

T-NEWS

4

【 Vol.094 】



鳥海山と桜(秋田県・由利本荘市)

土屋 敬の「つれづれ雑記」

消費税関係の令和6年度税制改正

経営者保証の提供が不要な信用保証制度が創設

第三者承継(M&A)に要する期間の一例 ～時間的余裕を～

登録免許税とその必要書類について





土屋 敬のつれづれ雑記 『プロは公言する』

今月は、研修で来ている香川県高松市でこの原稿を書いております。
先ほど、栗林公園を散策してきました。
すっかり青葉の美しい季節になりましたね。仕事とはいえ、なんだか旅行気分です（笑）。

さて、皆さまは【不言実行】と【有言実行】、どちらが良いと思いますか？
私は、【不言実行】より【有言実行】が断然カッコいいと思っております。
順番にするとこんな感じでしょうか。

①有言実行 ②有言不実行 ③不言実行 ④不言不実行

④の不言不実行は論外として、やはりコミットすることが大事だと思います。
それに気づかせてもらったのが、前職のJTB時代。

「土屋君、もしかしたら不言実行でいこうと思ってる？ それって全然カッコよくないよ。
カッコいいのは《有言実行》だよ。次は、有言不実行。不言実行では周囲に影響力が
ないんだよね…。そんなのカッコ悪いから、今後はやめなよ」。

29歳の時に、当時の先輩に言われた言葉です。
この日以降、私の辞書から《不言実行》の言葉は消えました。
ちなみに当時の私は、公言して結果が出せなかったらカッコ悪いと思っておりましてし、
そこまで自分をアピールするのはどうかという考えがありました。

しかし、指摘を受けた時点ですぐに、
「有言不実行が、言いつばなしで実行しないという意味でなく、公言したが実行し切れ
なかった、結果が出なかったでも構わない。もがくことが大切なんだ！」という意味で
先輩が言ったことは、すぐに理解できました。

コミットしなかったら、言わなかったら、たまたま結果にしか過ぎないですからね…。
有言(公言)することで、プロセスを意識するようになります。
実はこれが大事で、再現性にもつながる訳なんです。
不言の場合は、結果論に過ぎないから、プロセスを意識することはないかと思えます。
有言して、たとえ不実行(未達成)になっても、プロセスは蓄積されて、
次回の、実行(達成)に繋がるのです。

- 目標
- 夢

これら全て、有言(コミット)している訳です。
それぞれのプロセスを十分意識し、実行(達成)に向けた取り組みに集中するだけ…。
プロは、コミットして実行(達成)していくもの。
そして、実行(達成)されるまで諦めずにやり続けること。
どんな小さなことでも良いので、
有言(公言)することから始めたいものですね。

よし！さっそくコミットだ！
来月から3ヶ月で5キロダイエットするぞ！！

今日も一日、笑顔で一緒に楽しんでまいりましょう！



消費税関係の令和6年度税制改正

■事業者免税点制度の特例の見直し

令和6年度の消費税における税制改正項目中から、3つの項目を紹介する。

1つ目は、事業者免税点制度の特例の見直しである。以下の3点の改正が予定されている。

- ①特定期間における課税売上高による納税義務の免除の特例について、課税売上高に代わり適用可能とされている給与支払額による判定の対象から国外事業者を除外する。
- ②資本金1,000万円以上の新設法人に対する納税義務の免除の特例について、外国法人は基準期間を有する場合であっても、国内における事業の開始時に本特例の適用の判定を行う。
- ③資本金1,000万円未満の特定新規設立法人に対する納税義務の免除の特例について、本特例の対象となる特定新規設立法人の範囲に、その事業者の国外分を含む収入金額が50億円超である者が直接または間接に支配する法人を設立した場合のその法人を加えるほか、上記②と同様の措置を講ずる。

上記の改正は、令和6年10月1日以後に開始する課税期間から適用される。

■簡易課税制度等の見直し

次は、簡易課税制度等の見直しである。

その課税期間の初日において所得税法または法人税法上の恒久的施設を有しない国外事業者については、簡易課税制度の適用が認められないこととされる。また、適格請求書発行事業者となる小規模事業者に係る税額控除に関する経過措置の適用についても同様とされる。

上記の改正は、令和6年10月1日以後に開始する課税期間から適用される。

■金または白金の地金等の課税仕入についての見直し

最後は、金または白金の地金等の課税仕入についての改正である。

高額特定資産を取得した場合の事業者免税点制度および簡易課税制度の適用を制限する措置の対象に、その課税期間において取得した金または白金の地金等の額の合計額が200万円以上である場合が加えられる。

上記の改正は、令和6年4月1日以後に国内において事業者が行う金または白金の地金等の課税仕入および保税地域から引き取られる金または白金の地金等について適用される。

なお、上記内容は正式には国会の審議を経て成立するものであり、原稿執筆時点は成立前であることについてお含みおき願いたい(記事の内容は2024年3月に「令和6年度税制改正大綱」に基づいて執筆)。

村田 直(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.sonylife.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

経営者保証の提供が不要な信用保証制度が創設

■新たな資金繰り支援策として登場

経済産業省は、令和5年11月2日に閣議決定された「デフレ完全脱却のための総合経済対策」に基づき、新たに“保証料上乘せにより経営者保証の提供を不要とする信用保証制度”を3月15日より申込受付を開始する予定だと発表した(要件確認などの事前審査は2月16日より開始予定)。

以前より経営者保証は、経営者が失敗時のリスクを懸念し、思い切った事業展開・早期の事業再生・円滑な事業承継に移る妨げの要因となってしまうという指摘があった。この制度は、依然として信用保証付き融資の大部分で経営者保証の提供を求めている現状を変えるために創設された。

■対象要件と保証料の上乗せ

本制度は“対象要件を満たすこと”と“保証料の上乗せ”が必要となる。

対象要件 <small>(一定の経営規律等)</small> 経済産業省令に規定	次の要件のいずれにも該当すること(*) ① 過去2年間(法人の設立日から2年経過していない場合は、その期間)において貸借対照表、損益計算書等その他財産、損益又は資金繰りの状況を示す書類(*)1を当該金融機関の求めに応じて提出していること。 ② 直近の決算書において代表者への貸付金等(*)2,3がなく、かつ、代表者への役員報酬、賞与、配当等が社会通念上相当と認められる額を超えていないこと。 ③ 直近の決算において債務超過ではない(純資産の額がゼロ以上である)こと又は直近2期の決算において減価償却前経常利益が連続して赤字ではないこと。 ④ 上記①及び②については継続的に充足することを誓約する書面を提出していること。 ⑤ 中小企業者が保証人の保証を提供しないことを希望していること(*)4。 (*1)法人の設立後最初の決算が未了の者の場合にあっては①から③までに掲げるものを、法人の設立後最初の2期分の決算が未了の者にあっては③に掲げるものをそれぞれ除く。
保証料率	<ul style="list-style-type: none"> 通常の保証料率に、上記③の要件を両方とも満たしている場合は0.25%、どちらか一方のみを満たしている場合は0.45%の上乗せを行う(2期分の決算書がない場合は0.45%の上乗せ)。 事業者負担軽減のため、時限措置として、上乗せした保証料の一部について軽減措置を実施。

(*)1)原則、貸借対照表及び損益計算書とするが、必要に応じて試算表や資金繰り表等も含む。

(*)2)「代表者」には代表権を持つ者のほか、代表者に準ずる者も含む。

(*)3)「貸付金」以外の金銭債権(仮払金・未収入金等)も含み、少額のものや事業の実施に必要なものは除く。

(*)4)経営者保証を不要とすることができる既存の保証制度等については、本制度によらず、引き続き従前の取扱いを可能とする。

出典:経済産業省 | 別紙1. 保険料上乘せにより経営者保証の提供を不要とする信用保証制度(制度概要)
<https://www.meti.go.jp/press/2023/01/20240123002/20240123002-1.pdf>

■軽減措置

本制度の活用促進を目的として、3年間の時限的な保証料負担軽減策が実施される予定だ。

保証申込時期	軽減率
制度開始～令和7年3月末まで	0.15%
令和7年4月～令和8年3月まで	0.10%
令和8年4月～令和9年3月まで	0.05%

■ 経営者保証ガイドライン

先にご説明した制度は、経営者保証の機能を『保証料の上乗せ』で代替することで、既存の“経営者保証ガイドライン”の要件よりも緩和した要件で設定がされている。

※経営者保証ガイドラインとは…

全国銀行協会と日本商工会議所が策定したガイドラインで、下記要件の全て、または一部を満たすことで、経営者保証なしで融資を受けられる可能性、すでに提供している経営者保証を見直すことができる可能性がある。

<経営者保証ガイドラインの要件>

- ・ 資産の所有やお金のやりとりに関して、法人と経営者が明確に区分・分離されている
- ・ 財務基盤が強化されており、法人のみの資産や収益力で返済が可能である
- ・ 金融機関に対し、適時適切に財務情報が開示されている

もし、上記要件を満たしているようであれば、経営者保証ガイドライン活用も視野に入れてご検討されることをおすすめする。

山崎美穂(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

第三者承継(M&A)に要する期間の一例 ～時間的余裕を～

小規模の企業がもし第三者承継(M&A)で後継者候補を探した場合、どの位の期間を要するのか？

今回は、マッチングサイトを利用して、小規模の企業が後継者候補を探した場合の一例を期間にフォーカスしてお伝えしたい。

■進行工程の一例

小規模の企業がM&Aマッチングサイトを利用して後継者候補を探した場合、下記のような工程となることが多い。

1. 事前準備(約2週間)
2. マッチングサイトに社名や地域等を特定されないよう幅を持たせた企業情報(概要書)で情報登録
3. 後継者候補からのアプローチを基に交渉開始(約1～2か月)
4. トップ面談
5. 基本合意の締結
6. 企業調査－デューデリジェンス－(約2週間)
7. 最終条件の確認・契約の締結・会社の引き渡し(約1か月)

1～7までで約4か月程度かかる。

会社の規模や業種・事業内容・社歴など、会社の構成要素によっても期間は左右されるので、あくまで一例である。

また、上記は経験豊富なM&Aアドバイザーに依頼し、支援を受けた場合を想定している。不慣れな方が対応すると、もう少し期間がかかる可能性がある。

■なぜ事前準備に約2週間？

事前準備はとても重要なので、入念に実施いただきたい。

第三者承継の場合、親族内承継と違い、自社のことを知らない、場合によっては業界についても知らない他者に譲渡をすることになる。

そのため、社内のあらゆる情報を洗い直し、整理し、それを開示することが重要である。

たとえば、会社の重要な契約書・規程、設備や許認可があれば承継前に開示し、最終的に後継者候補に渡すことになる。承継前に整理しなければならない、「私的経費の整理」「株主の整理」などがあれば、さらに準備の量・期間も増す。

ご注意いただきたいのは、交渉の前半でなく、交渉の後半でネガティブな重要事項を伝えることになってしまった場合、後継者候補の不信感に繋がりがやすく、最悪、破談の可能性もあり得るということである。故意ではなくても、「もしかしたらまだ何か大切な情報やリスクがあるのかもしれないのでは…？」という疑念を持たれてしまうと、それを払拭するのは容易ではない。

【必要情報を包み隠さず正確に、適宜不足なくきちんと伝える】ことが重要なポイントとなる。

■最良の相手と成約するには

マッチングサイトに登録後、早ければ当日に後継者候補からマッチングがある。

マッチングサイトを利用した交渉の場合、最初の段階でマッチングしてきた後継者候補が良い候補先であるということはよくあることで、その後継者候補との交渉・質問で慌てず正確に、かつスピーディーに回答することがより良い相手との成約に繋がってくる。

顔を合わせて交渉しない“ネットでの交渉”だからこそ、第一印象が良くなるよう大切にしていきたい。

■十分な時間的余裕が必要な訳

複数の後継者候補が見つかった後も数度のトップ面談等の交渉があり、特定の1後継者候補に絞り【基本合意(独占交渉)】を結び、企業調査を経て、条件をすり合わせ、最終的に候補先と条件の合意がなされなければM&Aは成約しない。

順調に進んでいた話も、途中で後継者候補の都合でいきなり破談となったというケースも聞いたことがある。

このため、M&Aを実施する場合は、十分な時間的余裕をもって臨むことも大切である。

山崎美穂(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.sonylife.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

登録免許税とその必要書類について

相続登記に必要な登録免許税と書類について解説します。なお、ここでは遺言による相続ではなく「遺産分割協議による相続」を前提にします。

■ 登記申請の際にかかる登録免許税

まず、登記申請をする際に絶対に必要になるのが「登録免許税」です。これは文字どおり「税金」なので、自分で登記申請をする場合にも、登記申請を司法書士に依頼する場合にも発生します。計算式は、不動産の価格×0.4%です。たとえば、不動産価格1000万円であれば登録免許税は4万円になります。不動産の価格は、春頃に送られてくる固定資産税の納税通知書に同封されている課税明細書に記載されています。

持分の相続であれば、持分に相当する価格だけが計算の対象になります。たとえば、不動産価格1000万円の不動産について、被相続人が持分2分の1を持っていた場合は、相続の対象はその持分2分の1ですから、不動産価格も1000万円の2分の1になり、500万円×0.4%、つまり2万円になります。

非常にシンプルな計算式なので計算は楽ですが、もっと簡便な目安としては、不動産価格1000万円なら4万円、2000万円なら8万円、3000万円なら12万円と覚えてしまえば、ある程度の目安になるかと思います。

また、価格が100万円以下の土地の場合は非課税になるという特別措置もありますので、覚えておいてください。

■ 必要となる書類は？

一般的に次のような書類が必要になります。

- ・ 被相続人の住民票の除票または戸籍の附票
- ・ 被相続人の出生～死亡までの戸籍謄本
- ・ 相続人全員の現在の戸籍謄本
- ・ 相続人全員の印鑑登録証明書
- ・ 遺産分割協議書
- ・ 不動産を取得する人の住民票
- ・ 固定資産税の課税明細書または評価証明書(不動産の価格がわかるもの)

この中で重複する書類は一通で構いません。たとえば、被相続人の最後の戸籍に相続人の一人である配偶者も入っている場合などは、被相続人の最後の戸籍であり相続人の現在の戸籍でもあるので、一通で結構です。

これらの書類を揃えたら、登記申請書(法務局のHPIに記載例があります)を作成し、法務局に持っていけば登記申請が可能でしょう。もちろん、遺産分割協議書の記載が間違っていれば登記はされないでしょうし、登記申請書に誤字脱字がある場合などは、その補正を求められることも考えられます。

また、現在の登記簿の状態によっては、上記の書類以外を求められることもあります。たとえば、被相続人の氏名や住所が違う、現在の名義人が被相続人の父だったというような場合には、唯一の登記の専門家である司法書士に相談するとよいでしょう。

高野 守道(司法書士)

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.sonylife.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