

# 相続救急110番

「相続難民」にならないために

発行：司法書士法人ABC

ABC 司法書士法人ABC  
ABC アールエス

〒540-6591  
大阪府大阪市中央区大手前1丁目7番31号  
OMMビル15階  
TEL：06-6232-8797 FAX：06-6232-8798  
<http://www.abc-jsc.com/>

## 特集

### 対談「生命保険と相続」

司法書士法人 ABC 代表  
椎葉基史

株式会社FPイノベーション  
代表取締役  
奥田雅也氏

## 生前の対策が遺された家族の明暗を分ける 相続の場面で威力を発揮する生命保険

日本の企業の約9割は中小企業が占めています。しかも中小企業の約7割は金融機関からの借入れがあり、その9割弱が経営者保証を行っています。経営者の高齢化が進む中、事業承継がうまくいっていない企業がほとんどです。経営者の想いを守るため、遺される家族のために、健康なうちにいかに手を打っていきべきかが重要です。「経営者の保険活用と相続」をテーマにそれぞれの専門家が保険の重要性について語り合いました。

**椎葉代表(以下、椎葉)：**奥田社長、本日はよろしくお願いたします。まず、会社の事業内容と提供サービスについて教えてください。

**奥田社長(以下、奥田)：**弊社は大阪の天満橋で保険代理店を営業し、生命保険会社7社、損害保険会社3社の取り扱いをしています。特徴としましては、医業・事業経営者専門の保険代理店です。

保険という金融商品は、同じ条件、同じ保険会社であれば商品格差はないので、経営者のかたがたがどの保険会社や保険代理店を選ぶかという判断基準に商品内容は正直なところあまり関係がありません。そのために経営者が弊社を選んでいただく付加価値として、経営にかかわるさまざまな悩みごとについてのご相談を受け、対応させていただく中で問題解決の一つとして保険商品にご契約をいただいているという流れです。

なお弊社のおお客様の半数は医業経営者です。いわゆる開業医の先生で、どちらかというと医科の先生が多いですね。後は一般の事業会社さんで、製造業や建設業、卸売業者含めているような業種・規模の経営者さんがいらっしゃいます。

### ●進まない事業承継と経営者の高齢化

**椎葉：**特に医業のかたのご相談が多いことには何か理由があるのでしょうか？

**奥田：**私自身が、大学を卒業し保険会社に入って、その後医業経営に強い大手の会計事務所に7年間勤めており、ここでは医療機関の顧問先様が多く、生命保険・損害保険の見直しというのを専門的に行っていました。その流れもあつてか医業経営者からご相談をいただくというのが多いですね。

また、医業経営者で困っていらっしゃるケースとしては、医業承継という、誰に診療所を継がせるかという問題です。医業経営者と一般の法人さんとの違いは二つあり、一つは医師免許の問題、もう一つは地域医療という問題です。例えば、この診療所がなくなってしまうと、患者さんは受診するために車で30分かけないと行けない場合や、山岳部のへき地にある診療所さんは地域の医療を守るためにも誰かに引き継いでもらわないといけないなど、地域医療に対する悩みがありますね。

**椎葉：**私どもの事務所では「負の遺産」というものをメン

で取り扱っているの、本当に債務超過でどうすればいいのかという、法的な問題が生じた状態で来られるかたが圧倒的に多いですね。経営者のご相談というよりも、その人が急に亡くなって会社はぐちゃぐちゃで借金はあるし、でも事業承継の準備なんか何一つできていない状態で相談に来られるかたがかなり増えていますね。

事業承継やM&Aなどが専門家の中で頻りに話題が上がっていますが、ほとんどのかたがその対象外の人たちですね。本人も自分の子供に継がせようと思っていないし、子供も継ごうと思っていない。でも会社もある程度借金や資産がありスムーズに閉じるにはどうすればいいのか悩んでいます。特に中小、零細の会社の経営者は自分の引退時期が難しく、結局70代80代になってもまだ続けているとかたが実際に多くいます。私どもの事務所の場合はもっと前段階で手を打つべきタイミングで関わることが少なく、トラブルになってからご相談いただくケースが多いのです。それこそ奥田社長のように前段階で関わっているかたがいかに手を打っていらっしゃるかによって選択肢が変わってきます。

## ●経営者支援と相続の現場で肝となる保険

**椎葉:** 相談に来られた経営者に対して、どんな助言をされますか？

**奥田:** 基本的に我々は保険屋ですから、法律上で認められている範囲の話で、入り口のご相談を受けることが多いです。プラスの財産が多いかた、マイナスの財産が多いかた、いずれにも共通していますが、どうされたいのかというご意向ですね。会社の財務内容や財産の内容を拝見させていただいて、二つに分かれると認識しています。

状況の良いかたであれば、専門士業の先生がたについていただいて、どう継いでいくか？ どう分けていくのか？ どう採めないようにするか？ という打ち合わせを実施します。逆に悪いかたのケースというのは、何から手を付けていくのかということですが、一番怖いのは非常に悪い状態のままに亡くなれるケースです。

そこで肝になるのが保険という金融商品です。これをどう活用していくのかというアドバイスですね。特に、相続のご相談をいただくときに一番注意しているのは、我々の専門である保険という手当てをできるだけ早めにするようにしています。ご相談をいただいている間に、ご不幸にも亡くなったり、病気になってしまったりして保険に入れなくなったりしてしまうと、何も手当てができなくなるからです。ご相談をいただいた前段階として、ご要望をお伺いしながら、金融商品の手当てとしての保険を、まずご提案させていただくという流れです。

**椎葉:** 私は法律家なので、生前の対策として遺言であるとか、最近ではご本人さんがご病気や認知症などで判断ができなくなったときにどうするかという助言ですね。その場合



は後見や民事信託ですね。特に事業承継絡みでは、この民事信託が非常に良いのでご提案するケースがあります。私どもの事務所の特徴的な部分として、負債の絡んだ問題をよく扱っているの、ここに関して私が行きついた結論は保険が一番大事ですね。特に保険の場合はほとんどが相続財産ではないといわれているので、うまく活用すると相当な威力を発揮します。例えば借金まみれの社長とかですと、しっかり保険を準備しておけばその社長が亡くなった時に、保険金として遺族の手元にしっかり資産を残しながらも、相続放棄をしてもらい、負債は一切引き継がないようにできます。

保険があったケースと保険がないケースでは相当な差があります。決定的に違うのは限定承認という手続きです。限定承認というのは余分な債務をカットしたうえでどうしてもこの資産を残したいというときに、手続きの中で買い取ることができます。その買い取る資金というのは、基本にご遺族さんが自分で用意しないといけません、保険を利用するとご自身で用意せずとも、この保険金で買い取りをして、手元に財産を残すことができます。そうすると自社株や実家などを残して、個人として抱える借金を引き継がないようにしながら、うまく会社の経営を維持していくことができます。保険で事前に準備しておくことで選択肢が変わってきます。

**奥田:** 実は私の父親は事業に失敗して、自ら命を絶ったという経験があり、平成10年に相続放棄をしているんです。その時に抱えていた負債を見て相続放棄をしたんですが生命保険金は数千万円受け取ることができて、私たち家族は生命保険に助けられたという経験をしています。経営者のかたがたにお話するときには私の体験談を生々しくお話ししています。

## ●重要なのは保険を扱う人間の資質と意識

**椎葉:** 今後、保険に求められる役割とは何でしょうか？

**奥田:** 保険という金融商品の機能や性能というよりは、保険を扱う人間の資質が重要だと私は考えています。保険業界、特に生命保険業界の悪しき流れで、契約を取ることありきで、入り口の新規契約至上主義になっています。保険業界側は契約をとって終わったと思って、十分なメンテナンスがされていないケースがあるということが一番の問題です。

顧客本位の考えに立って金融商品の推奨を下さいとい

う「フィデューシャリー・デューティー」という指針が金融庁から出ています。顧客のことをちゃんと考えると商品の設計もそうですが、その後の保全が大切だと私は考えています。同業者さんの中で衝撃的な話がありました。資金繰りに困っていたある経営者が、法人と個人でたくさんの保険に入っているから、この保険で借金を清算できると思って自ら命を絶たれました。しかし、ふたを開けてみると肝心の保険は2か月前に失効していて、1円も保険金が払われなかった

らしいです。この話を聞いた時に、自殺をしないといけないほど追い込まれないためのアドバイスや力添えもできたでしょうし、そもそも保険契約が失効している状態で放置していたなんて言語道断だと思いました。

単に保険商品を売るというだけでなく、経営者のかたがたにとって「頼りになるパートナー」として保険営業パーソンが認められるように対応していく姿勢が求められていると私は考えています。

## ●シリーズ●「負債相続」最前線！

### 第7回 経営者が抱える相続問題(2)

当法人の代表司法書士・椎葉基史は、業界に先駆け、いち早く、借金などのマイナス財産の相続を指す「負債相続」で困窮する人(=「負債相続難民」)の救援に乗り出し、現在までに2000件以上の相談に対応してきました。このコーナーでは、「負債相続」についての基礎知識や具体的な事例を紹介します。

## 引き継ぎたい思い叶わぬ、重すぎる赤字と連帯保証のリスク

前回に引き続き「経営者が抱える相続問題」をテーマに解説します。

高齢の経営者さんたちは後継ぎの問題で非常に悩んでいます。ここに高齢の経営者に対して事業継続の意思についてアンケートを取ったデータがあります。

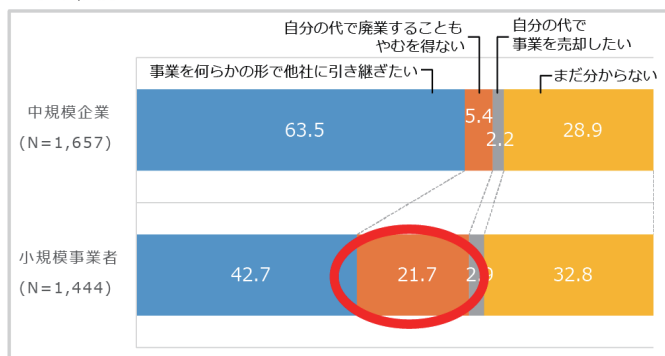
皆さん、何らかの形で事業は継続したいと思っていられるかたが多くいます。しかし、小規模事業者に至っては全体の2割が廃業を覚悟している状況があります。ただ、廃業を覚悟していたとしても事業承継を一度は検討している人も多くいます。

では、事業承継がうまくいかない背景は何でしょうか。「中小企業者・小規模企業者の経営実態及び事業承継に関するアンケート調査」(株式会社帝国データバンク 2013年12月発表)によると半数以上の経営者が将来を悲観視し、事業承継に踏み出せないと回答しています。これから先、ビジネスがうまくいくと考えている経営者が非常に少ないという現状があり、後継者も同様の状況があつて、全体の2割以上がなかなか引き継いでいただけるかたも見つからないと回答しています。

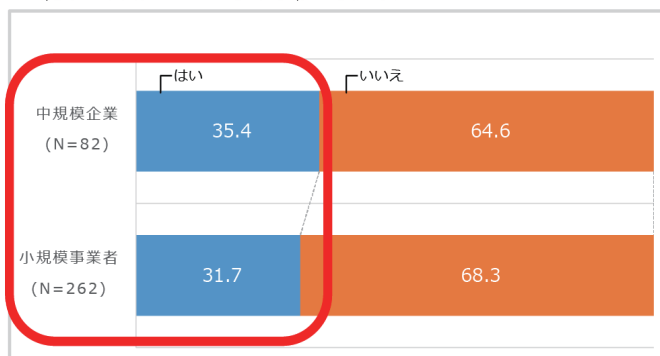
### 経営者の抱える跡継ぎ問題

## 「やむを得ない」が「引き継ぎたい」— 表裏の思い

◎事業継続の意志



◎廃業を決定する前の事業承継の検討状況



資料：中小企業庁委託「中小企業者・小規模企業者の経営実態及び事業承継に関するアンケート調査」(2013年12月)、(株)帝国データバンク (注)「自分の代で廃業することもやむを得ない」と回答した者を集計している。

小規模事業者の約2割が「廃業もやむを得ない」と回答するが、そう考える事業者も一度は、事業承継を検討しているという悩ましい結果に

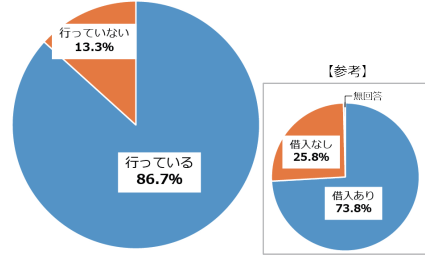
# 中小企業のほとんどが経営者保証を提供しており、 その中でも企業規模が小さくなるほど提供割合が高くなる実態

実際に、全体の企業の中で、どれくらいの赤字企業があるか、その割合を示したグラフがあります。驚くべきことは、バブル経済崩壊後からは、赤字企業の割合は全体の企業数のおよそ7割を占めています。基本的には増加傾向で、ここ数年はおよそ70パーセントのところをずっと推移している状況です。つまり、70パーセントの経営者が赤字で苦しんでいるのが実態です。そしてその9割が小規模事業者さんです。それと同時に、その経営者さんには連帯保証の重圧が掛けられているのです。赤字企業で、かつ、その赤字企業の連帯保証人になっているという重圧です。

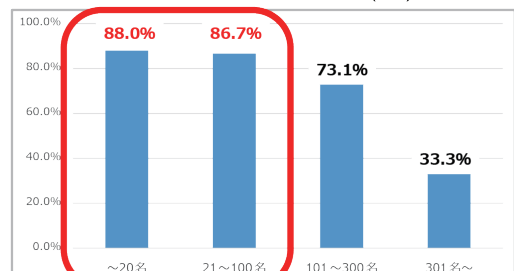
金融機関から借入れがあるという回答をした企業が7割弱あります。そのうちの9割が「経営者保証」を受けられているというのが現状です。これを事業規模別にみると、小規模事業者さんであればあるほど、保証金を提供している割合が極めて高くなっているといえます。(次回に続く)

## 後継者不足の背景

◎借入時における経営者保証の提供の有無(1,149)

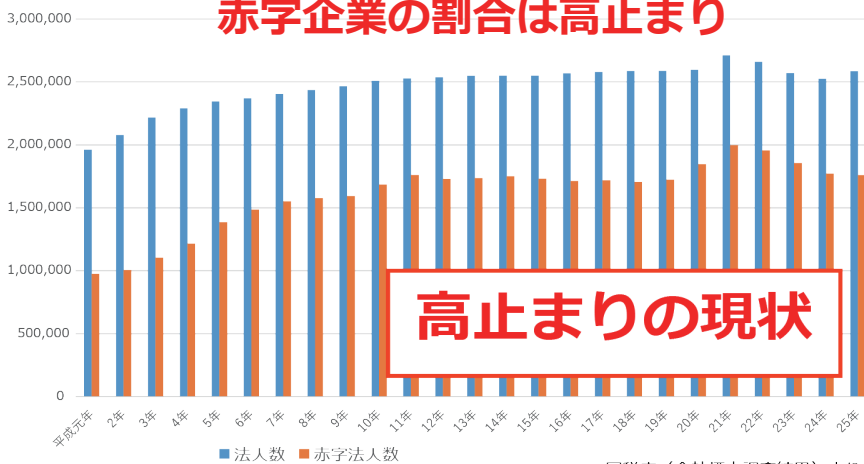


◎メインバンクへの保証提供割合（従業員規模別）(983)



(出典)中小企業庁委託「平成24年度個人保証制度に関する中小企業の実態調査」(2013年)月、株式会社リベルタス・コンサルティング

## 赤字企業の割合は高止まり



高止まりの現状

年度	法人数	欠損法人数	構成比
平成元年	1,962,026	974,001	49.6%
2年	2,078,270	1,005,936	48.4%
3年	2,216,880	1,102,689	49.7%
4年	2,291,375	1,215,647	53.1%
5年	2,344,131	1,385,491	59.1%
6年	2,369,282	1,486,569	62.7%
7年	2,404,027	1,550,047	64.5%
8年	2,435,749	1,576,110	64.7%
9年	2,465,347	1,593,564	64.6%
10年	2,508,852	1,684,077	67.1%
11年	2,527,224	1,760,723	69.7%
12年	2,536,878	1,730,136	68.2%
13年	2,549,003	1,736,485	68.1%
14年	2,550,087	1,749,751	68.6%
15年	2,550,360	1,730,401	67.8%
16年	2,568,359	1,712,815	66.7%
17年	2,580,089	1,718,281	66.6%
18年	2,585,994	1,706,457	66.0%
19年	2,587,399	1,723,363	66.6%
20年	2,596,360	1,846,201	71.1%
21年	2,709,776	1,996,712	73.7%
22年	2,660,404	1,955,398	73.5%
23年	2,569,404	1,855,507	72.2%
24年	2,524,741	1,772,658	70.2%
25年	2,584,340	1,758,936	68.1%

## INFORMATION

### メディア掲載情報

#### ◆【時事通信社】様で連載が配信されました

当事務所の代表椎葉基史が執筆する負債相続に関する連載が3月下旬より6月上旬にかけて、全10回で全国の報道機関向けに配信されました。

#### ◆【陸奥新報】様で連載が掲載されました

当事務所の代表椎葉基史が執筆する負債相続に関する連載が、陸奥新報シニア面に、全10回(4月14日～6月16日)で掲載されました。

#### ◆【釧路新聞】様で連載が掲載されました

当事務所の代表椎葉基史が執筆する負債相続に関する連載が、釧路新聞シニア面に、全10回(4月26日～6月28日)で連載されました。