

山口省蔵が訊く

金融業界の課題を読み解く

熱い!! 金融対談

第2回 事業承継法の実務 (後編)

鈴木龍介 (ゲスト) × 山口省蔵 (聞き手)



◎ テーマと概要

本連載は、金融業界における課題をテーマに、「熱い金融マン協会」を主催する山口省蔵氏による識者との対談をお伝えするものである。

第2回は、前回に引き続き、司法書士・行政書士の鈴木龍介氏との事業承継法に関わる中小企業の支援実務についての対談をお伝えする。前編では、会社法関係、民法・相続関係を取り上げた。今回の後編では、民法・契約関係、税法他を取り上げる。

● 1人息子に承継する場合でも契約書が必要か?

山口 事業承継と契約についてですが、1人しかいない息子さんが、事業を承継するということであれば、「親子間でわざわざ株式の譲渡に関する契約書など作らずともいいではないか」と思ったりします。それでも契

約書を作ったほうがいいのですか?

鈴木 まず、契約の当事者以外の者、例えば、税務署からみたら、契約書といったエビデンスがなければ、株式の譲渡が売買によるものなのか、贈与によるものなのかが、わかりませんよね。

山口 たしかに、税法では、譲渡の方法によつて、かかってくる税金の種類が変わりますから、エビデンスとしての契約書はあったほうがいいですね。

鈴木 贈与の場合は、契約書は必須だと思います。売買であれば、お金の動きの記録がエビデンスにもなります。売った側も、代金をもらっているの、「売っていない」とは言いにくいはずなんです。一方、贈与の場合は、お金が動かないので、書面がないと、当事者同士の意識に頼るしかありません。

また、書面によらない贈与は

取り消すことができます。後継者への株式の贈与によつて事業を承継したはずだったものが、元のオーナーが突然「やっぱりやめた」と言い出せば、撤回できます。

山口 なるほど。旧経営者が高齢のために記憶が曖昧になつてしまつて、「おまえに譲つた覚えはない」とか言い出しても、面倒な話になりますね。親しき仲でも、重要な財産を承継する場合は、契約書を作るべきですね。

● 経営者保証が事業承継の阻害要因になる?

山口 次に、保証について取り上げたいと思います。経営者保証が事業承継の阻害要因となっていることが問題視され、「経営者保証に関するガイドライン」にも、事業承継時における配慮が明記されました。

金融機関が当たり前のようになつて後継者から経営者保証を取る



●鈴木龍介：司法書士法人鈴木事務所
代表社員

例、特に、旧経営者と後継者の
二重保証を取る例は、以前より、
かなり少なくなっていると思
います。

鈴木 金融機関側も、中小企業
のガバナンス体制の整備に応じ
て、経営者保証を求めないとす
る動きがあります。金融機関か
ら、従来の貸出金利を維持して
くれるのであれば、後継者から
の経営者保証を求めない、と
いった提案があるケースもあり
ます。そんなに多くはないです
が、ABLなどを活用して、金
融機関がモニタリングを強める

ことを条件に、保証を外すとい
う例もあります。

山口 後の例は、中小企業のガ
バナンスの足りない部分を債権
者として補いながら、事業承継
の阻害要因となる経営者保証を
求めないようにする、といった
取組みですよ。それができて
いる金融機関は立派だと思いま
す。

そうした動きの一方で、今で
も、経営者保証を求められるこ
とに、疑問を持たない経営者は
多いと思います。鈴木先生は、
そういったクライアントにも、

何かアドバイスはするのです
か？

●事業承継後に連帯保証
が発覚!

鈴木 まず、後継者には、連帯
保証人になるということはどう
いうことかについて説明しま
す。そのうえで、保証をするの
であれば、問題はないと思っ
ています。

山口 鈴木先生のクライアント
で、保証に関する問題が生じた
事例には、どのようなものがあ
りますか？

鈴木 お父さんが友人の会社の
借入の保証をしていたのです
が、そのお父さんが亡くなって、
保証債務の存在には気づかない
まま相続して数年後、金融機関
から保証債務の履行を求められ
たケースがありました。

山口 保証人の相続発生時に、
金融機関は、相続人に「保証債

務がありますよ」と、教えてく
れないのですか？

契約の当事者が替わるわけ
ですから、契約を巻き直すこと
になるのではないですか？

鈴木 金融機関も経営者本人が
亡くなった場合、相続人には対
応していると思います。しかし、
第三者保証人で、かつ、自行で
相続関係事務が発生していない
ような場合、金融機関も保証人
に相続が発生していることに気
がつかないのではないでしょう
か。債務が返済されている間は、
保証人のことなど気にしてない
でしょう。そしてまた、保証人
自体も、例えば、契約後10年間
にわたって債務が順調に返済さ
れていたとしたら、自分が保証
をしていたこと自体を忘れてし
まう、ということもあります。
返済が滞ったところで、保証契
約をみて、契約者が亡くなって
いることに気がついて、相続人
に連絡を取ることだと思
います。保証の場合は、「みえ
ない」というのが問題です。



●事業承継の実務について熱い対談が行われた

山口 金融機関では、今は、第三者保証を取らなくなっていると思いますが、古い契約はそのまま残っているのでしょうかね。被相続人が会社を経営していたというならまだしも、そうでなくて契約書も残されていないければ、相続人が保証の存在に気づ

くのは難しいと思います。そして、ある日突然、金融機関が「お金を返してください」とやってくる。「父親が生きていた頃にかけてられた呪いが、何年か経って自分に発動した」というような話ですね。保証って本当に怖いですね。

鈴木 また、新旧経営者で二重保証をしている場合の問題ですが、旧経営者が亡くなった場合は、後継者以外の相続人に

も、法定相続割合に応じて保証債務の相続が生じてしまいます。山口 事業を承継していない兄弟は、「兄貴が会社を継いだのに、どうして俺たちが会社の借金

の面倒をみなければいけないんだ」って怒りますよね。鈴木 そういったことを踏まえると、事業承継時での二重保証は避けるべきです。経営者保証に関するガイドラインでも、二重保証は原則禁止になりました。

●税金を払う余裕を残すことも忘れずに

鈴木 自社の株式を承継する方法には、売買、贈与、相続といったものがあります。贈与や相続によつて承継する場合は、後継者に税金がかかります。中小企業の株式は換価がしにくいですが、税法では価値が評価されて、それに応じた税額になります。後継者に税金を払うためのキャッシュがないと、事業承継はできない、ということになり

山口 税法の影響から、円滑な事業承継が阻害されるケースには、どういったパターンがありますか？鈴木 自社の株式を承継する方法には、売買、贈与、相続といったものがあります。贈与や相続によつて承継する場合は、後継者に税金がかかります。中小企業の株式は換価がしにくいですが、税法では価値が評価されて、それに応じた税額になります。後継者に税金を払うためのキャッシュがないと、事業承継はできない、ということになり

ます。このため、自社株の価値を下げるための工夫が検討されたりもします。山口 後継者が役員として会社で働いていた場合、自分ががんばって企業価値を上げたと思うと、後々、自分が払う贈与税や相続税が増える、ということですね。健全な企業価値の向上には、逆のインセンティブになりますね。私の親族の事業承継での税理士さんからのアドバイスを聞くと、後継者への株式の譲渡価格は可能な範囲で低く抑える一方で、現経営者が自ら築いた企業価値に応じたキャッシュを獲得したければ、退職金の形で出すほうがトータルとしての所得税は低く抑えられるということでした。それだと、「事業を承継する場合は、企業価値に見合った価格で買ってもらうよりも、内部留保を吐き出してしまいうほうがいい」という話ですから、「中小企業の内部留保はいつまで経っても増えないな」と思っ

て聞いていました。

鈴木 税金を払わなければ、企業は強くなれないですね。

山口 事業承継税制は、以前はあまり使われていなかったようです。改正されて、使い勝手がよくなったようですね。

鈴木 事業承継税制は、自社株式を現経営者から後継者に相続または贈与する場合に、相続税・贈与税を猶予・免除するというものです。従来は、発行済決議株式総数の3分の2までしか対象にならなかったのが、全株式が対象になりました。

また、納税猶予後に雇用を維持する（5年平均で80%維持）といった要件もなくなりまし
た。これらの改正によって、利
用数は増えています。ただ、
2027年までの時限措置なの
で、10年後に使用うと思っても
使えないですね。

●早めの準備と土業との
連携のススメ

山口 会社の株式を何年間かにわたって分割して贈与をすれば、事業承継税制を使わずとも、節税が可能ですよね。

事業承継では、取り得る選択肢が多くなるという点からも、なるべく早く準備を始めたほうがいいと思います。

しかし、経営者本人は、高齢になっても、なかなかそういつたことを考えたがりません。経営者に早めに事業承継について準備をもらうために、どのように働きかけたらいと思
いますか？

鈴木 親族から「遺言を書いて」とかは言いにくいものです。普段からアドバイスをしている我々のような土業や金融機関から、事業承継の準備をしないとい、どのようなことになるのかを説明するのがいいと思
います。それも、どちらか一方では

なく、両方からであれば、「そう言えば、〇〇銀行の人からも言われました」という感じで、聞く耳を持つてもらえます。

山口 事業承継に限らず、土業の方と金融機関の担当者は、連携して事業者支援をしたほうがいいと思います。ただ、どちらも企業側から別々にお願いをされている立場なので、一緒に話し合う機会はあまり持てないですよね。

鈴木 私の場合は、クライアント企業の税理士の方とは、連携してセットで対応することを心掛けています。金融機関でも、担当者によつては、そうしたことに熱心な方もいます。ただ、2〜3年で異動にならないので、なかなか続かないですね。事業承継等への準備にはかなりの期間がかかるので、10年くらい担当を固定してもらえないのですが。

山口 事業者支援全般に、成果

が出るには時間がかかりますよ。金融機関には、顧客本位の人事慣行を考えてほしいと思います。

プロフィール
(ゲスト)
すぎ・りゅうすけ ●2003年司法書士法人鈴木事務所を設立。司法書士法人鈴木事務所 代表社員。司法書士・行政書士。株主総会事務、M&A等事業再編、企業再生を中心とする企業法務やABLスキームによる動産・債権担保等の登記・法務手続に精通する。講演・執筆活動に積極的に取り組んでいる。

(聞き手)
やまぐち・しょうぞう ●1987年日本銀行入行後、金融機関の調査・モニタリング部署を中心に担当し、金融高度化センター副センター長を経て、18年に株式会社金融経営研究所を設立。金融を通じた社会の発展を目的に「熱い金融マン協会」を運営。