VOL.39
2008／10／1

あぐりタイムズ　10月号

今月号の掲載内容

♪　非上場株式の納税猶予制度……………………………………………1P～
♪　相続税の税務調査………………………………………………………5P～
♪　今月のトピック「増販増客シリーズ　第一弾」………………………7P～
♪　お客様からのお言葉欄、10月無料セミナーのご案内、納税スケジュール
……………………………………………………………………………9P

「清田会計グループは電子申告を推進しています」

当事務所ホームページも是非ご覧下さい！！

アドレスは　http://www.zeirisi.co.jp/　です。
皆様のご意見ご感想をお待ちしております。m(_ _)m

あなたの街の相続相談センター 相続プラザ。　TKC　日本マーケティング・マネジメント研究機構・増販情報センター JMMO Marketing Information Center Japan Marketing & Management research Organization Marketing Information Center

清田会計グループ

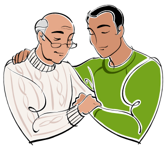
税金と資産運用のプロとして清田会計グループはお客様満足度NO1を目指します！

非上場株式の納税猶予制度

「今回は、今後導入される中小企業の事業承継に関する
納税猶予の制度をピックアップ！！」

1.　概要

事業承継の際の障害の一つである相続税負担の問題を抜本的に解決するため、後継者が相続等により取得した自社株式の８０%に対応する相続税の納税を猶予するとしています。



2.　適用を受けるには

①「　事業承継相続人が、非上場会社を経営していた被相続人から相続等によりその会社の株式等を取得し、その会社を経営する場合に適用されます。ただし、相続開始前から既に保有していた議決権株式等を含めて、その会社の発行済議決権株式の総数等の３分の２に達するまでの部分を限度としていますので、割合的には５３%程度しか対象になりません。

②「　この制度の対象法人は、**中小企業基本法上の中小企業で経済産業大臣の認定を受けていることを要件としており、個人の資産管理等を行う法人は除外されています。**これは、この制度の趣旨である雇用の確保や地域経済の活力の維持の観点から必要とされないためです。また、この特例を受けるためには、原則として、納税猶予の対象となった株式等の全てを担保に供しなければなりません。

中小企業基本法上の中小企業の定義

業種区分	資本金等の額	従業員数
製造業その他	3 億円以下	300 人以下
卸売業	1 億円以下	100 人以下
小売業	5,000 万円以下	50 人以下
サービス業	5,000 万円以下	100 人以下

または

上の表のいずれかを満たすと、中小企業基本法上の中小企業に該当します。

3. 納税猶予額はいつ免除される？

事業承継相続人が納税猶予の対象となった株式等を死亡の時まで保有し続けた場合等一定の場合に、猶予税額が免除されます。

ただし、一定の場合にどのようなものが該当するかは、現時点で詳細は明らかにされておりませんので、今後の動向に注目する必要があります。

納税猶予制度は、直ちに納税義務を免除されるわけではなく、本来納付すべき義務を猶予しているにすぎません。従って、納税義務が免除されない限り事業承継相続人は、納税リスクを抱え続けることとなります。

4. この制度は、いつから適用される？

本制度は、平成21年度税制改正で創設し、「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」の施行日（平成20年10月1日）以降の相続に遡って適用することが予定されています。

また、上場株式の納税猶予制度の導入にあわせ、相続税の課税方式を遺産取得課税方式に改めることを平成21年度の税制改正にて検討する予定になっています。

5. 課税方式がどう変わるの？

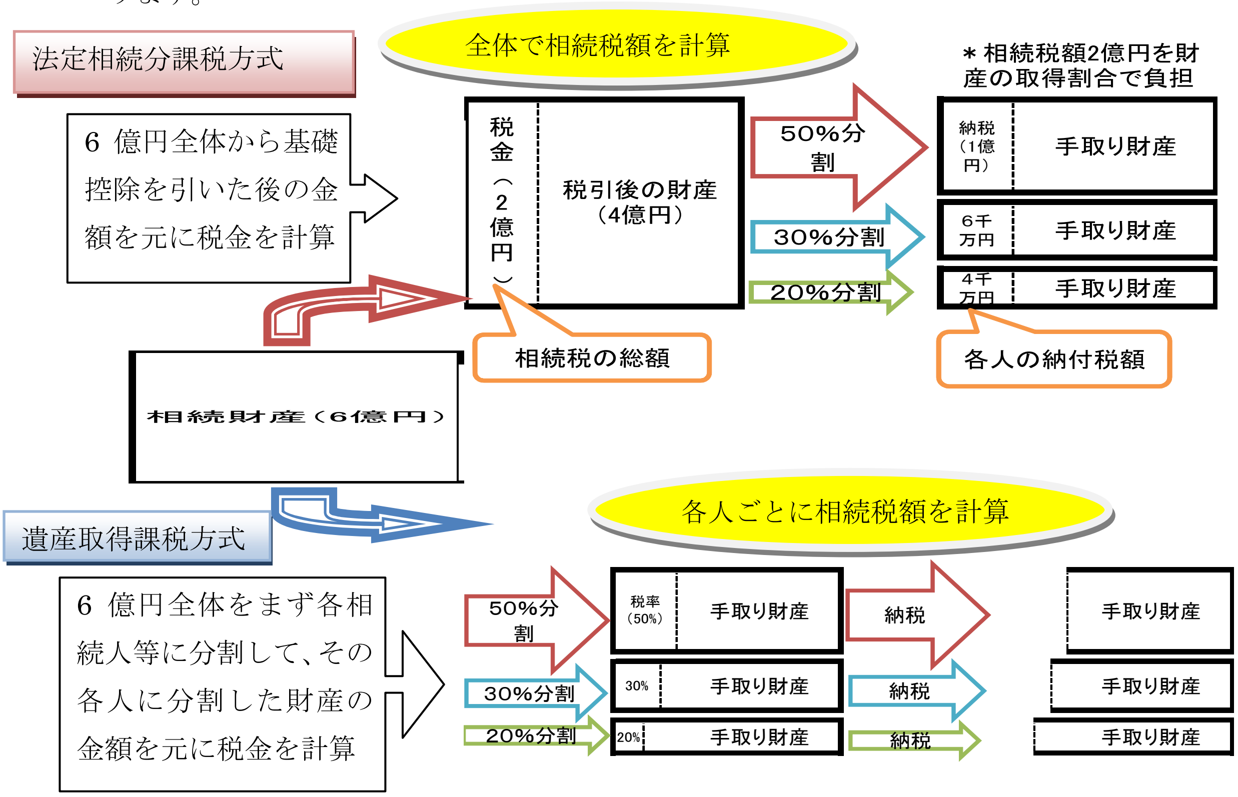
（１）**「法定相続分課税方式」**

法定相続分課税方式とは、遺産取得課税方式を基本として、相続税の総額を法定相続人の数と法定相続分によって算出し、それを各人の取得財産額に応じて按分して課税する方式です。

（２）**「遺産取得課税方式」**

遺産取得課税方式とは、相続等により遺産を取得した者を納税義務者として、その者が取得した遺産を課税物件として課税する方式です。また、遺産を取得した納税義務者ごとに取得した財産の額に応じて累進課税税率を適用します。

下図をご覧下さい。両者は、全体の相続税額と各人の納付税額の計算の流れが異なります。



いずれの方式が有利か不利かの判断は、分割方法等によって異なることが予想されます。例えば、次のような場合には、遺産取得課税方式では不利になります。

〈相続財産1億円で相続人が子供（実子）5人の場合において、長男1人が相続した場合〉

法定相続分課税方式の場合

相続財産		基礎控除額		課税遺産総額
1億円	−	1億円（5,000万円+1,000万円×5人）	＝	0円

相続税 0円

遺産取得課税方式の場合

相続財産		基礎控除額（仮に現行の基礎控除額を5人で均等割）		課税遺産総額
1億円	−	2,000万円（1億円÷5人）	＝	8,000万円

＊仮に現行の税率30%で控除額700万円とすると･･･

1,700万円の相続税がかかる！

〈仮に上記の条件で、子供2人（A・B）で均等に相続した場合〉

相続財産		基礎控除額（仮に現行の基礎控除額を5人で均等割）		課税遺産総額
(A) 5,000万円	−	2,000万円（1億円÷5人）	＝	3,000万円
				＋
(B) 5,000万円	−	2,000万円（1億円÷5人）	＝	3,000万円

＊仮に現行の税率15%で控除額50万円とすると･･･

900万円の差

800万円の相続税がかかる！

相続税速算表

各法定相続人の取得金額	税率	控除額
～1,000万円以下	10%	0万円
～3,000万円以下	15%	50万円
～5,000万円以下	20%	200万円
～1億円以下	30%	700万円
～3億円以下	40%	1,700万円
3億円超～	50%	4,700万円

遺産分割がこれまで以上に重要になってくると考えられます

6. 遺産取得課税方式に変更した場合

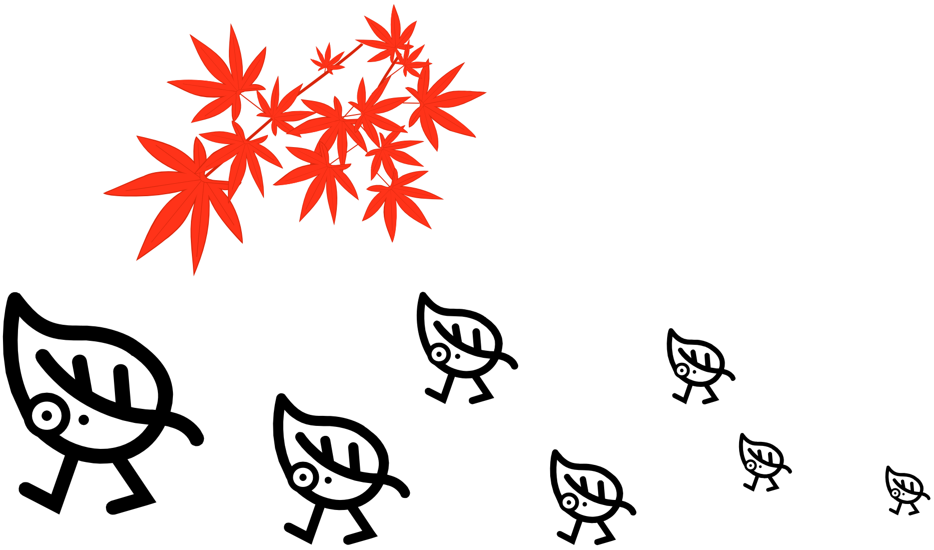
もしも、基礎控除額の取扱いが変わったらどうなるのでしょうか？以下で検討してみます。　遺産にかかる基礎控除額は・・・

5,000万円 ＋（1,000万円×法定相続人の数）

もしも基礎控除額の取扱いが変更されたら、次のようなことが考えられます。

① 財産がそんなに多くなくても相続税がかかってしまう？！
② 養子縁組による節税が減るかも！
③ 相続人の中で財産の分割がより困難になるかも！
（不要なものをもらっても、その分、直に税金が課されるだけかもしれません）
④ 何となく配偶者に相続ということが不都合になるかも！
⑤ 分割が困難になって遺言が重要な役割をはたすようになるかも！

実際、まだ課税方式の変更については検討段階です。課税方式が変更されると基礎控除や税率についてまた詳細も変わってくるかと思います。この影響で、相続時精算課税や納税猶予などの計算方法等の変更が余議なくされるかもしれません。いずれにしろ、来年度以降の動きに注目して、適切に新しい方式にあった節税対策を行っていけるように、今一度現行の課税方式も含めて整理しておくことが必要であると考えます。



JA Hot Information **１０月号 掲載記事**

相続税の税務調査

Ｑ　相続が発生し、相続税の申告をしました。税務調査が入るのではないかと心配しているのですが、税務調査とはどのようなものなのですか。

Ａ　相続税の税務調査が入るのは「４件に１件の割合」と言われていますが、財産、特に多くの預貯金が頻繁に動いている場合や、争いがあった相続などは調査の対象として選定される場合が多いようです。調査の時期は、申告書を提出してから最初の８月～１２月の可能性が一番高く、２年目の８～１２月、３年目の８～１２月に入らなければ税務調査の可能性は低いといわれています。以下、相続税の税務調査について簡単に説明します。

＜解説＞

1. 税務調査とは

税務調査のほとんどは、任意調査です。任意調査に法的な拘束力はなく、現状調査や帳簿の調査が行われます。調査の手順としては、最初に税務署から納税者（又は税理士）に電話がきますので、当日必要な書類について、事前に確認しておくと良いでしょう。税務調査の結果特に問題がない場合には、税務署から納税者または調査に立ち会った税理士に対し、調査終了の通知がきます。問題箇所が見つかった場合には修正申告を行うことになりますが、その場合には延滞税や過少申告加算税、あるいは重加算税がかかります。

2. 税務調査の流れ

税務調査の流れは、所轄の税務署から申告書の作成税理士に税務調査に入りたい旨の連絡があり、相続人との日程の調整が行われます。当日は朝１０時から調査が始まり午後５時位までかかりますが、午前中に終了ということもあります。調査には通常２名の税務署職員が相続人の家に訪れ、午前中は聞き取り調査、午後は通帳・権利書等重要書類の確認を行います。相続税の税務調査で質問される項目はおおむね決まっています。

（１）税務調査で質問される項目

午前中の聞き取り調査では、以下の項目についてよく質問されます。

□　被相続人の仕事、趣味、性格、入院歴、病気の状況の確認
□　亡くなる前に判断能力があったかどうか
□　財産（主に預貯金）の管理者は誰だったのか
□　医療費はどこから出していたか
□　生活費はどのように捻出していたか

以上の質問により「亡くなった方の財産が生前の収入に対して適正な額か」「贈与税の申告もなく家族の名義になった財産はないか」などが確認されます。

（2）現地調査で確認される項目

午後の現地調査では、以下の項目についてよく質問されます。

- □　被相続人が生前に財産（預金通帳、権利書等）を保管していた場所の確認
- □　二次相続の場合には一次相続で名義の書き換えをしているかどうか（一次相続の時にその配偶者が相続したものが漏れていないかどうかの確認）を前の相続税申告書と突き合わせをする（特に預貯金）
- □　被相続人からの贈与についての確認（金額、時期、申告の有無）とその贈与後の通帳・証書の保管者、手持ち現金の状況の確認
- □　各印鑑の使用方法の確認（家に保管してある全ての印鑑の印影をとる）
- □　預金通帳について家族全員分の金融機関・番号・残高・取引内容の確認
- □　縄延び＊の確認（土地の測量図が家に残っていないかを確認)。場合によっては所有している土地を見に行くこともあります。

＊縄延びとは、登記簿上の土地面積より実測面積が大きいことをいいます。

3. 税務調査で注目される預貯金の流れ

相続税の税務調査で一番問題になるのは現金預金の取引内容です。特に名義預金の関係は詳しく調べられます。名義預金というのは、亡くなった方の預貯金が贈与の手続きを経ずに他の家族の名義になっているものです。税理士も申告書作成時には被相続人の過去何年間かの預貯金の流れを確認します。特に大きい出金に関してはどこへいったのか、亡くなった日現在でほかの家族の名義になっていないか等をよく調べます。税務署に相続税の申告書が提出されると、税務署の担当が関係のありそうな全ての金融機関に相続が発生した日現在の被相続人、相続人、家族の預貯金の残高と過去何年間かの預貯金の流れを問い合わせます。

4. おわりに

税務調査を終えて後日、税務署・納税者・税理士との間で問題点の調整後､税金を納める場合には修正申告書を提出します。

税務調査は現預金の流れが最重要ポイントです。被相続人の生前の入出金についてしっかり把握し、贈与の申告等の漏れがないか再度確認してみることが大切です。

今月のトピック 「増販増客シリーズ　第一弾」

売上増加のために、貴方が行うべきことって？！

今月は絶対ココに注目！！「不動産：駐車場経営の巻」

なんと、売上前年同月対比244.4%を達成！

北海道の不動産会社を経営するＡさんは駐車場の売上経営に悩んでいました。
売上の改善努力はしてきたようです。しかし一向に売上をあげることはできませんでした。
さて、Ａさんはどのようなことをして売上前年同月対比 244.4%を達成したのでしょうか？

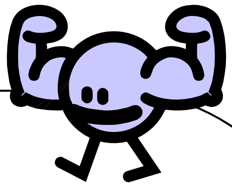
≪現況≫

①Ａさんの立体駐車場は市の中心歓楽街の表通りと裏通りにそれぞれ一つずつあり、立地的には決して悪くはありませんでした。
②駐車場業界の景気動向は過去 10 年間で 3～8%で下落しているというデータがあるように、Ａさんの場合も昨対 85%の売上というかなり厳しい状況でした。
③売上の減少要因は、次のようなものだと分析しました。

・道路交通法改正による飲酒運転罰則強化
・代行運転業の公認事業化などの社会的要因
・市内中心部の空洞化による来街者や事業所の減少
・増加する空地（市内中心部の約 40%）の駐車場転用などの地域的要因
・公共施設の駐車場の土日祝祭日無料開放
・低価格設定駐車場の増加

そこで、Ａさんは今一度マーケティングを試みました。Ａさんと一緒に考えてみましょう。
マーケティングは、「コンセプト」と「ターゲット」を絞り込むことから始めます。

Q1.　Ａさんの駐車場のコンセプト（概念）はなんだろうか？
Q2.　ターゲット（お客様）はだれなのだろうか？
→駐車場はそれ自体が目的にならないので、「コンセプト」や「ターゲット」を絞るのは難しいと考えらえますが、こういう場合にはユーザーのベネフィット（便益）は何であるか追及してみるのがポイントです。お客様は何を望んでいるのでしょうか？
例えば、鉄道会社が提供しているものは、「移動」そのものであり、「電車に乗ること」ではないのです。



≪Aさんの改革≫

A1.　コンセプトを「安心・安全な駐車場」にする。
A2.　ターゲットは、「徒歩圏内で夜間に営業する飲食関係の経営者及び従業員さん」にする。

さて、コンセプトとして「安心・安全」を挙げ、ターゲットへのアピールポイントにしました。これは、有人立体駐車場の強みを活かし、増加する車上荒らしや車体へのキズ付けなどの犯罪行為、また風雨や積雪などの悪天候からお客様の愛車を守り、「安心・安全」を提供するというものです。
次に、ターゲットを設定しました。これは、夜間に駐車場を利用する必要がある人はどのような人か？という観点から、周辺（徒歩圏内）で夜間に営業する事業所（特に飲食関係）の経営者及び従業員に絞り込みました。

そのあと、重要なのはコンセプトをターゲットに認知させ、関心・意欲を醸成して顧客心理を契約という行動段階に移行させるための「プロセス」と「ツール」の設定を行う必要があります。あまり手の込んだことはせず、「安心・安全を提供する」という点をアピールするチラシを作成し、ターゲットに配布したところ契約獲得に至るというシンプルな計画にしました。費用的にもチラシの用紙代とプリンターのインク代など僅か 3,000 円のみとかなりローコストで実現したのでした。
また、競合環境や顧客動向を踏まえた上で、夜間月極め料金を 1 万 3,980 円から 1 万 500 円に設定しなおしました。

これら一連のマーケティングに基づいた行動を、Ａさんの会社の全社員が一丸となって取り組んだそうです。

結果、売上高は年間累計ベースで約 180%の 130 万円増となり、長年減少傾向に続いていた会社全体の売上がついに下げ止まるという実績を残すことができました。
一時は一部廃業などや業種転換を検討されたようですが、今もより大きな成果達成に向け意欲的に取り組んでいるとのことです。

【出典：増販増客実例集 VER.4 事例井上理公認会計士事務所　道東増販情報センター　マーケティングアドバイザー　塙裕之】

是非「なんとかうちも！」とお考えになられたお客様がいらっしゃいましたら、当事務所に一度ご相談にお越しください。一緒に増販増客頑張りましょう！

＊お知らせ＊
8 月より、当事務所内に「はまっこ増販センター」を設立しました。
ここでは全国の増販増客の事例を取り上げていきます。皆様の増販増客を応援します

《お客様からのお言葉欄》

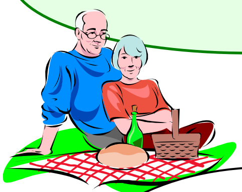
「相続税の申告を終えて」

・初めての相続で何もわからない私共に適切な指示・アドバイス等を頂き、無事に相続の申告業務を終えることが出来ました。本当にありがとうございました。
今後共よろしく御指導をお願いいたします。

H 様より

・丁寧に対応して頂きありがとうございました。

K 様より



10月の無料セミナーのご案内です

日程： 第1回目　10月16日（木）17:00-18:30
　　　 第2回目　10月30日（木）17:00-18:30
（＊両日とも、同じ内容で先着20名限定）

場所：当事務所本店　研修室

内容：事業承継関連、増販増客実例
（内容は、タイムリーな話題を予定していますので、変更になる可能性があります。）

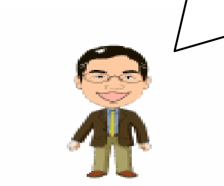
講師：清田　幸弘（代表税理士）他

★申込方法★

お電話もしくは別紙申込用紙にご記入の上、FAXにてご連絡ください。

TEL　045-929-1527　FAX　045-929-1528

担当：今井真理・山崎智子



《納税スケジュール　10月》

税目	期間	納期限
個人住民税	第3期分	10月31日(金)