

週刊WEB

企業 経営

MAGA
ZINE

Vol.900 2024.12.10

ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター

2024年11月26日号

米大統領・議会選挙

～共和党がトリプルレッド。トランプ
次期政権の政策実現の可能性が
大幅に増加。閣僚人事に注目

経済・金融フラッシュ

2024年11月29日

雇用関連統計(24年10月)

～女性の雇用は正規化を
伴いながら拡大が続く

経営TOPICS

統計調査資料

全国小企業月次動向調査

(2024年10月実績、11月見通し)

経営情報レポート

企業DNAをスムーズに継承する 後継者育成の実践法

経営データベース

ジャンル:相続税・相続税申告 > サブジャンル:贈与税の大改正

暦年課税と相続時精算課税の違い

暦年課税と相続時精算課税のメリット

米大統領・議会選挙

～共和党がトリプルレッド。トランプ次期政権の政策実現の可能性が大幅に増加。閣僚人事に注目

ニッセイ基礎研究所

本レポートの文書（画像情報等含む）に関する著作権は、すべてニッセイ基礎研究所に帰属し、無断転載を禁じます。

1 11月5日に実施された米大統領選挙では、トランプ前大統領の選挙人獲得が312人と過半数の270人を大幅に上回り、トランプ氏が大統領に返り咲いた。

大統領選挙結果

	トランプ	ハリス
獲得選挙人数	312	226
獲得州・特別区	31	20
得票数(百万)	76.98	74.48
得票率(%)	49.9%	48.3%

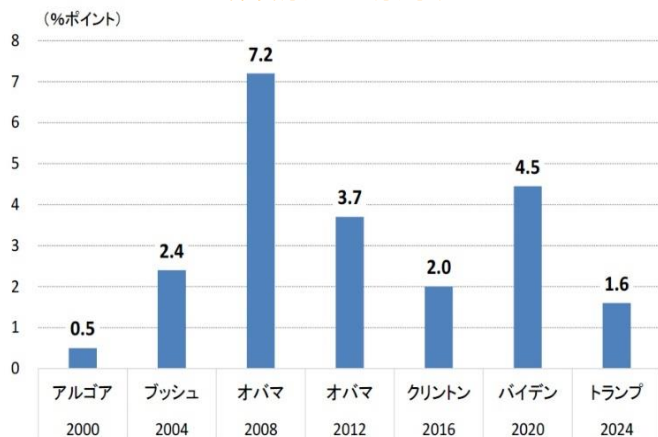
(注) 11月25日時点

(資料) CNNよりニッセイ基礎研究所作成

2 今回の大統領選では一般投票で共和党候補が04年以来はじめて民主党候補の得票を上回ったものの、得票率の差は2000年以降で2番目の僅差となった。

投票率は前回からは小幅低下したものの、1960年以来の水準となるなど有権者の関心の高さを示した。

一般投票の得票率差



(注) 大統領選挙候補者の一般投票における共和党と民主党候補の得票率。24年は11月22日時点

(資料) The American Presidency Project、CNNよりニッセイ基礎研究所作成

3 大統領選挙の出口調査はトランプ氏が前回（20年）に比べて若年層やヒスパニック、低学歴層で支持を増やしたことが示された。また、大統領選挙の争点では「経済」や「移民」を重視している投票者の票をトランプ氏が集めた。

米大統領選挙出口調査(得票率)

最も重要な争点	シェア	トランプ	ハリス
外交政策	4	57	37
中絶問題	14	25	74
経済	32	80	19
移民	11	90	9
民主主義	34	18	80

(資料) CNNよりニッセイ基礎研究所作成

4 議会選挙では上下院で共和党が過半数を確保し、大統領選と併せて共和党が全て勝利するトリプルレッドとなった。

この結果、トランプ次期政権が目指す政策の実現可能性が大幅に増加した。

5 トランプ次期大統領は税制改革、関税引き上げ、移民の強制送還、規制緩和などの主要政策の実現を目指しており、実行する政策次第で経済への影響は変わってくる。一方、同氏は政策の実現を目指すべく、2期目の閣僚人事指名を矢継早に行っており、上院でスムーズに承認されるのか注目される。

「Weeklyエコノミスト・レター」の全文は、当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」よりご確認ください。

雇用関連統計(24年10月) ～女性の雇用は正規化を伴いながら拡大が続く

本レポートの文書(画像情報等含む)に関する著作権は、すべてニッセイ基礎研究所に帰属し、無断転載を禁じます。

ニッセイ基礎研究所

1 失業率は前月から0.1ポイント上昇の2.5%

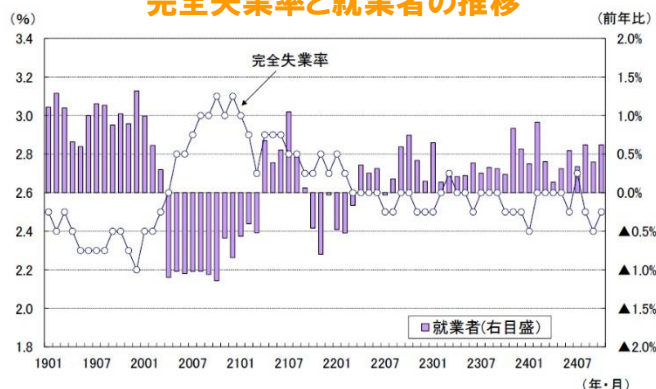
総務省が11月29日に公表した労働力調査によると、24年10月の完全失業率は前月から0.1ポイント上昇の2.5%(QUICK集計・事前予想:2.5%、当社予想は2.4%)となった。

労働力人口が前月から18万人の増加となる中、就業者が前月から16万人増加し、失業者は前月から3万人増加の171万人(いずれも季節調整値)となった。

失業率は上昇したが、労働市場への参入が進むもとで就業者が増加しており、内容は悪くない。

就業者数は前年差42万人増(9月:同27万人増)と27ヵ月連続で増加し、前月から増加幅が拡大した。

完全失業率と就業者の推移



2 有効求人倍率は2ヵ月連続で上昇

厚生労働省が11月29日に公表した一般職業紹介状況によると、24年10月の有効求人倍率は前月から0.01ポイント上昇の1.25倍(QUICK集計・事前予想:1.24倍、当社予想は1.23倍)となった。

有効求人数が前月比0.2%と2ヵ月連続で増加する一方、有効求職者数が同▲0.7%と4ヵ月連続で減少した。

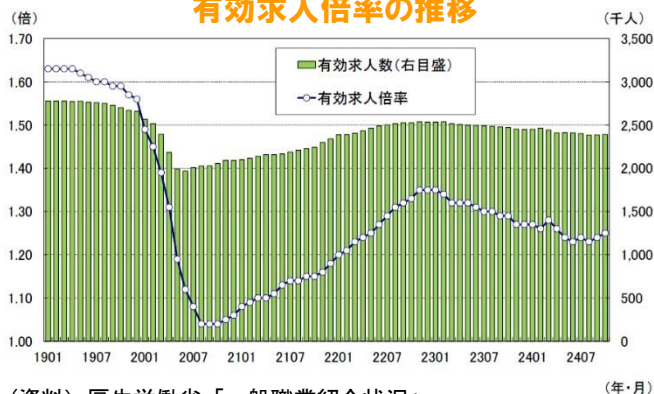
有効求人倍率の先行指標である新規求人倍率は前月から0.02ポイント上昇の2.24倍となった。

新規求人数は前月比▲1.5%の減少となったが、新規求職申込件数が同▲2.2%とそれを上回る減少となったことが新規求人倍率の上昇につながった。

新規求人数(原数値)は前年比1.2%(9月:同▲5.9%)と3ヵ月ぶりに増加した。

産業別には、情報通信業(9月:前年比8.9%→10月:同6.4%)が4ヵ月連続で増加し、建設業(9月:前年比▲7.4%→10月:同▲0.2%)、製造業(9月:前年比▲9.1%→10月同▲0.8%)、生活関連サービス・娯楽業(9月:前年比▲13.3%→10月:同▲2.4%)の減少幅が前月から大きく縮小した。

有効求人倍率の推移



経済・金融フラッシュの全文は、
当事務所のホームページの「マクロ経済予測レポート」
よりご確認ください。

全国小企業月次動向調査 (2024年10月実績、11月見通し)

日本政策金融公庫 2024年11月25日公表

結果の概況

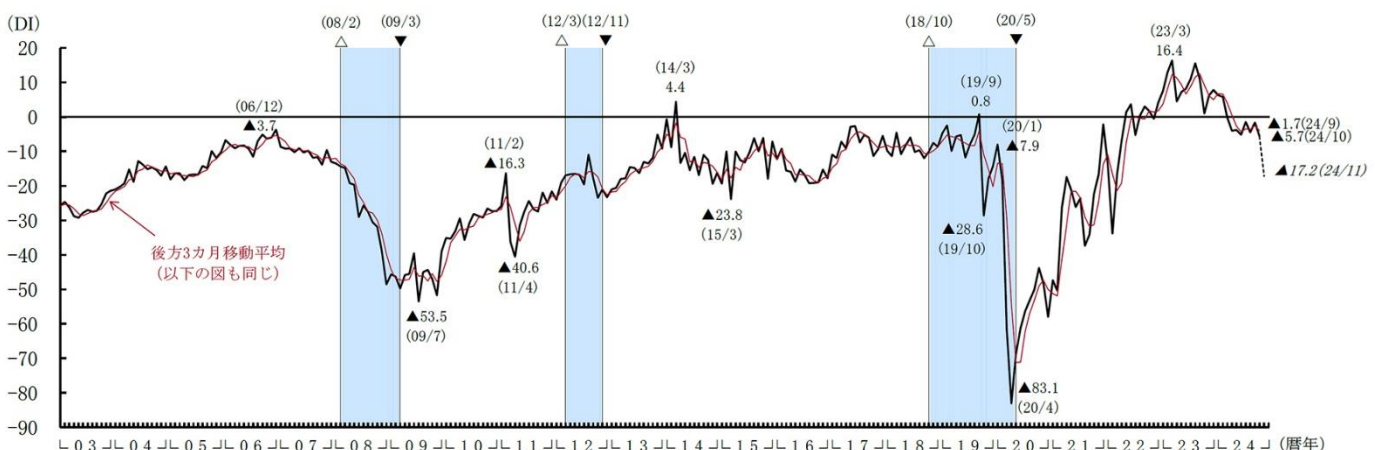
【概況】 小企業の売上DI(10月実績)は、マイナス幅が拡大

1 売上

- 2024年10月の売上DIは、9月(▲1.7)からマイナス幅が4.0ポイント拡大し、▲5.7となった。11月は▲17.2と、10月に比べマイナス幅が11.5ポイント拡大する見通しとなっている。
- 業種別にみると、製造業(▲0.1→▲4.8)、非製造業(▲2.1→▲6.1)ともにマイナス幅が拡大した。11月は、製造業で▲16.9、非製造業で▲17.4と、ともにマイナス幅が拡大する見通しとなっている。
- 非製造業では、卸売業と飲食店、建設業で低下した。11月は、すべての業種で低下する見通しとなっている。

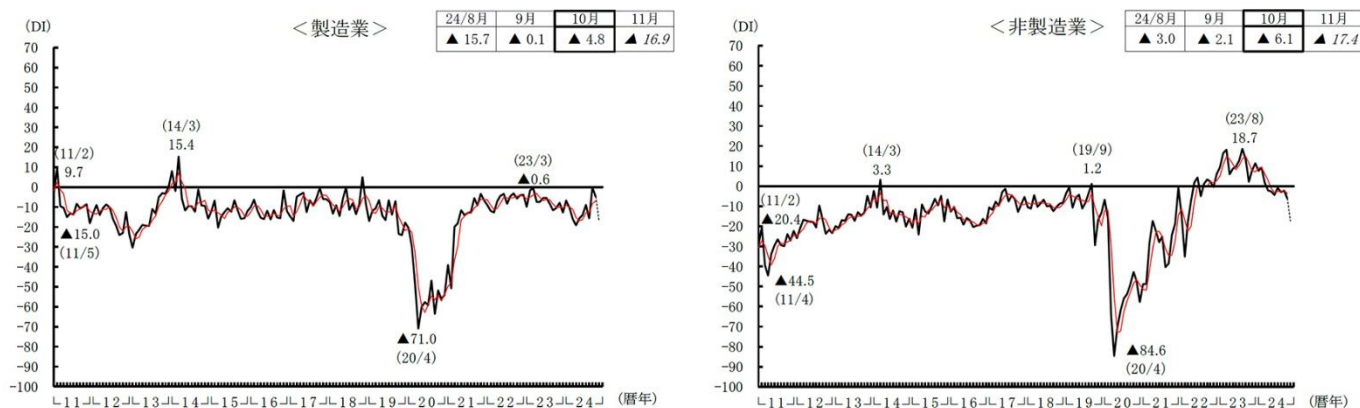
売上DIの推移(全業種計、季節調整値)

	2023 10月	11月	12月	2024 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
実績	1.0	6.3	7.8	6.3	5.8	▲0.2	▲4.1	▲3.8	▲5.1	▲1.4	▲4.5	▲1.7	▲5.7	-
見通し	4.3	▲1.2	6.0	▲0.5	5.9	0.0	▲0.8	▲0.4	▲2.1	▲6.0	▲5.8	▲2.9	▲7.9	▲17.2



(注) 1. 売上DIは前年同月比で「増加」企業割合－「減少」企業割合
2. ーは実績、---は見通し、斜体は見通しの値を示す。△は景気の山、▼は景気の谷、シャドー部分は景気後退期を示す。(以下同)

業種別売上DIの推移(季節調整値)



																	(見通し)			
	2023年				2024年				2024年				2024年							
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	
製造業	▲7.3	▲5.5	▲5.4	▲8.3	▲11.6	▲10.4	▲7.8	▲12.8	▲6.8	▲10.5	▲16.0	▲19.1	▲15.6	▲14.1	▲8.8	▲15.7	▲0.1	▲4.8	▲16.9	製造業
金属・機械	▲14.8	▲17.8	▲17.7	▲21.4	▲25.1	▲14.5	▲11.6	▲9.9	▲20.6	▲12.9	▲27.6	▲27.5	▲20.4	▲9.5	▲9.6	▲20.9	1.9	▲6.6	▲25.3	金属・機械
その他製造	▲1.4	5.1	5.3	2.2	0.1	▲6.6	▲3.8	▲17.5	1.1	▲1.2	▲4.8	▲12.3	▲12.0	▲18.5	▲8.5	▲12.0	▲2.0	▲2.7	▲8.5	その他製造
非製造業	8.8	9.7	12.7	18.7	13.6	2.3	7.8	11.4	7.7	9.3	1.6	▲2.1	▲2.6	▲4.3	▲0.8	▲3.0	▲2.1	▲6.1	▲17.4	非製造業
①卸売業	7.0	0.7	4.5	2.9	12.4	▲3.5	4.6	2.9	▲9.8	5.4	▲6.5	▲11.6	▲5.4	▲5.2	3.9	▲10.6	0.6	0.5	▲11.5	①卸売業
織・衣・食	6.3	15.6	12.5	14.7	26.9	7.8	14.4	2.0	▲4.3	16.1	▲20.2	▲23.0	▲5.9	1.2	2.9	8.4	1.8	1.0	1.5	織・衣・食
機械・建材	6.2	▲7.2	▲0.8	▲2.3	2.2	▲11.8	▲2.4	2.8	▲15.4	1.1	0.7	▲4.7	▲7.0	▲7.1	4.7	▲20.8	▲0.2	▲0.5	▲17.6	機械・建材
②小売業	4.3	9.9	11.0	6.1	6.0	▲5.5	▲1.0	▲3.2	6.2	9.4	▲2.5	2.0	▲3.6	▲13.1	▲12.7	▲17.9	▲12.8	▲12.4	▲27.0	②小売業
耐久消費財	▲14.1	▲22.8	▲18.0	▲12.9	▲15.9	▲28.1	▲3.4	▲32.1	▲12.8	▲11.6	▲6.4	▲8.3	▲10.4	▲13.5	▲0.2	▲16.1	▲24.6	▲16.9	▲0.8	耐久消費財
非耐久消費財	7.8	16.1	16.4	10.1	10.0	▲1.0	5.6	0.7	9.4	13.0	▲2.5	3.8	▲2.7	▲13.5	▲15.7	▲18.1	▲11.0	▲11.7	▲30.7	非耐久消費財
③飲食店	36.8	27.5	42.1	56.8	41.5	27.6	33.3	53.4	40.7	30.0	29.0	9.6	2.2	8.7	6.2	15.1	22.3	▲15.2	▲22.7	③飲食店
④サービス業	7.2	9.3	5.9	16.0	11.3	3.9	8.0	6.5	▲1.9	11.3	▲5.2	1.0	▲1.3	▲2.8	3.5	▲5.2	▲7.8	3.1	▲8.0	④サービス業
事業所向け	4.2	8.5	▲1.6	3.4	▲3.8	▲4.2	▲9.0	▲10.8	▲9.1	▲4.9	▲15.2	▲4.6	2.1	▲7.1	14.3	▲2.1	2.7	▲11.2	▲9.2	事業所向け
個人向け	8.6	9.9	8.1	20.3	16.4	6.6	13.2	10.4	▲1.2	16.6	▲2.4	4.2	▲2.1	▲1.1	0.1	▲5.8	▲10.8	7.4	▲7.6	個人向け
⑤建設業	▲8.9	▲8.2	▲6.9	▲10.5	▲2.6	▲21.0	▲10.4	▲6.0	▲4.6	▲8.8	▲6.7	▲13.8	▲3.1	▲0.9	1.2	▲8.6	▲5.1	▲10.0	▲15.4	⑤建設業
⑥運輸業	▲13.4	▲4.5	▲1.2	5.1	10.5	8.1	4.7	4.4	▲3.7	▲8.1	▲6.4	▲7.9	▲6.0	▲32.6	3.6	12.4	15.6	20.8	▲2.1	⑥運輸業
道路貨物	▲30.2	▲19.9	▲13.5	▲6.7	▲0.7	2.8	1.6	0.1	▲8.5	▲7.8	▲14.0	▲14.8	▲15.1	▲35.5	▲2.5	13.0	11.3	24.3	▲2.4	道路貨物
個人タクシー	53.9	66.2	56.0	57.9	50.9	31.9	19.4	35.1	21.9	23.7	34.1	18.6	18.6	▲22.1	31.6	6.2	21.7	0.2	12.1	個人タクシー
全業種計	7.2	8.2	10.9	15.6	11.0	1.0	6.3	7.8	6.3	5.8	▲0.2	▲4.1	▲3.8	▲5.1	▲1.4	▲4.5	▲1.7	▲5.7	▲17.2	全業種計

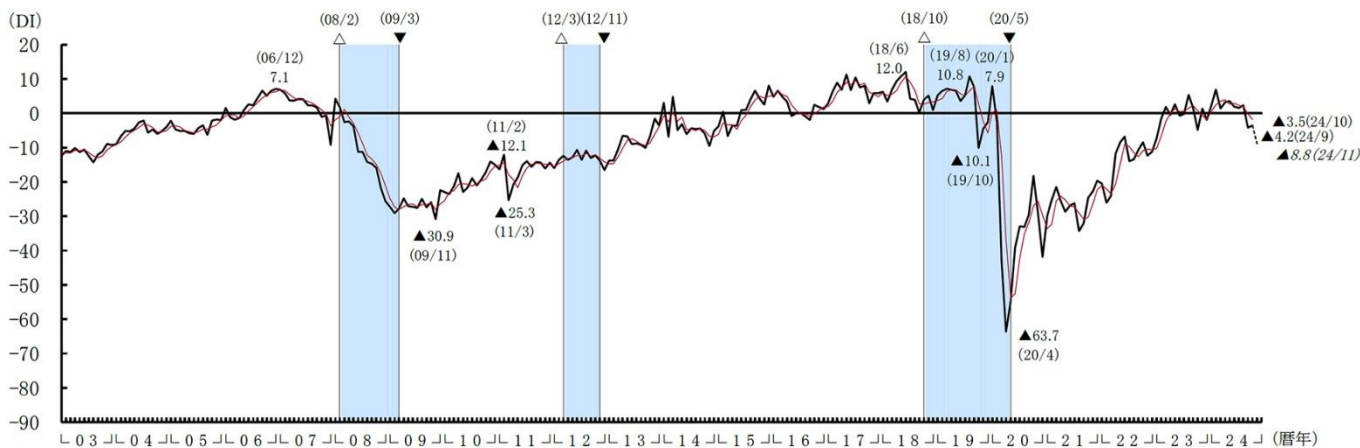
(注) 1. 網掛けは、前月から低下した数値。 2. 季節調整は業種ごとに行っている。

2 採算

- 2024年10月の採算DIは、9月からマイナス幅が0.7ポイント縮小し、▲3.5となった。
- 2024年11月の採算DIは、▲8.8とマイナス幅が拡大する見通しとなっている。

採算DIの推移(全業種計、季節調整値)

	2023 10月	11月	12月	2024 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
実績	▲4.8	1.3	▲2.0	2.4	6.9	1.4	3.2	3.6	1.9	1.5	2.3	▲4.2	▲3.5	-
見通し	0.3	▲10.2	3.2	▲1.0	6.8	6.8	3.0	1.8	4.5	0.3	1.4	4.0	▲3.6	▲8.8



(注) 採算DIは「黒字」企業割合－「赤字」企業割合。

3 価格

- 2024年10月の販売価格DIは、9月から3.3ポイント上昇し、16.5となった。202410月の仕入価格DIは、9月から4.8ポイント上昇し、37.8となった。
- 最近半年間で販売価格を「引き上げた」と回答した企業割合は46.5%、今後の販売価格を「引き上げる」と回答した企業割合は48.4%となった。

価格DIの推移(全業種計)



最近半年間の販売価格の実績と今後の方針(全業種計)

	(単位:%)		
	引き上げた (引き上げる)	変えていない (変えない)	引き下げた (引き下げる)
2024年5月調査における実績 (n=1,191)	45.4	52.7	1.8
2024年5月調査における今後の方針 (n=1,104)	51.5	47.6	0.8
今回調査 2024年11月調査における実績 (n=1,194)	46.5	51.8	1.8
2024年11月調査における今後の方針 (n=1,129)	48.4	51.0	0.6

(注) 1 価格DIは、前月比で「上昇」企業割合－「低下」企業割合。
2 販売価格、仕入価格ともに、税抜価格の変化を尋ねている(以下同じ)。

(注) 構成比は小数第2位を四捨五入して表示しているため、合計は100%にならない場合がある。

<販売価格を引き上げたケース>

- ・販売価格を引き上げたが、人件費や光熱費などがそれ以上に上がっており、採算は良くないまま。(水産食料品製造業)
- ・EV とハイブリッド車の部品製造が好調。原材料の値上がりによる製品値上げについても納品先に承諾された。(自動車部品製造業)
- ・人件費、運送費、包装費が上がっているため、販売価格を上げざるを得ない。(生鮮魚介卸売業)

<販売価格を変えていないケース>

- ・春に値上げを実施しているため、しばらく値上げは考えられない。(給排水・衛生設備工事業)
- ・食材が値上がりし、メニューの値上げを実施したいが、顧客離れも心配。赤字となるぎりぎりまで耐えたい。(西洋料理店)
- ・光熱費等上がっているため価格に転嫁したいが、顧客との会話のなかで、とても値上げができる懐事情ではないと感じる。(美容業)

全国小企業月次動向調査(2024年10月実績、11月見通し)の全文は、
当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。



経営情報
レポート
要約版



経 営

企業DNAをスムーズに継承する 後継者育成 の実践法

1. 中小企業における後継者育成の現状
2. 後継者の選定から育成における留意点
3. 事業承継を実現する後継者育成の3ステップ
4. 後継者育成に成功した取り組み事例



参考資料

【経済産業省】：『事業継承ガイドライン』『中小企業白書』
『会社の後継者育成をめぐる7つの大罪』（清文社 古小路 勝利 著） 『一般社員を1年で後継者に成長させる人材育成術』（幻冬舎 阿部 忠 著） 『オーナー社長の後継者育成読本』（幻冬舎 久保通晴 著）

1

企業経営情報レポート

中小企業における後継者育成の現状

中小企業を取り巻く環境は、コロナ環境下を経て厳しさが増えています。コロナ関係補助金は終了となり、物価高騰や賃上げへの対応などが利益を圧迫しています。

さらには、人材確保が困難になっている中で、世代交代期を迎えている中小企業では次の世代を支える後継者候補や幹部社員の育成が急務となっています。

■ 中小企業における事業承継を巡る状況

(1) 中小企業経営者の意向

中小企業白書（2024年版）によると、中小企業経営者の平均年齢は上昇を続け、全国平均で63.8歳と過去最高を更新、とりわけ地方圏における高齢化が顕著になっています。

また、2023年の休廃業・解散件数は49,788件とコロナ禍の影響が大きかった2020年を上回る高水準で、経営者の高齢化と後継者不在が大きな要因となっています。

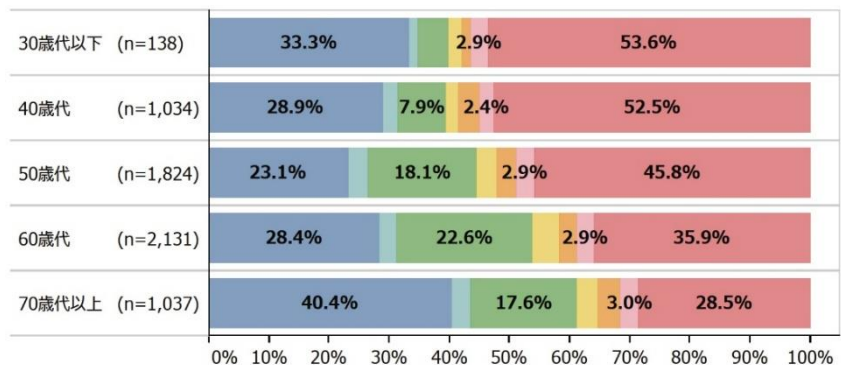
特に70歳以上の経営者による休廃業・解散の割合は年々増加し、黒字廃業の割合も高い状況が続いています。後継者の有無については後継者不在率は改善傾向にあるものの、2023年は54.5%と依然として高い水準です。

下図は経営者の年代別に事業承継の意向を見たものですが、経営者の年代が上がるにつれて、親族内・親族外にかかわらず、何らかの形で事業承継を検討している企業の割合が高くなっており、特に「子供や孫に引き継ぎたいと考えている」企業の割合はどの年代においても高いことが伺えます。

また経営者の年代が上がるほど、親族内外を問わず事業承継を検討する割合は高まっていますが、70歳代以上でも3割弱が「未定・分からない」と回答しています。

事業承継を円滑に進められなかったことを起因とする後継者難倒産も増加、2023年度は586件（前年度20.3%増）と過去最多を大幅に更新し、業種別では建設業が約20%を占め、小売業、卸売業の順となっています。

■ 経営者の年代別に見た、事業承継の意向



- 子供や孫に引き継ぎたいと考えている
- 子供や孫以外の親族に引き継ぎたいと考えている
- 親族以外の役員・従業員に引き継ぎたいと考えている
- 社外の第三者に引き継ぎたいと考えている
- 事業の譲渡や売却を検討している
- 誰かに引き継ぐことは考えていない・廃業を検討している
- 未定である・分からない

資料：（株）東京商工リサーチ「中小企業が直面する経営課題に関するアンケート調査」
 （注）ここで「30歳代以下」とは、経営者の現在の年齢について、「24歳以下」、「25～29歳」、「30～34歳」、「35～39歳」と回答した企業を指す。「40歳代」とは、経営者の現在の年齢について、「40～44歳」、「45～49歳」と回答した企業を指す。「50歳代」とは、「50～54歳」、「55～59歳」と回答した企業を指す。「60歳代」とは、経営者の現在の年齢について、「60～64歳」、「65～69歳」と回答した企業を指す。「70歳代以上」とは、経営者の現在の年齢について、「70～74歳」、「75歳以上」と回答した企業を指す。

参考資料：令和5年度に認定支援機関等が実施した事業承継・引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書（独立行政法人中小企業基盤整備機構）

2

企業経営情報レポート

後継者の選定から育成における留意点

■ 後継者育成が進まない理由

(1) 事業承継の構成要素

事業承継と一言でいっても後継者に承継すべき経営資源は多岐に渡ります。

株式や不動産等のハード面の資産の承継ばかりではなく、顧客情報、ノウハウ、従業員の雇用、企業文化等々のソフト面の承継も重要な要素です。

■ 3つに大別される事業承継要素

人（経営）の承継	資産の承継	知的資産の承継
<ul style="list-style-type: none"> 経営権 後継者の選定 後継者教育 等 	<ul style="list-style-type: none"> 株式 事業用資産（設備・不動産等） 資金（運転資金・借入等） 	<ul style="list-style-type: none"> 経営理念 経営者の信用 知的財産権（特許等） 従業員の技術や技能 取引先との人脈 許認可 等 ノウハウ 顧客情報

事業承継の要素は、「人（経営）」「資産」「知的資産」の3つに大別されます。

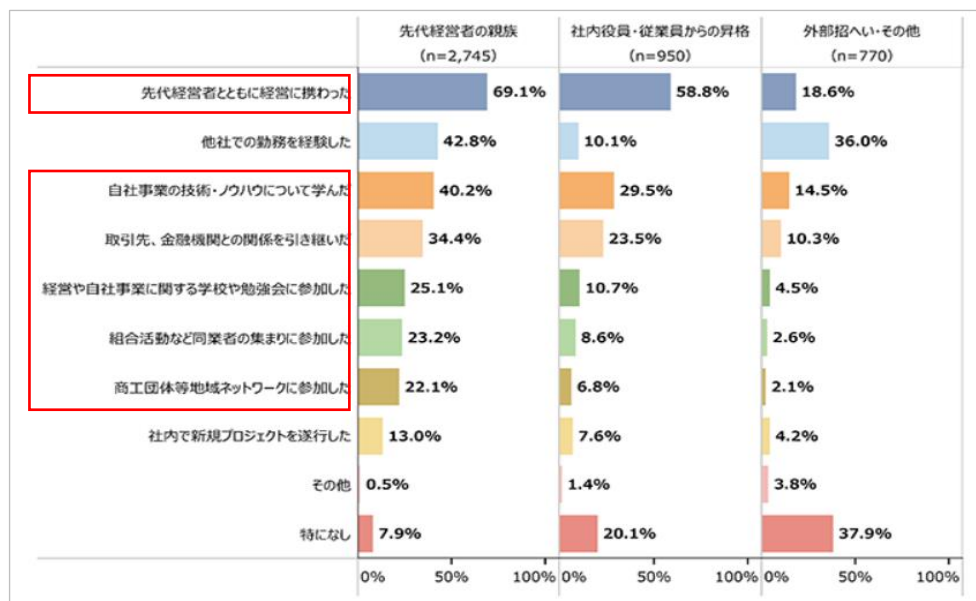
そして、取り組むべき課題を明確にして、十分な準備期間をもって取り組むことが肝要です。

出典：事業承継ガイドライン

(2) 事業継承に向けた課題認識

実際に事業承継に向けて取り組んだ事項として、現経営者との時間や自社理解・利害関係者との関係構築に多くを要したことが確認できます。

■ 事業承継に向けて取り組んだこと



現代表との時間・自社の理解・社外との関係構築等への取り組みが多くを占める

出典：2021年版中小企業白書

3

企業経営情報レポート

事業承継を実現する後継者育成の3ステップ

後継者育成は、計画的に行っていくことが肝要です。ご子息や社内の生え抜き人材等いずれの場合でも次の3つのステップで進めます。それぞれのポイントをまとめていきます。

■後継者育成3ステップ



■ 選定：後継者を選定する際の留意点

後継者育成の最初のステップは、選定になります。まず誰を後継者にするかを決めて、その後に育成となります。承継によくみられるパターンとして4類型にまとめ、それぞれのメリット、デメリットを確認していきます。

■代表的な承継類型



- ① 親族承継……代表者の親族へ
- ② 親子承継……いわゆる子どもへ
- ③ 社内承継……社員の中から選定
- ④ 社外承継……経営者を招く

中小企業白書等の承継した続柄をみると、上記4つに区分できます。

アンケート回答資料でもみてきたように、身内での継承が6割を占める状況でした。身内での承継にもデメリットになり得る要素はありますので、特徴を踏まえて選定していきます。

■承継類型のメリット・デメリット

承継類型	メリット	デメリット
親族承継	親子承継のメリットも含めながらさらに広い選択肢（後継者選定）が取れる	<ul style="list-style-type: none"> ・早い段階から自覚を促すことが難しい ・子から反発を受ける場合がある
親子承継	<ul style="list-style-type: none"> ・個人名義の事業用資産の相続がスムーズ ・社員や取引先の理解が得やすい ・後継者（子）の自覚を早期に促せる 	<ul style="list-style-type: none"> ・曖昧なまま進めて断られる ・子が複数いる場合に揉める場合がある
社内承継	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事の経験値が高い ・社内への浸透がスムーズ 	<ul style="list-style-type: none"> ・子や社内から反発を受ける場合がある ・それなりに高年齢の可能性はある ・株式取得にかかる資金不足
社外承継	<ul style="list-style-type: none"> ・経営者としてのスキルが高い ・人脈等で新しいネットワークができる 	<ul style="list-style-type: none"> ・歴史や風土の理解不足に陥りやすい ・社内との関係は一から構築となる

4

企業経営情報レポート

後継者育成に成功した取り組み事例

■ 工場の移転拡張を機に事業継承を行い、会社の刷新と成長を実現

(1) 企業概要

社名	株式会社エーアイテック		
事業内容	生産用機械器具製造業	所在地	長野県
従業員	90名	資本金	4,000万円

長野県に拠点を置く株式会社エーアイテックは、FA（Factory Automation）機器の開発・設計・製造・販売を行っている企業です。その特長は、熱や流体の制御技術における専門知識であり、自動車産業に強みを持ちノウハウを保有しています。

現社長は、別のIT企業で就業中に、父親である先代社長から事業継承の打診を受けました。一度は断ったものの事業内容に魅力を感じ、2年後に入社しました。

IT企業で培ったスキルを活かし、ホームページの更新や社内の管理システムの刷新にも取り組み、業績の拡大もあり工場が手狭になるなどの状況になってきていました。

(2) 工場移転でのリーダーシップ発揮を契機に事業承継を推進

現社長が入社から6年後、既存工場の約6倍の面積を持つ空き工場を取得することができました。移転を契機に業務の洗い出しを行ったり、朝礼や業績報告会での挨拶を先代社長から引き継いだりするなどリーダーシップを発揮する機会を増やしていきました。



工場移転から2年後に先代の社長と事業継承についての時期を話し合い翌年度4月から社長へ就任しました。

(3) 事業承継後は社内外に会社の刷新をアピール

事業継承後、社内外に会社の変化が見える形にして様々な取り組みを行いました。

社内では、子育て中の従業員の為の時短採用やフレックスタイム制の導入、工場内の作業環境改善を推進しました。社外に対しても、協力会社への支払現金化、業務効率を高めるCADを導入し、協力会社を巻き込みながら業務改革を実施しました。

その成果として事業承継後は、売上が2倍、営業利益は4倍に伸ばしています。

現社長は、「工場移転を契機に事業承継が進展し、後継者として良いスタートを切ることができた。」と語っています。事業拡大の波を作り、工場移転のイベントを機にリーダーシップを発揮しその流れで事業継承を行った事例です。

レポート全文は、当事務所のホームページの「企業経営情報レポート」よりご覧ください。

ジャンル:相続税・相続税申告 > サブジャンル:贈与税の大改正

暦年課税と 相続時精算課税の違い

暦年課税と相続時精算課税の
違いについて教えてください。

暦年課税と相続時精算課税の最も大きな違いは以下のとおりです。

【暦年課税】

長期にわたって毎年 110 万円の基礎控除を受けて財産を贈与できる。

【相続時精算課税】

上記の暦年課税同様 110 万円の基礎控除を受けられるほか、一時期に 2,500 万円の基礎控除を受けて財産を贈与できる。

相続時精算課税は選択制となっており、これを選択していない場合は、暦年課税で贈与税の計算が行われます。上記以外にも下記の違いがあります。

【暦年課税と相続時精算課税の違い】

	暦年課税	相続時精算課税
贈与者 (財産をあげる人)	誰からでも可	贈与をした年の1月1日において60歳以上である父母または祖父母 (住宅取得資金は60歳未満可)
受贈者 (財産をもらう人)	誰でも可	贈与を受けた年の1月1日において18歳以上の推定相続人および孫
非課税枠	贈与を受ける人ごとに毎年110万円	上記の贈与をする人ごとに、基礎控除毎年110万円 プラス相続開始するまで原則2,500万円
非課税限度額を 超えた場合 (課税される額)	(贈与額-110万円) × 超過累進課税(10~55%)	(贈与額-110万円-2,500万円) ×一律20%
贈与税の申告	110万円を超えたら申告	110万円を超えたら、贈与税申告書と相続時精算課税選択届書を提出
贈与者(あげる人) が死亡した場合の 相続税	原則として相続財産に加算する必要はない。ただし、相続開始前7年に受けた贈与財産は相続財産に加算する	この制度を適用した贈与財産のうち、基礎控除を除く財産は全て、贈与時の価格で相続財産に加算をする

ジャンル:相続税・相続税申告 > サブジャンル:贈与税の大改正

暦年課税と 相続時精算課税のメリット

暦年課税贈与を使用するメリット、 相続時精算課税贈与を使用するメリットとは？

(1) 暦年課税贈与を使用するメリット

- ① 相続開始前7年超の期間については、110万円を超える金額を贈与財産から切り離すことができる。
- ② 相続又は遺贈により財産を取得した者以外の者への贈与は、相続財産への加算対象とならない。つまり、相続税の納税義務のない者への贈与には有効である。

(2) 相続時精算課税贈与を使用するメリット

- ① 贈与税の負担なく又は軽減させた次世代への資産移転が可能である。
- ② 相続税の課税価格に加算等する財産の価額を、贈与時の価額に固定できる。
- ③ 年間110万円までの贈与は、相続税の課税価格に加算等する必要がない。
そのため、相続開始前7年以内の期間の贈与も含め、相続財産から切り離しすることができる。

(3) 推定相続人への生前贈与

【相続時精算課税が有利な場合が多い】

- 年間110万円までの贈与は、相続財産からの切り離しが可能。
一方、暦年課税での相続開始前7年加算の対象となる。
- 将来価値の上昇が予想される財産は、贈与時の価額に固定できる。

(4) 推定相続人以外(孫や子の配偶者)への生前贈与

【暦年課税が有利の場合が多い】

- 暦年課税贈与の7年加算の対象とならない。
- ただし、(イ)遺言書での遺贈を受けた場合、(ロ)生命保険の受取人に指定されている場合、(ハ)代襲相続人になった場合は、暦年贈与の7年加算の対象となる。
- 孫は相続時精算課税の選択は可能であるが、暦年課税の方が有利な場合が多い。

【ケース1】父親の年齢が60歳で、推定相続人である子への贈与について検討すべき事項

- ① 暦年課税であっても、贈与から7年以内に相続が起きなければ生前贈与の加算はない。
- ② 相続時精算課税を選択すると必ず加算が必要だが、毎年110万円までの部分は加算されない。
- ③ 長生きできるとは限らないが、長期間をかけて贈与をする場合に、相続税の税率より贈与税の税率の方が低い場合は、暦年課税が有利である。

【ケース2】父親の年齢が80歳で、推定相続人である子への贈与について検討すべき事項

- ① 年齢を考えた場合、暦年課税だと7年以内に相続の発生する可能性が高いため、7年間の生前贈与加算を受ける可能性が高い。
- ② 相続時精算課税制度を選択し、持ち戻しのない110万円までの控除を活用が有効である。

週刊 WEB 企業経営マガジン No. 900

【著 者】日本ビズアップ株式会社

【発 行】税理士法人 森田会計事務所

〒630-8247 奈良市油阪町456番地 第二森田ビル 4F

TEL 0742-22-3578 FAX 0742-27-1681

本書に掲載されている内容の一部あるいは全部を無断で複製することは、法律で認められた場合を除き、著者および発行者の権利の侵害となります。