

資産・事業承継対策に活用する民事信託

第9回

【活用事例講座】

教科書ではわからない信託の活用事例 1

2021年10月15日

株式会社継志舎

資産・事業承継対策に活用する民事信託（全12回）

回	開催日	テーマ
1	2月16日	【基礎講座】 資産管理と承継に信託をツールとして活用する
2	3月19日	【実践講座】 信託活用の検討から一気に広げる資産管理と承継のビジネス
3	4月15日	【信託の基礎と実践講座 1】 資産管理における信託の使い方
4	5月18日	【信託の基礎と実践講座 2】 資産承継における信託の使い方
5	6月15日	【信託の基礎と実践講座 3】 不動産と信託
6	7月15日	【信託の基礎と実践講座 4】 自社株と信託
7	8月24日	【信託の基礎と実践講座 5】 金融商品と信託
8	9月16日	【アドバイザー必須講座】 資産管理と承継ビジネスに必要な傾聴力
9	10月15日	【活用事例講座】 教科書ではわからない信託の活用事例 1
10	11月16日	【活用事例講座】 教科書ではわからない信託の活用事例 2
11	12月14日	【特別編】 世にある民事信託の危ないと思われる点
12	1月18日	本講座のまとめと実践のポイント

時間：16：00～17：00

今回

<https://trcom2020.com/seminar/trust-seminar>

実施済みの講座は、トラコムボードでアーカイブ視聴ができます

傾聴力とは

⇒ カウンセリングやコーチングで使用されるコミュニケーション技法

受容：相手を受け入れる

共感：話を聞いてその通りだと思う

★「相手が言いたいこと」「相手が伝えたいこと」にポイントを置いて、相手を理解する

- ①相手の気持ちをくみ取り、寄り添う
- ②一体何が問題なのか、少しずつ明確にする
- ③相手が最も問題と感じている内容に注視する
- ④相手が課題と思っていることを共有する

傾聴をする ⇒ 信頼関係を築く

面談でこころがけるべきこと

お客様が話す時間



あなた（アドバイザー）が
話す時間

- ①自分の話を真剣に、共感して聴いてくれる ⇒ 「安心できる、信頼できそう」
- ②お客様の本当の悩みをお話ししてもらい
- ③その悩みを「一緒に解決してくれる人」と思ってもらう

お客様の**客観的な状況**を見て
どのようなことを考えているかを聞いて
みようという、**強い関心**を持ち

傾聴

お客様に**問い**かけ

お客様に**話し**をしてもらい

お客様の**考え**を受け入れ
なぜ、そのように考えるのかに
関心を持ち

さらに、**お客様**に話しをしてもらい
お客様の考えをさらに**開示**いただき

理解

お客様の考えの**根っこ**にある
課題意識を見つけ出し

提案

その課題を
一緒に解決していきましょう
と**問い**かける

面談の目的

お客様の財産状況を把握すること

面談前に準備

お客様の客観的な情報を得る

【準備】 面談前にできるだけ多くの情報を得る

「聞く」と「聴く」ことの違いを心がける

教科書ではわからない信託の活用事例

石脇の実感・・・

実務では、シンプルな信託を必要とする先が多数あり、
その提案先や提案方法の解説書はない！！

今回は、

自社株承継に活用する民事信託

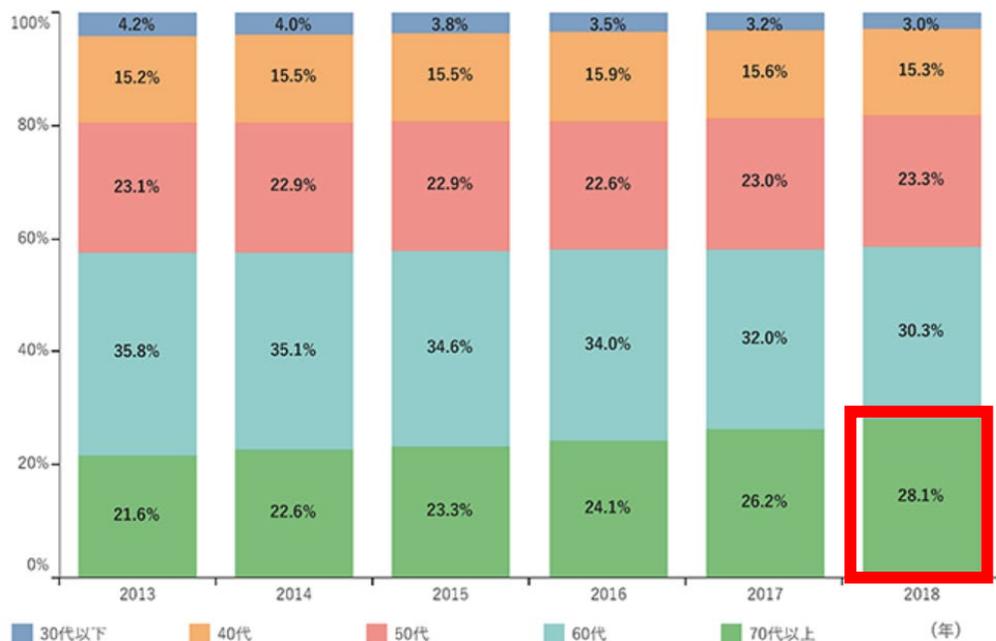
是非一度、
提案していただきたいと思っている先は・・・

自社株承継の提案先を選定する

社長が70歳超の中小企業数は、約30%
 (中小企業数350万社⇒30%⇒約100万社)

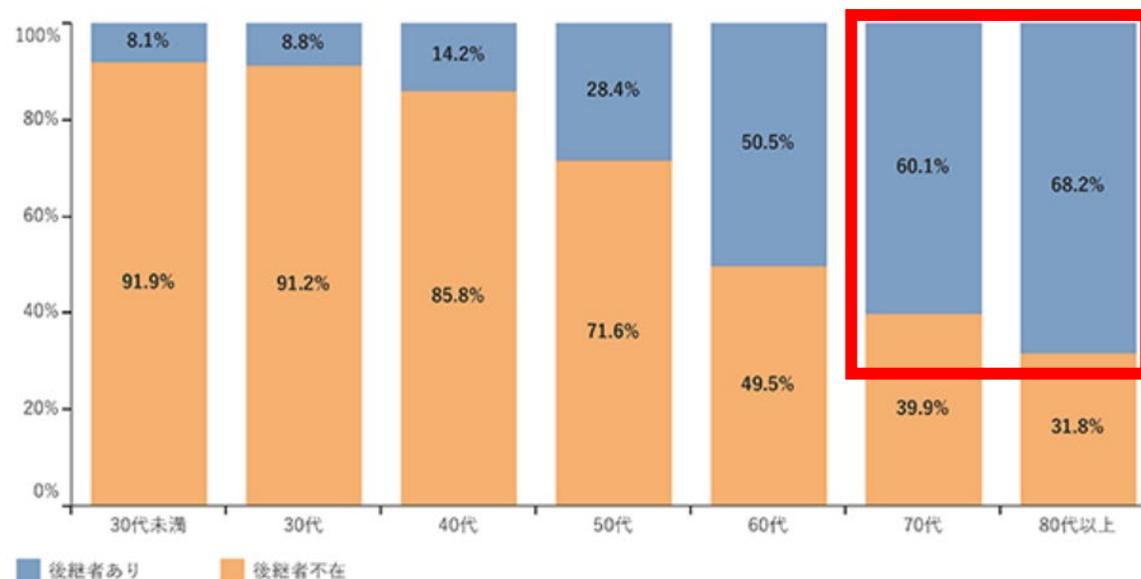
オーナーが70歳超で、**後継者がいる率は、60%超**

第1-3-23図 社長の年齢分布



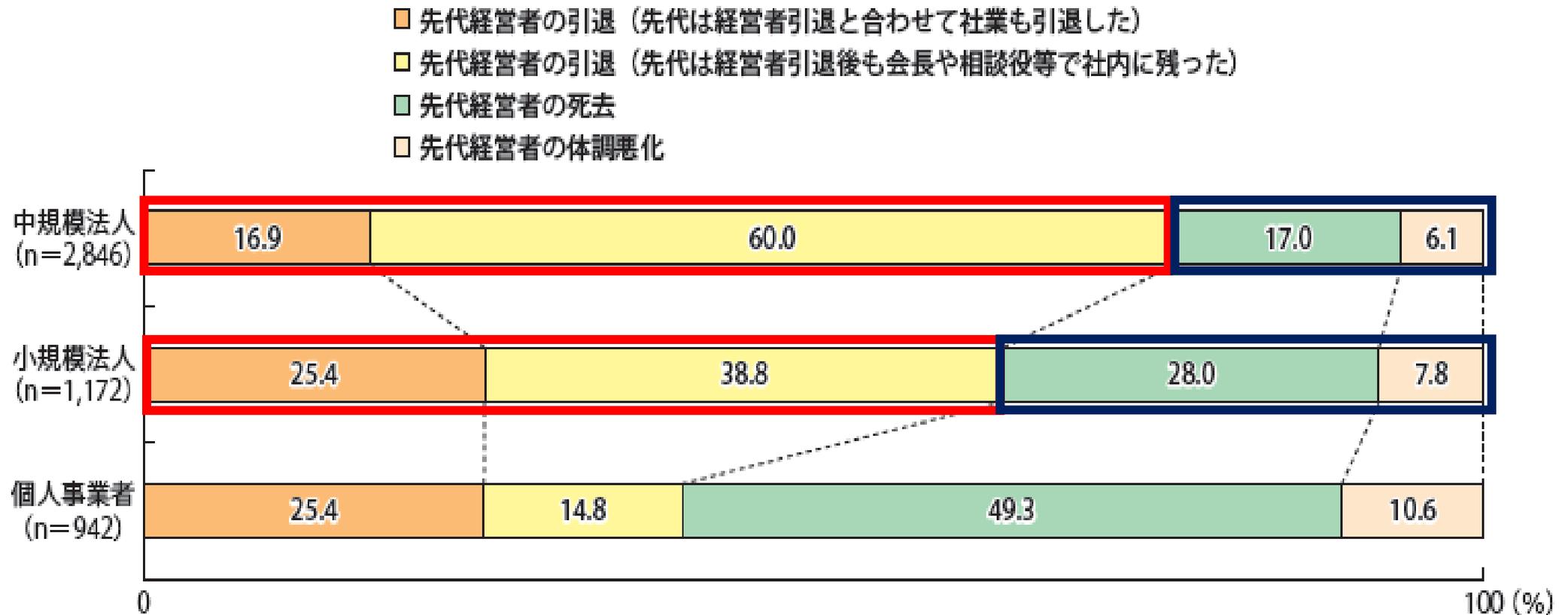
資料：(株)東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」

第1-3-24図 社長年齢別に見た、後継者決定状況



資料：(株)帝国データバンク「全国・後継者不在企業動向調査(2019年)」

事業を引き継いだきっかけ



資料：中小企業庁委託「企業経営の継続に関するアンケート調査」（2016年11月、(株)東京商工リサーチ）

(注) 1. 「中規模法人」は中規模法人向け調査を集計、「小規模法人」、「個人事業者」は小規模事業者向け調査を集計している。

2. 2代目以降の経営者と回答した者を集計している。

顧問先が300社ある会計事務所では、

$$300 \times \underset{\text{社長70歳以上}}{30\%} \times \underset{\text{後継者あり}}{60\%} = 54\text{社} \text{ の提案先}$$

後継者の決定状況を把握していないとすれば、

⇒ 90社に後継者決定状況をヒアリング

社長の年齢が70歳を超えた会社をリストUPする！

⇒ 後継者は40歳台か・・・

ターゲット選定とアプローチ

70歳を超える中小企業オーナーへヒアリング！

ヒアリング 1：後継者候補は決定したか？（はい or いいえ）

ヒアリング 2：後継者に、自社株はいつ渡そうと思っているか？（生前 or 相続時）

ヒアリング 3：会社の株主は何人？（オーナー1人 or 複数）

ヒアリング 4：遺言は書いたか？（はい or いいえ）

上記は、わざわざヒアリングしなくても取得済みの情報もあるはず

後継者が決定している社長には、
遺言を必ず作成することをすすめる

相続時に遺言を書いていた人の率は、20%程度
(平成24年 経済産業省資料)

70歳を超えた社長の会社は、

社長が創業、または先代から引き継ぎ社歴の長い会社の可能性が大。
⇒⇒少数株主が多数、親族外の取締役も多数いる可能性
事業承継には、いろいろと課題があるはず

社長の影響力が大きいいため、社長が元気な間はまったく問題ないが、

社長の健康上の問題が生じると、一気に問題が！！

自社株の承継は遺言だけでは懸念がある

亡くなるまでの間の認知症リスク



議決権の行使が滞る可能性がある！！



株主総会での決議

- 取締役・監査役の選任
- 定款の変更
- 決算の承認
- 事業の譲渡
- 会社と取締役との利益相反取引の承認
(取締役会を設置していない会社)



遺言書

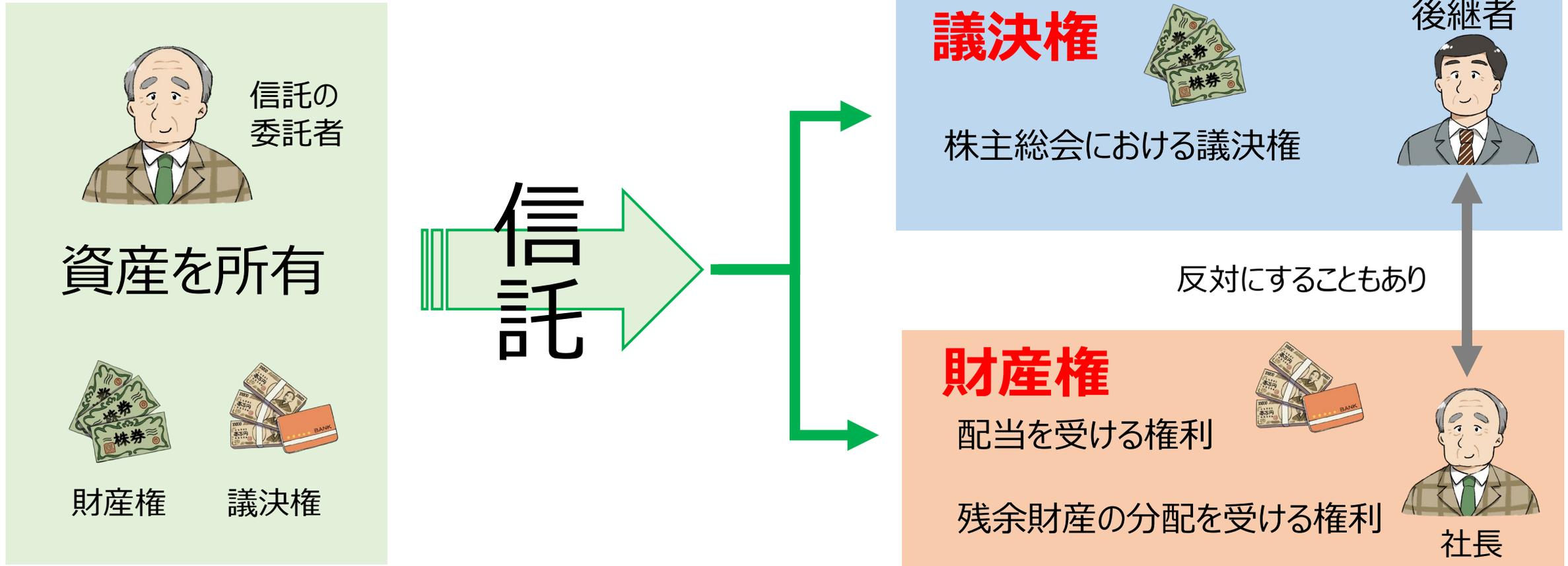


現在

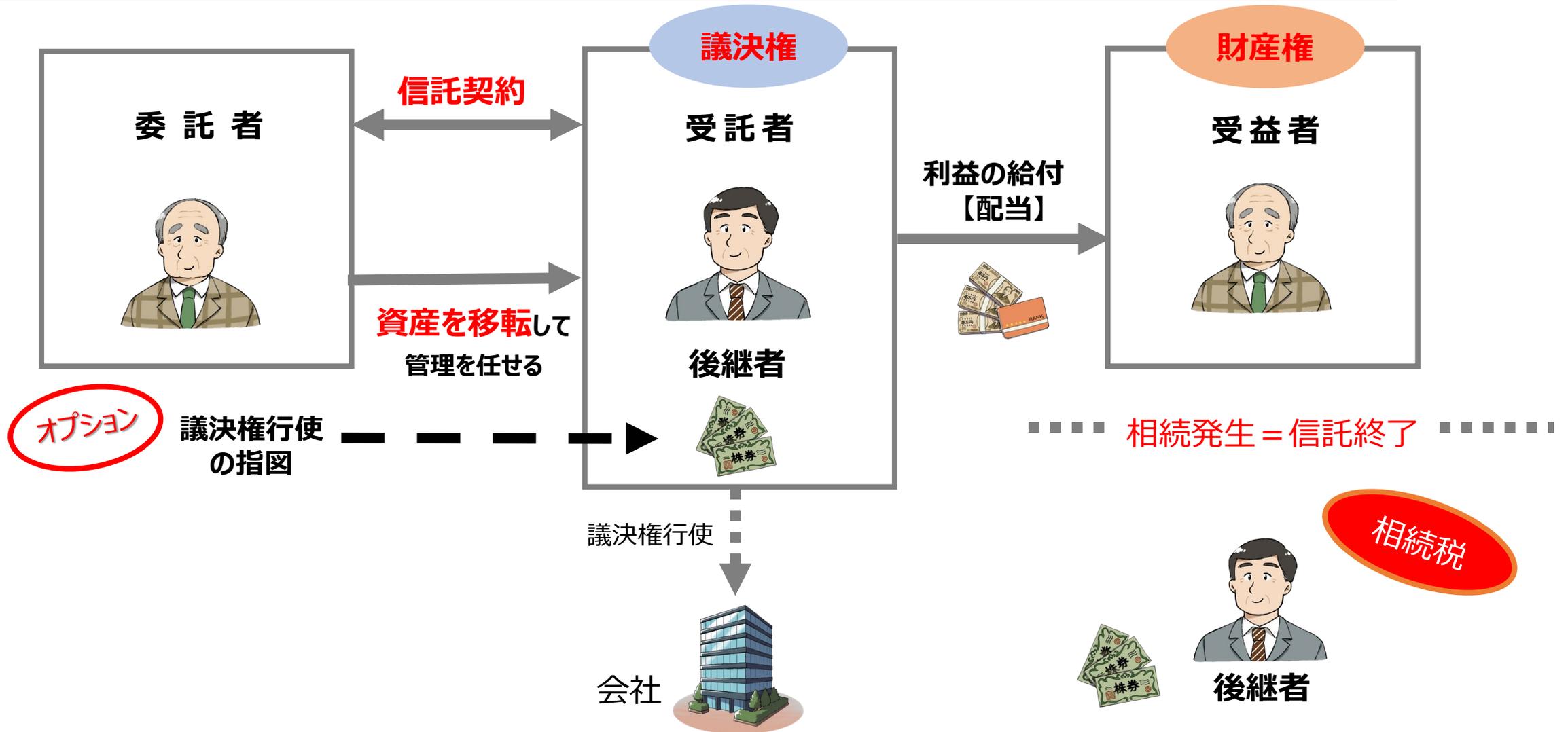
相続

自社株承継信託の活用のポイント

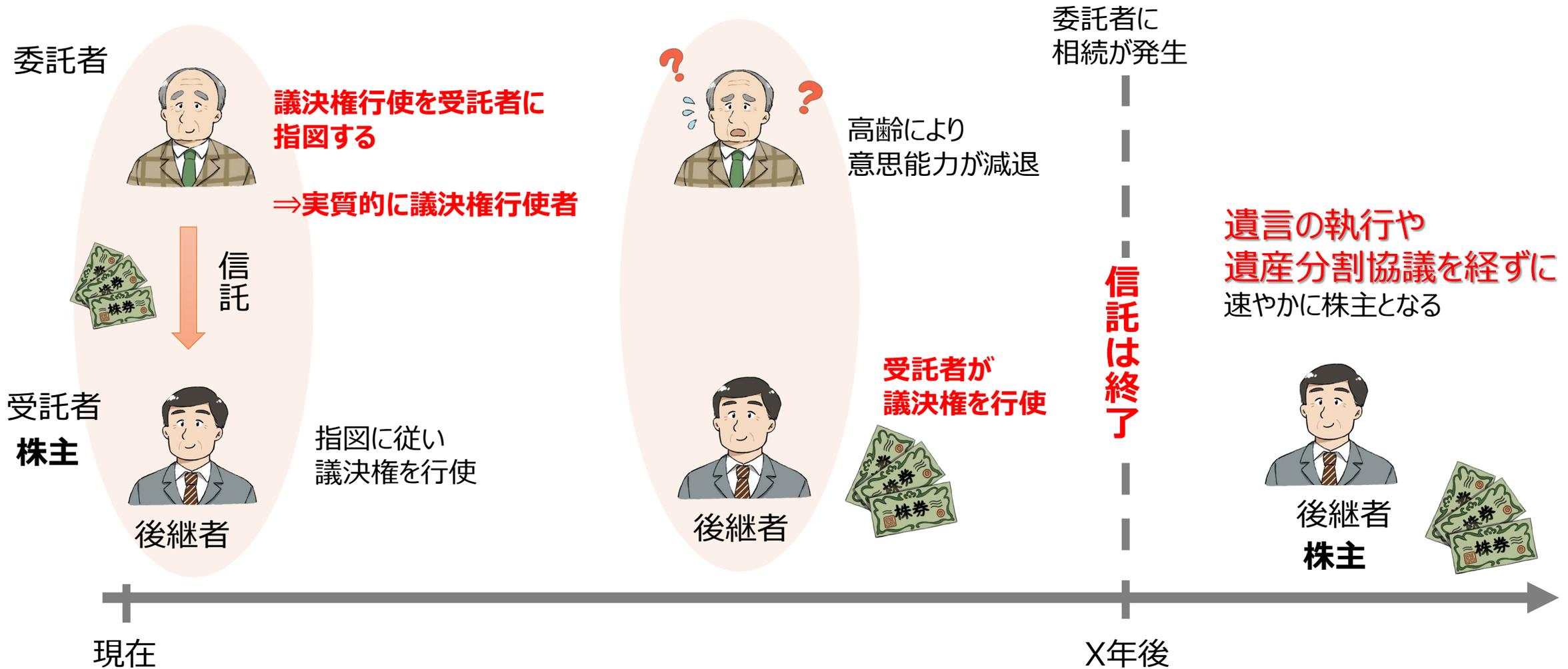
信託を利用し、株主の権利を**分ける**



後継者へ自社株を承継する信託【遺言型】



後継者へ自社株を承継する信託【遺言型】



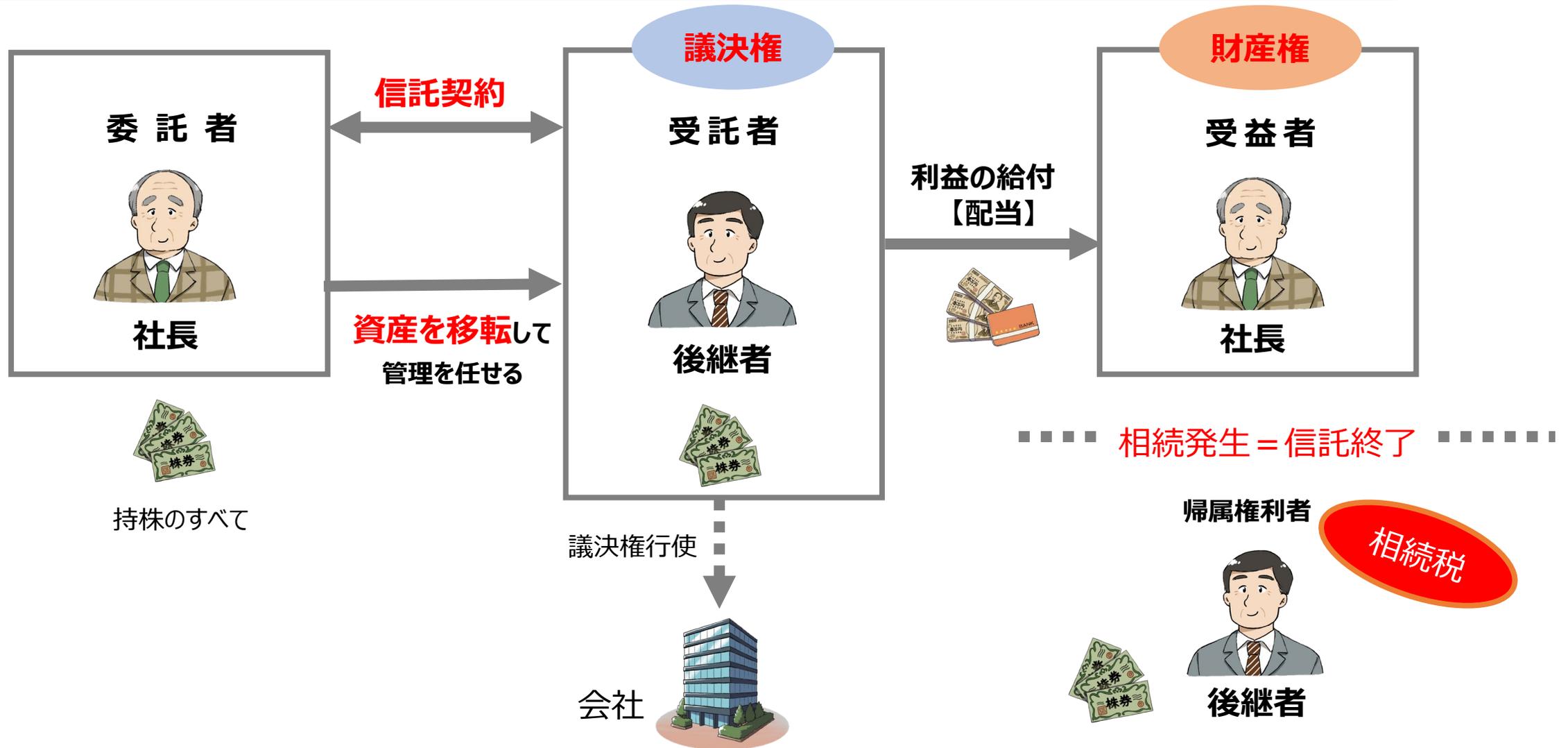
創業50年超 社長82歳 後継者52歳

代表権を後継者に譲ることを決意し、自社株承継についても進めることに。

後継者に株式を移すにあたり、贈与税がかからない方法はないか？と顧問税理士に相談があった

- ① 相続税シミュレーション
- ② 自社株以外の資産について遺言を作成
- ③ 後継者以外の相続人の遺留分を確認
- ④ 生命保険の現状把握と見直し
- ⑤ 後継者とともに定款の見直し

遺言型の自社株信託活用事例①

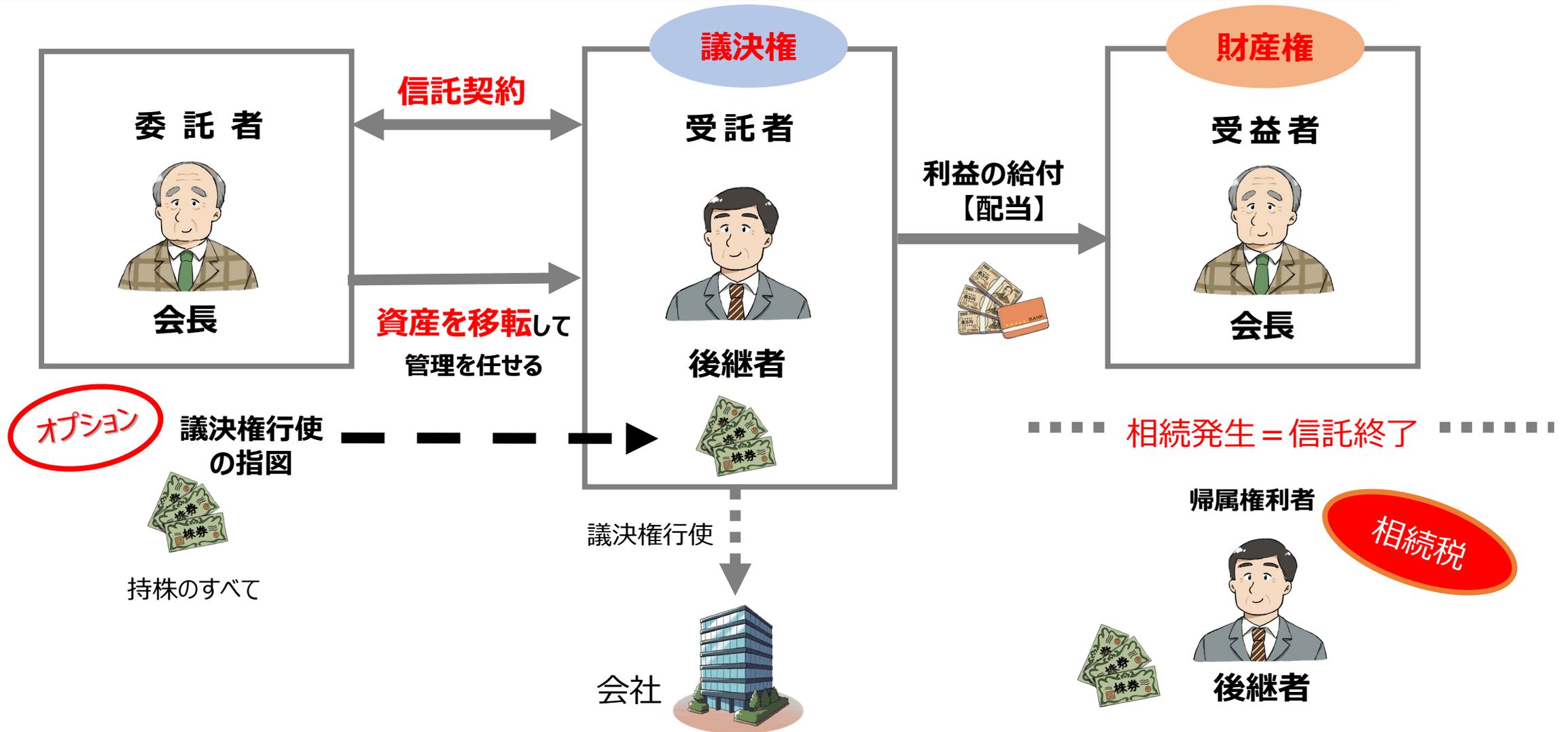


創業60年超 会長80歳、社長（長男）46歳

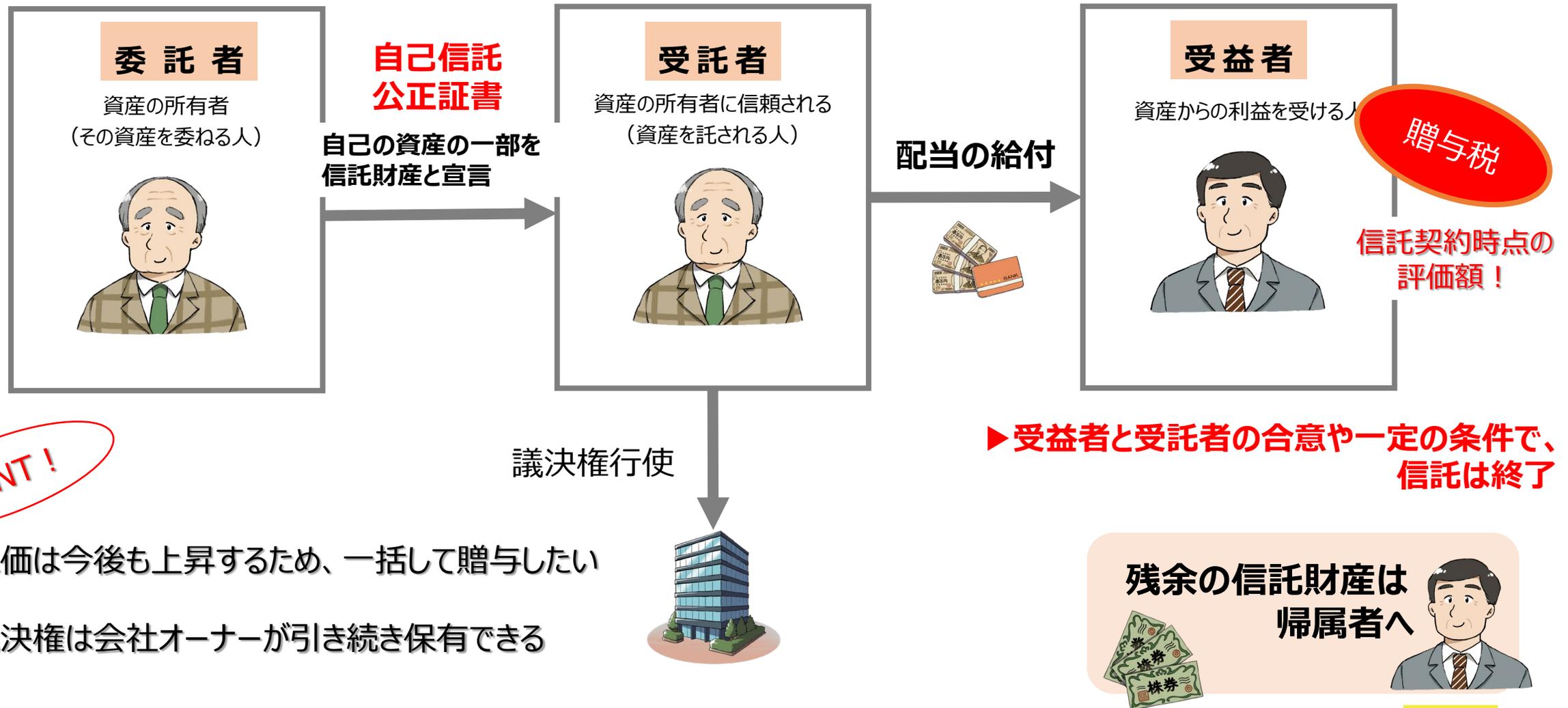
会長の認知能力低下がみられたことから信託を検討。
当面は議決権行使の指図者として会長が議決権行使。

お子様は長男のほかに、次男、長女がいる。
後継者の長男に自社株を相続するため、遺言を準備していたが、認知能力の低下を自身で意識するようになり、信託をすることとした。

後継者へ自社株を承継する信託【遺言型】



自己信託の活用



POINT!

★株価は今後も上昇するため、一括して贈与したい

★議決権は会社オーナーが引き続き保有できる

議決権行使

▶ 受益者と受託者の合意や一定の条件で、信託は終了

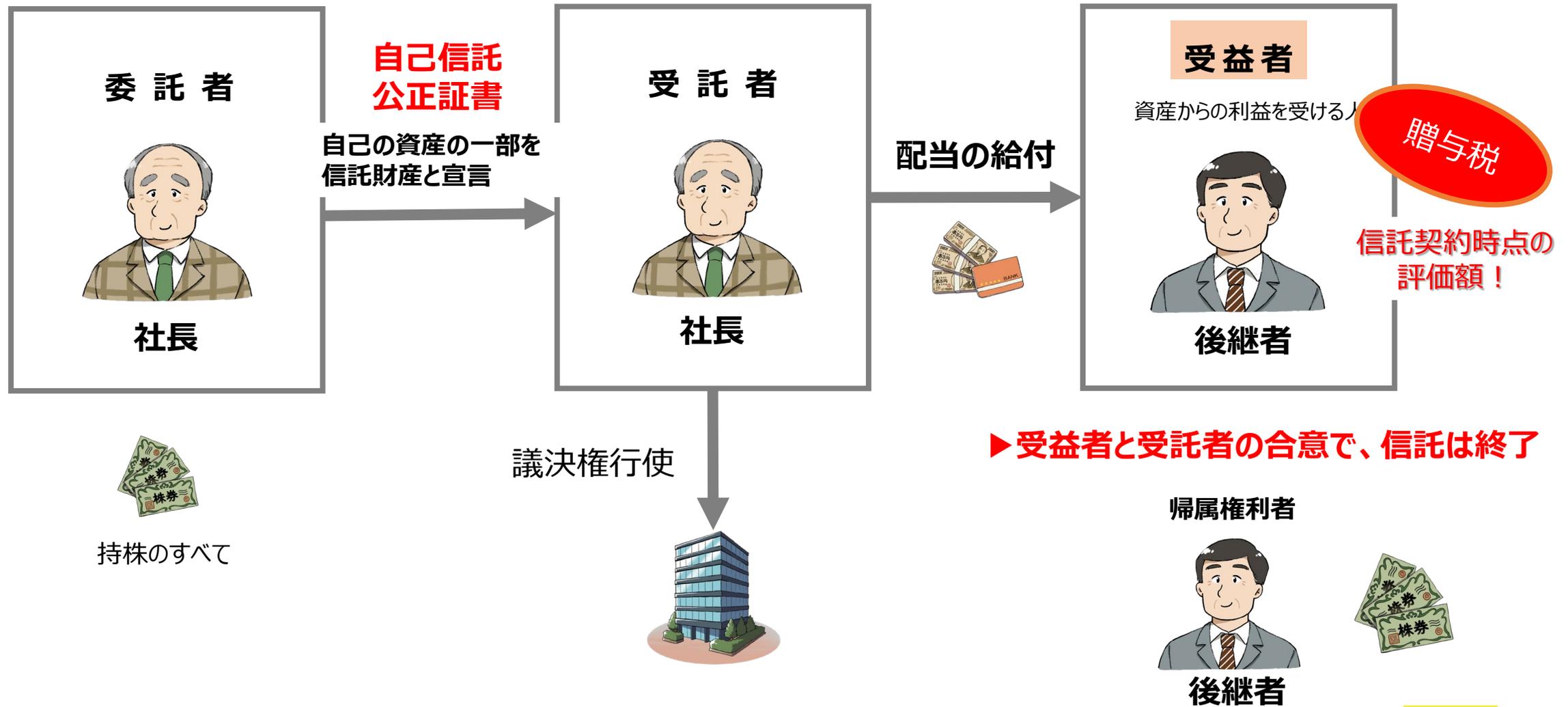
残余の信託財産は 帰属者へ

社長55歳 長男28歳

2つある法人のうち1つを業態転換し、不動産賃貸事業へ。
現在の株価はかなり低いため、今のうちに後継者である長男へ自社株を
贈与したいと税理士に相談。

- ❶ 社長が個人で所有する不動産を法人に移転
- ❷ 不動産移転に伴う資金は、今後、一定の期間で社長に返済
- ❸ 不動産の収益は安定しているため、今後、継続的に利益が見込める
- ❹ 長男はまだ28歳のため、会社のコントロールは社長が引き続き行いたい。

自己信託の活用事例



次回のお知らせ

第11回 【活用事例講座】

教科書ではわからない信託の活用実例 2

開催日：11月18日（木）16時～17時

（Zoomを利用して開催します）



『信託の羅針盤 | トラコム』HP

左のQRコードまたは
こちらのURL（<https://trcom2020.com>）よりお申込みいただけます

ご留意事項

- 本資料は、作成日現在の法律・税制等に基づくものです。
- 本資料にシミュレーションが含まれる場合、前提として記載している想定条件に基づくシミュレーションであり、実際の状況とは異なる場合がありますので、予めご了承ください。
- 本資料は、情報を提供するために作成したものであり、その確実性・完全性に関して保証するものではありません。実際の個別具体的な税務に関する相談、法律に関する相談については、本資料を取得された方ご自身の責任で弁護士、会計士、税理士などの各専門家にご相談いただくようお願い申し上げます。
- 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、今後、予告なしに変更されることがあります。当社は本書のアップデートを行うことをお約束いたしません。
- 本資料に記載された商品・サービス等については、その実行・提供をお約束するものではありません。
- 本資料は当社の財産であり、要求があったときは当社に返還され、本資料を取得した方が作成した写しは破棄されるものとします。本資料を取得された方及び当社のいずれも上記に反する表明や誓約に依拠することはできません。

本資料作成日：令和3年10月15日