

”資産税のプロ”シリーズ第2回（全2回）

資産税の仕事は三段階

プロの問題解決業務とは ～法人編～

2023年8月1日

税理士 **本郷 尚**

税理士法人タクトコンサルティング

第1部

事業承継税制と生存退職金

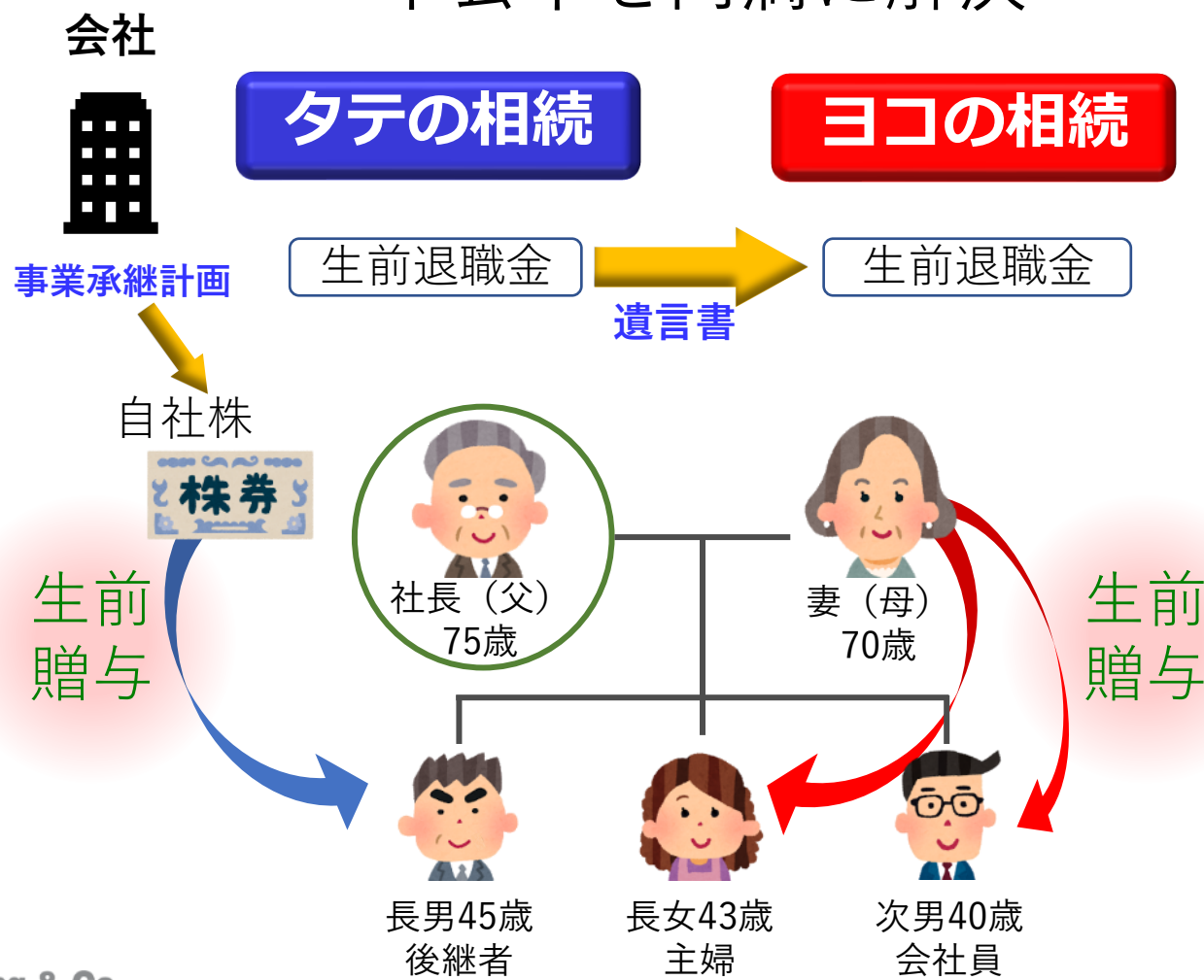
- タテとヨコの相続 ～不公平を円満に解決～
- 退職金に対する考え方の違い
- 引退、決断の決め方
- 社長の引き際

事業承継税制の活用 ～生前退職～

タテとヨコの相続

～不公平を円満に解決～

無税
(納税猶予)



1/2 課税

新事業承継税制が実施される

- 株式が実質無税（納税猶予）で承継できる
- 会社の財産がすべて“贈与(相続)”される
- 株価対策不要となる
- 納税資金対策は不要となる
- 後継者にとっては、断然有利
- 株式（財産）と地位（役員報酬）が承継される

(例) $400\text{万円} \times 12\text{ヶ月} = 4,800\text{万円}$
 $4,800\text{万円} \times 10\text{年} = 4.8\text{億円}$

非後継者（弟姉妹）の不満

- 後継者として育てられ、（他の兄弟姉妹）は、
他者の地位と経済的地位が「同じ場所
関係」にある
- 一時的に、他者の地位（経済的地位）
を維持する必要がある
- 他（兄弟姉妹）は、他者の地位を維持する
必要がある

税法と民法の矛盾

民法	民法
債権の発生 (債権の消滅)	債権の発生 (消滅)

① 債権の発生

② 債権の消滅

③ 債権の発生

④ 債権の消滅

⑤ 債権の発生

債権の発生 債権の消滅

タテ と ヨコ の 相 続

- 親族（配偶者）が、事業承継税制の適用に当たって
（タテ）とした場合に、配偶者が事業承継税制の適用
を受け、遺贈税が、遺贈税の税率が適用される
（タテ適用）
- 配偶者（遺贈者）が、遺贈税が、事業承継
税制の適用に当たって、適用される

社長の退職金の目安

一般的に実務・裁判例で使われている適正額の計算法

最終月額報酬 × 勤続年数 × 平均功績倍率※1 = 適正退職金

退職金に関する税金

退職金に関する税金

項目	課税対象額	税率	課税方法
退職金	退職金総額	20%	退職金総額
退職給付	退職給付総額	20%	退職給付総額
退職手当	退職手当総額	20%	退職手当総額
退職金控除	退職金総額	20%	退職金総額
退職給付控除	退職給付総額	20%	退職給付総額
退職手当控除	退職手当総額	20%	退職手当総額
退職金控除の特例	退職金総額	20%	退職金総額
退職給付控除の特例	退職給付総額	20%	退職給付総額
退職手当控除の特例	退職手当総額	20%	退職手当総額

退職金に対する考え方

社長本人	<p>1. 退職金の総額を把握する</p> <p>2. 退職金の内訳を確認する</p> <p>3. 退職金の支払時期を確認する</p> <p>4. 退職金の受け取り方法を確認する</p>
奥様	<p>1. 退職金の総額を把握する</p> <p>2. 退職金の内訳を確認する</p> <p>3. 退職金の支払時期を確認する</p> <p>4. 退職金の受け取り方法を確認する</p>
後継者 (次期社長)	<p>1. 退職金の総額を把握する</p> <p>2. 退職金の内訳を確認する</p> <p>3. 退職金の支払時期を確認する</p> <p>4. 退職金の受け取り方法を確認する</p>
非後継者 (弟姉妹)	<p>1. 退職金の総額を把握する</p> <p>2. 退職金の内訳を確認する</p> <p>3. 退職金の支払時期を確認する</p> <p>4. 退職金の受け取り方法を確認する</p>

引退、決断の決め手

決めない	放置すると
<p>退職金、退職金、退職金 退職金、退職金、退職金 退職金、退職金、退職金</p>	<p>退職金、退職金、退職金 退職金、退職金、退職金 退職金、退職金、退職金</p>



退職金、退職金、退職金
退職金、退職金、退職金

退職金、退職金、退職金
退職金、退職金、退職金



決断の決め手

従来の決断方法
直感
直感で決断する



従来の決断方法
直感
直感で決断する



- 1. 直感で決断する
- 2. 直感で決断する
- 3. 直感で決断する
- 4. 直感で決断する
- 5. 直感で決断する
- 6. 直感で決断する

現実が違う！



社長の引き際

	現役続行	70代からの生き方
生き方	会社を第一とする生き方	会社とプライベートを区別する生き方
責任	会社全体の責任を負う	自分の責任範囲を明確にする
人材	優秀な人材を育てる	優秀な人材を確保する
家族	家族との時間を削る	家族との時間を大切にする
人間関係	会社内外の人間関係を築く	会社内外の人間関係を維持する
価値観	会社を成長させる価値観	会社を維持する価値観

男と女の価値観の対比

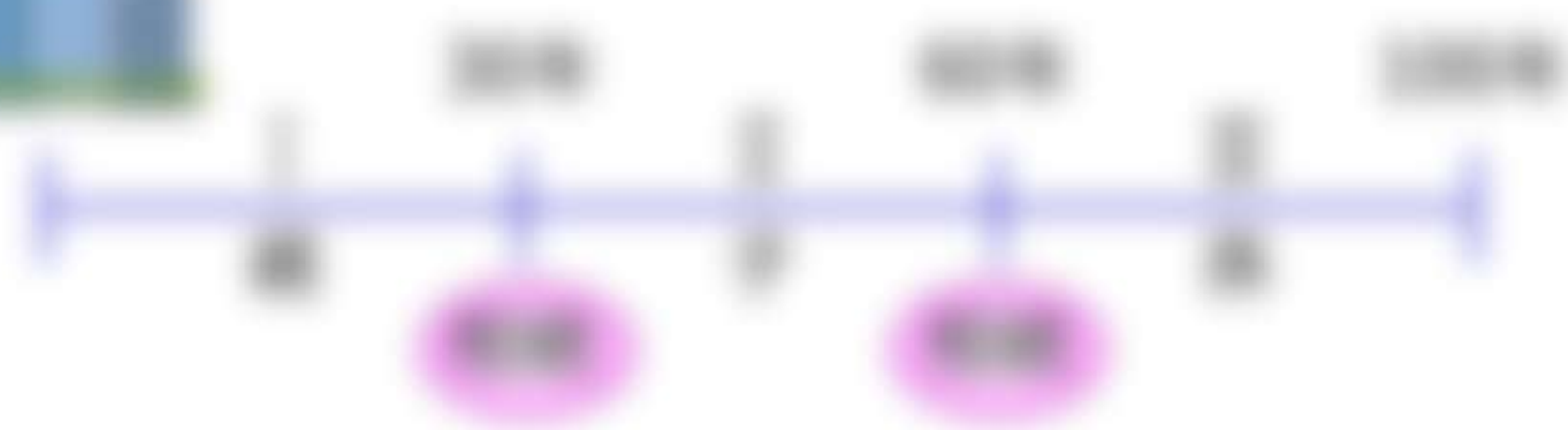
	男性 (夫・息子)	女性 (妻・娘)
価値観	価値観	価値観
価値観	価値観	価値観
価値観	価値観	価値観
価値観	価値観	価値観
価値観	価値観	価値観
価値観	価値観	価値観
価値観	価値観	価値観

第2部

ビルオーナーの悩みを解決する 「不動産共有解消の進め方」

- 不動産M&Aの検討実務

相続を繰り返すと…会社もビルも共有に！



- 株式会社、有限会社、合資会社、合弁会社、共同出資会社
- 有限責任持株会社、有限責任合資会社、有限責任合弁会社
- 有限責任持株会社、有限責任合資会社、有限責任合弁会社、有限責任共同出資会社

特色

人	個人、個人、個人、個人 
物	個人、個人、個人、個人 
お金	個人、個人、個人、個人 

駅前ビルの現実問題

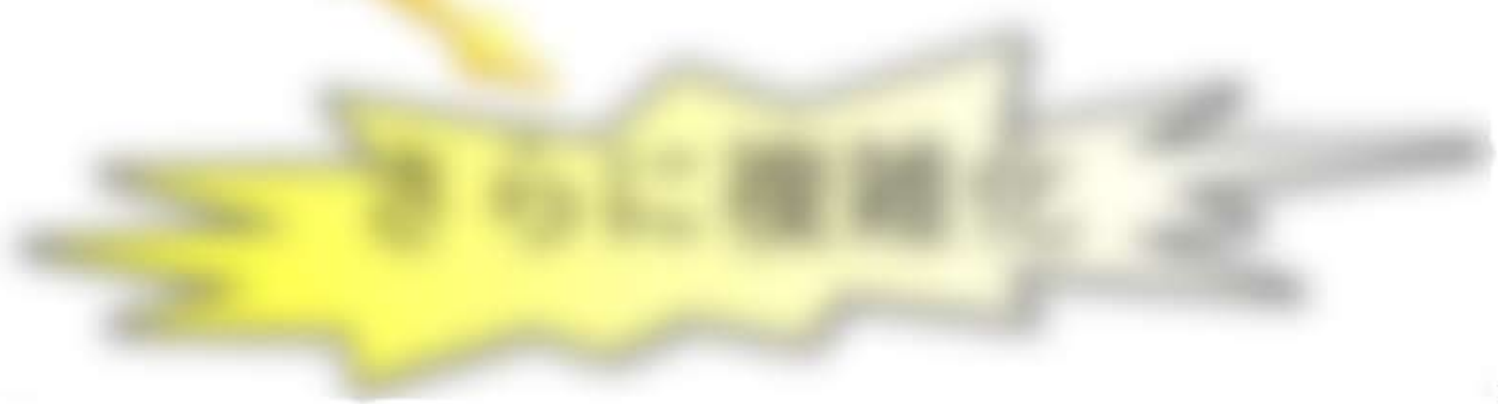
- テナントが撤退
- 家賃の減額申請
- 借入金（保証金）の返済問題
- 経営不安（この先どうなる？）
- 地震・水害・災害の不安



資産の出口を求めて ～先送りはあり得ない～

- 借入金や売掛金など
- 貸付金や買掛金など

資産の売却



動かない、動けない、オーナーの気持ち

- 動きたくない
- 今まで守ってきた
- 売ったら税金でなくなる
- 分けたら失ってしまう
- この先どこへ行く？



お客様の話を聞く



- ※ 何を聞か、誰しんでいいかのか
- ※ 何が問題なのか
- ※ 一人で話さず、別居関係者から
- ※ 家族に聞かぬ角度から
- ※ 別居者の事情を理解する
- ※ 黙らして話さず、話すまで聞く

A decorative border at the top of the page consisting of a series of repeating, stylized, grey, stepped geometric shapes.

第3部

法人精算スキーム

A decorative border at the bottom of the page consisting of a series of repeating, stylized, grey, stepped geometric shapes.

目的

数回にわたる相続によって、株主が細分化した法人個人の共有化した不動産問題を、一気に解決します。

資産売却や売却益の分割においては、様々な手法と税制優遇等を駆使することで関係者の手取り額を最大化。

「優良なマンション建て替え」により、住む、貸す、売る、自由な選択が出来ます。

仕組み（一例）



ポイント

POINT 1

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

POINT 2

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

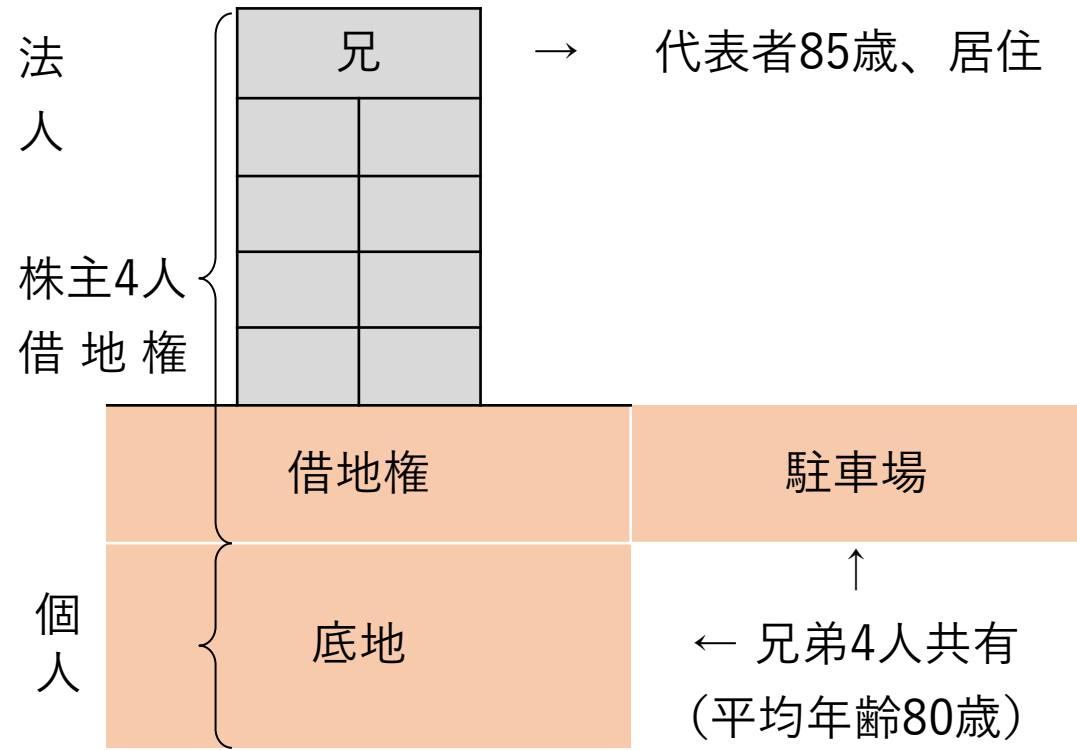
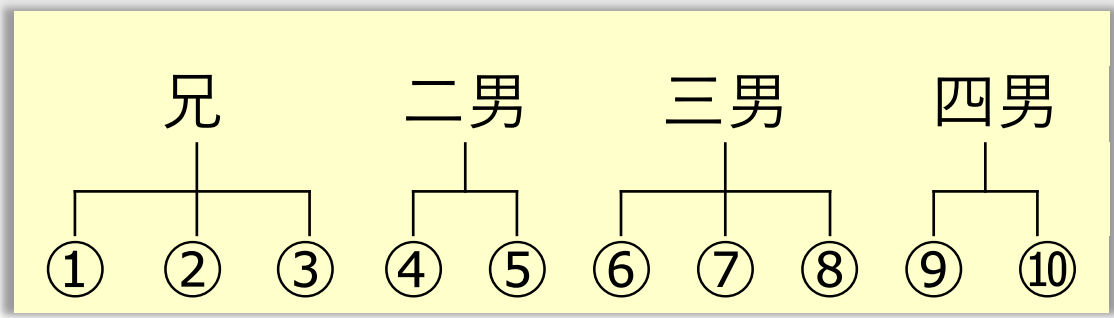
① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

POINT 3

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬	⑭	⑮	⑯	⑰	⑱	⑲	⑳	㉑	㉒	㉓	㉔	㉕	㉖	㉗	㉘	㉙	㉚	㉛	㉜	㉝	㉞	㉟	㊱	㊲	㊳	㊴	㊵	㊶	㊷	㊸	㊹	㊺	㊻	㊼	㊽	㊾	㊿
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

共通問題点 (事例から)



誰が?

80代の親でなく、
45~50代の
子の世代が動く

現状と問題点

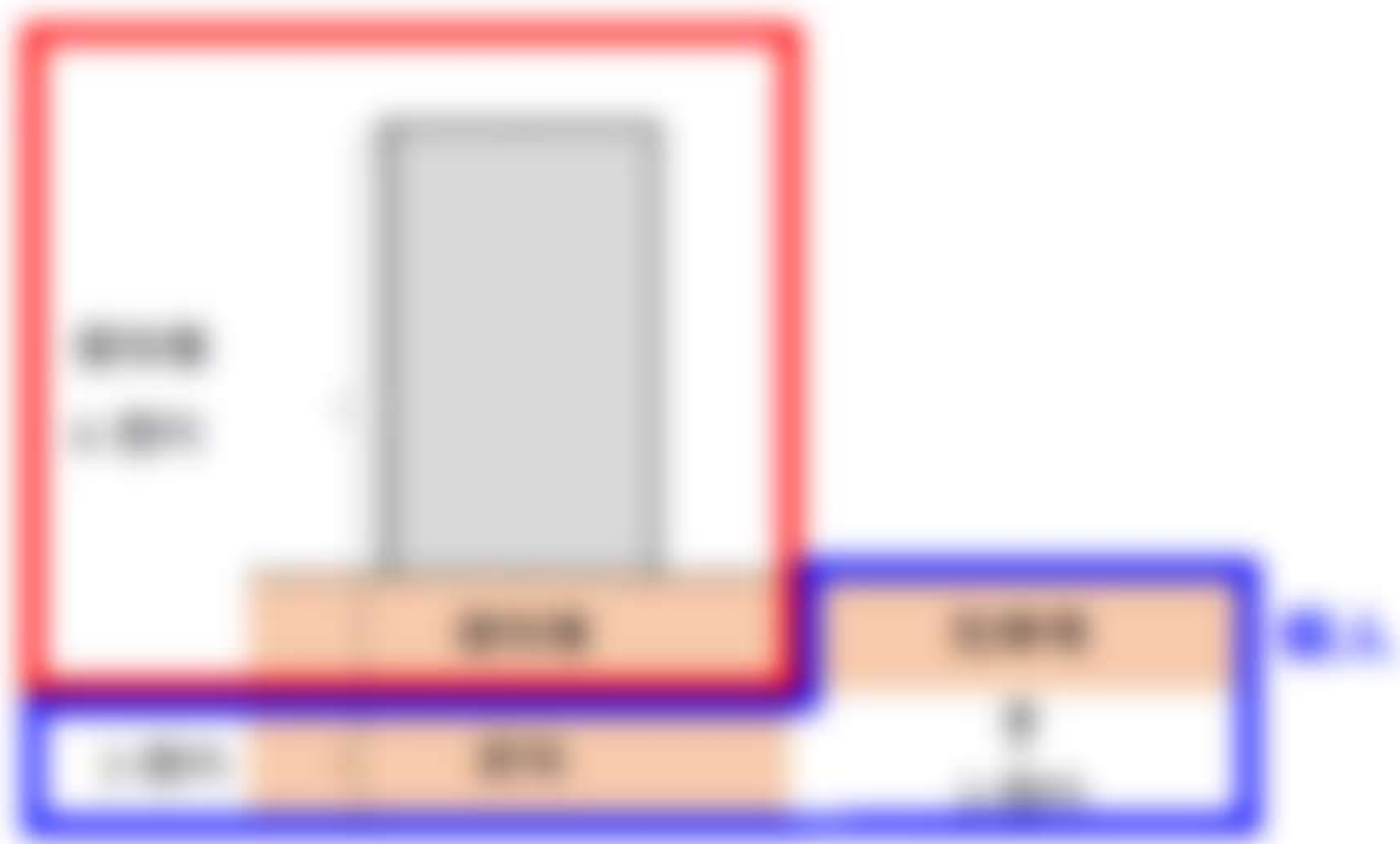
【現状】

- 法人がビル所有（借地権）、株主4人（兄弟所有）、代表者居住、底地兄弟共有
- 隣接駐車場、兄弟共有

【問題点】

- 建物、築50年、老朽化、株主、土地共有者、高齢化、平均年齢80歳 → 各人の子供合計10人、将来さらに複雑化する

- 問題解決 (問題解決) 法、専門療法、
アセスメントなどによる治療法、解決策
提供
- 個人と個人の生活一貫性
- 問題解決の過程を重視
- 個人の成長、個人の生活、問題解決の一貫
性、問題解決、個人生活の成長
- 問題解決の過程



個人のお金の出入りと手取り額

種別	金額	種別	金額	合計
給与	100,000	社会保険料	(10,000)	90,000
退職金	50,000	税金	(10,000)	40,000
年金	10,000	雑所得	(10,000)	0
利息	5,000	雑所得	(5,000)	0
配当	5,000	雑所得	(5,000)	0
雑収入	10,000	雑所得	(10,000)	0
雑支出	(10,000)			
合計	185,000			185,000

※ 雑所得は、給与所得、退職所得、雑所得、雑損失、雑収入、雑支出の合計から、社会保険料、税金、雑所得の合計を控除した金額です。

※ 雑所得は、給与所得、退職所得、雑所得、雑損失、雑収入、雑支出の合計から、社会保険料、税金、雑所得の合計を控除した金額です。

手取り額

種別	金額	合計
給与	100,000	100,000
退職金	50,000	150,000
年金	10,000	160,000
利息	5,000	165,000
配当	5,000	170,000
雑収入	10,000	180,000
雑支出	(10,000)	170,000
合計	185,000	170,000

A decorative border at the top of the page consisting of a series of repeating, stylized, grey, stepped geometric shapes.

第4部

不動産M&Aの検討

A decorative border at the bottom of the page consisting of a series of repeating, stylized, grey, stepped geometric shapes.

M&Aと不動産売却の比較 ①

1 不動産売却

項目	不動産売却	株式売却	株式売却
売却時期	即時	即時	即時
売却価格	市場価格	市場価格	市場価格
売却コスト	売却手数料	売却手数料	売却手数料

2 M&A (株式売却)

項目	株式売却	株式売却	株式売却
売却時期	即時	即時	即時
売却価格	市場価格	市場価格	市場価格
売却コスト	売却手数料	売却手数料	売却手数料

M&Aと不動産売却の比較 ②

① 売却価格の比較
② 売却にかかる費用の比較

③ 売却にかかる期間の比較

売却価格 - 売却費用 = 売却利益



不動産M&Aのメリット

- ① 物件による価値増大効果を一気に発揮する
- ② 複数の物件、複数の法人が手を取り合える
- ③ 複数の物件を同時に、一括売却にできる
- ④ 物件が自由に賃貸活用、複数の法人が出来る

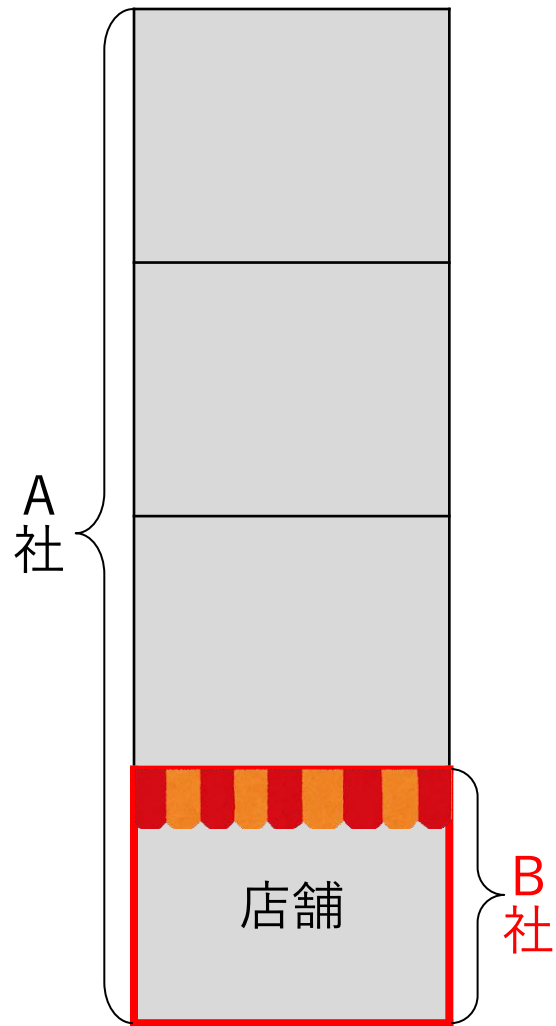
不動産M&Aの活用 ～不動産保有会社の場合～

① 事業用、住宅用不動産
取得 → 法人への取得、取得で課税される

② 事業用、住宅用不動産 (取得費)
取得で課税される、譲渡課税は
課税されない **※**

③ 事業用、住宅用、取得費は課税される、
譲渡課税は課税される

所有と経営を分離した会社のM&A



- ① 店舗部門をB社として
新会社を設立、社員移転
(退職金支払)
- ② A社とB社と賃貸借契約締結
又は、B社移転、立退料
- ③ A社は、不動産M&Aで売却

居住と店舗の確保への対応



- 1. 事業者の確保が重要
- 2. 業種別支援が必要
- 3. 業種別、業種横断的支援、業種別支援と業種横断的支援の連携が必要
- 4. 業種別、業種横断的支援の連携が必要
- 5. 業種別、業種横断的支援の連携が必要

買い手のメリット

① 一層増大する競合が購入意欲を

増大、競合増、競合増大、一層増大、競合増大
購入意欲を増大させます。

一層増大する競合が購入意欲を増大させ、一層増大する競合
購入意欲を増大させます。

② 競合が増大する競争的に対策、競合増大の 競争的に対策。

③ 競合が増大する競争的に対策、競合増大の 競争的に対策。

売り主の表明保証とは

- 権利の瑕疵がないことを、買手は表明保証を受ける
- 権利の瑕疵があることを、買手は表明保証を受ける
- 権利の瑕疵があることを、買手は表明保証を受ける
- 権利の瑕疵があることを、買手は表明保証を受ける
- 権利の瑕疵があることを、買手は表明保証を受ける
- 権利の瑕疵があることを、買手は表明保証を受ける

不動産M&Aのビジネスモデル

① 不動産M&Aのビジネスモデルの概要

- ② 不動産M&Aのビジネスモデルの構成要素
- ③ 不動産M&Aのビジネスモデルの収益構造



④ 不動産M&Aのビジネスモデルの課題

- ⑤ 不動産M&Aのビジネスモデルの今後の展望

⑥ 不動産M&Aのビジネスモデルのまとめ

- ⑦ 不動産M&Aのビジネスモデルの参考文献
- ⑧ 不動産M&Aのビジネスモデルのお問い合わせ

第5部

売却後の相談

- 生存対策
- 家族対策
- 収入対策
- 相続（贈与）対策

- 売却後の資金をどうする？
- 資産の組み替え
- 不動産投資
- 相続対策

《手取り 2 億円をどうするか？》

- ① 手許に1億円
1億円 → 資金運用
- ② 個人終身年金（年6%、600万円）
夫 → 妻 リレー年金（終身）
(75歳) (70歳)
- ③ 米国ドル建て保険年4%（10年）
元本1億円、利息 年400万円

子供又は孫に贈与する ①

贈与税の課税対象となる贈与の種類

① 贈与税、子供控除
※ 贈与税の課税対象となる

② 贈与税
※ 贈与税の課税対象となる
※ 贈与税の課税対象となる



子供又は孫に贈与する ②

① 贈与税の課税対象となる贈与

① 親から子供への贈与

- 贈与税の課税対象となる贈与 (贈与税 10%)
 - (1) 贈与財産 - 贈与税の課税対象となる贈与 (贈与税 10%)
 - (2) 贈与税の課税対象となる贈与 (贈与税 10%)

② 贈与税の課税対象となる贈与 (贈与税 10%)

- 贈与税の課税対象となる贈与 (贈与税 10%)

③ 贈与税

- 贈与税の課税対象となる贈与 (贈与税 10%)

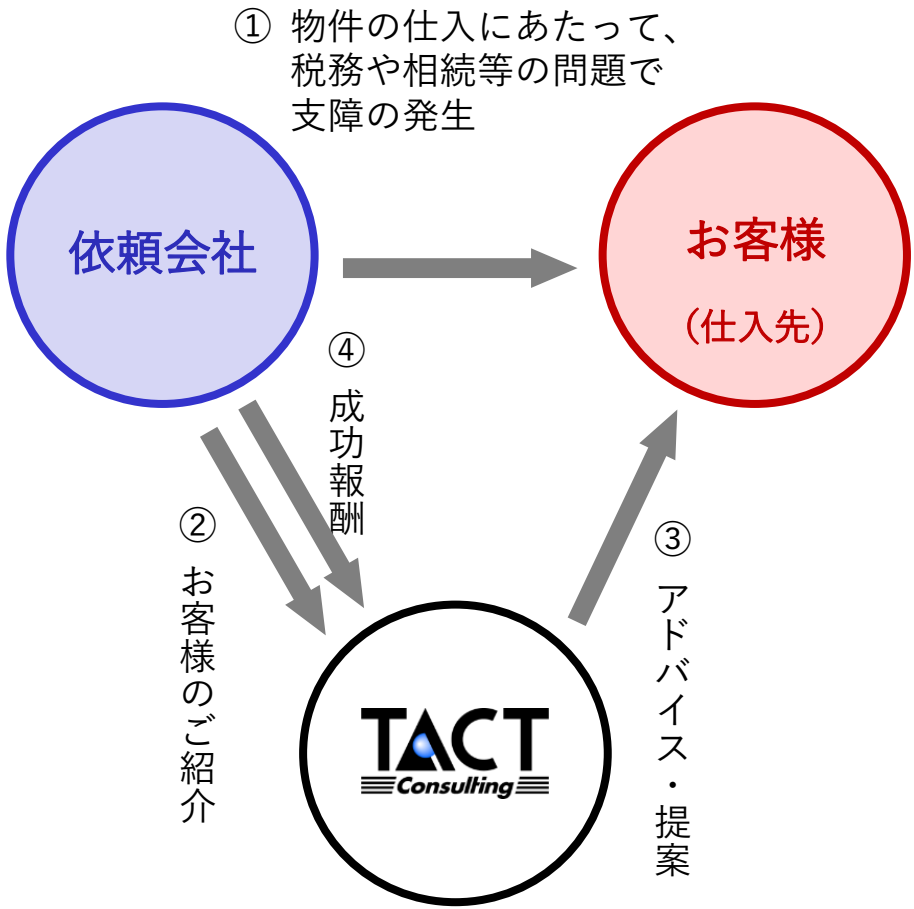
贈与税の課税対象となる贈与 (贈与税 10%)

ドル建て保険運用の注意点

- ※ 為替変動で運用する為のリスク
- ※ 為替変動による、為替リスクの発生
- ※ 為替変動による運用コストの増加
（為替変動による運用コストの増加、為替変動による運用コストの増加）
- ※ 為替変動による運用コストの増加、為替変動による運用コストの増加
- ※ 為替変動による運用コストの増加、為替変動による運用コストの増加
- ※ 為替変動による運用コストの増加、為替変動による運用コストの増加

業務提携

業務提携の概要について



- お客様が抱える問題の解決に向けて、税務コンサルティングやアドバイスを行い、物件売却の意思決定を促します。
- 上記のコンサルティング・アドバイスにあたって、お客様に費用は発生致しません。
(ご成約時に御社に費用のお願いをさせていただきます)
- ご希望によって、お客様のご相続対策まで踏み込んだご相談をお受け致します。

税理士 本郷 尚 (ほんごう たかし)



昭和48年	税理士登録	
昭和50年	本郷会計事務所開業	
昭和58年	株式会社タクトコンサルティング	設立
平成14年	税理士法人タクトコンサルティング	設立
平成24年	株式会社タクトコンサルティング	会長に就任
令和2年	株式会社タクトコンサルティング	顧問に就任

不動産活用・相続・贈与・譲渡など資産税に特化したコンサルティングを展開。
資産税を軸足とした税理士として、執筆、講演に注力。

《主な著書》

ポイントがよくわかる マンガ 都市型 定期借地権(70年)のススメ (住宅新報出版)
女は4つの顔で相続する ～娘、嫁、妻、母～ (白揚社)
ポイントがよくわかる マンガ 不動産M&A入門 (住宅新報出版)
笑う税金 ～過剰申告は不要～ (タクトコンサルティング)
女の相続 six stories (タクトコンサルティング)
資産税コンサル、一生道半ば ～タクトコンサルティングの40年～ (清文社)
相続の6つの物語 ～資産を使って楽しく生きる「自遊自財」～ (日本経済新聞出版社)
こころの相続 ～幸せをつかむ45話～ (言視舎)
継ぐより分ける相続 (タクトコンサルティング)
発想を変えれば人生が変わる 生前相続 (文芸社)
改訂新版 がんばれ大家さん! (清文社)
心をつかめ! コンサルタント (住宅新報社)

会社案内

商号	税理士法人タクトコンサルティング 株式会社タクトコンサルティング 行政書士法人タクトコンサルティング
所在地	東京都千代田区丸の内2-1-1明治安田生命ビル17F Tel.03-5208-5400 Fax.03-5208-5490 https://www.tactnet.com/

▶ 役員・顧問

氏名	株式会社	税理士法人
山田 毅志	代表取締役社長	代表社員
田中 陽	専務取締役	代表社員
久保田 佳吾	取締役	代表社員
平松 慎矢	取締役	代表社員
小野寺 太一	取締役	代表社員
本郷 尚	顧問	

▶ 従業員数・資格者数

	従業員数	44 名
資格者数	税理士	28 名
	公認会計士・税理士	8 名
	社会保険労務士	2 名
	不動産鑑定士合格者	2 名



税理士・公認会計士の専門家集団として、個人・法人に対する税務サービスを提供することは勿論のこと、税務・会計の領域を基盤として、現状分析、問題点の抽出、解決手法の立案・実行、税務調査対応という総合的コンサルティング業務を提供いたします。

全国約550の会計事務所等と提携し、お客様に対して最適な資産承継の手法を提案・対策の実行から税務申告まで一貫したコンサルティングサービスを提供しています。

▶ 業務内容

相続対策と相続税申告

円満相続（遺産分割）、納税資金確保、相続税の軽減、贈与・譲渡等

事業承継対策

自己株(金庫株)・増資・減資等の資本政策、納税猶予・免除制度、種類株式、自社株信託等

資本政策コンサルティング

持株会社の活用、金庫株（自己株式の取得）、種類株式等による株主対策等

組織再編成コンサルティング

合併・会社分割・株式交換・株式移転・現物分配等

親族外承継(M&A、MBO)コンサルティング

企業の買収・合併・株式交換・事業譲渡等の企画立案、助言、仲介業務等

社団・財団法人コンサルティング

設立支援、相続・事業承継対策への活用、公益財団法人等に対する非課税寄付手続、組織再編等支援等

医療法人コンサルティング

開業、経営支援から事業承継・資産対策までの助言、プランニング等

マリンプロジェクト

船舶オーナー企業の資産税の問題解決、海外進出、船舶所有・運用の新スキームの考案等