# ANGLE

Vol.84
夏号
2021.08.01

ビジネスの新しい視点（アングル）を探る情報誌


| | | |
|---|---|---|
| C | 経営メモ | 経営者が企業譲渡を決断するタイミングとは？ …… 1 |
| C | お知らせ | 20周年特設サイトを公開しました …… 2 |
| C | 税務 | インボイス制度／適格請求書発行事業者の登録申請と事前準備について …… 3-4 |
| C | 労務 | 男性への「産休」改正育児・介護休業法が成立！ …… 5 |
| C | 相続 | 「住宅取得資金贈与の非課税措置」改正（令和3年度税制改正） …… 6 |
| C | お知らせ | セミナーのご案内／夏季休暇のお知らせ …… 7 |

「日本の四季」…江戸三大祭りの一つ「深川祭」。日本最大の神輿を誇る本祭は2023年開催予定です。

CREAS
CORPORATE ADVISERS

LONG TERM GOOD RELATION

日本クレアス税理士法人｜株式会社コーポレート・アドバイザーズ

今月のテーマ

# 経営者が企業譲渡を決断するタイミングとは？

グループ代表　中村 亨
Nakamura Toru

-management memo-

コロナ禍にありながら、M&Aによる事業承継は、リーマンショック後の最多を記録した昨年と同じ高い水準で推移しています。むしろ、先の見えない今の経済環境が事業承継の決断を後押ししているのかもしれません。

このマトリクス図は事業譲渡の決断タイミングについて説明したものです。譲渡企業にとっては最良の相手先に「高く評価される」ことが最終ゴールですので、そのベストタイミングは譲渡を検討（＝事業意欲の減退）し始めかつ業績が良い時（①）と言えます。

この「業績×意欲」の考え方は、企業の譲渡だけではなく**事業の推進や撤退、戦略の変更**といった決断を下す時にも応用できるかもしれませんね。

さて先日、企業譲渡の体験談インタビューを開催しました。どのような推移を経て決断に至ったかをご紹介します。

| 会社の業績 | オーナー社長の事業意欲：減退 | オーナー社長の事業意欲：旺盛 |
|---|---|---|
| 良い | ①<br>いまが売り時 | ③<br>売る必要は<br>まったくなし |
| 悪い | ②<br>売れる時に<br>売るべき | ④<br>あらゆる<br>可能性を検討 |

参考：藤井一郎『トップM&Aアドバイザーが初めて明かす中小企業M&A 34の真実』東洋経済新報社

## 中長期的な視点が必要

株式会社システムズコンサルタントは、1979年5月の創業以来、情報システムの提案、構築やサポートを行ってきました。創業者である尾﨑様は**55歳の頃から事業承継を意識**し、セミナーに参加するなど情報収集を始めます。

**60歳手前で社内承継を視野に入れ**、社内の部門長3人に対して権限委譲を進め、後継者候補として育ましたが3人とも資金面をはじめとする経営責任の難しさから、応諾にはいたりませんでした。また、**親族内承継の可能性を考えたのが63歳**。しかし子ども達は職業や生活が確立していていたこともあり断念。最終的には、**64歳の時にM&Aを実施**し、その後2年半は代表取締役を続投し、退任後も1年間は顧問を務められ、**68歳で顧問を退任**されました。事業承継を意識し始めてからM&Aを実施し、代表取締役を退任するまで、**12年もの年月**がかかっています。

## まずは自社の客観的な理解から

冒頭のマトリックスに戻りますと、尾﨑様のケースでは、55歳の時点では①～④の真ん中あたり、譲渡を実行された時点では①だったと分析しています。現在どのポジションであっても**M&Aを選択肢に入れた段階で、早期に自社の客観的な理解(評価)を行うことが重要**です。具体的には以下の3点が挙げられます。

― 自社の客観的価値の把握（＝M&Aの場合の株価算定）
― 自社の強み、課題の把握
― 自社に関する論理的説明の準備
　1. 直近3年の収益変化、2. 不採算案件、3. 経営指標における損益計算、4. 計画の未達要因、5. 不良資産及び債権

尾﨑様のケースでは、65歳を一つの区切りにしようと考え、事業承継を意識し始めた55歳頃からセミナーに参加するなど積極的な情報収集に動いていました。この行動力があったからこそ、**「社員の雇用維持」「顧客への継続責任が果たせること」「創業者利益の確保」**この3つの重要事項を果たせる事業承継が行えたのでしょう。

事業承継は企業にとって中期的な課題であり検討から実行までは時間を要し、成功に導くためには事前準備が肝要です。まずは、M&A支援実績豊富な弊社にお気軽にご相談ください。

体験談インタビューゲスト（写真右）
元(株)システムズコンサルタント（トーホーグループ）
代表取締役　尾﨑 行隆 氏

株式会社コーポレートアドバイザーズ M&A
電話：03-3593-3239　　E-Mail：ma@co-ad.jp

## 20周年の節目に誓う「チャレンジ&アクション」

20周年を記念したロゴには、当グループの経営理念である「Long Term Good Relation」に繋げる行動指標として「**Challenge & Action**」の文字を刻みました。

それを叶えるミッションとして以下4つを策定し、
お客様1人1人のご要望に応えるため尽力し、自らも成長し続けることを経営理念としています。

- **サービスの質的向上**
- **ブランドの確立**
- **サービスメニューの拡充**
- **人材の育成**

20TH Anniversary
Challenge & Action

20周年を迎えるこのタイミングで、今一度この経営理念を深く理解し、それに基づく行動を加速させることを誓い、「Challenge & Action」の文字をロゴに加えています。

## 当グループのSDGs活動

**SDGs の実現を通して、お客様だけではなく社会や環境に対しても**
**「LONG TERM GOOD RELATION」の関係を築いていくことを約束します。**

持続可能な社会を目指すために、社会に対して、またお客様に対して私たちは何ができるのか。
当グループの取組みについて20周年特設サイトで宣言をしております。あわせてぜひご覧ください。

CREAS
CORPORATE ADVISERS

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Tax Topics

# インボイス制度／適格請求書発行事業者の登録申請と事前準備について

2023年（令和5年）10月1日から消費税の適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）が開始されます。インボイス制度とは、買い手が仕入に係る消費税について、仕入税額控除の適用を受けるために、原則として適格請求書（インボイス）等の保存を義務付ける制度です。

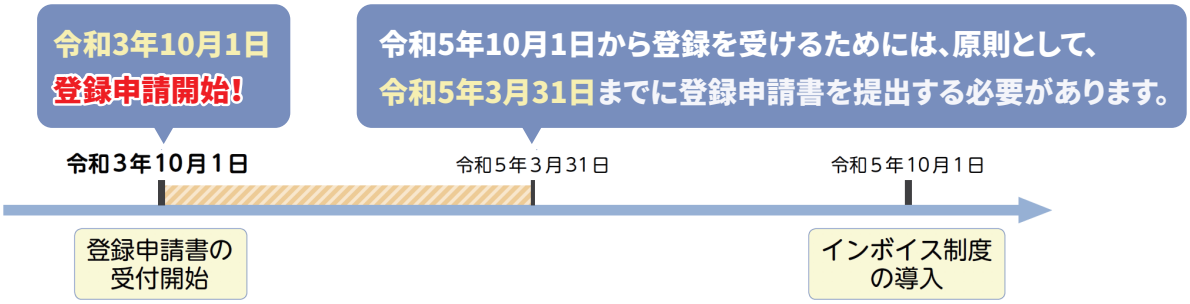
このインボイス制度においては、税務署長に申請して登録を受けた課税事業者である「適格請求書発行事業者」が交付する「適格請求書」等の保存が消費税の仕入税額控除の要件となります。

## ■インボイス制度のスケジュール（令和3年10月1日申請開始）

適格請求書（インボイス）を交付するためには、適格請求書発行事業者として税務署長の登録を受ける必要があり、その**申請は制度開始の2年前である2021年（令和3年）10月1日から開始されます。**

- 適格請求書発行事業者は、必ず課税事業者として申告納税義務が生じ、免税事業者にはなれません。逆に免税事業者を選択した場合は、適格請求書を発行することができません。
- インボイスを交付できるのは、適格請求書発行事業者に限られます。
- 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号等は、インターネットを通じて登録後速やかに公表されますので、インターネット上で確認することができます。

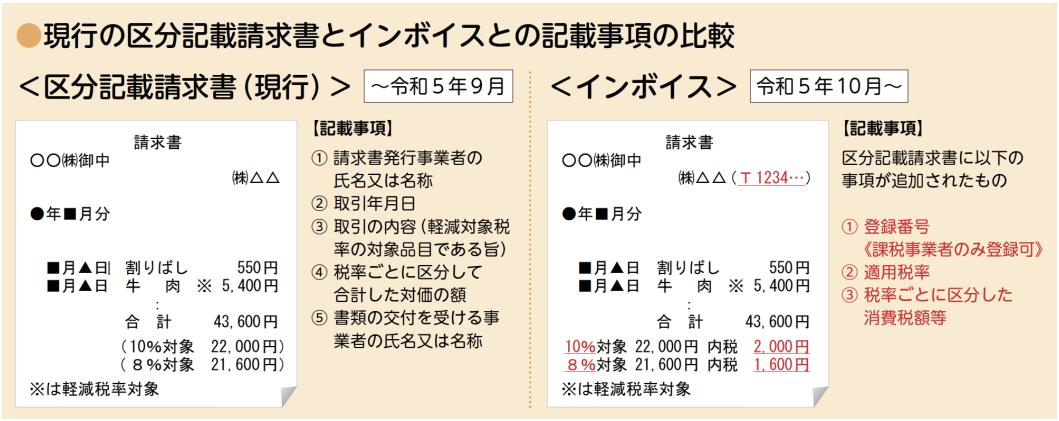
早期に発行事業者の登録申請をしていただき、余裕を持った事前準備を行う必要があります。




出典：国税庁「事業者の方へ　消費税インボイス制度　令和3年10月1日から登録申請書受付開始！」

## ■適格請求書（インボイス）とは

適格請求書とは、売り手が買い手に対して正確な適用税率や消費税額等を伝えるものです。こちらは紙媒体だけでなく、電子データ（電子インボイス）も認められています。具体的には、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」、「適用税率」及び「消費税額等」の記載が追加されたものをいいます。




出典：国税庁「事業者の方へ　消費税インボイス制度　令和3年10月1日から登録申請書受付開始！」

※2019年（令和元年）10月１日から2023年（令和５年）９月30日までの間の消費税の仕入税額控除の方式は、区分記載請求書等保存方式によっています。

## ■適格請求書発行事業者の義務等（売り手の留意点）

適格請求書発行事業者は、適格請求書（インボイス）を交付することが困難な一定の場合を除き、取引相手（買い手）の求めに応じて、①「インボイスを交付する義務」と「②交付したインボイスの写しを保存する義務」が課されます。

※不特定多数の者に対して販売等を行う小売業等の事業については、記載事項を簡易なものとした「適格簡易請求書」を交付することができます。

出典：国税庁「適格請求書等保存方式の導入について」

### 売り手側の事前準備

① 取引を行う上で、まず何をインボイスとするか（請求書、納品書、レシートなど）、そしてそのインボイスの交付方法（電子インボイスの提供など）を検討する必要があります。

② インボイス制度に対応できるよう必要に応じて、レジや経理・受注システムなどのシステム改修（インフラ整備）等が必要です。

③ 継続的に取引を行う取引先である買い手に対して、「適格請求書発行事業者の登録・登録番号」、「交付するインボイスの様式」、「インボイスの交付方法の連絡等」を行います。

④ インボイス制度に係る社内の社員研修の実施を行います。

## ■仕入税額控除の要件（買い手の留意点）

適格請求書等保存方式の下では、適格請求書の交付を受けることが困難な場合を除き、帳簿及び請求書等（※）の保存が仕入税額控除の要件となります。

※保存が必要な請求書等には、買い手が作成する仕入明細書などの書類も含まれます。

### 買い手側の事前準備

① インボイス制度に対応できるよう必要に応じて、経理・発注システムなどのシステム改修等（インフラ整備）等が必要になります。

② 継続的に取引を行う取引先である売り手に対して、「適格請求書発行事業者の登録の有無」、「受領するインボイスの様式」、「インボイスの受領方法の確認等」を行います。

③ インボイス制度に係る社内の社員研修の実施を行います。

**税にまつわる最新情報はお気軽にお問い合わせください。中小企業から一部上場企業まで、企業の成長をサポートいたします。**

CREAS CORPORATE ADVISERS 日本クレアス税理士法人

お問合わせ先は TEL 03-3593-3236
MAIL info@j-creas.com

ディレクター　税理士　福島 直樹

Work Topics

# 男性への「産休」改正育児・介護休業法が成立！

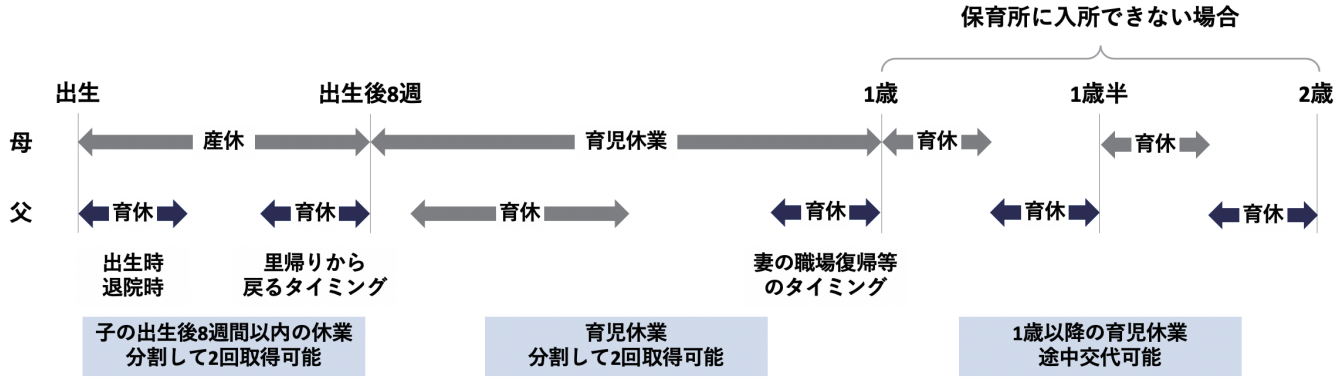
「男性の育児参加を促進する「改正育児・介護休業法」が2022年度中に施行されます。男性の育児休業の利用者は、僅か7%にとどまっており、夫が家事・育児にかけている時間は1日1時間弱と、欧米諸国と比べても圧倒的に少ない状況です。男性の育休が進まない理由には「男性の育休を認めないような雰囲気ある」といった職場風土の問題や「収入が減ってしまう」と回答している人が多く見受けられます。

## 男性に出生時育休を新設。分割取得も可能！(2022年10月頃～)

出産直後に男性の育休をとりやすくするために出産日から8週間以内に最大4週間の育休を取得できる新しい仕組みが導入されます。現行の制度においてもパートナーの出産に伴い、男性が産後休業期間に育休（パパ休暇）を取得する制度は設けられていますが、原則として1か月前までの申出期限があるため、出産が早まった場合は、1か月前の申出に間に合わず、育休が取得できないといった問題がありました。法改正では、これらの問題を解消するために、次の内容が盛り込まれています。

①休業の申出期限を原則として休業2週間前までとする
②産後8週間の間の育児休業は2回に分けて分割取得することも可
③労使協定を締結した場合、休業中のスポット就業も可
また、1歳までの育児休業についても分割して取得することが可能になります。

### 育児休業利用のイメージ




今回の法改正では、1,000人以上の大企業においては男性の育児休業取得率の公表が義務付けらます。また、企業規模にかかわらず、妊娠・出産を申し出た社員に対し育児休業制度の仕組みを説明することや男性従業員に対しても育休取得の意向を確認しなければならないルールも盛り込まれます。

男性育休を推進している企業では、男性従業員が育休中の子育てを経験し、仕事の段取り力やタイムマネジメント力が身に付き、復帰後に時間当たりの生産性が向上したというは話も耳にします。企業にとってもメリットのある男性育休。是非、法改正を機に社内での最大活用をご検討下さい。

**今回の法改正について、また育休利用のメリットや育休の仕組みについて他社事例を交えて解説するセミナー「改正育児・介護休業法セミナー」を開催します。詳細やご予約は QR コードからご確認いただけます。ぜひご参加ください。**

CREAS CORPORATE ADVISERS 日本クレアス社会保険労務士法人
お問合わせ先は TEL 03-3593-3241
MAIL info@ca-sr.com
ディレクター　社会保険労務士　中山 啓子

# 「住宅取得資金贈与の非課税措置」改正（令和3年度税制改正）

Inheritance Topics

令和3年度税制改正により、「住宅取得資金贈与の非課税措置」が改正されました。
改正が行われた背景としては、非課税枠の据置と限度面積の引き下げを行うことで、直系尊属からの贈与を促し、コロナ禍の影響で厳しい状況にある住宅需要を回復させる狙いがあるようです。

## 住宅取得資金贈与の非課税措置とは？

平成27年1月1日から令和3年12月31日までの間に、自己が居住する為の住宅用家屋の新築、取得又は増改築等の費用に充てるための金銭を直系尊属からの贈与により取得した場合に、一定の要件を満たすときは非課税限度額までの金額について、贈与税が非課税となる措置です。

今回の改正によって変更となる非課税措置は以下の2つになります。

### ① 非課税限度額の引き上げ

改正前の税制では令和3年4月1日以降の贈与については非課税枠が縮小される予定でしたが、今回の改正によって縮小されることなく今までと同じ非課税枠を使用できるようになりました。

| | 消費税率が10%の場合 | | 消費税率が10%以外 | |
|---|---|---|---|---|
| | 省エネ等住宅 | 左記以外 | 省エネ等住宅 | 左記以外 |
| 令和2年4月～令和3年3月 | 1,500万円 | 1,000万円 | 1,000万円 | 500万円 |
| 令和3年4月～12月 | **改正後 1,500万円**<br>(改正前1,200万円) | **改正後 1,000万円**<br>(改正前700万円) | **改正後 1,000万円**<br>(改正前800万円) | **改正後 500万円**<br>(改正前300万円) |

### ② 床面積要件の下限の引き下げ

改正前では床面積が50㎡以上でないと適用が出来ませんでしたが、今回の改正によって贈与を受けた年分の**所得金額が1,000万円以下の場合のみ**、床面積が40㎡以上あれば適用できるようになりました。
これによりマンションのような床面積が小さい場合にも適用できるようになった為、選択する幅が広がりました。
(あくまで床面積が40㎡以上であれば問題は無いので、土地の敷地権割合が40㎡以下であっても適用が可能です)

住宅取得資金贈与の非課税措置を用いて贈与を行った場合、例え3年以内に行った贈与であっても相続財産への持ち戻しの対象外となる為、相続対策を検討されている方にはとてもオススメです。

## 非課税枠を適用するための要件

下記全ての要件を満たす必要があり、1つでも不足していると適用を受けることが出来ないため注意が必要です。
・取得する住宅が適用要件を満たしている　・贈与を受ける者が適用要件を満たしている
・住宅取得資金の贈与と住宅取得に係る契約を令和3年12月31日までに締結している
・非課税の特例を受ける旨を記載した贈与税申告を行う

適用を受けることが出来れば効果的な相続対策になりますので、まだ検討段階であっても適用の有無について、まずはお気軽にご相談ください。

**日本クレアス税理士法人では、相続や生前対策でお悩みの方に無料相談を実施しています。お気軽にご連絡ください。**

CREAS CORPORATE ADVISERS 日本クレアス税理士法人

お問合わせ先は TEL 03-3593-3236
MAIL info@j-creas.com

執行役員　税理士　中川 義敬

## セミナーのご案内（参加無料 / 要予約）

日本クレアス税理士法人｜株式会社コーポレート・アドバイザーズでは最新情報をお伝えするセミナーを多数開催しています。いずれも参加は無料で、来場or Zoomウェビナーを使用したオンラインでの参加をお選びいただけます。全国の皆様のご参加をお待ちしております。

### 【内部監査セミナー】内部監査を不正防止、発見に活かすポイント

**2021 年 8 月 25 日（水）15:00-17:00 [オンライン or 来場]**

従業員不正はコロナ禍の環境で発生が増えていると言われています。セミナーでは不正の防止・発見に有効な監査アプローチ（監査人の態度、質問の仕方）や、不正発生に至る想定シナリオをご紹介することで、内部監査を不正の防止・発見に役立たせるためのヒントをご提供いたします。

【講師】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
エグゼクティブ アンド フェロー 山﨑 達治（公認内部監査人 公認不正検査士）

ご予約・お問い合わせはセミナー事務局まで。　TEL：03-3593-3235　Eメール：seminar@j-creas.com

### 役員のサクセッションプランとインセンティブ報酬

**2021 年 8 月 27 日（金）10:00-12:00 [オンライン or 来場]**

主に上場中堅企業、非上場企業、オーナー企業におけるサクセッションプラン（役員登用基準・後継者育成等）や役員報酬制度（インセンティブ報酬制度）の導入・見直しに役立つ、検討の進め方や実務対応をご紹介いたします。

**●サクセッションプランの全体像／インセンティブ報酬の種類と最近のトレンド／リストリクテッド・ストック、株式交付信託、ストックオプションを導入する際のポイント 他**

【講師】(株)コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティング
執行役員 公認会計士 小林宮子／マネージャー 公認会計士 古市薫
(株)ビジネスコンサルタント 執行役員 瀬戸貴士／フェロー役員 伊藤清隆

ご予約・お問い合わせはセミナー事務局まで。　TEL：03-3593-3235　Eメール：seminar@j-creas.com

## 夏季休暇のお知らせ

日本クレアス税理士法人（東京本社・千葉支社）｜コーポレート・アドバイザーズでは、
以下の期間を夏季休暇とさせていただきます。

**夏季休暇期間　2021年8月10日(火)**

皆様にはご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませ。


お問合わせ先 -Contact information-

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・アカウンティング
株式会社日本クレアス財産サポート
日本クレアス行政書士法人

東京　大阪　高崎　富山　千葉

CREAS CORPORATE ADVISERS

本誌「アングル」に関するお問合せや発送停止、発送先の追加や変更などは、下記のQRコードよりお問合せください。

TEL 03-3593-3235（代表）
MAIL info@j-creas.com

- 東京本社 -
〒100-6033
東京都千代田区霞が関3丁目2番5号霞が関ビルディング33階



ANGLE（アングル）vol.84　2021年8月1日発行　発行／日本クレアス税理士法人　https://j-creas.com/　〒100-6033　東京都千代田区霞が関3丁目2番5号 霞が関ビルディング33階　TEL：03-3593-3235