

# 相続税・贈与税関係改正 ～平成27年1月1日以降の相続・贈与について適用～

## 1. 相続税の基礎控除の引下げ ・税率構造の見直し

相続税はバブル期に基礎控除の大幅引上げや税率構造の緩和が行われたままになっていましたが、課税割合が低下し、富の再分配機能が低下しているとの問題が指摘されるようになりました。このため、平成25年度税制改正で基礎控除の引下げ・最高税率の引上げなどの見直し(実質増税)が行われ、平成27年1月1日から適用されることとなりました。

### (1) 基礎控除の引下げ

改正前 (～H26.12.31相続分)	改正後 (H27.1.1相続分～)
5,000万円+ (1,000万円×法定相続人数)	3,000万円+ (600万円×法定相続人数)
	改正前の6割に引下げ!

### (2) 税率構造の見直し (相続税)

課税標準額	改正前 (～H26.12.31相続分)		改正後 (H27.1.1相続分～)	
	税率	控除額	税率	控除額
1,000万円以下	10%	0	10%	0
3,000万円以下	15%	50万円	15%	50万円
5,000万円以下	20%	200万円	20%	200万円
1億円以下	30%	700万円	30%	700万円
2億円以下	40%	1,700万円	40%	1,700万円
3億円以下			45%	2,700万円
6億円以下	50%	4,700万円	50%	4,200万円
6億円超			55%	7,200万円

例えば、相続税の課税対象となる財産の総額が7,900万円で法定相続人の数が3人(法定相続分各1/3)の場合における改正前と改正後の相続税を比較してみると次の表の通りとなります。

改正前は相続税がかかりませんが、改正後には相当額の相続税が発生することになり、今回の改正の影響が大きいことが判ります。

	改正前 (～H26.12.31相続分)	改正後 (H27.1.1相続分～)
財産の総額	7,900万円	
基礎控除額	8,000万円 (算式)5,000万円+(1,000万円×3人)	4,800万円 (算式)3,000万円+(600万円×3人)
基礎控除後の総額	0円	3,100万円
相続税額	0円	315万円 (算式)(3,100万円×1/3×15%-50万円)×3人

## 2. 贈与税の見直し

高齢者が保有する資産の若年世代への移転を促進し、消費拡大を通じた経済活性化につなげるため、贈与税の最高税率を相続税に合わせる一方で、子や孫が受贈者となる場合の税率構造が緩和されました。

### ■税率構造の見直し (贈与税)

課税標準額	改正前 (～H26.12.31相続分)		改正後(H27.1.1相続分～)			
	税率	控除額	一般の贈与		直系尊属から20歳以上の者への贈与	
200万円以下	10%	0	10%	0	10%	0
300万円以下	15%	10万円	15%	10万円	15%	10万円
400万円以下	20%	25万円	20%	25万円		
600万円以下	30%	65万円	30%	65万円	20%	30万円
1,000万円以下	40%	125万円	40%	125万円	30%	90万円
1,500万円以下	50%	225万円	45%	175万円	40%	190万円
3,000万円以下			50%	250万円	45%	265万円
4,500万円以下			55%	400万円	50%	415万円
4,500万円超			55%	640万円	55%	640万円

## 3. その他相続税・贈与税に関する改正

相続税・贈与税の課税範囲の拡大に伴い、土地所有者の居住や事業の継続、未成年者・障害者への税負担などを考慮して次のような改正が行われることになっていますのでご注意ください。

- (1)小規模宅地等の相続税の課税価格計算の特例(適用範囲の拡充)
- (2)非上場株式等の納税猶予制度(適用要件の緩和など)
- (3)未成年者控除及び障害者控除(控除額の引上げ)
- (4)相続時精算課税制度(適用範囲の拡充)

※上記の他、平成25年4月1日から平成27年12月31日までの間の特例として教育資金贈与の非課税制度が設けられています。(既報9月号)

(みらいコンサルティンググループ)

## 「実行力」に裏づけされた「事業計画」をつくる ～4つのポイント～

皆さまもご承知の通り、いわゆる「中小企業金融円滑化法」が2013年3月末で「期限切れ」となりました。

同法のもとで、元金返済猶予、返済期間の延長等の支援を受けながら経営改善に取り組み、着実に成果を上げている企業がありますが、計画どおり経営改善が進まずに「支援内容の変更を再度依頼せざるを得ない」企業もかなり多くあります。

資金繰り悪化要因の大半は「事業の不振」であることから、企業間での「結果・成果」の違いには、「経営課題に対する根本的な解決」に向けた「実行力」の違いが大きく影響していると思われます。

そこで、「実行力のある事業計画」を作るための4つのポイントを以下にご紹介いたします。

### 1. 実態の「直視」

まずは、事業や財務状況の「実態」「事実」をしっかりと把握して受け止めることから始まります。

現実を直視して、問題の「表面的現象」ではなく「真の原因（真因）」を追及していくことで「真の解決策」が見えてきます。

### 2. 幹部・社員との「共有」

事業計画は幹部・社員の「腹に落ちたもの」（「頭」で理解するだけでなく、「心」で納得する）であることが重要です。

そのためには実際に経営者と幹部が議論を重ねて共同で作った事業計画であること、および社員とも目標・目的や施策について「共有」することにより、作った計画に「魂を入れる」ことが非常に重要です。

### 3. 施策の「具体化」「数値化」

「抽象的・総花的な内容の施策」や「実行計画が曖昧な施策」ではほとんど実現できません。期限、責任者、数値目標などを明確にし、施策数は「多すぎない」ことも大事です。数人で20も30も同時に施策を実行するなど物理的に不可能です。

計画策定時の「気合い」はわかりますが、「実行できる」レベルを現実的に考え、それを具体化・数値化することで計画未達を防ぐことができます。

### 4. 徹底的な「進捗管理」

事業計画策定後は、最低でも月次で「施策の進捗状況」を確認すること、そして計画との差異原因をとことん追求し、対策を全員で考えて軌道修正していきます。

「先送り」を絶対に容認せず（「経営者の覚悟」が必要）、いかに「先回り」して手を打てるかがポイントです。

（みらいコンサルティンググループ）