

Asahi Business Letter

発行：

朝日信用金庫
お客さまサポート部

令和5年度税制改正大綱のポイント

「令和5年度税制改正大綱」に基づき、読者の皆さまの関心が高そうな改正項目を簡潔にお伝えいたします(●：新設、●：延長・見直し)。

(1) 法人・個人事業主関係

- 先端設備等導入計画に基づく固定資産税減免…令和7年3月31日までの取得資産につき一定の要件を満たす場合、3年間、課税標準を2分の1に軽減(これに伴い令和5年3月31日期限到来の3年間100%減免措置は廃止)
- 長寿命化に資する大規模修繕工事を行ったマンションの固定資産税減免…令和5年4月1日から令和7年3月31日までの間に築20年以上の10戸以上のマンションの長期寿命化工事を実施した場合で一定の要件を満たすときは、条例で定める6分の1～2分の1の範囲内で固定資産税の税額を減額
- 中小企業者等の法人税軽減税率(15%)…2年延長
- 特定資産の買換え特例…東京23区外への移転が有利になるなど一定の改正、3年延長
- 研究開発税制…投資増加のインセンティブ強化など見直し、3年延長
- 中小企業経営強化税制(即時償却または税額控除10%)…2年延長
- 中小企業投資促進税制(特別償却30%または税額控除7%)…2年延長
- インボイス制度…免税事業者から課税事業者へ移行する場合の負担軽減、少額取引の事務

負担軽減、値引き等が行われた場合の少額の返還インボイスの交付義務免除

- 電子帳簿保存法…令和6年1月1日以後、帳簿保存：優良電子帳簿の範囲見直し(法人のみ)、スキャナ保存：要件緩和、電子取引データ保存：検索機能確保要件緩和

(2) 個人資産税関係

- 相続時精算課税の見直し…年110万円の基礎控除の創設
- 生前贈与加算の見直し…暦年贈与の相続財産への加算期間を相続開始前7年に延長
- 教育資金の一括贈与…課税強化し3年期限延長、その期限到来時に存続検討
- 結婚・子育て資金の一括贈与…課税強化し2年期限延長、その期限到来時に廃止検討

(3) 個人投資関係

- 極めて高い水準の所得に対する負担の適正化…令和7年分以降の所得税について、基準所得金額から特別控除額3.3億円を控除した金額に22.5%をかけた金額が基準所得税額を超える場合に差額の追加的な申告納税が必要
- NISAの抜本的拡充・恒久化…令和6年1月1日から非課税保有期間を無期限化、積立NISAを引き継ぐ「つみたて投資枠」を年120万円に、一般NISAを引き継ぐ「成長投資枠」を240万円に拡大し、両枠を併用可能に、一生涯の非課税限度額は1,800万円(うち「成長投資枠」は1,200万円限度)

■相続時精算課税の改正

(1)相続時精算課税とは(改正前)

個人から財産をもらったときは、贈与税の課税対象となり、受贈者(財産をもらった側)に税負担が生じる場合があります。課税方法には、「暦年贈与」と「相続時精算課税」(以下、「精算課税」といいます)の2つがあります。受贈者は贈与者(財産をあげた側)ごとにそれぞれの課税方法を選択できることになっています。

暦年贈与は、1年間に受けた財産の合計額から基礎控除額110万円を差し引いた残額に、一定の税率をかけて贈与税額を計算します。

一方、精算課税は財産の贈与者ごとに選択でき、その贈与者から受けた贈与財産総額から特別控除額2,500万円を差し引いた残額に一律20%の税率をかけて贈与税額を計算します。贈与者が亡くなったとき、その贈与財産と相続財産を合計した価額を基に相続税額を計算し、納付済の贈与税額を控除して「精算」します。

(2)精算課税の主な改正点

これまで、精算課税には暦年贈与の基礎控除110万円の概念はありませんでした。そのため、110万円以下の贈与も基本的には贈与税申告が必要でした。令和6年1月1日以後に贈与による取得財産から、改正で暦年課税と同水準の基礎控除が精算課税にも創設され、また、相続税額の計算時に相続財産に加算する贈与財産からも基礎控除額は除かれることになりました。

■生前贈与加算の改正

(1)生前贈与加算とは(改正前)

相続や遺贈等によって財産を取得した人が、被相続人(亡くなった人)から相続開始前3年以内に暦年贈与で取得した財産がある場合に、その3年以内の贈与財産の全て(基礎控除額110万円以内に収まる財産も含む)を相続財産に加算して相続

税を計算することになっています。これは、生前に贈与した場合と相続した場合とで税負担の不公平が生じないようにするために定められている制度です。

(2)生前贈与加算の主な改正点

生前贈与として加算される期間が、これまでの相続開始前3年から7年に改正されます。4年間の延長について、大綱では、「資産移転の時期に対する中立性を高めていく観点から」の改正であると説明されています。令和6年1月1日以後に贈与で取得する財産に係る相続税から適用され、令和9年1月以降の相続から段階的に加算期間が延長されていきます。

最終的に、令和13年1月以降の相続での加算期間は7年となります。なお、制度変更により伸びた4年間に受けた贈与(7年前~4年前に受けた贈与)については、合計100万円までは相続財産には加算されません。

■これからの贈与をどう考えるか

贈与者が高齢で相続税の税負担軽減を目的に贈与をする場合に、生前贈与加算がされると、結局は相続税がかけられることになり、目的が達成されないこととなります。

贈与税は相続税よりも税率の累進具合は高く規定されています。このため、生前の早い段階で少しずつ贈与をしていくことで、相続税の税負担軽減につながります。生前贈与加算が7年になると、早期移転が納税者にとって有利となる傾向がさらに強くなります。

国は、早めに現役世代へ財産を移転させることによる経済効果を狙っており、今後も相続ではなく贈与による財産の早期移転を促すような税制を措置していくと思われます。7年の加算対象ではない今年から、生前贈与の実行を検討されることをおすすめいたします。

選ばれる店は「ファン」が売っている

●企業にとっての「ファン」とは？

お客さまから長年支持されているスーパーがあるのですが、その店には「風邪をひいている事に気づいて『お大事にしてください』と声をかけてくれた」「肉を家族分に切り直してパックしてくれた」など、従業員の気遣いに感動したという内容のお礼状が多数届きます。洋服店等と違い、スーパーでお客さまが従業員と会話するのは、お会計や商品への質問等の数分程度ですが、そんな短時間の会話でも感動を覚えてもらい、「ファン」を獲得しています。

そしてお礼状を書くほどの「ファン」になったお客さまは、友人・知人へこの話を伝えます。その口コミは、リアルな実体験から生まれるものであり、チラシやネット広告といった通常の販売促進策よりも高い効果があります。

そのスーパーは、創業から「安心・安全な食に対するこだわり」を企業理念に掲げ、極力食品添加物を使わず、素材本来の味を求めたPB開発や品揃えをしており、従業員もその理念を共有しています。

従業員は正社員・パートに関係なく、「売っている商品の良さをもっと知ってほしい」「いつまでも健康で過ごしてほしい」という気持ちを持って接客をしています。そのためお客さまのちょっとした変化に気づき、お客さまが口に出さなくても望んでいるサービスを自然と行っています。これは、働いている従業員自身がその店の「最大のファン」だからこそできることです。従業員が「最大のファン」として企業活動に関わることは、マニュアルやルールだけでは到底獲得できない高い付加価値だといえます。

●従業員を「最大のファン」にするには

では、従業員を会社の「最大のファン」にするためにはどうすればよいのでしょうか。

まずは、経営トップや幹部が会社の創業時や、製品開発時などの想いを「熱量」と共に伝え続ける事です。創業時は、起業の目的、夢、理念やビジョン、困難な課題の解決などの情報共有ができていますが、規模が大きくなり年数が経つと、その想いは薄まり、従業員も忘れてしまいがちです。これを繰り返し伝える。そこで忘れかけていた想いを改めて再認識し同じ気持ちを持つようになれば、社長に代わって顧客へもその想いを伝えることが可能になります。

次に、全員が消費者・顧客と関わる当事者になることです。全従業員が最低でも年に数回店頭で接客販売を行ったり、補修点検に伺ったり、製品展示会等で直接顧客と話す機会を持ちます。営業や接客の担当者でないと、どうしても「誰に対して何を提供しているのか」という基本を忘れがちになります。また、ダイレクトに顧客の感謝の声を聞くことは、大きなモチベーションに繋がります。

自社商品・製品の社会的意義について理解を深める事も大切です。これは、現在注目されている「パーパス経営」にも関連します。「パーパス」とは、企業の存在価値を意味します。社会貢献の視点、将来を考えた上で自社のパーパスを提言し、その内容を全員に浸透させます。

これらの3つの施策で従業員1人ひとりが自社のパーパスを理解し、自社の製品・商品の持つ付加価値を知り、想いに共感して「ファン」となります。そして「最大のファン」となった従業員から想いを伝えられた顧客もまた、同じように共感を覚え「ファン」となり、支持・応援し、周囲へと良さを伝えながら「ファン」を広げていくのです。

今月のチェックポイント

- ・業績向上には「ファン」作りが欠かせない
- ・「ファン」作りの起点は従業員であり、従業員を「最大のファン」とする取組みが重要

すべての人へ、トレーニングで生涯元気を! 「元気になりたい」人が集うジム

有限会社 トレーニングセンター サンプルイ (上野支店お取引先)

フィットネス業界には、トレーナーがメニューを考えて各自がトレーニングする総合型フィットネスクラブ、専属トレーナーに寄り添ってもらいながらトレーニングするスタイルのパーソナルトレーニングジムなど様々なスタイルがあります。

今回はこのフィットネス業界の中で、著名なプロスポーツ選手から高齢者までが集うジムの運営している、有限会社トレーニングセンターサンプルイ(会長:宮畑豊氏、本社:台東区上野、資本金:2,105万円、従業員:12名)をご紹介します。

(1)自分自身の体を治す中で見つけた思い

宮畑会長は、東京オリンピック(昭和39年)の柔道強化選手。しかし開会を3ヵ月後に控えた頃、脊椎分離症という日常生活ができなくなるほどの難病に罹ってしまいます。1年ほどで退院はできたものの運動はできない状況。そこから、温泉治療、膏薬、鍼灸などを試みるも治らない中、「操体法」というものを知り、その生みの親である橋本敬三先生に教えを受けることができました。

「操体法」とは、快適な運動をベースにしており、一般的なりハビリなどのように、痛いことや辛いことを我慢しながら動かせるようにするのではなく、やりやすい動きや楽な動きを行うことで体のバランスを整えていく手法です。この「操体法」の実践により、宮畑会長の体は徐々に動くようになっていったそうです。

また、その頃に勤務していた会社にボディビルの



部活動があったため、「自分の筋肉を全部作り直す」との気持ちで、これに打ち込むことを決意。運動できる体へ

の回復を目指したトレーニングでしたが、やがて難病を克服し、ボディビルの大会でも優勝・入賞を多数重ねるに至りました。

こうした、体と向き合うトレーニングの経験が、トレーニングセンター「サンプルイ」開設の原点となりました。「元気になりたい、自分に合ったトレーニングを続けたい」という願いを持つ人に、適切な施設と指導を提供したいという思いが宮畑会長を動かしたのです。

(2)人を育てて、地域も育てる

ボディビルで実績を積み上げた宮畑会長が開設したジムである故、「サンプルイ」には大相撲の元横綱や元大関、オリンピック金メダリスト、プロ野球選手や育成年代の選手まで、多数のアスリートが指導を受けにきますが、一般の社会人や高齢者、車いすを使っているような人もトレーナーから指導を受けているのが大きな特徴です。「元気になりたい」という気持ちを持つ、幅広い会員から頼りにされているトレーニングセンターなのです。

宮畑会長は埼玉県三郷市が開始した高齢者向けの運動教室「シルバー元気塾」の講師も務めており、他の自治体からも同様の依頼を受けています。その他、トレーナー育成の資格制度を開始するなどしていますが、これらの活動の根底にあるのは、生涯元気な体を多くの方が作れるように、トレーニングの良さを伝えていきたいという「利他の精神」です。

トレーニングを通じて「人」を育てながら、高齢でもフレイル(加齢により心身が老い衰えた状態)に負けない元気な人が多くいる「地域」も育てる――。宮畑会長の取組みはこれからも続きます。

宮畑会長から読者の皆さまへ

フレイルはトレーニングで防げます。体を自分でしっかりと動かして、体をつくっていく。トレーニングで体を改善して、頭も体も健康に! まずは、スタートしましょう!

アップスマート(株)代表取締役 中小企業診断士 西村 公志

・掲載内容につきまして、ご意見・ご要望がございましたら、ご遠慮なくお申し付けください。
・当金庫ホームページ(<https://www.asahi-shinkin.co.jp/>)にバックナンバーを掲載しています。



街の鼓動に敏感です

朝日信用金庫

お客さまサポート部

TEL.03-3862-0668

2023年2月発行

企画・編集/株式会社銀行研修社