

オーナー経営者のための 相続・事業承継対策

～「相続税」増税・企業永続への処方箋～

中小企業経営者の平均年齢はこの20年間に6歳ほど上昇し、高齢化している。だが、経営や資本の承継は様々な準備が欠かせないと分かっている。どうしても先送りにされがちな課題だ。11月22日、千代田区で開催されたセミナーでは、悩めるオーナー経営者らに対し、相続・承継の準備、その中でも最近、注目されているM&A活用のポイントについて、プロフェッショナルたちが語った。

制作 東洋経済メディア制作部

主催：東洋経済新報社 協賛：M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 会場：ベルサール九段



第一部講演

「磯野家の相続」著者が語る 増税時代の相続対策

税制改革のポイントと対策

東京弁護士事務所代表弁護士・税理士
長谷川裕雅氏



サ ザエさんでお馴染
みの磯野家を例に
した相続の解説で、ベ
ストセラーになった「磯
野家の相続」を著した
弁護士・税理士の長谷
川裕雅氏は、近く増税が予想されている相続税の動
向と、オーナー社長の相続対策における遺言の重要
性について解説。「オーナー社長の個人資産の悩みの
参考になれば」と話した。

相続税は増税の方向で検討されている。平成23年度税制改正案は、基礎控除額を6割に引き下げ、税率は累進制を強め、課税財産が高いほど、税率を引き上げるといった内容だった。東日本大震災の影響などで見送りになったが、これと同様の改正が近く実施される可能性が高まっている。

相続対策では、相続財産評価額を下げるなど節税対策とともに、「納税資金のほか、事業用財産を承継者に相続させる際に発生する代償金を確保するため、生命保険などを利用した現金の用意が必要」と述べた。

また、子供同士の仲の問題がある場合や、自営業

第二部講演

オーナー企業の事業承継対策 失敗事例に学ぶ、成功するための事業承継戦略の要諦

社外CFOサレズ代表取締役社長 公認会計士
橋本聡氏



事業承継や事業再生などの場面で、社外CFO（最高財務責任者）として経営支援を行っている社外CFOサレズ社長の橋本聡氏は事業承継について、「経営と相続の両方に関わる自社株式がトランブルの震源」と指摘。失敗事例や対策について話した。

よくある失敗の原因の一つが、自社株式の分散だ。先代からの相続で兄弟4人が均等に株式を保有している場合、現社長が子供を後継者に選定しても、他の3人が結託して反対する可能性があり、株式の買い集め、配当優先型決権制限株式への変更、売渡請求制度設置などの対策を講じておく必要がある。

また、譲渡制限付き株式の場合、後継者に株式を暦年贈与しても、取締役会の譲渡承認を得ていないと、後継者が株主として認められないこともあり得る。制限の確認、手続き遵守が重要だ。

他にも、自社株式の評価額を把握していないと、予想以上に高額な相続税が課され、後継者が納税できなくなる、といった問題が起こる。経営承継円滑化法で税の支払猶予を受ける手もあるが、雇用維持などの適用要件を外れると、本税に利子税を加算して納付しなければならないなどのデメリットもあり、注意が必要だ。橋本氏は「来年度税制改正で経済産業省が適用要件見直しや、課税価格の減額特例を求めています。今後の改善に期待したい」と述べた。

第三部講演

オーナー経営者のためのM&A活用 法「事業承継におけるM&A検討のポイント」

M&Aキャピタルパートナーズ代表取締役
中村悟氏



後継者不在の企業の割合は約3分の2にのぼる。団塊世代の高齢化に伴って、体調面の不安が出てきたオーナー社長にとって

は、もしもの時の従業員の雇用、取引先への迷惑

パネルディスカッション

企業発展のための 事業承継の進め方

モデレーター
シンクタンク・ソフィアバンク副代表
藤沢久美氏



最後に、橋本、中村両氏に、コンサルタント会社、日本S&T代表取締役の西澤民夫氏、二重橋法律事務所代表パートナー弁護士の大塚和成氏を加えた4人が、シンクタンク・ソフィアバンク副代表、藤沢久美氏をモデレーターに、M&Aによる事業承継の話を中心にしたパネルディスカッションを行った。

大塚氏は大手企業の視点から「買い手は今しかないというタイミングで動いています。スピード感のある決断のため、話があった時に備えて検討しておくことが重要」と指摘。橋本氏は「上場にかかる3年くらいの準備は必要です。承継問題はオーナーにしか決められません。周囲の幸せのため、会社の将来を具体的に示す勇気を持ってほしい」と述べた。

西澤氏は「オーナーが社員と一緒に会社を大きくしてきて、M&Aで自分だけいい思いををすると思われないか、と考えることがネック。だが、そんなことはありません」と訴えた。中村氏は「会社の将来を考え抜いた自身の決断を信じてほしい。途中で社の幹部らにM&Aを相談すると、うわさで大変なことになります。秘密は最後まで守るべき」と語った。



藤沢氏は「M&Aは、新たな経営者の元で社員が羽ばたくチャンスを用意することにもなるはず。大変な決断をするオーナーには適切な相談相手も重要と感じました」と結んだ。

個人保証など、心配は尽きない。一方、買い手側はグローバル競争の激化でコスト、時間を節約できるM&Aに積極的だ。そうしたことを背景に、国内企業のM&A件数はこの15年で約4倍に増加。M&Aキャピタルパートナーズ代表取締役の中村悟氏は「M&Aは大企業だけの成長戦略ではなく、企業永続のための事業承継の有力な選択肢の一つ」と強調する。株式承継の選択肢は、後継者への承継、株式公開廃業・清算、M&Aによる第三者承継に大別できる。特にM&Aはタイミングが重要だ。中村氏は「譲り

受け企業側は1〜2年、現社長の協力と引き継ぎを求めるので、余裕のあるうちに決断し、先延ばししないことが大事」と語る。

M&Aの成功には、専門家のサポートもカギになる。「企業の永続性、従業員の雇用維持を確保し、オーナーの創業利益、買い手企業の成長もかなえて、関係者全員がWIN-WINの関係になれるのがM&Aです。当社は企業評価レポートを無料作成し、成功報酬型フィー体系にして、承継の選択肢の一つとして検討しやすくしています」と話した。