



稲荷町電停方面から当事務所所在ビル  
JR広島駅から徒歩8分／稲荷町電停 徒歩2分



けいそう  
勁草法律事務所

「疾風に勁草を知る」  
「会社経営者・個人事業主の皆様にとって  
いつでも頼れる存在に」

お問い合わせ、ご予約  
082-569-7525

おはようございます。勁草法律事務所です。

前回から配信の日にちが少し空いてしまいましたが、紫陽花も終わりに  
なっており、梅雨も終盤を迎えてきているようです。日中から夜中まで蒸し暑  
い日もありますが、夜間の熱中症対策も気を付けて行った方がよさそうです。  
また、ここ最近急激な円安になってきていますので、経済情勢も含めてしばら  
く目が離せないかと思えます。

今回は中小企業の社長が注意しておきたい社長個人が支払を命じられたとき  
に気を付けるべきことについてと、景品表示法で規制されることになったステ  
ルスマーケティングについて取り上げています。それ以外は税務会計について  
となります。

御社・御事務所のご経営・運営に少しでもお役立て頂ければ幸いです。



23.06.28 | オリジナル



○実例と何が問題なののでしょうか？

実例といいながら個別のケースの話に触れるわけにはいきませんので、例えばということで触れておきます。社長の個人的な借り入れや配偶者から養育費や生活費の支払いを求められた場合が考えられます。

この場合、お互いの協議でうまくいかない場合は裁判所の手続き（貸金などでは裁判・家族の問題では調停ということが考えられます）での決着ということになります。裁判所での最終的な解決でお金の支払いをすることになった場合には、それが話し合いで決着した・裁判官の判断で決着した（判決や審判）いずれのケースであっても、判決の効力があります。その効力といえば、支払いがない場合には、支払いを命じられている方の財産や給与の差押えができるというものです。差押え自体は示談交渉で解決し最終的に公正証書を作成した場合にも同じ話が出てきます。

支払いを免れたいということになると、ついつい財産を使う・隠してしまう・他の方に何かしらの理由で渡すということを考えてしまいがちですが、いずれもリスクがあります。最初かつ一番大きなリスクは捕まる可能性があるというものです。差し押さえ逃れのうち、一定の行為は刑事罰が科される（捕まる→起訴される可能性がある）形になります。それは、簡単に言えば、財産隠しや実際には譲っていないのに譲った形をとること、架空債務を作ってその支払いに充てること・通常は考えられないほど安価な代金で財産を譲るなどの行為です。このほかに、差し押さえやその後の競売手続きを妨害する一定の行為（脅迫や暴力などを使う行為）も処罰の対象となっています。

妨害の目的が必要とされていますが、裁判などが進んでいて差し押さえる可能性が高くなっていた（裁判などの事情に照らして相当額の支払いを命じられる可能性が証拠などからある場合・既に判断が出ていたケース）場合には認められやすくなります。差し押さえになる前にやっつけてしまえというわけではない点には注意が必要です。

このほかに、譲渡などの効力を否定される可能性もあります。それは、詐害行為・偏頗行為の否認という詐害行為取消しの制度によります。これは、簡単に言えば、支払能力がないのに①財産を不当に減少させる②特定の方の負債のみ支払う、というものについて、その効力を否定するというものです。譲渡の効力が失われるので、支払いを求める側は譲渡したものからお金を回収できる形になります。厳密には、取引（情を受けた側）の方も

事情を知っているなどの追加の前提事項がない場合でないと取消しができるわけではありませんが、リスクがあります。この制度は支払能力がない場合に限ってなのでそうでない場合には、使えない制度ではあります。

### ○リスクが大きいため避けたほうがいい行為

例えば、社長の役員報酬を極端に少なくするというものです。役員報酬・給与は毎月発生するため、一度差押えをして回収を図った後また回収する場合には再度差押えをする必要のある預金よりも差押えしやすい財産です。不動産については、差押え→売却（競売）→回収を行うために、予納金というかなりまとまったお金（数十万円単位）の準備と時間がかかります。車などもどこにあるのかを差押時に特定しておく必要がある（動かさやすく動かされている場合には対応に限界があります）

給与の差押えがある場合には、会社側が支払いを求めている側に直接支払う（そのやり取りは会社とその支払いを求めた側が行う）形になります。支払いをしないと結局は会社に対し裁判を起こされる形（支払督促という無視しておくとそれだけで会社財産を差押えられる形のものもあります）になります。差押後は役員報酬を支払っても、支払ったからないという言い訳がきかない（二重払いリスク）という問題があります。役員報酬を大きく下げると、下げた後はその部分は差押え会社からも回収できないということになりますが、隠れて給与を何かしらかの形で支払うとなると、その内容や状況によっては先ほどの隠匿行為と評価される可能性もあります。

自宅を突然売却する・会社や個人の預金を引き出しどこかに隠す行為にも同様の問題があります。オーナー社長の場合、実質お金の管理も社長が行っている場合には支払いたくないということから支払いをしない→隠匿という流れはリスクを伴いかねないという問題があります。

もちろん、隠匿の目的などがあったというのは客観的な状況から示すのは簡単ではありませんし、いざという場合には示談交渉での解決ということも考えられるでしょう。社長の場合、お金を自由に動かすことができる点がありますが、今述べたリスク（これ以外に税務調査を受けるなどのリスクもありえます）がある点は注意が必要でしょう。

23.06.12 | オリジナル



○そもそもステマにはこういったものがあたるのでしょうか？

ステマは一般的に二つのタイプがあるとされています。まず一つ目はいわゆるなりすましのステマで、事業者や事業者から経済的な対価を受けた者が口コミサイトに口コミを投稿しているにも拘わらず、純粋な第三者による口コミ投稿と誤認させる場合をいいます。例えば、飲食店をしている人がただで3食食べられるという対価をつけて食べログなどの口コミサイトに、「この店は初めて食べに行きましたが、とても感じが良く安くておいしいお店でした」と書き込みしてもらう場合があたります。

次に二つ目として、利益提供を隠して広告宣伝をしてもらうパターン。最近ではInstagramで「〇〇と△△（企業名）とのタイアップ広告」という表示がされている投稿をよく見かけるようになりましたが、こういった「タイアップ広告」であることを示さず、1か月無料で商品提供を受けているのに、提供を受けた人が個人で掲載しているかのような表示をしている場合をいいます。

これまでは、概要で軽く記載していますように、景品表示法（正式には「不当景品類及び不当表示防止法」といいます）での特定の表示規制にあたる場合は違反行為とされていました。景品表示法は商品やサービスの取引に関する不当な景品類・表示による顧客の誘引を防ぐため、一般消費者による自主的かつ合理的な選択を阻害するおそれのある行為の制限・禁止について定めることで一般消費者の利益を保護することを目的としています。景品表示法では、商品・サービスの品質を、実際よりも優れていると偽って宣伝したり、他社が販売する商品・サービスよりも特に優れていないのにあたかも優れているかのように偽って宣伝する行為（優良誤認表示）を規制しています。また、商品・サービスの取引条件について、実際よりも有利であると偽って宣伝したり、他社が販売する商品、サービスよりも特に安くないのにあたかも著しく安いのかのような宣伝をする行為（有利誤認表示）も併せて規制しています。そのため、ステマの内容からして上記のような他商品・サービスと比較してあたかも優れている、取引条件があたかも有利といった内容を含んでいない限り、景品表示法の規制にひっかからないという問題点がありました。

○告示・運用基準の内容とは？

令和5年3月に「一般消費者が事業者の表示であることを判別することが困難である表示」の告示・運用基準が定められました。これは、実際には事業者の表示であるにも拘わらず、第三者の表示と誤認するような記載があることで、一般消費者の商品選択での自主的・合理的な選択が阻害されないようにと新たに設けられたものになります。

そのため、事業者の表示であることが一般消費者からみてははっきりしている・社会通念上明らかな場合は対象外としています。

告示の対象となるのは、外形上第三者の表示のように見えるものは事業者の表示にあたるのが前提となっています。この判断にあたっては事業者が表示内容の決定に自ら関与している場合、事業者が第三者に行わせている表示とに分けて判断されることになります。

事業者が自分で行う表示には、事業者と一体の関係があり、一体と認められる従業員・事業者の子会社などの従業員がおこなった当該表示・サービスに関する表示も含むとされています。判断にあたっては、投稿などした従業員の会社内での地位、立場、権限や担当業務、表示目的の実態など踏まえ、事業者が表示内容の決定にかかわったといえるか総合してみるとしています。なお、例として商品やサービスを販売する会社の従業員ではあるものの、販促・広報の立場にないものは商品やサービスについて一般消費者でもわかる情報を使うなどして商品・サービスの販売促進でない目的で載せた（例えば個人的に気に入っているとしてSNSで発信）ときは、事業者の表示にはあたらないとしています。

他方、事業者が第三者に行わせる表示はSNSのインフルエンサーである読者モデルに事業者の商品やサービスの表示をしてもらう場合が挙げられます。これについては、例えばその読者モデルに商品のいいところをのせてほしいと明示して依頼したときでなくても、事業者とその第三者（読者モデル）との間に表示内容を決定できる関係があり、客観的な状況に基づき、第三者の表示内容に自主的な意思での投稿と認められない関係があれば事業者は表示内容の決定に関与したとされるとしています。判断する上で事業者と第三者との具体的なやり取りの態様や内容、事業者が第三者に提供する対価の内容やなぜ提供するかの理由、事業者と第三者の関係（対価関係があればこれまでどの程度あったか、今後どの程度継続するかなど）を踏まえるとしています。なお、対価の判断については、金品や物のやり取りに限らず、イベント参加ができる招待券なども含まれます。

また、この告示等では、一般消費者が当該表示であることを判別するのが困難かどうかについては、一般消費者からみて事業者の表示であることがはっきりわかるか、第三者の表示と一般消費者が誤認しないかで区別するとしています。

そのため、事業者の表示と明記していない、「広告」と書いていても「これは第三者としての感想です」となっていてわかりにくいもの、動画での表示が短時間で一般消費者が認識困難であるもの、大量のハッシュタグに事業者の表示であることが紛れているものであれば一般消費者が事業者の表示と判断できない場合の例として挙げられています。

その他、運用基準には一般消費者がみて事業者の表示であることが明瞭なものも含め細かに記載がされていません。

いずれにしても、今後は景品表示法の「優良誤認表示」「有利誤認表示」にあたる場合ではなくても、事業者の表示か第三者の表示か区別が付きにくい、紛らわしい記載であれば違反にあたる可能性が出てくることになります。ただ、これまで通り広告内容が「優良誤認表示」「有利誤認表示」であることに加えての合わせ技で取り締まり対象になることも考えられます。今後第三者に自社商品・サービスの発信等してもらう場合は、今回の運用基準の内容を踏まえて適切に行うことを心がけましょう



# 計画の提出期限は2024年3月末！ 法人版事業承継税制の利用法

23.06.27 | ビジネス【税務・会計】

『法人版事業承継税制』は株式などの贈与税・相続税について納税



を猶予することで、中小企業の円滑な事業承継を進めるものです。

この制度を利用するには事前に計画を策定し、その内容を記した『特例承継計画』を提出する必要があります。計画の提出期限は2024年3月31日までですが、計画策定には時間がかかるため、早めに準備しておくほうがよいでしょう。

期限後の計画変更も可能なため、特例承継計画だけ提出しておいてはいかがでしょうか。

今回は、法人版事業承継税制の概要と特例承継計画について説明します。



## 一般措置の欠点を解消する特例措置が導入される

事業承継において、経営者の保有する株式を後継者に譲り渡す『株式譲渡』はよく用いられる方法の一つです。後継者は一定数以上の株式を譲り受けることで、安定した経営を行うことができます。

事業承継における株式譲渡は、『生前贈与』『相続』『売買』の3つに分けられます。

このうち生前贈与では贈与税が、死亡後に相続すると相続税が発生します。

**法人版事業承継税制は、贈与される株式が非上場株式であるなど一定の条件を満たしていることを条件に、贈与税や相続税の納税が猶予される制度です。**

事業承継後に企業が倒産したり、後継者が死亡した場合、あるいは次の後継者へ免除対象の株式が贈与された場合などは、納税が免除されます。

当初の法人版事業承継税制は、納税猶予対象となる株式が最大で3分の2までであることや、相続税の80%までしか猶予対象とならないことなど、いくつかの制限がありました（一般措置）。

しかし、2018年度の税制改正により、2027年12月31日までの期間限定ではありますが、**対象株式を全株式としたうえで、猶予の割合も贈与税・相続税ともに100%とした特例措置が導入されました。**

この特例措置によって、贈与税と相続税の全額免除も可能になりました。

# ひとまず特例承継計画を作成して提出しておく

一般措置と比べるとメリットの多い特例措置ですが、適用を受けるには、いくつかの条件を満たす必要があります。

まず、一般措置との最大の違いは、特例承継計画を提出しなければならないということです。

特例承継計画とは、株式などを承継するまでの期間における事業計画と、後継者が株式などの譲渡を受けてから5年間の事業計画などを記したもので、さらに、税理士や商工会、商工会議所などの認定経営革新等支援機関による所見も記載する必要があります。

また、この特例承継計画は2024年3月31日までに都道府県知事に提出して確認を受ける必要もあり、それまでに提出しないと、特例措置を受けることができなくなります。

ほかにも特例措置を受けるためには、後継者が贈与前に3年以上はその企業の役員である必要があるなど、さまざまな条件があります。

しかし、特例承継計画を提出するだけであれば、ハードルはそこまで高くありません。

特例承継計画を提出できるのは、非上場企業かつ中小企業者で、先代の経営者が代表権を持っているなどの条件があります。

また、中小企業者の定義は業種ごとに異なります。

諸条件について詳しくは、国税庁サイトなどで確認してください。

特例承継計画は、あくまで事業承継の準備のためのものであり、提出時点では特例措置の適用条件を満たしている必要はありません。

将来的に事業承継を考えているのであれば、とりあえず特例承継計画を提出しておけば、あとから条件を満たすことで、特例措置を受けることが可能です。

提出後に後継者の変更や追加などがあれば、認定経営革新等支援機関の指導および助言を受けることで、特例承継計画の変更申請を行うこともできます。

しかし、提出期限の2024年3月31日を過ぎると提出そのものができなくなってしまうため注意してください。

また、特例承継計画を提出してから結局、株式の贈与や相続を行わなかったとしても、特にペナルティなどはありません。

法人版事業承継税制を利用するかは置いておいて、将来的に事業承継を考えているのであれば、まずは特例承継計画を含めた事業承継を取り扱う専門の税理士などに相談してみましょう。

※本記事の記載内容は、2023年6月現在の法令・情報等に基づいています。