

相続税実務マニュアル 生前対策編 Vol.3

相続の生前対策業務の進め方と
ビジネス展開の具体的手法

講師

税理士法人チェスター代表
公認会計士・税理士
荒巻善宏



税理士法人チェスター
Chester Certified Public Tax Accountants' Co

相続の生前対策業務はマーケットが大きい

65歳以上の人口は3,461万人。年々相続対策の対象者である高齢者マーケットが拡大している状況。

表2 高齢者人口及び割合の推移（昭和25年～平成28年）

年次	総人口 (万人)	高齢者人口 (万人)				総人口に占める割合 (%)			
		65歳以上	70歳以上	75歳以上	80歳以上	65歳以上	70歳以上	75歳以上	80歳以上
昭和25年 (1950)	8320	411	234	106	37	4.9	2.8	1.3	0.4
30年 (1955)	8928	475	278	139	51	5.3	3.1	1.6	0.6
35年 (1960)	9342	535	319	163	67	5.7	3.4	1.7	0.7
40年 (1965)	9827	618	362	187	78	6.3	3.7	1.9	0.8
45年 (1970)	10372	733	435	221	95	7.1	4.2	2.1	0.9
50年 (1975)	11194	887	542	284	120	7.9	4.8	2.5	1.1
55年 (1980)	11706	1065	669	366	162	9.1	5.7	3.1	1.4
60年 (1985)	12105	1247	828	471	222	10.3	6.8	3.9	1.8
平成2年 (1990)	12361	1493	981	599	296	12.1	7.9	4.8	2.4
7年 (1995)	12557	1828	1187	718	388	14.6	9.5	5.7	3.1
12年 (2000)	12693	2204	1492	901	486	17.4	11.8	7.1	3.8
17年 (2005)	12777	2576	1830	1164	636	20.2	14.3	9.1	5.0
22年 (2010)	12806	2948	2121	1419	820	23.0	16.6	11.1	6.4
27年 (2015)	12710	3388	2418	1638	1002	26.7	19.0	12.9	7.9
28年 (2016)	12695	3461	2437	1697	1045	27.3	19.2	13.4	8.2

資料：昭和25年～平成22年は「国勢調査」、平成27年及び28年は「人口推計」

注1）平成27年及び28年は9月15日現在、その他の年は10月1日現在

2）平成27年及び28年は、平成27年国勢調査人口速報集計による人口を基準としている。

3）国勢調査による人口及び割合は、年齢不詳をあん分した結果

4）昭和45年までは沖縄県を含まない。

相続の生前対策業務はマーケットが大きい ゆえに関連する事業者も多い

- ・ 税理士
相続税の節税対策コンサルティング
- ・ 司法書士、弁護士
遺言作成、信託業務等の法務面でのサポート
- ・ 銀行
遺言信託業務、事業承継コンサルティング
- ・ 生命保険会社
相続対策を軸に保険商品の販売
- ・ 不動産会社
相続対策（節税、遺産分割）としての不動産活用
- ・ 証券会社
企業オーナー向けの事業承継コンサルティング業務
- ・ その他終活ビジネス事業者
老人ホーム、高齢者施設、エンディングビジネス等

税理士の強みはなんといっても
節税対策だが・・・

<リスク>

節税対策に固執しすぎると、税制改正による
対策の封じ込め等の将来的なリスクが生じる



結果的に顧客からの信頼を失ってしまう

税理士の強みはなんといっても 節税対策だが・・・

<リスク>

節税対策に固執しすぎると、遺産分割対策や
納税資金対策が甘くなってしまう将来相続が
発生した際に責任を問われる可能性がある



結果的に顧客からの信頼を失ってしまう

では税理士は相続の生前対策業務と どう向き合えばいいのか？

税理士の強みは . . .

具体的な数字を取り扱うことによる顧客との
信頼関係の構築



税理士が顧客の相続の相談窓口の役割を担う

餅は餅屋にお願いする

税理士が顧客の相続の相談窓口の役割を担う

→得意な領域は自分で対応し、不得手な部分は外部に協力をお願いする。

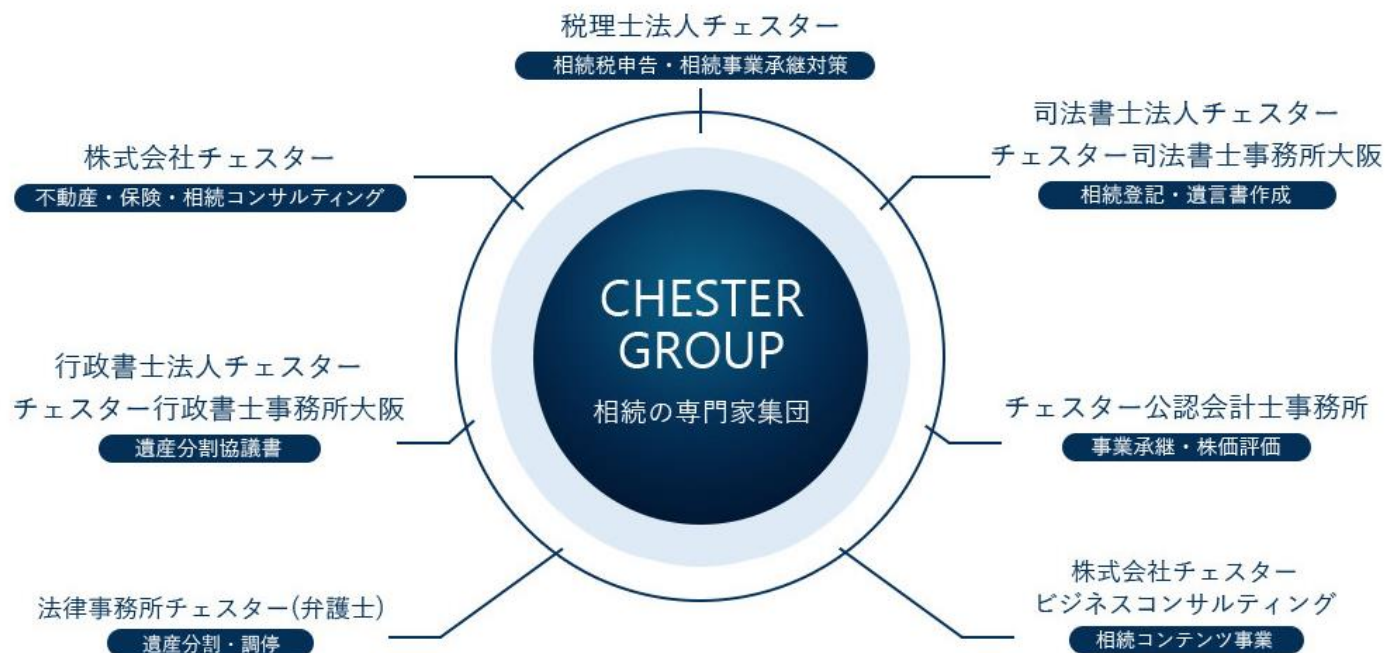
相続対策は様々な動きが連動しているため、バラバラにお願いするよりも、どこか1か所でまとめてもらった方が情報共有等もでき、より効果的な対策を進めていける側面がある



ビジネス上は紹介することによる手数料収入を意識できる

チェスターの戦略 グループ内でのワンストップ体制

CHESTER GROUPではあらゆる士業が全ての相続業務に対応しています



外部提携組織

不動産鑑定士

不動産鑑定評価

土地家屋調査士

測量、分筆

生前対策業務の集客方法

生前対策業務の集客方法としては、
次の3つがメイン

①金融機関等からの紹介

②セミナーからの誘導

③インターネット上でのお問い合わせ獲得

生前対策業務の集客方法 セミナーからの誘導

<具体的方法>

相続対策セミナーを実施する
（自社集客ではなく、協賛形式で）



後日の個別相談会のアンケートをとる



個別相談からの契約につなげる

生前対策業務の集客方法

インターネットからの問い合わせ獲得

インターネットからの相続対策の集客は、

- ・ リスティング広告
- ・ 記事作成による自然流入（コンテンツマーケティング）

が主流だが、報酬設定の方法次第で問い合わせ数は大きく変わるのが難しくもあり、面白いところでもある

＜価格設定の考え方＞

- ・ 初回面談の相談料は「有料」or「無料」？
- ・ 対策レポートの報酬に節税額の●%の考え方を入れるか？

相続の生前対策業務の提供サービスは 2つの切り口から

■ 1.相続税試算



対策に移る前に、現在どういう財産があって税金はどの程度かかるのか、まずは現状を把握します。現状での相続税試算を行うことで将来の問題点や現在の対策が見つかります。

■ 2.相続税生前対策



試算結果を踏まえて、具体的にどのような生前対策がありどの程度の効果があるのかをシミュレーション致します。2次相続を踏まえた対策のご提案も可能です。いくつかの具体的な生前対策案をご提案し、それぞれどの程度税金の軽減効果があり、どのようなメリット・デメリットがあるのかを詳細に解説したレポートをお作りしております。生前対策は単に税額が安くなるだけでは、意味がありません。円滑で争いのない財産承継を全面的にサポート致します

節税対策よりも大切な遺産分割対策



1. 遺産分割対策

2. 納税資金対策

3. 節税対策

この他にも財産のポートフォリオの最適化や収益性の確認等、相続以外のコンサルティングも生じてくる

相続の生前対策業務の報酬テーブルは 紆余曲折を経て現状の体系に（試行錯誤中）

		相続税試算プラン	相続対策プラン
基本報酬(遺産総額に応じて)			
遺産総額	2億円以下	10万円	30万円
遺産総額	2億円 ～ 5億円	20万円	50万円
遺産総額	5億円以上	別途お見積り	別途お見積り
加算報酬(財産評価に関わるもの)			
簡易土地評価 / 1カ所		3万円	
詳細土地評価 / 1カ所		6万円	
非上場株式の評価/1カ所 (原則的評価)		15万円～(会社基準に応じて)	
その他、複雑な財産評価		別途お見積り	

対策の「提案」と「実行」を別軸で考える

1 現状把握

●相続財産の把握

どのような相続財産が相続税評価額でどの程度あるのかを把握します。

●相続税額の試算

現状で相続が発生した場合に、どの程度相続税額が発生するのかを試算します。

●問題点の把握

争族にならないか、納税資金は大丈夫か等、現状の問題点を把握します。

2 現状報告・ 対策のご提案

●現状把握のご報告

現状把握の結果をご報告致します。

●具体的対策のご提案

幾つかの具体的対策を節税効果及びメリット・デメリットと共にご提案させていただきます。
争族対策、納税資金の確保、評価の引下げの全てを考慮した生前対策をご提案致します。

3 対策の実行

●対策の選択・実行

ご提案させて頂いた対策の中より、お客様に対策を選択して頂き、具体的に実行に移ります。

(例)

- ・土地、非上場株の評価引下げ
- ・生前贈与、親族間売買
- ・養子縁組
- ・より節税効果のある生命保険

こちらの対策案のご提案までが「相続対策プラン」でお手伝いさせて頂く内容となっています。
対策によっては実行時に報酬が発生することがありますが、必ず事前にお見積書を提示致しますので、ご安心ください。

顧客の千差万別のニーズを知ることが重要①

ご要望確認シート（相続対策業務）

該当するご要望・お困りごとがありましたら、✓をつけてください。（複数可）

＜遺産分割について＞

- ☐ 特定の相続人に多くの相続財産を遺したい
- ☐ 特定の相続人に財産を渡したくない
- ☐ 節税のため子や孫に生前贈与は行いたい、贈与した後、無駄使いされないか心配
- ☐ 争族対策のためのアドバイスが欲しい
- ☐ 1次・2次相続も踏まえた分割案のアドバイスが欲しい
- ☐ 残された家族に定期的に生活資金が渡るようにしておきたい
- ☐ 遺言書を書きたい（書いてもらいたい）

＜節税対策について＞

- ☐ 節税を行い、相続税の納税額を減らしたい
- ☐ 生前贈与を活用した節税対策に興味がある
- ☐ 生命保険の非課税枠（500万円×法定相続人の人数）を使った対策に興味がある
- ☐ 節税が行えるならその他の保険商品を使った対策も検討したい
- ☐ 海外（不動産・保険）をつかった相続税節税スキームに興味がある

＜不動産対策について＞

- ☐ 土地の相続税評価がどのくらいになるのか知りたい
- ☐ 小規模宅地等の特例の適用関係を事前に確認したい
- ☐ 保有している不動産を今よりも有効活用したい
- ☐ 収益性の悪い不動産や使用していない不動産があり、売却を検討したい
- ☐ 新しく賃貸不動産を建てたい、もしくは、購入したい
- ☐ 相続税を大きく節税できるワンルームマンション投資に興味がある
- ☐ 現在、行っている賃貸経営で困っている
- ☐ 遊休不動産があり固定資産税等の納税がもったいないと感じている

顧客の千差万別のニーズを知ることが重要②

≪納税資金について≫

- ☐ 将来の相続税の納税資金の確保が心配だ
- ☐ 不動産を物納したり、分割で払う延納を検討したい
- ☐ 農地の納税猶予・事業承継税制による納税猶予を検討している

≪

≪その他≫

- ☐ 名義預金や申告を行っていない生前贈与があり取扱いに不安だ
- ☐ 現状の相続税の納税額を正確に知りたい
- ☐ 毎年の所得税についても、節税したい
- ☐ 過去5年以内に相続税申告をしたことがある

≪

- ☐ その他（※ 以下に自由に記載して下さい。別紙でも可）

≪

≪

≪

集めて頂く資料は必要最低限に留める①

必要資料名	内容説明	取得方法	該当
＜土地・建物関係＞ 財産に当該資産がある場合に必要となります。 <input type="checkbox"/>			
1 固定資産税課税明細書	毎年4月～5月頃に送られてくる固定資産税の通知書に添付されているものです。	すでにお手元に送付されてきている固定資産税の通知書をご用意下さい。	<input type="checkbox"/>
2 不動産の住所一覧	お持ちの不動産の住所をご記入して頂くものです。	別途お渡しする表にお持ちの全ての不動産の住所をご記入下さい。	<input type="checkbox"/>
必要資料名	内容説明	取得方法	該当
＜上場株式、投資信託、その他金融商品＞ 財産に当該資産がある場合に必要となります。 <input type="checkbox"/>			
1 証券会社の預り証明書又は取引レポート	取引レポートは、証券会社より毎月一回送付されます。	所有されている銘柄及び数量の一覧が分かれば結構です。	<input type="checkbox"/>
＜非上場株式関係＞ 財産に当該資産がある場合に必要となります。 <input type="checkbox"/>			
1	過去3期分の決算書（勘定内訳書等の添付書類を含む）、税務申告書（法人税、地方税、消費税等）の写しをご用意下さい。 ※これらの書類を拝見してから、さらに必要な書類をご請求させていただきます。 なお、この準備ガイドに記載されている財産（土地・建物・金融商品等）を法人名義で所有されている場合には同様の書類をご用意ください。		<input type="checkbox"/>
＜現金預金関係＞ 全ての方が必ず必要となります。 <input type="checkbox"/>			
1 預金通帳の現在残高コピー		現在の預金残高（普通・定期など全ての預金）の概算（百万円単位で結構です。）が分かれば結構です。メモ等でお知らせ下さい。	<input type="checkbox"/>
＜生命保険関係＞ 財産に当該資産がある場合に必要となります。 <input type="checkbox"/>			
1 生命保険証書のコピー		お手元にあるものをご用意下さい。	<input type="checkbox"/>
＜その他の資産＞ 財産に当該資産がある場合に必要となります。 <input type="checkbox"/>			
1 退職金		支給予定額が分かればお知らせください。	<input type="checkbox"/>
2 ゴルフ会員権 リゾート会員権		お手元にある会員権、預託金証書又は証券のコピーをご用意下さい。	<input type="checkbox"/>
3 貸付金、前払金等		金銭消費貸借契約書及び残高のわかるもののコピーをご用意下さい。	<input type="checkbox"/>

集めて頂く資料は必要最低限に留める②

4	その他		金銭的価値のあるものがございましたら、お知らせ下さい。	<input type="checkbox"/>
<過去に贈与もしくは、相続時精算課税贈与をされている場合>				<input type="checkbox"/>
1	贈与税申告書		過去3年分の贈与税申告書をご用意下さい。	<input type="checkbox"/>
2	贈与契約書		贈与を実施した際に作成した贈与契約書をご用意下さい。	<input type="checkbox"/>
<債務関係>				
1	借入金	銀行などの金融機関からの借入がある場合。	ご契約の金融機関にお問い合わせの上、借入残高証明書をご用意下さい。 ※おおよその借入額が分かれば結構です。	<input type="checkbox"/>
	必要資料名	内容説明	取得方法	該当
<その他>				
1	過去1年分の 確定申告書		お手元にあるものをご用意下さい。	<input type="checkbox"/>
2	遺言書のコピー		ある場合には遺言書の写しをご用意下さい。	<input type="checkbox"/>

生前対策レポートの内容

目次~INDEX~



（ご留意事項）

- ・本レポートは、お客様の相続の生前対策案についてレポート化したものです。対策案によっては、お客様が選択する可能性が低いものも含まれておりますが、多面的な視点で「お客様に選んで頂く」ことを前提にしているため、考えられる選択肢をご提案させて頂いておりますことをご了承ください。
- ・本レポートは平成●●年●月時点で判明している税制や法律を前提にしているため、定期的に対策や財産評価の見直しをされることをお勧めしております。
- ・土地の現地調査や実測等を行っていないため、実際の土地評価額とは異なります。
- ・本レポートは相続税対策のための試算であり、実際の相続税額とは異なることをご承知ください。
- ・本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、お客様の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、税理士法人チェスターは何ら責任を負いません。

納税資金対策の内容

項目	説明
1. 延納	相続税は、金銭一括納付が原則ですが、金銭納付を困難とする事由がある場合には、納税者の申請により、税務署への分割納付が可能となります。なお、延納をする場合には、利子税の納付が別途必要となります。
2. 金融機関からの借入金	金融機関から納税資金を借り入れて納付します。金融機関によっては、借入利率が利子税の利率よりも低いこともありますので、有利不利を考慮した上での対応が必要です。
3. 保有不動産の売却	不動産を売却し、その売却対価を納税資金に充てます。ただし、売却時に譲渡所得税住民税がかかりますので、いつのタイミングで売却した方が有利なのかを検討する必要があります。
4. 物納	物納とは、現金ではなく相続した財産（不動産等）で相続税を納める方法をいいます。物納は適用要件も厳しく、全ての方が利用できる制度ではありません。 なお、上記3と異なり、譲渡所得税はかかりません。ただし、物納による納付金額は相続税評価額とされているため、不動産の時価が相続税評価額よりも大幅に高い時は売却した方が有利となる可能性があります。
5. その他	上記以外にも、賃料収入等の貯蓄による資金工面のご計画や可能性等がありましたら、併せて納税資金計画の参考にさせていただきます。
※弊社にてお手伝いできること	上記の方法から、お客様と相談の上で最適な方法を選択し、納税資金確保のプランニングのお手伝いをさせていただきます。

※POINT

納税資金の準備には、不動産の売却や金融機関との事前交渉、収入の貯蓄等、時間がかかるケースが多いため、早い段階から計画的に将来の相続税の納税資金準備対策を進める必要があります。



生前対策レポートの目次（一例）

意外にメニューは限られている

目次	実行フィーの観点
・ 相続税の納税資金について	×
・ 小規模宅地等の特例について	×
・ 養子縁組を利用した対策	×
・ 生前贈与（暦年贈与110万円）を利用した対策	△（110万円超の場合には贈与税申告可能性あり）
・ 生前贈与と生命保険を組み合わせた対策	○保険の手数料収入
・ 生前贈与（住宅取得資金贈与特例）を利用した対策	△（贈与税申告可能性あり）
・ 生前贈与（孫への教育資金贈与）を利用した対策	△（贈与税申告可能性あり）
・ 生命保険の非課税枠を活用した対策	○保険の手数料収入
・ 賃貸アパート建築による対策	○不動産会社からの紹介手数料
・ 不動産の有効活用・組替え等の対策	○不動産会社からの紹介手数料
・ ワンルーム（タワー）マンションを活用した対策	○不動産会社からの紹介手数料
・ 遺言書の作成と遺留分対策	△法律事務所があれば・・・

相続税の節税対策の基礎はシンプル

相続税の主要な節税対策としては、

- 1 不動産による対策
 - 2 保険による対策
 - 3 生前贈与による対策
- の3つの柱があります。



財産総額が1億円未満であれば 複雑な生前対策は不要なケースがほとんど

＜ケーススタディ＞

財産総額 1 億円（自宅土地 3 0 0 0 万円、預貯金 7 0 0 0 万円）

推定被相続人候補：父（7 0 歳）

推定相続人候補：長男（4 5 歳）、次男（4 0 歳）

⇒このような内容で相続税の生前対策相談があった場合にどのように対応するか？

相続の生前対策業務のスタートはまずは 財産評価、相続税試算から

＜ケーススタディ＞

財産総額 1 億円（自宅土地 3 0 0 0 万円、預貯金 7 0 0 0 万円）

推定被相続人候補：父（7 0 歳）

推定相続人候補：長男（4 5 歳）、次男（4 0 歳）

子二人は別居、持ち家あり

■相続税予想額：7 7 0 万円

⇒この 7 7 0 万円と相続税の納税予測額を見て、税理士としてではなく、顧客目線で何を感じるかが重要。

⇒小規模宅地等の特例だけで解決するケースも多い

財産総額 1 億円以内なら、生命保険と生前贈与だけで相続税を 0 円にできる

■対策案はシンプルに生命保険と生前贈与の組み合わせで実施

<対策①>

生命保険の非課税枠利用

500万円×2人＝1,000万円の評価引き下げ

<対策②>

生前贈与プランの実行⇒長男と次男にそれぞれ孫が2人ずつ

110万円×6人（実子2人、孫4人）×5年＝3,300万円を無税で移転

■対策の効果

1億円-1,000万円（生保非課税枠）-3,300万円（贈与分）＝5,700万円

5,700万円-4,200万円（相続税の基礎控除）＝1,500万円

対策実施の結果、基礎控除を超える分は1,500万円となり、今後の生活費用や葬儀費用等を考慮すると、相続税はほぼかからなくなる。

遺産総額が3億円を超えてくると、不動産を絡めないと大きな節税対策の実施が難しくなってくる

<ケーススタディ>

財産総額5億円（自宅土地80,000,000円、賃貸アパート70,000,000円、駐車場50,000,000円、金融資産300,000,000円）

推定被相続人候補：父（70歳）

推定相続人候補：長男（45歳）、次男（40歳）

■相続税納税予測額：150,000,000円

個人の相続税対策の肝は「不動産」

⇒節税額が大きいから

- ①小規模宅地等の特例の最大利用
- ②賃貸マンションや賃貸アパートの建築
- ③ワンルームマンション投資
- ④資産の組替え 等々

配偶者がいる場合には必ず1次・2次相続税額のシミュレーションを実施する。分け方次第で納税額で億の差が・・・

1次・2次相続税額シミュレーション

1次相続の課税価格	1,244,907 千円
田中和子の固有財産	0 千円

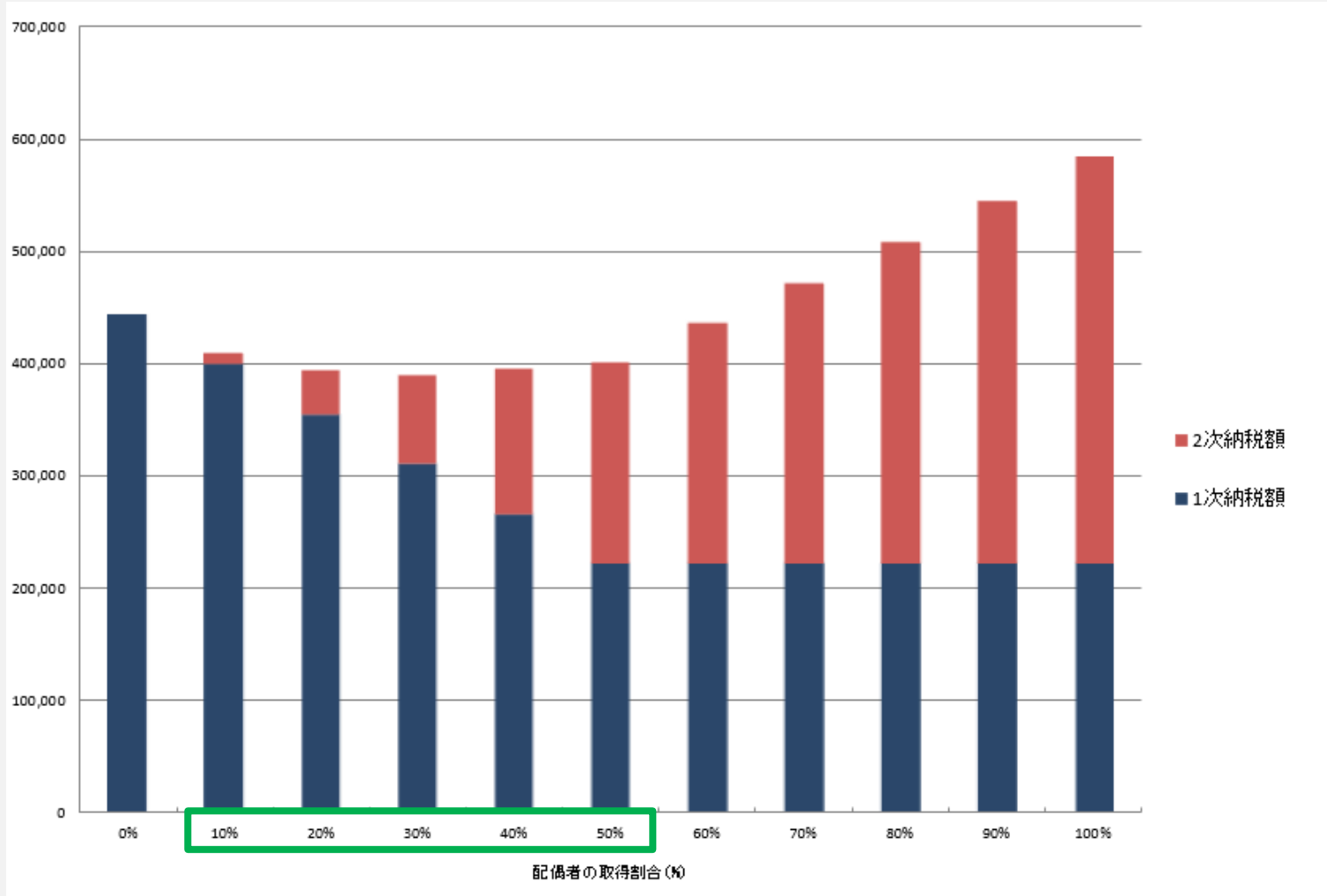
■ 1次相続・2次相続の相続税額合計

(単位:千円)

田中和子の相続割合	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
田中和子の取得財産	0	124,491	248,981	373,472	497,963	622,454	746,944	871,435	995,926	1,120,416	1,244,907
田中一郎の取得財産	414,969	373,472	331,975	290,478	248,981	207,484	165,987	124,490	82,993	41,496	0
田中次郎の取得財産	414,969	373,472	331,975	290,478	248,981	207,484	165,987	124,490	82,993	41,496	0
田中三郎の取得財産	414,969	373,472	331,975	290,478	248,981	207,484	165,987	124,490	82,993	41,496	0
1次相続税額	442,905	398,613	354,321	310,032	265,740	221,451	221,450	221,451	221,450	221,451	221,453
2次相続の課税価格	0	124,491	248,981	373,472	497,963	622,454	702,653	782,854	863,054	943,254	1,023,454
2次相続税額	0	9,972	39,291	79,188	128,982	178,779	213,591	249,681	285,771	321,864	361,725
1次・2次相続税額合計	442,905	408,585	393,612	389,220	394,722	400,230	435,041	471,132	507,221	543,315	583,178

↑税額最少

グラフを活用して視覚的にも分かりやすくする。
無理に最下点を勧めるのではなく、最終的には相続人心情にも配慮して分割案の相談をする



遺産総額が多いお客様へは 110万円以上の贈与プランを提案

贈与金額	特例贈与		一般贈与	
	贈与税額	実効税率	贈与税額	実効税率
100万円	0	0%	0	0%
150万円	4万円	2.7%	4万円	2.7%
200万円	9万円	4.5%	9万円	4.5%
300万円	19万円	6.3%	19万円	6.3%
400万円	33.5万円	8.4%	33.5万円	8.4%
500万円	48.5万円	9.7%	53万円	10.6%
600万円	68万円	11.3%	82万円	13.7%
700万円	88万円	12.6%	112万円	16.0%
800万円	117万円	14.6%	151万円	18.9%
900万円	147万円	16.3%	191万円	21.2%
1,000万円	177万円	17.7%	231万円	23.1%
1,200万円	246万円	20.5%	315.5万円	26.3%
1,500万円	366万円	24.4%	450.5万円	30.0%
2,000万円	585.5万円	29.3%	695万円	34.8%
3,000万円	1,355万円	34.5%	1,195万円	39.8%
4,000万円	1,530万円	38.3%	1,739.5万円	43.5%
5,000万円	2,495万円	41.0%	2,289.5万円	45.8%
1億円	4,799.5万円	48.0%	5,395万円	50.4%

毎年500万円を6人（子2人、孫4人）に贈与すると・・・

$500\text{万円} \times 6\text{人} \times 5\text{年} = 1\text{億}5\text{千万円}$

贈与税額

$485,000\text{円} \times 6\text{人} \times 5\text{年} = \text{約}1,500\text{万円}$

相続税との比較

約6,000万円の節税



生前贈与だけでも十分な節税効果がある対策を組める

税務署に指摘されない生前贈与の方法

《ケースで学ぼう》 孫に贈与したつものの預金が相続財産に

【概要】



POINT1

子や孫に内緒で贈与をしてはいけません⇒贈与契約書の作成

POINT2

子や孫が好きな時に使える状態でないとはいけません⇒実際の利用実績

生前贈与でよくあるQ & A

◆よくあるご質問◆

- ①夫の収入から長年コツコツ貯めた妻のへそくりは、夫が亡くなった時に相続対象となりますか？
- ②10年前に親から1000万円の贈与を受けましたが、当時贈与税の申告をしていませんでした。後から税務署に何か言われる可能性はありますでしょうか？
- ③子供名義の口座に、小さい頃から貯金を続けています。これは親が死亡した際には相続税の対象から除外されるか心配です。
- ④毎年、孫や子に110万円を贈与しようと予定しているのですが、まだ若いので無駄遣いせずに将来に備えて使ってほしいと思っています。何かいい方法はないでしょうか？

生前贈与と生命保険を組み合わせた対策

お孫さんのためにも。

契約者：孫

被保険者：子

受取人：孫

税金：孫の所得税(25%)

◇贈与したお金で生命保険に加入◇

	契約形態①	契約形態②
契約者 (保険料を払う人)	親 	子供 
被保険者 (保険をかけられる人)	親 	親 
死亡保険金受取人	子供 	子供 
課税方法	相続税の対象	子供の所得税の対象 (一時所得)
最高税率	50%	25%

お金を払う

お金を
もらえる

親

310万円の贈与
(20万円の贈与税)

子

贈与されたお金で
保険料を支払う

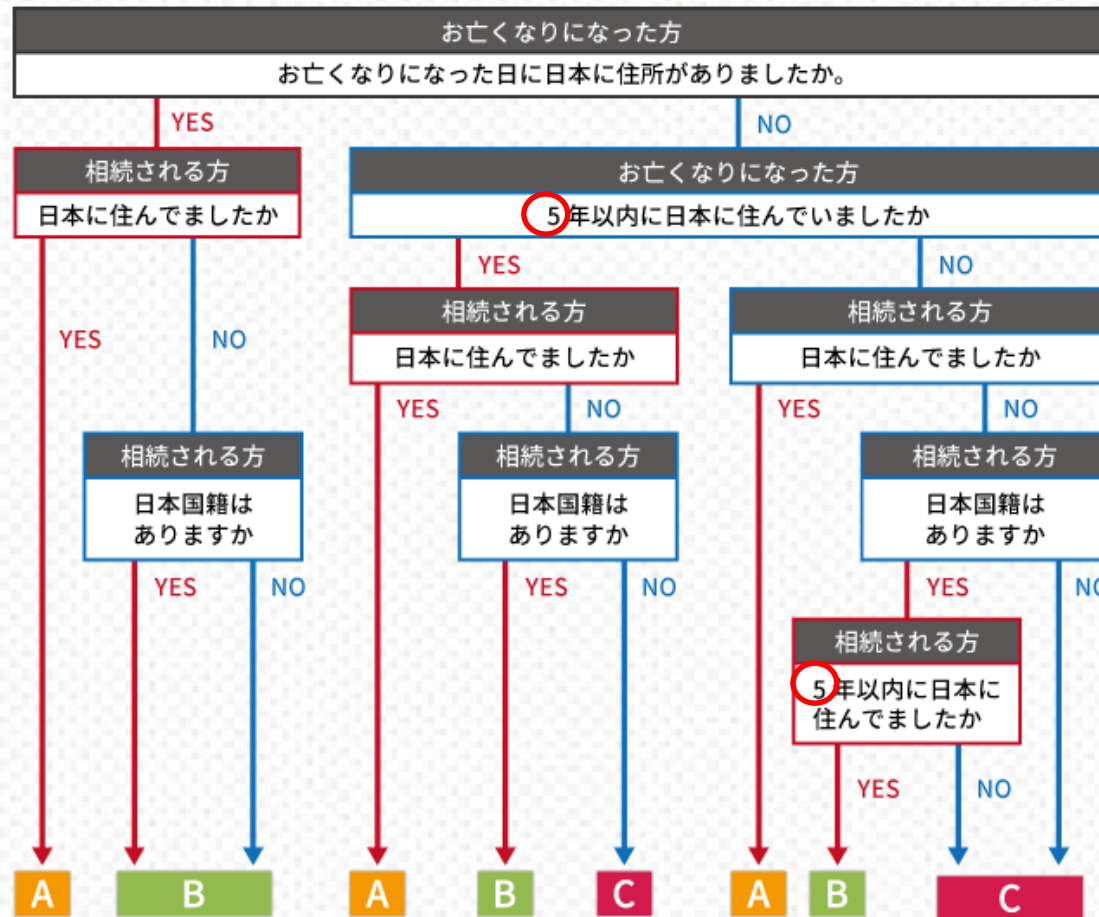
290万円分の
保険加入ができる!

保険証書

<特徴>

- ①贈与したお金を子や孫が無駄遣いせず、将来のために使用できる。
- ②親に万が一のことがあった際の納税資金対策にもなる。
- ③受取保険料が相続税ではなく、所得税の課税対象となり節税になるケースがある。

平成29年改正 海外居住移転スキームが厳しくなる



【A・Bに該当した場合】

日本と海外にある全ての故人名義の財産が日本の相続税の対象となります。

【Cに該当した場合】

日本国内にある財産のみ日本の相続税の対象となり、海外の財産は日本の相続税ではなく現地の相続税の対象となります。

平成29年改正内容

左図で5年となっている部分が**10年**になります。つまり財産を渡す人と受け取る人の両方が海外に10年以上居住していなければ、全世界課税となります。

節税対策よりも大切な遺産分割対策の 提案を忘れずに必ず行う

遺産分割対策の王道は「**遺言作成**」に尽きるが、
ケースによっては「**信託**」を活用することで奥行
きのある遺産分割対策が可能となる

⇒司法書士や弁護士との連携も重要に

⇒くれぐれも節税対策主導の対策提案にならない
ように、遺産分割対策の土台をしっかりと固めなが
らのコンサルティングが重要

企業オーナー向け事業承継の節税対策メニューは 個人の相続対策よりも難易度が倍増

- ・ 引下げ対象期間の株主配当をなくす
- ・ 計画性のある退職金支給
- ・ 損金性の高い生命保険への加入
- ・ 複数事業を行っている場合に、高収益部門を営業譲渡する
- ・ 不良債権や含み損のある土地等の資産の売却
- ・ オペレーティングリースにより、一時的に利益を圧縮する
- ・ 合併、会社分割等の組織再編により戦略的に株価を引き下げる
- ・ 持ち株会社方式を活用した対策
- ・ 一般社団法人を活用した事業承継対策⇒2018税制改正により×

上手く活用したい事業承継税制の特例 (平成30年度税制改正)

特例適用ができれば不必要な相続税対策が不要になる

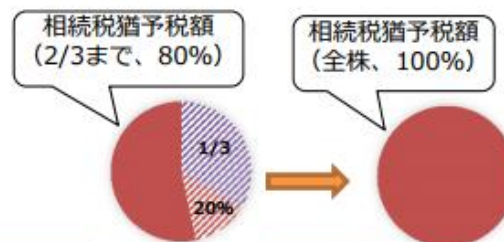
【改正の内容】

	現行制度	特例制度
対象株式	対象株式は、発行済議決権株式総数の2/3まで	対象株式数の上限はなく、発行済議決権株式総数の 全株式が対象 となる
納税猶予割合	相続税の納税猶予割合は80% (贈与税は100%)	納税猶予割合は 100%
対象となる後継者	1つの会社につき1名の後継者のみ適用対象となる	後継者は3名まで 適用対象となる (議決権数で上位3名、それぞれが議決権10%以上保有)
先代経営者	代表者からの承継のみが対象となる	代表者以外 からの贈与等についても 5年内の承継 は特例の適用対象となる
雇用確保要件	承継後5年間の平均80%未満となった場合には、 <u>猶予税額を納付しなければならない</u>	雇用確保要件を満たせない場合であっても、都道府県に理由を記載した書類を提出することにより、 納税猶予は継続 する
株式の譲渡・合併・解散の場合の納付税額	承継時の株式価値により算定された猶予税額を納付	承継後5年経過後に経営悪化等の一定の要件を満たす場合、 譲渡等の時点による株式価値で猶予税額を再計算 し、当初猶予税額との 差額を免除 する
相続時精算課税制度の適用	贈与者の直系卑属等のみ対象となる	贈与者の 推定相続人以外の者 (20歳以上)も対象となる

【ポイント】



事業承継時の納税額ゼロ



多様な事業承継パターンへの適用拡大



将来の経営環境変化に伴う納税不安への対応

承継会社



- 雇用確保要件緩和 (5年間)
- 経営環境変化に応じた猶予税額の減免 (5年経過後)

《ケース》 事業承継対策で節税対策よりも重要なこと

【概要】

神奈川に住む鈴木さん(65歳)は、妻と長男と長女の家族がいます。財産の7割は経営する中小企業の自社株式、残り3割が預貯金です。長女は独身で、東京で暮らしていました。長男は父の事業の後継者として、鈴木さんの元で取締役として活躍しています。兄妹間での仲は悪くないと鈴木さんは考えていました。

まだまだ自分は元気だし、もう少ししたら子供が揉めないように遺言を書こうと思っていた矢先、鈴木さんは心筋梗塞で亡くなってしまいました。すると、経営に関与していない長女は3割の預貯金の相続を主張し、多額の自社株式を相続した長男は納税資金に苦しむことになりました。

Point 1

自社株式を相続する人の納税資金確保を忘れずに

Point 2

自社株式の遺留分対策をしっかり行う。

【確認事項】

- ☐ 自筆証書遺言か公正証書遺言どちらで作成するか？
- ☐ 遺留分に配慮しているか？
- ☐ 相続税の試算を行った上で遺言を作成しているか？
- ☐ 遺言が難しければ「生命保険」という選択肢も

後継者への自社株移転対策で民法特例を活用する (除外合意・固定合意)

【鈴木さんのケース解決策】

印刷業を営むB社長(65歳)には、子供が2人(長男、長女)います。長男は後継者としてB社で専務として働いています。長女はすでに嫁いでおり専業主婦をしています。
B社長の主な財産はB社株式と自宅不動産くらいで、B社株式については、後継者である長男に承継させる予定であるため、子供二人で公平に遺産を分けるのは難しい状況です。

Point 1

後継者以外の相続人の同意が得られるのであれば、
「除外合意」で自社株式を遺留分算定から除外しておく

Point 2

相続人全員が公平感のある遺産相続を望むのであれば
「固定合意」で生前に自社株式の遺留分を決めておく

最終的には、いかに相続の生前対策の重要性を推定被相続人及び相続人に理解してもらえるかが重要

本DVDでは相続の生前対策業務の進め方やビジネスのポイントについて解説をしてきました。相続の生前対策業務は相続税申告業務とは異なり期限の決まりがあるものではないため、いかに推定被相続人及び相続人に、生前の早い段階から対策を進めることが重要であるのかを理解してもらう必要があります。

そのためにはセミナーは有効な手段ですし、個別にご相談にお越し頂いた方にも丁寧に説明する必要があります。

あくまでも対策が重要なのではなく、どのような相続をしたいのかというゴールをイメージして、そこから逆算して提案を進めていくとよいでしょう。

END