

あなたの事業承継、誰に相談するの？ 弁護士への相談を!!

将来、この会社を誰かに引き継ぐ時が来るのか…
などと頭をよぎったら、事業承継について、考える時期です!



大阪弁護士会

Osaka Bar Association since 1880

中小企業・NPO 法人等支援センター事業承継研究会



Contents

【目次】

はじめに P1

第1 事業承継って、わざわざ、弁護士に相談せなあかんの？

- 1 この事業承継、うまくいったと思っていたら… P2
- 2 どんなときに相談したらええの？ P4
- 3 事業承継で、弁護士は何をしてくれるの？ P6

第2 どういう事業承継があるの？

- 1 家族などへの事業の承継～親族内承継～ P8
- 2 従業員などへの事業の承継～役員・従業員承継～ P10
- 3 社外への事業の承継～M&A等～ P12

【裏表紙】 弁護士紹介依頼書(事業承継お助けねっと)

はじめに

中小企業の事業承継問題は、日本社会における重大問題の一つとして認識されて久しいと言えます。とはいえ、事業の承継に向けての準備は、顧客の要望にこたえ、ライバル企業と鎗を削る、日々の業務と比較すると、優先順位としては劣るようにも思われがちです。

しかし、親族間の承継問題、会社内での経営承継のトラブル、M&Aなど、様々な案件に業務上関与してきた弁護士の立場から申し上げますと、必要な手続がなされていなかったり、少しの手間を惜しんだりすることで、後から大きな紛争に至り、多大な労力や時間が必要となったケースは、枚挙にいとまがありません。そのような案件には、事前に準備をしておけば、スムーズな決着を迎えることが可能であったといえるケースが少なからずあります。

このパンフレットをお読み頂いた後、事業承継をスムーズに行うことは有望な企業を次世代に託し、さらなる発展に資するとともに、先代経営者にとってもプラスとなる、弁護士への相談を積極的に検討するきっかけとしていただければ誠に幸いです。

～『事業承継お助けねっと』について～

大阪弁護士会中小企業・NPO法人等支援センターでは、事業承継案件についてお悩みの方に、同案件に精通した弁護士を紹介させていただく「事業承継お助けねっと」の制度を設けています。

【ご利用&お申込みに関するお問い合わせ】



電話

06-6364-7661 (大阪弁護士会中小企業・NPO法人等支援センター窓口)



ファックス

06-6364-5069

予約受付：月～金（祝日除く）9:00～12:00、13:00～17:00



Eメール

chushokigyocenter@osakaben.or.jp

※ファックスまたはEメールをご利用の場合は、リーフレット裏表紙の申込書をご活用ください。

【紹介する弁護士の事務所での相談料】

原則、30分以内**5000円**（消費税別）

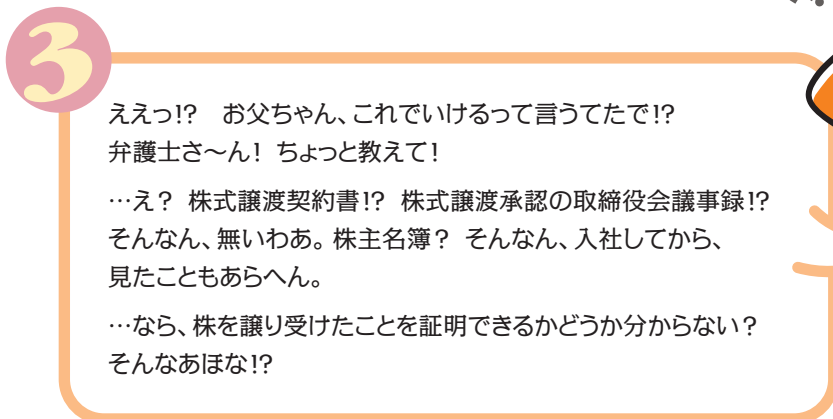
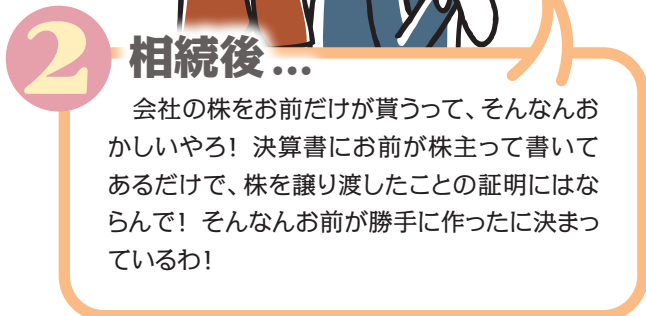
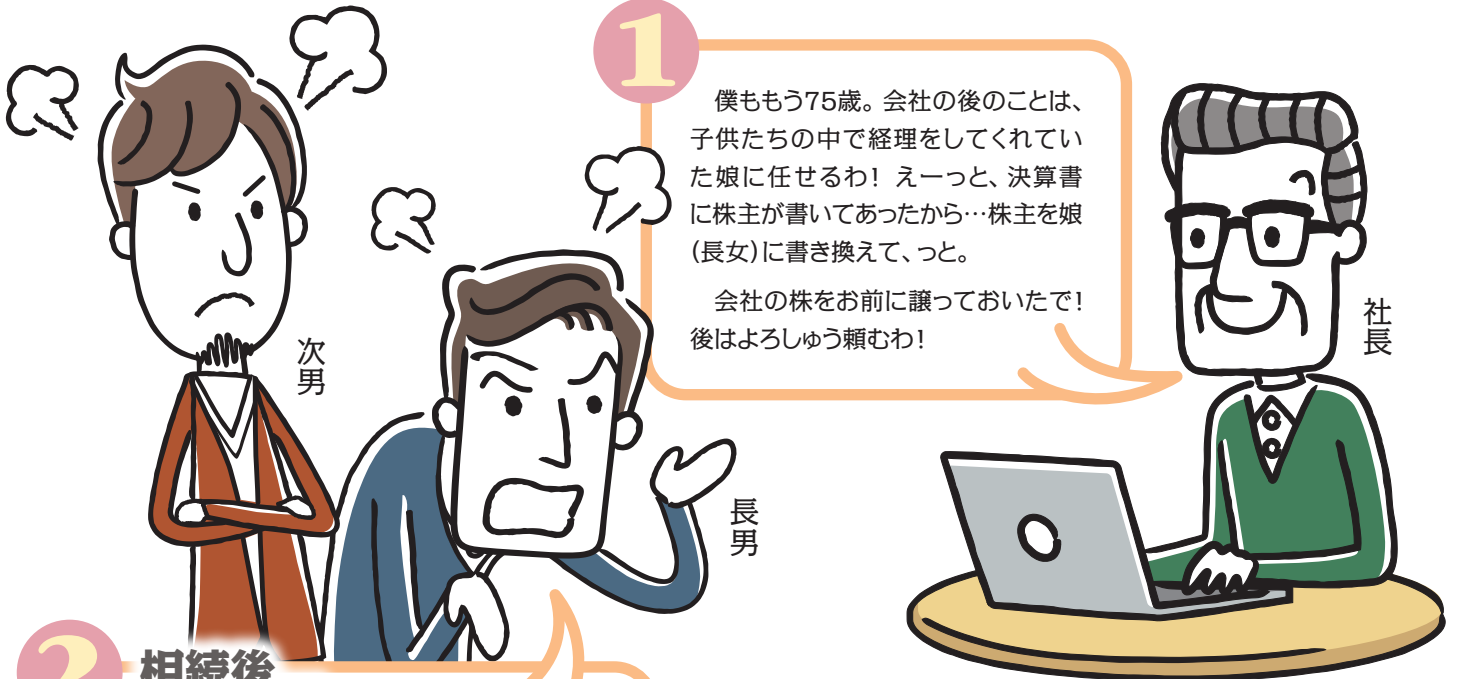
- ※ 以降、15分毎に2500円（消費税別）の費用がかかります。
- ※ 相談後、依頼をした場合の費用は、ご依頼者の事業規模、置かれている状況、とるべき方策等に応じてケース・バイ・ケースとなります。
- ※ 支払方法を含め、遠慮なくご相談ください。



大阪弁護士会 中小企業・NPO法人等支援センター ホームページへの
アクセスはこちらから

第1 事業承継って、わざわざ弁護士に相談せな

1 この事業承継、うまくいったと思っていたら…



このケースは、実際に弁護士に相談のあった案件を元にしてしています。お父さんや娘さんは、株式譲渡契約書や株式譲渡承認の株主総会議事録など、法律上、必要な手続をとっていたことを証明する書類をしっかりと残しておくべきでした。

事業承継では、後から問題が生じないように、前もって弁護士への相談をしておくべきです。

あかんの？

事業承継では、株式や事業用資産などを、確実に新経営者に承継するとともに、後から紛争が生じるリスクを最小限に抑えるため、法的な観点からのチェックが不可欠です。ある製造会社を創業した社長の事業承継のケースを見てみましょう。



● 「継いでくれる人、おらへんやん…」 (後継候補者の不在)

後継候補者を立てずに先代経営者が他界し、後継者不在により、十分でない時期や条件でのM&Aや廃業、破産を余儀なくされてしまうパターンです。近年、多い類型です。



● 「継ぎたい人らがケンカしてるやん！」 (後継候補者の対立)

せっかく複数の後継候補者がいるにもかかわらず、一人に絞り込まないまま先代経営者が他界し、後継候補者間で、相続争いや同族紛争が生じてしまうパターンです。



● 「そんな話、聞いてへん！」 (ちゃぶ台返し)

一度後継者を決めて事業承継を進めていたものの、十分な書類や手続き、手順を踏んでいなかったため、他の相続人などの利害関係人、或いは先代経営者自身が「あの事業承継はやっぱり止める」などとひっくり返してくるパターンです。



● 「借金多すぎ、継がれへんやん…」 (債務の超過)

会社の負債をきちんと整理しないまま、先代経営者が他界したため、相続人が相続放棄や破産等を余儀なくされてしまうパターンです。



● 「税金、払われへんで…」 (税務対策の未了や偏重)

多額の相続税等の支払いを余儀なくされ、望まない時期や条件での資産譲渡等を余儀なくされたり、相続税対策ばかりに目を奪われてリーガルチェックをおろそかにしたために、思わぬ法的紛争が発生してしまうパターンです。



● 「社長…ご理解いただけていますか？」 (判断能力の減退)

事業承継をする前に、経営者の判断能力が減退してしまい、事業承継や会社の経営等におおきな支障が生じてしまうパターンです。

”事業承継で、前もって対策をしておかなかった場合に生じるトラブルの二部の例として、次のようなものがあります。

2

どんなときに相談したらええの？



事業承継を考えているが、後継者が未定…

➡ 弁護士ならM&A等による第三者へのスムーズな会社・事業の売却を実現！ 契約書チェックや買い手との交渉もお任せください！



後継候補者はいるけど、手続や対策などを相談する専門家がない…

➡ 弁護士なら法的トラブルの予防やリスク管理等の迅速な対応が可能！ 後継候補者間の対立や相続税の対策等の様々な問題にも、専門的知識の豊富な弁護士が柔軟に対応します！



後継者が決まって手続を進めたのに、後から反対する人がいる…

➡ 後継者以外の親族等の利害関係人相手でも、弁護士が間に入ることによって感情的にならずに話し合いができ、手続を中断することなく円滑に進めることができます！



多額の借金があるのに事業承継なんて無理なんじゃ…

➡ 弁護士が入ることで、私的整理や事業再生法制の活用により、負債処理をしつつ事業承継ができる場合があります！



経営者の判断能力が低下してしまうと、満足に事業承継を進められないのでは…

➡ まずは、経営者の方の判断能力が十分なうちに早目のご相談を！ 弁護士が事業承継の円滑化のため法的にサポートします！

ケースに応じて、任意後見契約等を利用して財産管理の面からもお手伝いします！

経 営者の交代について、しっかりとリーガルチェックや法的手続の手当をしておかないと、思わぬトラブルとなり、業績が悪化したり、廃業に追い込まれる事態に陥ってしまいます。そこで、事業承継に関する法的・税務的な問題に対処し円滑に事業承継をするため、きちんと弁護士に相談することが重要です。では、経営者の方が弁護士に相談するのはどのような場合でしょうか？また、弁護士に相談するメリットとは一体何でしょうか？

自分で事業承継を完了したけど、ちゃんとできたか不安…

法律のスペシャリストである弁護士が、承継手続に不備がないか事後的にチェック & アドバイス！



私たちがいるお任せ弁護士さん！

このように、弁護士であれば、事業承継に関する様々な問題について柔軟に対応することが可能です。

そして、事業承継は事前の入念な準備の下、長期間継続して履行していく必要がある非常にバイタリティを求められる手続であることから、弁護士に相談することによって得られた

法的な知識やノウハウの蓄積・活用により、事業承継を確実かつ安心して履行できる

ということが、法律の専門家たる弁護士に相談することの最大のメリットといえるでしょう。

3 事業承継で、 弁護士は 何をしてくれるの？



Step 1 準備の必要性の認識

「事業承継に向けた10年計画」など
早期に事業承継を検討しよう！

まずは弁護士に法律相談！

将来、この会社を誰かに引き継ぐ時が来るのか…などと頭をよぎったら、事業承継について、考える時期です！

事業承継には、後継者の育成や円滑な自社株式の承継等のために、一定の期間や費用が必要となります。

また、具体的な事業承継の中身や手続などを検討する際、様々な法的問題を慎重に吟味する必要があります。

「そもそも事業承継とは?」、「事業承継には何を準備すべき?」、「どのように事業承継を進めるべき?」などと考えつつ、本リーフレットを手にした時が、まさに弁護士に相談するタイミングです！

弁護士は、貴社に適した事業承継の企画・立案段階からお手伝いいたします。

他の専門家が作成した事業承継計画書などをお持ち頂き、ご相談頂くことも可能です。

例えば、次のようなお悩みに弁護士が対応します。

- ◎ 自社株式を長男に全部譲渡して継がせたいが、長女が文句を言いそう…
⇒遺留分問題への対応
- ◎ 自社株式の株価が低い現時点で、息子に譲渡して節税したいが、息子にはもう少し教育が必要。それまでは自分が経営権を握っていたい…
⇒種類株式や信託等の導入の検討
- ◎ 事業承継したいけど、借金がある!
⇒債務整理や会社分割等の検討

MORE

Step 2 見える化

会社の経営状況・経営課題等を
把握しよう！

弁護士との継続的な相談が必要に!
…顧問契約がおススメ

事業承継を計画するには、自社の経営状況や経営課題、法的問題点などの現状を把握する必要があります。

調査してみると、会社の財産と個人の財産がきちんと区別されていなかったり、従業員の残業等の状況を適切に把握していなかったり…様々な問題が発見されるかも知れません！

他方で、経営者自身が認識していない会社の強みに気づくこともできます。

弁護士が、経営者や従業員等から聴取した事情・資料をもとに、会社組織、事業、資産等を客観的に整理します。

例えば、弁護士は次のような問題に的確に対応します。弁護士との継続的な相談がおススメです。

- ◎ 資産や借入等について、会社か経営者個人のいずれに帰属するか区別の明確化
- ◎ 名義株の調査・対応
- ◎ 就業規則の見直し

MORE

Step 3 磨き上げ

事業承継に向けた経営改善!

(顧問) 弁護士がいれば…

後継者に会社を引き継ぐ決断をしてもらうために、必要に応じて経営改善に着手する必要があります。



継続的に貴社の問題に対応してきた弁護士がいると、事業承継に向けた改善をよりスムーズに行うことが可能となります。

もちろん、この段階で初めて弁護士にご相談いただくことも可能です。

例えば、弁護士は、事業承継に向けた貴社の経営改善に関し、次のような問題に対応します。

- ◎ 労務リスクへの対応
- ◎ 経営者の個人保証問題への対応
- ◎ 再生支援協議会等との交渉

Step 4 計画の策定

事業承継計画策定 / マッチング実施

(顧問) 弁護士がしてくれること…

【親族内承継、役員・従業員承継の場合】

⇒事業承継計画の策定

【社外への引継ぎの場合】

⇒マッチング実施

「見える化」・「磨き上げ」の内容を踏まえて、事業承継計画等を具体的に策定する必要があります。専門的知見を要する事項が含まれるため、弁護士と十分に協議したうえで進めることが重要です。



例えば、弁護士は次の対応をします。

【親族内承継、役員・従業員承継の場合】

- ◎ 後継者への引継ぎ等のフォロー

【社外への引継ぎの場合】

- ◎ 定款変更等の組織変更に必要な手続
- ◎ マッチング相手の調査・検討・折衝等

【双方共通】

- ◎ 各種契約書の作成・リーガルチェック

Step 5 実行

事業承継の実行 / M&A等の実行

(顧問) 弁護士がサポート…

事業承継では、通常は、事業承継計画に沿って、先代経営者（及び株主）と後継経営者との間で自社株・事業用資産の譲渡契約書等を締結し、事業承継を実行します。



弁護士は、事業承継の実行の場面でも、次のようなサポートをします。

- ◎ 契約書の調印（又は調印の立会）
- ◎ 株主総会（特別決議）など必要な手続のサポート

ポスト事業承継(成長・発展)

(顧問) 弁護士が寄り添います

新たな成長ステージを目指して、新たな取り組みが必要です。



弁護士は、承継後の新たな取組に必要なサポートや統合のトラブル等にも対応します。

第2 どういう事業承継があるの？

1 家族などへの事業の承継 ～親族内承継～

● この遺言書で大丈夫？

経営する会社について、本命の候補者に承継するまでの時期に猶予をおきたいと考え、遺言書では、会社の株式を別の人物に承継させ、その人物が死亡した際に、本命の候補者に会社の株式を承継させるという方式を定めたケースを紹介します。そのような方式は、適法かつ有効なのでしょうか。



1

僕が経営する会社を、いずれは長男に継がせたいのやけど、30代でまだ経営者になるのに十分な経験を積めていないな。

そうすると、僕が亡くなった後しばらくは、長年にわたって共に会社を支えてくれた弟に委ねて、弟が亡くなった時点で長男に会社の経営権を承継してもらおうかな。

2

僕の相続のときには、弟に会社の株式を譲渡して、弟が亡くなった時点で、自社株式を長男に移転させるという内容の遺言書を作成したで！これで安心や！

3

知り合いの弁護士と話をしている時に、後継者の話題になったので、僕の遺言書の話したら、無効の可能性が高いと言われてしまったな…

“無効って..”

Point

ポイント

社長の気持ちは理解できるものの、遺言書が無効となってしまえば、紛争が大きくなる可能性すらあります。相続に伴う親族内での事業承継では遺言書は大変重要なものです。遺言書の効力については、民法上の規定・判例の集積があり、特別受益や遺留分等考慮すべき事項があります。さらに、相続後の事業展開を考えなければなりません。事業承継が適切に行われるように弁護士に相談しつつ有効な遺言書を作成すべきです。

(遺言書があっても相続後紛争となる場合がありますが、家庭裁判所で代理人となれるのは弁護士のみなので、作成段階から弁護士に相談することが有効です。)

今回の社長の考えを実現するためには信託を利用する方法が考えられます。信託の利用についても弁護士にご相談ください。

● 株式を徐々に生前贈与していたら、遺留分侵害に？

ある会社のオーナー社長の推定相続人が長男、次男、三男の3人で、その社長が事業承継のため、生前に長男に対して会社の株式を暦年贈与していたというケースを見てみましょう。

生前贈与

社長



1

遺言書は書くとしても、会社の株式は生前に長男に徐々に贈与しておこう。

年間100万円程度の株式を長男に毎年贈与していけば、税金はかからへんし、僕名義の相続財産も減っていくから一石二鳥やな。

2

相続後...

親父が死んだ時点での財産が少なすぎる!

兄貴が生前贈与された株式を合わせると、兄貴が明らかに貰い過ぎになってて、これは「遺留分の侵害」にあたるって聞いたで!



次男

長女



長男

3

ええー、生前贈与に税金がかからんという話と、遺留分の侵害になるかどうかという話は別物やったんか…。

親父、税金のことだけ考えて、それが法律的にどうかっていうこと、全然考えてへんかったんちゃうやろか…。

遺留分の侵害

※遺留分とは、一定の相続人に保障された、相続財産から取得できる割合的利益をいいます。

Point
ポイント

事業承継の場面では、オーナー社長が後継者に対して、生前贈与等で株式を移転させることはよくあります。この際、税務面には注意を払い、一時的に株式の評価額を下げたり、暦年贈与の方法によって税金がかからないようにすることはありますが、税金の話と、後継者以外の相続人との間で遺留分の侵害にあたらないかどうかは別の話です。また、株式の評価額も一時的に下げた額ではなく、相続開始時（オーナー社長が亡くなった時点）で評価されます。

なお、民法上の遺留分の制度については、中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律（経営承継円滑化法）に特例が定められており、合意や所要の手続を経ることで、生前贈与株式等を遺留分減殺請求の対象から除外したり、生前贈与株式等の評価額を予め固定して、後継者の貢献による株式価値上昇分を遺留分減殺請求の対象外とすることが可能です。

事業承継を進めるには、必ず税務と法務のクロスチェックをすべきです。

2 従業員などへの事業の承継 ～役員・従業員承継～

● 個人保証について回るの？

経営する会社について、親族で承継する候補者が見当たらず、従業員への承継を検討するケースを見てみましょう。



Point

ポイント

この事例では、事業を渡す側と受ける側の意識のギャップが問題となっています。

近時は、「経営者保証に関するガイドライン」が公表され、このガイドラインに沿って、金融機関と交渉をすれば、後継者が（連帯）保証人となることを避けられる場合もあります。このこともあわせ、弁護士にご相談ください。

事業承継は様々な方に利害関係が生じます。権利関係の整理、会社の磨き上げ、資金問題等いろいろな課題を発見し、解決しつつ、関係者の理解を得ていく必要があります。

後 継者を親族(相続人となるもの)以外の役員・従業員から選ぶ場合には、財産の承継にあたって、相続の選択肢がないことを念頭においた上で、スムーズに承継できるよう検討していく必要があります。

● 本業を引退しても、新事業はしてもいいの？

先代社長が承継後に行う事業について取り決めをしていなかった場合、どのような事態に至ることが考えられるでしょうか。

1 うちの会社のことは、君に任せた！ よろしく頼むわ。僕は会社の経営からは、きれいさっぱり引くことにするわ。
ただ、本業を引退しても僕の生きがいは仕事やからな。個人で研究開発を続けて、新事業をやっていこうと思っているんや。

2 なんか先代社長の新事業がうまきすぎで、会社の元々のお客さんまで、取られてる気がする…。最近、従業員の中に、先代のところに行きたがっている者もいるみたいや。
「これは、もはや「新事業」とは言えんのかなやろか…」

3 新社長から、僕の新事業が「競争禁止義務違反」にあたるという内容の警告書が届いた…。
事業承継の時には、「どうぞ、どうぞ」って言うてたのに…。

Point ポイント

近時は、本業を引退した後も、新しい事業を起こして仕事を続けたいという希望を持つ経営者の方が増えてきました。この場合、先代社長と新社長の間で、会社間の競争を防止するため、「競争禁止義務」を含んだ株式譲渡契約書を作成することが考えられます。しかし、競争禁止の範囲、期間、問題が生じたときの協議方法や、対価の有無等をいいかげんに定めると、後々トラブルになることもあります。

株式譲渡契約書の作成や、新事業の立ち上げも含めて、契約の専門家である弁護士にぜひ事前に相談してください。

3 社外への事業の承継 ～M&A等～

● M&Aって「秘密」にせなアカンかったん？

M&Aでは、どのような注意が必要なのでしょう。次のケースを見てみましょう。



Point

ポイント

この事例では、社長の秘密への認識の甘さが原因で、M&Aの機会を逃してしまいました。購入希望者との間で秘密保持契約を締結することは当然ですが、購入希望者と協議する際の場所や時間帯、連絡手段にも注意を払う必要がありました。また、従業員や取引先などの関係者に、どのタイミングでM&Aの事実を伝えるべきかは慎重な判断が必要です。

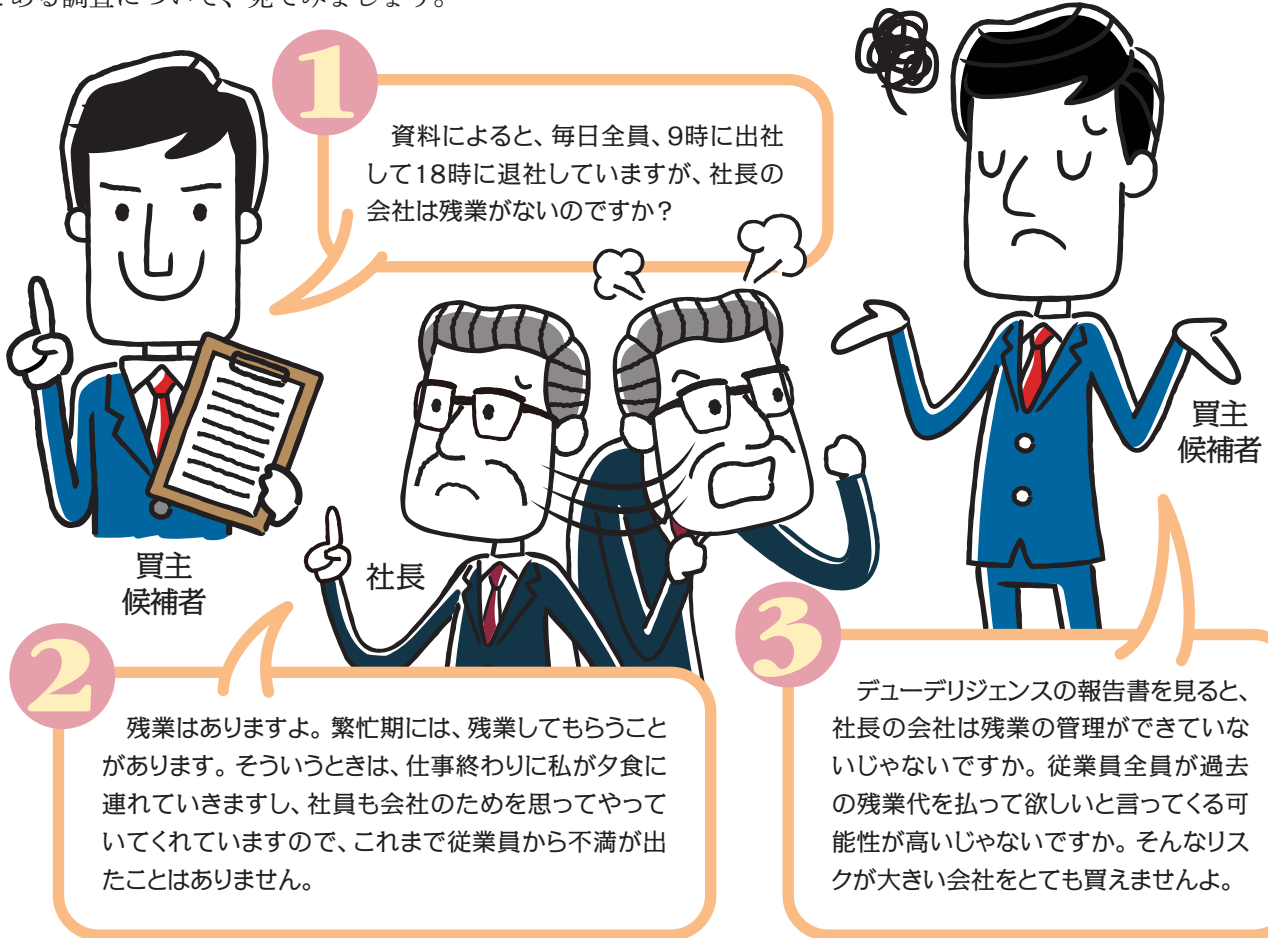
初めてM&Aを経験する社長が、一人でこれらの事項に気付き、対処するのはなかなか難しいものがあります。契約の専門家であり、秘密の取り扱いに長けた弁護士にご相談下さい。

親 族や社内(役員、従業員)による引継ぎ以外に、「他の会社」や「個人事業主」に引き継いでもらう方法があります(社外への引継ぎ)。そのうち、個人事業主ではなく、「他の会社」に引き継いでもらう場合をM&A(Mergers and Acquisitions)といいます。大企業に限らず、中小企業でもM&Aを用いることがあります。

● デューデリジェンスって準備が必要なの？

M&Aの手続の中で、デューデリジェンス(買主側が対象会社の法務面、財務面等に問題点がないかを事前に調査すること)に対し、売主側でどのような備えをしておくことが考えられるでしょうか。

とある調査について、見てみましょう。



この事例における社長の失敗は、デューデリジェンスに対する準備を全く行っていなかった点です。

デューデリジェンスにおいて指摘を受ける事項は、指摘を受けた後では対応が間に合わないものや、M&Aを破談に導くものすらあります。

M&Aを行う以上、デューデリジェンスは避けて通れませんので、時間をかけて対策を考える必要があります。買主候補者の指摘する事項は、自社が抱えている経営課題・法的問題点でもありますので、日頃からこれらの問題点の把握につとめ(見える化)、改善に取り組むこと(磨き上げ)が大切です。

法的問題点を調査、解決する専門家である弁護士に相談することで、日々の経営に生かすとともに、将来発生する可能性のあるM&Aにも備えることができます。

Point
ポイント

太線の中をご記入ください。

弁護士紹介依頼書(事業承継お助けねっと)

大阪弁護士会 中小企業・NPO法人等支援センター FAX:06-6364-5069

このページをコピーし、太枠内に必要事項を記入のうえ、FAXにてご送信ください。

依頼日 年 月 日

依頼者	法人名 または屋号	フリガナ						
	氏名	役職	フリガナ					
	連絡先	〒 TEL() - FAX() -		弁護士会事務局・紹介弁護士からの連絡先(携帯電話可) TEL() -				
依頼内容	業種	①農業・林業 ②漁業 ③建設 ④製造 ⑤鉱業・採石 ⑥ライフライン ⑦情報通信 ⑧運輸・郵便 ⑨卸売・小売 ⑩金融・保険 ⑪不動産・物品賃貸 ⑫学術研究・専門技術サービス ⑬宿泊・飲食サービス ⑭生活関連サービス・娯楽 ⑮教育・学習支援 ⑯医療・福祉 ⑰複合サービス業 ⑱上記以外のサービス業 ⑲その他() ※番号に○をつけてください。						
	主な事業内容							
	資本金	万円	年間売上高	万円	金融負債額	万円	従業員数	人
	主要取引行				顧問税理士	いる・いない		
	国内の拠点数	支店・営業所	か所	工場	か所	倉庫	か所	
	金融負債について 代表者の個人保証の有無	無・有・不明						
	後継者について	親族・従業員・親族以外の第三者・存在しない						
	事業承継について 金融機関・M&A仲介会社等に	相談している・相談していない						
	主な株主							
内容	※枠内に記載しきれない場合は、別紙でも結構です。							
利用の経緯	①パンフレット ②弁護士会ホームページ ③商工会議所など ④役所 ⑤法テラス ⑥裁判所 ⑦知人の紹介 ⑧通りがかり ⑨その他() ※番号に○を付けてください。							
<p>●以下の個人情報の取扱いについて同意します。</p> <p>①当センターが本書面の個人情報(要配慮個人情報を含む。以下同じ。)を取得し、これを相談担当弁護士、当センター弁護士紹介受付(審査)担当弁護士及び当センターが紹介する弁護士(以下、総称して「当該弁護士等」という。)に対し提供すること。②当該弁護士等が相談者から個人情報を取得し、これを当センターに提供すること。③当該弁護士等は、法律相談及び弁護士紹介の業務並びにこれらに関する当センターに対する報告を行うために必要な範囲で個人情報を利用すること。</p> <p>●紹介された弁護士との間に紛議が生じたときは弁護士会の調整に応じ、かつ、紹介された事件の処理については弁護士会に責任がないことを承認します。</p> <p>(団体名)</p> <p>(依頼者との関係)</p> <p style="text-align: right;">申込者 印</p>								

弁護士会使用欄

紹介受付(審査)担当会員	紹介弁護士名	事件番号
登録番号	登録番号	事業承継 -

～弁護士紹介依頼書は、大阪弁護士会中小企業・NPO法人等支援センターのWebサイト(URL:https://soudan.osakaben.or.jp/tyuusyuu.html)からもダウンロードできます。～
当センターは、法律相談及び弁護士紹介の業務、並びにこれらの管理運営を行う目的のために、必要な範囲で個人情報(要配慮個人情報を含む。以下同じ。)を利用させていただきます。上記目的以外には、個人情報を利用することはありません。