週刊WEBマガジン
Vol.990

企業経営

2026.10.20







ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2026年10月13日号

中期経済見通し（2026~2036年度）

経済・金融フラッシュ 2026年10月14日号

貸出・マネタリー統計（26年9月）

~銀行貸出は好調を維持、初の600兆円突破

経営TOPICS

統計調査資料 景気動向指数
（令和8年8月分速報）

経営情報レポート

経営戦略を成果につなげる組織への転換
中小企業における
プロジェクトマネジメントの導入と実践

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

発行:税理士法人　森田会計事務所

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

Weeklyエコノミスト・レター要旨　2026年10月13日号

ネット
ジャーナル

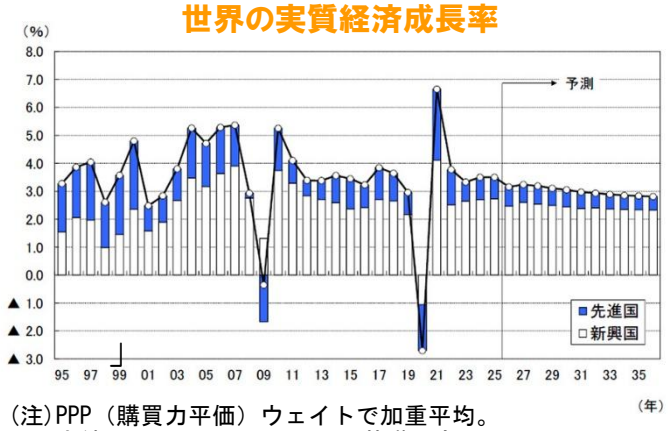
中期経済見通し（2026～2036年度）

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　世界の実質ＧＤＰ成長率は、2022年以降３%台半ばで推移しているが、少子高齢化を背景とした新興国の成長鈍化により、予測期間の終期の2036年には２%台後半まで低下すると予想する。

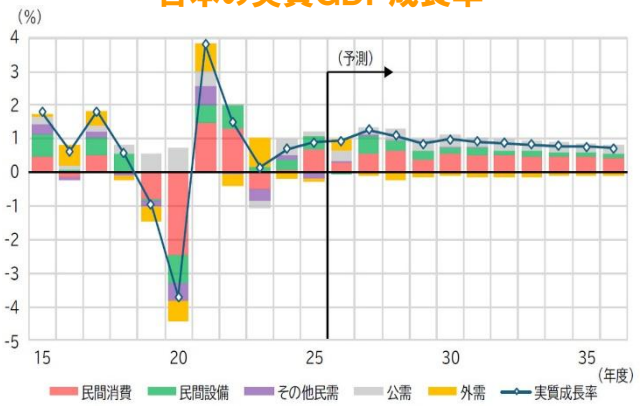
世界の実質経済成長率



(注)PPP（購買力平価）ウェイトで加重平均。
実績はIMF、予測はニッセイ基礎研究所

2　日本の実質ＧＤＰ成長率は、2036年度までの先行き10年間の平均で0.9%と予想する。潜在成長率は足下のゼロ%台後半から2020年代後半に１%程度まで高まった後、少子高齢化の更なる進展に伴い2030年代前半にゼロ%台後半まで鈍化すると見込む。

日本の実質GDP成長率

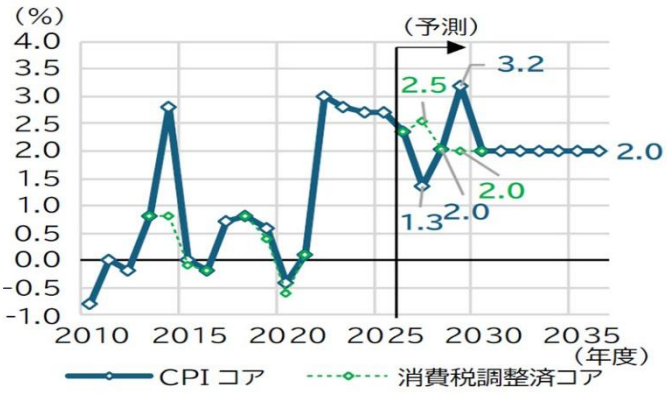


(備考)2025 年度までの実績は内閣府「国民経済計算」により作成。

3　消費者物価上昇率（生鮮食品を除く総合）は、先行き10年間の平均で2.1%と予想する。企業等の各経済主体の期待物価上昇率は２%前後となってきている。

中東情勢の悪化による物価上昇が落ち着くにつれ、2028年度以降は、飲食料品の消費税率の引下げ・引上げの影響を除けば２%程度の安定的な物価上昇が実現すると見込む。

消費者物価上昇（生鮮食品を除く総合）



(備考)2025 年度までの実績は総務省「消費者物価指数」により作成。消費税調整済は 2019 年 10 月の消費税率改定と同時に開始された幼児教育・保育無償化の影響も除く。

4　日本銀行は、当面は物価上昇が再燃する中、消費者物価上昇率を２%程度に安定させていくため、段階的に利上げを実施し、政策金利は2027年度に1.75%まで引き上げられると見込む。

長期金利は、長期国債の買い入れ減額の継続に加え、国内の貯蓄超過の縮小が上昇圧力になることから、2036年度には３%台後半まで上昇すると予想する。

「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。

ネット
ジャーナル

貸出・マネタリー統計（26年9月）
～銀行貸出は好調を維持、初の600兆円突破

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 貸出動向：銀行貸出の伸びは高水準を維持、残高は初の600兆円突破（貸出残高）

10月13日に発表された貸出・預金動向（速報）によると、9月の銀行貸出（平均残高）の伸び率は前年比5.72%と前月（同5.75%）からわずかに低下した。

銀行貸出の伸び率低下は3カ月連続のこととなるが、伸び率は引き続き極めて高い水準を維持している。

また、銀行貸出の残高（平残）は602兆円と、1991年の統計開始以降で初めて600兆円の大台を突破している。

銀行貸出残高の増減率



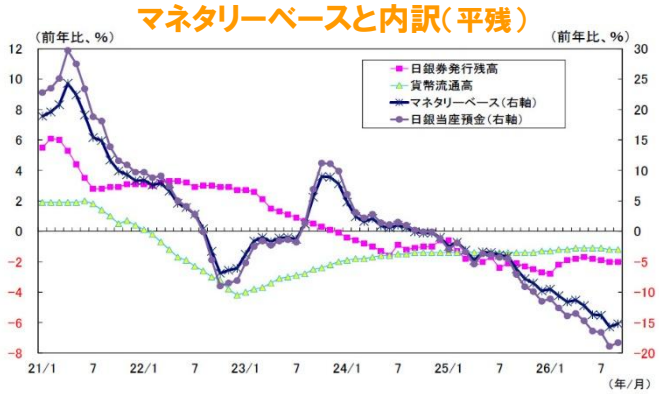
（注）特殊要因調整後は、為替変動・債権償却・流動化等の影響を考慮したもの
特殊要因調整後の前年比＝（今月の調整後貸出残高－前年同月の調整前貸出残高）／前年同月の調整前貸出残高
（資料）ともに日本銀行

2 マネタリーベース：マイナス幅拡大が一服

10月2日に発表された9月のマネタリーベースによると、日銀による資金供給量（日銀当座預金＋市中に流通する紙幣・貨幣）を示すマネタリーベース（平残）の伸び率は前年比▲15.2％と前月（同▲15.7%）からマイナス幅がやや縮小した。マイナス幅自体は依然大きいものの、縮小は5カ月ぶりとなる。

マイナス幅が縮小した主因は、マネタリーベースの約8割を占める日銀当座預金のマイナス幅が縮小（前月▲18.9%→当月▲18.3%）したことである。

マネタリーベースと内訳（平残）



3 マネーストック：4カ月連続で鈍化も、堅調な伸びを維持

10月14日に発表された9月のマネーストック統計によると、金融部門から市中に供給された通貨量の代表的指標であるM2（現金、国内銀行などの預金）平均残高の伸び率は前年比1.95%（前月は1.98%）、M3（M2にゆうちょ銀など全預金取扱金融機関の預貯金を含む）の伸び率は同1.16%（前月は1.21%）と、ともに低下した。

伸び率の低下はともに4カ月連続ながら、伸び率の水準は堅調なレベルと言える。銀行貸出の高水準の伸びが通貨量の堅調さに寄与しているとみられる。

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。

経営 TOPICS
統計調査資料
抜 粋

景気動向指数（令和8年8月分速報）

内閣府　2026年10月7日公表

結果の概要

－景気動向指数（一致指数）は、改善を示している－（基調判断据置き）

- 生産、雇用等の 10 指標を合成することにより作成している景気動向指数（一致指数、速報値）は、８月は前月と比較して 1.9 ポイント低下し、６か月ぶりの下降となった。
- この要因として「鉱工業用生産財出荷指数」や「耐久消費財出荷指数」等がマイナスに寄与したことが挙げられる。
- これを機械的な基準に当てはめた結果、今月の判断は、「改善」となった。

1 8月のCI（速報値・令和2（2020）年=100）は、先行指数：118.0、一致指数：118.7、遅行指数：112.1 となった（注）。

（注）公表日の３営業日前（令和８（2026）年 12 月２日(金)）までに公表された値を用いて算出した。

2 一致指数の基調判断

景気動向指数（ＣＩ一致指数）は、改善を示している。

3 景気動向指数（一致指数）個別系列の推移

	単位	2026/5	6	7	8	
ＣＩ一致指数 （前月差）	2020年=100 (ﾎﾟｲﾝﾄ)	118.3 (0.0)	118.9 (0.6)	120.6 (1.7)	118.7 (▲1.9)	
（３か月後方移動平均（前月差））	(ﾎﾟｲﾝﾄ)	(0.57)	(0.63)	(0.77)	(0.13)	
（７か月後方移動平均（前月差））	(ﾎﾟｲﾝﾄ)	(0.36)	(0.56)	(0.85)	(0.10)	[寄与度]
C1 生産指数（鉱工業）	2020年=100	102.6	104.6	104.4	102.6	[▲0.32]
C2 鉱工業用生産財出荷指数	2020年=100	100.7	100.7	102.2	98.1	[▲0.64]
C3 耐久消費財出荷指数	2020年=100	111.4	108.2	107.5	102.3	[▲0.44]
C4 労働投入量指数（調査産業計）	2020年=100	103.0	103.5	105.0	－	[0.01]
C5 投資財出荷指数（除輸送機械）	2020年=100	100.4	103.4	108.9	108.3	[▲0.07]
C6 商業販売額（小売業）（前年同月比）	%	5.0	0.6	3.7	2.7	[▲0.14]
C7 商業販売額（卸売業）（前年同月比）	%	4.5	9.5	8.9	7.5	[▲0.14]
C8 営業利益（全産業）	億円	267,640	273,465	－	－	[0.13]
C9 有効求人倍率（除学卒）	倍	1.17	1.18	1.18	1.18	[▲0.01]
C10 輸出数量指数	2020年=100	106.0	104.6	106.4	103.5	[▲0.35]

※寄与度は、一致指数の前月差に対する個別系列の寄与度を示す。
当該系列の寄与度がプラスは、　　当該系列の寄与度がマイナスは
「C4 労働投入量指数（調査産業計）」「C8 営業利益（全産業）」は現時点では算出に含まれていないため、トレンド成分を通じた寄与のみとなる。なお、各個別系列のウェイトは均等である。

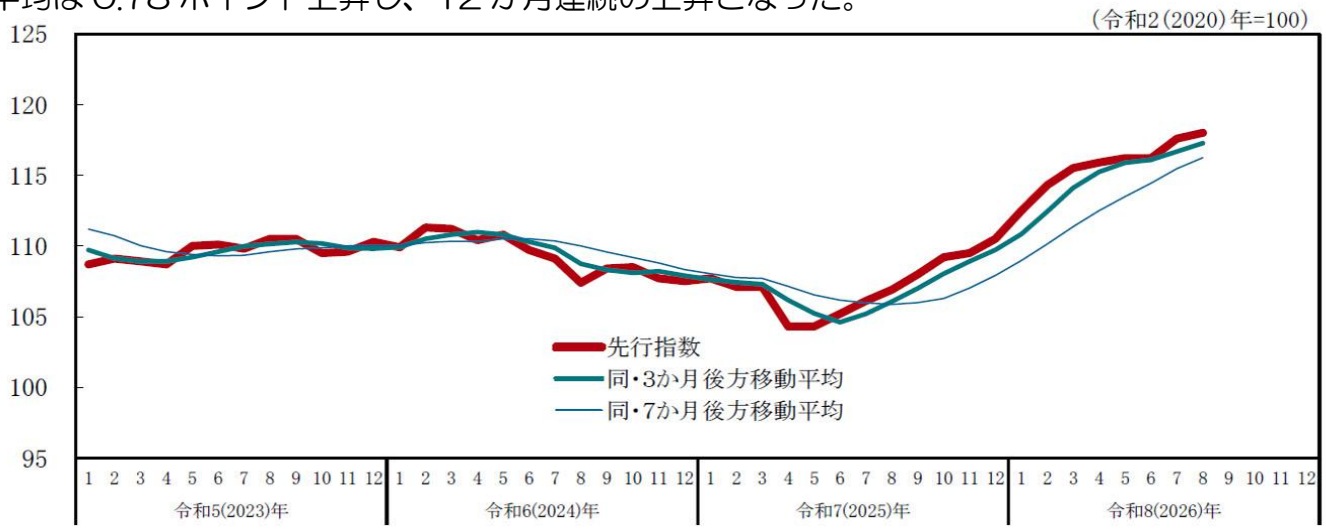
資　料

1 CI 先行指数の動向

1 先行指数の推移

先行指数は、前月と比較して 0.4 ポイント上昇し、２か月連続の上昇となった。

３か月後方移動平均は 0.60 ポイント上昇し、14 か月連続の上昇となった。７か月後方移動平均は 0.78 ポイント上昇し、12 か月連続の上昇となった。



2 先行指数採用系列の寄与度

		令和8(2026)年 3月	4月	5月	6月	7月	8月
ＣＩ先行指数	前月差(ポイント)	115.5 1.2	115.9 0.4	116.2 0.3	116.2 0.0	117.6 1.4	118.0 0.4
L1　最終需要財在庫率指数	前月差 寄与度(逆サイクル)	-4.0 0.56	1.3 -0.16	0.4 -0.03	4.9 -0.53	0.0 0.04	0.6 -0.06
L2　鉱工業用生産財在庫率指数	前月差 寄与度(逆サイクル)	-1.3 0.28	-2.4 0.48	1.4 -0.20	2.2 -0.33	-3.6 0.76	1.2 -0.22
L3　新規求人数(除学卒)	前月比伸び率(%) 寄与度	4.4 0.55	1.9 0.23	-2.0 -0.28	1.0 0.12	0.7 0.09	-1.5 -0.26
L4　実質機械受注(製造業)	前月比伸び率(%) 寄与度	-14.8 -0.40	3.7 0.12	-14.9 -0.56	19.4 0.62	-1.6 -0.06	
L5　新設住宅着工床面積	前月比伸び率(%) 寄与度	2.0 0.13	-7.1 -0.47	4.5 0.30	2.8 0.19	1.7 0.13	-3.4 -0.27
L6　消費者態度指数	前月差 寄与度	-6.4 -0.46	-1.1 -0.38	1.4 0.45	0.2 0.05	1.1 0.39	0.6 0.22
L7　日経商品指数(42種総合)	前月比伸び率(%) 寄与度	1.8 0.23	3.5 0.58	2.1 0.29	-1.2 -0.39	1.3 0.18	1.2 0.17
L8　マネーストック(M2)(前年同月比)	前月差 寄与度	0.3 0.32	0.3 0.32	0.2 0.22	-0.3 -0.20	-0.1 -0.04	-0.1 -0.06
L9　東証株価指数	前月比伸び率(%) 寄与度	-3.6 -0.30	2.3 0.07	3.8 0.17	2.4 0.08	1.5 0.02	1.8 0.04
L10　投資環境指数(製造業)	前月差 寄与度	0.24 0.29	-0.20 -0.21	-0.15 -0.15	-0.05 -0.03		
L11　中小企業売上げ見通しＤＩ	前月差 寄与度	-2.4 -0.17	-3.9 -0.26	-0.6 -0.04	4.3 0.29	-2.6 -0.19	7.3 0.60
一致指数トレンド成分	寄与度	0.10	0.08	0.11	0.12	0.16	0.19
３か月後方移動平均	前月差(ポイント)	114.1 1.67	115.2 1.13	115.9 0.64	116.1 0.23	116.7 0.57	117.3 0.60
７か月後方移動平均	前月差(ポイント)	111.4 1.23	112.5 1.13	113.5 1.00	114.4 0.95	115.5 1.02	116.2 0.78

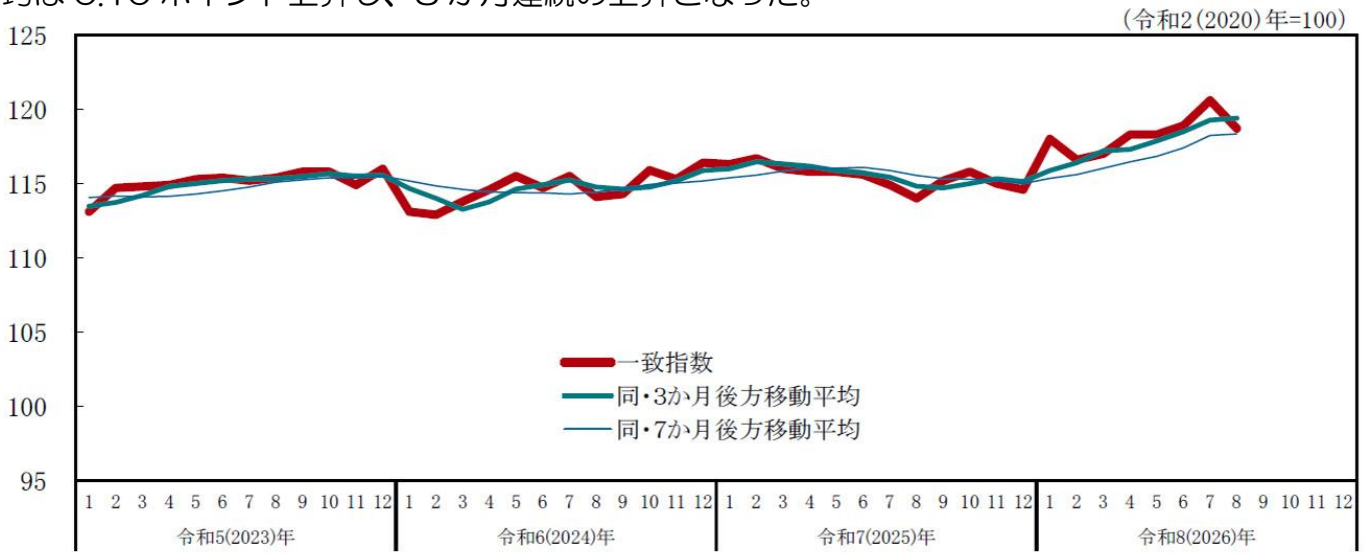
（注）逆サイクルとは、指数の上昇、下降が景気の動きと反対になることをいう。「L1 最終需要財在庫率指数」及び「L2 鉱工業用生産財在庫率指数」は逆サイクルとなっており、したがって、指数の前月差がプラスになれば、ＣＩ先行指数に対する寄与度のマイナス要因となり、逆に前月差がマイナスになれば、プラス要因になる。

2 CI 一致指数の動向

1 一致指数の推移

一致指数は、前月と比較して 1.9 ポイント下降し、６か月ぶりの下降となった。

３か月後方移動平均は 0.13 ポイント上昇し、８か月連続の上昇となった。７か月後方移動平均は 0.10 ポイント上昇し、８か月連続の上昇となった。

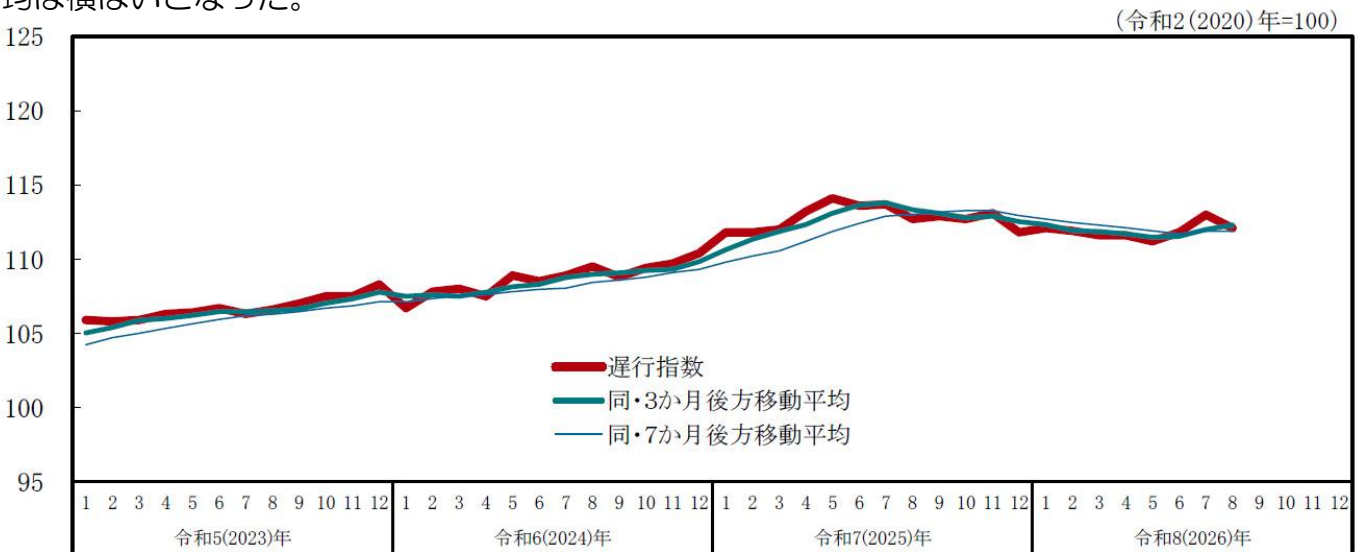


3 CI 遅行指数の動向

1 遅行指数の推移

遅行指数は、前月と比較して 0.9 ポイント下降し、３か月ぶりの下降となった。

３か月後方移動平均は 0.30 ポイント上昇し、３か月連続の上昇となった。７か月後方移動平均は横ばいとなった。



景気動向指数（令和８年８月分速報）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



経営戦略を成果につなげる組織への転換

中小企業における プロジェクトマネジメント の導入と実践

1. 経営戦略が実行段階で停滞する理由
2. 経営施策を前進させるプロジェクトマネジメント
3. 中小企業に適したプロジェクト運営の仕組み
4. 二つのモデルケースに見る戦略実行の変化



■参考資料

【中小企業庁】:「2025 年版 中小企業白書」　「2026 年版 中小企業白書」
【株式会社帝国データバンク】:「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

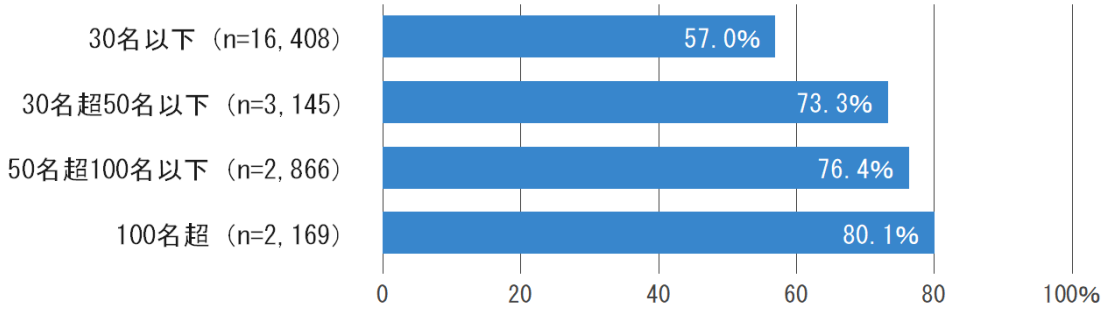
1 企業経営情報レポート
経営戦略が実行段階で停滞する理由

企業を取り巻く経営環境が絶えず変化する中、経営者には、その変化を的確に捉えて経営戦略を見直し、成果につなげていくことが求められています。しかし、戦略を策定し、重点施策を決めるだけでは成果には結びつきません。戦略を実行に移し、社員が役割を担い、組織として着実に取り組むことが必要なのです。そこで、本レポートでは、中小企業におけるプロジェクトマネジメントの考え方と導入方法を整理し、業務のデジタル化と組織改革の二つのモデルケースを通じて実践上のポイントを考察します。

■ 変化への対応が求められる中小企業

中小企業が事業を継続し、成長していくためには、経営環境の変化に応じて、さまざまな経営課題に対応する必要があります。なかでも、人手不足への対応と生産性の向上は、避けて通れない課題です。2025 年版中小企業白書によると、2024 年の人材の過不足状況は、いずれの従業員規模でも「不足」が半数を超え、従業員 30 名以下の事業者でも 57.0%に上ります（図表 1）。

■図表1：人材が不足している事業者の割合（従業員規模別）



注：2024 年の状況。「不足」は「不足」「やや不足」の合計。
出所：（株）帝国データバンク「令和６年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」

人手不足が続く状況では、採用への取組と併せて、限られた人員でも仕事を進められるよう、業務や組織のあり方を見直すことが求められます。2026 年版中小企業白書でも、労働供給の制約を踏まえ、長期的な視点で事業や組織の構造を見直す経営の重要性が示されています。

例えば、受注情報の転記や在庫確認に時間がかかる企業では、受発注・在庫管理のデジタル化が改善策となります。また、判断が経営者に集中している企業では、部門間の役割や意思決定権限の見直しも考えられます。ただし、改革を進める間も、日常業務は続きます。

このような状況で日常業務と改革を両立させるには、方針を決めるだけでなく、誰が何を担い、いつ取り組むかを具体化し、必要な時間を確保することが大切です。担当者任せにせず、組織として実行を支える仕組みが求められます。そこで次節では、重要施策が日常業務の中で後回しになる原因を整理します。

2 企業経営情報レポート
経営施策を前進させるプロジェクトマネジメント

第 1 章では、重要施策が日常業務に埋もれる背景として、目的・責任・期限の曖昧さ、個人への依存、管理への負担感を確認しました。本章では、施策を組織で進めるプロジェクトマネジメントの基本を整理します。

■ 経営施策をプロジェクトとして捉える

日常業務は、受注処理や請求、顧客対応のように、事業を運営するために繰り返し行う仕事です。一方、プロジェクトは、現状を新しい状態へ変えるために、目的と期間を定めて取り組む活動です。大規模な開発や工事だけでなく、受発注・在庫管理のデジタル化や部門間の役割見直しも、目指す状態と完了時期を定めれば、プロジェクトとして管理できます。

例えば、「受発注業務をデジタル化する」という方針を日常業務の延長として扱うと、担当者は空いた時間に検討することになり、日常業務が忙しくなるたびに中断しやすくなります。

一方、プロジェクトとして扱えば、対象業務、利用開始日、関係部門、必要な判断が明確になるため、経営者も優先順位や人員配分を決めやすくなります。

プロジェクトマネジメントとは、目的と成果、作業、役割、期限を定め、進捗と課題を確認しながら完了へ導くための取り組みです。また、関係者が必要な情報を共有し、認識を揃えるための仕組みなのです（図表 4）。

■図表4：日常業務とプロジェクトの違い

観点	日常業務	プロジェクト
目的	現在の事業を安定して続ける	現状を新しい状態へ変える
期間	継続的に繰り返す	開始と終了を定める
進め方	定められた手順を基本とする	状況に応じて計画を調整する
関係者	一つの部門で完結しやすい	複数の部門や外部関係者が関わる
確認事項	処理量、品質、効率	成果、進捗、課題、リスク

■ 目的と目指す成果を明確にする

プロジェクトとして管理する際に、最初に確認するのは「なぜ取り組むのか」という目的と、「何がどう変われば成果といえるのか」という目指すべき状態です。目的が曖昧なまま作業を始めると、部門ごとに重視する点が異なり、途中で意見が分かれたときの判断基準を持てません。

受発注・在庫管理のデジタル化では、システムの導入は手段であり、それ自体は成果ではありません。

3 企業経営情報レポート
中小企業に適したプロジェクト運営の仕組み

第２章では、重要施策を前へ進める基本項目を整理しました。ただし、兼務の多い中小企業では、管理に手間をかけすぎると日常業務を圧迫します。そこで本章では、日常業務を圧迫しない、経営者・責任者・メンバーの役割、一枚型計画と進捗確認、振り返りを説明します。

■ 経営者が優先順位と判断基準を示す

中小企業では、施策を発案するのは経営者でも、実務は社員が通常業務と並行して担うことが一般的です。担当者任せでは優先順位が下がりやすいため、経営者は目的と成果、他の業務との優先関係を示し、人員と時間を確保します。

例えば、受注処理を兼ねる社員にデジタル化を任せる場合は、経営者が部門の責任者と相談し、試行や打合せに使う時間をあらかじめ決め、その間の受注処理を他の社員へ分担します。繁忙期に両立が難しければ、試行の時期や対象範囲を調整します。

一方、判断を経営者へ集めすぎると、確認待ちで作業が止まります。そこで、現場・責任者・経営者の判断範囲を分けます。例えば、既定予算内の手順変更は責任者に任せ、納期や対象範囲の重要な変更は経営者が判断するといった具合です。

■ 責任者とメンバーの役割を明確にする

こうした判断範囲を定めたうえで、責任者とメンバーが担う役割も明確にします。責任者は進捗を把握し、部門間を調整して、必要な判断を経営者に求めます。メンバーは担当作業の完了条件と期限を確認し、遅れや課題を早めに共有します。責任者がこうした共有を責めず、対応を一緒に考えれば、問題が小さいうちに表に出ます。

役割は役職名だけで決めず、行動で示します。例えば責任者の役割を「利用部門の要望を決める」「外部事業者との調整結果を承認する」と定めます。こうして判断と共有の範囲を分け、担当者の抱え込みと経営者への判断集中を防ぎます（図表 7）。

■図表7：経営者・責任者・メンバーの役割分担

立場	主な役割	判断・共有すること
経営者	優先順位と判断基準を示し、人員と時間を確保する	対象範囲、予算・期限の重要な変更
責任者	進捗を把握し、部門間の意見を調整する	止まっている作業、判断が必要な事項
メンバー	担当作業を進め、完了内容と課題を共有する	完了条件、期限、遅れやリスク

4 企業経営情報レポート
二つのモデルケースに見る戦略実行の変化

第 3 章では、限られた人員と時間で施策を進める仕組みを整理しました。本章では、二つのモデルケースでプロジェクト管理が戦略実行にもたらす変化を確認します。なお、以下は説明のために設定した想定事例であり、実在する企業の事例ではありません。

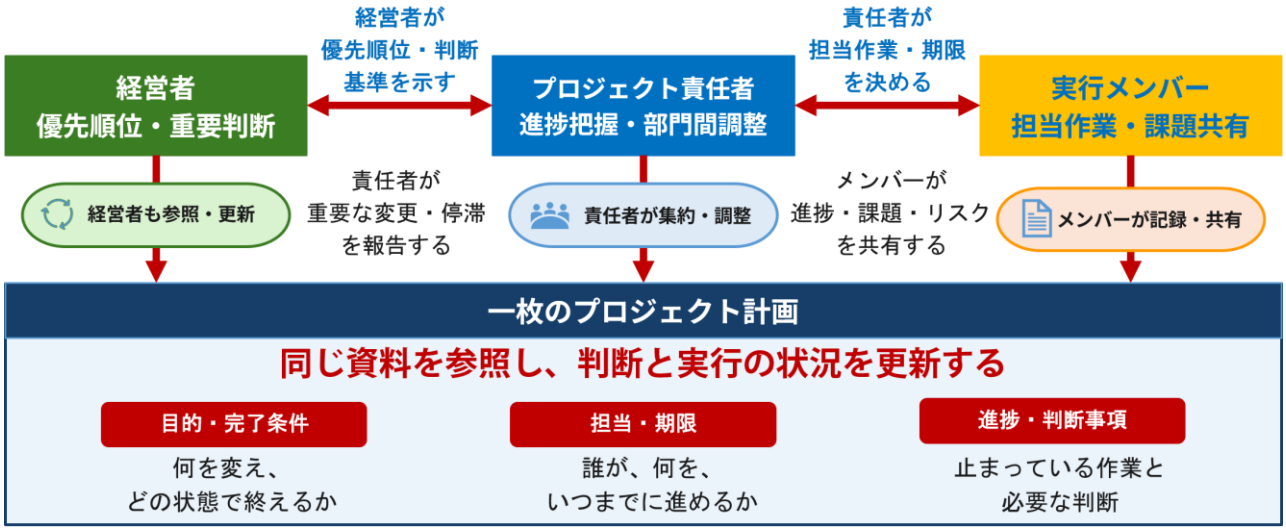
■ 受発注・在庫管理のデジタル化を進めた製造業A社

製造業 A 社では、FAX やメールで受けた注文を表計算ファイルへ転記し、在庫表と照合していたため、転記ミスや更新の時間差が生じていました。

経営者は、デジタル化で受注処理を効率化し、在庫情報を一致させる方針を示しましたが、担当者任せでは日常業務が優先され、取組は進みませんでした。そこで A 社は、デジタル化をプロジェクトとして管理し、管理部長を責任者、営業・倉庫・システムの担当者をメンバーとしました。図表 10 の体制と計画で、担当、期限、進捗、判断事項を共有しました。

そのうえで、注文量の多い製品群を対象に、受注入力から製造・購買への連絡まで共通化する運用を試行しました。プロジェクトの完了条件は、一度入力した情報を各部門が確認でき、問題への対応方法が整理された状態が確保された時と定めました。

■図表10:A社のプロジェクト体制と共通資料



試行中の週次確認で、営業と倉庫の品番表記や在庫更新時点の違いが明らかになりました。

同じ製品でも表記が異なるため、受注情報と在庫情報を照合しにくく、更新時点のずれから両部門の見る在庫数にも差が出ていました。

そのため、担当者はその都度、製品や在庫数を個別に確かめていました。

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。

経営データベース

Question

Answer

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下さい。

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

暦年課税と相続時精算課税のメリット

Question

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？

Answer

（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.990

【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写することは、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。