

掲載内容

第1章 戦国時代に学ぶ事業承継

<第1章のポイント>

- 【1】 戦国一忙しい経営者だった秀吉！後継者の交代と準備不足の落とし穴
- 【2】 武田家はなぜ滅びたのか？二代にわたる承継失敗の要因
- 【3】 戦国一のカリスマ経営者信長の死角！「本能寺の変」は経営的必然だったのか
- 【4】 血みどろの後継者争いが勃発！謙信から学ぶべき教訓
- 【5】 事業承継のお手本の元就！「三本の矢」で本家を盛り立てよ
- 【6】 障害はすべて排除せよ！承継にかけの家康の執念

第2章 経営上の課題と その対応策

<第2章のポイント>

第1 経営者に求められる意識改革

<第2章 第1のポイント>

- 【7】 自社株式を譲りたくない経営者の思惑とは
- 【8】 血を分けた子孫に会社を継いでほしい！亡き経営者の望みを叶える承継とは

第2 後継者に求められる資質

<第2章 第2のポイント>

- 【9】 継ぐの？それとも継がないの？息子の心変わりが生んだ会社分裂の危機
- 【10】 「仏」の会長と「鬼」の社長！後継者に求められる適性とは

第3 経営者と後継者の意識のズレの解消

<第2章 第3のポイント>

- 【11】 親子が経営方針で対立！隠された真の理由とは
- 【12】 老舗の和菓子屋で後継者が孤立！ぶつかり合う「伝統」と「改革」
- 【13】 もう1度、父と酒を酌み交わしたい！過去の対立と今の想い

第4 利害関係者の理解と協力

<第2章 第4のポイント>

- 【14】 兄さん、土下座してよ！相続で顕在化した兄妹の確執
- 【15】 えっ！死んだ親父に愛人が!? 後継者が下した決断とは

第3章 法律上の課題と その対応策

<第3章のポイント>

第1 遺産分割の法務と法定相続分

<第3章 第1のポイント>

- 【16】 問題児の次男坊！民法で争族トラブルを防げるか
- 【17】 隠し子は忘れた頃にやってくる！認知請求を迫る愛人とわが子

第2 事業承継に不可欠な遺言

<第3章 第2のポイント>

- 【18】 遺言がない！巻き起こる兄妹間の財産争奪戦
- 【19】 何度も書き直した形跡の遺言メモ！相続人が選んだ意外な結末

第3 自社株式をめぐる法務上の課題

<第3章 第3のポイント>

- 【20】 残されなかった遺言！自社株式の議決権は誰の手に
- 【21】 自社株式を後継者へ！会社法を活用した承継の奇策

第4 事業承継を阻害する遺留分

<第3章 第4のポイント>

- 【22】 息子の要求は「全自社株式」の生前贈与！税法と民法のリスクを排除せよ
- 【23】 遺言でも安心できない！民法の遺留分の落とし穴

第4章 財務上の課題と その対応策

<第4章のポイント>

- 【24】 「儲からない事業はマンション賃貸に！」家族の絆に亀裂を入れた提案
- 【25】 連帯保証人は絶対にイヤ！「経営者保証ガイドライン」で承継に活路を
- 【26】 マイナンバー対応で巨額の名義預金が発覚
- 【27】 銀行という名の黒船来航！持株会社への移行は正解か失敗か
- 【28】 取引先のファインプレー！承継の成否を握る利害関係者の協力

第5章 税務上の課題と その対応策

<第5章のポイント>

第1 税金に関するトラブル事例

<第5章第1のポイント>

- 【29】 息子に苦勞させたくない！母親の想いに応える相続税対策
- 【30】 後継者への集中か？他の相続人への配慮か？両者の狭間で揺れる経営者の苦悩
- 【31】 事業承継か？先祖の土地を手放すか？迫られた二者択一
- 【32】 えっ、特例が使えないの!? 相続税の減額特例のとんでもない落とし穴
- 【33】 後継者の成長を見ながら進めたい！経営者の希望を叶える承継対策
- 【34】 タイムリミットは半年！余命宣告された社長が願う承継方法とは

第2 事業承継税制に関するトラブル事例

<第5章 第2のポイント>

- 【35】 会社を継ぐのは「1人」じゃない！事業承継税制（特例措置）で活路を
- 【36】 何のための事業承継か？すれ違う経営者と後継者の思惑
- 【37】 娘婿に自社株式を！親族の反対に悩む経営者の選択
- 【38】 事業承継税制（特例措置）で対立！慎重な経営者と活用したい後継者
- 【39】 良いことばかりとは限らない！事業承継税制（特例措置）のBADなケース

第6章 M&A・事業譲渡・ その他

<第6章のポイント>

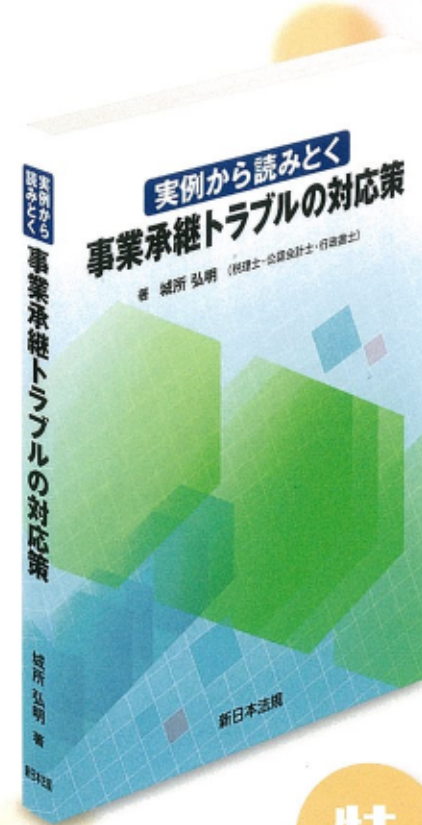
- 【40】 経営者が認知症に！迫られる廃業かM&Aかの二者択一
- 【41】 中継ぎ社長まさかの造反劇！社長VS創業者一族のお家騒動
- 【42】 愛着のある会社を残したい！社内承継でとった奇策
- 【43】 社内承継後のトラブル！あの時僕は若かった

内容を一部変更することがありますので、ご了承ください。

実務に **活** かせるポイントが満載！

実例から読みとく 事業承継の トラブルの 対応策

著 城所 弘明
(税理士・公認会計士・行政書士)



特
色

- ◆ 著者が事業承継の相談を受ける中で得た様々な経験や戦国武将の家督相続をモチーフに、事業承継の勘所をわかりやすく解説しています。
- ◆ 事業承継分野の最前線で活躍してきた第一人者による執筆です。



A5判・総頁256頁
定価3,300円(本体3,000円) 送料410円

0120-089-339 受付時間 8:30~17:00 (土・日・夜日を除く)

WEBサイト <https://www.sn-hoki.co.jp/>
E-mail eigy@sn-hoki.co.jp



法令情報を配信!

電子書籍も
新日本法規WEBサイトで
発売!! <電子版>
定価 2,970円(本体 2,700円)



【5】 事業承継のお手本の元就！「三本の矢」で本家を盛り立てよ

事案の概要

毛利元就の最も有名なエピソードとして「三本の矢」の逸話があります。元就が1557年、60歳の時に隆元、元春、隆景の3人の息子にあてて書いた文書『三子教訓状』が出典で、「一本の矢では簡単に折れてしまうが、三本ままとると容易に折れることはない。兄弟3人が結束力を強め毛利家を守ってほしい」と、元就が3人に言い聞かせたという内容です。実は前述の文書にそのもののエピソードがあるわけではなく、会話は後世の作り話という説もありますが、毛利家の危急存亡の際にはこの教えを“親爺の言葉”として一族は結束したことでしょう。本項目では、この「三本の矢」を例にとって事業承継について考えてみます。

【12】 老舗の和菓子屋で後継者が孤立！ぶつかり合う「伝統」と「改革」

事案の概要

事業承継において、従来の会社の経営方針と、後継者の掲げる経営方針の間に生じる相違点を確認することはとても重要です。後継者が独自の新たなアイデアを打ち出して会社の抜本的な改革を図ろうとしがちで、先代経営者や先代を慕ってきた役員と従業員が過去の経験や実績ばかりを重視することが多く、この両者のギャップからトラブルが発生しやすいからです。

経営方針をめぐって「後継者vs社内の役員や従業員」という構図が生まれ、両者の溝が深まってしまうと、会社の存続に関わるような事態に発展してしまうことも少なくありません。本項目では、老舗企業で経営改革を図った後継者が、経営方針をめぐって社内の役員らと対立し、孤立してしまったという事例を検討します。

◆老舗の和菓子屋、新機軸を打ち出すも…

知春堂（仮名）は、明治時代から続く老舗の和菓子製造小売業者で、代々親族経営でここまで続いてきました。ヒロミさん（仮名）はその後継者として、社長の役職こそ父親が続けているものの、実質的な経営を2年前にバトンタッチされたばかりです。

第3 自社株式をめぐる法務上の課題

＜第3章第3のポイント＞

1 自社株式対策の重要性

日本の中小企業においては、経営者の高齢化を向かえており、また、経営者自身が株主であることが多いのが実状です。それゆえに、経営者の相続の開始は自社株式の承継対策を意味することが多いのです。したがって適切な事業承継対策を行うに当たって、会社の株主の保有状況、特に経営者の保有状況を把握することが非常に重要になります。

2 遺言のない株式をめぐるトラブル

遺言による相続分の指定がない場合、遺産分割協議が終わるまで相続財産は共有状態となります（「共同相続の効力」）。この際、株式の議決権も準共有状態となるのです。

- ・（共同相続の効力—相続財産の共有）相続人が数人あるときは、相続財産は、その共有に属する（民898）
- ・（準共有）この節の規定は、数人で所有権以外の財産権を有する場合について準用する。ただし、法令に特別の定めがあるときは、この限りでない（民264）

主名簿」を整備して、経営者及び後継者、利害関係者の株式保有状況を分析把握しなければなりません。

株式保有をめぐっては次のようなリスクが考えられるからです。

- ① 相続人が多数存在することにより、株式（株主）が分散すること
- ② 総会屋・反社会団体等の好ましくない者が株式を相続又は取得すること
- ③ 相続人がその経営権の維持及び納税資金の確保を行わなければならないこと

4 会社法を活用した株式の集中及び分散防止の基本手法

事業承継では会社法の規定による「株式譲渡制限（会社107①一）」・「自社株式の買取り（会社155）」・「相続人等に対する売渡しの請求（会社174）」など定款の見直しによる自社株式の集中及び分散防止を行うことができます。

5 株式の譲渡制限

定款に「株主の譲渡制限条項、会社の承認を要するという制限り、会社にとって好ましくない

新日本法規出版株式会社

本社 総務本部 〒460-8455 名古屋市中区栄1丁目23番20号
東京本社 〒162-8407 東京都新宿区西谷砂土原町2丁目6番地

【28】 取引先のファインプレー！承継の成否を握る利害関係者の協力

事案の概要

事業承継において、経営方針を巡って現経営者と後継者との間にギャップが生じることは珍しくありません。両者の対立が激しくなれば、社内だけでなく企業を取り巻く関係者全員にも重要な影響を与えることとなります。例えば、取引先としては、「今の経営者」に付くか「次の経営者」に付くかの決断が、それ以後の取引関係を大きく左右する大変重要な判断になるわけです。

本項目では、経営者と後継者の経営方針の意見対立に巻き込まれた取引先が、巧みに対処して解決に導いた事例を検討します。

◆社長の設備投資を思いとどまらせて！

店長から突然、参加企業の経営者の奥様と後継者Y氏がどうしても会ってお願いしたいことがあるとの連絡を受けました。

そこで夕食をともにしながら話を聞いてみると、「明日のセミナーに参加する当社の社長が、近々K社から大型機械を購入する予定なのですが、先生から『今の財務内容ではとても大型機械は購入できない』と説得してもらいたい」と頼み込んできたのです。突然の依頼であることに加え、K社主催のセミナーで同社の製品を購入しようという社長に対して「やめなさい」というのは、セミナーの趣旨に反することでもあり、筆者は少々面食らいました。

◆業績を上げてきた社長の「自前主義」

夕食後、とりあえず相談を受けた会社のことを詳しく調べたところ、この社長さんというのが、何であれ「借りずに自前で行う」という極端な自前主義のようで、注文を受けた工事について、土地、建物、機械はおろか、工事までも外注先を使わずに全て自前で施工しようとしていました。その結果、受注した工事の売上に対する利益率は非常に高水準ではあるものの、資金繰りが追い付かず、会社の資金繰りはか

札幌支社 〒060-8516 札幌市中央区北1条西7丁目5番
仙台支社 〒981-3195 仙台市泉区加茂1丁目48番地の2
東京支社 〒162-8407 東京都新宿区西谷砂土原町2丁目6番地
関東支社 〒337-8507 さいたま市見沼区南中野244番地1
名古屋支社 〒460-8456 名古屋市中区栄1丁目26番11号

大阪支社 〒540-0037 大阪市中央区内平野町2丁目1番12号
広島支社 〒730-8558 広島市中区国泰寺町1丁目5番9号
高松支社 〒760-8536 高松市扇町3丁目14番11号
福岡支社 〒810-8663 福岡市中央区大手門3丁目3番13号
(2021.11)51001991

この印刷物は環境にやさしい「植物性大豆油インキ」を使用しています。