

長野県松本市中上 9-9

TEL : 0263-33-2223 FAX : 0263-33-2396

長野県長野市栗田 292 番地

TEL : 026-291-4153 FAX:026-291-4163

HP : <http://www.narusako.co.jp>

- ライフ・セトルメント
- 事業承継計画を作成していませんか？
- 建設業の事業承継
- 10年前に発表された経営戦略論「ブルーオーシャン戦略」
- 義援金等に関する税務上の取扱い

ライフ・セトルメント

少子化と世界最速の高齢化社会の進展は、私たちの身の回りに大きな変化を与えています。平均寿命が延びる一方で、子供達に親の面倒をみる余力が減り、親自体も元気なうちは子供の世話にはなりたくない意向で高齢者のみの世帯が増え続けています。したがって年金制度のみならず老後を支える様々なサービスが必要とされています。

その一つがライフ・セトルメントです。一言で言えば生命保険の転売です。生命保険料が支払えなくなったり不要だと感じたときに解約したり払済にするのではなく、保険金を受け取る権利を第三者に売却するというものです。車や家のように生命保険契約を売却して現金化する手段が米国や英国・ドイツには存在していることに驚きました。しかも解約返戻金よりも高く買い取ってもらえるのだそうです。売却金額は売却時の生命保険加入者の健康状態や契約の経過年数などにより異なりますが、平均すると終身保険の通常の解約返戻金の3~4倍になるそうです。日本においても不動産や預貯金に続いて生命保険は家庭の財産、相続財産の重要な地位を占めていますので、もしこれが有利な金額で転売できる市場が形成されたとしたら、老後の不安を取り除く一つの大きな施策になり、金融機関など新たな収益源になることも期待されます。日本でも住宅ローンなどの借入については転売されており、また住宅に住み続けながら、住宅を転売するリバース・モーゲージも認められていますので検討の価値は十二分にあると思います。

日本では定期付終身保険が圧倒的に多く販売されていました。掛け捨て部分が多いので、見直しをし、終身保険部分を増やした人も多いと思います。しかし終身部分は貯蓄の性格を持ち、保険料も高いため、安定的に払い続けるのも大変です。車や不動産のように転売できる二次市場があれば、保険料が高くても老後の備えとして現在の保険料を高くして現役世代も生活保障を考えることもできると思います。生命保険の買い取りをする機関投資家にとっても、他の投資商品のように経済情勢や株価、金利情勢などの影響を殆ど受けない安定した投資運用先になりますので、買い取る側にとっても非常にメリットの大きな制度になるはずです。

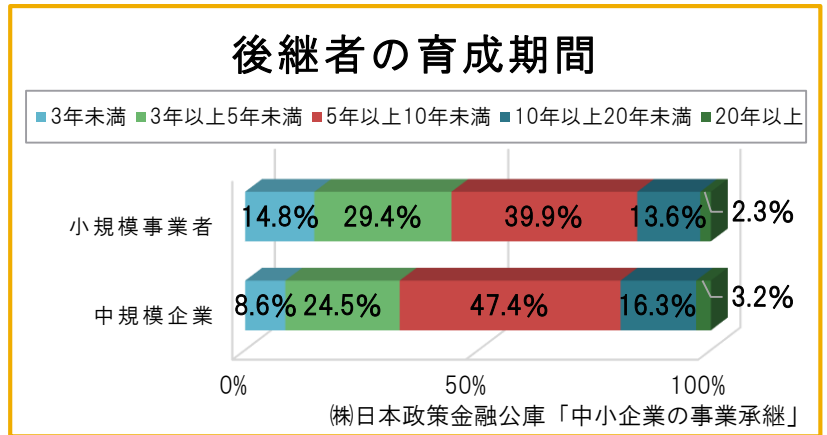
しかし日本では生命保険を転売できないことはありませんが、保険会社が第三者に対しての転売は認めていないので実質的にできません。重病で働けなくなった人が約3,000万円の保険には加入していて解約すると28万円だけしかもらえないので、849万円で第三者に売却しようとしていました。この受取人の変更を保険会社が認めず裁判となり敗訴しています。ただし、法整備を早くすべきだという付帯意見があったのがせめてもの救いです。

米国では1911年に最高裁で生命保険の譲渡は自由である旨の判決が出されています。外科手術の資金を必要とする男性患者が医師に自分自身の生命保険の権利を売却しました。1年後にその男性が死亡し医師が生命保険金を受け取ろうとしたら拒否されたという事件です。公序良俗に反するようなケースでなければ、生命保険は投資や自己貯蓄の性格を持っているので財産権に関する通常の性格を生命保険証券にも付与する事が望ましいという旨の画期的な判決でした。米国ではこの判決により生命保険は私有財産であり他の財産と同様に所有者の意思により自由に処分できるようになったのです。これに続き法整備が行われ、税法においても転売益に対する課税がニューヨークやカリフォルニアなど州税単位では免税とされていましたが、1996年には連邦所得税を無税にする立法がされています。2006年には会計基準のルールも定められています。

人の生死をビジネスの対象にして良いのかという批判もあるのですが、米国最高裁の判決の趣旨、生命保険は財産権であることを踏まえ、世界最速の高齢化社会に対応する一つの仕組みとして日本もライフ・セトルメントを導入する必要があるなど感じます。またこのように、日本には無い商品やサービスに、我々経営者はアンテナをはっている必要があるのではないのでしょうか。 成迫 升敏

事業承継計画を作成してみませんか？

現在の経営者の平均年齢は 60 歳を超えており、次の世代へ事業を引き継ぎたいとお考えの経営者は多いのではないのでしょうか？実際に後継者を育成するにはどのくらいの期間が必要でしょうか？調査によると小規模事業者で最も多いのは 5 年以上 10 年未満、次に 3 年以上 5 年未満という結果になっています。後継者を育成するには 3～10 年かかると考えられます。また、他の調査では「事業承継した経営者の平均年齢」は 50.9 歳で、「事業承継のタイミングとしてちょうど良かったと感じる年齢」は 43.7 歳で 7 年の開きがあります。事業承継は後継者の育成期間を考え、意識して少し早めに始める必要があります。後継者の年齢が若いほど事業承継後の業績は良くなっているというデータもあり、これは若い経営者ほど成長意欲や投資意欲が強く、結果的に業績の好転に繋がっていると考えられます。



中小企業の事業承継のタイミング

	事業承継のタイミング			参考
	もっと遅い時期の方が良かった	ちょうど良い時期だった	もっと早い方が良かった	
現経営者の事業承継時の平均年齢	38.5 歳	43.7 歳	50.4 歳	50.9 歳

※1 最近 5 年間の現経営者の事業承継時の平均年齢
中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」より

それでは事業承継計画の進め方を具体的に見ていきたいと思います。

- ① 後継者を決め、家族会議等で家族の理解を得る
- ② 経営者と後継者が自社の現状分析を基にした話し合いを行う
現経営者は会社の理念や今後の方向性、後継者に対する期待を伝え、後継者の事業に対する考え方や今後の方向性を聞き取りする。そのギャップを確認し十分な意見交換を行い、ギャップを解消するための課題を明確にする。
- ③ 後継者に経営者としての自覚を持ってもらい、能力開発を行う
業務での実績を積むため各部門をローテーションさせ、最終的には現場で責任ある地位（工場長・事務長）に就き、社内に対して後継者であることを明確にアナウンスする。また、外部のセミナーや勉強会に参加し経営者に必要な幅広い知識を習得させる。
- ④ 社外関係者への理解と協力
取引先に後継者決定の挨拶を行い取引先との人間関係を構築していく。金融機関に対しても事業承継計画や事業計画を説明する。役員会に後継者も同席し、会社の財務状況を確認し、今後の方針や会社の意思決定に参加する。
- ⑤ 株式や事業用資産の確保と他の相続人への配慮
安定した経営を行うための過半数の株式を確保し、事業用不動産（特に土地建物）についても後継者が所有することが望ましい。そのためには売買・生前贈与・遺言等で株式や事業用資産を後継者が承継できるようにし、後継者以外の相続人に対しても法定相続分の確保に努め、さらには相続税シミュレーションを行い、納税資金を準備する。

以上の内容を時系列にまとめて事業承継計画書を作成し、毎月 1 回、経営者と後継者で進捗状況を確認し課題を整理した上で対策を検討します。こういった計画的な取り組みが円滑な事業承継に繋がってきます。是非、この機会に事業承継計画を策定してみたいと思いませんか？ただ、親族内承継においては経営者と後継者が親子であるが故に難しい面がありますが、第三者が同席することによって対話を促進することができます。「そろそろ事業を引き継ぎたい」とお考えの方は一度担当者へお声掛けください。

生田 宏明

建設業の事業承継 ～経營業務管理責任者の要件を満たすための準備はお済ですか？～

建設業の経営者の方より、「近々社長を後継者に引き継ぎ、自分は退きたいと思っている」というご相談を頂きました。しかし、この企業様での建設業許可(以下許可)における経營業務管理責任者(以下経管者)は社長であり、社長以外で経管者要件を満たせる人がいませんでした。つまり社長が常勤の取締役を退いてしまうと許可を持たない会社となってしまい、ということでした。今まで「経管者＝社長」であることが当たり前だと思っていたため、足元をすくわれたように感じたそうです。そこで今回は許可の維持という観点から、経管者に関する今後の備えについてご案内します。

<経管者の位置づけ・望ましい状態>

許可を維持するためには経管者という立場が必要です。経管者になるためには5年間又は7年間の取締役経験、若しくは7年間の経営者補佐経験が必要です。ほとんどの企業様で「経管者＝社長」であると思います。社長が退任をお考えになった時に、社長以外で経管者要件を満たせる人がいなかった場合、当たり前であった許可は、実は当たり前ではなかったことに気づかされます。

では「経管者＝社長」でなければならないかということ、そうではありません。要件さえ満たしていれば社長以外の取締役でも可能ですが、許可の維持や適正量の受注を考えると、「経管者＝社長又は後継者」が望ましい状態だと言えます。例えば、社長退任後、後継者ではない取締役経験の長い社員を経管者にする、その社員の病気や引き抜き、離反による退職で、許可の維持が危ぶまれます。また、経営者以外が経管者であると主任技術者要員が少なくなってしまう、工事場所又は規模によっては応札の機会を逃してしまうかもしれません。こうしたリスクに備えるためにも、「経管者＝社長又は後継者」であることが理想です。

<注意が必要な企業様の特徴>

下の項目に当てはまる場合には注意が必要な可能性があります。是非ご確認下さい。

- 取締役に登記されているのは社長のみである
- 後継者候補には前職含め、建設業での取締役経験がない
- 工事請負契約の決裁、実行予算・仕入支払の決裁、銀行への資金調達交渉などの重要な業務を全て社長が行っている

チェックが付き、対応の必要がある場合、どのようにすれば良いのでしょうか？

<経管者要件の概要と対応策>

7年間の取締役経験さえあれば、全業種の経管者要件を得ることができます。5年間の要件もありますが、維持できる許可業種に制限が出る可能性があります。そのため7年間の取締役経験を理想にし、まずは後継者候補の方を取締役に登記することをお勧めします。もし、取締役に未登記であった場合には、経営者の補佐経験を証明できれば経管者になることができます。しかし、こちらも維持できる許可業種に制限が出る可能性と、証明が非常に難しいという点がありますのでご注意ください。

会社の将来をお考えの際は、許可への対応状況も含め確実な見直しをして頂きたいと思います。細かい点で注意しなければならない点やご説明を省略した点がいくつかあります。詳細やご不明な点は監査担当者までご相談下さい。

飯島 渉

今でも通用する 10 年前に発表された経営戦略論 「ブルーオーシャン戦略」

ブルーオーシャン戦略とは INSEAD (欧州経営大学院) 教授の W・チャン・キム氏とレネ・モボルニュ氏が 2005 年に著した経営戦略論です。競争の激しい既存市場を「レッドオーシャン (赤い海、血で血を洗う競争の激しい領域)」、競争のない未開拓市場を「ブルーオーシャン (青い海、競合相手のいない領域)」とし、後者を切り開くべきだと説いています。「競争が少なく儲かる」ところがあったとしても、それは「楽勝に参入」できるものではありません。ウォークマンのみならず音楽レーベルまで保有し、最も iTunes 的なものの近くにいたソニーですらできなかったのですから、いかに大変なことかわかります。ブルーオーシャンとは「今の事業領域」の延長線上にあるものであり「今の事業と関係ない濡れ手に粟の楽勝市場」ではありません。ブルーオーシャンの定義には「今ない需要の創造」が含まれるわけですが、全く知らない事業領域で「今ない需要」を創造するのは大変なこと。今の事業のすぐそばにある「業際ビジネス」が大切なキーワードです。

高木 幹夫

義援金等に関する税務上の取扱い

このたびの平成28年4月の熊本地震により被災された皆様には心よりお見舞い申し上げます。事務所通信を読まれている方の中には、被災地を支援するために寄付を行ったり、これから行おうと考えている方、また、災害に備えて会社で非常用食料の備蓄を行おうと考えている方がいらっしゃると思います。そこで、今回はこれらの税務上の取り扱いについてご紹介します。

1. 義援金又は寄附金などを支払った場合

(1) 個人の方の取扱い

個人の方が義援金等を支払った場合は、所得税の寄附金控除又は寄附金特別控除の対象となり得ます。支払先ごとの取り扱いは下表の通りです。

(2) 法人の取扱い

法人が義援金等を支払った場合は、寄附金に該当します。法人税法上、寄附金については全額の費用処理が認められない場合がありますが、義援金等の場合には、全額費用処理される「国等に対する寄附金」又は一般の寄附金より費用処理枠が大きく設定されている「特定公益増進法人に対する寄附金」に該当する場合があります。支払先ごとの取扱いは下表の通りです。

支払先の区分	個人の方（所得税）	法人の方（法人税）
県災害対策本部	寄附金控除	全額費用処理
日本赤十字社 (平成28年熊本地震災害義援金口座)	寄附金控除	全額費用処理
認定NPO法人	寄附金控除又は 寄附金特別控除	一般の寄附金より大きな費用 処理枠での費用処理
公益社団法人 公益財団法人	寄附金控除又は 寄附金特別控除(一定の場合)	一般の寄附金より大きな費用 処理枠での費用処理
NPO法人 人格のない社団等（下記を除く）	控除なし	一般の寄附金の費用処理枠で の費用処理
募金団体(NPO法人等) →最終的に地方公共団体へ拠出	寄附金控除	全額費用処理

(3) 寄附したことを証する書類

上記の取り扱いを受けるためには、個人の場合は確定申告書に下記書類を添付又は提示する必要があります。法人の場合には、同様の書類を保存する必要があります。

- ① 県災害対策本部が発行する受領証
- ② 募金団体の預り証
- ③ 郵便為替で支払った場合の半券（受領証）及び受付専用口座であることがわかる資料
- ④ 銀行振り込みで支払った場合の振込証の控え受付専用口座であることがわかる資料

なお、③④については、その振込口座が義援金の受付専用口座である場合に限り、「寄附したことを証する書類」になります。また、受付専用口座であることがわかる資料とは、募金要綱、新聞報道、募金団体のホームページの写しなどが該当します。

2. 法人が被災された取引先に対して寄附した場合

法人が、被災された取引先に対して、被災前の取引関係の維持等を目的として当該取引先の復旧過程にある期間において見舞金を支払ったり、債務免除をする場合の損失は、交際費等には該当しません。

3. 法人が自社製品を被災者に提供した場合

法人が、不特定多数の者を救援するために緊急に行う自社製品等の提供に要する費用は、寄附金又は交際費等には該当しません。

4. 法人の非常用食料品の取扱い

法人が、災害時における非常用食料品を購入し備蓄した場合は、資産（貯蔵品等）計上する必要はなく、備蓄時に事業供用が有ったものとして、その時の費用（消耗品費等）になります。

上記の通り、義援金等に関しては基本的には優遇されていますが、一定の手続きを要する場合がありますので、ご不明な点がございましたら弊社担当者までお尋ねください。 饗場 徹（以上）