

タワマン節税終了！？

6/27 付の日本経済新聞において、「マンション節税防止、公平性重点 富裕層以外に波及も」という記事が掲載されました。相続税を計算する際のマンションの評価額について、国税庁が税制改正を検討している旨の記事なのですが、こういったことなのか解説いたします。

I マンションの相続税評価

マンションの相続税評価額は下記算式のように建物部分と土地部分の評価額を合計して算定されます。1棟を評価して戸数で按分し1戸分の評価額が求められますが、戸数が多い高層マンションほど評価額が実勢価格よりも低く算定されることとなります。(評価額が実勢価格の平均4割)

$$\text{〈現行の〉} \quad \text{マンション評価額} = \text{〔建物部分〕} \quad \text{固定資産税評価額} \times 1.0 \quad + \quad \text{〔土地部分〕} \quad \text{路線価} \times \text{面積} \times \text{共有持分}$$

II 見直しのきっかけとなった令和4年4月の最高裁判決

- ・被相続人94歳、相続人4人
- ・不動産2棟を総額13億8,700万円で購入、うち借入金10億5,500万円
- ・相続人は上記不動産を路線価等で3億4,000万円と評価し、相続税額0円として申告。
- ・国税側は上記不動産を不動産鑑定額12億7,300万円と更正処分、相続税2億4,000万円等を追徴。
- ・最高裁で「租税負担の公平に反する」と相続人側の上告は棄却

III 新たな算定ルール

令和6年1月1日以降の相続・贈与について、下記の通りとなる見込です。**なお、本件は税制改正(通達)の改正案の段階です。確定したものではない旨ご了承ください。**

- ◆乖離率が1.67以下(相続税評価額が理論的な市場価格の60%以上) ⇒ 今まで通り
- ◆乖離率が1.67超(相続税評価額が理論的な市場価格の60%未満) ⇒ 新ルール適用

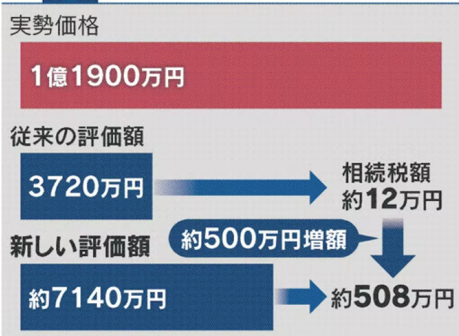
$$\text{〈新たな〉} \quad \text{マンション評価額} = \text{〈現行の〉} \quad \text{マンション評価額} \times \text{乖離率} \times 0.6$$

理論的な市場価格

乖離率 = 築年数 × ▲0.033 + 総階数指数 × 0.239 + 所在階 × 0.018 + 敷地持分狭小度 × ▲1.195 + 3.220



東京都内のマンション
(43階建ての23階・築9年)の場合



(注) 国税庁の有識者会議の資料を基に
法定相続人1人の場合で試算

日経電子版「マンション節税防止へ 相続税、高層階の負担増 国税庁、算定に実勢価格を反映」
(2023年6月27日)より引用

IV 改正が与える影響

実勢価格の平均4割程度で評価されていたマンションが概ね6割評価となることから、マンションをお持ちの方の相続税額は増加することが見込まれます。また、相続税がかからない予定であったマンションをお持ちの中間層の人たちについても相続税の申告義務が発生する可能性があります。

融資の稟議書の内容とは？

今回のテーマは「融資の稟議書」についてです。

金融機関担当者は、日頃の営業活動の中で地域の会社や個人のお客様を訪問しながら融資案件へと繋がる情報を収集に動んでいます。その中で資金需要を見つけた担当者は、支店へと戻り次第、ヒアリング等で集めた情報や調査内容を融資の稟議書に集約し、決裁権限者である支店長や本部審査部へと申請をします。つまり、稟議書やそれに伴う添付書類の作成、資金繰り表や試算表、他行の動向、保全状況などの様々な分析が重要な業務であり、融資稟議の成否はそれにかかっているとと言えます。

【書類の内容について】

融資の稟議書には以下のような内容が網羅されるような書類を作成しまとめる必要があります。

“金額・資金使途・利率・返済期間(方法)・返済財源・担保、保証等の保全状況・財務分析等”

上記の内容を書類一式としてまとめることになるわけですが、添付書類は金融機関によって多少の違いはありますが、主に次のような書類をいいます。

- ・稟議申請書表紙
- ・取引先概要書・概況書
- ・金融機関取引一覧表・推移表
- ・不動産担保調査書
- ・担当者・営業店意見書
- ・帝国DB情報(売掛・買掛上位先含む)
- ・自行庫の取引状況調書
- ・財務分析資料(決算書・試算表・売上推移表等)
- ・資金繰り表
- ・事業性評価資料
- ・連帯保証人調査書(所有不動産含む)
- ・HPやパンフレット、業界情報等資料

新規プロジェクト資金などの場合は、お客様が作成した事業計画書や出店計画書等を添付して、その事業の妥当性や返済財源をどのように確保するかを判断するのに使用します。

【金融機関担当者の腕の見せ所は意見書にあり！】

上記資料の中で最も重要なものは“担当者・営業店の意見書”です。意見書は、担当者や支店と本部審査部の間で、その企業の融資支援方針を決めるための重要なコミュニケーション手段であるため、いかにして決裁権限者を納得させることができるかという点が最大のポイントとなってきます。

この意見書では、他の添付書類から見えてくるその企業の事業内容や財務状況、それに伴う課題や問題点への対応策、今後の見通しなどをふまえて融資をする意義やメリットなどについて、担当者・営業店の所見として作成します。意見書については担当者が資料やヒアリングした内容から作文をしていきますので、作成に時間がかかりますし、担当者の能力や経験などによっては差が出る部分であり、良くも悪くもそれが稟議の成否に影響することがあります。

【金融機関担当者が作成しやすいように協力しましょう】

上記のように金融機関担当者は稟議書として様々な資料を作成しまとめる必要があります。だからこそ企業側ができることは、金融機関担当者が稟議書を作成しやすいように協力することです。具体的には普段からの積極的な情報提供やヒアリング対応、資料の提供(資金繰り表やパンフレット)などです。また、企業としての思いや今後の展望などを知ってもらうには経営計画書を提供するのも良いと思いますし、自社内で作成運用している利益計画や中期事業計画を提供することで計画的に経営をしているとアピールをすることもできます。今後企業を発展させるための融資ですので、担当者を味方につけて有利に融資審査を進めてまいりましょう。

採用時における注意点

2022年4月1日に個人情報保護法が厳格化され、採用時における履歴書や職務経歴書等といった個人情報書類に関しても、厳重な管理が必要になりました。この法改正により従来通りの管理方法では、労務トラブルを引き起こしかねません。そのためにも、求人募集時からしっかりと注意点を押さえておきましょう。

①個人情報保護法の厳格化

コロナ禍で、インターネットを用いたビジネスは活況を迎えましたが、その反面、一般消費者がインターネットで物品購入のために検索したキーワード情報は購買確率を高めることから個人情報化され規制が入るようになりました。また一般企業においても、求職者・従業員・取引先・顧客情報のほぼ全ての情報をインターネットを介したクラウドで管理することができるようになり、いつでもどこでも必要な情報を入手できるようになったことにより個人情報の管理が厳格化されました。特に、2022年からは、企業のサーバーにハッカーが不正侵入し、ランサムウェアというコンピュータウイルスを感染させ、サーバー内の個人情報を流出させない代わりに、身代金を要求するという被害が続出しております。このような時代背景からしても、個人情報の厳格化は必須と言えます。

②個人情報保護法に関する重要改正

採用などで特に関係のある改正内容は次の通りです。
1) 求職者の権利保護が強化され、従来は、6か月以内に消去する短期保存データは、管理の対象外でしたが、「保有個人データ」に含まれ厳格な保管管理が義務化されました。
2) 個人情報をグループ会社等の第三者へ提供する場合には求職者は、利用停止・消去請求等の請求をトラブルの有無関わらずいつでもできるようになりました。
3) 法令違反に対する罰則や立ち入り検査が強化され、刑事罰として最大1年以下の懲役又は100万円以下の罰金が科されることになりました。

③採用面接時における注意点①

採用面接時において事前に求職者から提出していただく履歴書・職務経歴書・健康診断書・採用時のアンケート・適正試験結果など全てが個人情報に該当し、採用の可否に関わらず求職者が請求した場合には、どのような目的で使用、管理し・破棄する場合には、どの程度の期間保管し消去するのか等の説明をする義務が発生します。またこのような説明が不足していることでトラブルになるケースが増加しております。このような問題を回避するためにも、個人情報の取り扱いについて自社のホームページに明記し、採用面接をする前にも、どのように取り扱うのかをしっかりと説明しておきましょう。

③採用面接時における注意点①

採用面接において聞いてはいけないこととして、職業安定法では次のように定められております。

- 1) 人種、民族、社会的身分、門地、本籍、出生地、その他社会的差別の原因となるおそれのある事項
- 2) 思想および信条
- 3) 労働組合への加入状況

これら個人情報をヒアリングした企業には、ハローワーク等から行政指導や改善命令などの対象になり、さらに改善命令にも応じない場合は、6か月以下の懲役または30万円以下の罰金刑が科される場合があります。また、原則的に特定の国や地域の出身者、難病を持つ人、障がい者、LGBTQといった性的マイノリティ等の情報も原則として採用の可否としては、なりません。

⑤面接時に聞いてはいけないこと

面接官が特に注意して頂きたい質問として

- 1) ご家族はどんなお仕事をされていますか。
ご両親は共働きですか。お父さんが義父となつていますが、詳しく話してください。
ご両親の収入はどの程度ですか。
- 2) あなたの出身地・本籍地はどちらですか。
お父さんやお母さんの出身地はどこですか。
- 3) 現在は、持ち家ですか。借家ですか。
- 4) ご自宅は、最寄り駅からどのあたりですか。
- 5) ご家族は、何か信仰していますか。
- 6) 購読している新聞・雑誌・愛読書は何ですか。
- 7) 支持政党等ありますか
先日の選挙にはいきましたか。
- 8) 政治に関心がありますか。
- 9) 労働組合についてどう思いますか。
- 10) 結婚出産後も働き続けようと思っておりますか。
- 11) 結婚・妊娠・出産のご予定はございますか。

これらの質問をすることが職業安定法や、男女雇用機会均等法に抵触することになり、ハローワーク等からは是正指導を受ける場合があります。また、そうでなくても、昔から面接の手法として、多数の面接官が同席したり、求職者の意見を否定するなどの圧迫面接などは「ハラスメント行為」を連想させる可能性もあることから、昨今では注意が必要です。具体的な対策として、自社で面接マニュアルを作成したり、事前に面接官同士の打合せを実施することによってしっかりと準備しましょう。採用時において、お困り事がございましたら、お気軽にご相談下さい。



『どこにでもある会社のどこにもない魅力 地方建設業の成功事例に学ぶ勝ち残り戦略』

荒木 恭司(著)
 幻冬舎(2022/4)

「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞を受賞した島根電工株式会社で代表取締役を務めた荒木恭司氏の著書です。

【感想】

島根電工グループが拠点を設ける島根県・鳥取県は日本の中でも特に経済環境の厳しい2県とされています。経済状況や景気の指標となる2018年度の県民経済計算の値は、鳥取県が全国で最下位、島根県が下から3番目となっており、さらに人口も少ないため、BtoC事業を展開する場所としては厳しい環境といえます。このように企業を取り巻く事業環境が決して良いとは言えない中でも、島根電工は小口工事事業で年間75億円の売上をあげています。

その成功要因として、特に「マーケティング」と「人を大切にする経営」の両輪があげられます。

①MVV(使命感・理念・未来像)の見直しによって、持続的にお客様から必要とされる企業へ！

→自社の役割を工事ではなく、「お客様に快適な環境を提供する」というサービス業へと転換
 (例:古田土会計の場合、「土業」から「中小企業のサポート業」へ)

②顧客視点で、お客様の潜在的なニーズを掘り起こす

→「お客様の悩みを自分事」として共感し、その解決を提案・実施することで感動創造

③社員の給料から経営目標を立てる

→経営目標の作り方のスタートは、社員の生活を支えるために必要な利益を算出することから

【以下引用】

・今後、設備工事の数は減っていくはずですが。今では、配線工事をしなくてもスマートフォンや無線LANで電話やインターネットが使えます。そうなったときに、工事だけを手掛ける会社のままであれば、間違いなく仕事なくなります。しかし、自らの役割をサービス業と定義し、お客さまに快適な環境を提供するのを事業の目的とすれば、話は変わります。設備工事が一切なくなった世の中でも、快適さを求める人がいなくなることはありません。「わが社は快適な環境を提供する」という立ち位置なら、どんな時代にも対応できるはずですが。

・「これはいいませんか」という御用聞き営業は今後、さらにインターネットにそのポジションを奪われていきます。そうした営業パーソンを介在なしで売買が行われる市場があるのに、なぜいまだに彼らがお客さまを訪問しているのかというと、お客さまは営業パーソンからの提案を求めているからにほかなりません。経営者としては、いかに提案営業ができる営業パーソンをより多く育てるかを考えていく必要があります。

・ただしお客さまを神様扱いし、なんでもかんでも言いなりになってはいけません。あくまで社員第一主義です。お客さまと社員の両方を大事にすることで、選ばれる会社となるのです。

本書を読むことで、「人を大切にする経営」×「マーケティング(顧客視点)」を用いて、自社にしかない魅力を築き上げるヒントをえられるかもしれません。