



消費増税後の 販売価格戦略と 暦年贈与

※ はじめに

今年も師走を迎え、平成25年も大詰めの時期となりました。今年の長く暑かった夏とはうって変わって例年以上の冷え込みとなる日々が続いています。師走の字が示すようなバタバタと忙しい毎日をお過ごしの方もいらっしゃるかと思います。くれぐれもお身体にはお気を付けてください。

今月号の内容は、本年度最後の月に確認しておきたいこととしまして、また前号で触れた内容に引き続きということで、暦年贈与と呼ばれる制度をご紹介します。

今月のワンポイント解説は、目前に控えた消費税の増税についてとなっています。

※ ワンポイント解説

消費増税後の販売価格について

ご存知の通り、消費税が平成26年4月1日から8%（確定）に、平成27年10月1日からは10%（予定）に増税されます。増税後の販売価格について、上乘せする場合と据置きする場合で意外に盲点となりがちな利益額への影響について解説します。

※ 最後に

1. お問い合わせについて

2. お正月休みのお知らせ

はじめに

暦年贈与

(1) 暦年贈与とは

前月号で少し触れた『暦年贈与』。「れきねんぞうよ」と読み、1月1日から12月31日までの間に、個人から贈与により取得した財産の合計額について贈与税が課せられます。非課税限度として有名な110万円は、この間に受けた贈与が110万円以下であれば暦年贈与の基礎控除(財産額から差し引くことができる金額)が110万円なので差引ゼロとなり、税金がかからないことをいいます。

この場合の注意点は、個人から贈与により取得した財産の合計額で判断することです。AがBから200万円の財産を贈与により取得した場合と、AがBから100万円、Cから100万円を贈与で取得した場合の税額は同じになります。つまり、贈与をする側の一人ひとりに110万円の控除枠があるのではなく、贈与を受ける側にあるのです。

ちなみに法人から受けた贈与についても税金が課せられますが、その場合は贈与税ではなく所得税が課せられます。

(2) 暦年贈与の効用

「たかが年間110万円」。資産家の方々からはそのようなお声が聞こえてきそうな金額ですが、ここは「されど年間110万円」です。長期的に計画することで効果的な相続税対策とすることができます。

たとえば65歳の方(配偶者は数年前に死亡)でお

子様は2人、その2人とも結婚してお孫さんが2人ずついらっしゃるとうします。直系のご家族は6人(子×2人、孫×4人)になります。財産は自宅・土地建物で3000万(住宅ローン完済)、金融資産が1500万、預貯金2500万の合計7000万とします。

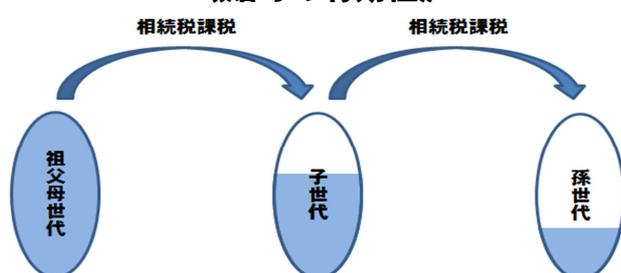
現行法の相続税では基礎控除が5000万+法定相続人の人数(この場合では2人のお子様)×1000万で7000万となり、相続税はかかってこないのですが、相続税も増税(平成27年1月1日以後)することが決まっています。増税後は基礎控除が3000万+法定相続人の数×600万で4200万となり、7000万-4200万=2800万に税金がかけられることになってしまいます。

ここで暦年贈与の出番です。さきほど直系の6人のご家族に毎年100万円ずつ贈与していけば、1年で600万円、5年で3000万円の贈与が可能です。

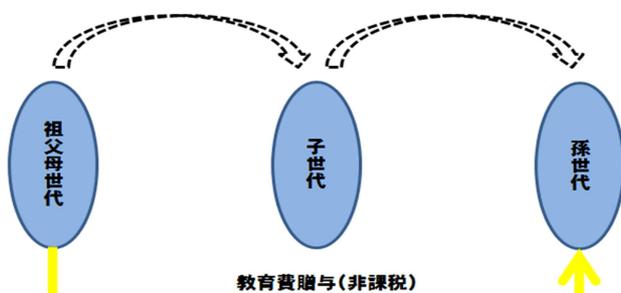
一般に相続では、親から子へ、子から孫へと財産が受け継がれてゆき、その世代を一つ越えるごとに相続税が課せられます。そのため2世代飛び越えることになる孫へ相続させた場合にはペナルティが課せられます(相続税が2割増加)。

相続を経ていくと、次ページの図のように財産が税負担のため目減りしていくのですが、これを暦年贈与や前回の教育資金贈与などの非課税贈与を使うことで効果的に節税していくことが可能です。

《贈与の有効性》



孫世代が財産を引き継ぐときには相続税が2回課税され、財産が目減りします。



孫世代への贈与は、通常2回の相続税課税を回避することができ、さらに暦年贈与や前回お話ししました教育費としての贈与とすると贈与税も非課税とすることができます。

(3) 暦年贈与の注意点

暦年贈与を実行していく上で注意すべき点は、名義預金の疑いをかけられないようにすることです。名義預金とは、名義は子や孫のものですが、管理は自分で行っている通帳のことを言います。税務署から指摘を受けないように講じておくべき対策を以下にまとめます。

➤ ちゃんと相手に渡すこと

贈与は贈与者と受贈者がお互いに合意して財産を無償であげてくれることをいいます。つまり相手(上記例では子供、孫)に知らせないであげたつもりになっていてもダメということです。贈与を行う際には既存の通帳に送るか、口座を新しく作る場合も管理は子供に任せるようにしましょう。

➤ 贈与契約書を作ること

あまり聞き慣れないかもしれませんが、対税務署対策として有効です。その贈与契約書を公証人役場へ持って行き確定日付を取っておくと、さらに効果的です。

➤ 贈与税の申告をして少し贈与税を納めること

110万円を少し超える財産を贈与することで贈与税の申告をします。贈与税の申告書に税務署の受領印が付されますので、こちらも対税務署対策として有効です。

(4) 暦年贈与以外の贈与

贈与には暦年贈与以外に、「相続時精算課税制度」があります。2500万円まで無税で贈与でき、相続が発生したときにその無税で譲り受けた分を相続財産に上乗せして課税を精算する制度で、収益を生み出す財産や将来価値が上がるのが予測される財産を譲ることに効果的なものですが、『2500万円を超える贈与には20%の贈与税が課せられる』『その贈与者からの贈与について暦年贈与が使えなくなる』といったデメリットもあります。実施される場合は専門家にご相談されることをお勧めします。

ワンポイント解説

消費税が増税となりますが、

販売価格は上乗せします！？据置きます！？

消費税が増税しても販売価格の上乗せなんてとんでもない！苦しいけど据置くしかない…。ほとんどの会社が同様の意見だと思います。

でもちょっと待ってください！！！！！！

本当にそれで大丈夫ですか？仮に前期と同じ売上が計上できると仮定した場合、売上総利益は〇〇〇円又は〇〇%減少すると把握できていますか？

やむを得ず据置くにしても影響額を把握し、事前に対策を考えておきましょう。

例えば『売上6億円・売上原価3億円・売上総利益3億円』の会社で、自社は『販売価格据置き、仕入先は増税分上乗せ』という最悪のケースであれば、売上総利益は△約5.6%減少します。従って、3億円×5.6%=16.8百万円の利益が、販売価格を据置けば一瞬でなくなることとなります。現状の最終利益と比較した場合、赤字に転落してしまう会社も大いと思います。**販売価格を据置く予定の会社は必読**です！

なお、前提条件として増税に伴う景気の変動や、販売価格を上乗せした場合の売上減少といった要因は考慮しておりません。あくまで**今までと同水準の売上が計上できると仮定した場合の影響**を記載しております。

＜消費税増税による売上総利益への影響＞

Q: 自社の販売価格は据置く方針です。現在、仕入業者に協力を要請し仕入価格も据置いてもらえるように交渉中です。結果的に両方が価格を据置

けば影響がないという認識でよろしいでしょうか？

A: 売上・仕入両方の価格を据置いた場合は影響がない…。間違いです！**価格を据置いた場合、売上総利益は減少します**。＜下記図参照＞

『価格転嫁をしない＝売上値引き』と同義であり、売上減少ではなくダイレクトに利益が減少することに繋がります。会社ごとに違いますが売上・仕入両方の価格が据置かれたとしても、何も対応しなければ『(売上△仕入)×2.8%』の利益(売上ではない)が減少すると試算される会社もごさいます。

仮に、販売価格を据置くと決定したのであれば、それに伴う売上総利益の減少をどうやって吸収するかが課題になります。そのためには『売上が前期より上げる』又は『コストカットする』のいずれかしか選択肢がございません。

下記図を参考にして頂いて自社の売上総利益の減少額を把握し、その金額をどうやって吸収するのか？又は吸収できない場合は、多少売上が減少しても販売価格に消費税増税分を上乗せする方針に切換えるのか？…。『**販売価格を据置いた場合の利益減少額**』『**仮に価格転嫁したことによる売上・利益減少額**』『**10%増税が実施された場合にも再度影響が出る**』という3点を踏まえて検討頂ければと思います。

1. 現状消費税5%

売上 税込1,050万円		仕入 税込525万円		差額消費税納税 25万円
消費税 50万円		消費税 25万円		
税抜売上 1,000万円		税抜仕入 500万円		売上総利益 500万円

2. 消費税8% (価格は据置)

売上 税込1,050万円		仕入 税込525万円		差額消費税納税 39万円
消費税 78万円		消費税 39万円		14万円減少! (売上総利益 △2.8%)
税抜売上 972万円		税抜仕入 486万円		
				売上総利益 486万円

3. 消費税10% (価格は据置)

売上 税込1,050万円		仕入 税込525万円		差額消費税納税 48万円
消費税 96万円		消費税 48万円		23万円減少! (売上総利益 △4.6%)
税抜売上 954万円		税抜仕入 477万円		
				売上総利益 477万円

<いわゆるかけこみ購入について>

Q: 消費税が8%になる前のH26年3月までに商品・備品等をかけ込み購入するつもりです。増税前の購入が有利という認識でよろしいでしょうか?
A: 安く買えるから当然有利・・・間違いです！厳密に言うと『一般消費者・免税事業者・簡易課税制度選択事業者』は有利。『その他一般の事業者』は有利・不利は生じません。

新聞・テレビ等では消費税5%の間に購入した方が有利です！と誘導しているような印象を受けます。これは一般消費者向けの話です。なぜなら消費者は事業者と違い、税務署に行って消費税を納付せず(負担はしています)、お店で購入した際に負担しています。

『消費税を納付しているか?』をポイントとして有利かどうかを判断します。この基準に従えば『消費者・免税事業者・簡易課税制度選択事業者(消費税の簡便計算をする事業者)』と『その他一般の事業者』の2グループに分けることができ、前者はお店で購入した金額がそのまま負担額となることから、5%の間に購入した方が有利となります。

では『その他一般の事業者』についてはどうか考えていきたいと思います。5%で買えるものを、8%で買っても有利・不利が生じないという点に違和感を覚えた方もいらっしゃるのではないのでしょうか？これを理解するには消費税の納税までの流れを把握する必要があります。

消費税は『預かった消費税』△『支払った消費税』
=『納めるべき消費税』という算式で表されるように、
基本的に会社は預かった消費税を消費者の代わりに納めています。

では、これがどう影響するのか…。下記表の車両を
購入した場合の具体的な数字で考えてみましょう。

	売上	車両	利益	支払金額
①	1,000万円	500万円	500万円	業者へ支払額 525万円 国へ消費税 25万円
②	1,000万円	500万円	500万円	業者へ支払額 540万円 国へ消費税 10万円

※業者への支払額は税込金額

※車両は便宜上全額費用計上とする。

表のとおり、利益 500 万円・支払金額 550 万円共
に変わりません。**変わるのは支払金額 550 万円の支
払先だけ！**業者へ支払うか国に支払うかだけなので
す。ポイントは税抜金額が変わらないのであれば、
預り金的な性格である消費税は影響しないということ
です。

ここで、国に払うぐらいなら業者に多く払いたい！
とおっしゃられる方がいらっしゃるかも知れません。し
かし業者に多く払ったとしても、その業者が国に納め
ることとなりますので同じ結果となります。

かけこみ購入が有利か不利かについて、上記で
は車両販売価格が上乗せされる前提で記載しており
ます。では、販売価格が据置かれた場合はどう
か？この記事の一番初めを思い出してください！
『ほとんどの会社が販売価格の上乗せなんてできな
い』というコメントに違和感がなかったと思います。と
いうことは…、業者が価格を据置く可能性が高

い！？

仮に業者が価格を据置いた場合は下記表③のよ
うになります。利益が+14 万円、消費税は△14 万円。
良い事だらけです。これだけ見ればかけこみ購入せ
ず待った方が得となる結果となります。ただし、業者
が価格を据置くかどうかは、実際にはわかりません
が…。

	売上	車両	利益	支払金額
①	1,000万円	500万円	500万円	業者へ支払額 525万円 国へ消費税 25万円
③	1,000万円	486万円	514万円	業者へ支払額 525万円 国へ消費税 11万円

※業者への支払額は税込金額

※車両は便宜上全額費用計上とする。

<最後に>

長文をお読み頂きありがとうございます。上記は
消費税増税にあたって、やむなく「販売価格を据置く」
という判断をされた会社に対して情報提供すべく記
載しております。

販売価格に上乗せすることは難しい交渉が必要か
と思いますが、影響利益額をきちっと把握していれ
ば、対応への力の入れ具合が変わってくると思いま
す。例えば、『かけこみ購入で記載したように、**増税
分を上乗せしても業者間で損得は生じない**という点
を先方にしっかりと説明する』、『8%の段階では価格
を据置くことにやむを得ず同意したとしても、10%増
税時には増税分を上乗せする』といった交渉も考え
られます。

今後 10%に増税することも想定されますし、企業
が今後ずっと事業を続けることを考えれば、消費税

増税に伴って価格を据置いたことによる利益の減少は見過ごせません。仮に毎年3%の利益が減少するとして、10年後に振返ったときに累積でいくら利益を失ってしまうのか…。

最後により具体的に感じて頂くために1つ例を。A株式会社という会社があり、売上10億円、売上総利益4億円、税引前利益が1,000万円だったとします。

仮に今回販売価格を据置くという経営判断をした場合、売上総利益は約1,120万円減少(2.8%)します。販売価格を据置き、特段対策を講じず前期と同じことをしていれば赤字になります。

たった1つ、販売価格を据置くという経営判断だけで黒字から赤字へ転落する結果になる可能性があるのです！A株式会社のようにならないように対策を講じましょう！！

2. 一口メモ

そろそろ平成26年度の税制改正大綱が発表される時期となってきました。冒頭でお伝えした贈与とからめて、相続税・贈与税がどのように変わっていくのか、既に確定している平成25年度の改正のうちいくつかを再度確認いたします。

(1)基礎控除の4割減

すでに数々のメディアで取り上げられた相続税の大増税です。基礎控除が『5000万円+1000万円×法定相続人の数』から『3000万円+600万円×法定相続人の数』となります。消費増税のインパクトにかき消されているような気がします。

(2)税率の変更

相続税について6億円超の財産、贈与税について4500万円超の財産に最高税率55%(改正前は50%)が課せられるようになり、富裕層には増税となっていますが、逆に贈与税については直系尊属(両親、祖父母、曾祖父母)からの贈与税率が別に設けられ、3000万円までの贈与については税率が軽減されることとなります。子や孫への財産の移転を促しているわけです。

(3)相続時精算課税の拡充

冒頭でお話ししました相続時精算課税制度は、贈与者は65歳以上で、受贈者は20歳以上で贈与者の推定相続人でなければなりませんでした。贈与者の年齢が60歳まで引き下げられ、孫にも適用できるようになります。この改正からも早く祖父母世代から子・孫世代への財産の移転をさせたいという意向が読み取れます。

(4)小規模宅地の減額の拡充

一定の条件を満たせば受けることができる小規模宅地の減額規定が、居住用宅地等について事業用・貸付事業用と合わせて240㎡までであったものが、別枠で330㎡までに拡充されます。

税制改正の項目が多く、誌面では紹介しきれない部分がございます。

詳細については、別途お問い合わせください。

最後に

最後までお読み頂きありがとうございます。

今月の事務所通信はいかがでしたか。

記事についてのご意見・ご質問がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

また、今後の取り上げて欲しいテーマなどございましたら、ご連絡ください。次号に掲載できるかは状況によりますが、極力ご要望に添えるようにします。当事務所としても皆様が必要としている情報を発信していきたいと思っておりますので、テーマのご要望は大歓迎です。

事務所名	武原税理士事務所		
所在地	〒541-0046 大阪市中央区平野町1丁目8番13号 平野町八千代ビル8階		
電話	06-4963-3670	FAX	06-4963-3793
E-Mail	takehara@zeirisi-takehara.com		
URL	http://www.zeirisi-takehara.com		
所属団体等	近畿財務局、近畿経済産業局認定 経営革新等支援機関 公益財団法人ひょうご活性化センター 登録専門家 公益社団法人東納税協会 記帳指導員		

☆ お正月休みのお知らせ ☆

年内の業務は12月27日(金曜日)をもって終了いたします。

年明けは1月6日(月曜日)より通常業務を開始いたします。

みなさま、よいお年をお迎えください。

