



横浜事務所 〒221-0056  
横浜市神奈川区金港町 6-3 横浜金港町ビル 3 階  
TEL 045-442-0851 FAX 045-453-2851

赤坂事務所 〒107-0052  
東京都港区赤坂 2-23-1 アークヒルズ フロントタワー RoP701 号室  
TEL 03-6435-5255 FAX 03-6435-5256

### 事業承継の5つの選択肢

長年事業を築いてきたオーナー経営者もいつかは勇退や事業承継の時期が訪れるものです。事業承継の方法としては、所有と経営の観点から5つの選択肢が考えられます。

第1の選択肢は、株の所有も経営も親族が担うパターンです。親族内に経営の意思と能力を持つ方がいる場合、所有と経営を一致させることにより、スムーズな事業承継が可能となるでしょう。

第2の選択肢は、株は親族が所有し、経営は社内役員が担うパターンです。親族内に経営能力がある方がいない場合が該当します。所有と経営を分離し、適正な取締役会を運営することで企業価値を向上させる方法です。

第3、第4は、親族外に株式を売却するパターンです。これは、自社株式の評価をしたところ、株価が高過ぎて、親族へ株を移転する際の納税負担を解決できないため、第三者にやむなく売却するケースが該当します。この場合、社内役員にMBO（マネジメント・バイアウト）方式で株式を移転する方法が第3の選択肢です。MBOの場合、社内役員に株式買取の資金力がない場合がほとんどですので、金融機関やエクイティファンドが資金調達を手助けします。

そして、第4の選択肢は、取引先や同業種の企業などの第三者に売却する方法です。社内に経営力を持つ方がいない場合、外部に売却先を探します。ただし、購入者の買収目的が会社の不動産や顧客勘定のみである場合、結果として従業員の雇用維持が守られなかったということがありますので、買収先の選定には注意が必要です。

最後の5つ目の選択肢は、上記のどの選択肢も採用できない場合の最も厳しいパターンです、それは、会社の解散です。オーナー経営者にとっては、長年築いてきた会社を解散することは断腸の思いでしょう。しかし、赤字経営が続いていて将来性も見出せない場合には、早めに解散して従業員への退職金の原資を確保し、さらに自身の退職後の資金を確保することも選択肢の一つです。

以上、5つの選択肢を紹介しましたが、オーナー経営者には、自身・親族・従業員や取引先など利害関係者にとって最適な方法は何かを模索し、決断する最後の大事な仕事が待ち受けています。

### NISA（少額投資非課税制度）の落とし穴

NISAは、投資によって得た利益について非課税になるという制度ですが、非課税期間が終了した時点の価格によっては、むしろ増税になるケースがありますので注意が必要です。

現在、NISAに関してはどの金融機関を選べばよいのか、どの商品で運用すればよいのかなど、入口に関する話題ばかりが盛り上がっています。しかし、出口、つまり非課税期間が終了した時点の対処法についても、しっかり理解しておく必要があります。というのも、NISAで投資した時点の価格に比べ、非課税期間終了時の価格が下がっていると、むしろ税負担が重くなる恐れがあるからです。

例えば、ある年の枠で100万円を投資したとします。この価格が、非課税期間の終了時点で60万円に下落し、ここで一般口座に切り替えて様子を見ていたところ、徐々に値上がりし105万円になりました。さて、この場合、税金はいくらになるのでしょうか。ちなみにここでは復興所得税を除いて計算します。普通に考えると100万円だったものが105万円になったので差益は5万円、これに対する税率は20%ですから1万円が税額という計算になります。しかし、これは間違いです。NISAの口座から一般口座に移管させる際には取得価格の見直しが行われます。このケースだと非課税期間終了時点での時価が60万円なので取得価格が100万円から60万円に引き直されます。その結果、課税対象となる利益は「105万円-100万円=5万円」ではなく、「105万円-60万円=45万円」になります。これに対する税額は9万円になるため手取りが96万円になります。100万円が105万円になったのだから5万円の利益が出ているように見えますが、実際には当初の元本を割り込んでしまう結果になるのです。

このように取得価格が引き直され、それを新たな元本として値上がり益に対する課税が行われる場合、逆に税金分で損をしてしまう恐れがあります。