相続・贈与・事業承継が専門です。

資産税NEWS

THE PROPERTY NEWS
FROM KYOTO CERTIFIED TAX ACCOUNTANT COMPANY

平成28年11月1日
11
No. 128

今月のQ&A

先日、「マンション高層階に増税」と報道されました。
内容を教えて下さい。

父親から事業を引き継ぎました。
会長として会社に残ってもらった方が良いでしょうか？

京都税理士法人
KYOTO CERTIFIED TAX ACCOUNTANT COMPANY

今月のお知らせ

新小冊子　無料進呈のご案内

相続時の不安を解消！

相続の不安を拭い去る小冊子

「 相続玉手箱 」

～ 相続のウソ？ホント？ ～

編著：京都税理士法人

- ◆ 相続が発生したら、いつまでに何をすればいい？
- ◆ 突然、相続税の申告書が送られてきたのですが？
- ◆ 相続時に家族名義の預金はどう扱われるの？
- ◆ 遺産分割の注意事項は？

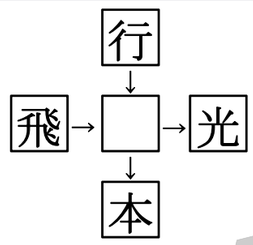
数多くの相続に携わってきたノウハウを生かして相続に関する小冊子を作成しました。
この小冊子は相続の疑問にお答えする１冊となっております。

無料進呈しております。ご希望の方は下記までお気軽にお申し込み下さい。

<お申し込み・お問合せ先>
京都税理士法人 京都本社　財産管理部　**☎075-693-6363**
受付：杉本　<お電話受付時間>9:00-17:00（土日祝除く）

今月のクイズ

真ん中の□に漢字を入れて、二字熟語を４つ作ってみましょう！
ただし熟語は矢印の方向に読みます。



（①行→□　②飛→□
③□→本　④□→光　の4つの二字熟語が出来ます。）

※　正解は次号資産税NEWSにて発表いたします。

※　前号（No.127 平成28年10月号）の解答は【次】でした。

■■■■■■　お問い合わせ　■■■■■■

京都税理士法人
KYOTO CERTIFIED TAX ACCOUNTANT COMPANY
〒601-8328京都市南区吉祥院九条町３０番地１ 江後経営ビル
TEL：075-693-6363 FAX：075-693-6565 URL：http://www.ego-kcc.com

01 今月のトピックス

Q 先日、「マンション高層階に増税」と報道されました。内容を教えて下さい。

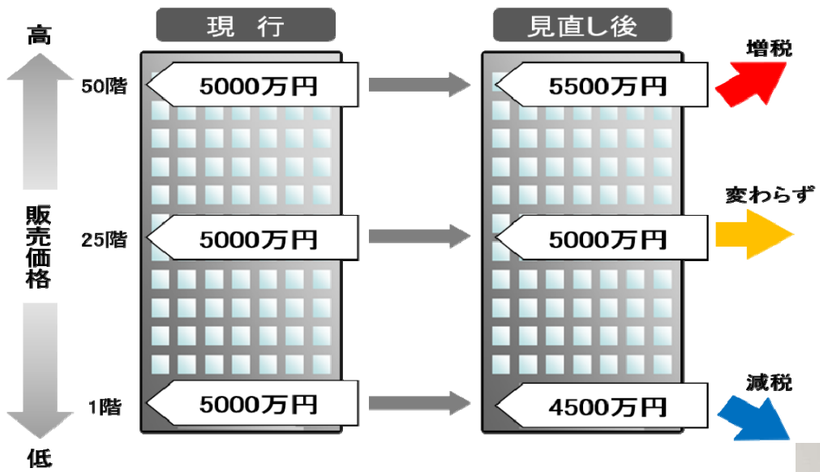
A 早ければ2018年以降に引き渡す新築物件から20階以上の高層マンションは固定資産税と相続税が引き上がる予定です。

「タワーマンション節税」なるものが話題となっています。
市場価格の高いマンションは、実際の購入価格と相続税の評価額との差が大きいため、その差額によって相続税額を低く抑えることができるというものです。

マンションの相続税の評価額は「土地は路線価、家屋は固定資産税評価額」です。都心部では土地の単価は高いですが、マンション購入者全員で共有していますので、1人当たりの持分は少なくなるため、評価額は低くなります。

また、高層マンションでは高層階になればなるほど分譲価格は上がりますが、間取りや広さが同じ部屋であれば、低層階と高層階では相続税の評価額は変わりません。最上階の部屋を購入できれば、節税効果は最大になるというわけです。

評価ルール見直しのイメージ



今回の規制の対象は20階以上の高層マンションと報道されています。

早ければ2018年以降に引き渡す新築物件から20階以上の
高層階マンションの固定資産税と相続税が引き上がる予定です。

税理士　江後慎太郎

02 連載！事業承継のススメ

Q 父親から事業を引き継ぎました。会長として会社に残ってもらった方が良いでしょうか？

A 実質の経営者が誰なのかをはっきりさせる事が重要となります。

今回「ヒト」の問題を考えてみしょう。

事業承継の場面ではご質問の様に「前経営者が会長職について会社に席を残す」事はよくあります。もちろん会長職として残って頂く事について問題はありません。

しかし実際の現場では「会長職に就いた前経営者が口を出してくる」といった不満を後継者からの相談として受ける事が多々あります。

前経営者からすれば会社は自分が育ててきた子供みたいなものです。会社の規模が小さければその思いはより強くなる傾向にあるようです。

前経営者のアドバイスは長年の経験から導き出されたものであり非常に大きな助けになります。しかし行き過ぎたアドバイスでは経営判断に迷いが生じます。では具体的にはどのように事業を引き継ぐべきなのでしょうか？

後継者に事業を引き継ぐには次の様な項目が考えられます。

- **社内の各部署のローテーション**
  社内の各部署の現場を肌で感じ必要な経験と知識を習得する事
  社内の人間関係の形成を目的とします。

- **責任あるポストへの就任**
  経営者としての自覚を目覚めさせ、リーダーシップを発揮させる事を目的とします。

- **取引先への紹介**
  自社の事を理解した上で取引先を訪問する。交渉術、折衝能力の向上を目的とします。

上記の様な段階を計画的に踏み、例えば「5年後には経営権すべてを委譲する」など、意思疎通をお互いはっきりさせる事が重要です。
引退の時期がはっきりし、また後継者の甘えもなくなります。
現場では私たちも前経営者と共に会社を見てきた立場ですので口を出したい気持ちは良く分かるつもりですが、会社の行く末を見守る忍耐力も必要なのかもしれません。

主任　牧本