日経 相続・事業承継 フォーラム2015

築き上げた大切な財産を次世代に継承――

グローバルな時代に勝ち抜く資産活用を

今年1月1日から相続税、贈与税などが大幅に改正された。長年築き上げた大切な財産や資産をいかに次世代につなげていくかが大きな関心事となっている。日本経済新聞社クロスメディア大阪営業局では、10月30日、31日の2日間にわたり、大阪市内で「第3回日経 相続・事業承継フォーラム2015」を開催した。基調講演のほか、税務や事業承継などの専門家による講演、ブースでの個別相談会などが行われ、会場は熱気に包まれた。

基調講演

日本経済のゆくえ

早稲田大学ファイナンス総合研究所顧問 一橋大学名誉教授 **野口悠紀雄氏**

大胆な規制緩和で新産業の創出急げ

現下の日本経済の状況を見ると、2014年度は円安により企業利益は増加し、株価は上昇したが、実質GDP（国内総生産）はマイナス成長となった。15年の1−3月期は原油価格の下落などで実質所得が増加し、プラス成長になったものの、4−6月期は実質GDP成長率が再びマイナスとなり、鉱工業生産指数の動きから7−9月期もマイナス成長の可能性が高い。

今後の経済動向は為替レートに左右される面が強い。米国の金利は既に上昇し、日米金利差が拡大したため円安が進んだ。米国が金融緩和政策を実施するのは近いと思われるが、それができるのは先進国の中でも実体経済が堅調なのが、米国だけだからだ。

世界経済の長期的な変化と新産業の台頭を見てみると、新興国、中でも中国の工業化とIT（情報技術）の進展により、1990年代以降、経済環境が大きく変化している。特に高度なサービス産業は大きく成長し、米国経済にも新しい発展が見られる。製造拠点を中国などの新興国に置くなど、世界的な水平分業を行い、業績を飛躍的に伸ばしてきた企業が多い。

現在アップルの時価総額はエクソンモービルを抜いてエクソンの2倍になり、グーグルもエクソンを抜いた。さらに「Uber（ウーバー）」や「Airbnb（エアビーアンドビー）」のようなスマートフォンアプリを使った画期的なサービスも登場し、世界に拡大している。

その一方で日本経済の地位は低下している。90年代中頃をピークに、長期低迷が続き、中国との賃金格差が縮小している。実質賃金を上げるためには従来の産業構造を見直し、米国と同じような経済活動ができる体制にしなければならない。

では日本経済の発展のために何が必要か。1つは人手の確保だ。高齢化の進展により、今後20年間で1000万人の労働力人口が減少することで、深刻な「人手不足経済」になるのは確実だ。今後、医療介護部門の就業者は急増すると予測されるが、これでは日本経済は成り立たない。重要なことは新しい産業分野を生み出し、そこに労働力を注ぎ込むことだ。

そのために今、政府が一番になすべきことは、規制緩和を急ぐこと。新技術やサービスが生まれても、規制のために事業として成り立たないからだ。大胆な改革で日本経済を浮上させることが急務である。

基調講演

日本経済復活の展望

大阪経済大学客員教授 経済評論家 **岡田晃氏**

経済大転換時代こそ自信持ち挑戦を

アベノミクスの評価については様々な意見があるが、私はデフレ脱却と日本経済再生という目標に向かって進んでおり、その効果はこれから徐々に出てくると思っている。

現状認識として、日本経済の大転換時代が始まるという点だ。バブル崩壊から20年以上経ち、その間にも3回、一時的な景気回復期があったものの、底流ではデフレの進行、企業の体力悪化が進んだ。

第2次安倍政権でアベノミクスを打ち出し、循環的な景気回復と構造的な経済の立て直し、デフレマインドからインフレマインドへの転換、失われた20年の脱却が現在図られているところだ。

目に見える形で表れてきたのが有効求人倍率の回復だ。9月は1・24と求職者の数より求人者の数が上回った。また3月期決算の上場企業の利益は2年続けて過去最高となっている。

また各企業は春闘を受けて、定期昇給を含む賃上げを実施するなど、攻めの経営に転換しており、国際的な競争力を取り戻しつつある。着実に足腰も強くなってきている。

もう1つは訪日外国人の増加だ。観光、ビジネスなどを含めた人数だが、2013年に1000万人台を突破し、14年は1341万人、15年は1−9月で既に1448万人と年間2000万人に迫る勢いだ。要因はビザ発行の緩和や円安、そして日本の魅力が高まったからだ。昨年1年間に訪日外国人が日本で消費した額は2兆円に上り、今年は3兆円に達すると期待される。この流れはしばらく続くと思われる。

さて安倍政権は9月、20年に向け、アベノミクス「新3本の矢」を打ち出した。第1の矢は名目GDP600兆円の達成だ。インバウンド効果が3兆円とするとGDPの0・5%を占めることになる。それに伴い、日本人の国内旅行が増え、地方の活性化にもつながる。観光立国として経済を支える基幹産業になる可能性もある。

短期的には景気の調整局面が出てくるのは当然だが、様々な危機を乗り越え強くなってきた日本の底力は失われていない。パラリンピアンの佐藤真海さんの言葉に、「重要なことは何を失ったかではなく、何を持っているかだ」とある。前向きな彼女の言葉にいつも勇気づけられるが、経済大転換時代に入った今こそ、成長のチャンス。自信を持ってチャレンジしよう。

講演

固定観念を捨て、自社株承継を乗り切れ！
斬新な生命保険活用と最新事業承継スキーム

株式会社ジャスト・フォア・ユー 代表取締役
NPO法人 役立つ税理士協議会 理事長
谷 敦氏

経験豊富な専門家への相談が第一歩 谷 敦氏
谷 忠宗氏 まずは基本的な対策からスタートを

税理士法人ガルベラ・パートナーズ
代表社員 税理士
谷 忠宗氏

谷（敦） 円満な事業承継のためには、計画的な生前対策が有効かつ安心だ。先代経営者を中心に、後継者なども一丸となり、早めに対策を打っておくことが重要だ。中小企業の事業承継でポイントとなるのが自社株評価額だ。

谷（忠） 株価を計算する方式には、類似業種比準価額方式と純資産価額方式があり、この2つを組み合わせて算出する。この時、会社区分がポイントだ。大会社、中会社、小会社と規模によって分けられ、大きな会社になるほど株価が低くなり、様々な対策を打ちやすいという特徴がある。

谷（敦） 会社の規模とは、資産、従業員数、売上高の3つで判断される。例えば、従業員を1人増やすだけで会社区分が変わり、結果的に株価が大幅に引き下がった事例もある。自分の会社がどの区分に位置しているのかを把握し、会社区分を上げられないか検討してみるといいだろう。

谷（忠） 類似業種比準価額方式は、配当、利益、資産の3つの要素で計算される。特に利益が与える影響が大きく、この金額が低くなるほど株価が下がる。

谷（敦） 従業員の福利厚生のほか、役員の退職金や従業員の退職金の財務準備のために生命保険を利用する方法がある。保険料が経費として認められ利益を圧縮することで、結果的に株価が下がるケースがある。全額損金の保険は数種類だが、2分の1損金なら種類も豊富だ。

谷（忠） 純資産価額方式の計算方式を知ることでも対策が打てる。これは貸借対照表をそのまま引用するため、考え方は単純だ。保険は解約返戻金に直して評価する。解約返戻率で計算するので、解約返戻率が低いタイミングで解約することで、結果として低い評価額になる。

谷（敦） 保険は途中で失効や減額ができるなど、ある程度コントロールすることが可能だ。加えて、いざという時に役立つという本来の利点がある。最近は従業員の退職金の積み立てなどに活用するケースが増えている。事業承継対策にも活用できるので一石二鳥だ。

谷（忠） ただし、税法などの仕組みをしっかりと把握しながら運用していく必要がある。目的によって活用すべき保険の種類が異なるうえ、解約のタイミングも大事だ。また、持ち株会社化もよく活用されるが、持ち株比率によっては、配当金を受け取る際に課税されることもある。持ち株会社化してすぐに株価が下がるというわけでもないので、事前に先ほどの方式で株価を下げておくことが有効だ。

谷（敦） 保険の専門家に相談することが対策の第一歩。当社でもシミュレーションを無料で行っている。選択肢を広げるためにも、セカンドオピニオンとして活用してほしい。

ジャスト・フォア・ユー ☎06・4801・8539／役立つ税理士協議会 ☎06・6314・6456／ガルベラ・パートナーズ ☎06・6535・8828

講演

～後継者で悩む経営者限定！～
「会社を残すために知っておくべき5つの選択肢」

ゆたか税理士法人 代表 税理士
大浅田 豊氏

理想の結果生み出したM&Aの事例 大浅田氏
白川氏 士業のネットワークで情報共有

一般財団法人M&Aで日本を再編成する会 理事
株式会社楠本浩総合会計事務所 代表取締役
白川 正芳氏

会社には、上場、事業承継、M&A（合併・買収）、清算、倒産という5つの出口がある。中小企業では親族への事業承継を望む経営者が多いが、後継者がいないなどの問題を抱えているケースもある。

そんななか、事業承継からM&Aに切り替えて成功した事例がある。B商事の社長は子どもがおらず、60歳になったら役員に自社株を売って事業を承継し引退したいと考えていたが、株価が高額なため役員が株を買い取ることができず困っていた。取引先である上場企業の会長に相談すると会社を引き継いでくれることになったが、いざ話を進めると先方のファイナンシャルアドバイザーから厳しく指摘を受け、専門知識のなかった社長は自信を喪失してしまった。そこで当社が相談を受けた。

まずは社長の希望を聞き、買い取り企業と対等な立場で要望を主張していった。社長の手取り額が最大になるよう節税スキームを検討し、不動産・有価証券の高値処分などの対策を進めた。話し合いはうまく進み、社長は想定していた以上の金額を手にして引退できた。B商事の従業員にとっては福利厚生の質が向上し、買い取り企業にとってもB商事の商品を一緒に営業して相乗効果が得られるなど、三方よしの結果となった。

こうした事業承継やM&Aには、時間と計画が必要だ。メンタル面を含めて経営者を支えてくれる専門家の相談相手を持ち、早めに対策することが肝要だ。ゆたか税理士法人 ☎06・6484・7705

2013年の集計によると、中小企業の倒産件数は5年連続、前年度を下回っているのに休廃業・解散は過去最多を記録している。たとえ小さな工場でも、世界に誇る技術を持っている会社がある。後継者問題などにより、そうしたものが失われてしまうのは、もったいない。これらを解決する手段としてM&Aを提案したい。M&Aは、会社を売却することで経営者が引退後の資金を確保できるうえ、技術や従業員の雇用、地域経済も守ることができる有効な出口戦略のひとつだ。

M&Aを進めるうえで大きな力となるのが士業だと考える。例えば税理士は企業の財務を把握しているうえ、経営者と頻繁に面談しているので今後の方向性などを聞きやすい。そこで、全国の会計事務所を結び、M&Aに関する情報の共有を目的として当団体を設立した。ネットワークを活用することで、北海道と九州という離れた会社同士を円満にマッチングさせた事例もある。

私はM&Aを「マリッジ&アライアンス（=結婚と同盟）」だと考えている。社会を支えてきた同志として相互信頼による新たな価値を創造することが、M&Aの本質ではないだろうか。

事業承継やM&Aは、どちらも計画性が重要であり時間がかかる。まずは引退後のライフプランなどを明確にしながら、出口対策についてしっかり考えてほしい。M&Aで日本を再編成する会 ☎092・724・0110