

# 最新小冊子 無料プレゼント

## ■オーナー経営者からの相談事例 役員退職金の「合理的な決め方」と「税務対策」

無料



編集 税理士法人タクトコンサルティング  
作成 ヒューマンネットワーク株式会社

- 過大退職金の基準とは？
- 役員退職金が否認されないための準備
- 複数の会社を経営して、それぞれの会社から退職金を受け取る場合
- 会社を清算・M & Aする場合の退職金
- 分社した事業会社と資産会社からの退職金
- 退職金の現物支給 etc

### 事業承継対策 ～ポイントは“役員退職金”の活用法～

相続・事業承継対策を準備する際に、“役員退職金”は、必ず検討される対策方法の一つです。納税資金の確保や自社株対策などは、役員退職金を活用することで、効果的に対策することができます。そこで今回、相続、資産の活用、法人の株式問題、M&A等の問題解決に特化した資産税のプロ集団・税理士法人タクトコンサルティングと共同で新たに役員退職金に関する小冊子を作成しました。この機会に、御社の役員退職金の活用方法をご検討されてはいかがでしょうか

### ■掲載書籍・小冊子無料プレゼントお申込用紙

ご希望の商品にチェックし、必要事項をご記入の上、そのまま FAX して下さい。

※書籍プレゼントは抽選となります（各5名様・9月末日必着）。なお、当選者の発表は、商品の発送をもってかえさせていただきます。  
※小冊子は、ご応募いただいた方全員にプレゼントいたします。



#### 掲載書籍プレゼント希望

- 『「相続」よもやまばなし』
- 『風の浄土』
- 『大前研一と考える営業学』

#### 最新小冊子プレゼント希望

- 「オーナー経営者に役立つ  
税制改正後の相続対策」

申込書

住所  
〒

貴社名

お役職・お名前

TEL

E-mail

@

ご記入いただきました個人情報は、当社及び関連会社からの各種商品・サービスの提供に利用いたします。また、それ以外の目的に使用する事はありません。

ヒューマンネットワーク(株)行き FAX:0120-554-737(24時間受付)

# human letter

夢を語り合う  
「100年経営」実現のお手伝い

2011年  
秋号

## Contents

1. お客様の視点
2. ご挨拶
3. 経営者インタビュー
5. 『経営セミナー.com』講師ご紹介
6. セミナー開催情報
7. 財務・税務・会計コラム
8. 書籍のご紹介
9. 保険トピックス
10. 経営相談塾
11. 最新小冊子 無料プレゼント

「事業承継と後継創業」

株式会社生活の木 代表取締役社長

重永忠様



humannetwork

ヒューマンネットワーク株式会社 <http://www.humannetwork.jp>

□本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲 2-4-13 アーバンスクエア八重洲 2F TEL: 03-3517-2030 FAX: 03-3231-0231  
□大阪支店 〒532-0011 大阪市淀川区西中島 5-5-15 新大阪セントラルタワー 南館 8F TEL: 06-6100-6500 FAX: 06-6100-6501



# お客様の視点

## お客様の視点で感じた事をご紹介します。

とても人気のクリーニング店があり、私と家族は1週間に1度そのお店に行くことを楽しみにしています。その店員さん（Aさん）がとても気さくな方で、家族全員の名前を覚えてくれており、折に触れて声をかけてくれます。

Aさんは、クリーニングという仕事を通じ、お客様とのコミュニケーションを楽しんでいるように感じられます。

私と家族はAさんを見ていると元気をもらうことができ、Aさんとの会話を楽しむためにそのクリーニング店を利用し、いつしか、利用する頻度も多くなっていました。

私は、我が家の良きパートナーと感じるくらいAさんのファンになっていました。

ところがある日、お店にAさんがいませんでした。

たまたま、休んでいたということもあるので、その時は何も聞きませんでした。翌週行ってもいませんでした。いよいよ3週目になって尋ねてみると、新店舗がオープンし、そちらに移動になったとのことでした。

私は、とても寂しくなりました。

Aさんはお店の方針に従い、お店は新店舗に伴う異動を粛々と行っただけだと思います。ただ、私としては最後に「今までありがとう。新しいお店でも頑張っってね。」と一言挨拶できなかったのが寂しく、残念でした。

お客様が自分のファンになっていただけるなんて、社員にしてみればこれ程嬉しいことはないと思います。会社にとっても社員がお客様とこのような関係を築いてくれるのは非常に喜ばしいことです。

会社は社員とお客様とのコミュニケーションを応援してこそ、会社の都合で社員とお客様との関係を壊すようなことがあってはならないと改めて感じました。

## ご挨拶

初秋の候 貴社益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。

日ごろは、格別のご愛顧を賜り誠に有難うございます。

さて、今年の甲子園も様々な感動を残してくれました。開会式で、『春から夏にかけ、どれだけ時が経っても、忘れることのない、様々なことがおきました。それでも、失うばかりではありません。日本中のみんなが仲間です。支えあい・助け合い・がんばろう・・・』と選手宣誓がありました。

我々企業も、みんな仲間だと思います。

多くの力や勇気を与えてくれた高校球児に負けずに、これからも鋭意邁進していく所存です。

今後とも、よろしく願い申し上げます。

末筆ながら、皆様の益々のご健勝を心から祈念いたします。



ヒューマンネットワーク株式会社  
代表取締役 齋藤 伸市



## ■事業承継と後継創業

**松本**「多くの中小企業の経営者にとって事業の承継とは大変難しいものだと思います。初めに重永社長はどのような事業承継を経て社長になられたのか、お聞かせ頂けますでしょうか。」

**重永社長**「そうですね。事業承継は一朝一夕ではできない、多くの時間をかけてやらなくてはいけないものだと私も感じております。」

私の場合は、私がまだ幼い子供のころから先代社長の父が、ストレートな表現ではありませんでしたが、事業承継を見据えた言葉を口にしていたように思います。例えば、「牛尾より鶏頭」といった言葉ですね。牛のしっぽにいるよりも鶏のとさかにいる人生が大事なのだよと。これは、大きなものしっぽにつかまっているよりも小さくてもいいからリードを取るような経営者、あるいは企業になっていないといけないということの表現だったと思うのです。

それから、『経営者というのは割に合わない仕事だよ、だけど人生として考えたら楽しいのだよ』という言葉も子供のときによく言っていました。もうこの頃から事業承継が始まっていたのではないかなと、今になって感じています。



**松本 寿吉郎**

ヒューマンネットワーク株式会社  
経営企画室顧問 中小企業診断士



また、父が私にしてくれたことで一番重要だったのではないかと感じていることは、何でも自分で決めさせてくれたことです。『こうしなさい』と言ったことのない父で、いろいろとヒントや選択肢は与えてくれるのですが、進学や就職などの人生の節目のとき、最終的には自分が決め、そして自分が決めたことに責任を持って取り組ませるという環境を常に作っていました。これも事業承継の過程の中で、父が私にしてくれた承継の一つだったと思っています。

そして、実際に経営のバトンタッチをするときですが、父は実に思い切りが良かったです。普通ですとバトンは渡すけれども、ある程度一緒に経営に携わることが多いと思うのですが、私の父の場合は、一回バトンを渡したら徹底的に任せて、自分はほとんど会社に対して口出しをしませんでした。任せたら、思い切って100%任せる。権限委譲を100%する。30代の時にそういったバトンタッチをされました。そのとき、自分では出来ないと思うことなのですが、100%任せきりということの一つの形として、会社の実印や父個人の実印などを私に任せて頂きました。『これからはこれはお前が気づかなくていくんだ』ということですね。今になって思うと、父と私との間に強い信

頼関係があったのではないかと思います。ただ任せるということではなく、信頼というものをきちんと持って任せきり、私の場合は父がそういった承継をしてくれました。」

**松本**「長い月日がかかっているんですね。」

**重永社長**「そうですね。」

**松本**「会社の実印を渡された時の気持ちはいかがでしたか。」

**重永社長**「ここまで自分は信頼されていたのかという、武者ぶるいのような気持ちと不安と両方ですね。もう自分がやらなければいけないと、本気になった瞬間でした。それまで本気になかったという訳ではないのですが、印鑑を渡され、バトンを渡されたこのときからこれはもう真剣に本気にならなければいけないのかな、という決意や覚悟ができました。普通だったら徐々に任せていくものが、一斉にということでしたからね。しかし、今、逆の立場になってみると、そこまで任せきり人間というのは本気にならない、といった気持ちがあったのかもしれません。」

これは経営のバトンタッチのときだけではなく、社内でも仕事を任せるときも同じだと思っています。私も幹部や社員に一つの仕事を任せれば、半信半疑で任せるのではなく、必ず

やってくれるだろうという思いで徹底的に任せきりにしています。任せられた方はそれで本気になるということをお自身が経験しておりますので、どうせ任せるなら全部を任せられた方が、任せられた方は仕事に気はいるのではないかと思います。」

**松本**「最後に、これから事業承継をする経営者に重永社長の経験からのアドバイス頂けますか。」

**重永社長**「事業承継というと、みなさん先代の仕事を後継すると捉えていると思うのですが、単なる後継だけではもう駄目な時代だと思います。私は“後継創業”と呼んでいるのですが、先代の仕事をそのまま受け継いでそれを守ろうとする経営や、その火を絶やさぬよう、今までと同じものを創り上げていこうとするだけではなく、そこに“創業”という新しい価値を創るものがないと、駄目だということです。」

それは扱っているものや業種を変えろといったことではなく、その価値を変えていかなくてはならない、その時々企業の価値を変えていかなくてはならない。新しい事業をスタートさせるだけではなく、新しい価値を創っていく。時代時代に企業に求められている価値は変わっていきますよね。その先を見越して価値を創っていきながら、先代の哲学や理念というものを後継していく。そのまま理念を後継するだけではいけないという考え方ですね。変えてはいけないものと変えなく

てはならないものという言い方をよくされますが、私の場合は新しい価値をつくる創業という部分を入れた事業承継が大事だと思っています。」

もう一つは、人は皆、後継者ということですね。」

どういうことかといいますと、親から教えてもらった理念や生き方というのは、親の仕事の後継しなくても自分の仕事の中で同じことをやりますよね。これも後継だと私は思っています。生き方の後継、承継というのは事業承継と同じことで、幼い時に親から教わった、いいことだなどと思うものは、絶対に承継し、また自分の子に対しても継がせていきたい。恩送りという意味で伝えていかなくてはならないのではないかと思います。」

**松本**「本日はお忙しいところ、貴重なご意見を聞かせて頂きありがとうございました。」



**株式会社 生活の木**  
代表取締役社長  
**重永 忠 様**

社名：株式会社 生活の木  
設立：1967年（創業：1955年）  
代表取締役：重永 忠 様  
従業員数：600名  
本社所在地：〒150-0001  
東京都渋谷区神宮前6丁目3番8号  
事業内容：アロマテラピー製品、  
ハーブ関連製品の開発・輸入・販売

1961年生まれ。東京経済大学経営学部卒業。  
大手流通業入社後、1987年経済産業省中小企業大学校経営コースを経て、1993年株式会社「生活の木」代表取締役に就任。ハーブ、ポプリ、アロマテラピーを広めたパイオニア企業である。2009年には調査会社による社員アンケート調査で、東日本で一番社員満足度の高い会社となった。





講師ご紹介

前回「Humanletter 夏号」にてリニューアルのご案内をいたしました『経営セミナー.com』にご登場頂いております講師の先生方をご紹介します。また、本ページ下部にて、講師の先生方との個別相談会も受け付けております。

「ホールディングカンパニー設立のすすめ」にてご登場 **藤間 秋男氏**

藤間公認会計士税理士事務所 所長 公認会計士・税理士

**藤間 秋男 氏**

100年企業コンサルティングをライフワークとし、数多くの事業承継事例を経験し指導しています。後継問題に悩む中小企業の現場で、経営承継の実践的指導や節税対策・財務改善・自社株・相続を含む総合的戦略で好評を博しています。

【事務所紹介】

税務会計をはじめ、経営全般・事業承継対策・相続・資産活用・IT化支援・人事労務・医療経営 等、幅広いサービスをワンストップでご提供できるコンサルティングファームとして、経営者を取り巻く様々な問題解決をサポートさせていただいています。

【著書】『1/4は捨てなさい!』(ダイヤモンド社)、『法人税節税チェックポイント 72』(税務研究会)、『事業承継・相続対策チェックポイント 88』(税務研究会)



公開中の動画  
「ホールディングカンパニー設立のすすめ」

100年企業を目指すための条件。事業承継に活用できる「ホールディング・カンパニー」。なぜ?ホールディング・カンパニーなのか?

「早く賢く稼ぐ5つのコツ」にてご登場 **池本 克之氏**

株式会社パジャ・ポス 代表取締役

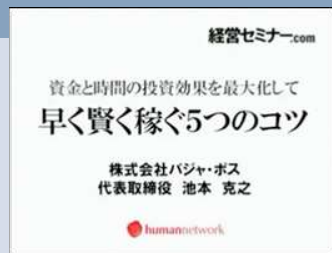
**池本 克之 氏**

豊富なプロフェッショナルマネージメントの経験から、現場感覚を備えたアイデアに富んだ解決策を提供する経営プロコーチとして数多くの企業をコーチングしています。現在でも、多数のクライアントが池本克之と共に事業の「急成長」を成し遂げています。

【実績】

ドクターシーラボ社長就任後2年で株式公開に導く。売上40倍達成。その後も、ネットプライスで2度目の上場、上場後のさらなる急成長の原動力となる。「奇跡の仕事人」と呼ばれる。その他、数十社の経営プロコーチとして、新規事業や既存事業の補修・再構築を実施。各社の事業が急成長する。

【著書】「年商3億円を120億円に変える仕事術」(大和書房)、「プロフェッショナルリーダーの人を見極め、動かし、育てる法則」(ダイヤモンド社)



公開中の動画  
「早く賢く稼ぐ5つのコツ」

組織の作り方、会議の活かし方のアイデアの5つのコツをご提供いたします。資金と時間の投資効果を最大化し、パワフルに実行 → ブレークスルーを起こしましょう。

個別相談会のご案内 (2時間程度・相談費無料)

上記の先生方との個別相談を受付いたします。ご希望の方は下記申込書にご記入の上 FAXにてお申し込み下さい。  
※個別相談の詳細内容・日時は弊社の担当者よりご連絡申し上げます。

ご希望の個別相談テーマ	<b>藤間 秋男 氏</b>	住 所
	<input type="checkbox"/> 税務・会計・人事・労務に関するご相談	〒
	<input type="checkbox"/> 資産・相続・事業承継に関するご相談	貴社名
	<input type="checkbox"/> 病院・医院経営に関するご相談	お役職・お名前
	<b>池本 克之 氏</b>	TEL
<input type="checkbox"/> マーケティングに関するご相談		E-mail
<input type="checkbox"/> 経営戦略立案に関するご相談		@
<input type="checkbox"/> 社内の人間関係に関するご相談		

ご記入いただきました個人情報は、当社及び関連会社からの各種商品・サービスの提供に利用いたします。また、それ以外の目的に使用する事はありません。

ヒューマンネットワーク(株)行き FAX:0120-554-737 (24時間受付)

経営セミナー.comとは…

弊社が運営しています動画セミナーサイトです。経営者様向けの動画セミナーを、web上で短時間でいつでも視聴可能です。講演とスライドがシンクロする新技術を採用しておりますので、解りやすい動画セミナーを実現しております。  
※動画内容は順次アップデートしております。

ご契約者の方は無料で視聴可能です。その他の方は、月会費5,000円となります。

新たに登録をご希望の方は、IDとパスワードをご案内いたしますので、下記の連絡先までお問い合わせください。(TEL:03-3517-2030 担当者:福島)



開催予定のセミナー

弊社主催の中小企業経営者様向けセミナー情報 (2011年10月~11月分)

弊社では、動画セミナーだけではなく、実際に会場で講演するセミナーも主催しております。セミナーにご参加頂いた方を対象に後日、ご講演頂いた講師の先生との個別相談もおこなっております。

10/20 大増税時代の事業と財産の承継セミナー

オーナー経営者の最大の悩み「自社株問題」を中心に、  
あたらしい相続対策に焦点

2011年10月20日(木) 東京国際フォーラム  
時間 14:00 ~ 16:00 参加費 10,000円 (1名様あたり)

主な内容

2011年度税制改正のポイント / 高額所得者・資産家増税時代にどう対応する / 税制改正に対応する資産活用の活性化 / 相続税の節税、問題を生前に解決する / 株式と不動産の贈与など実例を解説

講師:本郷 尚 (ほんごう たかし) 氏

税理士法人タクトコンサルティング 代表社員 税理士  
相続、贈与、事業承継、土地活用、資産組替、企業M&Aを中心にした資産税専門のコンサルタントとして講演・著作など幅広く活躍中  
【著書】『「継ぐ」より『分ける』相続』他多数

11/17 医療法人様向けセミナー

信託を活用した新しい相続・贈与  
~医療法人の持分の贈与を含めた重要な財産の承継方法~

2011年11月17日(土) 東京国際フォーラム  
時間 17:00 ~ 19:00 参加費 10,000円 (1名様あたり)

主な内容

信託とは / 信託の課税関係のポイント / 信託を活用した贈与(重要な財産《医療法人》等の贈与) / 受益者連続型信託 / ご高齢の親の財産の管理

講師:笹島 修平 (ささじま しゅうへい) 氏

税理士法人タクトコンサルティング 代表社員 公認会計士・税理士  
監査法人にて監査業務に従事した後、株式会社タクトコンサルティング入社。事業承継、相続・贈与の対策や信託の活用などを得意とする。  
【著書】『信託を活用した新しい相続・贈与のすすめ』

インターネットでのお申込 ■ <http://www.humannetwork.jp/keieiseminar/>  
お電話でのお申込 ■ 0120-561-521 (担当:橘田(きつた)、山根)





## ■信託を活用した新しい相続・贈与のすすめ

執筆：公認会計士 税理士 笹島 修平 氏  
(税理士法人タクトコンサルティング 代表社員)

### 1. 改正信託法の施行

2007年9月に改正信託法が施行され、3年以上が経ちます。この改正により、相続・贈与の場面で信託を活用することにより新しいことができるようになりました。信託と聞くと「信託銀行にお願いするもの」というイメージが定着しているようです。しかし、信託は信託会社に依頼しなくても、親族内だけで活用することができます。

### 2. 贈与での活用

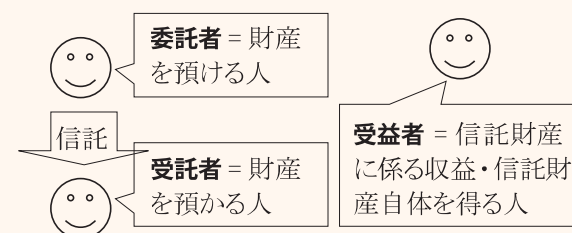
親が大きな財産を子供に贈与するときに、贈与する親から次のような本音を聞くこと那あります。「①私が子供に大きな財産を贈与してしまうと、子供が財産を浪費してしまうのではないかと心配です。」「②子供が財産を手にしたら、子供は好き勝手に親の言うことを聞かなくなるのではないかと不安です。」「③私が長男に大きな財産を贈与した後に、長男が事故で亡くなってしまったら、長男の嫁に大きな財産が相続されてしまいます。それは納得できません。」

今までは、これらの心配に 대응するには限界がありました。しかし、信託を活用すると、子供に贈与した財産を親が引き続き管理することができます。子供が財産に手をつけることはできません。もしも贈与を受けた長男が先に事故で亡くなった場合には、長男に贈与した財産を相続する者を親が指定することができます。

### 3. 信託とは

具体的にどのように信託するかをご紹介する前に信託の仕組みについてみてみましょう。

信託とは、財産を他人に預けて管理してもらうことで、「委託者」と「受託者」と「受益者」という3者が登場します。「委託者」とは財産を預ける人で、「受託者」とは預かる人です。そして「受益者」とは預けられた財産から得られる収益、及び信託財産自体を受け取る権利(受益権)を有する人をいいます。



ここで、2つのポイントがあります。①信託された財産の名義は受託者の名義になり、受託者が信託財産を管理します。②信託財産から得られる経済価値は受益者に属します。税法上は受益者を信託財産の所有者とみなします。

先の例では、親が贈与したい財産を信託し、受益者を子にします。子は受益権をもらい、子に贈与税が課されます。子供は受益権という経済価値を有しますが、親が信託財産を管理します。受益者が亡くなった場合に次に受益者となる者を信託契約において定めることができます。そこで、受益権を有する長男が亡くなった場合には、受益権が次男に移転すると指定すれば、長男の配偶者に相続されずに次男に相続されることになります。

### 4. その他の活用法

(1) 信託を利用すると、自分の財産を相続した者が亡くなった場合の遺産分割の仕方を定めることができます。自分の死後30年先の相続まで指定することが可能です。

(2) 高齢になって、意思表示ができなくなると、後見人を設定しなければ財産の管理・処分が困難になってしまいます。しかし、財産を子供に信託しておけば、親が意思表示できなくなっても、受託者である子供が親の代わりに財産の管理・処分を行うことができます。後見人を申請する必要はなくなります。

(3) 遺言書は、遺言者がいつでも何度でも単独で書き直すことができます。しかし信託を利用すれば、「書き直すためにはXさんの合意を要する」等の要件を設定し、単独で書き直すことができないものとすることができます。

### 5. おわりに

以上のとおり遺言書の作成、財産の贈与、高齢化対策等において信託が活用できます。しかも、課税上のデメリットも基本的にありません。財産の承継の局面では是非信託を検討してみたいかがでしょう。手前味噌ですが大蔵財務協会から「信託を活用した新しい相続・贈与のすすめ」を出版しました。よろしければ詳細は、書籍をご覧ください。



## ■弊社社員のお勧めの書籍をご紹介します。

※ご紹介している書籍を抽選で各5名様にプレゼント致します。抽選をご希望の方は裏表紙の申込書にご記入の上 FAX して下さい。  
※当選者の発表は、商品の発送をもってかえさせていただきます

### ●「大前研一と考える 営業学」 著者：大前研一

— 『営業マンよ、「業者」から「パートナー」に進化せよ!』(表紙より) —

急速な少子高齢化と人口減少が進んでいますが、国内市場の厳しいこの環境の下で、売り上げを着実に伸ばしている企業もあります。それはお客様の立場に立った問題解決型営業を取り入れている企業です。たまたま書店で手にしたこの本に書かれている内容の多くは、弊社で今まさに定着させようとしていることでした。今までにない営業の教科書として、経営者はもちろんのこと、新入社員からリーダーまでぜひ読んでいただきたい内容です。(コンサルタント 中山勉)



「モノが売れないのではなく、『売るためにどうすればよいのか』を考える力が足りない」そんな体力勝負から頭脳勝負の時代に入った営業の進むべき方向について書かれた本です。顧客が抱える問題を解決するために必要な『情報収集』は営業の質問力にかかっている、相手が答え易い具体的な質問をする必要があるようです。「1/4インチドリルが100万個売れたが、これを購入した人達は、1/4インチドリルを買いたかったのではない。彼らが欲しかったのは1/4インチの穴である」という話が一番印象に残っています。ドリルに限らず、どうしたら売れるのかに振り回されて肝心な事を見落としていたのではありませんか? そう気づかされる一冊でもあります。(コンサルタント 草薙良之)

ダイヤモンド社 / 単行本: 232 ページ / 2011/6/17 ISBN-10: 4478007268 ISBN-13: 978-4478007266

### ●「風の浄土」 著者：中津文彦

— 『戦いのない世を作りたい—失意に沈んだ男の切なる祈りが 絢爛たる浄土を築き上げた!』(表紙より) —



2011年6月、平泉の文化遺産が東北地方初となる世界文化遺産に登録されました。以前に訪れた事のある平泉・中尊寺を思い出しながらこの本を手にとってみました。奥州藤原氏の繁栄から滅亡を物語にただけではなく、この本では、その中尊寺・金色堂に代表される永遠の浄土、平泉に秘められた陸奥の人々の想いと歴史が、源義経の人生とともに鮮やかに描かれています。

三代秀衡があと数年生きていたなら…義経があの時鎌倉に出陣していれば…と思わずにはいられない、そして「夏草や兵どもが夢のあと」と、芭蕉の句がしみてくる一冊です。(コンサルタント 小川映子)

馴染みのない奥州藤原氏の成り立ち、国造りの歴史を、源平の英雄義経の目を通して見ることで、すんなり入り込め、楽しんで読むことができます。初代清衡が中央権威への執着を捨て、自らの誇り、独立を大事にしようとする意識の変化が印象深いです。清衡の遺志でもあり秀衡の遺志でもあったこの想いを四代目泰衡が何故正しく受け継げなかったのか。後継者選びの難しさももちろんですが、創業時の想いを伝えることの難しさも感じられました。いつか訪ねたい場所、平泉。一層厳粛な気持ちで訪ねる事ができそうです。(アシスタント 玉木さくら)

出版社：光文社 / 単行本: 347 ページ / 2011/7/20 ISBN-10: 4334927696 ISBN-13: 978-4334927691

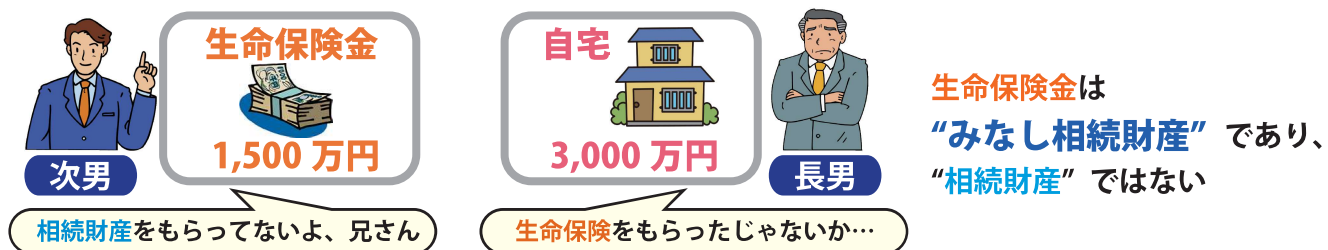


# 保険トピックス

## ■遺産分割は必ずもめる! 「みなし相続財産」である生命保険金の受取人は誰にするべきか

●円満な家庭でも遺産分割は必ずもめる、という話を耳にします。今回は親心で組んだ相続対策が不幸にも長男、次男の争いになった例をご紹介します。

2人の子供を持つAさんは、**自宅は長男、生命保険金は次男に相続させよう**と考えていました。そして、相続が発生し、上記の通り相続しましたが、次男は弁護士の元に駆け込み、長男に自宅の所有権の半分を貰いたいと主張し、兄弟はもめてしまいました。自宅の価値と生命保険金が同額であればもめなかったかもしれませんが、実際は違うケースがほとんどで、仮に同額であっても、今回のケースでは法律上、次男には自宅の所有権の半分をもらう権利があります。



なぜなら、**生命保険金**は相続税法上の財産であって、民法上の**相続財産**ではありません。つまり、相続税法上は、「**みなし相続財産**」として相続税を課しますが、民法上は、亡くなった人の財産ではなく、死亡によって契約上、受取人に指定された者が受け取る固有の財産なのです。従いまして、生命保険金は遺産分割の対象ではなく、遺産をもらったことにならない、ということになります。

では、どのようにすればもめ事が起きなかったのでしょうか。その解決策は、以下の通りです。

- ・「**自宅は長男に相続させる旨を明記した遺言書を残す**」
- ・「**生命保険の死亡保険金受取人を長男にする**」
- ・「**長男から次男に現金 1,500万円（保険金）を渡す**」



これは、代償分割という方法で、他の相続人より遺産を多く取得した人が、他の相続人に自分が所有する財産や金銭（代償金）などを与えることで相続分を調整する方法です。代償金は高額になる場合が多く、生命保険が役立ちます。

## ■参考書籍抽選5名様無料プレゼント

今回の保険トピックスは、税理士 井上先生の著書である『「相続」よもやまばなし』よりご紹介させて頂きました。最新版増刷に伴い、抽選で5名様に無料プレゼントしております。裏表紙のお申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXしてください。

『「相続」よもやまばなし』  
（株）星和ビジネスサポート  
井上得四郎 監修 定価4000円



# 経営相談塾

## ■Q. 「リスクマネジメントの基本的な考え方について教えてください」



「このたびの東日本大震災をきっかけにリスクマネジメントに対する関心が一段と高まっています。弊社でも企業経営におけるリスクマネジメントについて再検討をおこないたいと考えていますので、アドバイスをお願いします」（神奈川県 X社）

### A. リスクマネジメントの基本的な考え方

リスクマネジメントとは、リスク（危機）を組織的にマネジメント（管理）することです。そのためにも、まず、リスクの「見える化」を行い、リスクを早く察知すること、そして、早く対策を練ることで、企業の持続的な発展につながります。

#### リスクマネジメント手法

・リスクマネジメントは以下の3段階により行います。 ※中小企業におけるリスクマネージャーは経営者です



#### 第1段階・・・リスクの洗い出しと把握

企業において想定される経営上のリスクとして、モラルリスク・労働法等の違反・退職金準備・資金ショート・損害賠償の発生・売上高減少・消費者保護への対応・事故の発生・情報流失及び滅失の防止・環境保全などがあげられます。これらのリスクが自社に当てはまるか企業活動を細分化し、業務フローチャートなどで確認します。そして経験的、統計的手法で将来発生する可能性を把握します。

#### 第2段階・・・リスクの分析と評価

第1段階で洗い出したリスクが発生する頻度や、リスクが発生した場合の損失の大きさ等から、自社にとってのそのリスクの重要性を評価し、対応の優先順位を確認します。



- A：倒産しそうな企業との取引停止など
- B：労災事故に備えた安全点検や講習など
- C：地震や火災に備えた保険の加入など
- D：PCが故障するリスクの受容など  
（※保守に加入するより買い換えたほうが安く済む）



#### 第3段階・・・事前・事後のリスク対策

第2段階で評価したリスクに対する事前対策（**リスクコントロール**）及び事後対策（**リスクファイナンス**）を行います。

**リスクコントロール** (A・Bに該当) リスクが現実化しないように、または、現実化してもその損害を最小限にするために事前に備えること。リスクを避ける「**リスク回避**」とリスクが発生したときに損失を低減させると「**リスク低減**」があります。

**リスクファイナンス** (C・Dに該当) リスクが現実化したときに発生する損失に備え資金対策をおこなうことです。リスクが発生したことによる損失を自社の財務範囲内で対応する「**リスク保有**」と保険や契約による「**リスクの移転**」があります。

#### まとめ

リスクは避けられないものにとらえ、最善の対策を講ずることではないでしょうか。過去のリスクは忘れられるものですが、リスクは必ず起こるといふ当たり前のことを語り継ぐ重要な責任があります。この機会にリスクを生かすポジティブな企業文化を築かれることを期待しています。