2014年(平成26年)10月1日発行(毎月1回・1日発行/通巻635号)昭和37年7月3日第三種郵便物許可　ISSN　1345-4129

月刊 登記情報

635
2014年10月号
54巻/10号

分かりやすい誌面で登記・供託関連実務をサポート

法窓一言　山地番・耕地番　千葉和信

全国司法書士法人連絡協議会の法人設立から1年を経て
～「第4回全国の司法書士法人の集い」の報告～　花沢良子

事業承継問題と新分野（M&A業務）の可能性について
進行役　大山敬義　パネリスト　宮﨑寛司／荻野恭弘／根岸良子／飯田邦博／小池政弘

太陽光発電事業における動産譲渡担保権と工場抵当権　田山依里

司法書士入門～いまさら聞けない登記実務～SeasonⅡ
第1回　不動産売買の決済立会(1)【事前準備編】　初瀬智彦／小口文隆／浦田　融

司法書士のためのABLの理論と実践
〔第4回〕ABLと期中管理　後藤力哉

司法書士のための与信管理講座
〔第6回〕与信管理と倒産対応　大川　治／田中利和

登記実務からの考察
【商業・法人登記】企業から求められる司法書士とは　早川将和／大橋審治郎

登記実務プラスα（10）　大野静香

供託ねっと―実務から学ぶ供託―（第47回）
入院患者死亡による遺留金をその相続人である制限行為能力者を被供託者として弁済供託することについて　岩永慶太

坂道をゆく〔第22回〕御薬園坂・奴坂　小林昭彦

最近の土地境界確定判決を散策する（第35回）　山口智啓

抵当権の実務Q&A（12）　青山　修

商業登記掲示板／成年後見掲示板

通達・回答　不動産登記
○平26・5・9民二第272号
商業・法人登記
○平26・3・3民商第15号
○平26・5・9民商第49号

一般社団法人
金融財政事情研究会

事業承継問題と新分野(M&A業務)の可能性について

進行役　株式会社日本M&Aセンター　常務取締役　大山敬義
パネリスト　プラス事務所司法書士法人　代表司法書士・行政書士　宮﨑寛司
司法書士法人 名南経営　代表社員　司法書士・行政書士　荻野恭弘
中央綜合ビジネスコンサルティング　代表取締役　公認会計士・税理士　根岸良子
アイクス税理士法人　資産税部　リーダー　飯田邦博
広島銀行　法人営業部長　小池政弘

※　このパネルディスカッションは、平成26年7月19日に開催された「全国司法書士法人連絡協議会」において行ったパネルディスカッションの内容に加筆・修正を施したものである。なお、意見にわたる部分は出席者らの個人的見解であり、出席者の属する組織等の見解を示すものではない。

（編集部）

Ⅰ　各自の自己紹介・司法書士業界の現状

大山　皆さん、こんにちは。日本M＆Aセンターの大山と申します。私は、日本M＆Aセンターという東証一部の上場会社の役員をやっております。もともとは全国の税理士さんや会計士さんが共同でつくった会社です。だんだん、後継者のいない会社が増えてきている。全体のもう３分の２以上が実際には後継者のいないお客様になっています。例えば息子さんが継がない、あるいは従業員さんが継げないのであれば、どこか伸びている会社に引き継いでいただいたら、クライアントがなくならないで済むじゃないかと、こういうお手伝いをする会社として23年前につくられました。税理士、会計士が共同でお金を出した会社が現在は一部上場会社で、日本で一番大きなM＆Aの会社です。いわゆる士業というのはそういう力がある。そしてもう一つ、私は仕事柄、多くの先生方と仕事をともにする機会がございますので、いろいろな士業の先生方を拝見しています。そういう中で司法書士の先生方、どんな未来、そして現状、今どうなっているのか、どういった可能性があるか、そんなところを話すにはちょうどいいのではないかということで、本日ご用命いただきました。ぜひよろしくお願いいたします。

さて、本日はまず、司法書士の先生方、会計事務所の先生、そして皆様にとっても大きなクライアントであります金融機関の方をお招きいたしました。多くの士業が今、直面している問題の一つというのが、いわゆる本来業務、独占業務のコモディティ化というのがありますね。これはどの士業も一緒です。いわゆる昔は特殊な業務であって、この専門家しかできなかったものが、例えばＩＴ化であったり、あるいはいろいろなものの進化によって誰でもできるようになってしまった。その結果として、本業の収益率が大きく下がってしまった。これはどの業界でも現在起こっています。日本で一番早くそれが起こったのが税理士業界です。決算というのは昔はものすごい付加価値業務でした。仕訳をして総勘定元帳に転記するというのは特殊業務だったのが、今はパソコンを使ったら誰でもできるということで、税理士業界というのは非常に早い時期に本業だけではなく付加価値業務、いわゆる経営相談サービスに移っていって生き残った、世界的にも希有な業界なのです。現在、おそらく司法書士の先生方というのは同じような岐路に立っているということですね。

さあ、そういうなかで司法書士業界の現状についてまず先生方からいろいろ認識、ご意見をお伺いしたいと思います。最初に司法書士法人名南経営の荻野先生からお話をお伺いしたいと思います。では、荻野先生、よろしくお願いし

目 次
Ⅰ 各自の自己紹介・司法書士業界の現状
Ⅱ 司法書士の新たなビジネス分野と他の士業との連携
Ⅲ 司法書士とM&A分野への関わり
Ⅳ 司法書士同士の連携
Ⅴ まとめ

ます。

荻野 ただいまご紹介にあずかりました荻野でございます。名古屋で司法書士事務所をやっております。名南グループは、全体で現在400名ぐらいです。会計事務所が200名で一番多く、その次にコンサル会社、それから司法書士事務所等々です。いわゆる地域コンサルとして士業サービスを提供するというのを48年やっております。私自身は平成７年に、二十六のときに司法書士になりまして、独立し司法書士事務所を開業しました。

Ｍ＆Ａセンターさんには名南経営も出資させていただきＭ＆Ａのお手伝いをさせていただいております。１つ目、忘れもしないのですが、ヨーロッパの会社が名古屋の会社を買いにきたと。20年ぐらい前にKPMGというところから、ちょっと現地でお世話をしてくれないかという話がありました。やる仕事は、有限会社の休眠会社があったので、それを外国会社に譲って、そこに日本企業が事業譲渡するという手続だったのですが、その手続を英語でしたいと。公証人と交渉をしたり、いろいろな日本における作業や登記をやりました。これはもう大変だったですが、とりあえず登記だったので、登記の報酬規定しかないものですから、報酬は「まあ、片手ぐらいですかね」と言ったら、「そんなに安いの」って言われて、「じゃあ、50万ね」と。私は５万円のつもりだったのですね。しかし彼らとしてはそのぐらいの価値があるというふうに思ったんです。こういう業務はそれぐらい大変な価値のある仕事なんだと考えるようになり、それから、Ｍ＆Ａに取り組んできたということでございます。

現状ですが、やはり東京に別会社で今、会社を出しておりまして、もっぱらＩＴ企業さんとお話ししております。士業をＩＴ化しようという流れがすごく強くなっている。ＩＴによる士業の事業を進めていくような考えの方々がたくさんいらっしゃる。そんななかで、我々が人間として、資格者としてどういう価値を提供していくかというのは、今日みたいな話をぜひ聞いていただいて、勘づいていただけるのではないかなと思います。

大山 ありがとうございます。

では、引き続いて宮﨑先生のほうからお願いいたします。

宮﨑 私は、昭和最後の合格の司法書士です。昭和63年合格ですけれども、ずっと26年間、いわゆる従来型の司法書士と申しますか、登記しかやってこなかったというのが正直なところです。福岡が本店で、東京と、あとは長崎の佐世保、それと熊本と４カ店拠点があって、司法書士だけではなくて、土地家屋調査士と行政書士との総合事務所ということでスタッフが今、80名ちょっとということでやっております。

私のほうは、今日はＭ＆Ａが一つのテーマですけれども、まず司法書士の業界について確認したいと思います。先日、法務省から平成25年度の登記統計というのが発表されました。10年前は、登記の受付件数というのが大体2,040万件だったんですね。それが平成25年度は1,450万件ということで、70％になっています。３割減っている。商業登記はもっと減っていて65％です。これがいわゆる需要です。では、供給、司法書士の数はどうなんだということで、10年前、平成15年は１万7,300人だったのが、平成25年度は２万900人で、120％、２割増えている。仕事が減っているのに人は多い。これ、当然、さっきの本人申請も増えていますので、我々１人当たりの受託件数というのは極端に言うと、この10年で半分ぐらいになっているということです。そういう意味では、やはり業界としては厳しいということの一言に尽きるのではないかと思います。

特に、私は、福岡、地方で仕事をしておりま

おおやま　たかよし
大山　敬義　株式会社日本M＆Aセンター
常務取締役　統轄事業本部長
1967年、神奈川県生まれ。1991年日本M&Aセンターの設立に参画。同社初のM&Aコンサルタントとなる。以来20年にわたり100件以上のM&A案件の成約実績をもつ。後継者難による中小企業のM＆Aによる事業承継の仲介、コンサルティング及びグループ内外の企業再編手続きのほか、M&Aを活用した企業再生コンサルティングも手がける。商工会議所、金融機関ほか講演多数。
【著書】『社長！あなたの会社、じつは……高く売れるんです！！』（すばる舎、2012年）

すけれども、印象が強いのは、やはり登記の寡占化が進んでいるのではないかなと思っています。我々、みんな法人ですので、法人大規模事務所のほうで登記の寡占化が進んでいる。せっかく難しい試験を通って独立開業してもなかなか、銀行に行っても依頼がないというところで、登記をやりたくてもできない司法書士が増えているという印象があります。

ただ、やはり暗い話ばかりではなくて、現状としてはご承知のように成年後見とか、あるいは少額訴訟、相続関連、こういうものの業務は事務所の屋台骨を支えるまでではないけれども、少しずつ市民のなかに認知をして、司法書士のほうにというふうな認識が進んできているのではないかと思います。

大山　どうもありがとうございます。

では、引き続いて根岸先生のほうからお願いできますでしょうか。

根岸　私は公認会計士と税理士の仕事をしているのですが、私が独立したのが昭和59年、「何あなた血迷ってるの？」「独立して仕事あると思ってるの？」って言われました。先輩とか同業の方がいろいろとアドバイスしてくださり、通常の決算業務をやってもそう簡単には顧客を増やせないから、全然違うことをしなさいということを言われたのです。それこそがコンサルティング業務であったり、ソリューション業務だと思うのですけれども、当時ちょうどバブルが始まりかけていた時代だったので、相続対策が多かったですね。相続対策とか事業継承対策は通常の月次決算とかそういうのとは全く違う世界で、民法、会社法（当時は商法）などを知らないとできないので、先輩からご指導いただきまして、その業務をやってきました。

当社は、東京からスタートしまして、その後、京都と仙台、さらにその後、盛岡に事務所をつくりました。今は香港とジャカルタにも提携事務所がございます。仙台事務所は今日、日本M＆Aセンターさんからご紹介いただき、京都は自前で一からスタートしました。同じ年に開業しておりますが、成長度合いはM＆Aの方が3倍早かったですね。今、当時の3倍の売上げになっております。かかったコストは同じぐらいなので、断然M＆Aのほうが効率が良かったです。おそらく皆様の業界でもこれからそういったことが、お仕事としてもあるでしょうし、業界の中でのM＆Aというものもこれから出てくるのではないかと思います。

大山　ありがとうございます。

では、引き続いて飯田先生からお願いいたします。

飯田　私は、静岡の会計事務所、アイクス税理士法人の飯田邦博と申します。弊社は本社が静岡、東京と大阪、鳥取県の米子市に支店があります。また、中国の蘇州には入力センターがあります。

私は、相続税の申告、手続を主に行う資産税部に所属しております。亡くなった方が不動産を持っている場合は相続登記が必要となります

ので、日常の業務で司法書士の先生と連携させていただいております。

会計事務所の本来業務である監査決算業務は、会計財務ソフトの普及に伴い、いまや作業代という意味合いになってきた感があります。

また、かつて高付加価値業務といわれていた相続税の申告に関しても平成27年１月の税制改正では基礎控除の引下げが行われ、申告数が増えることになります。必然的に多くの会計事務所が相続税の申告を処理することになり、価格競争の時代が数か月先に迫っているといえます。

今後は相続発生後の申告報酬だけでなく、相続が発生する前のコンサルティングが不可欠であると思います。対策をとった場合と何もしなかった場合の税額の差や、ご家族がもめるリスク、円滑な財産と事業の承継をクライアントにわかりやすく提案することが必要であると考えています。

大山　ありがとうございます。

では、最後に広島銀行の小池様からお願いできますでしょうか。

小池　私は、広島銀行の法人営業部という組織におります。法人営業部というのは、法人回りのよろず承り業みたいな仕事をしております。総勢約70名で、15ライン位あるのですが、特定の業務に専門性を持つラインと、地域特有の業界全体を見ていくラインなどがありますが、M＆A、事業承継には特に力を入れておるところです。

まさにM＆A、事業承継のときには、手前どもは、司法書士先生や弁護士先生、あるいは行政書士の先生、税理士先生、そういった方々と包括的な契約をしており、定款を変えてみたりとか役員を変えてみたりとか、もろもろのときにお世話になっているということでございます。

一般の営業店で申しますと、当然、不動産担保をつけていただくときには契約書を登記所に持っていっていただくというお付き合いが一般的ですけれども、平成十七年の個人情報保護法以来、お客様の情報に対する取扱いとういのは

荻野　恭弘（おぎの　やすひろ）　司法書士法人　名南経営　代表社員・司法書士　名南行政書士事務所　代表・行政書士　株式会社　生前契約相談センター　代表取締役社長　株式会社　名南経営コンサルティング　執行役員　ソリューション営業本部 統括部長
昭和44年生まれ　愛知県岡崎市出身
平成４年　早稲田大学法学部 卒業　名南経営センター 佐藤澄男会計事務所　入所
平成８年　司法書士登録
平成19年　㈱生前契約相談センター取締役社長　就任　現在に至る
平成21年　㈱名南経営コンサルティング執行役員ソリューション営業本部統括部長　現在に至る

非常に厳格になっておりまして、一昔前なら新しい司法書士先生でも比較的簡単にお願いできたものが、お付き合いのある先生じゃないとお願いできないとか、何かお取引をするときには必ず反社情報のチェックを義務づけられていまして、そういうプロセスを踏んできちんと管理していないと、後から何を言われるかわからない。そういう意味ではなかなか新しい先生に簡単にお願いできない環境になってきているというのが実態でございます。

大山　ありがとうございます。

実は今日おいでいただいている先生方には、ある１つの共通点があります。全部、違う土地の方ですが、基本的に全て地域に根ざして仕事をしているということです。それぞれの地域で

宮﨑　寛司（みやざき　ひろし）　プラス事務所司法書士法人
代表司法書士・行政書士
昭和63年　司法書士試験合格
平成５年４月　プラス事務所（福岡市）開設
平成19年３月　東京オフィス開設
平成24年４月　佐世保オフィス開設
平成24年10月　熊本オフィス開設
都市再開発に伴う区画整理事業、会社更生計画に則った商業登記及び担保権処理、大規模テーマパークの観光施設財団登記などの特殊案件の業務実績も多数。

お仕事をされています。いわゆる地域の存続と発展について、ある種の責任とか、あるいは義務があるというように考えられる仕事じゃないかなと思います。

今、大きな流れのなかで、地域のお客様というのは何を望んでいるのかという観点から考えていかないといけないと思うんです。いわゆる代行業から付加価値業務、フィービジネスへという流れはどこにでもあるという話を先ほどお話ししました。では、フィービジネスって何だろうって考えたときに、多くの司法書士の先生方というのは、経験されたフィービジネスの最たるものは過払い金請求だと思います。やっていることは内容証明１本出すだけですが、いわゆる規定されていない仕事をすると、返ってきたお金の何％とか、成功報酬でお金をもらえるということを学ばれたと思います。あれは、いわゆるお客様の悩んでいる問題を解決すると日ごろより多くのお金をもらえると、こういうことを示しているのですね。

今、地域のお客様は一番何に悩んでいるかというと、これは事業承継問題です。今、日本の企業の大体65.9％が、既に後がいない状態になっています。後がいないということは、今の人の代で会社がおしまいということです。現在、年間７万6,000の会社が、後継ぎがいないという、たったそれだけの理由のために廃業をしているのです。そして、それによって年間35万の人たちが職を失う。何とかそれを存続させてあげるようにお手伝いできたら、お客様に喜んでいただいて、より多くのビジネスになり、当然、事業を承継するということは、ものが動くということですから、登記のチャンスがある。これは従来業務ともつながっていくのではないかと思います。今、いろいろな業界でこの事業承継というのが大きなビジネスチャンスだと考えられております。

Ⅱ　司法書士の新たなビジネス分野と他の士業との連携

大山　さて、この事業承継、あるいはそれに附帯するビジネスチャンス、どんなものがあるのかということを次のテーマとして考えていきたいと思います。まず、最初から事業承継に絞って税理士になられた根岸先生から事業承継のビジネスがどんなものか、お話をお伺いしたいと思います。

根岸　事業承継といいますと、３つのタイプに大きく分けられます。つまり、１つは親族の後継者がいる親族承継。親族がいない場合はＭＢＯとかＥＢＯ、すなわち会社の役員や従業員に買ってもらう。それもいないということになると、第三者に売るということになります。

いずれにしましても、この３つの方式のどれを選ぶかによって、あるいはどういう状況に置かれているかによって、実は決算方針が完全に違ってきます。まず親族承継の場合は、承継するときにコストがかかるわけです。生前の移譲であれば贈与税だったり、あるいは株を売るということであれば譲渡税がかかりますし、買う

ほうもお金を調達してこなければいけませんから、コストがかかる。コストは低いほうがいいわけですから、承継のコストを低くするには基本的には株価を下げるということになります。高額の利益を上げていると、株価が高くなってしまって承継コストがかかるということになるので、決算調整をある程度していく必要があります。

他方ＭＢＯやＥＢＯの場合には、本業の部分だけ親会社から分離して、買い手に渡す部分はなるべく手ごろな大きさにします。通常は会社分割という形をとります。分割するにあたっては、先生方に登記していただく必要がありますし、株を買い取るお金もないというお話になると、子会社の社長だけやってくださいというような話になるので、種類株式などを利用して、ある程度、権限を制限しなければいけませんので、先生方のお知恵を借りることになります。

それから、第三者に売ってしまう場合、日本M＆Aセンターさんにお世話になって買い手を探していただくということになるわけです。その結果、会社を引き渡すという作業が発生します。役員の変更、株式を売買して決済するとか、もろもろの作業が出てまいりますので、そのときにやはり先生方にお世話になるということがございます。

大山　ありがとうございます。

よく税理士の先生が事業承継といいますと、株価対策とか相続税対策なんていう言葉がよく出ます。今、お話しいただいたのは相続税対策という言葉は一言も出ていない。いわゆる決まりきった税理士の仕事、税の対策ということで考えてしまうと事業承継というのはものすごく狭い範囲になってしまうのですが、お客様にとって３つしか出口がないんだから、一番いい出口に導いてあげようということを全部考えるのであれば、いろいろなお仕事があるというお話だったと思います。

同じように会計事務所の立場から飯田先生にもお聞きしたいと思いますが、いかがでしょうか。

飯田　企業経営者が事業承継を考える場合、

根岸　良子（ねぎし　よしこ）　㈱中央綜合ビジネスコンサルティング　代表取締役　中央綜合税理士法人　代表社員　医療経営財務協会　理事

昭和54年　アメリカ系監査法人に入社、監査・税務業務に従事

昭和59年　公認会計士登録後、独立開業

平成15年　中央綜合税理士法人・㈱中央綜合ビジネスコンサルティングを設立、代表社員・代表取締役に就任　FPコンサルティング、不動産有効活用のプランニング、相続・事業承継対策の立案、組織再編、M&A業務に従事

【著書】『事業承継とM&A』（銀行研修社、2010年）ほか

「事業の承継」と「資産の承継」の２つを考える必要があります。

私どもの本社事務所は静岡にあるのですが、地方における中小企業の事業承継問題は非常に深刻です。そもそも少子化で子供が少なく、ご子息がいても違う仕事をしていたり、仮に同業に従事していたとしても今後経営を続けていくだけの資質を有しているかどうかは別のお話になります。

ご存じのように日本人の所有する財産のなかで不動産の占める割合は非常に多く、中小企業のオーナーにとって個人所有の土地を使って事業を行っているケースが少なくありません。円滑な事業承継を検討することは、同時に資産の承継についても考慮をする必要があると思いま

いいだ　くにひろ
飯田　邦博　アイクス税理士法人
資産部リーダー
静岡県静岡市出身
静岡、東京、大阪、鳥取に拠点を置く会計事務所、アイクス税理士法人　資産税部所属。
事務所内では相続税の申告、手続、相続対策、事業承継対策を主たる業務としている。
特に近年、地方における中小企業の後継者問題の深刻さを少しでも解消すべく、各拠点を中心に円滑な事業承継対策を提案、実施している。

す。不動産の活用、処分等を含めたスキームを司法書士の先生と連携をとって行うことが、とても重要になるわけです。

大山　ありがとうございます。

今、お二方の先生から、いわゆる連携という言葉がたびたび出てまいりました。事業承継の問題というのはいろいろな側面があります。いろいろなことがあるので、単独ではなかなか全部のことに応じられない。先ほど荻野先生からお話がありましたように、最初は税理士法人に入り、独立してグループの司法書士法人で今やっています。まさに連携した事務所である名南さんの荻野先生にその辺のお話をお伺いしたいと思います。

荻野　もともとグループに税理士をはじめ、いろいろな士業がいますので、ほうっておくとみんな個人個人でいろいろな分野に走ってしまいますので、連携させる仕組みというのが必要かなと。事業承継に関しては、一昨年から事業承継の定義というのを社内プロジェクトで横断的にやっております。中小企業診断士も入るし、会計士も司法書士も税理士も社労士もみんな入る。ファイナンシャルプランナー、不動産宅建主任者、鑑定士、全員入れて、あなた方が見ている事業承継は何ですかというのをまとめております。

事業承継を分解すると３つの要素の承継がありますと。１つ目が成長です。もう一つが財産、支配権。最後に人ですね。事業承継ときたら我々にお声がかかるようにし、何でも仕事にしていく。せっかくリソースがあるので、事業承継といったら今の３つの要素でチェックをして、あなたにはこんなことが必要ではないでしょうかとご提案させていただく。これを税理士だろうが司法書士だろうが誰だろうが、入り口でみんなできるようにする。ということを夢見て今やっております。

実際に成長と人が承継できるよという話で、財産、支配権を承継しづらいというときに、私たち司法書士とか、高度な税の専門家である税理士が連携できて、スキームを提供するということになるわけです。そして、人も承継できる、財産も承継できる、しかし成長が難しいといったときには、これは廃業とか事業の転換ということで財産を処分して新しい事業をやるとか、そういったことが提案できる。また、成長はある、そして支配権もまとまっている、ただ人がいないというときには、M＆Aという選択肢でやっていく。こんな形で機械的にM＆Aというのが定義できるように、各士業が連携してやっていくべきじゃないかなと思います。

やっぱり廃業というのは、なかなか言いづらいです。向こうから言ってくれればいいんですけれども、なかなか言ってくれませんし。ただ、こうやって事業承継という切り口で分析してみると、もしかしたら廃業もお考えになったほうがいいかもしれませんというのを何気なく提案していく。でも、廃業もありますけれども、M＆Aの確率もこれぐらいありますと。こういった形で多面的に提供してあげる。そういう仕組みを、姿勢を持っていくとよろしいかな

と思います。

大山　ありがとうございます。

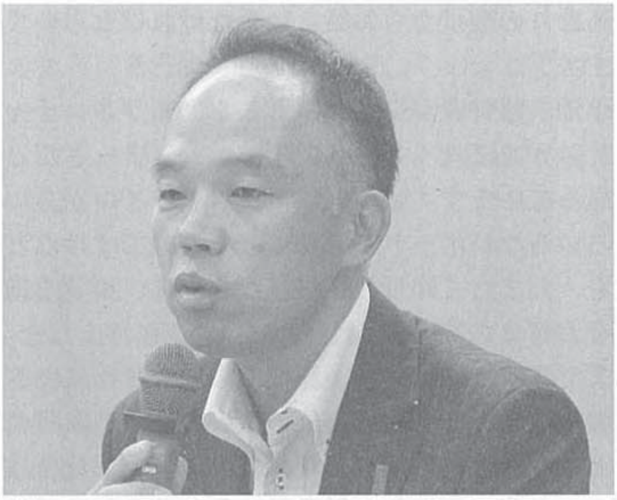
今、ものすごく大きなキーワードがあったなと思います。「提案する」と何回も繰り返されていましたけれども、多くの方は受け身で、お客様からこういうのをやってくださいというのを待っているということですね。しかし、こうしたほうがいいですよと。うちはこれでいきますよと。提案しないといけない仕事というのが事業承継ということですね。

では、何の提案をしたらいいのかというと、これは商品です。会社にはいろいろな悩みがあり、それを解決するための商品が必要です。その商品をたくさん持っていれば、こういう商品がありますよと提案できる。たくさんの人たちが集まって知恵を出す。いろいろな士業の方が連携するというのは、実はたくさんの商品をつくる、持つということなのかなと思います。

さあ、もうお一方聞いてみようと思います。事業承継ということで話をしましたが、いわゆる商品ということを考えると、単に登記、あるいは成年後見というのは皆さん考えますけれども、もっといろいろな商品が実はあるのではないかなと。宮﨑さんのほうから、いろいろな新しいお仕事という観点からお話をいただければと思います。

宮﨑　そもそも我々の業界というのは法務省のほうから免許をもらって仕事をやっているため、自分たちで自分たちの業務の展開というか、ラインについて、縦割り行政の意識に我々も染まっているのではないか。業際の問題ですね。法的な問題と絡むので、何でもやるのは難しいかもしれませんが、発想として、依頼者が望むことはトータルでやってみようという意識が必要だと思っています。

例えば、贈与ですが、贈与登記の依頼があったときにわかりました。登記料はいくらですというところまでは依頼者に話しますけれど、贈与には贈与税がかかりますとか、あと2、3か月したら不動産取得税が来ますと、そういうお話までできる司法書士はまだまだ少ないかもしれません。贈与でいえば、名義を変えたいということですけれども、それには書類だけではなくて、税金面や、法的なもろもろのチェック、そういうものもお客様は求めている。そういうところまで我々はアンテナを張って受けていかないといけないと思っています。



こいけ　まさひろ
小池　政弘　広島銀行　法人営業部長

昭和36年生まれ、山口県出身
昭和60年3月　慶応義塾大学経済学部卒業
平成5年5月　Case Western Reserve 大学
Weatherhead School of Management　MBA取得
平成13年10月　しまなみ債権回収㈱ 出向
平成15年3月　金融サービス部法人業務推進室担当課長
平成17年4月　戸坂支店長
平成18年4月　営業統括部融資企画室長
平成20年10月　柳井支店長
平成23年4月　本店営業部副本店長兼営業第一部長
平成25年10月　法人営業部部長（現職）
【著書】『中小企業再生の実務』（共著、社団法人金融財政事情研究会、2004年）

大山　今度はクライアントの側、多くの先生方が仕事をいただくほうの側、金融機関から見ると、こんな仕事とかこんな考え方があるのではないか、特に、今、事業承継問題というのはある意味、地域の存続にかかわることです。一番地銀さんは地域のことを心配されて、そこに立脚しています。その意味でいろいろなことをお考えだと思います。広島銀行の小池さんにこの

あたりの観点からお話をいただければと思います。

小池　経営者が悩まれるところにビジネスチャンスがあるというのはまさにキーワードだと思っています。私のところには各ラインからいろいろなレポートが上がってくるのですけれども、たまたま昨日の午後見たなかに、事業承継をお考えの高齢の経営者さんがおられました。まだ息子さんはお若い。従業員にひそかに引き継がせるというのも自分の頭の中にはあるけれども、そうは言いながら、自分が個人保証を血のつながっていない従業員に負わせるのは抵抗があるということが書いてありました。法人が借入をされるときには通常、最低でも１名、経営者さんの保証をとるというのが金融機関の通常のお取引であって、この保証金額が個人の資産で賄える範囲ならこれは何も問題がないんですけれども、ほんとうに破綻するときというのは皆さん、私財をなげうって会社にお金を入れた後、破綻されるので、ほんとうにこの保証でお金が返ってくることというのはないわけです。そんななか、経営者保証のガイドラインというのが、安倍政権の再チャレンジに向けて、ひとたび事業が失敗しても自己破産をしなくても済むよう、２月に出されていまして、なるべくなら事業をきちんと見極めてビジネスモデルをしっかりつかんだ上で、可能な限り経営者の保証というのは取らないにこしたことはない、というような書きぶりがなされています。実はここに先生方のビジネスのチャンスがあるのではないかと私は思っています。このビジネスはこうやってものをつくって、こういうところに売ってきちんとお金はこういうサイトで返ってくるということが明確になれば、保証なんかは必要ないということになるので、その会社の中期計画のようなものを一緒につくって、それを金融機関に出して、この計画から狂わない限り保証は外すということも考えられます。例えば計画を何％下回れば、そのときには改めてもう１回保証を入れますということができれば、経営者は相当楽になるのではないかと思います。そこをうまく商売につなげられれば、ひょっとすると新しいビジネスとして取り組めるかもしれません。どなたかがこれを商売としてやられるんじゃないかというふうに恐る恐る期待しております。

大山　ありがとうございます。

非常に今、大変おもしろい話だったと思います。国策に沿った仕事っていうのは一番外れがないと思います。国が考えていることというのは、基本的には何か問題があるからそれを解決するために行っていることです。誰がやるかは規定していません。問題は誰がやるかではないでしょうか。そういう意味では非常に今、いいお話を聞いたのではないかなと思います。ぜひそういったものを担う役割を果たしていただけたらという気がいたします。

Ⅲ　司法書士とM&A分野への関わり

大山　さて、今、事業承継、そして新しいいろいろな分野のお話を伺ってまいりました。今日、私が司会進行をしている１つの目的は、そのなかでM&Aという分野もあるのではないかと、そのために今日、お呼びをいただいているわけです。まずM&Aについて誤解を解いておかなければなりません。よく、ソフトバンクが大きなアメリカの電話会社買ったとか、そういった話をM&Aというふうに思われている方も多いと思いますが、実際に行われているM&Aの99％はそんな話ではないです。多くのM&Aというのは、先ほどのように後継ぎのいない会社が山のようにできている。仕方がないので、どこか伸びている会社の方に後を継いでいただきましょうという話です。私が司法書士の先生に大変たくさんの知り合いがおりますが、なぜいるかといえば、そのときに登記でお世話になっているからです。あるいは、いろいろな対策、技法がありますので、先生方にお願いしています。それで、たくさんの先生方を私は知っているわけですが、残念ながら司法書士の先生方からそういうお話が来たことはないです。これは、税理士の先生からはあります。税理士は、考えてみたらM&Aが一番いい、でないと会社がなくなってしまうと考える。会社が

存続するためにはそれが一番いいということで提案をして、ついては大山さんという人を知っているから１回会ってみたらどうかという話になっています。

実は税理士に限る話ではないと思います。実際の、中小企業のM&Aというのはどんな世界で、その中で士業の先生はどんな役割を果たしているのかというお話をお聞きをしたいと思います。最初に根岸先生、よろしくお願いします。

根岸　私は、先ほどお話ししましたように30年前に独立開業をしましたが、その前はアメリカ系の監査法人にいました。そのころは、監査法人自体に合併の嵐が吹いていました。当時、何十という監査法人があったと思いますが、それがどんどん合併して、大きな監査法人に移行していきました。そのなかで監査法人の一部が分離して税理士法人になった。そういうことを自分で体験しましたので、税理士業界もいつかきっとそういうふうになっていくのかなと思っていますし、おそらく司法書士さんの業界でもそうかもしれません。

業界同士の合併だけではなくて、もちろん、我々のビジネスチャンスとして、当社のお客様自体が事業承継を迎える世代の経営者の方が非常に多いので、それが主たる業務になっているということは事実です。事業承継のための株価対策の立案が一つのビジネスであるとともに、後継者がいない場合には、日本M&Aセンターさん、こういう会社を売りたいという方がいらっしゃいますけれど、いい買い手はいませんかとお願いしたり、あるいは逆に、会社を買うことが会社の成長の時間を買うことになるので、自分たちが成長するためにほかの会社を買う。我々もM&Aと実は切っても切れない世界にいるなと思います。

よくテレビでも多死時代になったって言っていますよね。あまり言いたくない話ですが、そのことがいろいろなところに大きな影響を及ぼしていると思います。私は、最近多くの方が周りで亡くなることを経験しています。亡くなったからどうしてくださいとか、あるいは亡くなりそうだから何か対策してくださいとか、毎日のようにそういう話があって、ものすごく忙しいという状況です。世の中が大きく変わるというのを、毎日体で感じています。同様に、皆様方にもいろいろなビジネスチャンスがあるのではないかと思います。

大山　ありがとうございます。

今、世の中が大きく変わるのではないかというお話がありました。私も最近、世の中の多くの問題というのは人に依存している、今、日本の抱えている問題のほとんどの部分というのは、多分、人口が減っていることに起因すると思っています。例えば牛丼屋さんを二十何店舗閉めたり、居酒屋さんも店舗を閉めたりしている。アルバイトが全然いないからです。先日、６月の雇用統計で見ると、有効求人倍率は1.08倍です。いわゆる完全雇用です。23年ぶりです。なぜそういうことになっているかといえば、社会から多くの人たちが去っていったからです。団塊の世代の方々が次々と退任していった。ちょうど団塊の世代って今年で65歳です。その結果として、その分の補充がきかなくなって人手不足です。これは従業員だけでなく経営者も全く同じです。経営者も足らなくなっている。だから後継ぎがいないという会社がそれだけ増えているということですね。

士業というのは人に沿った仕事で、お客様というのは多くの場合、個人です。そういう個人のステージが変わる。退任していって次の代に変わる。一番大きな時期を迎えているのかなという気がします。

同じように会計事務所の立場からお客様をごらんになって、例えば後がいなければ、先ほどのように息子に継がせるか、従業員に継がせるか、それでもなかったらM&Aということになっているわけですが、どんな形でそういったお仕事を展開されているか、今度は飯田先生からお聞きしたいと思います。

飯田　私ども会計事務所では、当初M&A業務について正しい認識を持っていなかったことが問題でした。M&Aというとソフトバンクが大手通信会社を買収したり、サントリーがビーム

社を買ったり、兆とか何千、何百億円という単位の大きなお金が動くイメージがあり、地方の中小企業にとっては関係のない話であると思っていました。M&Aという言葉のイメージが独り歩きをしていた感があります。

実際は非常にシンプルで、会社をやめるのか続けるのか、続けるのであれば、親族か他人か、という選択になります。

親族承継の場合は、自社株式をどのように移転するのか？他人承継の場合は引き継ぐ方に株式の買取資力があるかどうかが判断となります。

M&Aと聞くと、自分には関係のない世界であると思っている経営者の方が多くいらっしゃいますが、売上規模が１億円以下の会社であっても日常的にM&Aの対象となっている事実があります。M&Aの正しい認識をクライアントに伝え、事業承継の手段の一つであることを提案することがビジネスチャンスのきっかけになるのではないでしょうか。

大山　ありがとうございます。今のお話にもありましたけれど、正しい認識をお客様に伝えるということがまず第一だと思います。例えば多くの会計事務所ではM&Aセミナーを結構やっています。自分のところでそういうことができますと、お知らせをしているわけです。そのなかで、こういう方法もありますよということを教えてあげて、もしお考えだったら当事務所にいらっしゃってくださいということは日常茶飯事です。

どうでしょう。司法書士の先生の業界のなかでM&Aのセミナーをおやりになられた方というのは、私の知る限りでは、ごく一部の先生ぐらいしか私は存じ上げないです。お客様にそういうご提案、あるいはお知らせをするということが新しいビジネスの第一歩と思います。

少し見方を変えまして、このM&Aは事業承継の中の一分野です。一番熱心に取り組まれているのは金融機関だと思います。なかでも、地方銀行のなかでは広島銀行さんは一つ頭が出ているぐらい一所懸命やっていらっしゃるのですが、広島銀行さんの取り組みについてお伺いしたいと思います。

小池　広島銀行では、過去20年ぐらいこの業務をやっておりまして、地方銀行のなかでは比較的ノウハウをつけてきたほうだろうと思います。当初は地方銀行というか、金融機関がM&A業務のアドバイザーをするということについては、これはどうしても利益相反の問題等もあって、金融機関のなかには、手数料を取ってはいけないというふうに言ってはばからない方もおられました。しかしながら、約10年ちょっと前、平成15年の３月にリレーションシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラム、よくリレバンという言い方をされていますけれども、これが出されたときに、はっきり付随業務としてM&Aをやってもいいというか、積極的にやりなさいというような考え方が出されて、この流れがずっと最近まで続いております。今では、M&A業務を金融機関でやって手数料を取ることに問題があると言う方は１人もおられません。

実際にM&A業務にあたっては、冒頭にも申し上げましたが、司法書士先生にも大変お世話になっておりまして、いろいろな局面でアドバイスを頂戴しながら、会社分割であるとか、定款変更であるとか、あるいは組織再編、もろもろのときにお世話になっています。ものが動くところ、お金が動くところに司法書士先生の商売もありますので、積極的に金融機関と手と手を取り合って、M&A、事業承継をやっていかれたらよろしいんじゃないかというふうに思っております。

大山　ありがとうございます。

10年以上やっていらっしゃるのですけれども、逆に先駆者である広島銀行さんでさえ十数年というレベルです。そういう意味では、まだまだこれからの分野かなという気がします。実際に司法書士の先生でありながら、M&Aの分野の一人者である荻野先生に、実際の司法書士事務所でのM&A業務の取り組みというのをお聞きしたいと思います。

荻野　司法書士になって、28のときに初めて登記手続をやらせていただいた。司法書士が

M&Aに絡むなら、不動産の登記と一緒で、いわゆる受け渡し、決済にこそ本領を発揮するというふうに思っています。

私が司法書士の最大の特徴だと思っているのは、緻密さですね。ここだけは絶対譲れない。我々は、弁護士、司法書士、社労士、コンサルの総合事務所ですが、精密さでは司法書士の右に出る者はいない。こういった人間が取引に絡むことによって、最後の最後できっちりと受け渡し取引が完了する。これは不動産取引の実績を言うまでもなく、すごく大事なことだと思っています。

私は、M&Aの受け渡しを何件かやっていますが契約関係それから税、法律、こういったところの緻密な知識を持っている私たちでちゃんと伍して戦えるということは実感しております。ただ司法書士だけであれば厳しいと思います。やはり会計知識のあるコンサルタントあるいは税理士さん。うまくネットワークで仲間をつくっていただきたいなと思います。

大山　ありがとうございます。

私は3つご提案をしたいなと思います。第一に、お話にありました決済業務。私も多くの先生方と一緒にやっていますが、一つは、決済にかかわる登記というのはもちろん司法書士が専門です。さらに、司法書士の先生は何がいいかといえば、きちんとしているんですよ。緻密なこととは大変価値があります。契約書の添付から始まって、いろいろなことがあります。あるいは、その前さばきみたいなことがありますね。今、多くのケースは株を動かします。そうしますと、株の取りまとめとか移転の登記とか、いろいろなものをあげて、財産の移転とか、実は前さばきでいろいろなことをしなければいけない。会社でもそうです。買いやすいように分ける。

2番目として、地域の企業を守るのが仕事ですから、そういった決済や、あるいはチェックや、あるいは前さばき、プラス、ほんとうはM&Aの業務そのものをお客様から直接依頼を受けようというのもあります。これはもう士業の立場でいくとなかなかやりづらいです。名南さんのように実際に別会社にするということが必要になってまいりますが、こういう仕事になれてくるとそういうこともできるようになる。

最後に、今後の可能性として、実は最近は中小企業というよりは零細企業のM&Aが増えています。先日も歯医者さんで話がありました。年収1,000万ですから。これを個人の先生が引き継ぐ。自分で新規開業するのではなくて、引き継いで開業するというケースがよくあります。そうなってくると、M&Aといってもただの事業譲渡という世界になってくるのですが、とりあえず与信がわかりません。個人事業の引き継ぎは、相手がほんとうにお金を持っているのか、お金を払ってくれるかどうかというのがわからない。そうなってくると、アメリカであるのが信託のエスクローですが、そういったことが必要になる。今まではお金の払えるところだけがM&Aをやっていた。今後は数千万の売り上げの会社さえM&Aをやるようになりますから、これはもうエスクローの世界です。エスクローというのは大体、法律業者です。アメリカでは弁護士か司法書士の仕事ですね。エスクローというのは勉強はたくさんされていらっしゃると思うんですが、実際に携わった方は、ほとんどいないと思います。日本ではほとんど普及していませんから。これがいよいよ決済業務のなかで出てくるかなと。一つの可能性としてぜひ勉強いただいて、あるいは先行している先生と組んで勉強してやっていただいたらよろしいのではないかと思います。

Ⅳ　司法書士同士の連携

大山　さあ、本日最後のテーマに移りたいと思います。今までのところはお客様の事業承継、そしてお客様の業界再編、M&Aという話をしてきました。最後は、この業界のM&Aという話に移っていきたいと思います。成功した業界は必ずM&Aが起こっているのです。なぜ必ずM&Aが起こっているかといえば、業務がどんどん複雑になるからです。業務がどんどん複雑になって、やることが増えてくると、いわゆる従来業務だけではなくて、いろいろな人が必要

になりますし、あるいは提案をしなければいけない。提案をするためには営業しなければいけない。士業の一番苦手なところは営業です。提案をする、営業をするという別のタイプの人が必要です。先ほど広島銀行さんからありましたように、銀行としてもいろいろなことができて、素性が明らかな、大きな事務所にしか仕事を出せませんよという流れになってくると、これは、自分で全部勉強して、自分で立ち上げるというのはなかなか大変ですから、どうしても他の事務所と一緒になっていくという流れが避けられない。

司法書士の先生のなかでいち早くこういった企業合同といいますか、パートナーを組んで大きくなるという道を選ばれた宮崎先生から、司法書士業界における業界の連携、M&Aの話をお聞きしたいと思います。

宮崎　私どもは長崎県の佐世保事務所は実は事業承継で開設をした事務所です。佐世保市というのは人口が25万人ぐらいですね。造船会社があります。アメリカの基地があるということで、それほど大きな町ではないですけれども、その佐世保で40年ぐらい司法書士事務所をされていたA先生という方がいらっしゃって、後継者がいないということで、私どもにお話をいただいたときは七十六、七歳でした。事業承継の目的はA先生にとっては2つ。一つはスタッフの雇用維持です。スタッフは、勤務20年を超えるベテランの方が2名だったのですが、あと10年ほどは雇用を確保してあげたいということと、あとはやはり40年にわたって守ってきた顧客ですね。地域への貢献というか、地域に対する責任、そういう目的があるということで、お話をいただきました。

最初に思ったのは、どうして福岡の事務所に話をしてきたのかということでした。お聞きしたら、できれば自分の地元以外の事務所を探しているということでした。その理由というのは、地元の先生だったら、引き継いだときに全て自分の40年間にわたっていろいろ積み上げてきたもの、過去の顧客情報や顧客との関係、そういうものが全て承継先に明らかになるのは顧客に迷惑をかける可能性があるので問題だと。ただ、長崎の事務所が東京とか大阪の事務所に引き継がせると、あの先生は地域に対する愛着も少なく、単にビジネスベースになるのも困る、というところで、ほどよい距離感として九州の事務所がいいと、私にお話が来たのですね。

事業承継の仕方ですけれども、我々の顧客というのは基本的に顧問契約ではなくて、スポットですよね。ですので、顧客との個人的な人間関係がとても大きいというところでうまく承継できるのかと思いましたが、その先生に、足かけ2年ぐらいは継続していてくださるという前提で承継をさせていただいた。2年前に承継したのですけれども、いまだにプラスA事務所ということで、合同事務所のような形でやっていますけど、いまだにその先生は私どものほうに週3回ぐらい来ていただいて、顧客の承継等をしてもらっています。

我々の事務所同士で事業承継をするときには、私の経験から言えば、単にその事務所を買うということでは、なかなかうまくいかないのではないかと思います。顧客を承継するにはどういう形が一番いいのかということで、やっぱり前のオーナーに1年なり2年なり一緒に仕事をしていただいて、1件1件の顧客を、きちんと承継してもらうということが必要なのではないかなと思います。

ちなみにその先生は、「事業承継によって、スタッフと顧客の将来が守れたので本当に良かった。長年の悩みが解消できたので幸せだ」というふうに言ってくれています。いい形で前の従業員との関係も構築できるし、お客さんのほうもプラスさんに引き継いでもらって安心だと。非常にハッピーリタイアといいますか、いい事業承継をさせてもらったなというふうに思います。

大山　ありがとうございます。

いわゆる業界再編というのはマクロ的な要素はあるのですが、実態はやっぱり人の引き継ぎです。ずっとつくられてきたものを引き継がさせていただくというのがほんとうのことだと思

います。そういう形でやっていけば、お互いにほんとうにいい形になってくる。そんな例ではないかなと思います。

同じく、税理士業界のなかで、先ほどお話が出ましたが、事務所を引き継がれた根岸先生からも体験談をお聞きしてみたいと思います。

根岸　私の場合は、東北の税理士事務所の紹介を受けました。私は、東京で主に仕事をしていましたので、東北には縁もゆかりもなかったのですが、ちょうど税理士法人が解禁されたころということもあり、決断しました、司法書士法人さんも同じだと思うんですね。司法書士の数だけ管理者を置いて事務所が出せる。これから一事務所があちこちに事務所を出す時代になって競争が激化するというふうに思っておりましたので、まず一つトライして承継させていただこうということになりましました。

ただ、日本の経済が右下がりになっていって、大変でしたけれども、同時に地元の金融機関さんから経営してくださる方をご紹介いただいて、その方に一生懸命営業していただくなどの努力をして、おかげさまで今は当初の3倍以上の売上高と利益が出るようになっております。

同業者同士のM&Aのお話をしましたけれども、おそらく我々の業界というのは、同業者同士だけではなくて士業同士で、司法書士事務所さんとか法律事務所さんとか不動産鑑定士さんとか、いろいろなところと、M&Aになるのか緩やかな連携なのかは別としましても、企業結合が求められる業種だなというふうに強く感じております。

大山　税理士業界、そして司法書士業界と、両方ごらんになっています、今度は荻野先生ですね。士業のM&A、このあり方をどういうふうに思われるのかということを最後にお聞きしようと思います。

荻野　ポイントはやはりマネジャーですね。例えば、管理職といわれる人間をきちんと出せるか、といったところじゃないかなと思っております。私どももマネジャーということできちんとお出ししてビジョンとか、そういったものの浸透を重視して取り組んでいます。

また、私たちの仕事はローカルの仕事ですので、基本はそこに住んでいる方々に対して、そこに住んでいる人間が仕事をする。きちんと育成、維持していくというのは非常に大事なことですので、士業のM&Aから始めて、我々が経験したことを地域のサービス業、そういった事業者の方に提供していく。こういう循環ができるととてもすてきだなというふうに思いました。以上です。

大山　ありがとうございます。

私も今回、お話を聞くにあたって、先生方に業界の現状であったり問題であったり、いろいろお聞きしたのですが、お聞きして思ったのは、これはいい業界だということですね。昔から火事になったら最初に持っていくのは権利書ですね。その権利書を預かっているのが司法書士なんです。命の次に大事なものを預ける人って他にいないわけです。個人にとっては最強の財産管理者です。司法書士業界の先生っていうのは、そういう可能性もあるなと私は思ったんですね。個人にとっては一番信用できる財産の管理人ですから。個人の財産についての仕事っていうのは実はいろいろなことができる。これはおもしろい仕事だなと非常に意義を感じたところでございます。

V　おわりに

大山　最後に、先生方から一言ずつ、本日おいでの先生方、皆さんのメッセージを一言ずついただきたいと思います。

荻野　先ほどから申し上げておりましたとおり、司法書士の強み、精密さ、緻密さというのを信じてやっていただきたいなと。ぜひ取り組んでいただきたいと。やるかやらないか。やってみて、今後も可能性を感じていただければと思います。ありがとうございました。

宮﨑　やはり私たちはお客様、依頼者の一番身近な存在でないといけないと思いました。私たちはいろいろできることがたくさんあるので、それに付加価値をつけるなどして、依頼者の一番身近な存在になること。そこでM&Aにして

も事業承継にしても、まず司法書士に相談が来るというような立場であるような努力をしていかなければいけないと思いました。

根岸　先ほど緻密さというお話がありましたが、まさにそうで、特にM&Aのクロージングのときにはたくさんのチェックポイントがあるものですから、我々もいつも大変苦労しております。そういったところを皆様方がビジネスとしてご協力いただけるのであれば、大変ありがたいなと思っております。

飯田　私の業務上、司法書士の先生との連携なくして成り立たないため、本日この場で先生方にお伝えできることがあるとすれば、良いビジネスパートナーを見つけていただくことが、身近な法律家としての立場がより一層明確になるのではないでしょうか？

小池　まさに司法書士の先生方というのは、ほんとうにきちんとしておられる方が多いなという印象です。銀行は、それこそ命の次に大事なお金を預かる商売なので、やはりきちんとした方と一緒に仕事をしたいというのは、永遠のDNAとしてあります。経営者さんのファーストコールの受け皿として司法書士先生にもっといろいろな局面で羽ばたいていただきたいなというふうに思います。