

2019年7月1日発行

# ANGLE

アングル Vol. 70

ービジネスに新しい視点(アングル)をー

7月号

## 経営メモ

P1.2

今月のテーマ:「ユニコーンの正体」  
グループ代表 中村 亨

## 税務トピックス

P3

「仮想通貨課税の明確化  
～ 2019年度税制改正より～」

## 相続 / 事業承継トピックス

P4

「贈与税の配偶者控除」の改正

## M&A / 財務トピックス

P5.6

「M&A 成功確率向上のポイント ～ 買収後の管理～」

## お知らせ①

「ハラスメント対策セミナー」  
<7月10日(水)開催>

P7

## お知らせ②

M&A 成功確率向上セミナー 2019  
「買い手が押さえておくべき最新トピックス」  
<7月17日(水)開催>



次号(2019年8月号)はお休みさせていただきます



CREAS  
CORPORATE ADVISERS

## 「ユニコーンの正体」

今月の  
テーマ

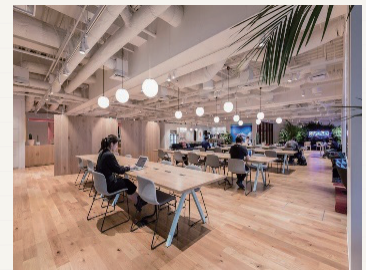
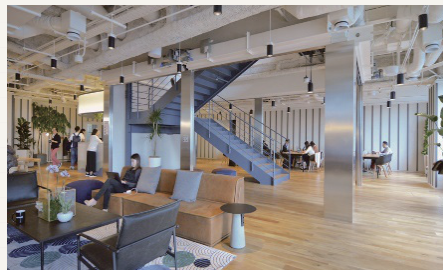
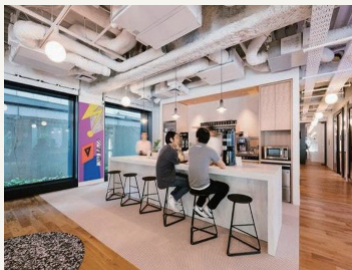
グループ代表 **中村 亨**  
Nakamura Toru



アメリカの巨大ユニコーン（時価総額 1,000 億円以上の未上場企業）であるウィーワーク（本社：ニューヨーク）をご紹介します。

昨年 2 月の日本上陸後、ANGLE vol.63（2018 年 8 月号）の経営メモでも取り上げましたが、一見レンタルオフィス事業者にはしか見えない彼らと、その他の事業者との違いは何なののでしょうか。

スタートアップ企業の動向を調査・分析する CB インサイツが公表したレポートを基に、筆者もその正体に迫ってみたいと思います。（参考：日本経済新聞電子版／2019 年 5 月 27 日）



### 現状

有料会員（入居者）27 개국、40 万人以上—

マンハッタンでは、JP モルガン・チェースやゴールドマンサックスを上回り、最大のオフィステナントとなったウィーワーク。

東京でも六本木アークヒルズや GINZA SIX、丸の内北口ビルなどで開設し、横浜・大阪・福岡にも展開しています。今年中に 30 施設以上を目指しているそうです。

近くロンドンでも民間最大のオフィステナントとなる見込みで、その拡大の勢いは非常にすさまじいものです。

では、ウィーワークはどうやって稼いでいるのでしょうか。

**答えは「まだ稼いでいない」が最も近いでしょう。**

創業から 9 年ずっと赤字だと発表されています。昨年と比べて会員数が 2 倍強の伸びとなっても、過度に評価されているとの指摘も少なくありません。

主要株主のソフトバンクグループも、株式市場の動向や複数の投資パートナーの反対で、当初よりも出資額を縮小したといいます。

## ビジネスモデルの正体

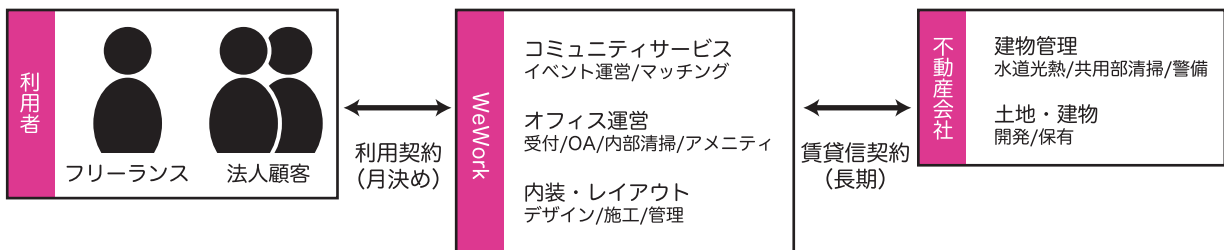
その他のレンタルオフィス事業者との一番大きな違いは、イノベーションです。

文字通り、既存のモノである不動産に対して、ソーシャルメディアから収集したビッグデータを分析するなど斬新な切り口で新たな価値＝「コワーキング（協業）によるビジネスチャンスの創出」を生み出している点に尽きると思います。

そういった意味では、彼らはテクノロジー企業であり、創業者である CEO、アダム・ニューマン氏が「ウーバーに車が必要で、エアビーアンドビーにマンションが必要なように、当社にはたまたまビルが必要だった」と発言している通りではないでしょうか。

### WeWorkの基本的なサービス内容

WeWorkはビルオーナー（不動産会社）とオフィスの賃貸契約を結び、月決めでユーザーに転貸する。法人顧客は内装・レイアウト作業や日常のオフィス運営から解放されるだけでなく、ビジネスマッチングなどのコミュニティサービスを受けられる。



上図で「基本的な」と謳うサービスも、内容を見る限り、オリジナリティに溢れた付加価値がちりばめられています。このように、誰にでも出来そうでいて、出来ないことをやってのけた点に、ユニコーン企業として突出した理由がありそうです。

今後はビッグデータをフル活用して、オフィス体験の最適化を目指すウィーワーク。協業に関心のない企業にとっても、なくてはならない存在になるのではないのでしょうか。

企業が更なる成長を見据えていくには、やはりイノベーションの力が必要だと言わざるを得ませんね。改めて、既存のビジネスを様変わりさせることの意義を感じました。



## 「仮想通貨課税の明確化～2019年度税制改正より～」

ここ数年で大きく注目されることとなった仮想通貨（暗号資産）の取引に絡み、今年3月までの数年間に全国で少なくとも50人と30社が総額約100億円の申告漏れを国税局から指摘されたと報道されました。

2017年末に主要通貨の相場が20倍に高騰しており、この頃に多額の売却益を得たのに税務申告をしなかったり、実際よりも少なく申告したりしたケースが相次いだとみられています。

2019年度税制改正により、法人税法上での取り扱いが明確化され、時価評価等をはじめとする規定が創設された仮想通貨の課税について解説いたします。

### ■主な改正の内容

#### (1) 適用時期と期末評価方法

適用時期	区分	法人税法上の評価方法
2019年4月1日以後に終了する事業年度～	活発な市場が存在する仮想通貨	時価法 帳簿価額（簿価）と期末時点の時価との差額について評価損益を計上
	活発な市場が存在しない仮想通貨	原価法

※活発な市場が存在する仮想通貨とは？

→下記の全てに該当する仮想通貨をいいます。

- イ 継続的に売買価格等の公表がされ、かつ、その公表がされる売買価格等がその仮想通貨の売買の価格又は交換の比率の決定に重要な影響を与えているものであること。
- ロ 継続的に上記イの売買価格等の公表がされるために十分な数量及び頻度で取引が行われていること。
- ハ 次の要件のいずれかに該当すること。
  - ①上記イの売買価格等の公表がその法人以外の者によりされていること。
  - ②上記ロの取引が主としてその法人により自己の計算において行われた取引でないこと。

法人が期末に保有する仮想通貨に関しては、活発な市場が存在する仮想通貨は、実際に売却をしていなくても、時価評価を行い、損益を認識する必要があります（経過措置あり）。保有する仮想通貨に多額の含み益がある場合等は、注意が必要です。

#### (2) 仮想通貨の譲渡損益

##### ① 譲渡損益の計上時期

原則として仮想通貨の譲渡に係る契約をした日の属する事業年度の益金の額又は損金の額に算入されることになりました。

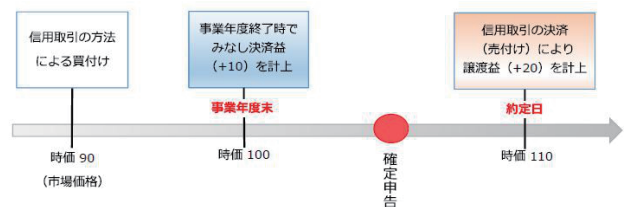
##### ② 譲渡原価の算出方法

移動平均法又は総平均法による原価法  
(法定算出方法：移動平均法による原価法)

#### (3) みなし決済

法人が事業年度末に有する未決済の仮想通貨の信用取引については、事業年度末に決済したものとみなして計算した損益相当額をその事業年度の益金の額又は損金の額に算入することになりました。

○ 仮想通貨信用取引の方法による買付けを行い、翌事業年度においてその仮想通貨の売付けを行ったケース（法61①㉗、法令118の6⑨）



#### (4) 経過措置

2019年4月1日前に開始し、かつ、同日以後に終了する事業年度については、会計上、仮想通貨の時価評価を行っていない場合には、上記(1)及び(3)の規定を適用しないことができます。

仮想通貨については、消費税も含め、取り扱いが複雑となっております。また、個人が保有する仮想通貨については、取り扱いが異なります。ご不明点や疑問点等がございましたら、お問い合わせください。

日本クレアス税理士法人

お問い合わせ先は ☎ 03-3593-3236  
✉ info@j-creas.com

シニア 小室 啓太



## 「贈与税の配偶者控除」の改正

民法は民事法分野の核となる法律で膨大なルールが納められている法律です。一部のルールを一旦変更すると関連のある各方面に大きな影響が出るため、民法は簡単に内容を改正するのに不向きな性質を持ちます。

そのような中、2018年7月6日「民法及び家事事件手続法の一部を改正する法律」が成立され、相続に関する実務において大きな影響が出ると予想されています。民法のうち相続法の分野については、1980年以来、実質的に大きな見直しはされてきませんでした。その間にも社会の高齢化が更に進展し、相続開始時における配偶者の年齢も相対的に高齢化しているため、その保護の必要性が高まってきました。

今回は、「民法及び家事事件手続法の一部を改正する法律」において定められる長期間婚姻している夫婦間での贈与税の配偶者控除に関する改正について説明いたします。

### (1) 贈与税の配偶者控除とは？

婚姻期間が20年以上の夫婦の間で、居住用不動産又は居住用不動産を取得するための金銭の贈与が行われた場合、基礎控除110万円のほかに最高2,000万円まで控除できるという特例です。

生前贈与があつてから3年以内に贈与した人が亡くなり、贈与された人が遺産を相続した場合は、生前贈与された財産は相続財産に加算され相続税の課税対象になりますが、贈与税の配偶者控除を適用して贈与された財産は、3年以内に相続があつたとしても相続財産には加算されないメリットがあります。

### (2) 現行制度の問題点

これまで、配偶者に自宅を生前贈与した場合、贈与税の配偶者控除を利用した分の価額は相続税の計算上は相続財産への持ち戻しの対象にはなりません。民法上は「特別受益」とみなされるため相続財産に持ち戻されることになり、遺産分割協議あるいは遺留分減殺請求の対象にされることになっていました。

つまり民事上においては、自宅の生前贈与は配偶者にとっては単に財産を先払いされただけということになるので、被相続人が配偶者に多くの財産を残したいと考えて実行したとしてもその効果はなかったのです。

### (3) 改正内容

改正によって婚姻期間が20年以上の夫婦間でなされた自宅の生前贈与については民事上も持ち戻しの対象外となり、遺産分割の対象から外れることになりました。これによって、自宅以外の相続財産だけが遺産分割の対象になるので、配偶者に生活資金を残しやすくなる効果が出てきます。

### (4) 改正時期

本制度の施行日は、2019年7月1日です。

施行日前にされた遺贈または贈与については、本制度は適用されません。



日本クレアス税理士法人

お問合わせ先は

☎ 03-3593-3236

✉ info@j-creas.com

執行役員 税理士

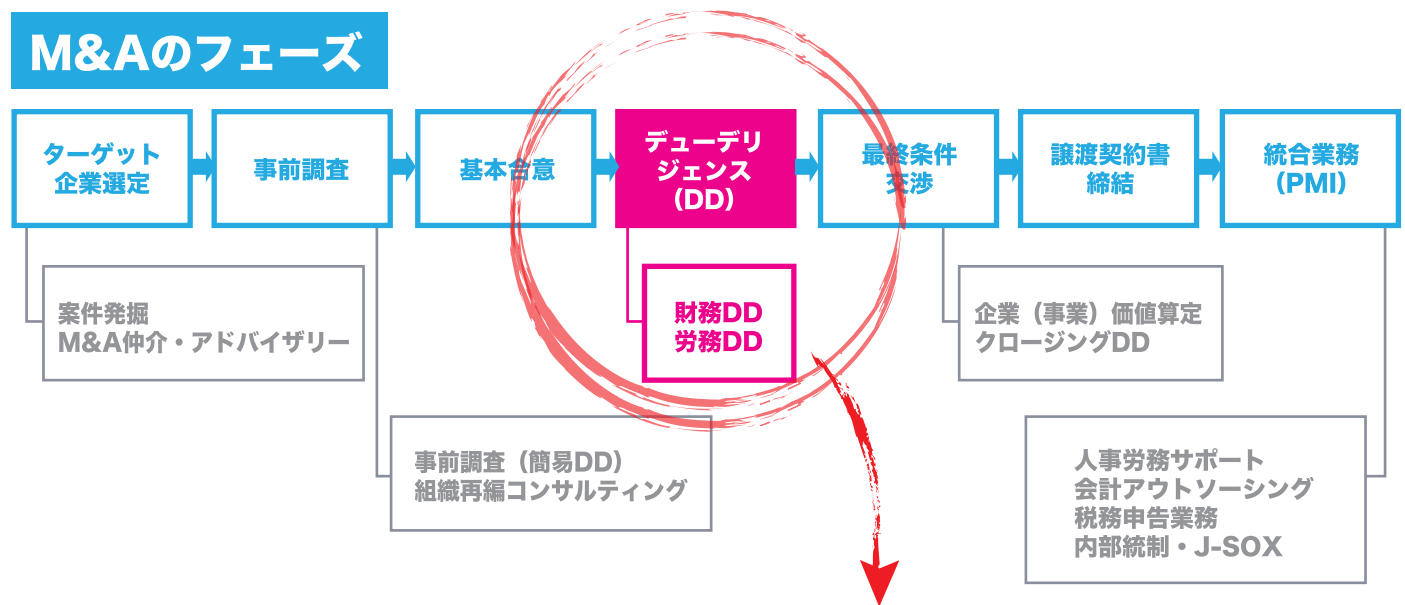
中川 義敬



## 「M&A成功確率向上のポイント～買収後の管理～」

最近、企業の経営戦略の一手段としてM&Aを活用される事例が増えており、これに伴って当社でも買い手企業様から財務デューデリジェンス（買収対象会社に対する財務調査）の依頼を受けるケースが増えていきます。

財務デューデリジェンスを実施する際には、対象会社の財務内容に関する調査に加えて、買収後に求められる管理体制を実現するために対応すべき課題の洗い出しを行います。この対応すべき課題は、買い手企業が求める管理レベルによっても異なりますが、一般的に以下のような項目が挙げられます



**まずは課題を洗い出して  
実態を把握することが今回のポイント！**

### ① 経理体制

未上場会社では、経理財務業務について長期間にわたり特定の担当者が実施しているケースや1名で担当しているケースがあります。この場合、長年相互牽制が効かない状況が続いており、その担当者独自のルールで経理処理が行われている場合や不正が行われていることも珍しくありません。記帳担当者と財務担当者の分離やチェック体制を構築するとともに、従来の業務に加えて下記②～⑤のような項目についても対応が必要となるため、経理体制の増強が求められます。

### ② 会計処理基準

会計処理基準として現金主義を採用している会社については、会社の実態純資産や実態損益を把握するために発生主義への修正を行います。発生主義への修正は、売掛金や買掛金、経過・未経過勘定の計上のほか、引当金の計上や減損会計、退職給付会計、資産除去債務会計等の適用、買い手企業がIFRS（国際財務報告基準）を採用している場合にはIFRSを適用した場合の影響額の算定を行います。なお、これらの修正事項は財務デューデリジェンスにおいて抽出されますので、これを毎月または毎期の決算において帳簿に反映することになります。

### ③ 原価計算の実施

買収対象会社がメーカーの場合、期末決算における在庫評価について製品は売価の60%、仕掛品は40%など、売価に一定率を乗じて算定し、原価計算を実施していないケースもよく見受けられます。税務上は一定の在庫評価方法を毎期継続して適用していれば指摘されない場合もありますが、製造原価を正しく把握して製品別採算管理に役立てるためにも適正な原価計算を実施することが必要です。

原価計算制度の導入は、最終的にはシステム対応されるケースがほとんどですが、原価計算方法の検討にあたっては機械製造業であれば部品展開表、食品製造業であればレシピなど、製品の製造に必要な原材料投入量等をまとめたものが多くの場合用意されていますので、これらをヒントに原価計算方法を決めていきます。

### ④ 月次決算の早期化

買収対象会社の中には、月次決算の確定までに1ヶ月以上かかる会社も多くあります。月次決算は会社の任意ですので期限はなく、中には月次決算を行っていない会社もあります。

しかし、月次決算の本来の目的は、毎月の業績や資産・負債の状況を把握し、1ヶ月間の成績を検証して翌月以降の経営に役立てることです。したがって、まずはできるだけ早く月次決算を確定させて会社の現状をいち早く把握することが重要です。なお、上場会社の場合には一般的に翌月10～15日頃には月次決算を確定させています。

### ⑤ 報告体制

上記④に関連しますが、月次決算を実施していてもその結果は社長のみに報告され、幹部には共有されず取締役会も開催されていないケースもよく見受けられます。この場合、明確な目標や目的がないまま日常業務が行われているおそれがあります。

取締役会は、会社の現状を把握し、問題点や今後の方向性を検討し、意思決定する場です。毎月の月次決算を取締役に報告し、改善策の検討や翌月以降の行動指針の策定に役立てることにより会社経営のPDCAサイクルが確立されます。

また、買収後には親会社への報告も毎月行われることになります。

このように買収対象企業からみれば、これまでの経理業務に加えて「量」及び「スピード」への対応が短期間で求められることとなります。「やること」と「やらないこと」を決めたうえで、新しく「やること」についてはその目的と優先順位を明確に経理担当者に伝えることにより、売り手と買い手が目標を共有してM&Aを成功に導いてほしいと思います。

株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティング

お問い合わせ先は

☎ 03-3593-3238  
✉ caa-info@co-ad.com

執行役員 公認会計士 江角 英樹




**お知らせ①「ハラスメント対策セミナー」**

**7月10日(水) 15:00 ~ 17:00 (受付 14:30 ~) [先着 60名様]**


ハラスメント予防・相談・通報の観点から、最新の動向を踏まえ徹底解説！  
ハラスメント問題解決のスペシャリストである日本クレアス社会保険労務士法人の社会保険労務士と、法人と連携して数多くの事件に対応している弁護士が、実務対応のポイントをお伝えします。法改正前の事前準備としてお役立てください。

- **会場** 東京本社セミナールーム
- **対象管理職** 人事担当者
- **参加費** 無料
- **定員** 60名様(先着順)
- **お問い合わせ** セミナー事務局  
電話 03-3593-3236 Eメール seminar@j-creas.com

《講師》



弁護士  
小山 浩章



日本クレアス  
社会保険労務士法人  
社会保険労務士  
中山 啓子

詳細・お申込みは、ウェブサイトをご確認ください！

**日本クレアス セミナー**

**GO**

**お知らせ② M&A 成功確率向上セミナー 2019「買い手が押さえておくべき最新トピックス」**

**7月17日(水) 13:30 ~ 16:50 (受付 13:00 ~) [定員 50名様]**

M&A は企業規模問わず経営戦略の一つとして浸透しつつあり、M&A 件数は高い水準で推移しています。本セミナーでは、M&A を成功に導くために各フェーズで買い手が押さえておくべき事項について、「戦略」「交渉」「スキーム」「税務」「人事労務」「財務会計」の6つの視点から各専門家が解説します。

- 13:30-14:00 **「M&A の成否を決める戦略立案のヒント」**  
グループ代表 中村 亨
- 14:00-14:30 **「売り手から選ばれる買い手の共通ポイント」**  
企業提携第2部 部長 木下 正康
- 14:30-15:00 **「買収スキーム検討のヒントと株価算定のトレンド」**  
執行役員 公認会計士 中原 抗三
- 15:10-15:40 **「最新の組織再編税制と税務トピックス」**  
執行役員 税理士 中山 隆司
- 15:40-16:10 **「人事労務デューデリジェンスの重要性と PMI 成功のヒント」**  
マネージャー 社会保険労務士 中山 啓子
- 16:10-16:50 **「M&A における税務会計上の留意点と買収後の管理ポイント」**  
執行役員 公認会計士 江角 英樹



- **会場** 東京本社セミナールーム
- **参加費** 無料
- **定員** 50名様(先着順)
- **お問い合わせ** セミナー事務局  
電話 03-3593-3239 Eメール ma@co-ad.com

詳細・お申込みは、ウェブサイトをご確認ください！

**日本クレアス セミナー**

**GO**

**お問い合わせ先**

日本クレアス税理士法人  
日本クレアス社会保険労務士法人  
株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A  
株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウントティング

- 電話 03-3593-3235 (代表)
- URL <https://j-creas.com/>
- Eメール [info@j-creas.com](mailto:info@j-creas.com)

日本クレアス税理士法人  
コーポレート・アドバイザーズ

公式 Instagram  
随時更新中



**東京** **大阪** **千葉**