

事業承継の
贈与税・相続税が
実質 **ゼロ** になる



特例事業 承継税制 のススメ



MBS特例事業承継税制研究会 会長
KASUYA税理士法人 代表税理士

粕谷幸男



STAR DIVER
BOOKS

オーナー経営者と
顧問税理士の皆さまへ
事業承継を考え始めたら
お読みください。

事業承継の
贈与税・相続税が
実質 **ゼロ** になる

特例事業 承継税制 のススメ

MBS 特例事業承継税制研究会 会長
KASUYA 税理士法人 代表税理士

粕谷幸男



STAR DIVER
BOOKS

目次

プロローグ 会社を未来に残すため、今、大変有利な税制があることをご存知ですか？	6
会社を引き継ぐ2つの選択肢	8
後継者にかかる贈与税・相続税を実質ゼロにする制度	11
Part 1 中小企業のための制度「特例事業承継税制」とは何か	
奥さまと育てた紳士服会社を未来へ託した創業経営者	18
特例事業承継税制がつかないだバトン	20
目的自体が異なる「事業承継」と「M&A」の違い	22
選択肢で異なるリスクとメリット	24
後悔しないためには、違いを理解することが重要	26
今の内に進めておくべき、特例事業承継税制の手続きと注意点	27

少しでも可能性があれば、必ず2年以内に申請を！	29
制度の適用開始後も、定期的な手続きが必要	31
節税シミュレーション	34
特例事業承継税制が普及しない理由とその解決策	41
制度の普及を阻む、税理士に対するリスク	42
税理士のリスクを軽減するクラウドサービスの開発	45

Part 2 事業承継を機に会社をもっと強くしよう

「譲りたいけど譲りたくない現経営者」と	50
「自分に経営者が務まるか不安な後継者」	50
経営者の地位こそが、経営者を育てる	52
元気な内に経営者としての理念を引き継ぐ	53
全国の中小企業診断士と連携し、経営そのものを全面バックアップ	55
「特例事業承継税制研究会」の設立	56

継続的な支援体制の構築 59

「特例事業承継税制研究会」の今後の取り組み 62

Part 3 税理士は何のために存在するのか

税理士として生きて 65

税理士にしかできない仕事とは？ 67

結婚と独立、そして次世代へ 70

納税者の権利、税理士の使命 72

納税者のために戦う税理士でありたい 73

税理士は何のために存在するのか 75

エピローグ 自社を未来へ！ 79

プロローグ

会社を未来に残すため、
今、大変有利な税制があることを
ご存知ですか？

長い年月をかけて育んできた会社を、どのような形で未来に託すのか。企業の経営者が引退に際して必ず直面する、最後にして最大の課題とも言えるのが「事業承継」、つまり会社の引き継ぎに関する問題です。

引退なんて、まだまだ先のこと。そう思う経営者の方も多いかもしれませんが、事業の承継は、いざその時が来ても一朝一夕に行えるものではありません。引き継ぎには数年単

位の準備期間が求められますし、病気や事故によって引退の時期が早まる可能性だってあります。

実際に今、日本企業の99・7%を占める中小企業では、経営者の高齢化と後継者不足が年々進んでおり、事業の引き継ぎ状況が深刻化しています。東京商工リサーチによる調査では、令和3年（2021年）の後継者難による倒産数は381件にも上り、2年連続で過去最多を更新。経営自体は好調であっても、後継者に事業を引き継ぐことができないために、やむなく自らの代で廃業を選ぶというケースが増加しているのです。

生涯をかけて築き上げてきた会社の経営を手放すのには、大きな葛藤や不安などが生じるものです。さらに近年では、新型コロナウイルスの流行による経営環境の著しい変化や景気の低迷など、事業の維持には多種多様な問題が立ちはだかっています。

しかし問題を先延ばししているだけでは、状況はさらに悪化してしまいます。そうした事態を避け、経営者として最後の仕事を理想的な形で成功させるためには、今の内から準

備を進めていくことが重要です。自らの引き際を前もって見据え、今から課題の解決に取り組んでいかなければならないのです。

会社を引き継ぐ2つの選択肢

事業の承継というと、「M & A」を真っ先に思い浮かべる経営者の方も多いかもしれませんが。M & Aは「合併 (M e r g e r)」と買収 (A c q u i s i t i o n)」の略で、会社を第三者に売却することで引き継ぐ方法です。言うなれば会社や事業の売り買いですので、売主である経営者にとっては、事業売却の対価を得ることができるといふメリットがあります。どれだけ好条件で買ってくれる相手を見つけられるかに重きを置いた手段とも言えます。金融機関や仲介会社などのフィードビジネス産業からも積極的な紹介がなされるため、現在では承継の中心的手段になりつつあります。

ただしM&Aは、それまでの経営とは関わりのない他者に事業を引き渡す方法です。果たして自らの理想とするやり方で事業を引き継いでくれるのか、従業員や技術をきちんと守ってくれるのか。その後の経営方針についての保証はないため、不安を感じる経営者の方も少なくないと思います。

しかし事業の承継方法は、M&Aだけではありません。もう1つの方法が、本冊子で取り扱う「事業承継」です。

事業承継では、親族や従業員など、信頼できる相手を自らの後継者にして、会社の経営を引き継ぎます。M&Aと違い、事業を譲渡することで対価を得ることはできません。しかし後継者を育て、納得のいく形で経営のバトンを渡すことができれば、それまで培ってきた会社の価値や魅力、経営理念、ノウハウなどを丸ごとそのまま引き継ぐことができます。つまり、経営者の持っている会社や事業への思いや情熱を次世代へと託し、未来に向けて発展・維持させていくことに重点を置いた選択肢と言えるのです。

しかしながら事業承継を行うには、解決しなければならぬいくつかの課題があるのも事実です。**中小企業にとって最も大きなネックとなるのが、非上場株式の相続税・贈与税の問題です。**

事業を承継するということは、経営権と共に自社の株式を後継者に譲渡することでもあります。そのため、会社を引き継いだ後継者には、譲渡された株式の価値に応じた税金の支払い義務が発生します。先代の経営者が健在の内に会社を引き継いだ場合には贈与税として、先代の経営者が亡くなった場合には相続税として課税され、通常であれば株式の3割から5割の税額を負担しなければなりません。

それに対してM&Aでは、売却の対価として経営者の手元に現金が残る上、後継者が納める税額も2割程度に抑えることが可能。M&Aばかりが盛んに紹介される一因にもなっています。

また、上場株式であれば市場に売ること、税金の支払い資金を確保することもできませんが、非上場会社の株式は市場で取引をすることができません。場合によっては自分や親族の財産を切り売りすることで、税金を負担するケースも考えられます。

そのため事業承継には事業を託される側の後継者やその家族にも大きな不安がのしかかってしまいます。実際に家族の猛反対で承継を断る後継者候補も、少なくはありません。

後継者にかかる贈与税・相続税を実質ゼロにする制度

こうした税金の負担を軽減し、中小企業の事業承継を国として後押しするために設けられたのが「特例事業承継税制」です。承継時に発生する非上場株式の贈与税・相続税の負担を実質ゼロにすることができ、事業承継に関心のある経営者や後継者にとっては、非常に有利な仕組みです。

例えば株式評価が10億円を超えるような会社であれば、贈与税・相続税にも数億円の税金がかかってきます。これがネットとなり引き継いでくれる人はいないと承継を諦める経営者も本制度を適用すれば非課税、つまり0円で承継することができるのです。企業には少しでも多くの税金を納めてほしいという国の原則的な考え方からすれば、贈与税・相続税の実質負担ゼロは非常に画期的な取り組みです。そこには中小企業に、長く事業を維持・発展させることで日本経済を支えてほしいという考えが根幹にあります。

この特例措置は、令和6年（2024年）3月までに書類を提出する必要があるため、**事業承継を考える中小企業にとっては、まさに今がチャンス**というべきタイミングを迎えています。

それにも関わらず特例事業承継税制は、本来この制度を必要とする中小企業経営者にきちんと理解され、活用がなされているとは言い難いのが現状です。

その最も大きな理由には、管理・手続きの複雑さが挙げられます。

この制度を活用するためには、事業の引き継ぎが済んだ後も、長年にわたって一定の要件を守り、定期的な手続きを行わなければなりません。そうすることにより、贈与税・相続税の支払いが猶予、つまり先送りされ、最終的には免除される仕組みだからです。しかし、この管理が必要な期間に万が一、報告や届出にミスや漏れがあった場合には、免除される予定だった税金の支払義務が全額、しかも利息付きで生じてしまいます。

こうしたリスクがあることから、企業の納税をサポートする税理士サイドにとって、特例事業承継税制の活用は敬遠される傾向にあるのが事実です。しかし、きちんとした管理さえなされれば、中小企業にとって非常に有利な制度であることは間違いありません。私自身も一税理士として、お客さまである経営者にとっての本当の利益とは何かを考えるのであれば、この制度は積極的に活用されるべき選択肢であると強く思っています。そうした思いから私は、専門家の方々と協力して令和3年（2021年）に「特例事業承継税制

研究会」を立ち上げ、本税制の理解促進と普及に努めています。

私は本冊子を、会社の引き継ぎに不安を感じている中小企業経営者の方々に向けてはもちろんのこと、それを支える税理士の皆さんにも向けて書いたつもりです。

長年にわたり会社を経営してきた経営者にとっては、事業承継であれ、M & Aであれ、廃業であれ、いずれの選択肢を選ぶにしても、その決断には並々ならぬ覚悟が伴います。そうした経営者の覚悟に寄り添い、本人が心から納得できる決断をサポートするのは、税理士という職業が持つ大きな使命の1つだと思えます。

経営者の皆さまが情熱を注いで存続させてきた会社や事業には、独自の技術やノウハウなど、かけがえのない価値や魅力がたくさん備わっています。それを次世代に引き継ぎ、未来に残していくことは、社会全体にとっての大きな利益と言っても過言ではありません。そのための特例事業承継税制が、どのように活用できるのか。経営者の皆さんと税理士

の皆さん、それぞれが抱える悩みや不安の解消に、本冊子が少しでも役立ってくれれば嬉しく思います。

MBS特例事業承継税制研究会会長

KASUYA税理士法人代表税理士 粕谷幸男

Part 1

中小企業のための制度

「特例事業承継税制」とは何か

特例事業承継税制は、中小企業の事業承継を促進するために定められた、税制面における支援制度です。従来の事業承継税制（一般措置）の制約を大幅に緩和、より使い勝手の良い10年間限定の特例措置として、平成30年度（2018年度）の税制改正で新たに設けられました。

具体的な内容としては、それまで最大3分の2に制限されていた、制度を活用できる株式の数が、**特例措置では全株式**となり、その評価額に対して支払いが猶予・免除される税金の割合も**贈与税100%・相続税80%から贈与税・相続税とも100%**となっています。

つまりこの特例措置を適用すると、事業承継時に発生する非上場株式の贈与税および相続税が全額猶予されるのです。必要な手続きさえ取れば、最終的には納税が免除されるため、実質的には非課税で、自社の非上場株式を後継者へ移転することが可能。特に株価の評価が高い会社にとっては、非常にメリットの大きい制度と言えます。

莫大な納税資金を用意する必要も、株価対策のために利益を圧縮するような必要もなくするため、その分の資金を新事業や新製品へ投資することが可能です。このようなメリットから、会社を引き継いだ後継者が税金の負担を心配することなく、経営そのものに集中できるような体制を敷くことができます。

それでは皆さまに、この特例措置の具体的な利用イメージを掴んでいただくため、まずは実際に私が顧問を務めたクライアントの事例をご紹介しますと思います。

奥さまと育てた紳士服会社を未来へ託した創業経営者

私のクライアントの1人に、東京でとある紳士服会社を創業し、長年にわたって経営してこられた社長さんがおりました。その方は元々、戦後間もない大阪の地で、丁稚奉公も同然の状態から若くして繊維業界に飛び込み、苦労を重ねて経験を積んでこられた方です。

戦後といえば、日本人の生活が大きく変化していった激動の時代。繊維業界にも大きな波が押し寄せます。戦前には制限されていた人々の服装も和服から洋服に変わり、サラリーマンが着る背広も一般に広く普及していきました。

そうした中、東京に拠点を移し、ご結婚された奥さまとの共同経営で紳士服会社を設立。以来、身を粉にして働き、2億円〜3億円の年商を上げるまでに会社を成長させてこられました。

ただおふたりには、お子さまがいらっしやいませでした。残念ながら奥さまに先立た

れ、ご自身もがんを経験するなど高齢を迎える中で意識したのが、事業や資産の承継問題です。個人資産については甥御さんに託すことで決着がついたのですが、事業の行く末については深く悩んでいました。

できることなら、信頼できる仲間に会社を継いでほしい。大阪から出てきた東京の地で、亡くなられた奥さまとふたり、手塩にかけて育て上げてきた、かけがえのない会社です。自分一代で終わらせたり、他人に売却するのではなく、何とか信頼できる人に託すことで後世に残したいと思うのは、ごく当たり前の心情と言えるのではないのでしょうか。

引き継ぐお子さまがいらっしゃらない場合、後継者は通常、従業員の中から探すこととなります。しかし後継者探しは一筋縄で行くものではありません。幸いにもこの会社では、取締役の1人が後継者候補となったのですが、そこから実際に会社を引き継ぐまでには、大きな障害を乗り越えなければなりませんでした。

そもそも後継者候補には、果たして社長の期待に答えられるだろうか、社長のそれまで

の苦勞や功績、そして会社への思いを知っているからこそ、経営を引き継ぐには、大きな不安やプレッシャーが付きますといえます。

特例事業承継税制がつかないだバトン

それに加えて重くのしかかってくるのが、経済的な負担です。

この紳士服会社のケースでは、そのまま自社株を承継した場合、約9千万円の相続税がかかる計算でした。実際に第三者が株を買うとなれば、その評価額は約2億円にもなる額でしたが、9千万円だって決して簡単に負担できるような金額ではありません。

会社は無借金で経営していましたが、この先どうなるかは誰にも分かりません。後継者候補の奥さまやご家族から「そんな税金を請け負って、この先、会社が傾いたらどうするの!？」と、猛反対の声が上がったのも、仕方のないことと言えます。

そこでご提案したのが、事業承継税制の特例措置です。この制度を適用すれば、株式にかかる9千万円の税金を実質ゼロにすることが可能。税負担に対する不安を払拭し、後継者が事業運営に専念できる状態で、バトンを渡すことができるのです。社長や後継者はもちろん、最終的には後継者の奥さまも事業承継を受け入れてくれました。

こうして特例事業承継税制を活用することで、奥さまと育てたその会社は後継者へ無事引き継がれることとなりました。その後、創業経営者である社長は、会社の存続を見守りながら、天寿を全うされました。

このように特例事業承継税制は、会社や事業そのものだけでなく、その歴史やドラマ、経営者がそこに込めた思いや考えも、一緒に引き継ぐための制度だと私は考えています。

9千万円もの税額となる株式の承継は、私にとっても大きな責任が伴う仕事でした。しかし、経営者人生最後となる社長の望みと向き合い、それをかなえることに貢献ができた

した。一税理士として、誇らしい仕事ができたと心から感じています。

目的自体が異なる「事業承継」と「M&A」の違い

特例事業承継税制の具体的な仕組みを紹介する前に、プロローグでも触れた「事業承継」と「M&A」の違いについて、あらためてご説明しておきたいと思います。

既に述べてきたとおり「事業承継」は、親族や従業員など、特定の相手を後継者に立てて、会社を引き継いでもらう方法です。事業を承継するということは、経営権や株式だけでなく、金融機関への担保や連帯保証人としての個人保証なども引き継ぐことを意味します。

先ほど例に挙げた紳士服会社は無借金経営でしたが、もしも会社が借金を抱えている場合には、その負債額の保証も後継者が通常引き継がなければなりません。また、経営者の

立場からすれば、会社を後継者へ無償で引き渡すということでもあります。

一方の「M & A」は、会社や事業の一部を第三者に売却することで、引き継いでもらう方法です。売却には、「株式譲渡」を行うのが最も一般的です。自ら保有している会社の株式を対価と引き換えに譲り渡すことで、買い手に経営権を承継します。原則的には株主と経営者が変わるだけなので、会社の事業や資産、従業員はもちろんのこと、負債なども含めて全てを引き継いでもらうことが可能です。

売主である経営者の立場から見れば、会社を売って現金化することができる。つまりお金が入ってくるわけです。ここに事業承継との大きな目的の違いがあると言えます。

選択肢で異なるリスクとメリット

事業承継とM&Aは、どちらの手段が正しい・正しくないというものではありません。例えば有望な事業を持っているものの、借入を多く抱えている状態なので、自分の死後を考えて家族に迷惑をかけないためにM&Aで会社を売りたい。こういった気持ちは、経営者の切実な心情として、よく理解できるものです。

また経営者によっては、会社のために個人資産をほとんどつぎ込んでしまっているパターンもあるでしょう。自己所有の不動産などもなく、年金だけでは引退後の生活が不安という場合にも、M&Aであれば手元にお金を残すことが可能です。

ただ注意したいのは、市場取引のない非上場株式の評価額は、その会社の経営状況や将来の稼ぐ力などを含めた、相手との交渉による相対的な企業価値によって算出される点です。いわば、それまでの経営の成果が通信簿のように評価されて値段が決まるわけです。

自分の作った会社がいくらで売れるのか？ M & Aにチャレンジする経営者は多くいますが、希望条件を受け入れてくれる買い手が簡単に見つかるとは限りません。また、うまく売却できたとしても、社員全員で築いてきた会社の対価が、株主であった経営者に還元され株主ではない従業員等には還元されないという点に違和感を持つ人がいるのも事実です。

そして何よりも気を付けておかなければならないのが、基本的にM & Aで会社を売却した後は、経営には一切タッチできなくなってしまうという点です。取引の段階では信用できると思った相手でも、将来は分かりません。それまで培ってきた技術や理念、大切にしてきた従業員やお客さまを、売却先の経営陣が最後まで守り抜いてくれるという保証は、残念ながらどこにもないのです。

その点、事業承継であれば、代表権こそ失いますが、事業を引き継いだ後も経営に関わっていくことが可能です。会長であったり、相談役であったり、従業員であったり、関わり方はさまざまですが、引退後も後継者と共に事業の育成を見守っていくことができます。

後悔しないためには、違いを理解することが重要

つまり、M & A は、あくまでビジネス。買い手側の立場からすれば、メリットがあるからこそ、わざわざお金を出して事業を引き継ぐのです。

ちなみに、実際に M & A を行うに当たっては、専門業者への相談料や仲介手数料などの費用も支払わなければなりません。大手専門業者の成功報酬は売手会社の売却代金の 5 % で、最低 2 千万円とも言われています。さらに、売却によって得た対価にも所得税などの税金が発生しますので、売り手側にも決して負担がないわけではありません。

事業承継で会社を後世に残した方がいいのか、M & A で手元に現金を作った方がいいのか、どちらを選ぶべきかは状況によって、また経営者それぞれの考え方によって変わります。どちらが良い・悪いというものでは、決してありません。経営者人生の締めくくりに後悔のない選択をしていただくためにも、まずは両者の違いをよく理解していただくこと

が重要です。

今の内に進めておくべき、特例事業承継税制の手続きと注意点

ここからは実際に特例事業税制を適用するに当たっての、具体的な手続きの流れを見ていきたいと思います。

まずは実際に納税を猶予・免除してもらえるのか、制度を利用するための条件（適用要件）について確認しておく必要があります。基本的には非上場株式会社が本税制の対象となりますが、厳密には事業承継についてのルールを定めた法律「経営承継円滑化法」の規定に則した中小企業の内、一定の要件を満たしている会社でなければ、制度を活用することはできません。

具体的には業種ごとに資本金と従業員数の規模に上限が設けられており、そのどちらかが範囲内に納まっていることが求められます。といっても最大で、資本金3億円・従業員数900名まで認められている業種もあり、かなり大規模な会社も非上場であれば対象に含まれます。

また、生計を別にする従業員が1名以上いることや、年度ごとに売上が計上されていること、有価証券の配当や預金の利息のみで収入を得ている資産管理会社ではないことなど、事業実態についてもクリアすることが必要です。その他にも、譲渡を受ける後継者に3年以上の役員経験が求められるなど、さまざまな条件が細かく定められています。

そのため実際の申請に当たっては、税理士や専門家と共に、自社が本制度を利用できるかどうか、確認するのがいいでしょう。なお申請時の書類には、中小企業庁に認定された税理士や会計事務所など「認定支援機関」による所見も添付しなければなりません。

自社が本制度を適用するとどれだけメリットがあるのか、事前に猶予額のシミュレー

シヨンなども行つた方が効果的ですので、事業承継に関心があるのであれば、まずは専門家に相談してみることをおすすめします。

少しでも可能性があれば、必ず2年以内に申請を！

制度の適用について確認できたところで、真っ先に行わなければならないのが「特例承継計画」の提出、つまり申請書類の提出です。ここで注意しておきたいのは、特例事業承継税制が期間限定の特例措置である点です。制度の適用期間は既にスタートしていて、平成30年（2018年）1月から令和9年（2027年）12月31日までの10年間ですので、それまでの間に承継を実行すれば前述してきたように、納税が全額猶予されます。

ただし、特例承継計画（つまり申請書類）については令和6年（2024年）3月31日までに提出しなければなりません。当初は開始から5年以内だったのが、新型コロナナ

ウイルスの影響なども踏まえ1年間延長されましたが、それでも提出期限はあと2年に迫っています。期限が再度延長される可能性もなくはありませんが、現状としては2年以内に書類を提出しなければ、特例措置を利用することはできず、従来の一般措置しか利用することができなくなってしまうのです。

しかしながら計画書の作成自体には、そこまで時間がかかるわけではないです。実際の承継は令和9年（2027年）12月までに行えば構いませんし、計画書を提出したからといって、必ず承継を実行しなければいけないというわけでもありません。

つまり、**何年か後に事業承継を行う可能性が、ほんのわずかでもあるのであれば、今以内に書類だけでも出しておくことが、何よりも重要だということ**です。特例承継計画は都道府県の担当窓口へ提出すると、審査を経て2カ月程度で確認の通知を受け取ることになります。ただし確認を受けた後でも納税猶予の適用が開始される前であれば、計画内容の変更が可能。後継者を変更することもできます。最終的にはM&Aを選択したって構いま

せん。とにかく書類さえ提出していれば、適用の権利を得ることができるのです。

制度の適用開始後も、定期的な手続きが必要

その後のプロセスとしては、後継者との間に株式贈与契約書を作成し、贈与を実行すれば承継は完了。実際に納税猶予を受けるための手続きとして「特例贈与認定申請書」を都道府県へ提出すると共に、贈与税の申告と納税猶予の申請等を期限内にして、初めて、贈与税の猶予が始まります。

その後、承継者である先代経営者が亡くなると納税猶予が終了し、贈与税の免除が決定します。しかし納税が猶予されていた株式は、このタイミングで先代経営者から後継者への相続財産へと切り替えられ、今度は後継者に相続税の支払い義務が発生します。そのた

め贈与税免除の手続きと相続税の納税猶予への切り替えを兼ねて、都道府県に「切替確認申請」を提出。そこからは、相続税の猶予が開始されます。この相続税の納税猶予は、後継者の死亡または次の後継者への贈与の際に免除されます。

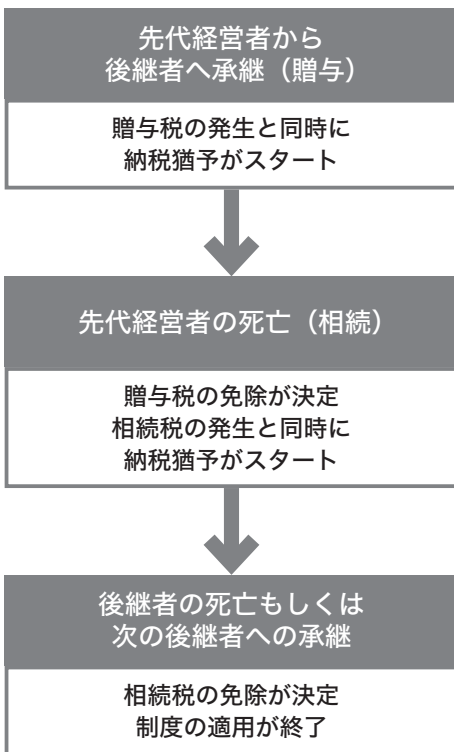
つまり、**ここまでのプロセスを全て経ることで、ようやく全ての支払い義務が完全になくなるという仕組みです。**この間、適用要件の維持と都道府県への定期的な報告を行わなければなりません。

なおこの特例措置では、引き継いだ事業が途中で継続困難となり、会社がなくなってしまう場合にも、納税猶予額は免除されることになっています。

ここまでが事業承継と納税猶予の大まかな流れです。

「年次報告書」や「継続届出書」など、必要な書類が届出期限までに提出されなかった場合には納税猶予が取り消され、その全額を利息付きで支払わなければなりません。後ほど

■特例事業承継税制による
贈与税・相続税の納税猶予・免除の流れ



※贈与による承継の前に先代経営者が死亡した場合には、相続税の納税猶予から制度の適用を開始することが可能。

詳しくご説明いたしますが、これは非常に重い措置となりますので、届出に漏れなどがな
いよう適用管理には細心の注意が求められます。

節税シミュレーション

それでは実際に特例事業承継税制で納税が猶予された場合、どれくらいの節税効果があるのか、具体的な例を挙げて見てみましょう。

事例●1 後継者候補に十分な納税資金がない場合

まずは昭和49年8月に設立された、製缶・板金・鉄骨工事業を営む会社の事例です。創業者である先代経営者の病気をきっかけに、平成7年より先代経営者が会社を承継。当初は純資産がマイナスだったものの、鉄骨工事業に注力することで黒字化を果たし、年商4億〜7億円にまで会社を成長させました。

先代経営者の家族は、配偶者である妻と娘が2人。次の後継者候補には、次女の娘

婿が選ばれました。しかし、ここでネックとなったのが贈与税・相続税の納税負担です。財産の贈与には、その金額に応じて最大で55%の税率が課税されます。今回のケースでは1株当たり2万1千392円の株式を2万株承継するため、株価は合計4億2千784万円です。また、株式以外の個人資産には3千万円の不動産と、本人申し出額で3千万円程度の金融資産があったため、総財産の合計は4億8千784万円になりました。

血族以外の承継には、税額の2割が加算

株式は後継者が全て承継。その他の個人資産は、先代経営者の配偶者が全て相続することになりましたが、後継者が負担する税額は、控除などを差し引いても2億4千281万5千円に上ります。

さらに後継者候補である次女の娘婿は、先代経営者の血族ではないため、民法で定められた「法定相続人」には当てはまりません。その場合は税額に2割が加算されるため、最終的には2億9千137万8千800円もの金額が課税されることとなります。

後継者候補がこれだけの税額を支払うには、経営者としての報酬だけでは難しく、個人財産を処分するか、延納を選択しなければなりません。仮に報酬を引き上げて納税を可能にしたとしても、個人の財産形成もできず、相続税の支払いのために人生の多くを費やすこととなります。後継者候補が引き継ぎを躊躇するのも、無理はありません。

しかし特例事業承継税制を適用すれば、この莫大な税額が免除されるわけです。実際にこちらの会社では、制度を利用して承継計画を進めることになりました。

先代経営者も平成25年には後継者と代表取締役を交代。平成29年には取締役も退任し、現在80歳を迎えられました。所有株式の承継はまだ完了していませんが、特例承継税制を適用して、贈与ないし相続を実行していく予定です。

事例●2 適用外の会社が特例事業承継税制を利用する場合

続いては、不動産賃貸業を営む会社の事例です。不動産の家賃収入によって成り立っている会社は、先に述べた「資産管理会社」に該当するため、通常であれば特例事業承継税制の適用対象にはなりません。

しかし資産管理会社であっても、事業内容を拡張し要件を満たすことができれば、本税制を利用することが可能です。ここでは、その具体的な方法について見ていきます。

例となるのは平成5年に設立された年商約7千万円の会社で、元々は遊技場を営んでいましたが、後に事業転換して不動産賃貸業を営んでいます。経営者は現在73歳。1億5千万円ある個人資産は妻に全額相続し、株式については娘を後継者として遺贈する計画を立てています。

現時点における会社の純資産は7億円で、それを相続税評価ベースに換算す

ると3億6千万円となります。株式の35%は既に娘が所有しているため、残り2億3千400万円が相続税の対象となります。

後継者候補である娘は、妻と前夫の間に生まれた子どもであり、経営者とは血縁関係がないことから法定相続人には該当しないため、その分の2割加算も含めると、最終的に娘は合計で9千600万円を納税する必要があります。

なお会社では現在、賃貸用の物件を建築するため銀行からの融資を受けていますが、10年後にはその借入も完済する予定。また、その賃貸物件は駅前という好立地のため路線価も高く、将来的には株式の評価額がさらに上がることが予想されます。娘に株式を相続する際には、その税負担を少しでも軽減させたいと考えています。

事業実態要件を満たすか、特定資産の割合を減らす

しかし賃貸物件のように自社で使用していない不動産は、有価証券や現預金などの金融資産と同様に「特定資産」と呼ばれ、そういった資産が会社の総資産の70%

以上を占める場合は、資産管理会社に当てはまってしまいます。そのため、このままの状態では特例事業承継税制を利用することができません。

そこで考えられるのが、事業形態の拡張です。 実は資産管理会社であっても、従業員が5名以上いる（後継者と同一生計の親族を除く）、事務所や店舗を所有または賃借している、商品販売等の事業を3年以上継続している、という3つの要件を全て満たせば、本税制の適用対象となることができます。あるいは事業資産の割合を増やし、特定資産の割合を70%未満に減らすことでも、本制度の適用を受けることが可能です。

具体的な手段としては、従業員5名以上の事業会社を買収するか、事業用の不動産などを購入するといった選択肢が考えられます。しかしここで注意しなければならぬのが、事業の拡張による経営リスクです。

要件を満たすために買収した会社が赤字の場合や、購入した事業資産からの収益が少ない場合には、投資した金額の回収が難しく、会社の収益性自体が下がってしまいます。また、投資した固定資産に対しては減価償却が年ごとに行われるため、資産価

値としての経理上の金額は徐々に減少していきます。するとその分、一度は引き下げた特定資産の割合が再び増加。何年後かには70%に近づくため、適用要件を満たし続けるには、事業資産へのさらなる投資を行わなければなりません。

このように投資額の回収や将来の収益性、その後の管理のことなども考慮すると、無理に特例事業承継税制を利用せず、贈与税や相続税を支払った方がよいケースも出てきます。今回ご紹介した会社では、事業会社の買収か投資用事業資産の購入の検討をしていますが、実際にどれだけのメリットが得られるのか、シミュレーションを重ねながら慎重に話を進めています。

ともあれ、**特例事業承継税制の適用外だからといって必ずしも本税制を利用できないわけではありませんので、適用の効果やリスクも含め、まずは税理士などの専門家に相談してみる事が重要です。**

特例事業承継税制が普及しない理由とその解決策

特例事業承継税制は優れた制度であるにもかかわらず、全国の中小企業の数から見ても実際に適用されている件数が明らかに少なく、実は普及があまり進んでいないという現状があります。その大きな理由には、31ページで述べたように要件維持などの管理が長期にわたって必要なこと。そして管理に不備があつた場合には、重いペナルティが課せられることが挙げられます。

既にご説明したとおり、特例事業承継税制では、納税猶予が開始した後も定期的な報告や届出を行い、一定の要件を満たし続けなければなりません。経営環境の悪化などが発生した場合には、再申請なども随時必要です。

一つひとつの内容自体はそれほど難しいものではないものの、手続きが複数に及び、また厳格な書類の提出が求められるため、期日や課題の管理が煩雑になってしまいます。し

かも最終的な納税の免除は、後継者の死亡時か次の後継者への引き継ぎ時、もしくは会社がなくなる時なので、それまでの間、長期にわたって管理し続けなければなりません。そのため後継者が若ければ若いほど、管理期間も長くなります。

通常の税制であれば手続きに多少のミスがあっても、追加徴税などで後から納税すれば済んでしまうことも多々あることです。しかし事業承継税制では、そうはいきません。最悪の場合には納税猶予が取り消され、猶予されていた贈与税・相続税の全額にプラスして、利子税や延滞税などの追徴金についても、支払義務を負うことになってしまいます。

制度の普及を阻む、税理士に対するリスク

このような管理・手続き上のリスクから、企業や経営者のみならず、それ以上にその会社をサポートする税理士が制度の活用には消極的になってしまっている。そうした実態が、

この制度の普及を妨げる大きな要因となっています。

本税制は元来、中小企業庁と商工会議所と税理士会の三者で作った制度です。つまり本来であれば、私たち税理士が自ら普及させていけないといけない制度でもあります。

しかし万が一、税理士の過失によって納税猶予が打ち切られてしまった場合には、税理士側がその損害賠償責任を負わなければなりません。税理士職業賠償責任保険を適用することも可能ですが、納税猶予額と追徴金を合わせると、それだけではとてもカバーしきれない膨大な額になることも予想されます。

企業にとっては素晴らしい制度でも、長期にわたる管理の手間と損害賠償のリスクを考えると、税理士にとっては報酬にとっても見合わない仕事とも言えます。ただでさえ税理士は、広範囲にわたる細かい税制改正などにも、日々対応しなければならぬ職業です。負担やリスクばかりが大きい本制度に、積極的に取り組もうとする税理士が少ないのも無理

はありません。

むしろ少なからぬ税理士が、企業に対する本税制の提言を避ける傾向にあるのも事実です。場合によっては企業側が本制度について税理士に相談をしても、そのリスクばかりを強調して説明することで、税理士側が制度の利用を断念させるよう誘導してしまうケースもあり得ます。実際に私が承継のお手伝いをしたクライアントにも、「本制度はリスクが高くて使いづらいもの」と、詳しい内容を理解する前から決め付けてしまっている経営者さんがいました。

企業の立場からすれば、顧問税理士は全幅の信頼を置いて納税を任せているプロのスペシャリストです。その信頼する専門家から否定的な意見が出てしまえば、その選択肢を諦めても仕方ありません。

実のところ私自身も、この制度の税理士への前向きな普及については頭を悩ませてきました。しかしながら特例事業承継税制は、ルールを守ってきちんと管理さえ続けられれば、

事業承継を行う中小企業にとって、非常に有益な制度であることは間違いありません。私たち税理士を信頼してくれる企業のメリットを考えれば、税理士側からも積極的に提案されるべき選択肢だと私は考えています。

税理士のリスクを軽減するクラウドサービスの開発

なんとか本制度のリスクを軽減し、企業はもちろん税理士の不安を和らげるような工夫ができないものか。そんな悩みがある日、私の顧問先企業であるIT会社のEnMan Corporationさんにご相談したところ、「リスク管理のために、情報共有ができるクラウドソフトを開発してみてはどうか」とのご提案を受けました。

もしかしたら管理の手間やリスクを減らすことができるかもしれない。そこで共同での開発を依頼、完成したのが、事業承継税制リスク管理ソリューションソフト「えんまん事

業承継」です。

企業と税理士、さらに金融機関などの支援機関が、クラウド上で連携して情報を共有できるシステムで、パソコンやスマートフォンからいつでも手続きのスケジュールや進捗を確認することができます。また、報告書や申告書の提出期限が迫ると、関係各位にメールやアラートを送信して届出漏れを防ぐほか、要件維持のための定期モニタリングや、主要要件の自動判定および提出書類の自動記入などにも対応。継続管理の手間とリスクを大幅に軽減するサービスです。

もちろんリスクをゼロにすることは不可能ですし、システム自体にもまだまだ改善の余地があるかもしれません。しかし、これまで1人で管理を担わなければならなかった税理士の重責を、いくばくかは軽くすることができる。そうした思いから、このソフトは開発されました。

ところで、そもそもリスクというものは、どんな業種であれ事業を行う企業であれば、避けては通れないものです。

自動車ひとつをとっても、一歩間違えれば大きな事故を起こしかねません。燃料タンクに少しでも不備があれば、大爆発を起こす可能性もあります。排気ガスによる環境汚染も深刻な問題です。そのように危険性をはらむものは、そもそも最初から使うべきではない、というのも確かに1つの考え方です。しかし、そういった危険性をどうしたら安全なものにできるのか。リスクに向き合いチャレンジを続けてきたからこそ、電気自動車や自動安全ブレーキといった進化が生まれ、今の車社会や自動車産業の発展があるわけです。

自動車業界に限らず、クライアントである経営者の方々は皆、それぞれのリスクを自らの企業努力で乗り越えることによって会社を存続させてきています。そうした企業からの信頼を受け、その歴史や物語を未来へつなぐお手伝いができるのも、税理士冥利に尽きるものだと思います。ならば企業を税制面からサポートする税理士も、知恵を出し合ってリスクを乗り越えていかなければならない。それが私の税理士としての考えです。

本書を読んでこのサービスに興味を持った経営者や税理士の方がいらつしやいましたら、ぜひ気軽にお問い合わせをいただきたいと思います。また、もしも顧問をお願いしている税理士が、特例事業承継税制の利用に前向きでない場合には、ぜひこのサービスの活用を提言してみてほしいと思います。このシステムが、少しでも本制度に対する皆さまの不安を払拭できれば幸いです。

ここまでの内容で、特例事業承継税制の税務面におけるメリットや特徴をご理解いただけたかと思えます。しかし本制度を利用する本来の目的は、単に税金が猶予・免除されれば、それで良いというものではありません。情熱を注いできた会社をより良い形で後進へ引き継ぐこと。そして引き継いだ会社を末長く安定させ、未来へ向けて発展させていくこと。それによって社会に対し、中小企業を持つ価値や魅力を還元していくことこそが、事業を承継する経営者の共通の願いではないでしょうか。次のパートではその点に触れます。

Part 2

事業承継を機に 会社をもっと強くしよう

未来の社会に向けて自社をよりよい形で後進に引き継ぐという大きな目的を達成するには、税務面以外にもさまざまな課題を解決しなければなりません。このパートでは事業承継を真の成功に導くには、何が必要なのか考えていきたいと思えます。

「譲りたいけど譲りたくない現経営者」と「自分に経営者が務まるか不安な後継者」

中小企業の事業承継がうまく進まない大きな理由の1つには、経営者自身の承継に対する葛藤が挙げられます。

経営者にとって人生をかけて経営してきた会社は、自らの分身とも言える存在です。その身を引くことの寂しさは、計り知ることができません。たとえ相手が信頼できる後継者だとしても、引き継ぎには迷いが生じて当然です。まだ若すぎるのではないか、もっと苦勞させたほうがいいのではないか……。不安は尽きません。

一方、会社を譲渡される側にとっても、経営は未知の世界です。先代の経営者が苦勞して築き上げてきた会社を引き継ぐには、大きな覚悟が求められます。果たして後継者としての責務を果たせるだろうか。自分が社長になって業績が落ち込むようなことになったら、どう責任を取ればいいのか。引き継ぎへの戸惑いやためらい、家族や従業員の将来に対す

る不安など、さまざまな悩みが頭をもたげます。

つまり経営者と後継者、双方の抱える葛藤が、事業承継の促進を阻害する大きな要因となっているのです。

経営者の中には、不安のあまり「後継者には楽して経営者になってもらいたくない。自分と同じような苦労を味合わせてからでない」と経営者は務まらない」という根性論的なスタンスに陥ってしまう方も少なくありません。また、先代経営者の中には、自分が会社を承継したときに相続税を払っているため、後継者も払うべきだという前例踏襲主義を唱える方もいます。事業承継税制で後継者が支払わない猶予金額を会社の事業に使えるメリットがあるという事実を、先代経営者は忘れていきます。

もちろん後継者に対する心配の気持ちから来るものですが、経営者としての苦労や責任、リスクばかりが強調されると、かえって後継者の不安やプレッシャーが増し、承継への道が遠のくばかりです。

経営者の地位こそが、経営者を育てる

しかし私は、後継者が経営者にふさわしい能力を身に付けるための最短ルートは、「経営者」という地位ではないかと考えます。

当然のことですが、実際に社長に就任しない限り、社長としての実績を積むことはできません。経営者の中には「後継者にふさわしい人材がいらない」と悩む方もよくいらっしゃいますが、ある意味では仕方のないことと言えます。どれだけ知識があつたとしても、実際にその立場に立って経験を積まない限り、経営者としての自覚を持ち、成長していくことは不可能だからです。つまり経営者という地位を与えることこそが、後継者を一人前の経営者に育てていくのです。

前述のとおり特例事業承継税制は、期間限定の特例措置です。今の内に準備を進めなければ、相続税・贈与税の納税猶予を受けられなくなってしまうです。後継者の税務的な不安

を軽減するためには、今こそが承継を推し進める最高のタイミングと言うことができます。

不安はあるかと思いますが、M & Aと違って事業承継は、会社を引き継いだらそれでおしまい、というものではありません。代表権が後継者に移った後も、先代の経営者は会長や相談役など、新たな立場で後継者をバックアップし、事業の行く末を見守ることが可能です。今こそが葛藤を断ち切るチャンスと捉え、ぜひとも建設的な方向へ歩みを進めていただきたいと思います。

元氣な内に経営者としての理念を引き継ぐ

「まだまだ自分がやれるから」と、承継を先のことと考えている経営者の方もいらっしゃいます。特に近年では新型コロナウイルス感染症の影響により、ビジネスを取り巻く環境自体が大きく変化しつづつあります。

現在の混乱した状況下では、承継に向けた具体的アクションをなかなか起こせずにいる会社も少なくないでしょう。いつかは必ずその時が来ると分かっているながらも、承継問題については先延ばしにしてしまうケースがますます多く見受けられます。

ただ見方を変えれば、新しい価値観が押し寄せている今だからこそ、それらを積極的に受け入れ、取り入れる感性を持った、若い世代が力を発揮するチャンスとも考えることができます。現経営者からすると、「今この状況で、無責任に経営を押し付けるわけにはいかない」と思うかもしれません。しかし自らが元気で体力のある内に代表を譲り、後継者を立派な経営者に育て上げるのも、会社の将来にとっては重要な責務です。

後継者に前向きな気持ちで事業を引き継いでもいい、会社をさらに発展させていってもらうためには、経営者としての理念や喜び、やりがいや楽しさをきちんと伝え、それを実感してもらわなければなりません。そのためには後継者にそれができる立場を与え、積極的にチャレンジしてもらい、それを一歩後ろから支えてあげることが重要なのです。

もちろん、うまくいくばかりとは限りません。そのためにも、事業承継の時点から、経営を成功させるためには何が必要なのか。どうしたら失敗のリスクを減らすことができるのか。経営者と後継者、そして彼らを支える税理士もまた、考えていかなければなりません。

全国の中小企業診断士と連携し、経営そのものを全面バックアップ

会社を譲る側と譲られる側、それぞれの不安を払拭し、理想的な形でバトンを受け渡すためには、両者に対するさまざまな支援が必要です。特例事業承継税制もその1つです。税理士として、他にも企業のためにお手伝いできることはないだろうか、と考えてきました。税理士にできることは限られていますし、広範囲に及ぶ課題を税理士だけでサポートすることは到底不可能です。

「特例事業承継税制研究会」の設立

そこで考えたのが、税理士と各分野の専門家が連携することによって、経営者と後継者を総合的に支援するネットワークの必要性です。あくまで税理士や会計事務所は、税金や経理、ファイナンスなどの課題解決に専念。その他の課題については、それぞれの専門家が解決を後押ししてできるような組織です。

経営者としての経験が浅い後継者も、こうしたネットワークがあれば、経営についての基本的なセオリーや管理すべき数字や情報の把握に関して、ノウハウを学ぶことができます。また、重要な意思決定に際しても、専門のアドバイザーに相談することが可能。安定経営に向けて指導を受けることができれば、余計な不安を抱えることなく事業に取り組み、いずれは自信を持って経営ができるようになるはずです。

このように経営者と後継者の両者が、安心して会社を引き継ぐことのできる支援体勢を

作らなければならぬ。そうした思いから令和3年（2021年）に発足したのが、「特例事業承継税制研究会」です。

前述したEnMan Corporationさんと開発したクラウドサービス「えんまん事業承継」の存在を知った株式会社MBS Networksさんが、我々の事業承継に対する取り組みに興味を示してくださり、同社の全面的なご協力の下、研究会を立ち上げるに至りました。

MBS Networksさんは、経営支援のコンサルティング会社で、全国の会計事務所と顧問先の中小企業に対し、各分野の専門家をコーディネートすることで課題解決の支援を行っています。特筆すべきは、彼らが「中小企業診断士」を中心とした会社であるという点です。

中小企業診断士は、経営コンサルタントに関する唯一の国家資格です。経営コンサルタント自体は世の中に無数に存在していますが、その数から比べると公的資格を持った中小

企業診断士はごくわずかです。つまり彼らは国に認められた経営コンサルタント集団ということができます。

さらに同社は、各専門家とも幅広い関係を築いています。事業承継にまつわる経営面の課題解決を目指すには、適任とも言える心強い味方です。実は税理士はその業務の領域上、司法書士や弁護士、行政書士といった士業の方々とは関わりがあるものの、中小企業診断士の方とは意外と接点がないものです。

もし中小企業診断士と連携し合うことができれば、今まで税理士単体ではサポートすることのできなかつた、承継時の後継者教育や人事についての問題など、さまざまな課題解決を担うことが可能になります。

ありがたいことにMBS Networksさんには、事業承継に関する課題に対して、中小企業診断士だからこそその役割があるはずだとおっしゃっていただけ、私の考えに賛同してくださいました。

継続的な支援体制の構築

このように全国の税理士や会計事務所と、中小企業診断士および各分野の専門家がチームを組むことで、企業の事業承継を総合的かつ継続的に支えていくのが、この「特例事業承継税制研究会」の目的です。

通常の場合、経営に関するコンサルティングはプロジェクト単位でのオーダーが基本となるため、そのプロジェクト終了後の経過については業務の範囲外となってしまうことがほとんどです。しかし事業承継に関しては、それだけでは不十分です。

会社の引き継ぎが完了した後も、まだ経験の浅い後継者が直面するさまざまな課題に対し、先代の経営者と共にサポートを継続していく必要があります。そうでなければ、本当に事業承継が成功したと言えるかどうか、分からないからです。

税理士と中小企業診断士の連携は、中小企業に対して多くのメリットをもたらせるはず

です。中小企業診断士は、実際にあった数々の経営事例の研究結果から、最適な問題の解決方法を見つけ出す、いわばケーススタディの専門家。個々の状況に応じた的確なアドバイスを提供することができます。

もちろん、先代の経営者が実際の事業経験を通して培った独自の知識やノウハウは何よりも大切なものです。しかし後継者にそれらを全て伝えるのには、それなりの時間が必要になります。本人がそうしたノウハウを身に付けるまでの間、中小企業診断士がいれば、より大きく幅広い、新たな視点から経営について学ぶことができます。私たちのネットワークを活用し、後継者へ適切なアドバイスや教育プログラムの提供を行うことができれば、たとえご本人に特別な能力や経験がなかったとしても、最低限の安定した経営ロジックを身に付けることができます。

また、実際にMBS Networksのスタッフさんたちがそうですが、中小企業診

断士は、大企業でのサラリーマン経験を経てから資格を取得するケースが非常に多いのも特徴的です。中小企業に対して的確なアドバイスを行うための専門的な知識や経験を得るには、実際に企業という組織の中で採まれ、組織のルールや会社のスタイル、事業の何たるかを身をもって学ばなければなりませんからです。

一人ひとりがそうした経歴を背景に持っているため、一口に中小企業診断士といえども、得意とする領域は人それぞれです。事業再生を得意とする人もいれば、人事が得意な人やファイナンスに強い人、生産管理で強みを発揮する人など、キャリアごとに異なる長所を持っています。

こうした個性や経験値を適材適所で、中小企業が抱える課題のテーマごとに生かすことができるのも、この研究会のメリットの1つです。特に承継問題に悩む企業は、その内部にデリケートな課題を抱えていることも多く、1つきっかけを間違えただけで、それ以降の引き継ぎがスムーズに運ばなくなってしまう可能性があります。

そうした失敗を避けるためには、支援者側が課題に対して適切な解決策を提示し、企業

側に安心感を与えることが極めて重要になります。各自の個性を生かすことで、1人の中小企業診断士に任せきりにするよりも、コンサルティングの精度を高められるのが、この組織ならではの強みと言えます。

「特例事業承継税制研究会」の今後の取り組み

特例事業承継税制研究会では今後、クラウドソフト「えんまん事業承継」を活用しながら承継支援サービスを展開し、2年間で約200社の承継支援を行うことを目指しています。その目標を達成するため、全国の税理士や会計事務所、また中小企業経営者や経営コンサルタントなどを行う支援者などに向け、定例の研究会も開催して参ります。事業承継の課題や問題点、企業支援に役立つ制度の紹介などをテーマとしたセミナーを月額会費1万円で月1回程度、オンラインを中心に開催する予定です。

既に事業承継税制を活用して顧問先への承継指導を行った経験を持つ税理士・会計事務所には「エキスパート会員」として、事例の公開やスキームの紹介など、実務的なアドバイスを担っていただきます。また、まだ経験はないものの事業承継税制を提案・活用し、顧問先企業を支援したいとお考えの税理士・会計事務所には「研究会員」として、本税制への理解を深め、その普及促進を担っていただきたいと考えています。

同研究会では中小企業診断士や専門家の方々とのネットワークを駆使し、中小企業はもろろんのこと、それを支える税理士や会計事務所の皆さまの課題解決にも貢献したいと思っています。その結果、事業承継を果たした中小企業がさらに大きく発展していく手助けをするのが、我々の最終的な目標です。もしこの活動に少しでも興味を持ってくださいましたら、ぜひ私どもまでお問い合わせをいただきたく存じます。

Part 3

税理士は

何のために存在するのか

ここまで本冊子では、特例事業承継税制について、また、事業承継そのものについて、一税理士の立場から見えたメリットや課題、そしてその解決策についてご紹介してきました。しかし一口に税理士と言っても、仕事に対するスタンスは人それぞれです。中には税理士がなぜここまでしなければならぬのかと疑問に感じる方がいても、おかしくはありません。

そこでこの章では、私自身の税理士としての考え方について、少し掘り下げてお話しさせていただきたいと思います。

税理士として生きて

まずは私の経歴について、簡単にご紹介させていただきます。

私が税理士という仕事を初めて意識したのは、都内の都立第一商業高校で商業科目の勉強をしていた頃のことです。と言っても、当時はそのまま就職するのか、それとも進学するのかも決まっておらず、将来については何となくの漠然としたイメージしか持ち合わせていませんでした。

何しろ当時は職業を選ぶほうにも、今の時代のようにたくさんの方の選択肢が用意されているわけではありません。ましてや私が生まれたのは昭和24年、いわゆる戦後のベビーブーム世代。仮に大手企業や銀行に入りたいと思っても、どこかにコネクションを持っているか、著名な一流大学に通うエリートでなければ、ほとんど可能性がありませんでした。しかし本音を言えば、そもそも大企業で働くということ自体に、全く魅力を感じていなかったのが正直なところです。

結果的に私は進学を選び、今はなき公立の短期大学、都立商科短大へ入学。そこで税理士になるために必要な受験科目を学ぶこととなりました。しかしながら、あくまで学生の身分です。知識としては頭に入っても、税理士の実際の仕事については想像もできませんでした。

ただ、税務について学んだことにより、普段の日常生活を送る中でも、商店街の人々や町工場の人たちが、どのように商売を行っているのか、少しずつ興味が湧いてくるようになりました。例えば当時は八百屋さんに買い物行くと、お金をざるに入れて保管している。会計は一体どうしているのか、在庫管理や帳簿はどうやって管理しているのか。世の中の商売に対する見方が、変化していったのです。

振り返ってみると私の実家では、父親が魚の行商を営んでおりました。行商ですから店舗ではなく、魚を自転車に積んで売り歩くという、非常に小さな商売です。決して裕福とは言えない環境でしたが、そうした父親の仕事を身近に見ていたことが、もしかしたら影

響しているのかもしれませんが。せっかく働くのなら、こうした商売を行う人たちの役に立ちたいと思うようになったのです。

税理士にしかできない仕事とは？

その後、大学を卒業した20歳の私は、東京都の公務員試験を受け、ひとまず公務員となりました。私の配属は「出納事務所」という、都の会計を統括する部署。帳簿の作成などに従事しました。

東京都という組織や公務員としての働き方を知るという意味では良かったかもしれませんが、本来役に立ちたいと思っていった人たちと接する機会があるわけではないではありません。これでは大企業に勤めているのと変わらないではないか。そうした思いから公務員の職を辞し、税理士になる決意をいよいよ固めたのです。

そうして昭和46年、税理士試験に無事合格した22歳の私は、親戚からの紹介により、内のある税理士事務所に勤務し始めました。業務は近所のクライアントさんの経理や税務が中心です。

仕事は楽しいものでした。ただ当時はまだ、計算はそろばん、帳簿も手書きの時代です。とにかく苦労したのは、計算に間違いがあつた場合に、それをどうやって見つけるかということです。場合によっては間違いの原因がなかなか見つからず、残業になることもしばしば。今ならパソコンで一発ですが、当時はどこに間違いがあるのかを見つけるのが、とにかく大変でした。

その当時、事務所によっては多少の間違いなら、「いいや」で済ませてしまうところもあったらうと思います。ほんの少しの金額の間違いでは、税金としては大した差が出るものではないからです。しかし私が勤めた事務所は、決してそれを許しませんでした。もしも若い時にそれが一度でも許されていたとしたら、今頃「まあ、いいや」が癖になっていた

かもしれませんが。最初に勤めた事務所で、「まあ、いいや」で済ませない体質を叩き込まれたことは、私の税理士としての基礎になっています。

一方で2年、3年とその事務所で働く内に湧き上がってきたのは、「税理士だからこその仕事は、一体何だろう」という疑問です。

事務所には30名ほどの職員がいたのですが、税理士の資格を持っている職員は所長と副所長、そして私の3名だけでした。他の職員は資格こそありませんが皆ベテランで、ルーティーンの業務をきちんとかなし、お客さんからも信頼を得ていました。ただ、税法を体系的に学んできたわけではないため、法律の正確な解釈に基づいて行うべき基本的な作業が、勘や経験則によって行われていたのです。

税理士でなければ税理士事務所を作ることにはできないものの、ただルーティーンの仕事をおこなうだけなら、税理士資格は必ずしも必要ではありません。そうした状況において自分は将来的に税理士という資格をどのように生かしていくべきなのだろうか、と考え始め

たのです。

結婚と独立、そして次世代へ

そうした疑問を抱いた私は、税理士のための勉強会に参加するようになりました。そこで出会ったのが、後の妻であり同志とも言うべき女性税理士です。その当時、税理士業をしている女性の数は本当にごくわずか。彼女は私の10歳年上でしたが、そんな中で仕事を続ける彼女は、憧れの先輩でもありました。

彼女からの薫陶や勉強を続ける中で気が付いたのは、税理士の役割とは、納税者を守ることだということです。この価値観は彼女とも共通するもので、私たちは自然な流れで結婚し、そして2人で事務所を作ることになりました。

そして昭和53年、東京都世田谷区の用賀で設立したのが、現在の前身となる粕谷税務会計事務所です。以来この地で、税理士としての歩みを進めて来ました。

結婚・独立以降で大きな転機と言えるのは、平成20年に個人事務所を法人化し、現在のKASUYA税理士法人に改めたことです。この法人化の一番の理由には、私自身が事業の承継問題に直面したことが挙げられます。

税理士の仕事を長年続け、やがて来る自らの引退を意識し始めた時、思い浮かんだのは、事務所の引き継ぎについてでした。当法人には4名の税理士が在籍していますが、私名義の個人事務所では、彼らに事務所を引き継ぐことはできません。しかし税理士法人にすれば引き継いでもらうことができる。そうすれば、私が引退した後もクライアントは新しい税理士をわざわざ探さずに済むのです。そのための手段として法人化を選びました。

実際にスタッフが引き継ぐかどうかはまだ分かりませんが、一緒に働いている以上は、私の持っている知識や技術、理念は伝えることができる。その上で次の世代は、自分たち

の個性と考え方で事務所を運営していくものだと思います。その結果、今とは違った事務所になっているかもしれないませんが、それは仕方のないことです。より良い事務所にしていくことを願って、任せるしかないと思っています。

納税者の権利、税理士の使命

自分のこれまでの歩みを振り返ってみると、「どうすればお客さまの事業に、メリッットをもたらすことができるか」ということが、私の税理士人生の核となるテーマだったように思います。

事業を行う経営者には、納税者として税金を支払う義務があります。世の中を支えていくために、憲法で定められた大切なルールです。しかし税法で定められた範囲以外の税金まで負担する必要は当然ありませんし、経営者には義務を負う以上、納税者としてメリッ

トを得るための「権利」についても、しっかり意識していただきたいと思うのです。それを実現できるように努力していくのが、私の税理士としての使命だと考えています。

納税者のために戦う税理士でありたい

税理士の中には納税者の権利というよりは、むしろ税務署の見解をきちんと守ることが大切だというスタンスの方もいらっしゃいます。もちろん、それも決して間違いではありません。

しかし、そもそも税理士という資格は、「税法」という法律を取り扱うためのもの、つまり法律分野の資格です。一般的には混同されがちですが、実は公認会計士のような会計分野の専門家として、監査証明する資格ではありません。

公認会計士の場合は、企業の作成した財務諸表が適正なものかどうか、細かく定められ

たルールの中で厳しく監査を行わなければならないため、処理の緻密さや正確性が一番に求められます。

一方、税理士が専門としているのは、税法という法律です。法解釈を含め、企業に対して税務に関する業務全般を担当するのが、その役割。つまり会計士より、むしろ弁護士と同じ分野の職業と行うことができます。

事実として法律上の規定においては、弁護士は全ての法律事務を対象職務としているため、税理士と同様、税法に関する業務も行うことが許されています。とは言うものの弁護士には、法解釈以外の業務、つまり税法に必ず付随してくる会計や所得計算といった税務処理についての知識までは問われていません。そのため弁護士が実際に税理士業務を行うことは難しく、現実には税理士が、言うなれば法律の特殊領域として、専門的に業務に当たっているのです。

士業として法律を専門に扱うからには、それこそ弁護士がそうであるように、依頼者の立場に寄り添い、時には権力と戦う場合があってもおかしくはありません。もしも税法の解釈を巡って、クライアントに不当な不利益が生じるようなことがある場合には、たとえ相手が権力であろうとも、全力で立ち向かわなければなりません。

そうでなければ税理士は納税者にとって、単に税金を国に支払うためだけの存在になってしまいます。したがって税理士という職業には本来、納税者の権利を守るための職務が、初めから内包されていると言えるのです。

税理士は何のために存在するのか

税理士は、クライアントが納税という形できちんと義務を果たせるよう手助けすると同時に、納税者が持っている権利を守り抜くという、士業としての社会的使命を背負って

います。納税者に義務ばかりが課されるようなことがあつては、絶対になりません。だからこそ、納税者であるクライアントの皆さんのメリットを第一に考えて業務に当たるとい
うのが、税理士としてのあるべき姿だと私は信じています。

この冊子を通してご紹介してきた、特例事業承継税制に対する一連の取り組みも、そうした私自身の理念に基づくものです。

確かに特例事業承継税制は、税理士にとってリスクの大きな制度ではありません。しかし税理士という職業の存在意義を考えた場合、単純に「リスクがある・ない」、「儲かる・儲からない」といった価値基準で、仕事を区別するべきではないと思います。もちろん税理士だってビジネスです。独立した法人である以上、自分の力で食べていかなければなりません。

しかしながら税理士は、あくまで独占業務です。たとえ税法を知り尽くし、税務を完璧にこなせるような人がいたとしても、資格を持っていない一般の方であれば参入してくる

ことはできません。つまり競合相手と呼べるのは、基本的に同じ税理士だけです。そう考えれば、一般企業のような厳しい競争社会に身を置かれているわけではないのです。

我々、税理士のクライアントである中小企業経営者の方々は皆、本当に過酷なビジネスの世界で戦っています。自ら会社を興して、それを成功させられるのは10人に1人いるかどうかという確率です。必死の努力にも関わらず、時代や世の中の流れとマッチングせず、夢半ばで倒れていく会社がほとんどです。

特に私と同世代の、今まさに承継問題に直面しているベビーブーマーの経営者は、そうした厳しい現実を30年40年と長年にわたって戦い抜き、社会の発展に貢献してこられました。私にとっては同世代の同志という以上に、尊敬できる師と言っても過言ではありません。

そうした経営者の方々には、本人が心から望む形で経営者人生を締めくくっていたきたい。そのためのお手伝いが少しでもできるのであれば、税理士として生きてきた自分に

とって、これほど嬉しいことはありません。

先行きが見えない今の世の中の状況は、確かに税理士にとって難しい時代かもしれません。しかし中小企業にとっては、それ以上に難しい時代です。私自身も税理士として、そうした時代を何とか生き抜こうとする経営者の皆さまの気持ちに寄り添いながら、自らの使命に向かって挑み続けていきたいと考えています。

エピローグ

自社を未来へ！

中小企業庁が平成30年（2018年）に作成したレポート「事業承継に関する現状と課題について」によると、中小企業経営者の平均引退年齢は、中規模企業で67・7歳、小規模事業者では70・5歳まで上昇推移していることが報告されています。

その一方で、事業承継の準備状況についてのアンケートでは、「既に準備をしている」と答えた会社は、経営者が70代・80代の場合でも過半数を下回る結果となっており、承継問題の難しさと厳しい状況が浮き彫りになっています。中小企業を取り巻く近年の状況から考えると、これらの状況は、ますます深刻化していることが予想されます。

この冊子を読んでくださった皆さまの中にも、今まさに引退について悩んでいる経営者

がいらっしやるのではないでしようか。果たして自分が引退する際、生涯をかけて必死で育ててきた会社は、一体どうするべきなのか。経営者であれば悩んで当然の、最後にして最大とも言える難題です。

本冊子で紹介した特例事業承継税制は、そうした経営者人生の総決算とも言える最後の大事な事を、本心から納得できる形で終えるための選択肢としてご紹介したものです。もちろん事業承継だけが正しい選択肢とは限りません。

しかしもしあなたが、自らの手で築き上げてきた会社を後進に託し、未来に向けて事業を引き継いで行ってもらいたいと思うのであれば、事業承継に関する迷いや悩みを少しでも和らげられるよう、私も全力で支援させていただきたいと考えています。

会社の未来を最終的に決断できるのは、経営者であるあなただけです。

最終的にどのような選択肢を選ばれるとしても、経営者人生の締めくくりを後悔のない

ものにするためには、今しかできないことがあるはず。自らのためにも、また苦楽を共にした従業員のためにも、まずは未来への第一歩を踏み出していきたいと思えます。

既に述べてきたとおり、実際に事業承継を実行するに当たっては、経営者の皆さまはもちろんのこと、会社を引き継ぐ後継者の皆さまにも、またそれを税務面で支える税理士の皆さまにも、大きな不安とプレッシャーが伴います。しかし経営者と後継者、そして税理士の三者が互いに連携し合うことができれば、必ずや会社をより良い未来へ導いていけると思えます。

私どもが立ち上げた特例事業承継税制研究会では、中小企業診断士をはじめとした専門家の方々とネットワークやクラウドソフトを活用することで、そのためのバックアップを行って参ります。承継問題にお悩みの企業の方がいらっしゃいましたら、ぜひお気軽にご相談いただけますと幸いです。

また、企業それぞれの事情や状況に応じ、臨機応変なサポートを行っていくためには、

企業を支える税理士さんの存在が欠かせません。少しでも興味を持ってくださった税理士さんがいらっしやいましたら、ぜひお力を貸していただきたく存じます。

最後になりますが、中小企業の皆さまがこれまでに築いてこられた独自の技術や知識、理念やノウハウは、社会全体にとってかけがえのない財産です。そうした貴重な財産を未来へ向けて末長く残していくためにも、本冊子が少しでも皆さまの気持ちを知るくし、前向きな一歩を踏み出すための一助となることを願っております。

粕谷 幸男（かすや ゆきお）

MBS 特例事業承継税制研究会会長。KASUYA 税理士法人代表税理士。特定行政書士。昭和46年税理士試験に合格。昭和48年税理士登録。昭和53年に独立して粕谷税務会計事務所を開業。平成11年東京税理士会常務理事に就任。平成20年KASUYA 税理士法人を設立。平成14年4月より横浜商科大学非常勤講師。著書に「相続と税の実務に関する32ポイント」（共著、令和元年、日本加除出版）、「租税原理から税制改革を検証」（共著、平成16年、法律文化社）など。

事業承継の贈与税・相続税が実質ゼロになる

「特例事業承継税制」のススメ

2022年7月5日発行

著者 MBS特例事業承継税制研究会 会長

KASUYA税理士法人 代表税理士 粕谷幸男

編集・制作 株式会社スタータイパー

構成 高千穂圭吾

ブックデザイン 村岡志津加 (Studio Zucca)

