

プロの相続・贈与対策を探る

税法中心の発想を脱却した きめ細かい相続コンサルを提供



高齢化社会が進むなか、会計事務所にも相続や贈与に関する相談が多数寄せられている。だが、同じ税理士とはいっても、得手・不得手はある。相続・贈与を苦手としながらも顧客からの依頼で相談に乗り、結果、トラブルが生じてしまった、というケースも聞かれる。一体、どのような点からミスが生じるのだろうか。最近、巷で話題となっている「相続トラブルSOS」を執筆した寺西雅行税理士に、相続・贈与の落とし穴や事前対策のポイントについて話を聞いた。

税理士法人プラス
相続レスキューネット
代表 税理士 寺西雅行

税理士の立場から執筆した
臨場感溢れる相続本

寺西先生の2冊目の本「相続トラブルSOS」が出版されましたね。

寺西 1冊目の「相続119番」を執筆した時、正直な感想として、こんなに大変なことは二度としないと思っていました。通常の実務をこなしながら執筆するのは、非常に骨が折れる作業です。そんな風に思っていました。1冊目の執筆から3年が経過し、出版社から「2冊目を出版しませんか」と声をかけてもらいました。一度はお断りしたのですが、せっかく声をかけてもらったので、2冊目の執筆にチャレンジすることを決めました。前回の本では、土地の評価に関する話に集中していましたが、今回は自分の経験に照らして相続をメインに執筆しています。財産を受ける際に生じるトラブル、税務当局との間で生じるトラブルなどは、できるだけ早い段階で知っていれば回避できる可能性が高い。そこで、生存中の方をはじめ、相続が発生して今まさに手続きに悩んでいる方、すでに相続税を申告してしまった方、この三つ

寺西雅行（てらにし まさゆき）
昭和37年、大阪府堺市生まれ。同志社大学商学部卒。
平成3年、税理士試験合格。7年、独立。
現在、税理士法人プラス代表社員
相続レスキューネット主宰。
座右の銘は「為すべきことを為す」
資産家に一番大切なことは、「相続」を取り巻くトラブル予測とその対処法を知ることです。10ヶ月という短期間で10年後、20年後が左右されます。

の時系列においてどの段階でも読むことができ、しかも隔りかけているトラブルの事前予測につながるような内容に仕上げました。

一般の方が読んででも非常に分かりやすい内容に仕上がっていますね。

寺西 そう言って下さると嬉しいですね。すでに、7月20日に第一刷、8月23日には第二刷となりました。どこまで続くか分かりませんが、多くの方に読んで頂きたいですね。今回の本では、私自身が過去15年間で体験した3千件を超えるご相談、約500件の相続手続きを通じて経験した多種多様な実例をベースに、相続される方が資産や事業を承継する際に求められる意思決定の判断ポイント、相続人・税務当局との間で生じる可能性のあるトラブル、その対処方などを生々しく取り上げています。単なる相続税対策や節税のハウツー本ではなく、実際に問題解決に当たっている税理士の視点から書いていますので、臨場感溢れる内容になっていると思います。

相続を専門とする寺西先生のノウハウが詰め込まれているわけですか。

寺西 私どもが依頼を受ける場合、お

客様に財産を受け継ぐことの意味や遺産分けについて説明します。その際に私や職員がお客様に話している生の声をそのままにしたような感じですが、確かに、これまでの経験によって私自身のノウハウも積み重なってきたと思います。しかし、ノウハウといってもとりわけ奇抜なものではありません。一般の方も決して奇抜なアドバイスなどは求めていないでしょう。会社を上げて100億円のキャッシュを手にした方が相続対策を依頼してくるのであれば、世界的に有名なコンサルティング会社に頼めば良いわけです。そうではなく、私どもは町の資産家の方々が抱えている相続の悩みを解消してあげたい。こうした方々をサポートするノウハウは、この15年間でかなり積み重なってきたと自負しております。

遺産範囲を特定することで、
生前贈与のミスを回避

最近では生前贈与がクローズアップされていますが、税務署から指摘を受ける方も少なくありません。

寺西 生前贈与が税務調査で否認される理由ですが、これは極めて単純な話

で、生前贈与を税法の発想で捉えているために否認されていると思います。私どもは税法をメインに発想することはありません。しかも、相続税の税務調査が入っても、その大半が修正なしという状況です。特に、遺産範囲の特定には力を入れていますね。遺産の範囲がどれくらいあるかを特定する。それが終了して遺産の評価となり、そして評価が終わったら初めて遺産分割を行います。この三つは当たり前の作業なんです。遺産範囲の特定は、いわばスタートラインです。税務調査で追徴課税されてしまうのは、すでにスタート段階の遺産範囲の掴み方に落ち度があるのではないのでしょうか。

遺産範囲を特定する際、ミスがおきやすい事例を教えてください。

寺西 特徴的なケースとして配偶者の「へそくり」があります。個人的な予想ですが、私どもが過去に関与したお客様を見ると、皆さん、へそくりの金額は平均5千万円を超えているでしょう。あまりの高額に驚かれた方もいるかもしれません。ですが、75歳のお婆さんを考えて下さい。昔は結婚が早かったので20歳で結婚する方もたくさん

せてもらっているわけです。

—— 未成年者への贈与について、注意点を詳しく聞かせて下さい。

寺西 たとえば、財産を買った方が贈与税の申告をしたところで、もらった方が自署申告しなければ意味がありません。それを出すまでは私文書、出した途端に公文書になります。財産をもらったという意思表示を公文書として残せる。そこに贈与税の申告の意味があるわけです。納税すること自体に何の意味はありません。税理士のなかには、事務所のサービスのごとく最初から印字した書類を持参して、相手に判子を押させるケースがあります。しかし、これによって最後の立証チャンスとなる自署申告を自らが奪っていることになるわけです。へそくりの場合は、財産をもらったという感覚と自己管理は出来ているケースが多いと言えます。しかし、ご亭主の方に「あげました」という意思表示がありません。ここをカバーする必要があります。亭主が生きていううちに贈与の意思表示を形跡として残しておく。そうすれば、真実、毎月々贈与意志があれば、1億円でも2億円でも遺産ではないわけです。あ

とは、書面添付にそのことを書き記すわけです。ただ、こうした話を聞いたからと言って、急に贈与の意思表示をすれば仮装行為に該当するケースもあるので注意したいですね。

—— ひとつずつ確認するのは骨が折れる作業ですね。

寺西 贈与成立の主張・立証のためには、どれだけ時間を割いてももったいないとは思いません。どのような意思表示によって親族に財産を渡したか、時間をかけてでも確認を取っておくことが重要です。預金や通帳をひとつずつ調べることで、本当に贈与が成立しているかどうかを確認する。今まで形跡を残していないものがあれば、後から誤解を招かないように生前に形跡を残す。もし、法律に照らして贈与できていないと分かったら、その時は遺産として処理する。そして、お客様に対して税理士の立場から2割から4割増のペナルティがあることを教えるべきでしょう。

インターネットの普及で、依頼者も賢くなっている

—— 相続税申告において書面添付は

効果的なのでしょうか。

寺西 誤解があるようですが、私どもが行っている書面添付は、遺産内容に関する税務署向けのお墨付きや保証書ではありません。遺産分割が整わずに家庭裁判所に行き、調停でも不調に終わった後の審判を意識して作成しているものです。審判に移った時の遺産範囲の特定というのは、税務署レベルのスキルでは対応できません。求められる知識やノウハウが全く違います。私どもは最初からそこを目標に据えているわけです。法廷では相手にも法律家がつきますから、法律家に対してしっかりと説明できることが重要です。そのため、生前贈与についても3年以内の贈与をチェックするだけではありません。配偶者が20年、30年前の嫁入り時に、どれだけの持参金があったのか、そういうことも聞いています。私どもが提供する相続手続とは、そこま

でが業務範囲なんです。もちろん、書類作成だけでなくコストも安くできるし、お客様のなかには高いクオリティを求めている方もいます。しかし、相続手続をきつかけに、いろいろ考えるようになった方も多いうです。別に、

います。仮に、もう少し遅い方でも婚姻歴は50年になります。今と昔では貨幣価値が違いますが、生活費で余った3万円をへそくりとして貯めた場合、1年間で36万円。これに50年をかける1800万円です。以前は年8%の金利の時代もありましたから、これらを計算していくと5千万円ぐらいあっても珍しいことではありません。税務署はそこに目をつけてくるわけです。「行列のできる法律相談所」というテレビ番組がありますが、あそこに出演している4人の弁護士が全員、へそくりは亭主の財産だと言っていました。配偶者がどれだけ財産を持っているか正確に確認しないで、相続税額を計算すれば、当然ミスが生じてくるわけです。

法律業務においては、主張・立証が常に力ギを握る

—— トラブルを回避するためには、どのような点に注意すべきでしょうか。

寺西 確かに、最近は生前贈与を行うケースが増えてきましたが、財産を贈与するだけでは生前贈与が認められません。たとえば、現金や株券を配偶者や子供、孫の名義に変更した場合、「贈

与しているんだから相続申告に含めなくていい」と考える人もいるでしょう。しかし、相続税調査の時に、当局から「贈与済み」ではなく「これは単に名義を分けていただけ。遺産に含めて修正申告するように」と指摘されて大慌てする方も少なくない。こうした事態を防ぐため、私どもは予め相続申告の準備段階から税務調査に備えたスキルで対応しています。具体的には、贈与の成立は名義ではなく、三つの条件を満たしているか否かが重要です。三つの条件とは、「あげました」という立証・形跡（意思表示）、「いただきました」という立証・形跡（受諾認識）、

もらった人の財産管理、運用・使用の立証・形跡です。特に、未成年者への贈与は、受諾の認識の形跡がポイントになります。私どもは法律業務を行っているわけですから、主張・立証がすべての力ギを握ります。税務署の職員に立証できないことを主張しても無意味です。なかには、贈与税の申告書を出して、納税すれば済むと考えている方もいるようです。しかし、これでは中立の立場で業務を行うはずの税理士が、税務署向けの仕事をしていると云っても過言ではありません。私どもは税務署にご飯を食べさせてもらっているのではなく、納税者と法律に食べさ



お客様を教育するわけではありませんが、お客様のほとんどが初めて相続を経験するため、時間の経過とともに意識が変わってくるわけです。

—— お客様に気付きを与えているわけですね。

寺西 予備知識と言いますか、最近のお客様は数年前よりも賢くなってきたと思います。インターネットの発達に影響するのでしょうか。80歳で亡くなった方の子供は、50歳から60歳の間です。皆さん、勤務先などでインターネットを使うことも多いでしょう。なかには、家庭において当たり前のようにインターネットを利用していろいろ入ってきますので、お客様も賢くなったのでしょうか。当然、税理士に対する要求も高度なものになってきています。また、最近のお客様の特徴として、財産を受け継いだ方の多くがその時点で熟年になられていたこれまでと違い、将来の不安を抱えている段階で財産を受け継ぐため、どんな方が多いわけです。相続人が3人いれば、1人はどんな欲な方ではないでしょうか。昔と比べて全体的に淡泊な相続人が減ってきたよう

りわけ望んでもないのに、グレーな案件について「出たとこ勝負」をしてみて、仮に負けてもこれだけ払えば済むという考えは、税理士の自分勝手な発想と言えます。

お客様に必要なことを 専門家として分かりやすく伝える

—— 東京の方にも税理士法人の支店を設立しましたが、新たにスタッフを雇ったのでしょうか。

寺西 東京事務所には、大阪で育ってきた税理士が常駐しています。というのも、相続に関する書類やレポートを作り上げ、一方は税務署的に突っつく、別のもは裁判所的に突っつく。この突っつき合いによって刀の切れ味が良くなります。ただ、東京で作った書類は税務署に出す前に何度も大阪の方に送るように指示しています。そして私が何度もチェックします。昨日の夜もFAXで51枚の書類が届いていました。ですから、私と2年、3年ぐらいは一緒に仕事をし、目線を一緒にしてもらってから外に出しています。私どもはチェック形式の業務マニュアルを作っていますが、それにしっかりと従っ

て感じます。ただ、どんな方も、財産をたくさん取ろうと意気込んでいるわけではありません。専門家としてしっかり話し合いをするために一生懸命に勉強しています。今後は、相続人が別々に税理士をつけて、それぞれが違った内容の書類を出すようなケースも増えてくるでしょう。

相続というフィールドの中で、 税申告は1パーツに過ぎない

—— 同業者から案件を紹介されることも多いのではないのでしょうか。

寺西 そうですね。最近では同業者の先生から案件を紹介されるケースも増えています。特に、経営指導に特化している先生からの紹介が多いですね。というのも、経営指導に手腕を発揮している先生は、経営全体において法人税をひとつのパーツだと考えています。それは非常に正しい考え方だと思います。相続という幅広いフィールドの中で最終的に出てくるのが相続税です。経営指導を展開する先生は、遺産分けや財産承継など、相続を全体的な視点から捉える方が多く、結果として、私どもに依頼してくることが多いのでし

ているかどうかを確認して、税務署に説得力がないような書面添付であれば、何度も直させています。

—— 最後に今後の抱負を聞かせて下さい。

寺西 現在、年間80件から90件ぐらいの相続手続きを行っています。この数字には、遺言や生前対策などはカウントしていませんので、すべて含めたらかなりの数になるでしょう。もちろん、すべての案件について、私自身が同席・関与するように心がけています。

私どもは奇抜なことを行っている事務所ではありません。お客様に当たり前のように降りかかってくるリスク、知っておくべき知識を専門家として分かりやすく伝える。それだけのことで、目指すべき目標としては、大学病院の研究者ではなく、相続専門の外科手術を担当する町医者です。相続に関する総合病院でありたいと思います。が、基本となるのはお客様にとって必要なことを分かりやすく提供する。この気持ちを忘れずに、これからも多くの相続案件をご支援していきたいです。—— とても参考になる話でした。ありがとうございます。

よう。逆に、常に税中心で物事を捉え、それが是だと思っている先生からは紹介されません。ですが、この考えは非常に危険だと思います。税理士が税中心で物事を考えると、何でも自分で出来るという錯覚に陥る恐れがあります。

—— 税務当局からも一目置かれているのではないのでしょうか。

寺西 私が勝手に思っているだけかもしれないませんが、税務署からは、「言うことを言う分、やることもやっている」と思われている気がします。実際、税務署に案件を提出すると、職員の方から「書面添付などが細かく書かれている」と思ったら、やっぱり寺西さんのところですか」と言われるようになります。私どもは曖昧な業務で終わらせず、常に「主張・立証」の世界で戦っています。税務署としても、立証できない主張なんて相手にしてくれません。ですから、提出する資料等も万全なものを用意します。ただし、自分たちの税金ではないと常に意識していないと、勘違いして痛い目に合うでしょう。あくまでも、お客様の財産承継であり、お客様の税申告です。一人よがりになつては絶対にダメですね。お客様はと

