宅地等の特例は相続時には使えるが、相続時精算課税を利用して贈与してしまうと使えなくなる。また不動産などに投資した結果、所得税や消費税、固定資産税など別の税負担が増えたり、納税資金が不足するなど、様々なケースが生ずる。

相続対策と相続税対策とは別である。相続対策の目標は財産の分配を当事者間でいかに納得感あるものにするかであり、相続税対策は財産の流動性、評価、分割、納税のバランスをどう取るかである。

また、相続自体を事業と考えるか、家庭の問題と考えるかで全く手法が変わる。事業と考えるなら、別の法人を作るなら経済合理性で優先順位を決定すべきで、相続人の間での公平感より、誰が将来にわたり財産を維持できる能力が高いか、で判断すべきだ。一方、家庭の問題と考えるなら、平等ではなく、寄与分を考慮するなど公平性を優先することだ。そのためには相続財産の所在の把握も前提となる。

事業と考えるか、家庭の問題と考えるかの基本方針で、これらの組み合わせを明確にすることで具体的な検討が可能になる。早めに専門家に相談し、シミュレーションを行うなど、自分に合った相続対策を検討してほしい。津田和義公認会計士・税理士事務所 ☎06・6209・0138

その他の講演

相続が会社7万社を潰す！？
～会社を守る経営者に贈る事業承継7つの処方箋～
税理士法人あおば 税理士
三瀬 義男氏

相談多数！ 失敗事例に学ぶ法人活用による相続対策のホント
スリーアローズ税理士事務所 税理士
三矢 清史氏

不動産投資 マーケットの今後を見極める
住宅コンサルタント
株式会社オフィス野中 代表取締役
野中 清志氏【創企株式会社】

不動産オーナー必見！！ 今日からはじめる相続対策
OAG税理士法人 大阪支店長 税理士
坂上 基氏【みずほ不動産販売株式会社】

医療・介護・賃貸事業を融合した土地活用
株式会社アセット不動産 代表取締役
佐藤 雅典氏

オーナー社長の事業承継と相続税対策
株式会社進和ホールディングス 代表取締役
西田 芳明氏

必見！！ これからの社会保障政策を見据えた土地活用
積水ハウス株式会社 大阪特建支店 プラチナ事業室 課長
高島 良仁氏

今から知っておきたい相続対策！
〈サラリーマンの方も必聴〉
～不動産を活かしたノウハウ5つの実例公開～
アイクス税理士法人 常務取締役
大長 正司氏【阪急不動産株式会社】

失敗しない不動産の売却
東急リバブル株式会社 関西支社 コンサルティング営業部
中小企業診断士 1級ファイナンシャル・プランニング技能士
平井 孝行氏

池田泉州銀行　EY 税理士法人　税理士法人 SBC パートナーズ
税理士法人あおば　アセット不動産　進和ホールディングス　スリーアローズ税理士事務所　積水ハウス