

お客様各位

先日、江戸時代の櫃がフランスの民家で偶然発見され競売にかけられた結果、約9億5千万円で落札されたというニュースがありました。

この櫃は、日本が当時交易していた東インド会社が輸出しフランスのマザラン家が購入したという大変貴重なものだったのです。この櫃を最後に所有していた夫妻はこれが美術品としても大変貴重なものだと知らずにシェリー酒などのお酒を保管する箱として使用していたそうです。

この出来事は、家の中に大変貴重なものが存在していながらそれに気付かず長年暮らしていたということなのですが、私たちの心の内にもこれに似たようなことがあるかもしれません。

自分の中に、何かしらの可能性、能力をもっていながらそれに気付かず日々を漠然と過ごしている。

自分を知ることは容易なことではありませんが、何か目標を持ち、それに向かって進んでいくことがやがて大きな成果をもたらすことに繋がるかも知れません。

かつて日本の経済成長期に活気があったのは、目標が目前にあったからではないでしょうか。

昨今は、国際情勢、経済状況に一喜一憂し、というよりも不安ばかりが先行して、前に進みにくいと感じる人が多いようです。

これについては、私達一人一人が大小にかかわらず目標を持って進んでいくことで、やがて日本全体が活気にあふれてくるのではないかと思われてなりません。

須黒会計インフォメーション

平成 25 年 8 月号

I N D E X

1. 【税務情報】 [贈与税について2](#)
2. 【会計税務】 [交際費課税の改正と日本 & 世界の交際費](#)
3. 【ヒント・ヒント】 [お手軽さ](#)
4. 【お役立ち情報】 [経営体力診断のご提案](#)

1. 【税務情報】贈与税について2

相続税対策の方法である「生前贈与」について、前回から引き続きお話しさせていただきます。

前回では、「一般贈与（暦年課税）」についてお話ししました。

毎年1月1日から12月31日までに贈与した財産に対して相続税が課税されるものです。ただし、受贈者（もらう人）一人に対し110万円までの非課税枠があり、贈与財産が110万円以下であれば、税務署に申告不要というところまでは説明させていただきました。

今回の説明の前に、一つ補足をさせてください。

この一般贈与をした後の話ですが、その贈与者（あげた人）が死亡したとします（被相続人）。受贈者が相続人となる場合には、相続開始前の3年間に被相続人から贈与で取得した財産は、相続税の課税対象となります。たとえば、贈与税の非課税枠110万円であったとしても、課税対象になってしまうのです。したがって、子供への贈与は早いうちから始めるべきでしょう。また、子供の配偶者や孫は相続人にならないので、それらの人に贈与した財産は、相続税の課税対象外となります。したがって、贈与する相手も子供以外に広げておくという方法もあります。

さて、一般贈与は、計画的にコツコツ行えば、子供の贈与税負担を抑えながら、親の財産を減らすことができ、節税効果も大きい方法です。ただし、年間110万円という非課税枠の小ささや贈与税率が高いため、「思い切った金額をあげることができない」という声も多かったようです。そこで、2003年1月から「相続時精算課税制度」が創設されました。

簡単に言うと、「親が相続で残す財産のうち、生前に渡しておく2500万円までは、贈与税を非課税としますよ」という制度なのです。もう少し細かく見てゆきましょう。

この「相続時精算課税制度」は、前述のとおり贈与税の非課税枠である2500万円までは、贈与税を払う必要はありませんが、その代わりに相続が発生した時に、その贈与財産と相続時の相続財産とを合算して相続税を計算することとなります。この制度は贈与税が節税できますが、相続税の節税効果は薄くなります。したがって、将来の相続税納税の心配があまり無く、子供が住宅等の大きい買い物をする際の支援に効果的です。

また、相続時精算課税制度を適用した財産で、相続時に相続財産に合算される金額は、相続時点に価値が上がっていても、逆に下がっていても、相続税は変わりません。つまり、贈与と財産の評価は贈与時の時価で固定されますから、公開予定の株式や低評価の賃貸物件など多額の収益を生む資産について、タイミングを見計らって贈与すると非常に有利です。

この制度を受けるための贈与者と受贈者の関係ですが、贈与の合った年の1月1日現在で親が

65 歳以上、子供が 20 歳以上でなければなりません。その子供が死亡している場合には、孫が 20 歳以上でなければなりません。(この年齢要件は、平成 27 年 1 月 1 日以後の贈与から、65 歳以上を 60 歳以上に引き下げられ、子供が死亡していなくても、20 歳以上の孫にも適用されることになりました。)

税務署への手続きは多少面倒で、一般贈与と異なり、非課税の枠内であっても、子供が税務署に申告をしなくてはなりません。また、贈与を受ける年ごとに申告が必要となります。さらに、一度「相続時精算課税制度」を選ぶと、一般贈与ができなくなるというデメリットがあります。(110 万円の非課税枠が使えなくなります。)

この精算課税の最大のメリットは、特別控除枠が贈与者(あげる人)ごとに使えるため、子供は両親それぞれから 2500 万円ずつ(平成 27 年 1 月 1 日の贈与から祖父母からも 2500 万円ずつ)、非課税で贈与してもらえます。現行で最大 5000 万円(改正後で最大 1 億 5000 万円)の生前贈与を特別控除枠内で受けられることとなります。さらに、この非課税枠を超えた場合には、超過累進課税(前回の税額表を参照ください)を適用せずに、一律 20%の税率で納税することとなります。

例えば、父親一人から子供に 4000 万円を贈与し、相続時精算課税制度を選択したとします。贈与税は、 $(4000 \text{ 万円} - 2500 \text{ 万円}) \times 20\% = 300 \text{ 万円}$ となり、300 万円を国に贈与税を納付することとなります。

そして、父親の相続では、子供に贈与した 4000 万円は相続財産に含み相続税の計算をします。先に納付した贈与税 300 万円は、その相続税から差し引いて精算されます。

この相続時精算課税制度は、親や子の事情などで適用判断を慎重にしなければいけません。贈与税の負担を抑えつつ、一度に多額の贈与ができるため、子供の財産形成や将来の相続税の納税準備資金の確保という面から、利用価値があると考えられます。

今回は、配偶者に対する贈与と教育資金や住宅資金の贈与についてみてゆきます。

2. 【会計税務】交際費課税の改正と日本 & 世界の交際費

交際費課税の中小法人に対する定額控除 600 万円が 800 万円に上げられ、その金額までの 10% 損金不算入措置が今年の税制改正で撤廃されました。交際費の額が年間 800 万円より大分低い中小法人では、交際費か否か、の科目判定は意味を持たないことになりましたので、こういう法人にとっては、交際費課税は事実上廃止になったといっても過言ではありません。

交際費課税制度は、朝鮮特需の活況の中での交際費の乱費化が目に見えようになったのに際し、冗費の節約と資本蓄積の促進が立法趣旨として掲げられて、昭和 29 年度の税制改正で導入されました。

はじめは、大資本法人のみが対象で、過去年度の 7 割を基準にその超過額の 50%を損金不算入とするものでした。その後、中小法人も含めた制度にもなり、超過額課税の基準も変遷し、大法人は 100%損金不算入となりました。

平成以後の改正としては、平成 6 年度改正で資本金 5000 万円以下法人の定額控除額が 10%損金不算入となり、平成 10 年度改正でその 10%損金不算入が 20%となり、平成 14 年度改正で資本金 5000 万円以下法人の定額控除が 4000 万円に統一され、平成 15 年度改正で定額控除対象法人が 1 億円以下となり、定額控除の損金不算入が 10%に戻り、平成 18 年度改正で一人当たり 5000 円以下飲食費が交際費除外となり、平成 22 年度改正で資本金 5 億円以上法人の完全支配関係法人の定額控除適用排除となり、今年の改正に繋がっています。

所得税はイギリスで考案され、印紙税はオランダで考案され、消費税はフランスで考案され、交際費課税の発祥が日本であり、世界に広がっています。

交際費の額のうち、アメリカは 50%損金不算入、イギリスは 100%損金不算入、ドイツは 30%損金不算入、フランスは 100%損金算入（贅沢費とされる交際費は必要経費性の証明が必要）、中国は 40%損金不算入（売上の 0.5%が損金算入限度）です。

各国それぞれですが、いずれの国も少額贈答品に関しては課税交際費から除外しており、課税基準の改正もしばしばです。

3.【ヒント・ヒント】 **お手軽さ**

10 分 1000 円のヘアカットの専門店として知られる Q B ハウスは現在、国内外で 530 店を超えているという。コンパクトな店内、洗髪なし、券売機による前払い制などユニークな施策はすべて、短時間で良質なサービスを提供するための工夫。

「どんなお金持ちでも、与えられた時間は同じ、限られた時間の質をいかに高められるかが人生の豊かさを決める」という創業者。二代目の北野泰男社長は、既存の理美容店が提供する価値を「癒し」とすれば、Q B ハウスが提供するの「お手軽さ」であり、「必要とされるブランド」を目指したい。

外国でも、清潔で手軽な Q B ハウスのサービスは受け入れられていると。

4. 【お役立ち情報】経営体力診断のご提案

以下のご提案内容のうち、一つを無料にてご提案いたします！

<ご提案内容>

1. 経営体力診断

企業を人間の身体に見立てて、御社の過去の実績から分析・測定し、「経営体力」の総合評価をみるとともに、現在の重点課題を明らかにします。

2. マネージメント・パワー(社長ご自身の経営行動診断)

社長様へのアンケート回答にもとづき、ご自身の経営姿勢(思考と行動)の現状診断を行います。

このメールマガジンは、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトを通して、お客様からのご紹介によりお届けさせていただいております。

万一送信を希望されない場合、末尾のメールアドレス宛てに送信中止の手続きをお願いいたします。

このメールに他のウェブサイトへのリンクが含まれている場合にも、須黒税務会計事務所及び株式会社リードコンサルトはリンク先のページについて一切責任を負いかねます。

////////////////////

須黒税務会計事務所
株式会社リードコンサルト
〒104-0061 東京都中央区銀座 5-14-16
銀座アピタシオン 701・1004
TEL : 03-3542-9755 FAX : 03-3546-1788
E-MAIL : info@suguro-tax.jp
URL : <http://www.suguro-tax.jp>
URL : <http://www.suguro-lead.com>

////////////////////