

～保険代理店に求められるRMの知識～

54

## リスクマネジメント実践講座

ARICEホールディングスグループ

<http://www.arice-aip.co.jp> 株式会社A.I.P 代表取締役 CEO 松本 一成

### ◆株式会社A.I.P

平成20年7月に営業を開始し、リスクマネジメントによる法人マーケット開拓力と支店制度によるマネジメント力を強みとし、全国の代理店と連携して業容を拡大している。現在は全国に19の拠点をもち、損害保険約26億、生命保険約27億の取扱額を行う。2010年4月にはリスクマネジメントのコンサルティング及び教育・研修事業等も視野に入れた総合的な組織としてARICEホールディングス株式会社を設立し、理念を共有できる代理店と積極的にノウハウやシステム、及びブランドの共有を進めている。

## 第54回 リスク対応②(5.5)

### 1. 事業承継時の資金準備と留意点

事業承継においては、様々な資金が必要となるケースも多く、また経営者が会社への貸付金や債務の連帯保証、個人的な担保の提供等を行っている場合には、それらの債権債務の整理を行うことが必要ですが、今回はそれらの課題を解決するための支援策やガイドラインについて説明させていただきます。

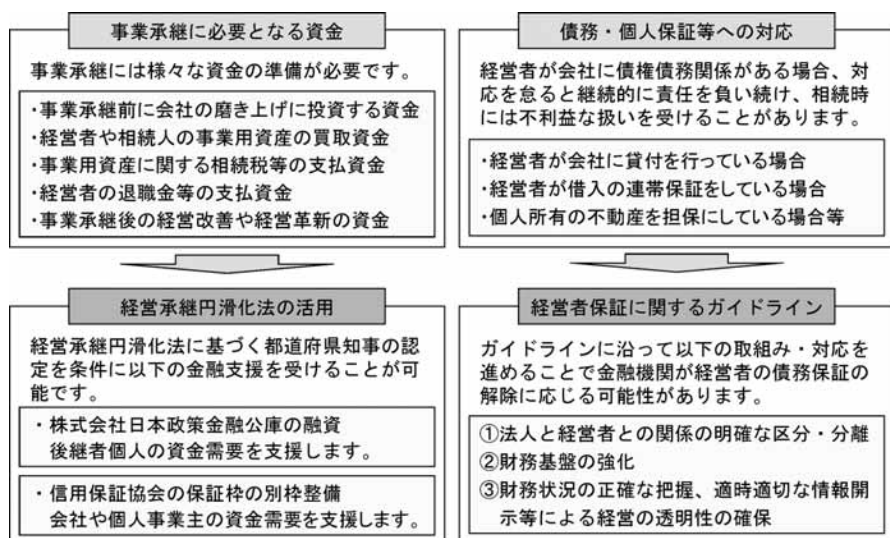
### 2. 事業承継時の資金準備について

ここでは、事業承継時に必要となる資金の準備について、説明をしていきたいと思います。事業承継には以下のような資金が必要となる可能性がありますので、早くその金額について把握し、資金若しくは資金調達準備を始める必要があります。

- ・事業承継前に会社の磨き上げに投資する資金
- ・経営者から自社株式や事業用資産を買い取る資金
- ・相続で分散した自社株式や事業用資産を買い取る資金
- ・自社株式や事業用資産に掛かる相続税等の支払資金
- ・事業承継後に経営改善や経営革新を図るための資金等

上記以外にも様々な資金需要があるかと思いますが、今回は上記のような資金を調達するための支援策について説明させていただきます。

### 事業承継時の資金準備と留意点



### 【経営承継円滑化法の活用】

資金的な問題が事業承継を妨げる場合があり、特に親族外承継の場合には自社株式等を経営者から有償で譲渡されるケースが多く、遺贈や贈与によって承継する場合についても納税資金の準備とともに親族との合意形成が大切になってきます。そういった資金を調達するために、経営承継円滑化法に基づく都道府県知事の認定を条件に、以下のような事業承継時の金融支援が受けられます。

- ・株式会社日本政策金融公庫の融資  
後継者個人の資金需要に対応し、株式、事業用資産の買取資金や相続税、遺留分減殺請求への対応資金等の資金調達を支援します。
- ・信用保証協会の保証枠の別枠整備  
会社及び個人事業主の資金需要に対応し、信用保証の拡大(別枠化)を行うことで、株式・事業用資産の買取資金や一定期間の運転資金等の資金調達を支援します。  
※ただし、都道府県知事認定を受けたことで必ず融資が受けられる訳ではありません。

### 3. 債務や個人保証・担保等への対応

中小企業経営者は、事業承継を行うにあたり、債務・保証・担保等の円滑な承継にも留意が必要です。具体的には、経営者が会社に貸付を行っている場合や会社の借入の連帯保証をしている場合、個人所有の不動産を担保に提供している場合等には、これらの処理を行う必要があります。対応ができない場合は、事業承継後もそれらに関する責任を負い続けることになり、相続発生時には経営者の債務や担保に供している事業用資産が複数人に相続され、円滑な経営に支障を与える可能性があります。そのため、将来のリスクを回避するためにも事業承継時に現経営者から後継者へ事業用資金の借入債務や担保に供している事業用資産も併せて承継しておく必要があります。しかし、それには金融機関等の債権者の同意が必要となるため、経営改善を通じた債務の圧縮とともに、金融機関との信頼関係を構築しておくことが必要です。適切な対応を行っていない場合は相続が発生した際に以下のような状況が想定されます。

- ・現経営者の会社に対する貸付は原則として相続財産として相続税の対象となる
- ・現経営者の債務の連帯保証については、多くの場合、相続財産について債務控除の対象とならない

### 【経営者保証に関するガイドラインの活用】

経営者保証がスムーズな事業承継を阻害する要因となっていることを受けて、「経営者保証ガイドライン」が策定されています。ここでは、事業承継に際し、金融機関は中小企業の経営状況・資金使途・回収可能性等を総合的に判断する中で現経営者との保証契約の解除、後継者との保証契約の必要性、その他の代替的な融資方法を活用する可能性について、主たる債務者の意向を踏まえて検討する必要があるとされているため、このガイドラインに沿って以下のような取組み・対応を進めることで金融機関が経営者の債務保証の解除に応じる可能性があります。

- ・経営者保証に依存しない資金調達を希望する中小企業経営者には以下のような対応が求められます。
  - ① 法人と経営者との関係の明確な区分・分離
  - ② 財務基盤の強化
  - ③ 財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性の確保
 ※現経営者及び後継者は対象債権者からの情報開示の要請に対して適時適切に対応する必要があります。特に経営者の交代によって経営方針や経営計画に変更が生じる場合には丁寧な説明が求められます。

### 4. 保険代理店の役割

相続や事業承継は企業にとって不可避な環境変化であり、保険代理店には様々なリスクを想定して情報提供やアドバイスを行うことが求められます。保険を活用した様々な対策を提案することが必要です。具体的には保険の補償機能を活用した突然の経営者の死亡等により事業承継や相続が発生した場合の資金対策、保険のファンド機能を活用した計画的な資金準備、保険の財務機能を活用した自社株評価や資産価値のコントロール等が考えられます。しかしながら、計画的な事業承継をスムーズに行うために必要な対策やそのための資金調達には、保険以外の資金調達の手段や支援策に関する情報提供も必要になります。保険代理店は情報提供産業であり、保険に関する情報提供は当然のことですが、保険以外の情報の質と範囲を広げていくことも大切であり、それによって代理店の評価が大きく変わることになるでしょう。

参考文献：中小企業庁 経営者のための事業承継マニュアル

\*\*\*\*\*