

T-NEWS

11

【 Vol.089 】



土屋 敬の「つれづれ雑記」

令和5年地価、全国全用途平均+1.0%で2年連続上昇
スモールM&Aでの、基本合意書と譲渡契約書
無申告者のペナルティ加重措置
売手と買手の立場から登録番号が未達の場合の対応





土屋 敬のつれづれ雑記 『たった一つの義務』



落ち葉舞い散り冬の到来を身近に感じる頃となりました。
皆さまお変わりございませんか。

先週から、肩凝り予防で背中『風門』に

【ホッカイロ】を貼っております。

『風門』を温めると、肩凝り予防だけでなく、風邪の予防にもなるんです。
肩こりがひどい方や冷え性でお困りの方、ぜひお試しください。

さて、今月は私が学んでいる神話から。

皆さんは、神様はどういう人が好きだと思いますか？

きれい好きな人？ 誰にでも優しくできる人？ 真面目な人？

実は、神様は面白い人が好きなんです。意外ですね。

なぜ神様は、面白い人が好きなのか。

それは、『古事記』の「岩戸隠れの神話」に答えがあります。

スサノオという神様がヤンチャをしたせいで、
太陽の神様であるアマテラスが岩のほら穴に引きこもってしまい、
この世界が闇に覆われてしまったという「岩戸隠れの神話」。

すねてしまったアマテラスは、何をやってもほら穴から出てきません。

困った神様たちは、なんと岩戸の前で楽しく踊り、お祭りをはじめた。

すると、その楽しそうな笑い声につられて、

絶対に出てこなかったアマテラスが岩戸から顔を出したのです。

その瞬間、みな顔（面）がいっせいに光で白くなりました。

それが「面白い」の語源に。

さらにそのとき、神々は手（た）を伸ばして（のし）、喜びを表現しました。

それが「たのしい」の語源になりました。

光が閉ざされ、世界が闇夜になったときに、

日本人は、踊り、楽しむなかで、光を取り戻しました。

だから、神様は面白い人が好き。

神様は、楽しんでいる私たちを見るのが好きなんです！！

親が子を想う気持ちと一緒。

どんな状況であろうと、私たちのたったひとつの義務は、面白がることです。

実は、私が過去2回落ちている神社検定の試験内容は、こんな感じです。

『古事記』からの出題が多いのです。

2回落ちたから、3度目の正直で来年チャレンジしようと思います。

もちろん、面白がりながら、楽しみながら学ぼうと思います（笑）。

今日も一日、笑顔で元気にお過ごしください。

自動車保険・火災保険についても、お気軽にご相談ください。



令和5年地価、全国全用途平均+1.0%で 2年連続上昇

■全国住宅地、全国商業地ともに2年連続の上昇

国土交通省がこのほど公表した令和5年地価調査結果によると、2万1,381地点を対象に実施された令和5年7月1日時点の基準地価は、全国的全用途平均が前年比+1.0%(前年+0.3%)となり、2年連続の上昇となった。用途別では、全国住宅地は+0.7%(同+0.1%)、全国商業地が+1.5%(同+0.5%)と、ともに2年連続の上昇など、新型コロナウイルスの影響が徐々に緩和される中で、全体的に地価の回復傾向が進んだ。

三大都市圏では、住宅地は、東京圏(+2.6%)と名古屋圏(+2.2%)が3年連続で上昇し、大阪圏(+1.1%)は2年連続で上昇した。商業地は、東京圏(+4.3%)が11年連続で上昇、大阪圏(+3.6%)は2年連続で上昇し、名古屋圏(+3.4%)は3年連続で上昇した。

ちなみに、上昇地点の割合をみると、住宅地は全国で41.6%(昨年34.9%)、商業地は全国で50.1%(同40.7%)でともに拡大している。

■地方圏の住宅地は31年ぶりに上昇に転じる

地方圏は、全用途平均(+0.3%)、住宅地(+0.1%)ともに31年ぶり、商業地(+0.5%)が4年ぶりにともに上昇に転じた。地方四市(札幌市、仙台市、広島市および福岡市)では、全用途平均(+8.1%)・住宅地(+7.5%)・商業地(+9.0%)のいずれも、11年連続で上昇。地方四市を除くその他の地域では、全用途平均(0.0%)は30年続いた下落から横ばいに、住宅地(▲0.2%)は下落率が縮小、商業地(+0.1%)は32年ぶりに上昇に転じた。

都道府県別の地価変動率をみると、住宅地は、変動率プラスの都道府県の数が令和4年の14から18(岩手県、茨城県、京都府、兵庫県が上昇に転じる)に拡大し、マイナスの都道府県が同32から28に減少した。また、商業地は、変動率プラスの都道府県が同18から22(福島県、石川県、滋賀県、奈良県が上昇に転じる)に拡大し、マイナスの都道府県が同27から23に減少している。

■東京都の「明治屋銀座ビル」が18年連続の1位

なお、全国の最高価格地は、商業地が東京都中央区銀座二丁目の「明治屋銀座ビル」(1平方メートル当たり4,010万円)で、前年比で2.0%(前年▲0.5%)上昇し、18年連続の1位となった。次いで、東京都中央区銀座六丁目の「銀座6-8-3」(同2,880万円、前年比+1.8%)だった。住宅地は、「東京都港区赤坂1-14-11」(同524万円)が前年に比べて4.0%上昇し、5年連続のトップとなっている。

参考: 令和5年都道府県地価調査の概要(国土交通省)

<https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/content/001630804.pdf>

浅野宗玄(税金ジャーナリスト、株式会社タックス・コム代表)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2

大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonymlife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは

下記のフリーダイヤルをご利用ください。

〈カスタマーセンター〉 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所

(氏名) ライフプランナー 土屋 敬

(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463

(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

スモールM&Aでの、基本合意書と譲渡契約書

■多くの場合、契約書は3回締結



M&Aは一般的に上記のような工程で進むことが多い。

上記を見ていただくと秘密保持契約書は文字通り情報漏洩を防ぐものと理解しやすいが、その他に「契約書」の締結が2回行われていることに疑問を感じる方も多いのではないだろうか。今回は譲渡企業と譲受企業の間で交わされる「基本合意書」と「譲渡契約書」にフォーカスして、簡単にではあるがお伝えする。

■基本合意書の目的

M&Aでは多くの場合、譲渡企業は自社事業の引継を検討してくれる譲受希望企業をインターネットのマッチングサイトなど様々な方法で広く募集している。この時点では、数社と同時に情報交換や質問を重ねて、お互いの条件確認や疑問解消などを行っている。

※秘密保持契約書は上記の図をご参照いただきたい。

その後、譲渡企業が譲受希望企業を1社に絞り、互いに譲渡契約を結びたいと判断した場合に、【基本合意書】という契約書を締結する。

主な基本合意書を結ぶ目的は下記となる。

- ・独占交渉権の付与とその期限の設定
→譲渡企業は基本合意書の締結後、他の譲受希望企業との情報交換などの交渉はその時点で停止となる。
期限は1～2か月の間で設定されることが多い。
- ・企業調査(デューデリジェンス)の実施権限と、それに対する譲渡企業の協力
- ・両者が口頭にて基本的に合意した内容の確認
→譲渡対象物、譲渡価額、実施時期など。
- ・譲渡企業の善良なる管理者としての注意義務

基本合意書は譲渡契約が確定したことを表すものではない。成約させなければならないという法的義務はない、とするのが一般的であるので、ご注意ください。

■譲渡契約書の記載項目一例

基本合意書を締結後、企業調査を経て、最終的な契約の【譲渡契約書】を締結する。

譲渡契約書は最終契約書とも呼ばれ、当事者の権利義務を規定する重要なものである。基本合意書に掲載されていて、互いに合意した事項はもちろん、企業調査時に新たに合意した内容なども漏れなく記載をする。

契約手法(株式譲渡や事業譲渡など)については今回割愛させて頂くが、基本的には共通して下記が記載されることが多い。

- ・譲渡対象、譲渡時期、引渡書類・印鑑などの詳細明示
⇒所有株式数など譲渡対象となるものが何で、いつ譲渡するか
- ・譲渡価額、支払時期・方法
⇒代金がいくらで、いつどのような方法で支払うか
- ・経営者・役職員の処遇
⇒譲渡企業の経営者による引継期間や、従業員の雇用継続の努力義務等を設けてあるか
- ・表明保証条項
⇒譲渡企業の条項が厚くなる傾向があり、財産状況を正しく表示しているか、隠れ負債がないか、現在係争中・提起予定の訴訟などがないか、事業継続にあたり重大な契約の解除がないか、など記載されることが多い。
- ・クロージングの前提条件
⇒クロージングまでに何を行う必要があるか
- ・競業禁止義務
⇒譲渡後に競合する事業を行うことがどの程度禁止されているか
- ・契約の解除事由
⇒どのような場合に契約を解除できるか
- ・損害の賠償・補填
- ・秘密保持 など

経済産業省のホームページに、それぞれの契約書サンプルが掲載されているので、ご参考にご覧いただきたい。

出典：中小M&Aガイドライン参考資料(41ページ以降)

https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/m_and_a_guideline_s01.pdf#page=41

山崎美穂（マナーコンシェルジュ税理士法人）

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2

大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonymlife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは
下記のフリーダイヤルをご利用ください。

〈カスタマーセンター〉 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所

(氏名) ライフプランナー 土屋 敬

(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463

(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

無申告者のペナルティ加重措置

令和5年度の税制改正により、悪質な無申告者に対する加算税を加重する見直しが行われた。

加算税は、本来納付すべき金額より少なく申告していた場合のペナルティである。加算税は、課税要件に基づき、「過少申告加算税」「無申告加算税」「不納付加算税」「重加算税」の4種類に分けられる。このうち、無申告加算税は、申告書を提出していなかった場合等に、重加算税は申告に関して、隠ぺい・偽装行為があった場合に課される。

無申告に対するペナルティ強化により、無申告者の申告を促し、申告納税制度の維持と課税の公平性を図る。

■高額無申告について無申告加算税の割合がアップ

無申告加算税については、現行では、原則納税額（増差税額）が50万円以下の部分は15%、50万円を超える部分については20%の割合が課されている。

改正後は、社会通念に照らして申告義務を認識していなかったとは言い難い規模の高額無申告について、納税額（増差税額）が300万円を超える部分のペナルティとして無申告加算税の割合が30%に引き上げられる。

納税額	50万円以下	50万円超～300万円以下	300万円超
改正前	15%	20%	
改正後	同上	同上	30%※1

【改正前】	【改正後】
450万円	200万円
50万円	250万円
50万円	50万円
(納税額:500万円)	(納税額:500万円)

※1: 300万円超の部分に適用される割合

出典:「令和5年度税制改正」(財務省)

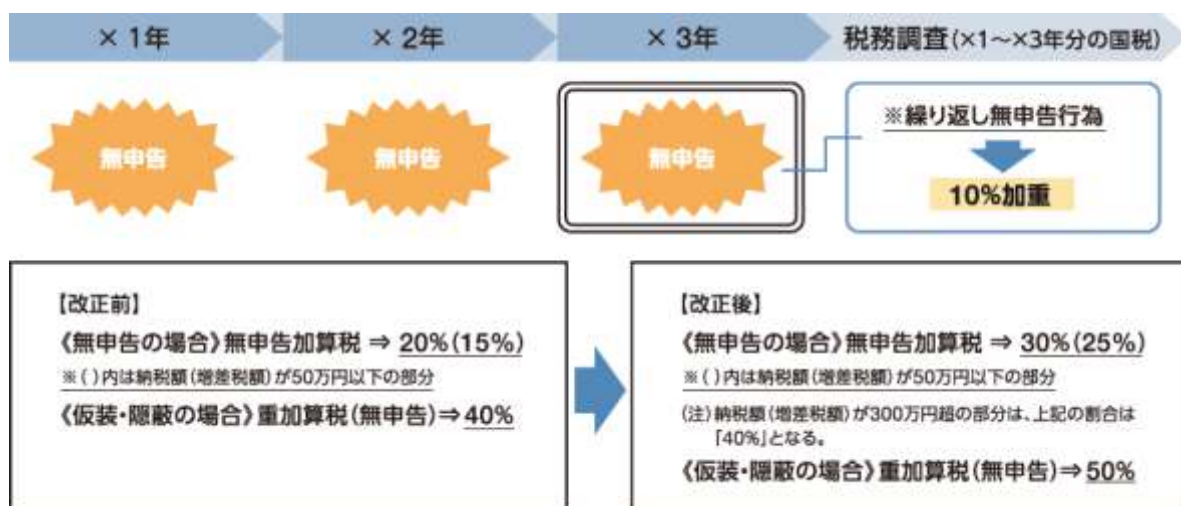
https://www.mof.go.jp/tax_policy/publication/brochure/zeisei23/06.html#a02

ただし、納税者の責めに帰すべき事由がないと認められる事実に基づく税額（たとえば、相続税事案で、本人に帰責性がないと認められる事実に基づく税額（相続人が一定の確認をしたにもかかわらず、他の相続人の財産が事後的に発覚した場合において、その相続財産について課される税額））については、上記の300万円超の判定に当たっては除外される。

■繰り返し行われる悪質な無申告に対する無申告加算税等の加重措置

繰り返し行われる悪質な無申告行為を未然に抑止し、自主的に申告を促し、納税コンプライアンスを高める観点から、前年度および前々年度の国税について、無申告加算税※または重加算税（無申告）を課される者が行う更なる無申告行為に対して課される無申告加算税※または重加算税（無申告）を10%加重する措置が講じられる。

※調査通知前、かつ、更正・決定予知前の無申告加算税は除かれる。



※1 過去5年以内に無申告加算税等を課された者が再び「無申告または偽装・隠蔽」に基づく修正申告書の提出等を行った場合に課される無申告加算税等の加重措置のいずれかが適用されます。

※2 上記の割合は、いずれも更正・決定予知後の加算税を前提とするものです。

出典: 同上

これらの改正は、令和6年1月1日以後に法定申告期限が到来する国税について適用される。

木下洋子 (マナーコンシェルジュ税理士法人)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2
 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonymlife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは
 下記のフリーダイヤルをご利用ください。

《カスタマーセンター》 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所

(氏名) ライフプランナー 土屋 敬

(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463

(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

売手と買手の立場から 登録番号が未達の場合の対応

インボイス制度が令和5年10月1日から開始したが、10月1日までに登録番号が通知されない場合の売手の対応と買手の仕入税額控除について、国税庁から公表されている。

■売手の対応

10月1日を迎えても登録通知書が届かない場合は、次のいずれかの方法によりインボイスを交付することになる。

1. 事前にインボイスの交付が遅れる旨を先方に伝え、通知後にインボイスを交付する。
2. 通知を受けるまでは登録番号のない請求書等を交付し、通知後に改めてインボイスを交付し直す。
3. 通知後にすでに交付した請求書等との関連を明らかにしたうえで、インボイスに不足する登録番号を書類やメール等でお知らせする。

なお、事後交付が困難な不特定多数の者を対象とする小売店などについて、まず事前にインボイスの交付が遅れる旨を事業者のHPや店頭にて相手方にお知らせする。そのうえで、事業者のHP等において「弊社の登録番号は『T1234…』となります。令和5年10月1日から令和5年●月●日(通知を受けた日)までの間のレシートをお持ちの方で仕入税額控除を行う方におきましては、当ページを印刷するなどの方法により、レシートとあわせて保存してください」と掲示する。あるいは、買手側からの電話等に応じ、登録番号をお知らせし、相手方にその記録をレシートとあわせて保存してもらう、といった対応が可能である。

これらの取扱は、登録申請は令和5年9月末までに行ったものの、令和5年10月1日までに登録番号の通知が届かなかった場合の経過的な取扱となる。したがって、登録番号を記載したインボイスを交付できるようになった日以降は、記載事項を満たしたインボイスを交付する必要があるので、ご注意ください。

■買手の対応

売手から登録番号のないインボイスを受領したのち、登録番号のお知らせ等が届かないまま申告期限を迎えた場合には、仕入税額控除を行っていいのかどうか疑問となる。こちらについては、事前にインボイス発行事業者の登録を受ける旨が確認できたときは、受領した登録番号のない請求書等に記載された金額を基礎として、仕入税額控除を行うこととして差し支えない。その後、事後的に交付されたインボイスや登録番号のお知らせを保存する必要がある。なお、保存できなかった場合は、翌課税期間において仕入税額控除を調整することとして差し支えない。

ただし、基準期間における課税売上高が1億円以下または特定期間における課税売上高が5千万円以下の事業者は、税込1万円未満の課税仕入について、帳簿の保存のみで仕入税額控除が可能(少額特例)であるので、上記対応は不要となる。

出典:インボイス制度において特にご留意いただきたい事項

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/0023008-030.pdf>

今村京子(マネーコンシェルジュ税理士法人)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2

大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonymlife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは

下記のフリーダイヤルをご利用ください。

《カスタマーセンター》 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所

(氏名) ライフプランナー 土屋 敬

(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463

(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp