

# ANGLE

アングル Vol. 75

ービジネスに新しい視点(アングル)をー

3月号

**P1** 経営メモ  
今月のテーマ：2020年「びっくり10大予想」  
グループ代表 中村亨

**P2** 相続・事業承継トピックス  
「認知症700万人時代を見据えて - 『家族信託』を用いた生前対策 -」

**P3.4** 税務トピックス  
令和2年度税制改正  
「オープンイノベーション促進税制の創設」  
「居住用建物の仕入れ税額控除の適正化」

**P5.6** セミナーレポート  
大好評のセミナーシリーズ!!M&A 成功確率向上セミナー 2020  
事例で学ぶ、買い手が押さえておくべき M&A 最新トピックス

**P7** お知らせ①  
徹底解説！令和2年度税制改正セミナー  
<3月25日(水)・6月24日(水)開催>

お知らせ②  
M&A 成功確率向上セミナー 2020「事例で学ぶ、買い手が押さえておくべき最新トピックス」  
<5月19日(火)・7月16日(木)開催>



# 2020年「びっくり10大予想」

今月の  
テーマ

グループ代表 **中村 亨**  
Nakamura Toru



1月末から、テレビも、インターネットも、新聞も「コロナウイルス（新型肺炎）」問題に関する報道が日々続いています。2月6日時点で政府は、コロナウイルスによる感染症を、法律に基づく「指定感染症」と「検疫感染症」にする政令を施行し、感染が疑われる人でも入院やそれに伴う医療費の公費負担を可能としました。

このような事態になるとはだれが「予想」したのでしょうか？！

さて、毎年年初にはその年に起こりそうなサプライズを「予想」として発表する株式市場の関係者がいます。今月号では、その予想をいくつか掲載して、2020年を読み解いてみたいと思います。

まず、日経ヴェリタスが年初1月12日号で掲載した、市場関係者の2020年「びっくり予想」。

韓国通貨危機（9）や任天堂の買収（5）、米ドル一強時代の崩壊（3）など驚きの予想を出しています。

そして次に、ニューヨークの金融街、ウォール街のご意見番といわれるパイロン・ウィーン氏の、同じく2020年「びっくり予想」を掲載します。

こちらは、当然のことながらマーケットをグローバルに捉えており、日本に関する言及が全くない点が何とも寂しいです。

最後に政治リスク研究グループである米国のユーラシア・グループの考える2020年「10大リスク」です。

こちらでもまた日本が「蚊帳の外」となっているのが気になります。

## ■市場関係者の2020年「びっくり予想」

- 1 5G・半導体が先導し日経平均株価3万円突破
- 2 日本政府が脱石炭・脱原発にかじを切り、再生エネルギー関連株が急上昇する
- 3 中国のデジタル通貨発行で新たな基軸通貨になり、米ドル一強時代が崩壊
- 4 日本のメガバンクが2行体制になり、国内メガバンクと証券大手が合併する
- 5 GAFAによる任天堂やソニーなど日本の代表的企業の買収
- 6 トランプ政権と対立したパウエルFRB議長が辞任
- 7 トランプ大統領がEUへの圧力を強め、米欧貿易戦争状態になる
- 8 ドル円相場の年間レンジが3円幅にとどまる
- 9 韓国で通貨危機発生
- 10 ドイツの景気後退で財政均衡の憲法改正、財政出動へ

## ■パイロン・ウィーン氏の2020年「びっくり予想」

- 1 米景気は予測を下回るが景気後退は回避。FRBは1%まで利下げを実施
- 2 不平等と気候変動が米大統領選のテーマに。民主党が11月の選挙で上院を獲得
- 3 米中貿易戦争で中国による知的財産権侵害を抑える包括的な第2段階の合意に達せず
- 4 実験車両での事故でメーカー各社が自動運転の開発を取りやめると声明を出す
- 5 ホルムズ海峡の閉鎖により原油価格は1バレル70ドルに上昇
- 6 S&P500種株価指数は3,500突破。ボラティリティーは増し5%超の調整も
- 7 大手ハイテク企業への政治的監視と社会的反発が強まり、FAANG株のパフォーマンス定価
- 8 英国がEUからの実行可能な離脱を実現し対内直接投資が再開英株相場やポンドが上昇
- 9 世界でマイナス金利が続くものの、需給の緩みから米10年債利回りは2.5%に接近
- 10 ボーイングの小型機「737MAX」の出荷再開。同社株は上昇し相場のけん引役となる

## ■ユーラシア・グループの10大リスク

- |                       |                      |
|-----------------------|----------------------|
| 1 誰が米国を統治するのか         | 6 欧州が米中に対し積極的に争う     |
| 2 技術分野における米中の分断       | 7 気候変動による混乱と政治的不安定化  |
| 3 米中の対立激化             | 8 中東の緊張激化            |
| 4 多国籍企業の経営陣が困難に直面     | 9 中南米の不満増大           |
| 5 インド経済の後退と宗派間対立の不安定化 | 10 トルコのエルドアン大統領による挑発 |

いかがですか？ 20%から30%の確率で類似の事象が起きている、と事後的には言われています。

さて、今年オリンピックイヤー！

コロナウイルス（新型肺炎）が心配ですが、オリンピック後の日本を「予想」して経営を始める、ということが最大のリスクヘッジかもしれません！（まず無事に予定どおりオリンピックの開催にこぎつきたいですね）

## 認知症700万人時代を見据えて -「家族信託」を用いた生前対策-

世界に先駆け高齢化が進む日本では、高齢者の数は年々増加傾向にあり、65歳以上の高齢者は総人口の5人に1人という時代に入っています。また、それに伴い認知症患者数も2015年には65歳以上の7人に1人であったものが、2025年には5人に1人になると予想されており、その数は700万人超といわれています。

政府としても認知症に対する政策の確立は急務であり、認知症施策推進関係閣僚会議においてまとめた「認知症施策推進大綱」をみると、これからの時代は認知症になっても住み慣れた地域で暮らし続ける「共生」と、通いの場の拡大として「予防」の取組を進めることで、社会と認知症患者との共存を可能にすることが重要であるとしています。そこで今回は、認知症対策として期待されている「家族信託」についてお話ししたいと思います。

### ■家族信託とは？

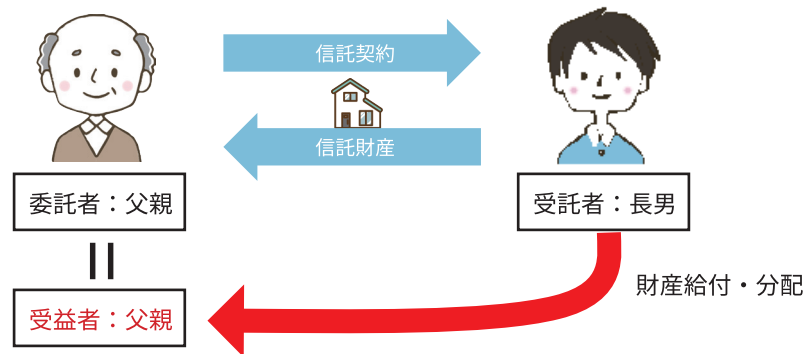
そもそも信託とは、財産の所有者（委託者）がその財産の管理・処分を信頼する者（受託者）に託し、利益を受ける者（受益者）のために目的を定め運営を行う仕組みを言います。その際、報酬を取らない信託を民事信託と呼び、世間では家族信託の愛称で通っています。基本形の登場人物は2人ですがケースにより3人という場合もあり、家族信託は、委託者の意思決定を助けることを目的としています。

- ・委託者...現時点で財産を所有している人
- ・受託者...委託者の財産を管理する立場の人
- ・受益者...委託者の財産を管理したことで生じた利益を受け取る人

通常の財産管理と異なるのは、家族信託は委託者の持つ財産の管理・処分の権限を受益者に移す、という「法律による保護」という点です。

### ■家族信託のイメージ

- ✓ 認知症になった場合に備えて、親子間で家族信託契約を結び、財産の管理、処分等を受託者である長男に任せる
- ✓ 受託者である長男は委託者（父親）に代わって不動産に関する契約、修繕、売買等を行うことができるようになる



#### メリット

- ①生前から、財産管理等を任せられる
- ②信託財産から発生する利益は受益者に帰属
- ③財産帰属者の指定が可能

#### デメリット

- ①他の兄弟が快く思わない可能性がある
- ②相続税の節税対策にはならない
- ③融資を受けている金融機関の理解が必要

認知症になってしまうと、本人の意思表示を明確にできないため、財産の管理・処分などの手続きをすることが出来なくなってしまいます。しかし認知症になる前に信託契約をすることで、特定の方に安心してこれらの手続きを任せることが出来るため、よりベストなタイミングで財産の有効活用・処分などの対策を取ることが可能になります。

日本クレアス税理士法人

<家族信託について、お気軽にお問い合わせください>

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

執行役員 税理士 **中川 義敬**



## 令和2年度税制改正「法人税の改正」 -オープンイノベーション促進税制の創設-

2019年12月12日に税制改正大綱が公表されました。昨年と同様にデフレ脱却・経済再生、地方創生の推進を促進し、中長期的に成長していく基盤を作ることを目的としたものです。

今回は改正の内容から、法人税ではオープンイノベーションに係る措置、消費税では居住用建物の仕入れ税額控除の見直しに関して解説させていただきます。

### 1. イノベーション強化に向けた取組み

イノベーションを持続的・自律的に生み出していくため、企業が保有する内部資金や技術を有効に活用することが求められ、このような企業が事業革新につながるオープンイノベーションを促進する観点から、次世代のイノベーションを担うベンチャー企業への出資に一定額の所得控除を認める新たな税制措置が講じられることとなります。

#### ■ 改正の概要

対象法人（注1）が、2020年4月1日から2022年3月31日までの間に特定株式（注2）を取得し、かつ、これをその取得した日を含む事業年度末まで有している場合において、その特定株式の取得価額の25%以下の金額を特別勘定の金額として経理したときは、その事業年度の所得の金額を上限に、その経理した金額の合計額を損金算入できるようになります。

この特別勘定の金額は、特定株式の譲渡や配当を受けた等の取崩し事由（注3）に該当することとなった場合には、その事由に応じた金額を取り崩して、益金算入します。ただし、その特定株式を取得してから5年を経過した場合には、この限りではありません。

#### ■ 要件等の内容

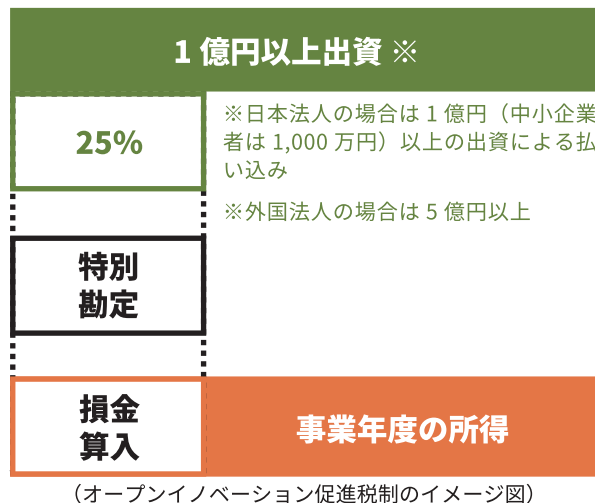
##### （1）対象法人（注1）

- ① 青色申告書を提出する法人
- ② 自らの経営資源以外の経営資源を活用し、高い生産性が見込まれる事業を行うこと又は新たな事業の開拓することを目指す株式会社等よって、国内の事業会社とコーポレート・ベンチャー・キャピタルによる出資が対象であり、投資法人などによる出資は認められない。

##### （2）特定株式（注2）

産業競争力強化法の新事業開拓事業者のうち特定事業活動に資する事業を行う内国法人（設立後10年未滿のものに限る）又はこれに類する外国法人の株式のうち、次の要件を満たすことにつき経済産業大臣の証明があるもの

- ① 株主間の株式の売買による取得でなく、資本金の増加に伴う払込みにより交付されるものであること
  - ② その払込金額が1億円以上（中小企業者にあつては、1,000万円以上とし、外国法人への払込みにあつては、5億円以上）であること 等
- （3）特別勘定を取り崩す事由（注3）
- ① 特定株式につき経済産業大臣の証明が取り消された場合
  - ② 特定株式の全部又は一部を有しなくなった場合
  - ③ 特定株式につき配当を受けた場合
  - ④ 対象法人が解散した場合 等



# 令和2年度税制改正「消費税の改正」 -居住用建物の仕入れ税額控除の適正化-

## 2. 居住用賃貸建物の取得にかかる消費税の仕入れ税額控除制度の見直し

### ■ 改正の概要

2020年10月1日以後に居住用賃貸建物(注4)の仕入れを行った場合、当該居住用賃貸建物の課税仕入れについては、仕入税額控除制度の適用を認めないこととなります(注5)

居住用の不動産賃貸業を営む事業者が、居住用賃貸建物を購入した際、本来は、課税売上がないため、当該建物にかかる消費税の仕入れ税額控除ができませんでした。しかし、金の売買を繰り返し行うことで課税売上割合をかさ上げすることにより、消費税の還付を受けるといったことが横行していたため、今回の改正により、このような消費税の還付スキームが封じられることとなったのです。

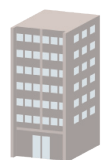
(注4) 居住用賃貸建物

住宅の貸付けの用に供しないことが明らかな建物以外の建物であり、高額特定資産(一の取引の単位につき、課税仕入れに係る支払対価の額(税抜き)が1,000万円以上の棚卸資産又は調整対象固定資産)に該当するもの

(注5) 2020年3月31日までに締結した契約に基づき2020年10月1日以後に居住用賃貸物件の仕入れを行った場合には適用しない。

これまで

#### 居住用賃貸建物購入



- ・家賃収入 10  
(非課税売上)
  - ・課税売上割合 =  $\frac{0}{10} = 0\%$
- よって、仕入税額控除不可

#### 居住用賃貸建物購入 + 金の売買の繰り返し



- ・家賃収入 10  
(非課税売上)
  - ・金の売上 300  
(課税売上)
  - ・課税売上割合 =  $\frac{300}{310} = 96.7\% > 95\%$
- よって、全額 or 課税売上割合分 **仕入課税控除可能**

改正後

居住用賃貸建物について課税売上割合をかさ上げする消費税の還付スキームが封じられます。

上記の改正により、仕入税額控除制度の適用が認められないこととされた居住用賃貸物件について、その仕入の日から同日の属する課税期間の初日以後3年を経過する日の属する課税期間の末日までの間に住宅の貸付け以外の貸付けの用に供した場合又は譲渡した場合には、それまでの居住用賃貸建物の貸付け及び譲渡の対価の額を基礎として計算した額を当該課税期間又は譲渡した日の属する課税期間の仕入れ税額控除に加算して調整します。

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**

ディレクター 税理士 **福島 直樹**  
マネージャー 税理士 **柳本 大至**



大好評のセミナーシリーズ!! M&A 成功確率向上セミナー 2020@東京 霞が関【参加無料】

## 事例で学ぶ、買い手が押さえておくべき M&A最新トピックス

～戦略・交渉・スキーム・税務・人事労務・財務会計～

M&A を成功に導くために必要な事項を解説する人気のセミナー「M&A 成功確率向上セミナー」の2020年の新しいシリーズが始まりました。

セミナーでは、M&A を成功に導くために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」「財務」「人事労務」「財務会計」の6つの視点から各専門家が事例に基づき解説を行っています。

加速度的な少子高齢化に伴う「後継者問題」の解決策として、中小企業のM&Aは増加傾向にあります。一方で、「成長戦略」の一環として、M&Aの有効活用により大手企業グループへの参画を果たし、経営基盤の強化、業績の向上、雇用のさらなる安定を実現させる中小企業が増えているのもM&Aの傾向です。

今回は、当グループの代表が登壇し講演する第1部「M&A成功のポイント」からM&Aの最新の傾向についてご紹介いたします。



### 第1部 戦略

## M&A 成功のポイント

日本クレアス税理士法人 | コーポレートアドバイザーズ グループ代表 中村 亨

### 「成長戦略型」というM&Aの新しいスタイル

最近のM&Aの傾向として、そのスタイルが多様化してきたことが挙げられます。これまでは「事業承継型」や「業界再編型」が大半でしたが、新たに「パートナー選び」という感覚で大手の傘下に入るスタイル「成長戦略型」がここ4~5年でみられるようになってきました。

「成長戦略型」とは、成長余力がある会社がさらに成長を加速するためにあえて大手企業の傘下に入ることであり、スタートアップ企業が大手企業の傘下にイグジットすることが典型的な例です。このような、「パートナー選び」という感覚で買い手企業を探すスタイルは以前はアメリカのみで多く見られ圧倒的でしたが、最近では日本企業でも増加してきました。その意味では、日本企業もアメリカ企業に近づいてきたと言えます。

アメリカではIPO（新規上場）以上に「良い相手に自分の会社を売る」ことの方が一種のステータスになっています。日本でも、「成長戦略型」M&Aの台頭とともに、会社の売却は、良い相手であれば名誉なことだという認識が広まってきており、今まではM&A市場でめぐり会えなかったような会社に遭遇することも増えてきました。つまり買い手にとっては、良い会社、成長余力のある会社を傘下にできるという意味では、またとないチャンスに恵まれた時代になってきたのです。

### 「オーナーイグジット」の若年齢化

M&Aのスタイルが多様化してきた背景の一つに「イグジットの若年齢化」が挙げられます。「LIFE SHIFT - 100年時代の人生戦略 - 」という本がベストセラーになりましたが、現在の若い世代は100歳まで生きる人生を柔軟に考えています。

従来よく見られた事業承継型のM&Aでは、70歳まで社長や会長を勤めた後に会社を売り、悠々自適な生活を送るというパターンでした。他方で成長戦略型のM&Aでは、50代で大手企業に会社を売ってそこで雇われ社長を勤める、あるいはM&Aによって資金を得て2つめの会社を設立するシリアルアントレプレナーとなるケースなど、イグジットの若年齢化が見られます。成長戦略を実現するために戦略的にM&Aを行うことが、現在の出口戦略の特長と言えます。

## 存在感を増してきた投資ファンド

必ずしも高い価格を提示した事業会社に売却が決まるわけではない、という傾向もあります。ある一定金額までは、価格が最も重要であるという傾向は強いです。金融緩和を背景としてか、投資ファンドがその存在感を増しつつあります。

成長戦略型の M&A では、事業会社に売却をしたために得られるシナジー効果等のメリットよりも、「独立性の確保が難しい」「会社に色がついてしまう」というデメリットを嫌い、より自由度が高い売却先を求める傾向があります。事業価値を上げるプロである投資ファンドに売却することで、会社は独立色を確保したまま、成長戦略を実現することを狙いとする M&A が増えてきました。

買い手側からすると「お金だけ出せばいい」ではなく「選んでもらえること」が必要になってきました。それにはファンドとの競争に勝つ必要があり、意向表明の段階で買収後のイメージをどうつけるのかが重要になってきています。

代表による第 1 部「M&A 成功のポイント」では上記で紹介した最新の傾向だけではなく、成功するための戦略を以下の 6 つに分けて詳しく解説を行いました。

- ①どのように買うか？（紹介型・どういう会社を買うべきかから入る「仕掛け型」）
- ②どんな会社を買うか？（開発・浸透・多角化・開拓のマトリックス）
- ③価格をどう考えるか？（見落としがちなかコスト）
- ④シナジー効果を出すためには？（PMI の重要性）
- ⑤どう経営するのか？（PMI の留意点）
- ⑥「買い手で失敗しないコツ」

新しく始まった「M&A 成功確率向上セミナー 2020」では、公認会計士による財務会計の解説、社会保険労務士による人事労務と PMI のポイント、税理士による税制改正を含めた税務トピックスなど、各専門家による深い解説を行っており、グループ企業である当社だからこそできる内容であると自負しています。

### 第 2 部 交渉

#### 売り手から選ばれる買い手の共通ポイント

M&A は、依然として売り手市場が続いています。当社の 成約事例をもとに、売り手が買い手を選んだ際の共通ポイントや交渉上の留意点を紹介します。

### 第 3 部 スキーム

#### 欲しいとこだけうまく買いたい！会社分割・事業譲渡の勘所

M&A で頻繁に利用される会社分割・事業譲渡といったカーブアウトスキームに着目し、株式売買との比較でみたメリット・デメリットを確認するとともに、会社分割・事業譲渡を活用する場合の留意点を解説します。

### 第 4 部 税務

#### 最新の税務トピックス

令和 2 年の M&A に係る税制改正と M&A で留意すべき個別の税務論点をご紹介します。特に後者は「役員退職金」「中小企業税制」「繰越欠損金の引継制限」など、M&A で論点になるポイントを丁寧に解説します。

### 第 5 部 人事労務

#### 人事労務におけるデューデリジェンスと PMI のポイント

簿外債務など労務上のリスクを洗い出し、適切な資産評価を行う「労務 DD」、PMI をスムーズに行うための情報収集を行う「人事 DD」について解説します。

### 第 6 部 財務会計

#### 財務会計上の留意点と買収後の管理ポイント

B/S や P/L の項目を具体的に挙げながら、買収価額に影響を及ぼす事項の把握・調査の重要なポイントを詳しく解説します。また、M&A を成功させる買収後の管理ポイントについても経理体制・帳簿体系・原価計算など実務に沿った内容で解説します。

## INFORMATION

株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A では、M&A に興味がある方、M&A 検討前の情報収集をされている方、オーナー経営者様や企業の M&A ご担当者様に向けてセミナーを開催しております。

セミナーの終了後には、参加者の皆様に各専門家との個別相談を設けております。直接対話を持っていただくことで、貴社独自の課題の洗い出しができ、不安もその場で解消できるなど、早期解決に向けてお手伝いさせていただきます。ご興味がありましたらぜひご参加ください。

開催日など詳細や申込はこちらの QR コードから



## お知らせ① 徹底解説！令和2年度税制改正セミナー

2020年3月25日(水) 13:30～16:50 (受付13:10～) [無料/先着50名様]

2020年6月24日(水) 13:30～16:50 (受付13:10～) [無料/先着50名様]

※両日同じ内容です

令和2年度税制改正大綱を基に、重要ポイントを中心として、  
日本クレアス税理士法人のプロフェッショナルが解説いたします。

令和2年度税制改正大綱では、イノベーション強化に向けた取組み、中小企業等の支援、経済のデジタル化への対応等、デフレ脱却、経済再生を確実なものとするための内容となっております。

その中でも、法人税、消費税の重要なポイントについて実務上の留意点を踏まえ分かりやすく解説いたします。あわせて、連結納税制度の大幅な見直しが行われるため、実務において留意すべきポイントもご説明いたします。

- 会場 東京本社セミナールーム(東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング33階)
- 参加費 無料
- 定員 先着50名様(1社2名様までご参加いただけます)
- お問合わせ セミナー事務局  
TEL 03-3593-3235 Eメール seminar@j-creas.com



詳細・お申込みは、Web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 2020 「事例で学ぶ、買い手が押さえておくべき最新トピックス」

2020年5月19日(火) 13:30～16:50 (受付13:00～) [無料/先着50名様]

2020年7月16日(木) 13:30～16:50 (受付13:00～) [無料/先着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。

- 会場 東京本社セミナールーム(東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング33階)
- 主催 主催：株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A 共催：日本クレアス税理士法人
- 参加費 無料
- 定員 先着50名様(詳細・お申込みはウェブサイトをご覧ください)
- お問合わせ TEL 03-3593-3239 Eメール ma@co-ad.com



詳細・お申込みは、Webサイトをご確認ください!

日本クレアス セミナー GO

### お問合わせ先

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  
株式会社日本クレアス財産サポート

電話

03-3593-3235 (代表)

URL

https://j-creas.com/

Eメール

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

富山

千葉