

ASAHI NEWS

令和5年12月11日
第165号

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



■■■ 12月の主な予定 ■■■

税務・会計

1. 給与所得の年末調整: 本年最後の給与支払時まで
2. 固定資産税の納付期限(第3期): 12月中の市町村の条例で定める日

経営・経済

- 12月08日: 家計調査発表(総務省)
- 12月08日: 景気ウォッチャー調査発表(内閣府)
- 12月11日: 法人企業景気予測調査発表(財務省・内閣府)
- 12月13日: 日銀短観発表(日銀)
- 12月18日: 日銀金融政策決定会合(日銀、19日まで)
- 12月20日: 貿易統計発表(財務省)
- 12月22日: 全国消費者物価指数発表(総務省)
- 12月26日: 有効求人倍率発表(厚労省)
- 12月28日: 鉱工業生産・出荷・在庫指数速報発表(経産省)
- 12月29日: 大納会(東証)



「適用開始迫る改正生前贈与」

令和5年度税制改正において暦年課税による生前贈与の改正がされましたが、その**適用開始が令和6年1月1日から**と間近に迫っています。本号では、その内容についてお知らせいたします。



生前贈与の加算対象期間等の見直し

➤ 改正の背景

現在の加算期間は昭和33年度改正時のものであり、その時に比べ寿命が延びたことで生前贈与の期間が長くなっていることや、認知症が増加していることなどにより、贈与を早めに行う必要性が生じていることが改正の背景となっています。

➤ 改正内容

- ・相続税の課税価格に加算される生前贈与の対象期間について、「相続開始前3年以内」が「**相続開始前7年以内**」に改正。
- ・相続税の課税価格に加算される贈与財産の価額について、その相続開始前3年以内に取得した財産以外の財産については、その財産の価額の合計額から**100万円を控除**。

➤ 加算対象期間のまとめ図

贈与の実施の時期		加算対象期間
令和5年12月31日までの贈与		相続開始前 3年間
令和6年1月1日からの贈与	贈与者の相続開始年月日	
	令和6年1月1日～令和8年12月31日	相続開始前 3年間
	令和9年1月1日～令和12年12月31日	令和6年1月1日～相続開始日
	令和13年1月1日～	相続開始前 7年間

出典: 国税庁HP/令和5年度相続税及び贈与税の税制改正のあらまし

駆け込み贈与の節税効果



駆け込み贈与の節税効果について、加算対象期間の延長が適用されるのが令和6年1月1日以降の贈与からのため、令和5年中に駆け込み贈与した場合に、どれくらいの節税の恩恵を享受できるのか、以下の早見表をご参照ください(例: 相続人が子供1人、遺産額1億、贈与額が110万の場合には33万節税される)。

節税試算表<相続人が子供1人の場合>



遺産額 贈与額	1億円	2億円	3億円	5億円
110万円	33万円	44万円	50万円	55万円
310万円	73万円	104万円	120万円	135万円
510万円	103万円	154万円	180万円	205万円
710万円	123万円	194万円	230万円	265万円
1,110万円	123万円	234万円	290万円	345万円
1,610万円	52万円	234万円	315万円	395万円
3,110万円		159万円	315万円	470万円
4,610万円		9万円	240万円	470万円
4,620万円		8万円	239万円	470万円

節税試算表<相続人が子供2人の場合>



遺産額 贈与額	1億円	2億円	3億円	5億円
110万円	17万円	33万円	44万円	50万円
310万円	27万円	73万円	104万円	120万円
510万円	27万円	103万円	154万円	180万円
710万円	17万円	123万円	194万円	230万円
1,110万円		123万円	234万円	290万円
1,610万円		73万円	234万円	315万円
3,110万円			159万円	315万円
4,610万円			9万円	240万円
4,620万円			8万円	239万円

※上記に関する詳細につきましては、当社担当者へお問い合わせ下さい。

事業承継型M&Aで会社を譲渡の際、買手先を選ぶ時の留意点とは？

これまで経営してきた会社の後継経営者がいない場合、親族や社内の人材ではなく、外部の第三者へのM&Aで会社を売却することは、一般的な選択となってきました。M&Aで会社の売却に動き、複数の買手候補先が現れた際に、買手候補先の選定において、注意を要するケースがあります。特に売手側が売却価格以外に下記のような**希望条件**を重視する場合は、**買手候補先の選定に注意が必要**です。



買手候補先を選定する際に注意が必要となる売手の“希望条件”

ケース例	具体例
① 現在の事業の継続を重視	<ul style="list-style-type: none"> ・収益性は低い顧客や社会に必要な不可欠な事業であるため継続を希望 ・会社所有の土地を売却せずに現在の事業継続を希望
② 幹部や従業員の活躍を重視	会社売却価格よりも、これまで苦勞を共にして成長してきた経営幹部や従業員が活躍できる企業統治や組織風土を有する企業への売却を重視
③ 販売先や仕入先との取引継続を重視	長年にわたり共同してビジネスを行い、お互いのビジネスプロセスにおいて切っても切れない関係にあり、今後もその継続が必須
④ 現経営陣による経営継続を重視	顧客や仕入先との関係継続を実現するために、会社売却後も現経営陣が中長期的に会社の経営を継続希望

➤ 上記の希望条件の際に、買手を見極める着眼点として、下記の内容での精査が有効です。

“希望条件”を守る買手候補先を見極めるための着眼点

着眼点	具体例
① 財務体質が安定しているか？	自己資本が薄く、運転資金が枯渇しそうな会社の場合、事前に約束したことを守れない可能性があります(背に腹は変えられず、約束を破り会社保有の不動産を売却するなど)
② 業績推移が安定しているか？	売上実績が蛇行しており、黒字と赤字を繰り返している場合、事前の約束を守れない可能性があります(赤字の際に赤字幅が拡大し資金繰りに窮するケースなど)
③ 株主が安定しているか？	買手企業に安定株主が存在しない場合、現経営陣にも役員選任の影響力が無いため経営陣が大きく変わったり、急に主要株主が変わり、経営陣が大きく変わる可能性があります
④ 組織風土に親和性があるか？	買手企業と売手企業の組織風土が大きく異なる場合、会社譲渡後に大量退職や大幅な品質低下を招く可能性があります(トップダウンが強烈な場合など)
⑤ 経営者言動に一貫性があるか？	M&A交渉プロセスのなかで、初期段階の言動から合理的な理由も無く、言動が二転三転する場合、買収後も約束を守ってくれないことが多いのが実態です



会社を売却する際、売却価格以外に絶対に譲れない条件がある場合は、買手企業から提示される意向表明書(LOI)だけで判断するのではなく、買手企業の経営動向について踏み込んだ情報(決算書、商業登記、信用調査会社レポート、新聞記事等)を入手して精査した上で判断することをお勧めします。