



1 事業継続力強化計画の認定を勧めよう — 中小企業強靱化法の活用法

2019年7月16日、中小企業の災害対応力を高めるとともに、円滑な事業承継を促進するための通称「中小企業強靱化法」が施行された。

当時は、「コロナ」という言葉すらなかった。だが、まるでそれを先回りするように、「事業継続のため、日頃からBCP（事業継続計画）を意識した経営を中小企業もするべき」、ひいては「事業承継も事業継続には極めて大切だ」という視点に立った法律だ。2020年に入ると、コロナ禍でBCPを策定する企業が増えたのは記憶に新しい。

事業承継も自然災害も、たしかに近い将来に起きることではある。だが、事業承継のほうが確実に、かつおおよそ来る時期の予測ができる点で違いがある。逆に言えば、災害は来ないかもしれないが、明日来るかもしれない、ということだ。

これを逆手に取って、「だから、まだ事業承継を考えるタイミングではないよ」と顧客から言われたら、返しトークとして「明日、交通事故に遭うかもしれませんし、1ヵ月後にガン宣告されるかもしれませんよ」と伝えることで、事業承継も事業継続も対策を打ったほうが良いというロジック

ックは持っておくべきだろう。

ただ、事業継続の中でも、BCP策定にはコストと時間がかかる。中小企業診断士の皆さんは、まずは国が推奨する「事業継続力強化計画」の認定を勧めよう。申請書は7～8ページ程度で、トータル10時間もあれば書ける。自社のことをよく知る機会としては最高だと思われるので、後継者にプロジェクトリーダーになってもらい、皆さんがアドバイスしながら、策定を行うことを提案したい。

後継者はコア事業の理解を通じ、自社のことを改めて知る機会になる。たとえば、災害発生時の緊急連絡網を整備する中で、「会社の近隣に住む従業員は誰で、独身だからすぐに応援に来てもらえる」とか、「ご家族があるから自宅待機でリモートで対応してもらおう」とか、プライベートなことを知りながらコミュニケーションを取っていくチャンスにもなる。しかも、新規事業や新商品開発と違い、失敗がない。だから、後継者がプロジェクトリーダーになるのが、ふさわしいのだ。

事業継続力強化計画を策定する具体的なメリットとしては、①ものづくり補助金の加算要素になる、②保証協会や政府系金融機関の金利優遇（条件によって金利は異なる）、③税制優遇（特別償却20%）、なども伝えよう。

2 連帯保証人制度は支援の中でも高難度 — 中小企業成長促進法の活用法

連帯保証人制度は先進国の中で唯一、日本にだけ残った制度だ。もちろん、この制度があったからこそ、中小零細企業が借入をおこなうことができ、事業が継続できたというプラスの面はある。一方で、倒産した場合には個人まで責任が及ぶ、一度失敗した経営者の再起が難しいというマイナス面があったことも見逃せない。

この連帯保証人制度に関する改正案が、中小企業成長促進法に盛り込まれて2020年6月12日に国会を通過したのは記憶に新しいところだ（同年10月1日施行）。これが普及すれば、連帯保証人を社長が個人で差し入れる必要がなくなり、より自由な経済活動が行われるようになるだろう。

連帯保証人制度は民法から見ると、れっきとした相続財産になる。たとえば、長男が後継者で、次男は他社でサラリーマンをしていたとする。社長が亡くなってしまうと、遺言で長男だけが連帯保証人を相続しても、金融機関は法定相続どおりに相続したと見なして、次男にも請求できるのだ。

だが、こうした民法上の理不尽な制度は、逆手にも取れる。なかなか事業承継をしない社長に対して、「今すぐ相続が起きたら、会社経営に関係ない次男も連帯保証から逃れることができないのは可哀そうですね。連帯保証人の地位を長男に早く譲って、次男を解放してあげましょう」と説き伏せる機会になることを覚えておこう。

税制の観点からも見てみよう。社長に正の財産が2億円、負の財産（つまり借金）が1億円あったとする。この場合、長男と次男は下記のとおりの財産を相続したとして相続税が課される。

$\{(2\text{億円} - 1\text{億円}) - (3,000\text{万円} + 600\text{万円} \times 2 \text{ (法定相続人の数)})\} \times 1/2 = 2,900\text{万円}$

①長男・次男それぞれの納税額：385万円（計算省略）

②長男・次男それぞれの手取り額： $(2\text{億円} - 1\text{億円}) \times 1/2 - 385\text{万円} = 4,615\text{万円}$

では、この借金が連帯保証人という形だったとしよう。すると、長男と次男はそれぞれ下記の通りの財産を相続したとして相続税が課される。

$\{(2\text{億円} - (3,000\text{万円} + 600\text{万円} \times 2 \text{ (法定相続人の数)})\} \times 1/2 = 7,900\text{万円}$

①長男・次男それぞれの納税額：1,670万円（計算省略）

②相続後に会社が破綻して、連帯保証債務1億円が顕在化し、これを2人で平等に負担したと仮定すると、長男・次男それぞれの手取り額： $2\text{億円} \times 1/2 - 1,670\text{万円} - 1\text{億円} \times 1/2 = 3,330\text{万円}$

……となるので、先に相続税をたくさん納税した分、手取りが減ってしまうことがわかるだろう。これが、負債額の確定がない相続の恐ろしさなのだ。

そこで診断士の皆さんは、税理士も弁護士もあまりアドバイスしない「免責的債務引受契約」を覚えておこう。これは金融機関との契約が前提となるが、法定相続分と異なる負担割合にすること（上記のケースでは長男だけが返済義務を負うように変更すること）を認めてもらうという契約だ。

ただし、この契約は引受け者（上記のケースの場合は長男）の返済能力、つまり会社の返済能力を金融機関が個別に判断するほか、返済期間までのキャッシュフロー表の作成など専門性が高い分野なので、事業承継士をチームに加えたほうが良いだろう。

結論としては、社長が元気なうちに社長交代を宣言し、その過程で金融機関と交渉し、連帯保証人を代表取締役から次の後継者に差し替えるのがベターであり、連帯保証制度そのものを解除できるのならば、それがベストだろう。そのためには、社長交代を見込んだ「事業承継計画書」を作成し、それを内外に示しながら着々と準備するのがセオリーだ。