

## 平成 21 年度 全青色青年部 研究集会 第一部

全青色青年部は平成 21 年 11 月 26 日、東京都千代田区にある全国町村会館において、平成 21 年度全青色青年部 研究集会を開催しました。

### 青年部研究集会(第一部)

青年部研究集会第一部では、独立行政法人 中小企業基盤整備機構 関東支部 経営支援部 事業承継コーディネーター 小松久男氏をお招きして、「個人企業における事業承継について」というテーマで講演が行われました。以下、講演の要旨を掲載します(文責記者)。



中小企業の事業承継というテーマですので、個人事業主の事業承継についての資料を用意しました。個人事業主の事業承継は経営の承継と資産の承継を適切に行い、中でも資産の承継における民法上の問題と税法上の問題を解決することがポイントです。

### 事業承継対策はどうして大切なの？

まず、中小企業の事業承継に潜む問題点についてお話しします。子どもが後を継ぐと二つの大きな問題がクローズアップされます。一つは経営者の高齢化が進行していることです。20 年前は、中小企業の経営者の平均年齢は 52 歳、53 歳でしたが、近年は 57 歳、

58 歳と上昇しています。また経営者の引退予想年齢は平均 67 歳ですが、生存率は 60 歳前後から大きく下降しているという点で問題があります。二つ目は後継者難の問題です。20 年以上前は 8 割の子どもが後を継ぎました。娘婿や弟、配偶者などの親族を含めると 93%、94%となり、ほとんどが親族内承継です。現在は、約 4 割に減っており子が後を継がなくなりました。この後継者難による廃業が毎年 7 万社ほどあり、雇用の喪失は毎年 20~35 万人に上っているのが現状です。これは社会問題でもあり、中小企業がもっている技術の喪失にもなっています。そこで経済産業省と中小企業庁が中心となり中小企業の事業承継の支援を行っています。

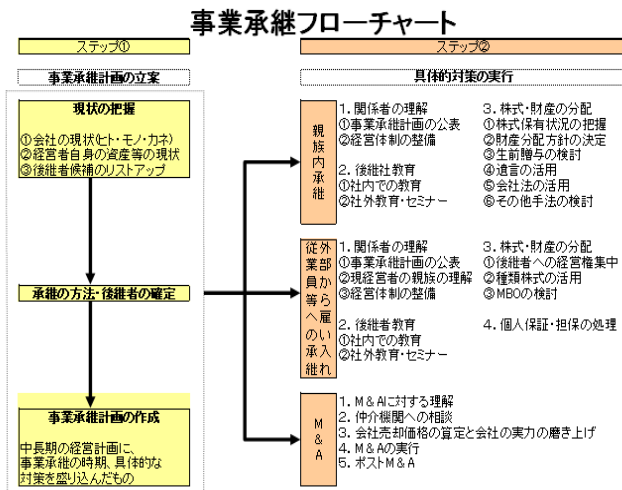
近年、中小企業の事業承継は進んでいません。昔から事業承継というテーマはあったはずですが、クローズアップされてきませんでした。あるいは講じられた対策が顧問税理士の方によるアドバイスのみで、単なる経営者の相続対策・節税対策にとどまっていた。しかし最近は事業承継に向けた様々な方策が取れるようになりました。今までは節税対策ぐらいいしありませんでしたが、平成 18 年に施行された会社法により、種類株式の活用が大幅に広がりました。また相続時精算課税制度を活用した生前贈与などもあります。これらは平成 15 年にできましたが、その内自社株の特例が平成 19 年度に創設されました。そして集大成として平成 20 年度に中小企業における経営の円滑化に関する法律できました。これらの方策を考えながら進めてほしいと思います。

### 事業承継とは経営の承継と資産の承継！

事業承継に関する本は、そのほとんどが資産の承継について書かれています。私は経営の承継の方が大事であると考えていますが、体系立てて書いてある本がありません。それは事例の積み上げが必要だからです。

事業承継フローチャートの中(次ページ図参照)で一番重要だと考えるのがステップ①「事業承継計画の立案」の現状の把握です。これを適切にやらなければ、ステップ②「具体的な対策の実行」は全然違うものになってしまいます。ところが私のところに来る事業承継の相談は、そのほとんどが②の具体的な対策につい

てです。その場合に①に戻して現状分析を行うと様々な問題点が出てきます。



**経営の承継・・・ノウハウのバトンタッチ**

1 番目に後継者の選定と教育があります。①後継者の選定で、後継者が決まるか候補者がでてくれば②後継者教育となり、社外での教育が必要となります。親は商売の仕方について教えますが、経営の仕方については教えません。後継者もしくは後継者候補の方は、経営について適切な所で学ぶべきです。

難しいのは、2 番目の経営理念の共有化です。経営に対する価値観・信条等を明文化し、社内への浸透を図らなければなりません。しかし実際に文章化をしている中小企業は 1 割ほどしかありません。また親子間での会話がないなど、話し合いをしていない状況があります。

3 番目に中長期の経営計画の作成があります。会社の現状を詳細に把握し、理想と現状のギャップが課題となります。課題解決のために経営戦略をたて、それを数値化、スケジュール化して追い込んでいくという作業をします。私は、これを後継者にやらせてはどうかと考えています。努力している経営者であればあるほど後継者を認めない傾向にありますが、ポストは人をつくるはずです。

4 番目は関係者の理解です。第一は家族であり、ぜひ家族会議を開いて下さい。そして協力を求め、そこからスタートです。また、社内、社外、取引先、金融機関などに対して、事業承継計画の公表を行っておくことが有効です。事業には、起業→成長→安定→衰退→廃業とサイクルがあります。理想は、企業が巡回し、成長や安定しているときです。衰退局面での事業継承は、いくら経営者が優秀でも難しいものがあります。ところが成長局面でバトンタッチを行えば、多少後継者が経験不足・能力不足でもうまくいくケースが多いです。

資産の承継のテーマは、前経営者が持っている事業用の資産をいかにして後継者に集中させるかということです。後継者ではなく他の相続人に事業用の資産が渡ってしまうと経営の継続が困難となってしまいます。

集中させる方法は 3 つあります。1 つ目は相続で渡すこと、2 つ目は生前贈与、そして 3 つ目は売買です。どれが一番適切か、あるいはどの組み合わせで集中させるかが焦点となりますが、その時に 2 つの問題が出てきます。民法上の問題と税法上の問題です。

**民法上の問題**

相続によって資産を集中させることは、何もしないということになります。相続によって資産を承継させるという人は自分が親から相続を受けた方など、地方の方にその傾向が強く現れます。相続関係の相談件数は、平成元年では 51,789 件だったものが平成 19 年には 154,160 件となり、この 20 年で 3 倍に増えていきます。日本全体で毎年 110 万人亡くなっていますが、財産の少ない方のトラブルが増えている傾向にあります。財産の少ない人は税法上の問題は心配ありませんが、民法上の問題がおおいにあると考えられるため、適切な対策を講じる必要があります。そこで生前贈与により資産の承継を行います。

生前贈与には暦年課税という制度があり、これには年間 110 万の控除があります。この場合、贈与はコソコソとやるしかありません。なぜなら、相続税は 3 億円を超えた場合に税率 50%となるのに対して、贈与税は税率が一番高く 1,000 万円を超えたら税率 50%となり、まとまった金額を贈与するには無理があります。

他に相続時精算課税という制度があり、65 歳以上の親が 20 歳以上の子供に贈与した場合、2,500 万円まで贈与税がかからない仕組みになっています。ただし、将来相続が発生した時に、相続財産に含めて相続税で精算するという制度です。暦年課税制度と相続時精算課税制度は選択性ですが、一度、相続時精算課税制度を選択してしまうと一生涯年間 110 万円の控除が使えなくなります。暦年課税制度と相続時精算課税制度を組み合わせる場合、コソコソと財産を移していき相続時精算課税制度の適用時にまとめて移すということになります。財産の少ない方の税法上の問題は、これで解決できることが多いです。

しかしながら、生前贈与により資産の承継を行った場合、注意すべきことがあります。生前贈与で分けた財産は名義が移っていても民法上の遺留分(※)の制約を受けるため、財産分配方針を決定した上で計画的に行う必要があります。また遺留分の対象は、特別受益、すなわち贈与時よりも相続時に財産の価値が上がった場合の差額を含めた分が対象となります。よって財産の少ない方は税法上の問題は解決しても、



民法上の問題は全然解決していないのです。税理士は節税対策のため税法上の問題を解決できても、民法上の問題を知らない方がいる場合もあります。この民法上の遺留分についても考慮をしながら、相続や生前贈与を行っていくことが大切です。

※ 遺留分とは、一定の相続人のために法律上必ず留保しなければならない遺産の一定部分のこと。

## 税法上の問題

財産の多い方は生前贈与による資産の承継が難しいので、相続による資産の承継も考慮する必要があります。相続税の基礎控除額は、「5,000万円+1,000万円×法定相続人の数」であり、この基礎控除額を超える場合に相続税がかかります。日本ではどれくらいの人が対象になるかといいますと、たった4.2%です。残りの95.8%の人たちは相続税とは無縁ということになりますが、相続の相談は節税対策についてがほとんどです。自分の現状をきちんと把握すれば節税対策とは無縁です。その現状の把握の時に問題となるのが不動産の評価です。

不動産には3つの値段が付いており、時価・路線価・固定資産額評価額があります。不動産は路線価図でチェックして下さい。国税庁のホームページからご自身の所有地の路線価図を取り出せます。納税通知書の中に入っている明細書には固定資産額評価額が載っています。現在の価格比率は時価・路線価・固定資産額評価額が10:8:7ぐらいです。建物は固定資産評価額そのものとなるので、これで不動産の価値が出ます。それに預貯金などを加えた額が基礎控除額を超えているかどうかを判定することになります。超えた場合、次の段階に進むことになります。

「小規模宅地等の相続税の課税価格の特例」という制度があります。これは相続税の課税価格に算入すべき宅地等の価額を一定割合減額することができる制度です。居住用自宅の場合、宅地面積の240㎡を限度として80%減額することができます。この制度を利用することで基礎控除額以下に収まるのが結構あります。さらに事業用の土地をお持ちの場合は400㎡を限度として80%減額できます。居住用よりさらに広い面積で適用できます。しかし、居住用と事業用の両方を合わせて640㎡が適用になるわけではありません。事業用の土地が300㎡ある場合に、400㎡の4分の3を適用し、残りの4分の1を居住用に適用することになります。居住用宅地が240㎡あった場合、4分の1の60㎡だけ適用できます。この制度を使えば、先ほどの基礎控除額以下に収まるケースがかなり広がります。

ここで気を付けていただくことがあります。この制度により、基礎控除額以下に収まった場合でも相続税の申告をしなければなりません。日本の制度では申告して税務署長に認めてもらうこととなっていますので申

告義務は生じます。そして申告を行い、納税なしという結果になるのです。申告、納税という手順を踏んで下さい。最初の評価で基礎控除額以下の場合には申告も納税も必要ありません。特例を適用して相続税の課税価格を下げても、基礎控除額を超える場合は申告も納税も必要です。この中間が難しいです。それぞれの評価では基礎控除額を超えていたが、特例適用したら基礎控除額以下に収まったという場合、申告はすることになりますが納税は不要となるのです。基礎控除額を超えるかどうかの価額の場合は申告だけをしておいて下さい。なぜなら、他の特例を適用できる場合もあるからです。またよくあるのは、後から把握してなかった財産が出てくることです。株などは、家族が知らないことがあります。税額が大きい方は、納税資金の準備をしなければいけません。これが次に出てくる対策です。資産の承継の対策は、一番目に民法上の対策、二番目に納税資金の対策、三番目に節税対策という順番で必要になります。

一言で事業承継と言っても、様々なことを考えて対策をしなければ承継は上手くいきません。経営の承継、すなわちノウハウのバトンタッチは現在の事業主と後継者の関係や社会状況に応じた対策が必要です。資産の承継は、第一に民法上の対策を行い、適切な資産の承継をしてトラブルを起こさないようにしましょう。第二に税法上の対策は節税と納税資金の準備を同時に行っていくことが大切です。以上のことに留意しながら事業承継を行っていただくためにも、みなさまの事業承継の支援をしている機関が全国にありますので、ぜひ活用して下さい。ご静聴ありがとうございました。



## 平成 21 年度 全青色青年部 研究集会 第二部

### 青年部研究集会(第二部)

第二部では、「ブルーリターン A とイータックスについて」と「地元青年部におけるイータックスの推進について」というテーマで研究集会が開催されました。「ブルーリターン A とイータックス」については三つの内容について全青色事務局より講習が行われ、「地元青年部におけるイータックスの推進について」は全青色青年部運営委員長を務める安田知幸氏より、千葉県・茂原税務署管内青色申告会(以下、「茂原会」という。)の状況について講演が行われました。以下、要旨を掲載します。

#### 「ブルーリターン A とイータックスについて」

第二部のはじめの「ブルーリターン A とイータックスについて」は、①ブルーリターン A とイータックスの普及推進、②電子申告事前準備ツール(以下、「事前準備ツール」という。)の操作方法、③BRA イータックス練習用ソフトの操作方法に関して講習が行なわれました。

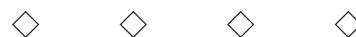
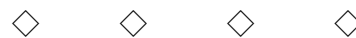
①のブルーリターン A とイータックスの普及推進については、2009 年のブロック大会で使用された指導者研修資料を参考に平成 20 年分の確定申告の状況を振り返った。平成 20 年所得税申告のイータックス利用状況は全国計で 6,136,866 件だった。そのうち、税務署の指導会場等に設置してある作成コーナー用パソコンからの送信件数は 3,563,739 件(利用率 58.1%)、住民基本台帳カード(住基カード)等による本人署名が 531,528 件(利用率 8.7%)、税理士による代理送信が 2,041,599 件(33.3%)だった。

政府は平成 23 年度末にイータックスの利用率 55%を目標としており、この目標を達成するためには本人署名による利用の推進が必要不可欠である。ブルーリターン A によるイータックスの利用状況は有効利用者数 53,106 人に対して送信人数 12,887 人となっており、利用率は 24.3%であった。全青色は、ブルーリターン A による短時間でのイータックス送信ができるようにソフト改修を行い利便性の向上に努めている。

②の事前準備ツールでは、実際のソフトを使い電子申告の開始準備までの流れについて操作説明を行った。事前準備ツールは、各項目の作業を完了していくことで電子申告の事前準備が完了するソフトである。また今年度の確定申告では、住基カードに格納されている電子証明書の有効期限(3 年)の関係から、更新を要する会員がいるため注意が必要である。

③の BRA イータックス練習用ソフトは、製品と同じ操作で電子申告を体験できるソフトであり、今回は所得税の電子申告についての操作説明を行った。ブル

ーリターン A の電子申告機能は、作成した決算書・確定申告書をそのまま簡単に送信でき、およそ 10 分で国税庁へ送信が完了する。



#### 「地元青年部におけるイータックスの推進について」

「地元青年部におけるイータックスの推進について」は、全青色青年部運営委員長の安田知幸氏に地元の茂原会のイータックスに関する青年部活動について発表をいただいた。

茂原会は 3 市 2 郡(8 町)におよぶ広範囲を管轄しており、約 3,700 名の会員が在籍している。8 月から 1 月にかけて毎月研修会が開催され、その他にも 7 月と 11 月に広報活動を行っている。青年部員は 41 名おり、確定申告期の活動として 2 月中は週 2 回、3 月中は毎日イータックス送信の支援を行っている。また、所轄税務署なども連携がとれているため、確定申告期のイータックス補助作業もスムーズに行うことができる。イータックス送信実績は、所得税申告書提出 1,733 件の内 487 件、消費税申告書提出 307 件の内 92 件となっている。

質疑応答の時間では、研究集会に参加した各会青年部の方々から質問が寄せられた。主な質問内容として、具体的なイータックス支援業務の内容や青年部活動の状況などがありました。

この後、青森や沖縄などいくつかの会から電子申告の普及状況について発表があり、意見交換がなされ、今回の研究集会は閉幕となった。



事務局 〒730-0802

広島県広島市中区本川町 2-4-10

TEL.(082)293-4146 FAX.(082)231-9862

E-mail:hinisiao@fancy.ocn.ne.jp

■ 青年部長 小早川 勤

● 発 足 昭和 49 年 10 月 16 日

● 部 員 9 名

● 予 算 31 万(平成 21 年度)

#### 《現役員》

部 長 小早川 勤(帽子販売)

副部長 片山 清貴(建築設計)

副部長 福島 順子(不動産貸付)

監 事 藤田 真輔(インテリア用品縫製)

#### 《地元概況》

本会は広島市の西部にあり、広島市中区の一部と西区全域を管轄しています。

中区は太田川河口デルタ地帯の中央部に位置し、広島広域都市圏や広域経済圏の中心でもあり、デパート、地下街などの商業施設や官公庁、銀行、企業の本・支店なども集積し、バスセンター・市内電車、そしてアストラムライン(地下新交通システム)が多様な都市活動を支えています。南端の江波地区ではカキの養殖が行われています。中央には平和記念公園や平和大通りなどがあり、国際平和文化都市・広島象徴として個性的な都市景観を形成しています。

西区は広島市の南西に位置し、区の東部は平坦な市街地で住・工・商の混在地域であり、西部は風向明媚な山地丘陵に恵まれており良好な十宅地が形成されています。南は広島湾を臨み、臨海部を埋め立てて造成された西部商工センターは、日本有数の流通・業務の拠点となっています。その中核である中央市場は、青果・水産物・食肉などを一体的に取り扱い、近郊を含めた「広島市の台所」の役割を果たしています。

#### 《指導相談活動》

本会では、年間を通じての記帳講習会、個別相談会、税務講習会などを行っています。

毎週水曜日にはPC用会計ソフト個別指導会、4~6月には、複式簿記、経営分析、源泉徴収、パソコン会計等を講義科目とした青色学校の開講、10月から年末にかけては、確定申告期をむかえるにあたっての実務研修会、記帳内容の確認指導会などを行っています。

確定申告期には、本会事務所で2月1日から税理士による個別指導を行うとともに、各支部(12支部)に8箇所指導会場を設けて、集合個別指導会を行っています。



#### 《青年部創部》

昭和 49 年 9 月、本会の常任理事会において、青年部結成の具体案がまとまり、同年 10 月 16 日に結成式を開催しました。活動計画について話し合った結果、主な活動として税法研究会、複式簿記講座、青年部の日などを設けることを決定しました。

昭和 50 年の第 1 回会合では、日中開催のために 6 名という少人数での集会となりましたが、以後夕方開催にしたことにより、毎回 10 名以上の出席者が参集するようになりました。

#### 《青年部活動》

平成 12 年から、毎月第 2 木曜日の夕方に本会事務所「ブルーヤングマネージメント」を開催し、税務、経営などの勉強会を開催しています。また、参加者の事業内容、経営上の苦労話などを聞く勉強会も開催し好評を得ています。他に親睦を図るためのレクリエーションとして、親会と共催で野球観戦を行っています。確定申告期には、青年部役員が青申コーナーへ出向き、親会の活動にも積極的に協力しています。



#### 《今後の抱負・課題》

青年部の充実強化が親会の発展に欠かせないとの思いから、現在、若い世代が興味を抱ける活動を模索し、「継続は力なり」をモットーに活動を続けています。また、パソコン、インターネット活用の勉強会を積極的に行い、近隣の青年部との交流や情報交換も予定しています。