

## HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

## 経営者への今月の視点

## 相続税の基礎控除が縮小、増税への対策

来月発表される 27 年の路線価を目前にして



## ◇「基礎控除」額の縮小

平成 27 年 1 月 1 日以後の相続から相続税のいわゆる「基礎控除」が縮小されています。

改正前：5000 万円+1000 万円×法定相続人の数

改正後：3000 万円+600 万円×法定相続人の数

上記の様に、「基礎控除」が従前の 6 割に縮小されました。「基礎控除」は、相続税の申告が必要になるかどうかのボーダーラインです。全ての遺産が「基礎控除」以下の場合には、相続税の申告は必要ありません。しかし、遺産が「基礎控除」を超える場合には、相続税の申告が必要になります。

改正前は、相続税の申告割合は 4% (100 人亡くなると 4 人) 程度でした。しかしこの改正により、6%程度に上昇すると言われています。特に大都市圏では影響が大きく、「戸建の家を持っていると相続税がかかる」と言われるほどです。

## ◇ 相続税の税率がアップ

相続税の税率が引き上げられています。下記の通り相続人の取得金額 2 億円超部分が 45%に、6 億円超部分が 55% になりました。こちらも、平成 27 年 1 月 1 日以後の相続から適用になります。

## &lt; 相続税の速算表 &gt;

法定相続人の取得金額	現行		改正後	
	税率	控除額	税率	控除額
1千万円以下	10%	0	10%	0
1千万円超 3千万円以下	15%	50万円	15%	50万円
3千万円超 5千万円以下	20%	200万円	20%	200万円
5千万円超 1億円以下	30%	700万円	30%	700万円
1億円超 2億円以下	40%	1,700万円	40%	1,700万円
2億円超 3億円以下			45%	2,700万円
3億円超 6億円以下	50%	4,700万円	50%	4,200万円
6億円超			55%	7,200万円

## 【事例】法定相続人が子 2 人で、遺産 6 億円の場合

改正前：

6 億円－基礎控除額 7000 万円＝5 億 3000 万円 5 億 3000 万円×法定相続分 1/2＝2 億 6500 万円（この金額に税率を乗じる）（2 億 6500 万円×40%－1700 万円）×2 人＝1 億 7800 万円（相続税の総額）

改正後：

6 億円－基礎控除額 4200 万円＝5 億 5800 万円 5 億 5800 万円×法定相続分 1/2＝2 億 7900 万円（この金額に税率を乗じる）（2 億 7900 万円×45%－2700 万円）×2 人＝1 億 9710 万円（相続税の総額）

## ◇ フルに活用しよう生前贈与制度の特例等（概要）

① 相続時精算制度の贈与 ② 住宅資金贈与 ③ 配偶者に対する居住用資産の贈与 ④ 直系卑属に対する教育資金の一括贈与 ⑤ 父母からの結婚・子育て資金の一括贈与 以上のような生前贈与の特例があります。

（詳細・事前相談は担当者まで）



Q：大手に対抗するべく、中小企業同士で協力して商品の共同販売を行うことを検討しています。何か問題はあるでしょうか。

A：市場における競争に大きな影響を与えない限り、原則独占禁止法上の問題が生じることは有りません。ただ、念のため、不当な取引制限（独占禁止法2条6項）の該当性については検討したほうが良いでしょう。

解説：前回は掲載しましたが、不当な取引制限の定義は独占禁止法2条6項に定められています。

◆この法律において「不当な取引制限」とは、事業者が、契約、協定その他何らの名義をもつてするかを問わず、他の事業者と共同して対価を決定し、維持し、若しくは引き上げ、又は数量、技術、製品、設備若しくは取引の相手方を制限する等相互にその事業活動を拘束し、又は遂行することにより、公共の利益に反して、一定の取引分野における競争を実質的に制限することをいう。

共同して販売することから、価格カルテル等の該当性が気になるかもしれません。

しかしながら、例えば、中小企業がそれぞれの供給する商品に共通ブランドを付けるなどして、販売促進活動に伴うリスクとコストを共同で負担する場合、大手企業に対する有効な競争手段となり、むしろ競争が促進されるという積極的側面があります。

価格カルテル等が禁止されるのは、競争が制限されることによる市場への悪影響にあることからすれば、本事例のような場合には、むしろ逆の作用が生じる可能性が高い以上、禁止する理由はありません。

結局のところ、個々の事例ごとでの判断にはなってしまいますが、基本的には、①共同販売に参加する事業者の当該市場での合計シェア、②共同行為の内容等を勘案しながらの判断になると考えられます。

この点、参加事業者における市場でのシェア率が低い場合、独占禁止法上の問題は原則生じないと考えられます。

もともと、いくら市場のシェア率が低いとはいえ、明らかに商品の価格維持目的での共同販売である場合、様々な要因により、共同販売に参加していない事業者が事実上同調して価格調整を行う可能性も否定はできません。そして、この結果、当該市場において実質的な競争制限が生じてしまったという場合には、価格カルテル等と同じような効果が生じますので、問題ありとされてしまうこともあるかもしれません。

なお、参加する各事業者が中小零細企業であったとしても、市場で一定のシェアを保有しているのであれば、競争が制限されるリスクが生じてきます。

したがって、企業規模ではなく、市場規模で判断する必要があることには注意が必要です。

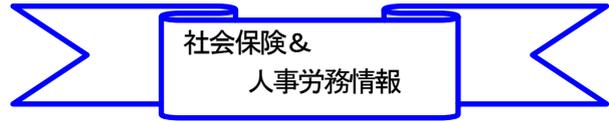
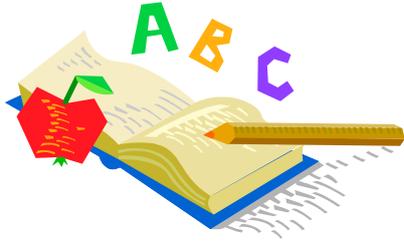
#### <現場担当者が知っておきたいポイント>

##### ◆共同販売に参加する側

⇒念のため、共同販売することによる市場でのシェア率を想定しつつ、市場における競争の実質的制限が生じないか予想を立てるようにしましょう。

##### ◆共同販売商品を仕入れる側

⇒共同販売により価格が上昇した等の不利益が生じるようであれば、カルテルを疑いつつ、場合によっては公正取引委員会に申告する等して、商品の不当な値上げに対策を打つようにしましょう。



社会保険労務士 嶋田亜紀

## 人事労務情報 ～通算5年を超える有期労働契約の無期労働契約への転換～

改正労働契約法に有期労働契約についてのルールが規定されました。(平成25年4月施行)

有期雇用契約で働いた期間が通算5年を超えた場合、労働者が希望すれば、正社員・パート・契約社員などの雇用形態に関わらず、期間の定めのない無期契約に転換できる制度です。無期労働契約への転換は「通算して5年を超えて反復更新」されたときに、労働者の申し込みにより行われます。

### 制度のポイント

#### 1：無期契約申込可能期間

現在の有期契約期間中に通算契約期間が5年を超える場合、その契約期間の初日から末日までの間に無期転換の申し込みをすることができます。なお、無期転換を申し込まないことを契約更新の条件とするなどあらかじめ申込権を放棄させることはできません。

#### 2：無期契約成立のタイミング

無期転換の申し込みを行った場合は使用者が承諾したものとみなされ、有期労働契約満了の翌日から無期労働契約が成立します。

#### 3：無期契約申込み後の有期労働契約の解除

申込みが行われた時点で無期契約が成立します。使用者が現在締結している有期労働契約の満了をもって雇用を終了させる場合は、無期契約の解約に該当し、「客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当であると認められないとき」は権利を濫用したものとして無効となります。

#### 4：無期労働契約転換後の労働条件

無期労働契約の労働条件(職務・勤務地・賃金・労働時間等)は、別段の定め(就業規則や労働契約等)などがない限り、直前の有期労働契約と同一になります。職務内容等に変更がないにもかかわらず、労働条件を低下させることは望ましくないとされています。

#### 5：通算期間のクレーンゲ等

有期労働契約と次の有期労働契約の間に、同一事業主の下で働いていない空白期間が6カ月以上ある場合は、空白期間以前の有期労働契約労働期間は5年のカウントに含みません。なお、法改正前の期間(平成25年3月31日以前に開始した有期労働契約)も通算契約期間に含みません。

