

新会社法早分かり講義 (第2回)

～ LLP (合同会社)とLLC (有限責任事業組合)について～

今回の会社法改正で注目されているもののひとつとしてLLC (合同会社)の創設がありますが、それと期を同じくしてLLC (有限責任事業組合)も創設され、LLCに先だってこの8月1日から導入されます。

では、このふたつの事業形態とはどんなものなのか、また、従来の事業形態とどのように違うのかその概要をご紹介します。

LLC / LLPはともに、人的資産を有効に活用しながら事業展開を進めるために効率的な組織形態となっています。

従来も、人的資源を活用する組織形態そのものが日本になかったわけではありません。これらは、民法上の組合制度と商法上の合名会社がこれにあたります。これらはいずれも人的結合に着目した事業形態ですが、社員はすべて会社や組合の債務に対して無限責任を負うこととなっています。(なお、上記合名会社に有限責任社員を組み入れたものが合資会社です。)

これらの制度はいずれも特定少数の人的結合体による会社経営を前提としているため、人的資産の活用には有効ですが、日本においてこれらの人的結合を重視する組織は無責任が原則であったため、その活用は限定的となっていました。こうした事情は海外でも同様だったのですが、人的法人制度に有限責任を組み合わせた新しい組織形態がアメリカやイギリスで考案され整備されはじめ、今回の日本における法整備もこうした国際情勢を受けて行われたものなのです。(なお、アメリカではこの10年で約80万社のLLCが設立されています)

では、事業形態別の特徴を具体的にみてみましょう。大きく分けて次の3点 有限責任、内部統治、構成員課税で分類することができます。

	新会社法				LLP (有限責任 事業組合)	民法組合
	株式会社	合資会社	合名会社	LLC (合同会社)		
有限責任			×			×
内部統治						
構成員課税	×	×	×	×		

(週間ダイヤモンド2005.7.23号抜粋)

有限責任

有限責任とは、会社における出資者が出資額を限度として事業上の責任を負うこといいます。これまで有限責任制がとられていた会社組織は「株式会社」と「有限会社」でしたが、これらはいずれも「経営」と「資本」の分離を前提とした物的会社で、機関統治がなされているものでした。

これに対して、無限責任の会社は構成員による統治がなされる人的会社であり、「合名会社」や「合資会社」があります。このように従来は、

・有限責任会社 物的組織 : 株式会社、有限会社

・無限責任会社 人的組織 : 合名会社、合資会社

という形態で運営されてきたおり、有限責任で、かつ人的組織からなる事業形態がなかったわけです。

そこで、今回の一連の法改正により誕生したものが、LLPやLLCであり、

・有限責任会社 人的組織 : LLP (合名会社)、LLC (有限責任事業組合)

という新たな図式が加わり、企業経営の選択肢が増えたということになります。

CONTENTS

新会社法早分かり講義(第2回)・・・P.1

「資産デフレ時代」

不動産所有のポイント・・・P.3

経営実践セミナーのご案内・・・P.5

今後のセミナー開催予定・・・P.5

今月の名言録・・・・・・・・・・・・P.6

8月度の税務スケジュール・・・P.6

内部統治

LLCやLLPの特徴として内部自治に関して柔軟な運営が認められています。具体的には、次の2点があげられます。

- ・利益や権限の配分が出資比率に拘束されないこと
- ・取締役会や監査役を設置を強制されないこと

たとえば、株式会社では取締役会や株主総会といった機関の設置が強制的に決められていますが、LLCやLLPはそうした機関設置の強制がありません。つまり、構成員の合意に基づく定款によって、自由な組織運営が可能となっているのです。

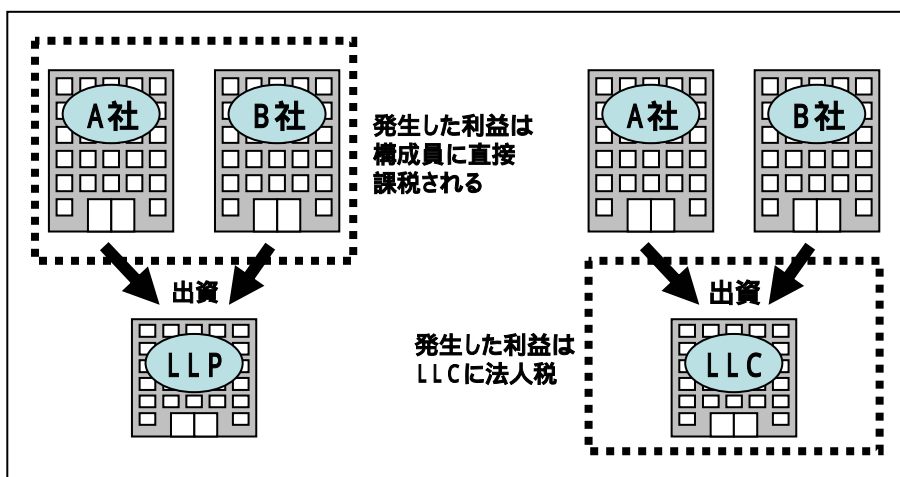
また、出資者間の損益や権限の配分は、出資者の労務や知的財産、ノウハウの提供などを考慮して、出資比率とは無関係な配分を行うことができるのです。

このことから、LLCやLLPでは組織運営の硬直化を回避したり、意思決定を機動的に行うことができます。つまり、内部自治に関しては、民法組合と同様の形態と特徴をもっており、規模や資金力に差がある関係者同士でも対等の立場を確保しながら共同事業運営することも可能なのであります。

構成員課税

構成員課税とは、法人や組合に直接課税されるのではなく、構成員自身の所得に課税されることをいいます。

LLPで発生した利益は、定款に定められた割合で、構成員に分配されてはじめて所得が認識され、課税されることとなります。したがって、創業当初の損失を所得と通算して損金処理できるとともに、将来収益があがった場合には、法人課税と配当課税の2重課税を回避することができるのが特徴です。



LLCとLLPの相違点

以上のようにLLCとLLPについてご紹介してまいりましたが、結論的に両者の大きな違いは、この上記の課税方式にあることがご理解いただけたことと思います。すなわち、LLCは、LLC自体に直接的に課税される法人課税が採用されています。これに対して、LLPは構成員課税が採用されています。

したがって、課税方式だけでみていくと、LLPの方が優れているようにもみえます。

ただし、LLPの組員は配当を受けることはできても、報酬(給料)を受け取ることはできません。一方、LLCの社員は、配当及び報酬(給料)の両方を受け取ることができます。また、LLCの場合には、構成員課税ではありませんが、株式会社への移行が可能で、内部留保ができることなどは優位性があるといえます。

それ以外では、投資するビジネスの特徴によってもLLCとLLPの使い分けができると考えられています。一般的には、LLCの場合には「安定収益型のビジネス」、LLPは「ハイリスク・ハイリターン型のジョイントベンチャー」に向いているといわれています。

いずれにしても、事業の内容や出資者などの状況に応じた使い分けが必要となります。詳しくは、当方までお気軽にご相談ください。

株式会社	LLC	LLP
出資比率に応じて議決権や配当割合が決まる	出資比率に関係なく、利益の分配ができる	
取締役会などの設置	設置不要	
赤字の場合、親会社の所得通産できない		赤字の場合、親会社との所得通産
黒字の場合、会社に法人税が課税かつ配当した場合には親会社にも配当課税		黒字の場合、LLPは非課税で親会社への利益分配に直接課税

(週間ダイヤモンド 2005.7.23号抜粋)

次回以降のテーマ

- ・機関設計の柔軟化、会計参与制度の導入



「資産デフレ時代」不動産所有のポイント

1. 法人に遅れをとった個人地主

日本の「資産デフレ時代」が長期化しています。そのことを前提にして土地資産を考えたとき、目減りしていく資産を、ただ指食わえてそのまま保有しつづけるという「リスク」を真剣に考えなければならない時期にきています。

この点については、個人より企業の方が一步も二歩もリードしていると思われます。図表1は、大手企業による不動産の売却件数と売却金額の推移を示したものです。大手企業は先頭を切って、借金返済や手元資金の確保を目指し、社宅、寮、保養所、工場跡地などの遊休資産を次々に売却しています。

この決断は、積極的に資産デフレへ対応しようとしただけでなく、一方では金融機関に対する借金返済という受動的な動機も多分にあります。加えて、減損会計制度など会計ルール変更によって売却せざるを得なかったなどの理由もあって、とにかく90年以降は、不動産の整理、即ち資産リストラを急ぎました。

特に、住宅バブルの発生した94年頃から土地を売却した企業は、高値で即時に換金することに成功しました。住宅バブルによってマンションディベロッパーや建売業者が競って購入してくれるため、ときには入札方式を採り、思わぬ高価格で売り抜けることができたのです。

今後、住宅バブルが崩壊し始めてくると、容易には換金できなくなることが予想されます。いずれにしても、資産デフレが進行するなかで企業の資産処分は遅れながらも確実に進み、直近では大企業の処分はピークを過ぎたと云えます。

一方、個人の土地所有者(地主)は、大手企業に比べると資産処分という点で、大幅に遅れをとってしまったのです。

なぜなら、個人地主の場合は、企業と違って会計ルールに追い立てられることもなく、また借金していなければ、急いで売却する理由もありません。そのため、所有する土地資産がいくら目減りしても、他の目減りしない資産に組み替えて行こうという動機付けがないまま、今日まで保有し続けている事例が多いのです。

しかも、相続などで先祖から代々譲り受けた土地には、それなりの思い入れもあるでしょう。さらには、資産の目減りは計算上のことであって、実際の痛みを感じることはないため、この長引くデフレ時代にあっても売却しないことが多いと思われるます。

しかし、この十数年間で大きく資産価値を減少させているのは間違いのない事実です。特に、郊外や地方都市の都心接近性や居住環境で劣る土地は、直近の公示価格をみても、むしろ下落幅が拡大傾向にあります。

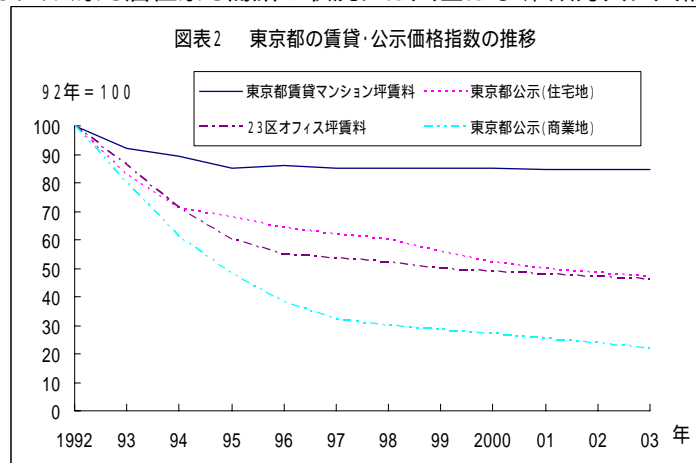
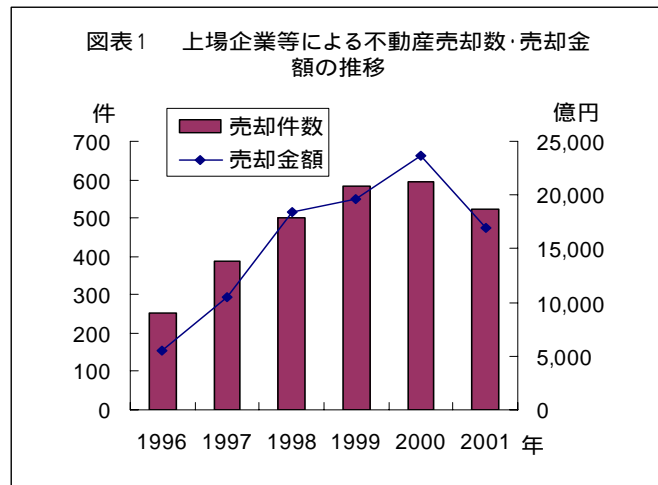
2. 居住系賃料の遅行性

同じような事例は、賃貸市場でも発生しています。オフィス系の賃料と賃貸マンション及びアパート等の居住系の賃料では、値下がりスピードにも大きな開きができています。オフィス系も居住系も需給の状況には大差はなく、双方共に大幅な供給過剰で空室率は史上空前の水準に達しています。

図表2では、オフィスと賃貸マンションの坪賃料の推移が示されています。これによると、92年を基準として、その後の各賃料の推移を比較してみると、オフィス賃料は市場の需給状況をよく反映した形で賃料の調整が行われていますが、賃貸マンションの賃料はわずかに下げているだけで高止まりしていることが判ります。

実際には、郊外や駅から遠い場所など立地が悪かったり、家賃を下げていなくても空室は増加しています。

それでも家賃の調整はオフィスに比べて小さく、そのスピードも遅くなっています。



このような差異は、オフィスビルの所有者は法人が多いのに対し、アパートや賃貸マンション等は個人所有が多く、それぞれの考え方と懐具合が異なるために生じているのではないのでしょうか。すなわち、家賃の調整も法人所有のオフィスビルの方が市場の実態を反映した形になっていると推察できます。

この背景を比較してみると、賃貸マンションやアパートの家賃の下落はこれからが本番なのかもしれません。

3. 収益性の高い不動産を厳選して保有 ～資産組替えも視野に！～

毎年、地価が上昇していく時代であれば、資金の許す限り、すぐに利用する予定がなくても、「必要以上」に土地などを取得しておくのは合理的な行動でした。なぜなら、資産インフレが長期的に続き、我々、日本人は早期に土地を購入した人(企業)ほどその恩恵を受け、資産を増やすことができたからです。

しかし、いまや早期に取得するより後で取得した方が、より優良な不動産を安く取得できる時代となっています。

そこで、住居として、あるいは企業活動に土地が必要となったときには、とりあえず利用する必要最小限度の取得に留めたほうがよいでしょう。必要以上に購入すれば、その分だけ資産ロスが大きくなります。もちろん、稀少性が極めて高い特殊な不動産は別として、通常のものであれば、必要以上に買い急ぐことはありません。

そして、個人または企業であれ、複数の不動産を保有していれば、利用価値が高くて収益を生む物件を「数少なく」所有し、市場性がないと判断した物件については、早めに売却して現金化するか、あるいは目減りのリスクがない他の物件へ組替えていくことが重要ではないでしょうか。

例えば、個人地主が、駅から徒歩で20分から30分かかかる距離のところに、300坪の土地を所有していたとします。どうしてもこれを活用して、年金代わりに月々いくらかの家賃収入を得たいと考え、土地の有効活用を試みました。そこで、賃貸マンションを建設したところ、不便なため入居者が入らず空室だらけとなりました。

このような事例は、それほど珍しくありませんが、この場合、確実な収益を目的とするのであれば、300坪の土地を駅に近く、生活利便性の高い100坪の土地に変えて賃貸経営を行う方が目的を達成しやすいでしょう。

もちろん、たとえ駅から遠くても、数千人を擁する大学や工場群に近接している立地であれば、その場所をそのまま活用する方が収益が期待できる場合も考えられます。

いずれにしても、土地の有効活用をするときは、「昔からそこに土地があったから……」ということだけにこだわらないで、利用目的に合って、利用価値の高い場所で実行するのが得策と考えます。

このことは個人に限らず、企業でも同様のことが云えます。以前から所有している土地で、適地でもないのに規模がまともまっているという理由だけで、レジャー施設をつくったり、商業施設をつかって運営がうまく行かず失敗している事例は少なくないのです。

これから先、日本の社会や経済の構造的変化が一段と進んでいくなかで、当分の間、日本の地価は、(一部の例外的な地点を除けば)まだまだ下落傾向に歯止めがかかることは難しいでしょう。併せて、土地需要が大都市の中心部に限られてくることを考えると、郊外の不便な地域や、人口の増加しない(あるいは減少している)地域の土地は、価格下落が問題になるというよりも、買い手が存在しないため現金化できない、ということになります。

現金化できない土地を資産として大量に保有している地主は、「資産価値がゼロの単なるスペースの所有者」になっていくことを暗示しているのです。資産デフレへの対応が遅れたり、あるいは対応をしない土地所有者は、「土地資産家」から「単なる土地所有者」に落ち着くことになるでしょう。

一方、一部の企業が資産デフレを見越して、先手を打って所有資産の処分を実施したことは、本格的なデフレ時代を迎えて先見の明があったのかもしれない。

One Point

ホームページ制作費の会計処理について

企業のホームページにおいて、企業PRや製品PR、就職案内、株式投資案内などのために制作されるホームページの場合、その内容は頻繁に更新され、繰り返し使用できるものではない性質のものが多いと思われます。そのように制作費用の支出の効果が1年以上には及ばないものについては、原則として「支出時の損金」として取扱います。

ただ、長中期的な利用を前提にホームページデザインのリニューアルなどを実施した場合など、ホームページの使用期間が1年を超える場合には、その制作費は使用期間に応じて均等償却することになります。

また、商品などのデータベースとアクセスできたり、企業内ネットワークと接続できるプログラム(ソフトウェア)が組込まれているホームページについては、プログラム作成費用に相当する金額について、無形減価償却資産(ソフトウェア)として耐用年数5年を適用して償却することになりますので注意が必要です。

第2回 経営実践セミナーのご案内

～ 不動産ビジネス最前線 ～ 「不動産は、今が買い時」の罫

不動産の価格について話すとき、「バブルのピーク時の半分になった」という表現をして、あくまで最高時点の価格を基準にすることが多いのではないのでしょうか。

確かに、土地やマンションなどの住宅を購入するときにも、自分を納得させるように、「バブルのときの3割になったから購入を決意した」と友人たちに話している姿は珍しくありません。

今日の不動産価格の長期低迷を、バブル崩壊後の「長期不況が原因」と捉える人は、やがて景気が回復していけば、不動産価格も将来的に上昇していくと考えるでしょう。もちろん、地価、オフィス賃料等の長期の低落傾向は、不況の影響を否定しませんが、より本質的には日本の社会的・経済的な構造変化に根ざしたものと考えます。

かつて、日本の戦後は何度も「不況」に直面してきました。オイルショック不況、為替レートの変更による円高不況など数回にわたる不況を日本経済は経験してきました。ただし、その都度、日本の地価が全国的かつ長期間、下落し続けることはありませんでした。限られた地域では、例外的に地価下落の事情はあったかもしれませんが、基本的、全体的にオイルショック不況、円高不況によって日本の地価は下落しなかったと言っても過言ではありません。

なぜなら、不況で資金循環が悪かったり、不動産の購買意欲の一時的な減退はあっても、当時の日本は、人口増加、工業化社会に進む中で人口の都市集中化・所得の上昇などで、土地需要は衰えることなく根強い動きをしていました。

しかし、今後の日本は、少子化による人口鈍化、高齢化の進行などによって国民所得の低下が危惧され、このことによって国内市場のパイ縮小化は不可避であり、加えて企業活動のグローバル化も成熟段階に進み国内の土地需要の低下はますます深刻なものとなることを得ません。

そこで今回の「経営支援セミナー」では、日本の不動産市場を取り巻く構造変化を洞察し、その方向に即した対応策をご提案させていただきたいと思っております。どうぞこの機会に、多数の方のご出席をお待ちしております。



- 日 時 8月17日(水) 18:30～20:00
 講 師 佐々木不動産鑑定士事務所
 所長 佐々木 勝己 (不動産鑑定士)
 場 所 名古屋都市センター(金山) 14階会議室
 会 費 1,000円
 定 員 10名 人数限定のためお早めにお申し込みください。
 申 込 8月12日(金)までに当事務所へメールまたはお電話でお申し込みください。
 e-mail: info@asaoka-kaikei.com tel: 052-683-0134

今後のセミナー開催予定

詳細は、改めてご案内させていただきます

日程	時間	場所	備考
9月15日(木)	18時30分～20時00分	名古屋都市センター(金山)	経営実践セミナー(第3回)
10月19日(水)	18時30分～20時00分	同 上	経営実践セミナー(第4回)
11月16日(水)	18時30分～20時00分	同 上	経営実践セミナー(第5回)
12月15日(木)	18時30分～20時00分	同 上	経営実践セミナー(第6回)

会場・時間などについて変更がある場合には、別途ご案内させていただきます

今月の名言録

「働き方のくふう」 松下幸之助

額に汗して働く姿は尊い。だがいつまでも額に汗して働くのは知恵のない話である。それは東海道を、汽車にも乗らず、やはり昔と同じようにテクテク歩いている姿に等しい。東海道五十三次も徒歩から駕籠へ、駕籠から汽車へ、汽車から飛行機へと、日を追って進みつつある。それは、日とともに、人の額の汗が少なくなる姿である。

そしてそこに、人間生活の進歩の跡がみられるのではあるまいか。

人より1時間、よけいに働くことは尊い。努力である。勤勉である。

だが、今までよりも1時間少なく働いて、今まで以上の成果をあげることも、また尊い。そこに人間の働き方の進歩があるのではなかろうか。

それは、創意がなくてはできない。くふうがなくてはできない。働くことは尊いが、その働きにくふうが欲しいのである。創意が欲しいのである。額に汗することを称えるのもいいが、額に汗のない涼しい姿も称えるべきであろう。

怠けるというのではない。楽をするくふうをしるというのである。楽々と働いて、なおすばらしい成果があげられる働き方を、おたがいにもっとくふうしたいというのである。そこから社会の繁栄も生まれてくるであろう。

「道をひらく」(松下幸之助著、PHP研究所刊)

8月度の税務スケジュール

内容	期限
個人事業税の納付(第1期分)	8月中において各都道府県の条例で定める日
個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第2期分)	8月中において市町村の条例で定める日
6月決算法人の確定申告	8月31日(水)
3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>	8月31日(水)
法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>	8月31日(水)
12月決算法人の中間申告(半期分)	8月31日(水)
消費税の年税額が400万円超の3月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>	8月31日(水)
消費税の年税額が4,800万円超の法人・個人事業者の1月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>	8月31日(水)
労働保険料の納付(第2期分)	8月31日(水)

事務所のご案内

名古屋市中区正木四丁目8番12号
ブラウザ金山5階

TEL:052-683-0134, 0578

FAX:052-683-0157

<http://www.asaoka-kaikei.com>

ご質問などがございましたら

税理士・行政書士 浅岡 和彦
不動産鑑定士 佐々木 勝己

までお願いいたします。

