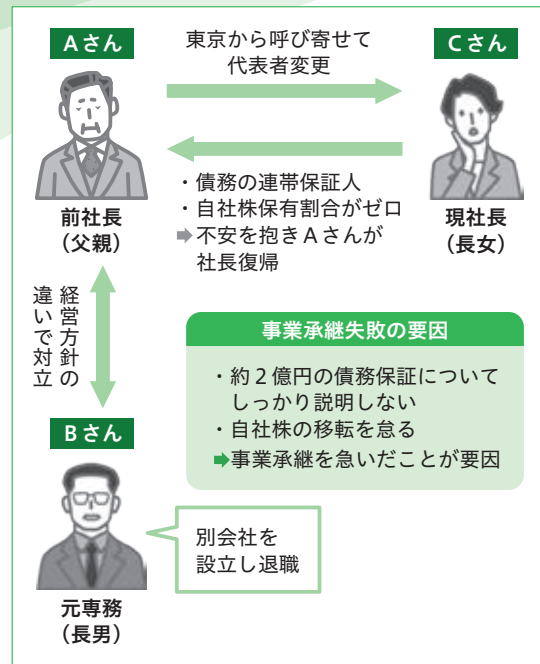
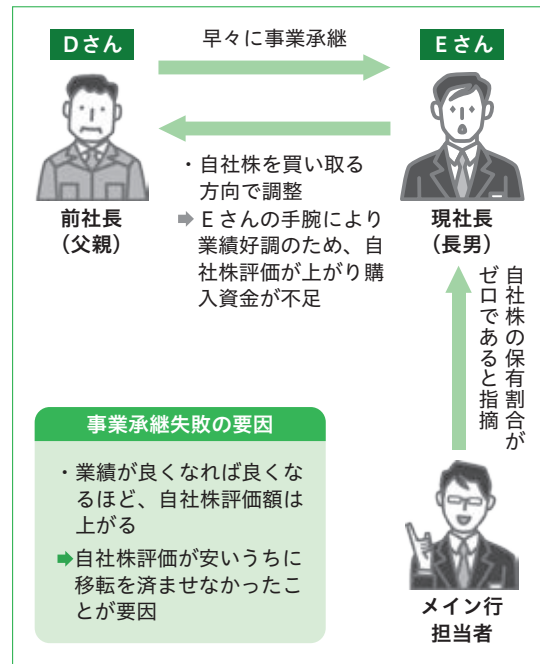


図表4 事例1のイメージ



(出所) 筆者作成

図表5 事例2のイメージ



(出所) 筆者作成

図表2 純資産価額方式における自社株評価の概算方法

$$1 \text{ 株当たりの純資産価額} = \frac{\text{①課税時期の総資産価額(相続税評価額)} - \text{②課税時期の負債金額合計} - \text{③評価差額に対する法人税等相当額}}{\text{課税時期における発行済株式総数}}$$

$$\text{③評価差額に対する法人税等相当額} = \left[ \frac{\text{相続税評価額による純資産価額(①-②)} - \text{帳簿価額による純資産価額}}{\text{}} \right] \times 37\%$$

図表3 主な自社株評価の引下げ対策

- 1 年商・従業員数・総資産規模を大きくする
- 2 配当金額には、特別配当や記念配当など継続的でない配当金は含まれないので、これを支給する
- 3 役員へ生前退職金を支給する
- 4 不動産を取得する(ただし、不動産取得後3年間は通常の取引金額になる)
- 5 オペレーティングリース等を活用し、一時的に大幅な減価償却費を計上する

(出所) 図表2・3ともに筆者作成

には、この3要素の引下げが有効な手段になる。しかし、筆者は日頃からこの3要素を引き下げることが、本当の意味での自社株対策ではないと思っている。

会社はゴーイングコンサーンとして、毎期利益を上げて

成長していくことが重要である。筆者は取引先企業の毎期売上高と利益を向上させ、雇用の創出と社会貢献を伴う自社株対策をこれまで実践してきた。

**業績を悪くする前提の株価対策は本末転倒**

金融機関の立場として提案すべきでない。あくまで業績を良くして営業利益を増加させることで、付加価値を高める提案をすべきである。

その結果、最低でも社員給与が年率6%を達成できるような伴走支援を進めるべきである。

同時に、決算書の中に不良在庫や回収不能の貸付金、大幅に価格が値下がりした遊休不動産、上場株式、ゴルフ会員権などがあれば、思い切った財産処分するチャンスである。

こうした対応により財務体質が改善し、財務体質の強化と自社株対策になってくる。

主な自社株評価の引下げ対策には、図表3のようなものが挙げられる。

最後に、自社株対策が絡んだ二つの事業承継の失敗事例を基に、失敗の要因を考えていく。

**事例1 債務保証の問題**

埼玉県の某市にある建設会社では、父親のAさんが社長、長男のBさんが専務として従事していた。しかし、親子で経営方針に違いがあり、Bさんは別会社を設立し退職。Aさんは75歳と高齢のため、事業承継をするべく東京に住んでいた長女のCさんへ呼び寄せ、説得して社長へと代表者変更を行った。

代表者変更の際に際して、会社の2億近い金融機関からの債務の連帯保証人も併せて変更した。この時点でも、株式は前代表であるAさんが100%保有。新社長のCさんは、債務の連帯保証人である不安や自社株保有割合がゼロであることに不満を抱き、親子間でもめた。結果的に、前代表のAさんが社長という形で復帰し、事業承継が振り出

しに戻ってしまった。

**事例2 自社株の買い取り**

栃木県の某市にある電気工事店では、早々に父親のDさんから息子のEさんに事業承継し、Eさんは新社長として順調に業績も上げていた。

そんなある日、Eさんはメイン行の担当者から、自社株の保有割合がゼロである旨の指摘を受ける。「今後の支配権を獲得するためにも、議決権を3分の2以上は保有すべき」とアドバイスされた。

その後、前社長のDさんと自社株移転の相談を行い、自社株を買い取る方向で決定。しかし、事業承継時よりまさ

らに業績が良くなっていたことで、自社株評価も相応に高くなり、自社株の購入資金が不足した。これにより、自社株移転がスムーズにできず、大変な苦勞を伴う事態となってしまった。

事例1は債務保証をきちんと説明しておらず、事業承継を急いだ結果の失敗である。一方で事例2は、株価が安いうちに自社株の移転を済ませなかったため、円滑な事業承継ができなかった例である。

このように、自社株対策はスムーズな事業承継と相続を見越した「プレ対策」だ。このことを念頭に置き、金融機関の担当者として取引先支援に取り組んでほしい。

**POINT**

経営者の多くは自社株について理解していないため、自社株についての投げかけが有効。株価引下げのために業績が悪化しては本末転倒。付加価値を高める提案をしよう