

# ASAHI NEWS

令和3年11月10日  
第140号

朝日税理士法人 城南支社  
TEL: 03-3700-3331  
FAX: 03-3700-8942  
<http://www.asahitax.jp>



## ■ ■ ■ 11月の主な予定 ■ ■ ■

### 税務・会計

- 11月11日～17日：税を考える週間
- 11月15日：所得税及び復興特別所得税の予定納税額の減額申請期限(第2期分のみ)
- 11月30日：所得税及び復興特別所得税の予定納税額の納付期限(第2期分)
- 11月30日：個人事業税の納付期限(第2期)

### 経営・経済

- 11月08日：景気動向指数速報発表(内閣府)
- 11月15日：7～9月期のGDP速報値発表(内閣府)
- 11月17日：貿易統計発表(財務省)
- 11月19日：全国消費者物価指数発表(総務省)
- 11月24日：第3四半期の米GDP改定値発表(米:商務省)
- 11月30日：有効求人倍率発表(経産省)
- 11月30日：鉱工業生産・出荷・在庫指数速報発表(経産省)
- 11月30日：世界貿易機関(WTO)閣僚会合(ジュネーブ、12月3日まで)



## 【遺言と異なる内容の遺産分割協議】

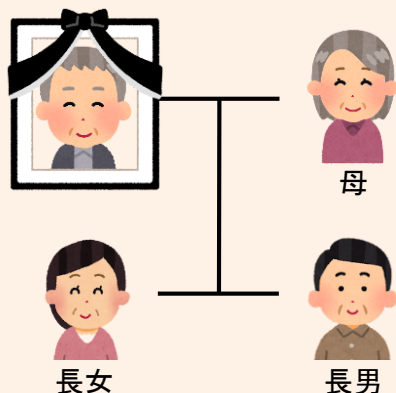
相続が発生した場合に、亡くなった方が遺言書を残していれば、相続手続きは、原則、その遺言の内容に従って進められます。一方、もし遺言書がなければ、相続財産である不動産の名義変更をしたり金融資産を分けたりするためには、必ず相続人の間で遺産分割協議を行う必要があります。

では、遺言書があった場合には、必ず遺言通りに手続きを進めないといけないのでしょうか？

例えば、以下のような家族構成で、父が「一切の遺産を妻に相続させる」旨の遺言を残して亡くなった場合、遺言通りに相続手続きをすれば、母がすべての財産を取得します。



〈相続財産は1億5千万円〉



しかし、遺言作成時とは遺産の状態が大きく異なる上、相続人の状況も変化しており、遺言作成時の父の意思とは異なるため、一部または全部を見直したい時でも、遺言通りに相続しなければならないのでしょうか？

そのようなとき、実務上の法解釈では、相続人全員の合意があれば、遺言と異なる内容の遺産分割協議をして手続きをしても良いということになっています。

相続人全員が同意すれば、遺言と異なる内容で遺産を分けることが可能なのです。



国税庁のホームページにも「遺言書の内容と異なる遺産分割をした場合の相続税と贈与税」というタックスアンサーが掲載されており、「特定の相続人に全部の遺産を与える旨の遺言書がある場合に、相続人全員で遺言書の内容と異なった遺産分割をしたときには、受遺者である相続人が遺贈を事実上放棄し、共同相続人間で遺産分割が行われたとみるのが相当です。したがって、各人の相続税の課税価格は、相続人全員で行われた分割協議の内容によることとなります。なお、受遺者である相続人から他の相続人に対して贈与があったものとして贈与税が課されることにはなりません。」とあります。

## 注意が必要な場合

※ ただし、以下のような場合には注意が必要です。



## ① 遺言書で相続人以外の人に遺産を渡すように指定されている場合

➢ この場合は、その人の同意も得なければなりません。また、それが特定遺贈で、その特定の遺産を相続人と交換したという形になる場合には、相続税と所得税(譲渡所得)がかかる可能性があります。

## ② 遺言書で相続人以外の方が遺言執行者に指定されている場合

➢ その遺言執行者の同意も必要です。

## ③ 遺言書で遺産分割が禁止されている場合

➢ 遺言では、遺産分割の方法を指定するほか、相続から5年を超えない期間を定めて遺産分割を禁止することができます。(民法908条)禁止されていないかの確認が必要です。

## ④ 相続税の申告期限後に遺産分割協議を行うことは、民法上認められていますが、税法上は別途贈与税の課税対象となります。

## 中小企業のM&A取引で、売却価格が上がる会社と下がる会社の違いとは？

中小企業の事業承継手段として、M&Aでの会社売却が一般的になってきました。その際、最も多いスキームは株式譲渡(株式100%譲渡)であり、その売却価格の決定方法は、時価純資産プラス営業権法が多く用いられています。具体的には、まず財務諸表の貸借対照表の簿価純資産を時価で評価し直して、時価ベースの純資産の価格を算定します。そして、そこに損益計算書の営業利益又は経常利益の3年から5年分程度をのれん(営業権)として付加した価格を株式譲渡額とする算定方法です。

時価純資産プラス営業権法は、計算方法が明快であるため、決算書さえあれば売却価格が明確に判明しそうですが、実際の売却の価格は、そう単純ではありません。なぜそうなのか、その理由を把握して、事前に対策を講じておくことで、自社を売却する際に企業価値を高めて売却することも可能となります。

### ◆ 弊社で支援した直近1年間の中小企業M&A取引の事例

	簿価純資産	金融機関借入	売上 (過去平均)	経常利益 (過去3期平均)	株式譲渡価格
事例1: 食品小売業	60百万円	30百万円	250百万円	7百万円	120百万円 (のれんが60百万円)
事例2: 運送業	150百万円	無し	500百万円	9百万円	260百万円 (のれんが110百万円)
事例3: 人材派遣業	180百万円	40百万円	1,000百万円	32百万円	670百万円 (のれんが490百万円)

中小企業のM&Aの場合、のれんは、営業利益か経常利益の3から5年分付けばよいと言われています。上記の取引事例では、一般的な例と比較して多額なのれんが付いていますが、のれんが高くなる会社と低くなる会社の違いには下記の要因がありました。

### ◆ 株式譲渡価格ののれんが高くなった会社と低くなった会社の事例

高くなった会社の事例	低くなった会社の事例
<ul style="list-style-type: none"> <li>客単価を高くすることが可能</li> <li>原価の大幅な低減が可能(購入先が高い)</li> <li>広告費や手数料の効果を維持してコスト削減が可能</li> <li>買手の顧客候補がいる(買手の商品を販売できる)</li> <li>買手のコスト削減に貢献できる(機能や事業がある)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>親族が格安の給与で業務を担っている(ほぼ無給)</li> <li>減価償却をしていない(又はしていない年度がある)</li> <li>必要なリスクヘッジを行っていない(メンテ等)</li> <li>IT投資不足で業務効率化やセキュリティが脆弱</li> <li>安全管理が本来基準を満たしていない</li> </ul>

高くなった会社の具体的事例として、後継者不在で会社を売却する場合、経営者も高齢となっていて、以前のように販売管理や原価管理に目が届かなくなり、会社の利益率が低くなっていることがあります。例えば、過去2から3年で市場価格が上昇しているにも関わらず、経営者が状況を把握していなかったため、3年前と同じ価格で販売していたケースがありました。

結論としては、コスト削減により利益を高められる会社、買手のテコ入れにより売上や利益を高められる会社には多くののれんがつく傾向があります。反対に、決算書での利益は出ているが、本来必要なコストを割いていない状態の会社はのれんがつかない傾向にあります。裏を返すと、会社を高く売却するには、実態として儲かっている会社にするか、テコ入れにより利益を生むシナジーのある買手に打診していくことが有効となります。



### あなたの会社の想定売却価格を無料査定！

今会社を売却した場合、どの程度の価格(企業価値)になりそうかの簡易診断を無料で提供しております。そして、企業価値を高めるための具体的な対策もご提案しております。もし、ご関心ございましたらお問い合わせ頂けましたら幸いです。