ASK タスクフォース

十一月の研究会

日時 十一月十三日
場所 愛知商工連盟協同組合会議室

相続トラブル事例

第1部 相続トラブル事例 （税務調査編）

①相続税調査で見てきたトラブル 「脱税資金を隠していた事例」
被相続人：個人事業主（板金工場）
相続人：妻、長男、次男

《概要》
お亡くなりになる直前まで、板金工場を営み生計を立てていた。
被相続人は、板金工事の現場のみ、妻が経理担当をしていた。
2人の息子は、後を継がずに会社員として自立。（県外で別居）
相続税調査を実施。

②相続税調査で見てきたトラブル 「消えたお金」
被相続人：元会社経営者
相続人：妻、長男、次男、長女、次女

《概要》
被相続人は、小さな会社の経営をしていたが数年前に引退し長男が後を受け継ぎ、次男も役員である。長女及び次女は、会社にはタッチしていない。残された妻の面倒を姉妹が行っていたが、調査中に妻が死去。

第2部 相続相談事例から

①相続のタイプ別診断
大きく6つのタイプに分類してみました。

「配偶者重視型」分割
例えば、若くして夫が死亡し、子がまだ小さいから、 また配偶者の存在が大きく家庭での発言力が大きいなどの理由により配偶者が多く取得する分割方法。 また、会社を経営している際、次期代表者が配偶者である場合も、採用されるケースが多いです。

「跡継がまん型」分割
長男の場合が多いですが、「家を継ぐ」という考えのもと跡継ぎの方は家と土地を取得し、その他の兄弟は現金預金を取得する分割方法。跡継ぎは自分が 自由にできる資産を取得できない、または少ないので がまんを強いられるケースが多く見受けられます。

「後出し・強引主張型」分割
自分の取り分を要求する相続人が、要求が通らない場合には《遺産分割協議書》に署名捺印をしない、など、親族内で駆け引きをされた分割。よくテレビの2時間ドラマで疎遠になっていた道楽息子が「俺にも遺産をもらう権利はあるんだぜ」とのセリフがでて無理な要求をする感じです…。

「法律主義型」分割
単純に法律に定められている割合で行う分割方法。なかには必ずこの割合によらなければならないと思い込んでいる方もいらっしゃいます。特に「離婚」について深〜く考えたことのある方は、この考え方にはまりやすいもの。不動産の分割では、意外にも将来、トラブルに発展する可能性も。

「資産活用型」分割
財産取得後どのように利用するかを考えた分割方法。財産を取得して積極的な利用や運用が可能となるように分割をします。最近の対策でもこの考え方を採用するケースが増えています。取得した財産が、固定資産税の負担や維持管理による負担や未利用では、もったいないですからね。

「人任せ型」分割
とにかく誰かのアドバイスのみで行う分割方法。司法書士や税理士、行政書士など、ちょっとした物知りの人に聞いたアドバイスを鵜呑みにして分割をしてしまうケースが意外にも多く見受けられます。アドバイスをする方々は、その場だけのお付き合いということもあり、深く検討はしてない場合も。よ〜く考えて分割協議をしないとトラブルに発展ということにも…

②相続の相談での注意点
・「遺言書のススメ」は、本当に良いのか
エンディングノートを作成しても、意味が無い−？
エンディングノートを買っても、記入していない！
・相続トラブルの当事者は相続人
親の心、子知らず
相続 ＝ 財産取り合い

③これからの相続の形とは？
相続文化や宗教的なイベントは変化していく
幸せを感じるのは「心」である。「心の相続」を目指して

＊制作 株式会社 plus a
一般社団法人幸福相続相談センター
税理士 山口 徹

無断転載を禁じます。

アスクタスクフォースのお問合せご相談は事務局の安田まで
電話〇五二−七二一−〇〇八二

十一月のプレゼンテーター
税理士法人H&P税理士 山口 徹 氏

新聞早読み 見出し読み

大学卒・事務系21・2万円に

経団連と東京軽協が共同実施した新規学卒者の初任給調査によると、今年3月卒の大学卒は事務系二二万一、五六二円、技術系二万九八一円だった。回答企業の8割弱が従業員五百人以上であるうえ、地域的にも偏りがある点には留意したい。高校卒は、事務系十六万四、六四八円、技術系 十六万六、〇七二円となった。

労働新聞11月9日

65歳超の非常勤嘱託が活躍

京都中央信用金庫（京都市下京区、白波瀬誠理事長、職員数二、六二五人）では、高年齢者の活用に向け制度を拡充してきた。55歳と60歳の到達前年には、定年後の処遇や働き方に関するセミナーを開催し情報提供。9年前に60歳定年後65歳まで、希望者全員を嘱託として再雇用する継続雇用制度を導入。仕事と役職はほぼ維持する。その2年後から、65歳以降、最長70歳まで再雇用する非常勤嘱託制度を導入し、「債権管理の専門チーム」も立ち上げた。若手を伴い経験・ノウハウを伝授することで育成効果も高い。同金庫の取組みは「平成27年度高年齢者雇用開発コンテスト厚生労働大臣表彰」最優秀賞を受賞した。

労働新聞11月9日

名古屋オフィス賃料大阪に迫る

名古屋中心部の平均賃料は3・3平方㍍あたり1万798円。十一月十一日に完成した「JPタワー名古屋」は入居率7割で完成時としては高い水準。十月末に完成した「第名古屋ビルヂング」もほぼ満室。大阪の平均賃料は1990年代半ばには名古屋を5000円近く上回っていたが、いまや大阪中心部の平均賃料は1万1122円。東京都心5区（千代田、中央、港、新宿、渋谷）の平均賃料は1万7612円だった。

日本経済新聞11月13日

知って得する司法書士実務

第四話 「司法書士の裁判手続」って何？

こんにちは。司法書士の林清忠です。前回までは「知って得する司法書士実務」をテーマにお話をさせていただきましたが、今回からは「司法書士の裁判手続」というテーマでお話しさせていただきます。どうぞよろしくお願いします。

司法書士の主な業務は、ご存じな方も多いかと思いますが、不動産や法人の「登記」に関する手続について代理することです。実は、司法書士は、登記以外に「裁判」手続も代行します。意外かと思われる方も多いでしょうが、司法書士も裁判手続を業としています。弁護士ではありませんので、「代理」という関与の仕方ではなく、「司法」「書士」の文字どおり、裁判所に提出する書類の作成という関与の仕方です。

裁判手続というと「紛争」ごとを思い浮かべます。弁護士が依頼者の代わりに法廷に立って相手方と争うというイメージです。（もっというと刑事事件だったりします。）実際、その通りだと思います。しかし、裁判手続は紛争ごとだけではありません。私たち司法書士が関与する裁判手続の多くは、紛争ではない手続が多いのが事実です。（例えば、登記手続をする前提として必要であったり、遺産分割協議をする前提として必要であったり…です。）なかなかイメージができないと思いますが、次回、例を挙げて、司法書士が関与することが多い裁判手続をご紹介させていただきます。

お問い合わせ、ご相談はお気軽に
司法書士 林 清忠
電話 0568・35・7161
Fax. 0568・35・7162

事業再生なら鈴木相談

第十二回 タンス預金

半田市の70代の無職女性が二セ電話詐欺にあい、自宅に保管していた4千万円の現金を見知らぬ男に渡してしまったそうです。
でもびっくりすることはない、この程度の現金を自宅金庫に保管している金持は皆さんの周りにもいっぱいいるんだそうです。

9月3日に成立した改正マイナンバー法では、2018年から預金口座にも任意でマイナンバーが適用され、さらに2021年からの適用義務化が検討されています。今は、見つからないように遠方の金融機関などに預けておけば、税務署もその預金を発見するのは簡単ではありませんが、2021年からは預け先金融機関を知られないようにすることは、ほとんど不可能になります。説明しづらい多額の現金が銀行の口座に入っている人は、早めに抜いておいたほうが良さそうです。
勿論どれほどの大金であろうとも、適正に税金を納付したのであればまったく恐れることなどありません。
タンス預金にする必要はありません。

タンス預金にする場合、次の点に注意しておきましょう。
1 盗難対策をしておく。
2 火災にあっても、せめて焼け焦げだけは残るようなしっかりした防火金庫に入れておく（日銀で新札と交換してもらえるように対策しておく）
3 急死したり認知症になったりしても、お金の入った袋を家族がゴミと勘違いしてゴミだしてしまうようなことが無いよう工夫をしておく。

お問合せ、ご相談はお気軽に
事業再生コンサルタント 鈴木廣彦
電話 052・526・6506
Fax. 052・526・6508

中小企業経営に活かす 知的資産 の活用

第七回 知的資産をストーリー化しよう

あなたの会社にはたくさんの隠れた強み（知的資産）があります。前回はこうした知的資産を把握し、活用方法を検討するために「知的資産の見える化をしよう！」というお話をしました。さて、あなたはこんな方へ自社の知的資産をきちんと伝えることができますか？

1. 融資を受ける際の融資の担当者
2. 新規開拓する際の新規見込客や新規取引先の担当者
3. 求人する際の求職者（就職活動中の学生など）

このように、あなたの会社が何かしようと思ったら、その相手へ競合にはない自社の強みや魅力を上手に伝える必要があります。自社の強みを上手に伝える、つまり相手が関心を持ち相手が理解できるように伝えることがポイントになります。そのためには自社の知的資産をストーリー化して伝える必要があります。

あなたの会社には理念や想いがあり、様々な努力や工夫を経て技術やノウハウなどの強みを構築し、商品サービスを提供した結果が業績となって表れていますよね？このプロセスをストーリー化するのです。
ストーリー化するには、業績からさかのぼって見ていきます。まずは業績を構成している商品サービスは何か、どんな特徴があるのかを見ます。そしてその商品サービスの強みを分析し、その強みを得るためにどんな努力や工夫をしているのかを丁寧に見ていきます。最後にそれはきちんと理念に合致しているのかを考えていきます。これらがつながった時、もう一度理念から眺めて見るとあなたの会社オリジナルの知的資産のストーリーとなっていますよね？
商品サービスの分析の際は、売上高の高低と特異性の強弱に分けて分析していくのですが、この点を一度にお話するのは難しいのでこの紙面では割愛させていただきます。
次回は知的資産経営報告書とは何かについてお話させていただきます。

お問い合わせ、ご相談はお気軽に
アステル行政書士事務所
代表 丹所 美紀（行政書士）
〒四六二−〇八二五 名古屋市北区大曽根
二−八−二六 エステイト大曽根2A