

アプローチレター



平成30年4月号NO.21

新生活のシーズンがやってきましたね。新たな出会いに心躍る一方、不安やストレスを抱えやすく、体調を崩しがちな季節でもあります。心身ともにベストの状態での新年度のスタートをきれいに、しっかり体調管理していきましょう。

適度なストレスは生活にメリハリをつけ、心身ともに健康的な毎日を送るための良い刺激になりますが、限度を越えて負担になると、体や心にいろいろな影響が現われます。

日ごろからストレスに負けない体作りを心がけ、ストレスと上手に付き合うことが大切です。

- 1.適度な運動
- 2.規則正しい生活リズム
- 3.バランスの良い食事

上記を心がけていただき素敵な春を迎えて下さいね。

● アプローチレター製作委員会 ●



【インデックス】

1. コラム～当方代表が交代で書きます・語ります！～
2. 特集「事業承継税制の改正」
3. アプローチ相談室
4. アプローチ女子会
5. アプローチからのお知らせ
6. アプローチ外部講師派遣のご案内
7. アプローチメンバーズクラブ（AMC）のご案内

【担当】

- | |
|--------|
| 安立 裕司 |
| 伊藤 泰三 |
| 倉橋 聡史 |
| 富永 佳代子 |
| 三浦 千穂 |

1.コラム 「時間とは、〇〇〇」です。

みなさん、こんにちは。司法書士の安立です。

ついこの間、正月だと思っていたら、もう4月。 こうやって、あっという間に、何もしないで1年過ぎていたりするんですね…。ところで、皆さん、時間の単位を知っていますか？

すこし考えてみて下さい。

いくつ思いつきましたか？

①秒 ②分 ③時間 はすぐに思いつきますよね。④一日 ⑤一週間 ⑥一ヶ月

という、「あっ、そうか！」って方もおみえかも。⑦春・夏・秋・冬

これも、3ヶ月単位ということで、ある意味、時間の単位と考えることができます。

そして、⑧年。これで最後かと思いきや、実は、あと一つあります。

ところで、僕は全ての仕事を「これは何分の仕事」と決めてやります。

これは、漠然とやるより「何分でやる」「何時間でやる」と決めてやった方が、

仕事が格段に捗るからです。同じ様に、「これは1日でやること」「これは1ヶ月でやること」「これは1年でやること」など、「時間を決めてやること」が大事です。僕らが受けた司法書士試験でも、「2年で合格する」と決めた人は受かります。漠然と「受かったら良いな～」と思ってるだけの人は受かりません。同じ量の時間を過ごしてるんですけどね。この成果の差は「時間」の意識の差です。

そして、最後の時間の単位。それは⑨一生 です。つまり、「時間とは、いのち」です。時間を大切にすることは、命を大切にすること。自分の時間も人の時間も大切にしなければならない理由はここにあり。時間を大切に＝命を大切に。命に限りがあることだけが絶対の真実。限りある時間を有意義に過ごしたいものですね。



安立 裕司

2.特集 事業承継税制の改正

担当 伊藤 泰三

平成30年度の税制改正で事業承継税制が改正されました。今回の改正でこの制度自体3度目の改正となります。平成29年度の改正で使いやすくなったのか、認定申請が増加しましたが、今回の改正で益々認定申請が増えることが期待されています。それではどのような改正が行われたのでしょうか。

I そもそも事業承継税制とは？

中小企業のオーナーの高齢化が問題となっています。オーナーが亡くなったときに問題となるのが自社株の相続。市場で売ることも出来ない中小企業の株式を相続しなければいけない後継者にとっては頭を悩ませるところです。

国も、事業承継の重大さを認識し、オーナーの所有する自社株式を次世代の後継者に承継させ易くするための制度を整えました。

平成20年に施行された「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」による税制の優遇措置がその一つです。

具体的には、

「オーナーの所有する自社株式を後継者に承継する際の相続税・贈与税の納税を猶予(免除)」するということです。

税金	納税猶予額
贈与税	先代のオーナーから贈与により所得した自社株式に係る課税価格の全額に対応する額
相続税	先代のオーナーから相続により所得した自社株式に係る課税価格の80%に対応する額

すごい大盤振る舞いの様な気がしますが、結構厳しい要件がありました。

II 今までの事業承継税制の要件

1. 次の要件が必要となります。

- ①対象者の主な要件
- ②認定対象会社の主な要件
- ③認定を受けること
- ④担保を提供すること

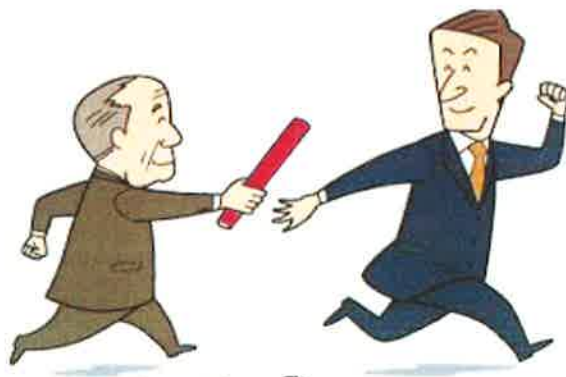
①対象者の主な要件

1)オーナーの要件

- ・会社の代表権を有していたこと
- ・会社の筆頭株主であったこと

2)後継者の要件 ※親族でなくてもOK

- ・会社の代表者になること
- ・会社の筆頭株主になること



～お気軽にご相談ください！！～

無料 相続・遺言 相談会実施中

0120-512-432

②認定対象会社の主な要件

1) 中小企業であること。

中小企業とは

業種	中小企業者 下記のいずれかを満たすこと	
	資本金の額又は 出資の総額	常時使用する 従業員の数
①製造業、建設業、運輸業 その他の業種(②～④を除く)	3億円以下	300人以下
②卸売業	1億円以下	100人以下
③サービス業	5000万円以下	100人以下
④小売業	5000万円以下	50人以下

2) 資産管理会社でないこと。

3) 上場会社、風俗営業会社でないこと。

③認定を受けること

贈与税・相続税の申告期限までに認定を受ける必要があります。

④担保を提供すること

猶予される税額に見合う担保を税務署に提供する必要があります。

⇒通常は、適用を受ける承継した自社株式を担保としています。

2. 納税猶予の継続要件(申告期限後5年間)

認定申請後、5年間は毎年申告が必要となります。又次の要件を維持しなければいけません。

- ・後継者が代表者であること
- ・**5年間雇用の平均8割を維持すること**
- ・承継した自社株を引き続き保有し、筆頭株主であり続けること

要件が維持できなければ⇒猶予が取り消され、**納税**となります。

3. 5年経過したら？

まだ免除されません。その後も3年ごとに申告が必要です。

その際の要件

- ・承継した自社株を引き続き保有していること
- ・資産管理会社に該当しないこと

4. いつ免除されるの

以下のときです。

- ①後継者が、この同じ制度を使って、次の後継者に事業を承継できたとき
- ②後継者が死亡したとき
- ③会社が倒産したとき

どうですか。気が遠くなる話です。



Ⅲ 改正のポイント

今回の主な改正ポイントは以下のとおりです。(注)

- ①対象株式数上限の撤廃
- ②対象者の拡充
- ③雇用要件の変更
- ④相続時精算課税制度の適用範囲の拡大

①対象株式数上限の撤廃

改正前	納税猶予の対象になる株式は、発行済議決権株式総数の2/3まで 相続税の納税猶予割合は80%
改正後	納税猶予の対象になる株式は、発行済議決権株式総数 全て 相続税の納税猶予割合は 100% に拡大

②対象者の拡充

改正前	一人の先代オーナーから一人の後継者への贈与・相続が対象
改正後	複数の株主 から代表者である後継者(最大3人)への承継へ適用

③雇用要件の変更

改正前	5年間雇用の平均8割を維持すること 維持できなかつたら⇒ 猶予された納税額全額納付
改正後	5年間雇用の平均8割未達であっても、 猶予は継続 認定支援機関による指導助言を受けることに

④相続時精算課税制度の適用範囲の拡大

改正前	60歳以上の父母又は祖父母から、20歳以上の子又は孫への贈与が 相続時精算課税制度の対象
改正後	改正前の制度に加えて、事業承継税制の適用を受ける場合には、60歳 以上の贈与者から20歳以上の後継者への贈与を相続時精算課税制度 の対象とする(贈与者の子や孫でない場合もOK)

(注) 今回の改正は今後5年以内に認定申請を提出し、10年以内に実際に承継を行うものを対象とした時限立法です。

Ⅳ 後継者のいない場合の税優遇の制度

後継者が決まっている場合での事業承継を見てきましたが、後継者がいない中小企業における税制の優遇措置も今回の税制改正には盛り込まれています。それが、「**M&A時の登録免許税・不動産取得税の軽減措置**」です。

不動産を多く所有する後継者のいない法人をM&Aにより事業承継するのにコスト面での軽減を図られた制度となります。

【登録免許税】

		通常税率	計画認定時の税率
不動産の 所有権移 転登記	合併	0.4%	0.2%
	会社分割	2.0%	0.4%
	その他の原因	2.0%	1.6%

【不動産取得税】

	通常税率	計画認定時の税率
土地 住宅	3.0%	2.5%
住宅以外の 家屋	4.0%	3.3%

※合併や会社分割の場合、一定の要件を満たしているときは非課税です。

V まとめ

事業承継税制は用いた事業承継は一つの手段です。他にも有効な事業承継対策があります。時期・会社の規模・後継者の有無、色々な要素で変わってきます。事業承継をお考えの方、お知り合いで事業承継で困っている方が見えたら私にご相談下さい。

3.アプローチ相談室

～皆様からのちょっとした疑問・質問にお答えします～

担当 倉橋 聡史



新しく購入する不動産の地番が東区泉〇丁目●●番地ですが、新住所の住民票を取得したところ住所が東区泉〇丁目〇〇番〇〇号と記載されました。番号が異なりますが同じ不動産なのでしょうか？

住所の表記方法ですが、①「地番を用いる方法」と②「住居表示制度による住所」との2通りございます。

①「地番を用いる方法」

まず地番は法務局が定めるものであり、住所は各自治体が定めます。

元々、住所は土地の地番を引用しておりましたが、地番の定め方に規則性がなく郵便などにおいて混乱が生じたため、住居表示に関する法律が昭和37年に公布・施行されました。

それによって、上記のように住所の表記方法は住居表示を実施していない地区は①「地番を用いる方法」となり、住居表示実施地区では②「住居表示制度による住所」となりました。

②「住居表示制度による住所」

住居表示制度を実施している地区では、街区符号と住居番号により1丁目1番1号の様に「番」と「号」が使われます。住居表示制度を実施している地区は都市部に多く、町名変更や区画整理とセットで行われることが多いです。

この住居表示の番号の決定方法ですが、ブロックごとに街区符号を1番、2番と決定致します。この街区符号の決定方法は各自治体の定める条例によりますが、市役所(城などその行政の中心地)から一番近いブロックを1番として、続くブロックの街区符号は一定の基準により順序よく番号がつながるように定めることが多いようです。

そして、住居番号も同じ様に(各自治体の定める条例によりますが)市役所(城などその行政の中心地)から一番近い角を1番として、右回りに一定間隔(名古屋市の場合10メートル)で基礎番号をつけて、建物の主要な出入りが接している基礎番号の番号を住居番号「号」としています。

以上のようにして住所の表記が定まるため、お客様の様に住居表示実施地区の方の住所と、自宅の土地の地番は異なる番号になってしまいます。



4.アプローチ女子会 ～アプローチの女子社員が、とにかく好きに書きます～

担当 富永 佳代子

こんにちは！！

ようやく春の訪れを感じる日が多くなってきましたが、みなさんいかがお過ごしでしょうか？
さて、2月9日金曜日に、新栄にある「丸小」にてアプローチ女子会が開催されました。

今回は、すき焼きでした～！！
新しくアプローチに入られた、
吉岡さん、神谷さんが初参加となり、
楽しいひと時を過ごすことができました。



新しくアプローチの仲間になられたみなさんも、とても素敵な方々で、
一緒にお仕事できることを嬉しく思いました！

一緒に美味しいものを食べ、楽しい時間を共有すると、距離が縮まり、
話しやすくなって、お互いお仕事しやすくなる気がします。
この女子会って、お仕事をスムーズにする為には大切な会かも！（笑）
1日の中で長い時間を一緒に過ごす仲間と、忙しくても笑顔でお仕事できたら幸せですよ！



では、次回の女子会コーナーもお楽しみに！

5.アプローチからのお知らせ

●H30.2.16 第36回アプローチセミナーを開催しました！

今回は、税理士の吉田 博幸先生をお招きして、平成30年度税制改正について講義していただきました。
税制改正について、要点をわかりやすく解説してくださいました！
今回も多くの方に参加していただき、講義後も質問があり
とても充実した講義でした。
吉田先生、本当にありがとうございました！



●H30.2.23 当事務所の司法書士 伊藤恵子がサイブレイスガーデンホテルで、 民法改正と企業経営をテーマに講義をさせていただきました！

約20名の方に来場していただきました。
平成32年4月1日の施行が決まった民法の債権関係の規定の中から、消滅時効制度、約款に関する
規定について説明させていただきました。
施行日が決まったこともあり、皆さん真剣に耳を傾けていただきました。
ご来場くださった皆様、本当にありがとうございました！



●H30.3.3 当事務所の司法書士 安立裕司・田中真由美がサンプラザ シーズンズで法人化セミナーを開催させていただきました。

6名の方にご来場いただきました。
個人で不動産賃貸業をやっている方を対象に、法人化のメリットをレクチャーさせていただきました。
実際に法人化をした人、またしていない人とのパネルディスカッションなどを行い、お客様に
分かりやすく面白い！とご好評いただきました。
ご来場者様、本当にありがとうございました！

6.アプローチ外部講師派遣のご案内

当事務所には司法書士・行政書士10名が在籍しており、年間1000件を超える決済立会業務をはじめ、さまざまな業務を各自幅広く取り扱っております。

これらの経験を活かして、今までお知り合いの方からのご依頼やご紹介で、講師派遣やセミナー開催等を行って参りましたが、これからはもっと皆様にお役に立つ為、ご要望があればどんどん積極的に講師派遣を行っていかうと考えております。

社内研修・社外向けセミナー等、講師内容については、ご要望に沿えるように致します。休日のご依頼も、ご相談に乗りますので、ぜひお気軽にご相談下さい。

- 【例】
1. 新発見?! 謄本の見方・使い方
 2. 今さら聞けない登記手続きのキソの基礎
 3. 相続勉強会(初級・中級・上級 編)
 4. 最大限あなたの希望を叶える! 遺言の作り方
 5. "株式会社"だけじゃない! 会社設立のツボ教えます。
 6. 失敗事例から学ぶ事業承継
 7. これで安心。終活セミナー～任意後見契約・死後事務委任契約・リビングウィル・遺言～等



7.アプローチメンバーズクラブ(AMC)のご案内

司法書士法人アプローチは、「もっと身近な事務所」となるために、「アプローチメンバーズクラブ(AMC)」を発足いたしました。

皆様に少しでも安心をご提供できるように、当事務所を身近にご利用頂けるよう入会特典をつけさせて頂いております。この機会にご入会下さい。

入会10大特典 入会金10,800円 ※ 退会自由。年会費等は一切かかりません。

無料特典	1 特製ブック等プレゼント (非売品)	入会者に対し、アプローチ特製ブック等をプレゼントします。「相続ブック」「エンディングブック」「卓上カレンダー」など、今後発行するすべての特製ブック等をプレゼントします。
	2 相談権	年2回まで相談無料。3回目から有料(1時間5,400円)となります。
	3 お役立ち情報提供	セミナー開催のお知らせ、アプローチレターの提供(発行時)その他お役立ち情報の提供
	4 セミナー参加権	当事務所主催の有料セミナーに無料でご参加頂けます。無料セミナーも当然お知らせいたします。外部セミナーにもご招待します。
	5 各種専門家紹介	司法書士の業務範囲外のご相談につきましては、適切な専門家(弁護士・税理士・不動産仲介等)をご紹介いたします。
	6 紹介割引	メンバーのご紹介の方は次の通りとさせていただきます。 ・初回相談無料 ・個別業務10%Off
割引特典	7 個別業務割引	今後、当事務所に業務をご依頼される際は、当事務所規定の報酬の20%OFF
	8 財産管理表の作成	通常料金54,000円～を50%OFF
	9 顧問契約割引	当事務所又は当事務所提携弁護士事務所との顧問契約料を20%OFF
	10 相続税シュミレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シュミレーション料を20%OFF

〒460-0003名古屋市中区錦2丁目2番13号名古屋センタービル8階
司法書士法人アプローチ

Tel(052)228-0713 Fax(052)228-0714

<http://www.approach.gr.jp> ✉ soudan@approach.gr.jp

