

家 族 信 託

実務ガイド

ビジネスガイド No.897 2021 Feb
別冊2月号

“究極の財産管理ツール”家族信託の実践手法がわかる!
資産管理、相続・事業承継に携わる専門家のための実務誌

第20号

- ▶▶ Front Review 信託契約公正証書作成の留意点
- ▶▶ 法務局における自筆証書遺言書保管制度の現況について

事業承継対策 に活かす家族信託

- *事業承継をめぐる環境と対策パターン
- *事業承継税制
- *信託で円滑な事業承継を実現するために司法書士ができること
 - *事業としての不動産管理をどう承継し発展させるか
 - *育てた事業を次世代に遺す 実子以外の親族への承継



日本法令®

特集

事業承継対策に活かす家族信託

【事業承継センター株式会社】 の取組み

事業承継センター株式会社 取締役会長 ないとう ひろし 内藤 博

1 円満で納得できる相続を演出

相続が始まってからでは遅すぎます。皆さんが元気で仲の良い時からスタートして、円満で納得できる相続を支援します。決め事がある、契約書がある、遺言がある、これらがあればもめないことありますが、専門家が外から支援することで解決のスピードが格段に速まります。

2 会社の成長存続への貢献

事業承継が単なる生き残りではなく、勝ち残りを可能とする経営を支援します。事業承継は会社を強くする最大のチャンスでもあります。IT化や経営革新を行う後継者に伴走して息の長いコンサルティングを行います。

3 後継者不在による廃業の防止

今年はコロナショックにより、多くの会社が廃業しそうですが、そのほぼ半数が後継者不在による廃業です。これを1社でも少なくするよう、後継者の教育と、マッチングを支援します。そして社

会的な損失を減らし、企業のリサイクル可能性を高めます。

4 事業承継は経営の見える化から

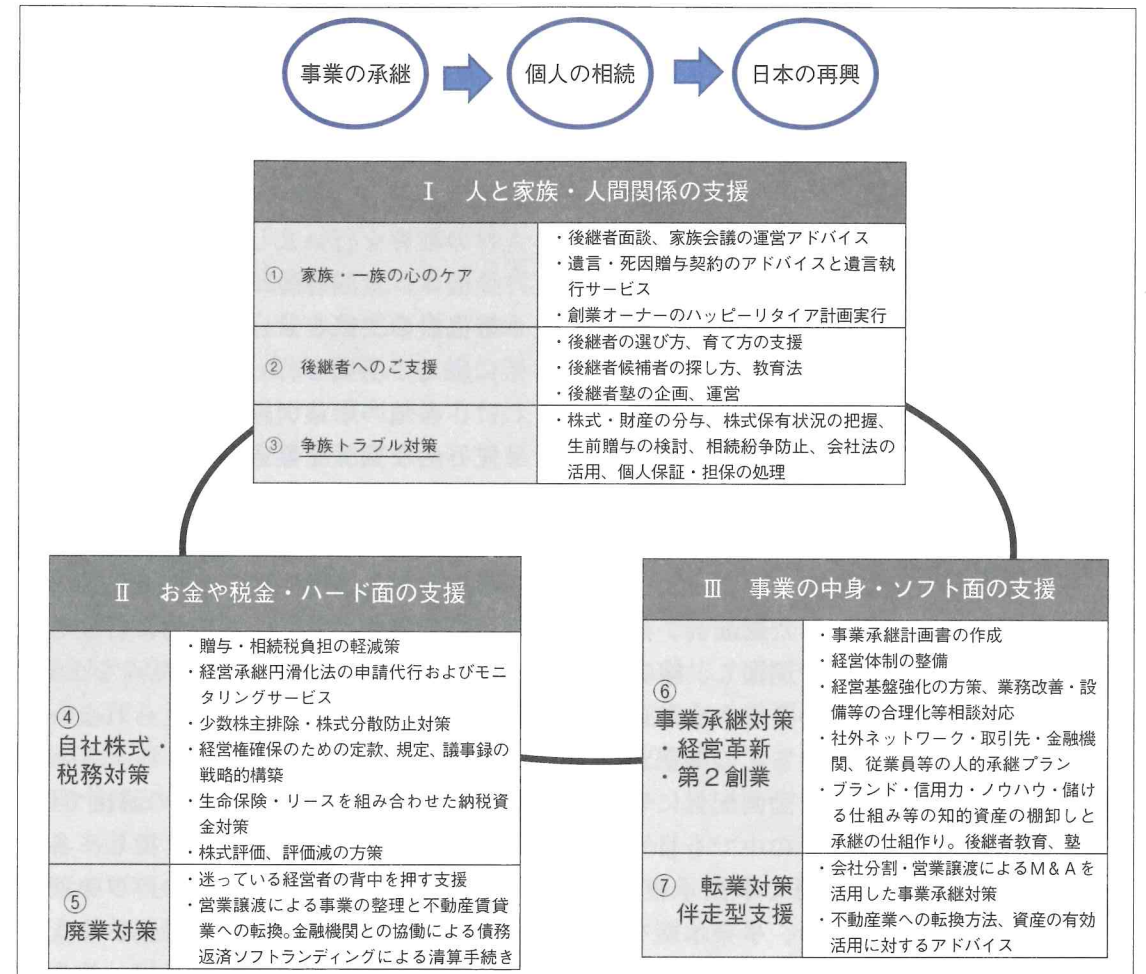
事業承継とは、会社の経営者と後継者が、2人でキャッチボールをしながら、伝統の技やノウハウを活かして、経営者としての地位や、株式・不動産などの経営資産を後継者に引き継ぐことです。

同時に、今日までの永きにわたり会社を支えてくれた顧客や取引先との人間関係を維持していくことです。また、社会の一員として産業連環の鎖をつなぐ、ひとつの輪としての社会的な存在意義を再確認する場面でもあります。

会社の資産価値は、株式の価格として評価されますが、換金性の低い自社株式でも課税されてしまいます。そこで、長期的な株価への計画的な配慮と節税対策が必要になります。

しかし、それよりも重要なものがあります。それは目に見えない「会社の価値」です。「ソフトな経営資源」といわれ、「人に付いている価値」、「技術・伝統」や「ブランド・企業イメージ」を指し、とても

■ 【事業承継センター】の取組み



大切なものです。会社の中にある、空気のようにつかみ所のないモノ。これを身に付けなければ後継者とはいえないのです。

5 経営者と後継者の思いを承継し、人材育成を行う

創業者の夢とは、事業を伸ばし、多くの人に幸せをもたらすことです。さらには経営理念で語られる社会的使命とは少し違う、個人的な思い、一族の血の流れ、DNAの命令なのだと思います。

会社を創った人の「思いを受け継ぐ」

後継者こそ、未来を創る人なのです。

「次世代に、事業を安心して任せたい。」
「先代から、心配なく引き継ぎたい。」

2つの事業承継支援ニーズを満たし、社会に役立つことが、事業承継センター株式会社に与えられた使命であり、全社員の共通理念です。

6 取組みの内容

それでは私たちが対応すべき相手（顧客）はどこにいるのか？

- ・現社長・経営者
- ・後継者・後継者候補
- ・法定相続人、家族、一族
- ・金融機関
- ・行政
- ・各種士業、専門家

すべての具体的なニーズに対応できる支援の仕組みが用意されています。

(1) 著作物等の提供

こうした活動を支える具体的な「支援ツール」の作成も大きな任務として、多くの冊子や著書を発行しています。

(2) 研修等の開催

冊子や著作をベースにした講演会、研修、セミナーを全国各地で開催し、事業承継の啓蒙支援を行っています。今年はコロナショックにより集まっての開催ができず、多くのセミナーを動画配信に切り替えて提供しました。その中でも目玉企画となったのが、「落語で事業承継」です。古典落語の世界から、事業承継を身近なものとして捉えてもらおうと企画したものです。

また後継者の育成に特化した「後継者塾」を全国各地で開催し、累計で800名もの経営者を育ててきました。

7 事業承継を支援する専門家へ

各国家資格者からの「事業承継知識の体系化のニーズ」が高いため、専門家向けの資格制度を発足させ、その管理運営を行うために、「一般社団法人事業承継協会」を設立しました。

そこでは、「事業承継士」と「事業承

継プランナー」の2つの資格を用意し、事業承継の支援者にとって必要とされる「事業承継の全般的な知識」、「相談対応の実務能力」、「他の専門家とのネットワーク」などをテーマとした教育活動に力を入れており、すでに1,000名を超える人材の教育を行いました。

今後は、全国各地に一般社団法人事業承継協会の支部を設け、地域特有のニーズに応える活動を行っていきます。とりわけ、各地の事業引継ぎ支援センターとは友好的な関係を築き、有為な人材を供給し、内部職員の研修を通じて能力アップを請け負っています。

事業承継の支援（コンサルティング）は、各士業が独善的・部分的に行うことが多く、ともすれば長期的視点を欠き、相談者のニーズに的確に応えられないという問題があります。

そこで、資格保持者のための講座では、「事業承継の全体最適」を目指し、各士業が協業することで、最高のパフォーマンスを発揮することが可能となりました。それを支える仕組みとして、法人賛助会員を募り、個人ではアライアンスが組めない上場企業との手数料受取や紹介斡旋を仕組み化しました。

8 事業承継で顧問を失うリスク

各士業においては、「事業承継のコンサルティングに興味がある」、「自分の顧客の事業承継を支援したい」、「自社が事業承継の時期を迎えている」といった切実なニーズが顕在化しています。

とりわけ顧問税理士の方にとって、長年の顧問先のグリップと継続は重要な課

題です。弊社の相談対応では、なんと事業承継の場面で、**約50%の確率で税理士交代が発生**しています。

その理由は、

- ① 前世代の協力者かつ高齢の税理士より、後継者の年齢に近い人が好まれる
- ② 売買で代表取締役になると、先代の税理士より自分の知己を選ぶ
- ③ IT技術や先端的な考えを持つ若手の税理士を求める傾向がある
- ④ 事業承継の現場感覚があり、資産税の専門家が必要とされる

等の原因が考えられますが、最大の理由は、顧問税理士の側で事業承継支援の準備を怠っていること、とりわけ後継者や相続人へのアプローチが不十分であることがあげられます。事業承継の直後に先代が亡くなり、相続となることも多く、税理士にとってはマネタイズのチャンスでもあります。十分な説明義務や節税対策の可視化などができないと、若い相続人から反発されることもあります。

また、単に税務の専門家としての立ち位置に満足していると、ファイナンシャ

「実家の廃業が元でこの道に志す。事業承継の伝道師」

事業承継センター株式会社 取締役会長。一般社団法人事業承継協会 代表理事。

中小企業診断士。事業承継士。事業承継プランナー。1952年横浜生まれ。

家業の6代目に就任せず、モーターマガジン社に就職。27年間勤務。取締役を経て50歳で独立。

事業承継の専門家として2,000件を超える相談と、500回を超えるセミナー実績を持つ。事業承継支援の第一人者として、日々難解な案件に全国を奔走している。事業承継士資格取得講座をスタートさせ、全国に1,000人以上の事業承継支援のプロを輩出したパイオニア。自社を第三者に事業承継。代表交代を実際に体験。

多彩な支援技術と博識で顧問先多数。「PR・広報」「マーケティング」と「自動車とオートバイ」が専門分野。

著書に、『いちばん優しい事業承継の本』（税務経理協会、2010年12月）、『これから事業承継に取り組むためのABC』（税務経理協会、2017年9月）、『会社の“終活”読本—社長のリタイヤ〈売却・廃業〉ガイド—』（日刊工業新聞社、2017年12月）などがある。

ルプランナーや金融機関によって、過去に行われた節税プランの瑕疵が発見され、結果的に不合理な投資や借入れの増加につながります。そしてそれは、後継者の目には納得のいかないこととして映るようです。

さらに、**経営承継円滑化法**の知識が不足している場合は、早めに事業承継士などの実務経験を持つ専門家をネットワークに組み入れて、受注を行うべきです。

最後に、各士業の皆様が支援の現場で立ち往生しないために、私たちは万全のサポート体制で支援を行う仕組みを用意しています。例えば、クライアントを伴った相談が増えている中で、その場での対応方法をOJTで学ぶことも可能で、使用した帳票やツールを持ち帰っていただくこともできます。



ないとうひろし
内藤 博