

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

研究所だより

No. 411

2023 6

CONTENTS

視点・論点『インボイス制度』	1
I. 中日本高速道路株式会社の安全性向上に向けた取組みについて	2
II. 2023年3月期（2022年度）主要建設会社決算分析	11
III. 相続対策としての借入れによる不動産購入と評価通達6の適用基準	24



一般財団法人 **建設経済研究所**

〒105-0003 東京都港区西新橋 3-25-33 フロンティア御成門 8F

Tel: 03-3433-5011 Fax: 03-3433-5239

URL: <https://www.rice.or.jp/>



インボイス制度 特別研究理事 藤井賢一

消費税インボイス制度が、本年10月から導入されます。当研究所が行った昨年度の調査では、免税事業者である高齢の一人親方の1～2割がインボイス制度の負担増により、廃業も視野に置く可能性があるとの回答が得られており、建設業への影響を注視していく必要があります。

【消費税の基本的考え方】

消費税は、消費者から預かった消費税を取引事業者が生産・流通過程で、転々キャッチボール（「転嫁」）し、納税者がそれを納税するという考え方をとっています。

平成元年（1989年）の消費税（税率3%）導入時には、内税・外税を問わず、取引価格の税額を明示するよう指導がなされました。これは、転嫁していくため税額の把握が必要という考えによるものと思われます。

【消費税導入時の負担軽減措置】

また、小規模事業者の負担軽減のため、年間課税売上高1,000万円以下の事業者は納税義務が免除され、免税事業者は取引過程で預かった消費税相当分は納税しなくてよいこととされました（いわゆる「益税」）。益税は消費税が今日に至るまで大きな抵抗をうけながらも、一定程度定着してきた要因の一つと思います。

【消費税率の引き上げと軽減税率の導入】

消費税導入後30年が経過した後、令和元年（2019年）の消費税率引上げ（10%）に伴う食品等の軽減税率導入により、取引過程で複数の税率が存在することとなりました。インボイス発行の仕組みにより、転嫁される消費税額を正確に計算できるようにしたわけです。インボイス発行のためには、免税事業者が課税事業者を選択し、インボイス登録事業者として登録されることが必要となりました。

【インボイス制度導入の経過措置】

事業者の負担軽減のため、様々な激変緩和の経過措置が導入されることとなっており、イン

ボイス導入後3年間は、免税事業者との取引であっても売上高の80%は、仕入税額控除が認められることとされています。

一方、インボイス発行事業者となるための登録期限が、本年3月から本年10月までに延長されました。こういったところにも、なかなか進まないと思われる登録の進捗状況をみながら、制度の円滑導入に向けた税務当局の苦肉の対応が伺えるところです。

【他業種】

インボイス制度導入による影響が不透明な産業は建設業に限りません。例えば、

- ・出版業（作家・漫画家・翻訳家）
- ・デザイナー・俳優・声優
- ・事務所店舗賃貸の個人地主の大家さん

など、様々な業種分野での影響が想定されます。ある業種では、免税事業者との取引による負担増は取引価格に上乗せしない方針という話を聞きました。取引者間の力関係、取引価格なども異なり、これを建設業と一概に比較して論じることにはできないと思います。

当研究所では、昨年度実施したインボイス制度導入に向けた建設企業の準備状況・一人親方の対応状況の調査に引き続き、本年度の制度導入に伴う状況についても、調査することとしています。負担軽減の経過措置が機能して、時間をかけて負担増がうまく吸収される方向に向かうのか、建設業の元下構造全体の中で、しわ寄せが特定の箇所に発生するおそれはないか、引き続き注視が必要です。

昨年の調査段階では、制度導入まで時間があることもあり、建設業界では事業者の対応の検討が必ずしも進んでいない印象を受けました。現在、既に制度導入まで半年を切っており、早急な対応の検討を切に期待するところです。

I. 中日本高速道路株式会社の安全性向上に向けた取組みについて

中日本高速道路株式会社 総務部長
長福 知宏

1. はじめに

中日本高速道路株式会社（ネクスコ中日本）は、2005年10月に、分割民営化された日本道路公団の業務の一部を承継し、他の高速道路会社及び独立行政法人日本高速道路保有・債務返済機構とともに設立されました。

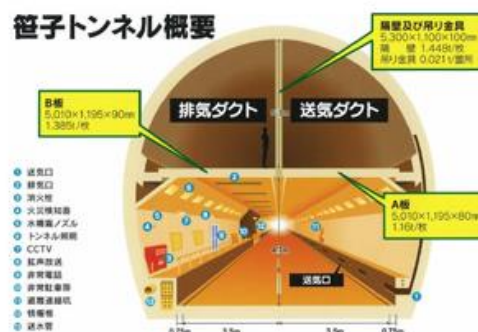
企業理念として「私たちは、安全を何よりも優先し、安心・快適な高速道路空間を24時間365日お届けするとともに、高速道路ネットワークの効果を、次世代に繋がる新たな価値へ広げることにより、地域の活性化と暮らしの向上、日本の社会・経済の成長、世界の持続可能な発展に貢献し続けます。」を掲げ、延長185km（※）の高速道路の建設、延長2,183km・年間総利用台数676百万台の高速道路と180箇所サービスのサービスエリアの管理・運営を行っています。

※事業化済の新設延長81km、4・6車線化及び付加車線73km、渋滞対策21km、国土交通省及び東日本高速道路株式会社から委託を受けて事業を実施している区間（東京外かく環状道路大泉JCT～中央JCT間9.8km）（2022年4月16日現在）

本稿では、笹子トンネル天井板崩落事故を契機とした当社の安全性向上に向けた取組みについて紹介させていただきます。なお、本稿の内容につきましては、筆者の個人的な見解も含まれていることを、あらかじめお断りさせていただきます。

2. 笹子トンネル天井板崩落事故

2012年12月2日午前8時3分、当社の管理する中央自動車道笹子トンネル（上り線）の東京側坑口から約1.5km付近で、トンネル内の換気のために設置されていた天井板、隔壁板等が約138mにわたり崩落し、走行中の車両3台がその下敷きとなり、うち2台から火災が発生しました。この事故により、9名もの尊い命が失われ、多くの方々が被害に遭われました。



出典：中日本高速道路株式会社ウェブサイト

3. 「安全性向上に向けた取組み」(2013年2月)

当社では、事故直後直ちに安全に関する問題点の検証と再発防止に向けた取組方針の検討を行い、2013年2月に「安全性向上に向けた取組み」を公表しました。とりまとめでは、以下のとおり、【Ⅰ】企業風土・文化、【Ⅱ】業務プロセス、【Ⅲ】安全管理体制及び【Ⅳ】人財育成の4つの観点から検証・整理を行いました。

【Ⅰ】企業風土・文化

(1) 安全に関する認識

- ・安全最優先が日常性の中に埋没、明確な意識として顕在化していない面があった。
- ・潜在的なリスクよりも顕在化しているリスクへの対応が優先されることがあった。

(2) 安全に対するグループ内の連携・コミュニケーション

- ・現場からの提案を取り上げフィードバックするコミュニケーション活動が十分にできていない部分があった。

【Ⅱ】業務プロセス

- ・メンテナンスサイクルにおいて、専門性に応じて役割が分担されている一方で、部門間の連携やコミュニケーションが必ずしも十分とは言えないところがあった。
- ・点検や補修の技術・ノウハウの承継を組織的に行う仕組みが整っていなかった。

【Ⅲ】安全管理体制

- ・潜在的な問題点の把握や解決について、組織横断的な対応ができる体制となっていないところがあった。
- ・安全に関する社外の事象やそれに対する専門的知見を幅広く収集し、それを積極的に業務に活かせる体制となっていなかった。

【Ⅳ】人財育成

- ・安全に関する教育という面では、現場でのOJTを主体としており、指導環境が十分でなく、体系的な研修カリキュラムを作成し実施するまでには至っていなかった。
- ・規則・要領・マニュアルへの理解が表面的になりがちであり、それらが規定された背景事情や目的まで深く理解した柔軟な対応が十分でない場合も見受けられた。

また、上記の検証結果を踏まえ、安全性最優先の観点から、

- ① 企業文化の再構築
- ② 構造物の経年劣化に対応した業務プロセスの見直し
- ③ 安全管理体制の確立
- ④ 体系化された安全教育を含む人財育成

の、再発防止に向けた4つの取組方針をまとめました。

4. 「トンネル天井板の落下事故に関する調査・検討委員会」（2013年6月）

事故直後、直ちに国において「トンネル天井板の落下事故に関する調査・検討委員会」が設置され、落下の発生原因の把握と同種の事故の再発防止策について専門的見地から検討が行われました。同委員会が2013年6月に取りまとめた報告書によると、以下の要因が複数作用し、累積された結果、致命的な事故に至ったとされたところです。

① 設計に係わる事項

換気によって生じる水平方向の風荷重により、CT鋼を介して天頂部接着系ボルトに生ずる引張力が、ボルトの設計上無視できない大きさであった可能性があり、この挙動がボルトの設計に見込まれていなかった。

計算ではCT鋼に配置した各ボルトが均等に引張力を負担するとしたが、実際にはばらつきがあり、経年の持続による余裕を小さくした。

② 材料・製品に係わる事項

当時の接着系ボルトのカタログでは、施工仕様、品質管理規定が明確でなく、埋め込み長や樹脂攪拌の条件が不明確なまま施工された。

接着剤樹脂の長期耐久性や加水分解について十分な知見がないまま採用された。

③ 施工に係わる事項

建設時の契約図書の記載に矛盾があったほか、現場の出来形調査の結果で削孔深さとボルトの埋め込み長が異なるものが相当数存在していることから、建設当初から所定の強度が得られていないボルトが一定数存在したと考えられる。

ボルトの施工時に実施した引抜試験だけでは、強度発現原理を満足する施工がなされたか不明である。

④ 点検方法・点検実施体制に係わる事項

結果として、12年間にわたり天頂部ボルトに対して近接しての目視や打音が未実施であった。

膨大な数の補修補強履歴や工事関係書類の保存体制が不備であり、施工や点検で得られた情報が維持管理に適切に反映できていなかった。

5. 「安全性向上3カ年計画」（2013年7月）

2. の「安全性向上に向けた取組み」、2013年2月に当社が設置した「安全性向上有識者委員会」における外部有識者からのご意見、3. の国の「トンネル天井板の落下事故に関する調査・検討委員会」の報告書等を踏まえ、当社では、2013年7月に具体的な再発防止策である「安全性向上3カ年計画」を公表しました。

この計画では、「安全性向上に向けた取組み」で示した4つの取組方針に、「安全性向上に向けた事業計画」を加えた5つの取組方針のもとに、58項目の具体的な施策を定めたところです。

同計画に基づき、2013年度から2015年度の3年間で、例えば、トンネル天井板等の撤去や道路上等に設置された構造物の撤去・移設又は落下防止のための二重の安全対策を行う等、多岐にわたる再発防止策を実施いたしました。

3カ年計画の「取り組み方針」、「取組項目」及び主な「具体的な取組み」

1. 安全を最優先とする企業文化の構築

1) 安全への意識改革

「安全の日」の制定
経営層と社員との直接対話の推進
安全啓発研修の開始 等

2) 安全に対するグループ内の連携・コミュニケーションの強化

2. 構造物の経年劣化や潜在的リスクに対応した業務プロセスの見直し

1) PDCAサイクルの再構築

構造物のリスク調査検討会の設置
要領・マニュアルの改訂
点検・補修技術の開発 等

2) 構造物の経年劣化や潜在的リスクに対応した要領・マニュアルの見直し

3) 点検・補修技術の承継・高度化

3. 安全管理体制の確立

1) 社内の安全管理体制の強化

「安全掲示板」の開設
有識者委員会への報告と検証 等

2) 有識者委員会への報告と検証

4. 体系化された安全教育を含む人材育成

1) 安全管理に関する技術力の向上

構造物点検に関する基礎研修の開始
NEXCO3社合同での点検資格制度の創出
等

2) 自ら考え安全を優先する人材の育成

3) 社員のモチベーションの向上

5. 安全性向上に向けた事業計画

トンネル内吊重量物の撤去・移設又は二重の安全対策の実施等

<事故発生以降の主な経緯（「安全性向上3カ年計画」公表まで）>

2012年	12月 2日	午前8時3分 天井板崩落事故発生
	12月 3日	被害に遭われたお客さまの専用ダイヤルを開設
	12月 4日	「トンネル天井板の落下事故に関する調査・検討委員会」第1回委員会開催（国土交通省）
	12月 9日	笹子トンネル（下り線）の天井板撤去工事を開始
	12月 14日	笹子トンネル天井板落下事故被害者ご相談室を設置
	12月 29日	午後1時 笹子トンネル（下り線）を用いた対面通行で開通
2013年	1月 11日	笹子トンネル（上り線）の天井板撤去工事を開始
	2月 1日	「安全性向上に向けた取組み」を公表（当社）
	2月 8日	午後4時 上り線開通により全面復旧
	2月 22日	「安全性向上有識者委員会」設置（当社）
	6月 18日	「トンネル天井板の落下事故に関する調査・検討委員会」報告書公表（国土交通省）
	7月 26日	「安全性向上3カ年計画」公表（当社）

6. 「安全性向上への『5つの取組み方針』(2016年度～)

2016年度からは、「安全性向上に向けた不断の取組み」を経営方針の最上位に位置づけ、具体的な取組みの方針である「安全性向上への『5つの取組み方針』」を決定し、「安全性向上有識者会議」に当グループの安全性向上への取組みを定期的に報告し、外部有識者のご意見、アドバイスを元を取組みの継続改善を図っているところです。

安全性向上への「5つの取組み方針」は以下のとおりです。

(1) 安全を最優先とする企業文化の醸成

グループ内の連携・コミュニケーションの充実により、安全を最優先とする価値観が共有され、自律的な行動が展開される企業文化の醸成

(2) 安全活動の推進

海外を含む社内外の安全に関する多様な情報の収集・共有や、最新の知見によるきめ細かな現場への支援・指導等に加え、社外の視点も採り入れ、組織横断的な安全活動を推進

(3) 安全を支える人財の育成

安全を最優先し、強い責任感・意欲・誇りと、高い技術力を持って自ら考え行動する人財を育成

(4) 道路構造物等の経年劣化や潜在的リスクに対応した業務プロセスの継続的改善

道路構造物等の経年劣化や潜在的リスクに対応した計画・実行・評価・改善のサイクルを着実に実施し、現場に根ざした業務の継続的改善

(5) 安全性向上に向けた着実かつ効率的な事業の推進

点検・補修技術の更なる向上と、効果的な経営資源の投入により、安全性向上に向けた事業の着実かつ効率的な実施

以下、5つの取組み方針ごとに、その主な取組み状況を紹介します。

(1) 安全を最優先とする企業文化の醸成

・ 経営層による「安全対話」(写真1)

経営層が各現場に出向き、社員一人ひとりと安全をテーマに対話を行い、ご遺族の皆さまの思いを伝えながら、きめ細かい意見交換を実施しています。

・ 安全に関する社員の意識調査

安全に関する社員の意識調査を継続的に実施・分析するとともに、それぞれの職場では、所属長が「安全性向上の取組みに関する自己評価」を実施し、グループを含めた職場内の継続的改善に繋げています。

・ 「安全情報レポート」

グループ社員による安全掲示板への安全提案、ヒヤリ・ハットの積極的な投稿を求め、その中で注目すべき情報については経営会議に報告し、「安全情報レポート」としてとりまとめたうえで、グループ内で共有しています。

- ・ **「安全に関するグループ連絡会」**（写真2）

安全性向上に資する優れた提案や注意すべきヒヤリ・ハットの水平展開を図るとともに、所属長が直接投稿者を労い褒める活動を実施しています。

これらの活動により、安全掲示板への投稿件数が継続的に増加しており、取組みに対する自律性や他部署の取組みを積極的に導入しようというグループ内コミュニケーションの充実等の効果が現れているところです。



写真1：会長による安全対話



写真2：現場において優れた取組みを誇るグループ会社社長

（2）安全活動の推進

- ・ **社内外の安全に関する情報の収集・共有**

海外を含む社内外の安全に関する情報の収集・共有に取り組んでおり、推察される発生原因と再発防止策についても「安全情報レポート」等で共有し、各現場での業務へのフィードバックを促しています。

- ・ **安全性向上有識者会議への報告**（写真3）

安全性向上に向けた当グループの取組みを安全性向上有識者会議に報告し、有識者会議によるご意見、アドバイスを踏まえてPDC Aサイクルを回し、取組みの改善に繋げています。

- ・ **安全推進活動**

総合安全推進部による各現場を対象とした安全推進活動を実施し、各職場の安全性向上に向けた活動について意見交換を行っています。

- ・ **外部交流**

当グループの社員が他社の安全啓発施設を訪問し、他社の事故事例から安全最優先の大切さを学ぶ一方、当グループによる外部への積極的な安全に関する情報発信として、安全性向上への取組みの外部講演や地域のインフラメンテナンス研修の講師を務める等の外部交流を行っています。



写真3：安全性向上有識者会議の様子

(3) 安全を支える人財の育成

・ 体系的、計画的な研修

当グループのマスタープランに沿った各種研修を体系的、計画的に実施するとともに、管理職の人財育成能力を充実させる階層別研修を実施しています。また、若手技術者の現場における工事管理等に関する実務能力の向上を図るため、経験を有し、指導能力の高い工事管理エキスパートを各現場に配置し、OJTを行っています。

・ 安全啓発館の設置とそれを活用した安全啓発研修（写真4～6）

2021年3月に、安全に特化した研修を行う施設として、安全啓発館を設置しました。この安全啓発館は、「事故から学ぶエリア」と「歴史から学ぶエリア」に分かれており、「事故から学ぶエリア」では、実物大のトンネル模型と現物により事故現場を再現するとともに、事故後の当グループの取組みを展示しています。また、「歴史から学ぶエリア」では、劣化、損傷した道路構造物等や事象年表を展示しています。

同館では、安全に特化した研修として「安全啓発研修」を実施しています。この研修は、新入社員を対象とした「安全啓発研修Ⅰ」と、グループ社員全員を対象とした「安全啓発研修Ⅱ」を実施しています。前者では、受講生に笹子トンネル天井板崩落事故がどのような事故であったかを学び、事故の凄惨さを肌で感じることを目的に実施しています。後者では、前者の研修内容に加え、研修受講後にeラーニングによる研修を継続し、半年後にフォローアップとしてオンラインによるグループ討議を実施し、学びを深化させています。



写真4：安全啓発館



写真5：トンネル模型で学ぶ



写真6：グループ討議

(4) 道路構造物等の経年劣化や潜在的リスクに対応した業務プロセスの継続的な改善

・ 「構造物のリスクに関する調査検討会」

同検討会では、社内外のリスク事象を評価し、対策の要領等への反映や、管内での対策の進捗を確認する活動を継続的に行っています。

・ 点検判定会議、対策検討会議

各現場では、維持管理サイクルの着実な実施を図るため、「点検判定会議」、判定結果に基づく措置計画を決定する「対策検討会議」を開催し、グループ全体で議論しています。同会議では、高度な技術を有する専門技術者による課題解決に向けた技術的支援活動も展開しています。

(5) 安全性向上に向けた着実かつ効率的な事業の推進

・ 「i-MOVEMENT」

インフラを管理する技術の高度化、効率化に向けては、「i-MOVEMENT (次世代技術を活用した革新的な高速道路保全マネジメント)」の実現に向けて、企業・団体とのコンソーシアム方式による「イノベーション交流会」を組織し、新技術の実証を進めています。

・ 高速道路リニューアルプロジェクト (写真7, 8)

構造物のライフサイクルコストの最小化、予防保全と性能向上の観点から、進行する道路構造物の老朽化等への抜本的な対策として、橋梁、土構造物、トンネルの大規模更新・修繕事業を行っています。



写真7：橋梁床版取替



写真8：トンネル覆工補強

7. おわりに

笹子トンネル天井板崩落事故は、我が国の社会インフラの老朽化を世間に広く知らしめた事故であり、事故を引き起こした当事者として、「二度とこのような事故を起こしてはならない」という深い反省と強い決意のもと、「安全文化」を常に高いレベルで維持し続けることが求められています。一方で、事故後に入社した社員が全社員の35%を超えており、事象の伝承という新たな課題にも取り組む必要があります。社員一人ひとりがこの事故に自分事として向き合い続けるためには、本稿で紹介した安全性向上に関する様々な取組みを一層深化させていくことが求められています。

一方で、企業経営という側面で見ると、気候変動問題やデジタル・トランスフォーメーション（DX）への対応など、昨今の激変する事業環境の下では、一貫してぶれない組織経営の根幹を持ち、それを経営戦略に落とし込み、社員一人ひとりがいかに理解・納得して実践するかということを企業経営に求められる傾向が年々強まっています。その意味では、「安全文化」を全社員が理解・納得したうえで共有できる組織経営の根幹として持っていることは、当社の強みであるとも言えます。

今後とも、高速道路の安全性向上という永遠の挑戦課題に取り組んでまいります。

Ⅱ. 2023年3月期（2022年度）主要建設会社決算分析

1. 調査の目的

当研究所では、1997年より主要建設会社の財務内容を階層別に経年比較分析することにより、建設業の置かれた経済状況とそれに対する各企業の財務戦略の方向性について、継続的に調査している。

今回の発表は、各社の決算短信等から判明する2023年3月期（2022年度）決算の財務指標の分析を提示するものであるが、一部の分析対象会社については2022年12月期決算を採用している。

全般に、決算情報の開示は連結決算の指標で開示されているため、本稿でも原則として連結決算による分析を行っている。ただし、受注高については単体での開示が多いため、原則として単体での分析を行っている。

2. 調査の概要

(1) 対象会社

全国的に業務展開を行っている総合建設会社を対象とし、以下の3つの要件に該当する、過去3年間（2019年度、2020年度、2021年度）の連結売上高平均が上位の40社とした。

- ① 建築一式・土木一式の売上高が恒常的に5割を超えていること。
- ② 会社更生法、民事再生法等の倒産関連法規の適用を受けていないこと。
- ③ 決算関係の情報が開示されていること。

(2) 分析項目

- ①受注高（単体）、②売上高、③売上総利益、④販売費及び一般管理費、⑤営業利益、⑥経常利益、⑦特別利益・特別損失、⑧当期純利益、⑨有利子負債、⑩自己資本比率・デットエクイティレシオ、⑪キャッシュフロー

(3) 階層分類

過去3年間の連結売上高平均を基に、40社を大手(5社)、準大手(11社)、中堅(24社)の3つの階層に分類した。

過去3年間の連結売上高平均

単位: 億円		
階層	企業名	売上高
大手 (5社)	鹿島建設	19,992
	大林組	19,209
	大成建設	15,916
	清水建設	15,459
	竹中工務店	12,834
準大手 (11社)	長谷エコーポレーション	8,551
	インフロニア・ホールディングス	6,829
	戸田建設	5,091
	五洋建設	5,010
	熊谷組	4,372
	三井住友建設	4,324
	安藤・間	3,569
	西松建設	3,505
	高松コンストラクショングループ	2,765
	東急建設	2,706
	奥村組	2,298

単位: 億円		
階層	企業名	売上高
中堅 (24社)	東亜建設工業	1,999
	福田組	1,826
	鉄建建設	1,755
	東洋建設	1,668
	大豊建設	1,603
	浅沼組	1,386
	東鉄工業	1,312
	飛島建設	1,233
	銭高組	1,136
	ピーエス三菱	1,109
	ナカノフドー建設	1,098
	新日本建設	1,071
	矢作建設工業	966
	若築建設	956
	名工建設	882
	松井建設	882
	大本組	746
	不動テトラ	701
	北野建設	658
	大末建設	638
	徳倉建設	595
	植木組	495
	第一建設工業	485
	南海辰村建設	407

※竹中工務店、福田組: 12月期決算

3. 報告要旨

- 受注高は、建築部門・土木部門ともに全階層で増加し、特に土木部門では直近 5 年間で最も高い水準となった。総計では、直近 5 年間のうち 2018 年度に次ぐ高い水準となった。
- 売上高は、全階層で増加した。総計では、直近 5 年間で最も高い水準となった。2023 年度通期の売上高予想は、40 社中 35 社が増収を見込んでいる。
- 売上総利益は、「大手」で増加に転じたものの、「準大手」「中堅」で 3 年連続で減少した。総計では、2021 年度に引き続き低い水準となった。売上総利益率は、全階層で減少し、直近 5 年間で最も低い水準となった。
- 営業利益は、「大手」で増加に転じたものの、「準大手」「中堅」で 5 年連続で減少した。総計では、5 年連続減少し、直近 5 年間で最も低い水準となった。営業利益率は、全階層で減少し、直近 5 年間で最も低い水準となった。

※分析は、連結数値（不明な企業については単体数値）を採用している。ただし、受注高については、単体数値（不明な企業については連結数値）を用いている。

4. 主要分析結果

(1) 受注高（単体）

【 受注高合計 】

受注高／前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		(増加率)		(増加率)		(増加率)		(増加率)
18年度	6,937,005		4,588,421		2,658,021		14,183,447	
19年度	6,460,135	▲ 6.9%	3,916,551	▲ 14.6%	2,328,884	▲ 12.4%	12,705,570	▲ 10.4%
20年度	6,284,091	▲ 2.7%	3,774,567	▲ 3.6%	2,306,946	▲ 0.9%	12,365,604	▲ 2.7%
21年度	6,564,904	4.5%	3,849,807	2.0%	2,290,334	▲ 0.7%	12,705,045	2.7%
22年度	7,109,731	8.3%	4,197,423	9.0%	2,614,764	14.2%	13,921,918	9.6%

今年度予想(大手)

単位:百万円

	受注予想額	増加率
23年度予想	6,914,000	▲ 2.8%

■受注高は、全階層で増加した。総計では直近5年間のうち2018年度に次ぐ高い水準となった。

■前年同期比で増加したのは、「大手」では5社中3社、「準大手」では11社中6社、「中堅」では24社中20社であった。

■「大手」における2023年度通期の受注額予想は、5社中4社が減収を見込んでいる。

【 建築 】

受注高／前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		(増加率)		(増加率)		(増加率)		(増加率)
18年度	5,533,946		2,998,975		1,385,424		9,918,345	
19年度	4,977,784	▲ 10.1%	2,478,571	▲ 17.4%	1,228,602	▲ 11.3%	8,684,957	▲ 12.4%
20年度	4,711,213	▲ 5.4%	2,452,130	▲ 1.1%	1,112,850	▲ 9.4%	8,276,193	▲ 4.7%
21年度	5,094,888	8.1%	2,515,707	2.6%	1,237,536	11.2%	8,848,131	6.9%
22年度	5,433,649	6.6%	2,715,988	8.0%	1,369,137	10.6%	9,518,774	7.6%

今年度予想(大手)

単位:百万円

	受注予想額	増加率
23年度予想	5,360,000	▲ 1.4%

■建築部門の受注高は、全階層で増加した。総計では前年同期比7.6%増と、2018年度以来の9兆円台を確保した。

■前年同期比で増加したのは、「大手」では5社中3社、「準大手」では11社中7社、「中

堅」では 23 社中 15 社であった。

【 土 木 】

受注高／前年同期比(増加率)

単位: 百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		(増加率)		(増加率)		(増加率)		(増加率)
18年度	1,156,371		1,529,133		1,221,584		3,907,088	
19年度	1,265,042	9.4%	1,364,699	▲ 10.8%	1,056,217	▲ 13.5%	3,685,958	▲ 5.7%
20年度	1,355,565	7.2%	1,258,008	▲ 7.8%	1,140,363	8.0%	3,753,936	1.8%
21年度	1,207,606	▲ 10.9%	1,251,694	▲ 0.5%	978,364	▲ 14.2%	3,437,664	▲ 8.4%
22年度	1,418,920	17.5%	1,390,604	11.1%	1,174,209	20.0%	3,983,733	15.9%

今年度予想(大手)

単位: 百万円

	受注予想額	増加率
23年度予想	1,230,000	▲ 13.3%

■ 土木部門の受注高は、全階層で増加し、総計では前年同期比 15.9%増となり、直近 5 年間で最も高い水準となった。

■ 前年同期比で増加したのは、「大手」では 5 社中 4 社、「準大手」では 10 社中 5 社、「中堅」では 24 社中 16 社であった。

(2) 売上高 (連結)

売上高／前年同期比(増加率)

単位: 百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		(増加率)		(増加率)		(増加率)		(増加率)
18年度	8,683,418		4,784,599		2,564,378		16,032,395	
19年度	8,885,480	2.3%	4,938,020	3.2%	2,653,291	3.5%	16,476,791	2.8%
20年度	7,848,441	▲ 11.7%	4,761,056	▲ 3.6%	2,575,357	▲ 2.9%	15,184,854	▲ 7.8%
21年度	8,289,210	5.6%	4,809,346	1.0%	2,453,281	▲ 4.7%	15,551,837	2.4%
22年度	9,327,403	12.5%	5,181,110	7.7%	2,580,499	5.2%	17,089,012	9.9%
23年度予想	9,955,000	6.7%	5,583,200	7.8%	2,781,880	7.8%	18,320,080	7.2%

■ 売上高は、全階層で増加した。総計では前年同期比 7.2%増と 3 年連続で増加となり、直近 5 年間で最も高い水準となった。

■ 前年同期比で増加したのは、「大手」では 5 社中 5 社、「準大手」では 11 社中 10 社、「中堅」では 24 社中 18 社であった。

■ 2023 年度通期の売上高予想は、「大手」では 5 社中 5 社、「準大手」では 11 社中 9 社、「中堅」では 24 社中 21 社が増収を見込んでいる。

(3) 売上総利益（連結）

売上総利益／前年同期比（増加率）／売上高総利益率

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	売上総利益	売上高総利益率	売上総利益	売上高総利益率	売上総利益	売上高総利益率	売上総利益	売上高総利益率				
18年度	1,126,133	(増加率)	13.0%	624,628	(増加率)	13.1%	297,497	(増加率)	11.6%	2,048,258	(増加率)	12.8%
19年度	1,150,626	2.2%	12.9%	626,102	0.2%	12.7%	298,545	0.4%	11.3%	2,075,273	1.3%	12.6%
20年度	995,516	▲ 13.5%	12.7%	610,812	▲ 2.4%	12.8%	295,686	▲ 1.0%	11.5%	1,902,014	▲ 8.3%	12.5%
21年度	864,255	▲ 13.2%	10.4%	572,205	▲ 6.3%	11.9%	279,304	▲ 5.5%	11.4%	1,715,764	▲ 9.8%	11.0%
22年度	902,492	4.4%	9.7%	557,106	▲ 2.6%	10.8%	278,193	▲ 0.4%	10.8%	1,737,791	1.3%	10.2%

■売上総利益は、総計で前年同期比 1.3%増となったものの、売上高総利益率は、総計で前年同期比 0.8%ポイント低下し、直近 5 年間で最も低い水準となった。

■売上総利益が前年同期比で減少したのは、「大手」では 5 社中 5 社、「準大手」では 11 社中 6 社、「中堅」では 24 社中 13 社であった。
売上高総利益率が前年同期比で低下したのは、「大手」では 5 社中 4 社、「準大手」11 社中 8 社、「中堅」では 24 社中 16 社であった。

(4) 販売費及び一般管理費（連結）

販管費／前年同期比(増加率)／販管費率 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率				
18年度	459,918	(増加率)	5.3%	274,052	(増加率)	5.7%	141,106	(増加率)	5.5%	875,076	(増加率)	5.5%
19年度	483,881	5.2%	5.4%	290,957	6.2%	5.9%	149,046	5.6%	5.6%	923,884	5.6%	5.6%
20年度	474,598	▲ 1.9%	6.0%	312,811	7.5%	6.6%	152,498	2.3%	5.9%	939,907	1.7%	6.2%
21年度	512,228	7.9%	6.2%	328,470	5.0%	6.8%	152,052	▲ 0.3%	6.2%	992,750	5.6%	6.4%
22年度	547,442	6.9%	5.9%	353,554	7.6%	6.8%	153,786	1.1%	6.0%	1,054,782	6.2%	6.2%

■販管費は、全階層で増加し、総計で前年同期比 6.2%増となった。

■販管費率は、総計で前年同期比 0.2%ポイント低下した。

(5) 営業利益（連結）

営業利益／前年同期比(増加率)／売上高営業利益率 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	営業利益	売上高営業利益率	営業利益	売上高営業利益率	営業利益	売上高営業利益率	営業利益	売上高営業利益率				
18年度	666,212	(増加率)	7.7%	350,569	(増加率)	7.3%	148,438	(増加率)	5.8%	1,165,219	(増加率)	7.3%
19年度	666,743	0.1%	7.5%	335,141	▲ 4.4%	6.8%	146,037	▲ 1.6%	5.5%	1,147,921	▲ 1.5%	7.0%
20年度	520,914	▲ 21.9%	6.6%	297,996	▲ 11.1%	6.3%	143,624	▲ 1.7%	5.6%	962,534	▲ 16.1%	6.3%
21年度	352,025	▲ 32.4%	4.2%	243,731	▲ 18.2%	5.1%	125,508	▲ 12.6%	5.1%	721,264	▲ 25.1%	4.6%
22年度	355,048	0.9%	3.8%	203,099	▲ 16.7%	3.9%	113,365	▲ 9.7%	4.4%	671,512	▲ 6.9%	3.9%
23年度予想	364,500	2.7%	3.7%	274,000	34.9%	4.9%	117,890	▲ 6.1%	4.2%	756,390	12.6%	4.1%

■営業利益は、「大手」では増加したものの、「準大手」「中堅」で減少し、総計で前年同期比 6.9%減となった。売上高営業利益率は同 0.7%ポイントの低下となり、直近 5 年間で最も低い水準となった。

■40 社中 39 社が営業黒字を確保した。営業利益が前年同期比で減少したのは、「大手」では 5 社中 2 社、「準大手」では 11 社中 7 社、「中堅」では 24 社中 16 社であった。

■2023 年度通期の営業利益予想は、40 社中 14 社が減益を見込んでいる。

(6) 経常利益（連結）

経常利益／前年同期比（増加率）／売上高経常利益率

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	経常利益	売上高経常利益率	経常利益	売上高経常利益率	経常利益	売上高経常利益率	経常利益	売上高経常利益率				
18年度	711,825	(増加率)	8.2%	357,144	(増加率)	7.5%	151,113	(増加率)	5.9%	1,220,082	(増加率)	7.6%
19年度	706,487	▲ 0.7%	8.0%	341,695	▲ 4.3%	6.9%	148,363	▲ 1.8%	5.6%	1,196,545	▲ 1.9%	7.3%
20年度	556,869	▲ 21.2%	7.1%	299,102	▲ 12.5%	6.3%	147,982	▲ 0.3%	5.7%	1,003,953	▲ 16.1%	6.6%
21年度	413,416	▲ 25.8%	5.0%	248,771	▲ 16.8%	5.2%	130,414	▲ 11.9%	5.3%	792,601	▲ 21.1%	5.1%
22年度	416,597	0.8%	4.5%	206,724	▲ 16.9%	4.0%	116,883	▲ 10.4%	4.5%	740,204	▲ 6.6%	4.3%
23年度予想	384,000	▲ 7.8%	3.9%	267,400	29.4%	4.8%	119,320	2.1%	4.5%	770,720	4.1%	4.2%

■経常利益は、「大手」では増加したものの、「準大手」「中堅」で減少し、総計で前年同期比 6.6%減、売上高経常利益率は前年同期比 0.8%ポイント低下し、直近 5 年間で最も低い水準となった。

■2023 年度通期の経常利益予想は、40 社中 16 社が減益を見込んでいる。

(7) 特別利益・特別損失（連結）

特別利益／特別損失

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度	2021年度	2022年度
特別利益	54,128	58,130	20,840	34,421	4,957	12,225	79,925	104,776
特別損失	35,106	6,525	12,800	18,010	4,657	7,488	52,563	32,023
特別損益	19,022	51,605	8,040	16,411	300	4,737	27,362	72,753

■特別利益は総計で前年同期比 248 億円増加し、特別損失は同 205 億円減少した。特別損益は総計で 453 億円増加し、727 億円の黒字となっている。

(8) 当期純利益（連結）

当期純利益／前年同期比(増加率)／売上高当期純利益率

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	当期純利益	売上高当期純利益率	当期純利益	売上高当期純利益率	当期純利益	売上高当期純利益率	当期純利益	売上高当期純利益率
18年度	498,871	(増加率)	250,463	(増加率)	102,725	(増加率)	852,059	(増加率)
19年度	506,317	1.5%	227,308	▲ 9.2%	99,765	▲ 2.9%	833,390	▲ 2.2%
20年度	397,560	▲ 21.5%	193,683	▲ 14.8%	96,463	▲ 3.3%	687,706	▲ 17.5%
21年度	301,542	▲ 24.2%	163,904	▲ 15.4%	88,660	▲ 8.1%	554,106	▲ 19.4%
22年度	315,908	4.8%	138,025	▲ 15.8%	83,298	▲ 6.0%	537,231	▲ 3.0%
23年度予想	280,000	▲ 11.4%	183,700	33.1%	84,680	1.7%	548,380	▲ 1.0%

■当期純利益は、総計で前年同期比 3.0%減、売上高当期純利益率は前年同期比 0.5%ポイント低下し、直近 5 年間で最も低い水準となった。

■40 社中 39 社が黒字を確保した。前年同期比で当期純利益が増加したのは、「大手」では 5 社中 3 社、「準大手」では 11 社中 4 社、「中堅」では 24 社中 10 社であった。

■2023 年度通期の当期純利益予想は、40 社中 18 社が減益を見込んでいる。

(9) 有利子負債（連結）

有利子負債／前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	有利子負債	増加率	有利子負債	増加率	有利子負債	増加率	有利子負債	増加率
18年度	1,181,334	(増加率)	588,063	(増加率)	186,128	(増加率)	1,955,525	(増加率)
19年度	1,292,103	9.4%	787,989	34.0%	206,067	10.7%	2,286,159	16.9%
20年度	1,322,366	2.3%	954,885	21.2%	237,353	15.2%	2,514,604	10.0%
21年度	1,466,565	10.9%	1,129,261	18.3%	186,965	▲ 21.2%	2,782,791	10.7%
22年度	1,763,114	20.2%	1,222,978	8.3%	234,866	25.6%	3,220,958	15.7%

■有利子負債は、全階層で増加し、総計で前年同期比 15.7%増となり、直近 5 年間で最も高い水準となった。

■前年同期比で増加したのは、「大手」では 5 社中 4 社、「準大手」では 11 社中 7 社、「中堅」では 24 社中 9 社であった。

(10) 自己資本比率・デットエクイティレシオ（連結）

自己資本比率／前年同期比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
18年度	38.3%	増加(P)	39.9%	増加(P)	44.8%	増加(P)	39.7%	増加(P)
19年度	39.6%	1.3	38.7%	▲ 1.2	45.6%	0.8	40.2%	0.5
20年度	43.6%	4.0	39.5%	0.7	48.2%	2.6	43.0%	2.8
21年度	42.3%	▲ 1.3	38.9%	▲ 0.5	51.8%	3.5	42.5%	▲ 0.4
22年度	39.7%	▲ 2.6	37.3%	▲ 1.6	50.5%	▲ 1.2	40.4%	▲ 2.1

デットエクイティレシオ／前年同期比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
18年度	0.32	増加(P)	0.31	増加(P)	0.17	増加(P)	0.29	増加(P)
19年度	0.34	0.01	0.40	0.09	0.18	0.01	0.33	0.03
20年度	0.31	▲ 0.02	0.45	0.05	0.20	0.01	0.33	0.00
21年度	0.33	0.02	0.52	0.07	0.15	▲ 0.05	0.35	0.02
22年度	0.38	0.05	0.56	0.04	0.18	0.03	0.40	0.04

■自己資本比率は、全階層で低下し、総計で 40.4%に低下した。

■デットエクイティレシオは、全階層で上昇し、直近 5 年間で最も高い水準となった。

※自己資本比率は、自己資本÷総資産で算出。デットエクイティレシオは、有利子負債÷自己資本で算出。

(11) キャッシュフロー（連結）

営業CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
18年度	96,351	353	63,129	159,833
19年度	493,209	68,787	14,354	576,350
20年度	318,205	166,091	77,489	561,785
21年度	354,713	125,116	88,694	568,523
22年度	309,778	71,970	44,438	426,186

投資CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
18年度	▲ 246,360	▲ 133,278	▲ 27,348	▲ 406,986
19年度	▲ 247,064	▲ 164,522	▲ 29,946	▲ 441,532
20年度	▲ 310,197	▲ 119,058	▲ 45,027	▲ 474,282
21年度	▲ 242,641	▲ 139,635	▲ 32,504	▲ 414,780
22年度	▲ 298,355	▲ 144,883	▲ 36,573	▲ 479,811

財務CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
18年度	▲ 271,093	32,614	▲ 36,577	▲ 275,056
19年度	▲ 72,687	73,551	▲ 4,888	▲ 4,024
20年度	▲ 104,591	8,055	▲ 1,721	▲ 98,257
21年度	▲ 53,416	▲ 12,708	▲ 79,410	▲ 145,534
22年度	96,777	▲ 20,048	16,326	93,055

■営業CFは、全階層で減少し、総計で前年同期比1,423億円減少した。

■投資CFは、全階層でマイナス幅が拡大し、総計で前年同期比650億円マイナス幅が拡大した。

■財務CFは、「大手」「中堅」がプラスに転じ、「準大手」はマイナス幅が拡大した。総計では、前年同期比504億円増加し、プラスに転じた。

5. 参考資料

●受注高(合計)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	2	1	2	5
準大手	1	4	3	3	11
中堅	1	3	6	14	24
総計	2	9	10	19	40

●受注高(建築)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	2	1	2	5
準大手	3	1	3	4	11
中堅	3	5	1	14	23
総計	6	8	5	20	39

※建築の受注がない不動産を除いて集計

●受注高(土木)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	1	2	2	5
準大手	2	3	2	3	10
中堅	2	4	3	13	22
総計	4	8	7	18	37

※土木の受注がない長谷工コーポレーション、新日本建設、大末建設を除いて集計

●売上高増加率(連結) (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	0	3	2	5
準大手	0	1	7	3	11
中堅	2	4	11	7	24
総計	2	5	21	12	40

●売上総利益/売上高総利益率(連結) (単位:社)

	利益減少		利益増加		合計
	利益率低下	利益率上昇	利益率低下	利益率上昇	
大手	2	0	2	1	5
準大手	6	0	2	3	11
中堅	12	1	4	7	24
総計	20	1	8	11	40

●営業利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	2	3	5
準大手	7	4	11
中堅	16	8	24
総計	25	15	40

●経常利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	2	3	5
準大手	7	4	11
中堅	16	8	24
総計	25	15	40

●当期純利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	2	3	5
準大手	7	4	11
中堅	14	10	24
総計	23	17	40

●有利子負債(連結)／前年同期比 (単位:社)

	減少	増減なし	増加	合計
大手	1	0	4	5
準大手	4	0	7	11
中堅	12	0	9	21
総計	17	0	20	37

※2021年度、2022年度ともに有利子負債の計上がない3社を除いて集計。

(担当：研究員 幸喜 周斗)

Ⅲ. 相続対策としての借入れによる不動産購入と評価通達 6 の適用基準

1. はじめに

近年、中小企業経営者の高齢化が進み、経営者年齢のピークは 60～70 代とされる¹。中小建設企業が生き残るための経営戦略において、円滑な事業承継は不可欠である。そして、財務の管理なくして事業の継続はあり得ない。そのため、中小企業経営者が相続もしくは相続税対策に腐心することは否めない。なぜなら日本の相続税は、世界に比して高いと考えられているからである（最高税率 55%・控除額 7,200 万円）。

相続税は、財産を課税の対象とする税金である。したがって、相続税額は、相続財産の評価（方法）により決定される。この相続税法上の財産の評価原則について、相続税法 22 条は、特別の定めのあるものを除くほか、相続、遺贈又は贈与により取得した財産の価額は、当該財産の取得の時における時価による旨定めるのみである。つまり、法は具体的な評価方法についての定めを置いていない。

現金・預金の評価方法は、相続開始日現在の残高がそのまま相続税の評価額となるので問題ない。他方、土地・家屋などの評価については、相続（贈与）などにより取得した土地や家屋などを評価する必要がある²。この財産の評価方法について、国税庁の法令解釈通達である財産評価基本通達（以下「評価通達」という。）は、時価の意義として財産の価額は、時価によるものとし、時価とは、課税時期において、それぞれの財産の現況に応じ、不特定多数の当事者間で自由な取引が行われる場合に通常成立すると認められる価額をいい、その価額は、この通達の定めによって評価した価額による旨定める。相続税の課税対象となる財産は多種多様であり、その的確な評価が必ずしも容易でないことから、課税庁は評価通達を定め、各種財産の時価の評価に関する原則及びその具体的な評価方法を明らかにし、これによって課税庁内部の取扱いを統一し、課税の公平を保つとともに、これを公開することによって納税者の申告・納税の便に供していることが認められる³とされる。そのため、納税者の申告の際にも、相続財産の評価基準を定めたものと捉え、この評価通達による評価方法に依拠しているという実情にある。この点、公平課税の観点からも支持されてきた。

さて、評価通達による評価額のうち、路線価は、公示価格水準の額に 80%を乗じた額に

¹ 中小企業庁ウェブサイト「事業承継」http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/known_business_succession.html（最終閲覧日:2023年5月25日）。

² たとえば、財産評価基本通達 179 においては、取引相場のない株式の評価方法につき定め、相続や贈与などで株式を取得した株主が、その株式を発行した会社の経営支配力を持っている同族株主等か、それ以外の株主かの区分により、それぞれ原則的評価方式または特例的な評価方式である配当還元方式により評価することを定める（国税庁ウェブサイト：タックスアンサー「No.4638 取引相場のない株式の評価」<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/hyoka/4638.htm>（最終閲覧日:2023年5月25日））。

³ 国税不服審判所平成 11 年 1 月 25 日裁決、裁決事例集 No.57 462 頁参照。

より算定されると認められ⁴、課税庁内部の時価の評価に関する取扱いを統一するに当たり、評価上の安全性等を考慮して取り入れられていると考えられている⁵。そのため、現金や預金で保有しているよりも、土地や建物などの不動産にすることにより、課税財産の価額を圧縮することが少なからず行われてきた。くわえて、同法 22 条は、「当該財産の価額から控除すべき債務の金額」を定め、借入金等は、相続税を計算する際には、被相続人の残した借入金などの債務を遺産総額から差し引くことができる(相続税法 13 条)⁶。そこで、節税策として、金融機関などからの借り入れによる不動産の取得といった節税策が富裕層にて行われてきたのである。

ただ、通達は上級行政庁の下級行政庁に対する命令であって、それ自体は納税者を拘束するものではなく、国民は通達に示されている行政庁の解釈に当然に従わなければならないものでない。さらに、評価通達総則 6 項(以下「評価通達 6」という。)は、「この通達の定めによって評価することが著しく不相当と認められる財産の価額は、国税庁長官の指示を受けて評価する。」と定め、税務庁による評価通達によらない評価も容認されている。以上で述べた事情から、相続税法上の時価の解釈をめぐる納税者と課税庁との間で紛争が頻発している。

ところで、事業承継や相続対策などの場面において、相続税法上の財産評価を下げるという節税策を採用する納税者の思いは想像に難くない。また、これに関し、建設業者として、積極的に賃貸住宅の建設やタワーマンションをはじめとする分譲マンション購入、自宅の新築などをアドバイスしてきたなどの経緯もあろう。一方で、こうした動向に対し、不動産

⁴ 国税庁ウェブサイト(令和 4 年 7 月)においても、「……路線価等は、1 月 1 日を評価時点として、1 年間の地価変動などを考慮し、地価公示価格等を基にした価格の 80%程度を目途に定めています。」としている。<https://www.nta.go.jp/information/release/kokuzeicho/2022/rosenka/index.htm>(最終閲覧日:2023 年 5 月 25 日)

⁵ 前掲注(3) 国税不服審判所平成 11 年 1 月 25 日裁決。

⁶ 相続税の一般的な計算は、まず、相続や遺贈および相続時精算課税の適用を受ける贈与によって財産を取得した人ごとに、課税価格を計算する。まず、①相続又は遺贈により取得した財産の価格+みなし相続等により取得した財産の価格-非課税財産の価格+相続時精算課税に係る贈与財産の価格-債務及び葬式費用の額=純資産価格(赤字のときは 0)を算定し、この純資産価格+相続開始前 3 年以内の贈与財産の価格=各人の課税価格(千円未満切捨て)を計算する。その上で、②上記の「各人の課税価格の計算」で計算した各人の課税価格を合計して、課税価格の合計額を計算する。そして、課税価格の合計額から基礎控除額(3,000 万円+600 万円×法定相続人の数)を差し引いて、課税される遺産の総額を計算する(相続税法 11 条~同 20 条の 2、21 条の 9~21 条の 16、33 条の 2、租税特別措置法 70 条の 7 の 13、相続税基本通達 16-1~16-3、19-11、20 の 2-4) 国税庁ウェブサイト:タックスアンサー No.4152 相続税の計算 <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/sozoku/4152.htm>(最終閲覧日:2023 年 5 月 25 日)

鑑定による時価を採用することにより否認しようとする課税庁の取組もみえる⁷。しかしながら、一般に時価評価につき評価通達による評価が行われているにもかかわらず取得価額に近似する鑑定評価を用いて否認するという差別的取扱いは憲法 14 条から導かれる租税公平主義の内容である平等取扱原則に反するとの疑念も指摘される⁸。

そこで、本稿では、以上の問題に関し、借入金で分譲マンションを購入し、相続税のかかる財産を大幅に圧縮し、節税を企図した事案である最高裁判所令和 4 年 4 月 19 日第三小法廷判決(以下「本件最高裁判決」という。)をみていく。本件最高裁判決は、以上で述べた相続税法上の時価評価において、評価通達 6 の適用に関する初めての最高裁判決である⁹。ここで示された評価通達 6 の適用基準を考察することは、顧客・納税者に近い中小企業を中心とする建設業界にも資するものと思われる。

なお、文中に述べた意見については筆者個人の見解に基づくものであり、組織としての見解、意見に基づくものではないことを予めお断りしておく。

2. 最高裁判所令和 4 年 4 月 19 日第三小法廷判決

① 事案の概要

本件は、共同相続人である上告人らが、相続財産である不動産の一部について、評価通達の定める方法により価額を評価して相続税の申告をしたところ、札幌南税務署長から、当該不動産の価額は評価通達の定めによって評価することが著しく不相当と認められるから別途実施した鑑定による評価額をもって評価すべきであるとして、それぞれ更正処分(以下「本件各更正処分」という。)及び過少申告加算税の賦課決定処分(以下「本件各賦課決定

⁷ 大石篤史「財産評価の否認」金子宏・中里実編『租税法と民法』68 頁以下(有斐閣、2018 年)参照。たとえば、国税不服審判所平成 29 年 5 月 23 日裁決(裁決事例集 107 集 101 頁)にみられるように、「本件被相続人及び請求人らなどによる本件各不動産の取得から借入れまでの一連の行為は、本件被相続人が本件各通達評価額と本件各鑑定評価額との間に著しい乖離のある本件各不動産を、借入金により取得し、本件申告において評価通達に定める評価方法により評価することにより、本件借入金債務合計額が本件各不動産はもとよりほかの積極財産の価額からも控除され、請求人らが本来負担すべき相続税を免れるという結果をもたらすこととなる。」として、「本件各不動産については、評価通達に定める評価方法を画一的に適用するという形式的な平等を貫くことによって、相続税の目的に反し、かえって実質的な租税負担の公平を著しく害することが明らかであることから、評価通達によらないことが相当と認められる特別の事情があると認められ、本件各不動産の価額は、上記(イ)のとおり、ほかの合理的な時価の評価方法である不動産鑑定評価に基づいて評価することが相当である。」と結論づけている。

また、タワーマンション購入による節税についても課税強化の動向の経緯がある。マンションにおいても土地と建物につきそれぞれ評価し、相続税評価額を算定するが、同じ専有面積でも市場価格は高層階の方が高額となる。しかし、固定資産税評価額が路線価を基準としていることから高層階でも低層階でも評価を同じくするものであった。この点、居住用超高層建築物に係る固定資産税の課税の見直しがなされたところである(平成 29 年改正)。

⁸ 増田英敏「最高裁令和 4 年 4 月 19 日判決の問題点の検証—租税法律主義と租税正義の視点から—」税務弘報 70 巻 8 号(2022 年)93 頁以下参照。

⁹ これまで、評価通達 6 の適用基準として、「特別の事情」の存否が掲げられ、その適用基準の明確化が主張されてきた。先例は、評価通達による評価額と実勢価格との著しい乖離と租税負担の軽減のみが目的とされたことを述べている(たとえば、東京高裁平成 5 年 1 月 26 日判決(税務訴訟資料 194 号 75 頁))。

処分」という。)を受けたため、被上告人である国に対し、これらの取消しを求める事案である。

事実関係等の概要は、次のとおりである。

(1) 本件相続の概要

「A(以下「被相続人」という。)は、平成24年6月17日に94歳で死亡し、上告人らほか2名(以下「共同相続人ら」という。)が、その財産を相続により取得した(以下、この相続を「本件相続」という。)」

被相続人の相続財産には、「本件甲不動産」(土地・建物)並びに「本件乙不動産」(土地・建物)が含まれていた(本件甲不動産と本件乙不動産を併せて「本件各不動産」という。)。これらについては、上告人らのうちの1名が取得した。なお、同人は、平成25年3月7日付で、本件乙不動産を代金5億1,500万円で第三者に売却した。

(2) 本件各不動産が被相続人の相続財産に含まれるに至った経緯等

ア 「被相続人は、平成21年1月30日付で信託銀行から6億3,000万円を借り入れたうえ、同日付で本件甲不動産を代金8億3,700万円で購入した。」

イ 「被相続人は、平成21年12月21日付けで共同相続人らのうちの1名から4,700万円を借り入れ、同月25日付で信託銀行から3億7,800万円を借り入れた上、同日付けで本件乙不動産を代金5億5,000万円で購入した。」

ウ 「被相続人及び上告人らは、上記ア及びイの本件各不動産の購入及びその購入資金の借入れ(以下、併せて「本件購入・借入れ」という。)を、被相続人及びその経営していた会社の事業承継の過程の一つと位置付けつつも、本件購入・借入れが近い将来発生することが予想される被相続人からの相続において上告人らの相続税の負担を減じ又は免れさせるものであることを知り、かつ、これを期待して、あえて企画して実行したものである。」

エ 「本件購入・借入れがなかったとすれば、本件相続に係る相続税の課税価格の合計額は6億円を超えるものであった。」

図表1 本件不動産購入と借入の概要

本件甲不動産	(購入日) H 21.1.30 (購入金額) 8億3,700万円	(借入日) H 21.1.30 (借入金額) 6億3,000万円
本件乙不動産	(購入日) H 21.12.25 (購入金額) 5億5,000万円	(借入日) H 21.12.21 (借入金額) 4億2,500万円

判決文を基に筆者作成

(3) 本件各更正処分及び本件各賦課決定処分の経緯

ア 「上告人らは、本件相続につき、評価通達の定める方法により、本件甲不動産の価額を合計2億0,004万1,474円、本件乙不動産の価格を合計1億3,366万4,767円と評価したうえ(以下、これらの価額を併せて「本件各通達評価額」という。)、平成

25年3月11日、札幌南税務署長に対し、本件各通達評価額を記載した相続税の申告書を提出した。上記申告書においては、課税価格の合計額は2,826万1,000円とされ、基礎控除の結果、相続税の総額は0円とされていた。」

イ 「国税庁長官は、札幌国税局長からの上申を受け、平成28年3月10日付けで、同国税局長に対し、本件各不動産の価額につき、評価通達6により、評価通達の定める方法によらずに他の合理的な方法によって評価することの指示をした。」

ウ 「札幌南税務署長は、上記指示により、平成28年4月27日付けで、上告人らに対し、不動産鑑定士が不動産鑑定評価基準により本件相続の開始時における本件各不動産の正常価格として算定した鑑定評価額に基づき、本件甲不動産の価額が合計7億5,400万円、本件乙不動産の価額が合計5億1,900万円（以下、これらの価額を併せて「本件各鑑定評価額」という。）であることを前提とする本件各更正処分（本件相続に係る課税価格の合計額を8億8,874万9,000円、相続税の総額を2億4,049万8,600円とするもの）及び本件各賦課決定処分をした。」

図表2 事実関係と争点に関する両当事者の主張

	上告人主張の本件各評価額 (評価通達評価額)	課税庁主張の本件各不動産鑑定評価額 (本件各鑑定評価額)
本件甲不動産	2億0,004万1,474円	7億5,400万円
本件乙不動産	2億3,366万4,767円	5億1,900万円
課税価格の合計額	2,826万1,000円	8億8,874万9,000円
相続税の総額	0円	2億4,049万8,600円

判決文を基に筆者作成

(4) 原審の判断（棄却）と上告理由の骨子

下級審で納税者ら（本件上告人ら）は、評価通達6の定める例外規定の曖昧性を訴えた。しかし、「原審は、本件各不動産の価額については、評価通達の定める方法により評価すると実質的な租税負担の公平を著しく害し不当な結果を招来すると認められるから、他の合理的な方法によって評価することが許されると判断した上で、本件各鑑定評価額は本件各不動産の客観的な交換価値としての時価であると認められるからこれを基礎とする本件各更正処分は適法であり、これを前提とする本件各賦課決定処分も適法であるとした。」のである。

上告理由の骨子は、①「相続財産の時価評価において特定の不動産について狙い撃ち的に通達評価額を否認するのは租税公平主義（平等取扱原則）に反する」のか、及び②「評価通達の使い分けによる節税や租税回避の否認が相続税法22条の拡大解釈であり租税法主義に違反する点」などであった¹⁰。課税庁による通達の使い分けが指摘されるどころ、ここでは、本件最高裁判決の示す評価通達の位置づけを確認した上で、課税処分に係る時価が評価通達における評価額を上回った場合に、相続税法22条に違反するか、また、評価通達によ

¹⁰ 以上については、増田英敏・前掲注(8)87頁以下参照。

る画一的な評価を行うことが実質的な租税負担の公平に反するというべき事情がある場合などについて考察する。

② 最高裁判決の要旨（上告棄却）

(1) 相続税法 22 条と評価通達の意義

「相続税法 22 条は、相続等により取得した財産の価額を当該財産の取得の時ににおける時価によるとするが、ここにいう時価とは当該財産の客観的な交換価値をいうものと解される。そして、評価通達は、上記の意味における時価の評価方法を定めたものであるが、上級行政機関が下級行政機関の職務権限の行使を指揮するために発した通達にすぎず、これが国民に対し直接の法的効力を有するというべき根拠は見当たらない。そうすると、相続税の課税価格に算入される財産の価額は、当該財産の取得の時ににおける客観的な交換価値としての時価を上回らない限り、同条に違反するものではなく、このことは、当該価額が評価通達の定める方法により評価した価額を上回るか否かによって左右されないというべきである。」

(2) 評価通達における評価額を上回るからといって相続税法 22 条に違反しないこと

「本件各更正処分に係る課税価格に算入された本件各鑑定評価額は、本件各不動産の客観的な交換価値としての時価であると認められるというのであるから、これが本件各通達評価額を上回るからといって、相続税法 22 条に違反するものということとはできない。」

(3) 評価通達による画一的な評価を行うことが実質的な租税負担の公平に反するというべき事情がある場合

「他方、租税法上の一般原則としての平等原則は、租税法の適用に関し、同様の状況にあるものは同様に扱われることを要求するものと解される。そして、評価通達は相続財産の価額の評価の一般的な方法を定めたものであり、課税庁がこれに従って画一的に評価を行っていることは公知の事実であるから、課税庁が、特定の者の相続財産の価額についてのみ評価通達の定める方法により評価した価額を上回る価額によるものとするとは、たとえ当該価額が客観的な交換価値としての時価を上回らないとしても、合理的な理由がない限り、上記の平等原則に違反するものとして違法というべきである。

もっとも、相続税の課税価格に算入される財産の価額について、評価通達の定める方法による画一的な評価を行うことが実質的な租税負担の公平に反するというべき事情がある場合には、合理的な理由があると認められるから、当該財産の価額を評価通達の定める方法により評価した価額を上回る価額によるものとするのが上記の平等原則に違反するものではない。」

(4) 本件において評価通達の定める方法による画一的な評価を行うことが実質的な租税負担の公平に反するというべき事情があるものといえることができる。

「これを本件各不動産についてみると、本件各通達評価額と本件各鑑定評価額との間に、大きな乖離があるといえることができるものの、このことをもって上記事情があるといえることはできない。もっとも、本件購入・借入れが行われなければ本件相続に係る課税価格の合計額は6億円を超えるものであったにもかかわらず、これが行われたことにより、本件各不動産の評価額を評価通達の定める方法により評価すると、課税価格の合計額は2,826万1,000円にとどまり、基礎控除の結果、相続税の総額が0円になるというのであるから、上告人らの相続税の負担は著しく軽減されることになるというべきである。そして、被相続人及び上告人らは、本件購入・借入れが近い将来発生することが予想される被相続人からの相続において上告人らの相続税の負担を減じ又は免れさせるものであることを知り、かつ、これを期待して、あえて本件購入・借入れを企画して実行したというのであるから、租税負担の軽減をも意図してこれを行ったものといえる。そうすると、本件各不動産の評価額について評価通達の定める方法による画一的な評価を行うことは、本件購入・借入れのような行為をせず、又はすることのできない他の納税者と上告人らとの間に看過し難い不均衡を生じさせ、実質的な租税負担の公平に反するというべきであるから、上記事情があるものといえることができる。したがって、本件各不動産の評価額を評価通達の定める方法により評価した評価額を上回る評価額によるものとするのが上記の平等原則に違反するといえることはできない。」

最高裁は、以上の理由により、上告人らの上告を棄却した。

3. 検討

① 本判決の意義と位置づけ

本判決は、評価通達につき、「時価の評価方法を定めたものであるが、上級行政機関が下級行政機関の職務権限の行使を指揮するために発した通達にすぎず、これが国民に対し直接の法的効力を有するというべき根拠は見当たらない」と示し、「通達の法的性質に基づき、評価通達の定める評価方法による評価額と時価との関係を明らかにした点¹¹」に第一の意義が認められる。そして、相続税法上の時価について、「客観的な交換価値としての時価を上回らない限り、同条に違反するものではない」と明確に示し、「当該評価額が評価通達の定める方法により評価した評価額を上回るか否かによって左右されないというべきである」と説示する。この点、「従来の裁判例では、通達評価額が「時価」の推定を受けると扱われてきた¹²」ことと一線を画するものと思われる。先例は、原則として、評価通達の定めにより評

¹¹ 伊川正樹「財産評価基本通達6の位置づけと適用要件」新・判例解説 Watch 租税法 No.4 vol.31(2022.10) 261頁以下。

¹² 伊川・前掲注(11) 262頁。

価すべきであり、「特別の事情」が認められる場合において、総則 6 の発動による通達によらない評価が認められるとしてきたからである¹³。

次に、本件最高裁判決は、「評価通達は相続財産の価額の評価の一般的な方法を定めたものであり、課税庁がこれに従って画一的に評価を行っていることは公知の事実である」ことを認め、「課税庁が、特定の者の相続財産の価額についてのみ評価通達の定める方法により評価した価額を上回る価額によるものとするのは、たとえ当該価額が客観的な交換価値としての時価を上回らないとしても、合理的な理由がない限り、上記の平等原則に違反するものとして違法というべきである。」ことを明らかにして、平等取扱原則の適用基準を述べている。くわえて、通達が言わば、行政先例法的な位置づけであることは、納税者にあつて受け容れられていることを認めている点について注目される。それを認めた上で「評価通達の定める方法による画一的な評価を行うことが実質的な租税負担の公平に反するというべき事情がある場合には、合理的な理由があると認められる」とその適用基準を掲げて、これが平等原則に反するものではないことを明示しているロジックは、これまでの裁判例の動向と異なるものと位置づけられる¹⁴。

② 総則 6 項による租税回避の否認と平等取扱原則

本件最高裁は、総則 6 項の発動による評価が平等取扱原則違反にならないためには、「評価通達の定める方法による画一的な評価を行うことが実質的な租税負担の公平に反するというべき事情」があると判示して、その事情について、租税負担の軽減をも意図してこれを行ったものであることや本件購入・借入れのような行為をせず、又はすることのできない他の納税者と上告人らとの間に看過し難い不均衡を生じさせ、実質的な租税負担の公平に反するというべきである」とする。つまり、最高裁は、本件について、租税回避を目論むものであることを認定して、評価通達 6 の発動要件としているということである。このことは、評価通達 6 の発動が、言わば、租税回避の否認規定として機能していることを示唆するものであるといえる。租税法律主義の下、租税回避の否認は、法的根拠に基づくことが求められる¹⁵。こうした取扱いは、租税法律主義（憲法 84 条）の内容である課税要件法定主義及び合法性の原則に違反するものといえ、延いては、納税者間の取扱いの平等を命じる平等取扱原則（憲法 14 条）に反するものと考えられる。

¹³ 伊川・前掲注（11）263 頁参照。本件最高裁判決の原審である東京高裁令和 2 年 6 月 24 日判決（裁判所ウェブサイト）も「相続によって取得した財産の価額は、当該財産の取得の時における時価によるということは、相続税法 22 条によって定められており、評価通達でも、評価通達 1（2）において、財産の価額は、時価によるものとし、時価とは、課税時期において、それぞれの財産の現況に応じ、不特定多数の当事者間で自由な取引が行われる場合に通常成立すると認められる価額をいい、その価額は、評価通達の定めによって評価した価額によるとした上で、評価通達 6 において、評価通達の定めによって評価することが著しく不相当と認められる財産については、評価通達の定めによって評価されない場合があることを定めている」と示している。

¹⁴ 伊川・前掲注（11）268 頁参照。

¹⁵ 金子宏『租税法 [第 24 版]』（弘文堂、2021 年）139 頁参照。東京高裁平成 11 年 6 月 21 日判決（訟務月報 47 卷 1 号 184 頁）。

何より、このような通達の使い分けは、租税法律主義の機能である予測可能性及び法的安定性の確保を毀損するものであると思われる。

4. おわりに

要するに、「本事案で上告人らが訴えたことは、評価通達総則 6 項適用の是非であったはずである」¹⁶。租税実務において、法律ではないものの、実質的に納税者も拘束される評価通達により算定した評価額を課税庁が著しく不相当であるとして不適正な評価額と認定したことについて、評価通達 6 の適用基準が争点であった¹⁷。しかし、これについて、最高裁は、明確な基準を示すことなく、相続税法 22 条の時価の解釈について述べた上で、抽象的な「評価通達の定める方法による画一的な評価を行うことが実質的な租税負担の公平に反するというべき事情」を示すのみであり、不動産鑑定評価額についてその客観性や公平性にふれることなく適正な時価としたことは疑問である¹⁸。

本件最高裁の判断について、伝家の宝刀とされる評価通達 6 にお墨付きを与えたとの報道がみられた¹⁹。たしかに、今後、課税庁が評価通達 6 を適用して、通達による評価を否認してくるケースが増えるのではないかとの懸念もある。

結局、本件最高裁判決では、総則 6 が適用になる具体的な判断基準は明らかにされなかったことから、実務上は事案ごとに、「行き過ぎた節税」とされないように、納税者が判断していくことになるだろう。しかし、これでは、納税者は、安心して事業承継や相続対策などに向き合うことができない。そうなれば、中小建設企業にも影響が及びかねないのではないだろうか。高齢者の不動産の購入や相続開始直後の売却（時価を推認させる要素となる）、そして、金融機関からの借入れの際には、租税負担の軽減を意図していること（本来悪いことではないはず）を口にしないなどの注意を要することになるだろう。

繰返しになるが、相続税法 22 条の時価の解釈の不明確性を背景に、通達の使い分けによる否認は、認められない。なぜなら、わが国では、租税回避の否認は、個別否認規定による²⁰。本事案は、本来ならば 6 億円超となる課税価格を 0 円とした、行き過ぎた節税ということに注目される向きもあろう。たとえそうであっても、相続税法 22 条の時価の解釈から、評価通達 6 を、言わば租税回避の否認規定として機能させることは、憲法秩序から導かれる租税法律主義を形骸化させるものとして警鐘を鳴らしたい。

(担当：研究員 川井 真理)

¹⁶ 林仲宣＝高木良昌「評価通達総則 6 項の適用と不動産評価」税務弘報 70 巻 7 号（2022 年）141 頁。

¹⁷ 林仲宣＝高木良昌・前掲注（16）141 頁参照。

¹⁸ 林仲宣＝高木良昌・前掲注（16）141 頁参照。

¹⁹ 令和 4 年 4 月 20 日（日本経済新聞）

²⁰ 最高裁平成 23 年 2 月 18 日第二小法廷判決（裁判所時報 1526 号 2 頁）参照。

本号では中日本高速道路株式会社の総務部長である長福氏よりご寄稿を賜り、「中日本高速道路株式会社の安全性向上に向けた取組み」を掲載させていただきました。心より感謝申し上げます。

さて、以下すべて個人的な見解であり、組織の見解ではないことを予めお断りしておくが、編集を行うなかでふと思ったのが、誌面などで「建設経済研究所の取組み」について改めて世間に対して端的に紹介するならば、どう書くのが良いだろう、ということだ。

当研究所ウェブサイトにあるように、「当研究所は、安全で快適な国土の形成と建設産業の発展に資するため、社会資本整備及び建設産業のあり方等に関する調査研究を行っています。」と書けばそつはないが、ここから果たして当研究所の具体的な取組内容にまで広く世間の人々に興味を持ってもらえるだろうか、と。正直、私はあまり興味をそそられない。

かといってそもそも私自身、現代ではもはや一般教養とさえいえる SNS ですら何を書いているかわからず利用が続かないほど、いかんせん表現（アピール）が苦手である。当研究所に赴任してからというもの、報告書こそそれなりに執筆し、目的を持った読者に耐え得る文章はある程度書けるようになったことは自負しているが、人々の関心を引くような紹介文となると全く良案が思い浮かばない。

そこで、何かないかと調べていたところ、FABE 分析というフレームワークに行き当たり、なるほど使えるかもしれないということで、本手法による検討を試みることにした。

FABE 分析は、Feature（特徴）、Advantage（優位性）、Benefit（顧客便益）、Evidence（証拠）の四つの要素から、商品やサービスのコンセプトを整理・分析するための手法である。この手法に基づき簡単に分析した結果、当研究所における「F」は「建設業に特化した多岐にわたる調査研究を行っている」、「A」は「中立的な立場で官民の意見を把握することができる」、「B」は「最新の動向を発信している」、「E」は「40年の実績がある」と考えた。よって、当研究所を端的に紹介する際は、次のように書くのが良いと考えた。「建設経済研究所は、建設業界に特化した多岐にわたる豊富な研究実績から

中立的な立場で『建設産業の今』を発信するシンクタンクです」

いかがだろうか、ほぼ分析結果そのまま面白くないが、社風的にポップにしすぎるのも違和感があるとか、私なりに思案して一部を強調し、いささかキャッチーにしてみた。読者のみなさまからみて、少しは関心を引く紹介文となっているだろうか。

おまいう（「お前が言うな」の略語、ネットスラング）だが、昨今は SNS などの普及により情報入手までの即時性は高まり、同時に情報の埋没化・陳腐化の速度もすさまじい。

「建設」「経済」「研究所」という名を冠し、傍からみれば敷居の高そうな我々のような法人こそ、設立40年の歴史を重んじつつも、前例にとらわれることなく、時代に合わせて、情報の鮮度を意識しながら、広く世間の人々がパッと見て興味を引くような魅力ある情報発信に努めるべきなのだろう。例えば広報責任者を配置してみても良いのかもしれない。

（担当：研究員 櫻井 将司）