



地主・経営者のための情報マガジン

企画発行●
ランドマーク税理士法人
あぐりタイムズ Vol.86
2012

AgriTimes

9

ランドマーク税理士法人は
税金と資産運用のプロとしてお客様満足度No.1を目指します!

皆さん、こんにちは！
天気が良かったので、朝の出社前に、
タワー事務所の周りを散歩しました。
汽車道からの撮影です。

アパート建築で 相続税の節税!

増販増客シリーズ 第47弾
売名簿とお知らせが
上増のツボ!

生前
贈与
による節税
税制が後押しする

アパート建築で相続税の節税

相続税対策として、土地にアパートを建築するという手法は地主さんの間ではごく一般的に行われていることです。まず、「**どれだけの節税効果があるのか?**」ということを数字で端的に示すと次のようになります。

ずっと気になってたんです。実際のところ、どうして節税になるのか教えてほしいです。



1. 土地の評価減

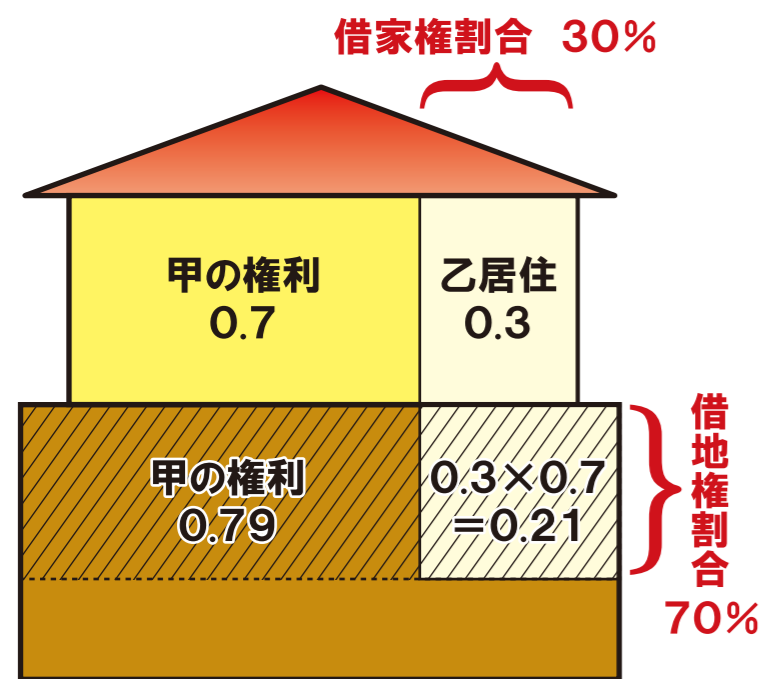
相続税の算出に利用する相続税評価額は、土地の個別の事情に応じて評価額を減少させることができます。アパートやマンションが建築されている場合にも減額の対象となり、その土地は「**貸家建付地**」とみなされ、一定の評価減がなされます。

宅地の評価額は下記の算式のようにになります。

貸家建付地

= 宅地の自用地としての価額

× (1 - 借地権割合 × 借家権割合 × 賃貸割合)



例えば、自用地としての価額が**2億円**、**借家権割合が30%**、仮に**賃貸割合が100%**、(アパート10室の内、10室とも入居者がいる状態)、**借地権割合が70%**とします。

その場合、**貸家建付地**としての価額は、**1億5,800万円**にまで下がります。

さっきの算式に当てはめると...
2億円 × (1 - 0.7 × 0.3 × 1)
となりますね。

こんにちは!
ランドマークの西温です♪



記号	借地権割合
A	90%
B	80%
C	70%
D	60%
E	50%
F	40%
G	30%

借地権割合は評価しようとする宅地に存する地域により異なりますので、図にあるような「路線価図」や「評価倍率表」により確認してください。路線価図や評価倍率表は、国税庁ホームページで自由に閲覧できます。

※国税庁ホームページ <http://www.nta.go.jp/>



2. 家屋の評価減

また、建物を購入すること自体が現金を持っているよりも相続税額としては有利に働きます。というのも、アパート、マンション(貸家)の評価は以下の算式から導き出されるためです。

貸家 = 固定資産税評価額 × (1 - 借家権割合 × 賃貸割合)

建築費総額に比べて**固定資産税評価額**は低く(概ね**60%程度**)、その上「**借家権割合**」を差し引くこともできるため、金銭資産のままよりも相続税課税財産はかなり低く評価されます。

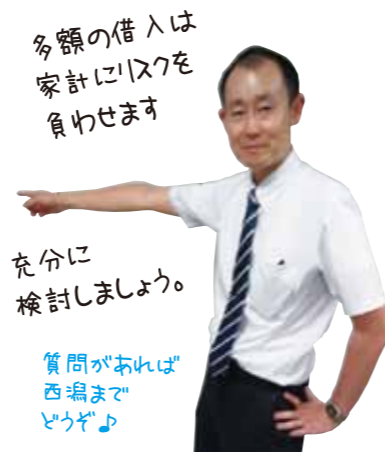
例えば、1億円の金銭資産を所有していれば、この額にそのまま課税されてしまいますが、**建築費総額1億円のアパート**や**時価1億円のマンション**を所有している場合は(再び「賃貸割合」は100%とする) $1億円 \times 0.6 \times (1 - 0.3 \times 1) = 4,200万円$ として評価され、課税されることになるのです。

3. 借入金は財産から控除

アパート、マンションの建築や購入の際には多額の借入をするのが一般的ですが、**借入金の額は債務として相続財産から控除される**ので、1億円の借入をすれば、その金額は課税価格からは差し引かれることになります。

ただし、このように償還期間の長い大きな借入は家計に多分なリスクを負わせることになるのは事実です。また、**自己資金を利用しても、ローンを組んだとしても、相続税の節税額としては変わりません。**

相続税対策だけでなく、「**入居者は本当に期待できるのか？**」、「**将来にわたって借入金を返済していけるのか？**」という点にもしっかり気を払って借入の判断を行うようにしましょう。



8.20月
9.28金

ランドマーク特別セミナー 申告後も気が抜けない！ 『相続税税務調査の実態と対策』

お申込・お問合せはこちらまで
ヨハ セツセイ
0120-48-7271

- **ポイントを押さえた事前準備で安心！**
相続税税務調査の適切な対応方法や、調査対象にならないための申告時の留意点、調査の裏側など、現場を知り尽くしたプロがわかりやすく解説します。

参加者さま全員にプレゼント！

「都市農家・地主の税金ガイド 平成24年度版」

- **期日／場所**
8月20日(月) 東京丸の内 三菱ビル10階
9月28日(金) 横浜ランドマークタワー25階
- **時間**
講義 15:00～16:00
個別相談 16:00～16:30
- **参加費**
1,000円(関与先様、2回目以降、ご紹介の参加者様は無料)
- **講師**
清田 幸弘(代表税理士)他



ありがとうございます！ 好評の声をいただいています！



こんにちは！
代表の
清田です。

セミナー報告

6月29日 横浜ランドマークタワー

●不動産賃貸経営者のための『法人設立による節税対策』

不動産管理法人を設立すると、どんな効果が期待できるのでしょうか？
今回は所得税の節税効果と相続税対策としての効果に焦点をあて、わかりやすく解説しました。

お客様の声

これからの自分の節税対策の参考にしたい

お客様の声

個別に相談をお願いしたいです。
とても勉強になりました。(不動産管理業)

お客様の声

最近の税制改正内容や、現在での国会審議の中身が確認できた。法人設立による節税についても理解できた。(建設業)

お客様の声

大変わかりやすく、勉強になりました。
お客様にも貴社のサービスについてご案内します。
どうもありがとうございました。(銀行業)

法人設立で節税を検討されたい方は、ランドマーク税理士法人にご相談ください！

丸の内相続大学校

第1期はのべ1,020人の方にご参加いただきました！
ご好評につき第2期を開催します！
講師、カリキュラムの詳細は決定次第、お知らせ致します。

第2期 開催日程

第1・2講座	9月20日(木)
第3講座	9月27日(木)
第4・5講座	10月6日(土)
第6講座	10月11日(木)
第7講座	10月18日(木)
第8講座	10月25日(木)
第9・10講座	11月10日(土)
第11講座	11月15日(木)
第12講座	11月22日(木)

※開催日は変更になる可能性があります



単独講座の受講も可能！詳しくはランドマーク税理士法人ホームページへ！

税制が後押しする生前贈与による節税



Q.相続税が増税になる方向で改正が議論されていると聞きました。今からできる税金対策は何かありませんか？

こんにちは！
川村です♪



A.相続税の節税手段として最も一般的なものは、子や孫への生前贈与です。贈与税は将来的には緩和が検討され、若年層への財産移転が後押しされつつあります。

【解説】

相続税・贈与税の改正については「社会保障・税一体改革」に盛り込まれながらも、消費税関連法案などからは切り離され、**来年度の税制改正まで結論が先送りされました。**

現在検討されているのは、相続税に関しては、基礎控除額の引き下げなどによって課税ベースが拡大され、実質的に増税となるというものです。その一方で、贈与税に関しては「20歳以上の者が直系尊属から贈与を受けた場合」に使用する税率構造が新設され、全体的に5~10%の減税となる方向性が打ち出されています。つまり、**今後は生前贈与による節税策がこれまで以上に重要な役割を果たすことになりそうです。**

生前に財産を贈与することで相続時の課税価格を減少させることができ、相続人が納税資金を確保することができるのですが、この贈与の方法は大きく2つに分けられます。

1.「暦年贈与」

「暦年贈与」とは、贈与税の基礎控除額110万円を超える金額の贈与を受けた場合に、超過累進税率により課税される制度です。**110万円の基礎控除額の範囲内であれば毎年無税で贈与をすることができます。**

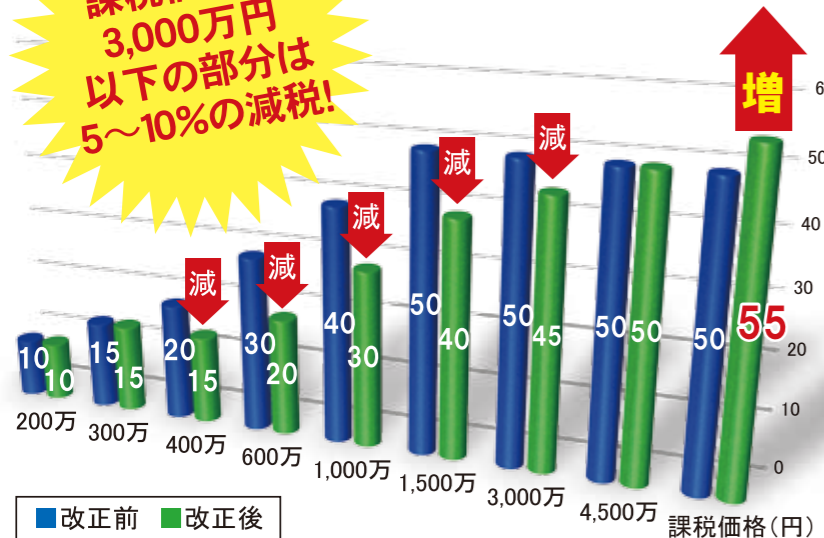
このように毎年少しずつ財産を親から子へ移していけば、贈与税を払う必要なく、その後に発生する相続税の負担を軽くすることができるのです。

「こんな場合はどうなるの？」
という質問やご意見も受け付けております。

何かありましたら川村まで
気軽にお電話ください♪



課税価格が
3,000万円
以下の部分は
5~10%の減税!



(20歳以上の者が直系尊属より生前贈与を受けた場合)

2.「相続時精算課税制度」

「相続時精算課税制度」とは、生前に贈与を受けた財産の価額の内、**2,500万円までを非課税**とし、この贈与財産の価額を**相続時に受けた財産の価額と合計**して相続税額を算出するという制度です。贈与の回数・金額・種類は問わないのですが、非課税枠である2,500万円は「一人の贈与者が」贈与した財産の価額を累積した金額を指しています。

2,500万円の非課税枠を超えた場合には**一律で20%の贈与税**が課されるのですが、この納めた贈与税額は、後の相続税額から控除することができます。もし、贈与税額を控除しきれない場合には、その分は還付されます。

この制度を活用するか否かは、受贈者が贈与者ごとに選択できるものですが、一度選択すると相続時まで継続して適用しなければならないため、**途中で暦年贈与に戻ることはできません。**

相続時精算課税を適用した財産は、相続時に「贈与時」の価額で相続財産に加算されます。この特徴を利用すれば、今後の土地区画整理事業や都市開発事業で確実に値上がりの期待ができる土地については、この制度を適用した方が有利な場合もあります。ただし、贈与時と比べてその財産価額が下がってしまった場合には損をしてしまう可能性もあるということです。

結局、**後に相続税を支払う人にとってはメリットの少ない制度**と考えていいでしょう。

今回の記事は
いかがでしたか？
少しでも皆さんの
お役に立てたら幸いです。



相続時精算課税制度の適用対象者

●財産を贈与した人(贈与者)は**65歳以上**

※改正により「60歳以上」に変更を検討中

●財産の贈与を受けた人(受贈者)は
20歳以上の「子」である推定相続人

※改正により20歳以上の「孫」も対象に追加を検討中

年齢は贈与の年の1月1日現在

以上のような特徴から、**相続税節税の手段**としては、相続財産を減少させることができる**暦年贈与**を地道に進めていくことが最も有効です。

生前贈与は、目的によって使い分けが必要となりますので、気になる方はランドマーク税理士法人(☎0120-48-7271)までお気軽にお問合せください。

1月 お正月 成人の日
お年玉 新学期
初詣
ウィンタースポーツ

2月 立春 卒業旅行
節分 豆まき
梅の花見
バレンタインデー

3月 お彼岸 進学・進学
卒業式 受験
春休み ひな祭り
ホワイトデー

4月 お花見 就職
入園
入学
新学期

5月 母の日 修学旅行
運動会
こどもの日
ゴールデンウィーク

6月 衣替え 梅雨入り
父の日
ジュニアブライド
(結婚式シーズン)

7月 七夕 梅雨明け
夏休み 花火大会
海開き お中元
暑中見舞い

8月 帰省 同窓会
お盆
キャンプ
夏休みの宿題

9月 お月見 遠足
敬老の日 運動会
防災の日 墓参り
秋の七草 台風

10月 体育の日 芸術
紅葉狩り 食欲
秋祭り 読書
ハロウィン

11月 七五三 学園祭
酉の市 冬支度
文化祭
勤労感謝の日

12月 お歳暮 大掃除
忘年会 大晦日
クリスマス
歳末助け合い

増販増客シリーズ 第47弾

不況無縁の増販増客・売上増！の基本的なノウハウをお届けします

2月8月は「ニッパチ」といい、商売がダメな時期と言われていたのですが、業種で違います。衣料品は最低水準、飲食はむしろ12月に次ぐ売上げです。帰省の多い地方は飲食需要が多くなります。最近猛暑が記録的でエアコンや夏物も売れています。また8月9月は台風の連続で住宅関連やリフォーム需要が増えます。8月は夏物最終処分を速やかに行ない、秋物展開へ移る時期でもあります。



名簿の管理は大丈夫？

●自分のお客さまを確実にする

昨今の経済状況において、景気回復はアテにしないほうがいいでしょう。自らの力で増販増客、売上増をできる力をつけるのが重要です。そして成功するためには、①顧客名簿をしっかりと管理する、②その「個」客にお知らせをちゃんと送る、この2点がとにかく重要です。しっかりとやれば、どんなに厳しい状況からでもV字回復する例は、全国各地で起こっています。

ハガキの効果は絶大！

●いろいろなハガキの出し方を知る

お知らせの武器でもっともお手軽な手段がハガキです。特に官製ハガキは、手元に届くと裏表をちらりと見てもらえる比較的良いメディアです。

年々売上が落ち込んでいた高級レストランで、アンケートにより誕生日を教えてください、誕生日の誘客ハガキを出したところ、半年少々で、ハガキ100枚あたり、なんと10件の予約(反応率10%)になり、来店客が約30名(来店率30%)で、月に300万円の売り上げの積み増しをしてV字回復に至ったケースもあります。

ハガキで1ケタ増へ！

●リゾートホテルのV字回復

返信ハガキを使って一見客を獲得する方法があります。チラシやフリーペーパーに返信ハガキの欄を設け、ちょっと魅力的なプレゼントを用意すると、お客様が住所氏名を記入して送付してきます。もちろん人通りの多いところでの配布や、上手なデザインでポストに投函すると、続々と返信が戻ってきます。この方式で大成功し、V字回復したケースは、全国各地で多数あります。

沖縄に、ちょっとおしゃれなリゾートホテルがありましたが、宿泊客があまりに少なく、瀕死の状態でした。しかし、この方式を始めて大きくV字回復。なんと、10倍、1ケタ増に変貌したのです！

まず、レストラン部門の立て直しとして、お食事を1名様無料プレゼントとして上手に訴えて、返信ハガキ2万枚を手配りと、ポストへ投函しました。すると、約8%もの返信が来たのです。こうして、さらに2万枚を追加して計4万枚の配布をすると、返信ハガキは、2,300通も戻ってきました。

「無料プレゼントなんできない！」と心配になった方は、少し考えてください。

リゾートレストランに1人で来る人はいません。2人で来てもらうと、50%引き、3人で来てもらうと33%引き、4人での来店では25%引きに過ぎません。飲食店であれば、原価率を考えれば、十分にビジネスになることがおわかりでしょう。

驚きのA4ハガキ！

●反応率の高いA4サイズ

ハガキは、紙面に制約があり、情報量が少なすぎるのが問題ですが、情報量の多いハガキもあります。それはA4サイズのハガキです。これだと情報量がグンと増やせ、パンチの効いた「お知らせ」が出せます。

このA4サイズのダイレクトメールは、反応率が高いことから、最近、非常に増えています。

どんな業種でも、起業したての若い人たちにも、ハガキは非常に有効です！

年間7棟程度しか建てていなかった工務店さんが、ハガキでのご挨拶を毎シーズン続けて、4年もしないうちに年間50棟クラスの立派な工務店になったケースもあれば、たった一人で起業したリフォーム会社が、3年目で1億円を突破したケースもあります。

「お知らせ上手」な人たちは、不況だろうが衰退業種だろうが、関係なく成長できます。

ハガキや手紙でブランドを！

●お客さまに知られていることが重要

ブランドというと、大企業の話と勘違いしがちですが、もっと単純に考えてください。

お客様が「温泉に行きたい」と、思った時に思い出してもらえる温泉旅館ブランドがあるのです。あなたのお店が飲食店で、予約をよく入れてくる人はあなたの店にブランドを感じているわけです。

ハガキをこまめに出す。手紙を出す。会ったらご挨拶をする…こうした活動がお客様にとって、「忘れられない会社やお店」になって、結果的に小さな地域でブランドができています。

ハガキや手紙を出し続ける会社やお店は、受取るたびに、「ああ、最近行ってないな…」と思い出します。そんな人は、たとえばお店に行った際に「いつもハガキをありがとう」と感謝する人も多々います。

全国放映のテレビと、ほとんど同じ価値を、小さな地域で作ります。これがブランドづくりなのです。

まず小さいことで、すぐできることから始めるのが良いでしょう。その最たるものがハガキなのです。

出典：増販増客ニュース・2012年6月10日138号：日本マーケティング・マネジメント研究機構(JMMO) うちも増販増客したい！という方は、当事務所はまっご増販センターまでお気軽にお声掛けください！

名簿とお知らせが売上増のツボ！
瀕死ホテルを復活させたハガキ大作戦とは？