



事業所数と相続数と相続税課税数と相続税対策ビジネス

事業所数と相続数

総務庁による事業所企業統計調査によると民間事業所数は確実に減少しています。

91年	96年	01年	06年
54千	53千	50千	46千

このマーケットで仕事をしていけばパイは小さくなるばかりでした。一方で確実に拡大を続けるマーケットがあります。

91年	96年	01年	06年
82万	89万	97万	108万

年間死亡者数です。相続が起これば、相続手続きが必要です。

「民法第896条 相続人は、相続開始の時から、被相続人の財産に属した一切の権利義務を承継する。」つまり、相続と同時にすべての所有権が移転するのです。その具体的手続きが遺産分割協議書の作成やマイホーム土地建物の相続登記手続きです。

国立社会保障人口問題研究所による死亡数の将来予測によれば2020年頃に140万人、ピークは2040年頃で160万人です。これから30年で5割増します。つまり葬儀や相続手続きのビジネスは安定して拡大を続けます。

相続対策ビジネスも確実に拡大することになります。相続税はかからなくとも遺産分割等の相続問題は生じます。マイホームがあって子が二人ならば問題が生じます。長男にマイホームを継がせるのなら次男には生命保険で対応するか...等々。

相続数と相続税課税数

91年	96年	01年	06年
56千	48千	46千	45千

これは相続税の課税件数です。死亡者数増でも減少しているのです。1991年の課税件数は死亡者数の6.8%でしたが、2006年には4.2%にまで減りました。

91年	96年	01年	06年
7011	3997	3210	2708

(単位万円) これは、相続税課税ケースでの死亡者一人当たりの相続税額です。相続税課税対象が減っただけでなく、相続税額が急激な減少なのです。

この間に起こったことは相続税減税と資産価格下落です。

昭和バブル時期の東京では財産がローンで買ったマイホームだけでも相続税がかかることがありました。相続税大衆課税是正のための減税が続きました。

相続人3人の基礎控除は3200万円(87年)から8000万円へ、自宅小規模宅地への評価額割引率は30%割引(87年)から80%割引へ拡大。そこへ資産デフレです。

91年	96年	01年	06年
147	120	93	65

全国市街地価格指数(全用途平均)です。死亡者数は増加しても、減税と資産評価額激減で相続税課税対象者は確実に減少してきたのです。

相続市場は拡大しましたが相続税市場は縮小したのです。

言い換えれば相続手続きビジ

ネス(司法書士・行政書士ビジネス)は拡大したものの、相続税申告ビジネス(税理士ビジネス)は縮小しました。

なお相続税増税の動きがありますが政治家は増税に臆病です。

相続税対策ビジネス

相続税減少なら相続税対策も減少かと思えば、意外にも富裕層ビジネスの切り口として相続税対策は拡大しているようです。相続税申告ビジネスは確実に縮小しましたが、相続税対策ビジネスは違うようです。

相続税対策という切り口には、税務署という共通の仮想敵を構築してしまうことで、地主さんの懐に入りやすいという特徴があります。具体的ビジネスは懐に入った後で考えます。

そして相続ビジネスは絶えず素人マーケットです。土地活用を地主さんが始めます。一棟目は素人だからすべて業者にお任せ。二棟目は詳しくなり値引き要求。三棟目はもう土地活用のプロ、相見積もりが当然です。

しかし相続なら最大二回です。地主さんはプロにはなれず、絶えず情報格差。常に業者側プロ・地主側素人の組み合わせで、業者お任せになりやすいのです。

広告会社「電通」の創業期は新聞の黒枠広告(死亡広告)でした。値切られず、需要があり、他人はいやがるマーケットでした。そこから電通が育ちました。