

贈与税

対クライアント

その取引は税務上、 否認されるリスクがあります

公認会計士・税理士
宮口 徹

M&Aにおける税務判断

筆者は、昨今ブームの非上場企業のM&Aに関するコンサルティングを主たる業務分野にしています。

譲渡対象となる企業のオーナー社長のほか、顧問税理士にお会いする機会も多々あります。社長と税理士の関係はさまざまです。社長から絶大なる信頼を得ている税理士もいれば、「うちの先生は責任回避ばかりで頼りにならなくて……」などと聞かされることもよくあります。

この差がどこからくるか、M&Aにおける売買金額と税法ルールによる評価額が乖離した場合の対処を通じて考えてみます。

少数株主からの事前の株式取りまとめ

例えば、社長が80%株式を取得しているX社において、少数株主の元従業員から20%の株式を取得した上で100%をM&Aの買い手に合計1億円の対価で譲渡するケースを考えます。

社長から「元従業員へは経営参画意識の高揚のため遠い昔に旧額面（例えば資本金1,000万円と仮定して200万円）で株式を割り当てただけであり、同額か少し利益を乗せた金額で買い戻したいのだが、問題ないか？」と聞かれた場合、読者の皆様はどう回答しますか？

「その取引は税務上、
否認されるリスクがあります」

本件では、第三者への譲渡金額1億円が

X社の時価であると考えられ、その20%は2,000万円の価値があるとも考えられます（1億円には会社支配権の価値、すなわちコントロールプレミアムが含まれており、支配株主と少数株主の株価は異なるべきという理屈はここでは割愛します）。

ここで上記のように、「その取引は税務上否認され、贈与税が追徴課税される可能性があります」というのがよく聞く回答です。
「時価を2,000万円とした場合、買取価格200万円との差額1,800万円が贈与認定され、約600万円の贈与税が社長にかかる可能性があります」
というのが定量的な説明になります。

税理士に求められる役割の変化 ～コンサルティング能力を高める～

この回答は誤りではないのですが、世間一般の社長の期待と多少ズレていることに気づかれますか？

「うちの顧問税理士はリスクばかり指摘するが、どうすればいいかのアドバイスがない」

「税金の計算はやってくれるが、取引の全体像を見たアドバイスは期待できない」というような話を筆者はよく耳にします。

M&A業務では税金計算を超えたコンサルティングを行わないとクライアントの信頼は得られないというのが、本稿でお伝えしたい点です。

今後の税理士は企業の参謀になれないと生き残れないなどと最近よく聞きますが、コンサルティング能力を高めましょうという点では同じ話です。

「その取引は税務リスクがありますが、否認されても影響額はこれだけですのでリスクが飲めるのであれば進めましょう」

ここからは筆者の私見も含みますが、筆者であれば、次のようにアドバイスします。「本件株式買取りは、少数株主との取引であり経営支配権の価値を含まないため、第三者との取引金額と同一でないことの説明は可能と考えますが、取得と同時期に売却が行われるため、贈与税の課税リスクはゼロではありません」

「2,000万円で買い戻すか、200万円で買い戻して約600万円の追徴課税リスクを負うかどちらかを選ぶご判断となりますが、リスクが飲めるのであれば後者で進めましょう」

リスクを完全に遮断するため2,000万円での取得を選択する売り手もいれば、否認されてもトータル約800万円、収支がプラスになるのであれば後者を選択する売り手もいると思います。先ほどの回答との比較で何が違うのかを念のため記載すると、①税金の計算に留まらず、税金を全体の資金収支の1項目と捉えた上で、全体の資金収支の視点からアドバイスをしている点と、②単に否認リスクを指摘するのに留まらず、リスクの高低やリスクが顕在化した場合に資金収支がどう変動するかにまで踏み込んでいる点が異なります。

本稿では少数株主からの株式取りまとめを例にしましたが、再生企業の株式を税法の評価額よりも低い金額で取得する場合など、M&Aでは税法と経済実態が乖離するケースはままありますので、このような視点を持っておくことは非常に有益です。