相続対策はまだ先の話？

いつ不測の事態が起こるかも分からないのに…

相続問題を活用したコンサルティング・セールス

㈱ＵＢＦ　代表取締役
東　潤一

⑬

あづま・じゅんいち
㈱ＵＢＦ　代表取締役。ＮＰＯ法人全国資産に関する相談センター代表理事、ＣＦＰ。簡易保険の営業を経て、99年から乗合代理店となり、保険の営業プラスＦＰを活用したコンサルティングを展開する。現在は、独立系ＦＰとして、相続・事業承継プランニングを中心にファイナンシャル・プランニング全般の相談業務を行い、セミナー講師としても活躍中。著書等に、「トラブル事例に学ぶ事業承継」、シンニチ実践ＣＤセミナー「トラブル事例に学ぶ事業承継コンサルティング」（新日本保険新聞社刊）がある。

成立が微妙な状況になっていますが、平成23年度税制改正案では相続税の増税が予定されています。そこで、企業経営者は自らの相続・事業承継についてどのように考えているのか――保険代理店として活躍する㈱ノーダスの中村敦則氏にお話をうかがいました。（2回に分けて掲載します）

相続・事業承継に対する経営者の意識は？（上）

株式会社ノーダス
中村 敦則氏

1958年生まれ、52歳。大学卒業後、住友電設に入社。経営企画室で利益計画業務に従事。１９９０年１月にソニー・プルコ生命（現ソニー生命）に入社。前職の同僚・先輩へのアプローチや、卒業名簿により保険営業を始めたが、その後、アッパーミドルを目指し、税理士事務所への飛び込みや、会社経営者へ。2005年12月にソニー生命のＯＢ６名を中心に㈱ノーダスを設立し代理店に。8名でスタートし、現在は約30名体制となっている。マーケットは、時間の８割は個人であるが、コミッションでは法人が８割。10年以上お付き合いしている法人が多く、次の代の経営者にも自分をつないでいくことが喫緊の課題と話す。

後継者の育成に重点

東　中村さんのお客様である企業は、10年以上お付き合いしている法人が多いと伺っていますが、二代目、三代目となってきているのでしょうか。

中村　そうですね。もともと30代、40代の時に自分より上の世代の方に可愛がっていただいたので、今では60代、70代となられた方が多く、後継者へ私をバトンタッチしてもらう、今の社長が現役のうちにつないでもらうことが喫緊の課題となっています。

東　税制改正がどうなるのか微妙な状況ですが、改正案では相続税は増税の方向です。オーナーさんはそのあたりどう感じておられますか。

中村　まだ、「相続税が上がるみたいやなぁ」というレベルで終わっている感じですね。

私自身もそうで、改正案を見ていると、いろいろ変わって大騒動になるだろうとは思いますが、最終的にどのようなところに落ち着くのかはますます混沌としてきていますから。

東　改正されると、評価額で6億円を超えるとかなりキツイことになります。株価も一時期に比べると戻ってきていますから、類似業種比準価額もかなり上がり、株式の評価だけで3億円、4億円という会社が中小企業でもかなりあると思いますが、オーナーさんはあまりそういう意識がないのかなと感じますね。

中村　落ち着いていますね。

東　聞いてみると、自社株の評価額は知っているけども、まだ先の話だと思っていて、それよりもどうやって子供を一人前にして後を継がせるかという点に重点を置いているように感じます。

中村　そうですね。株の話をしていても、ずいぶん前に計算してもらった評価額を今だに言っている方もおられますから。

東　私が1年ほど前から提案している法人ですが、社長さんは70歳代半ばで、弟さんが専務で72歳、顧問税理士が67歳。事業承継については、株の持ち分だとか後継者とか、いろいろ問題があるのですが、みんな急いで急かないという感じです。僕らからすると、いつ脳梗塞で倒れたりとか不測の事態が起こるか分からないのにと思うのですが、経営者の方は自分が死ぬとか倒れるとか、そうなったらどうするのかという危機意識があまりないのかなと…。

中村　以前、資料をそろえたら株価を算出しますよというソフトがあり、大々的にお客様を回ったことがあるのですが、必要な資料を出せないとか、それを出すためには資料を整理しなければいけないので、まだ先でいいだろうとかいうことになってしまった。

自社株の評価の話をするときでも、興味はあるけれど、そのために細かい決算書を出すということには消極的であるとかで、結局は、概算でいいやとかになってしまいました。

個人資産のほとんどが自社株
キャッシュは潤沢でない

東　この前、ブレーンの税理士さんに頼んで、ある人の相続税を試算したら、改正で基礎控除などが下がると3000万円くらい相続税が増える。すると、やはりどうやって払うんだということになりました。個人資産のほとんどが自社株なので、それを売って払うというわけにはいかない。かといって、会社には資金があるけども、オーナーは会社に資金投下しているのでキャッシュが潤沢かというとそうでもない。じゃあ金庫株ではどうかというと、それも制約があり、本当にそれで大丈夫かと疑問に思いました。

中村　確かにまだピンと来られてないですね。親の時代にずいぶん相続税を払った経験はお持ちなので、漠然と必要だろうという思いはありますが、自分はどうかということの把握はできていない。私のお伺いしているところでは、後継者は決まっているけれど、その方を中心でやれるかというと、まだまだしんどいのかなという企業が多いですね。

東　それは今から3年、5年たっても、現社長の考え方はあまり変わらないと思います。いろんな社長と話して思うのは、息子さんがいくつになられても、傍から見てもう大丈夫だろうというレベルになっていても、まだまだと思っていますね。

中村　10年以上のお付き合いのある方がいますが、その当時、自分の生存退職金を準備するために入った生命保険によるプランが現在、すべて入れ替わってきている。まだ自分がもうちょっとやるからということがものすごく多いですね。

東　そんな人に万一のことがあったら、それこそ大変ですよね。この連載の中で、『事業承継を考える適齢期』ということを書いたことがありますが、オーナーに関しては、納税猶予制度は60歳までに亡くなると特例で活用できるが、それを過ぎると事前にやっておかないと使えない。

一時、納税猶予制度が話題になったときにオーナーさんも関心を持っていましたが、最近、それが薄れてきたように思います。

中村　納税猶予制度とか事業承継円滑化法とか、一時的には話題として出ましたが、今はもうほとんど出ないですね。ですから、今回の相続税改正が決まれば、見直される形でいろんなものが動くだろうとは思いますが…。

東　納税猶予制度について二の足を踏まれるのは、雇用の8割以上確保や継続条件が要因かと思いますが、納税猶予制度を使うか使わないかは別として届け出はしておかないと選択もできなくなります。中村さんのように長い付き合いの方から事業承継について話していただくと、社長さんも聞く耳を持たれるのかなと思いますが。

まだまだ任せられない
後継者が決まっていても

中村　私の場合は、先代が亡くなって若くして社長になられ、自分で今の会社を大きくしてこられた方ばかりで、実質的に創業者みたいなものです。だから、余計に自分の息子さんたちを頼りなく思うのかなとも思います。

東　代が替わった後に、後継者の同級生などが保険関係にいたりして、契約がそちらに行ってしまうということもよく聞きますが、そういうことはないですか？

中村　それが一番心配ですよね。自分の年齢が若かったときには、それがチャンスだったのですが、代が替わったときに後継者の人脈を中心に変わってしまうのではないかという不安感はあります。次の代の経営者にも自分をつないでいかないといけないですね。

（つづく）

【訂正】
平成22年12月27日号の本欄に掲載しました『平成23年度税制改正大綱に基づく計算例』の一部に誤りがありました。お詫びし訂正いたします。

●平成23年4月1日以降に相続が発生すると
相続財産　8,000万円
保険金の非課税金額　0円
（500万円×法定相続人の数（ただし、未成年者、障害者または相続開始直前に被相続人と生計を一にしていた者に限るため、別生計の2人の子は該当しない））
課税財産額　8,000万円－基礎控除額4,200万円（3,000万円＋600万円×法定相続人数）
＝3,800万円

〈誤〉　相続税額　3,800万円×20％－200万円＝560万円

〈正〉　法定相続分で分割したとして、3,800万円×1/2＝1,900万円
各　1,9000万円×15％－50万円＝235万円
相続税額　235万円×２＝470万円