石塚

# その税理士さん、事業承継に詳しいですか？

## - 税理士セカンドオピニオンのすすめ -

# はじめに

事業承継を進める過程で、多くの専門家とのやり取りが発生します。その中でも「税理士」は、事業承継マネジメントの３大要素の１つの「株式」の問題において、最も深く関与してきます。

**事業承継において、信頼できる税理士を見つける**ことは、
承継の成否に直結します。

その一方で、税理士の業務範囲は多岐にわたる為、
**「全ての税理士が事業承継に精通しているわけではない」**
という事実が見逃されがちです。

本書では、

- **事業承継に長けた税理士の見つけ方を知りたい。**
- **税理士の選択ミスがどのような問題に発展するのか知りたい。**
- **現在の税理士に不足を感じているが、関係は維持したい。**

そんなお悩みをお持ちの方に向けて、解説します。

# 目次


1 税理士の業務について

2 事業承継に適した税理士の見分け方

3 税理士の選択ミスによるトラブル事例

4 顧問税理士変更のリスク

# 目次


1 税理士の業務について

2 事業承継に適した税理士の見分け方

3 税理士の選択ミスによるトラブル事例

4 顧問税理士変更のリスク

# 税理士業務の領域

## 多くの税理士が事業承継の専門家ではない

### 多くの税理士の得意分野

**法人の顧問業務**
（記帳～決算～税務申告）

**管理会計**

**個人の確定申告**

### 専門性の高い分野

**事業承継**

**個人の相続**

# 得意分野に特化していく傾向にある

## 意図的に事業領域を拡大しない限り専門化が進む

顧問業務だけでは先々不安だ。
事業承継の相談にも乗れるように
事業領域を拡大しよう



人もいないし、顧問業務と
確定申告で手一杯だ



# 誤解されやすい事実

## 多くの税理士にとって「事業承継は専門外」

多くの税理士にとって、主要な業務は**「法人顧問業務（記帳～決算～税務申告）」**と、**「個人の確定申告」**です。
その中で、人員不足や学習コストを理由に事業承継に必要な知識の習得ができておらず、**「多くの税理士にとって、事業承継は専門外なのが実情」**です。

## 意図的に拡大しない限り不得意分野のまま

多くの税理事務所は主要業務で手一杯なため、事務所の代表が意図的に事業領域を拡大しようとしない限り、**今の不得意分野が、不得意分野のまま**です。

# 目次


1 税理士の業務について

2 事業承継に適した税理士の見分け方

3 税理士の選択ミスによるトラブル事例

4 顧問税理士変更のリスク

## これらの対策は会社によって全て異なります

# 1.株価対策
# 2.株式移転対策
# 3.資金対策

# 株価の評価方法

株価の評価方法は**「純資産価額方式」「類似業種比準価額方式」「配当還元方式」**があります。
**会社の業種や規模によって採用される方式が異なります**ので、正しい方法と、評価方法の適用条件を把握していないと、実際に株を動かす際に想定外の評価額になる事があるので注意が必要です。

# 株価を下げる方法

**株価の評価方法によって、効果的に株価を下げる方法が異なります。**
評価方法が正確でないと、**株価を下げる方法も的外れ**になりますので、注意が必要です。

## 2.株式の移転スキームについて（親族移転を前提とする）

# 移転スキームの引出しが少ない人に注意

## 贈与（無償）で移転方法の例

無償で株式を移転する方法としては、通常の贈与のほかに、
**「暦年贈与」**や**「相続時精算課税贈与」**、**「事業承継税制の活用」**などがあります。
いずれにせよ、会社の状況によって適したスキームが異なるので、税理士側の
**引出しが多くないと良い提案はうけられません**ので、注意が必要です。

## 譲渡（有償）で移転方法の例

有償で株式を移転する方法としては、通常の個人間売買のほかに、
**「持株会社方式」**や**「発行会社による株式買取（自己株式）」**などがあります。
いずれにせよ、会社の状況によって適したスキームが異なるので、税理士側の
**引出しが多くないと良い提案はうけられません**ので、注意が必要です。

# 納税資金対策

無償で株式を移転する場合、受け取った株式の評価額に対して贈与税が発生します。
また、相続で引き継いだ場合は相続税が発生します。
これらの**納税期限までに資金を準備しておく必要があります**。

**事業承継税制のような納税猶予の制度が期間限定的に条件緩和される場合もある**為、
これらの最新情報に疎い方に相談すると後々痛手を被る場合があるので、注意が必要です。

# 買取資金対策

株式を有償で買い取る場合は、買取資金の準備が必要です。
**買取資金の準備方法も取れる手段が会社の状況によって異なる**ため、移転スキーム同様に
引出しの多い専門家に相談しないと後々痛手を被る場合があるので、注意が必要です。

# 事業承継に長けた税理士の見分け方

## 事務所がある程度の規模感であること

代表税理士とアシスタントの方でやっているような規模感の場合、法人顧問業務や
個人の確定申告で手一杯である可能性が高いです。
その為、**事業承継分野の知見を十分に獲得する余力がない場合が多く**注意が必要です。

## AIで候補を出してもらう

昨今日々使用されているであろう自動生成AIに
**「<自社のエリア>で、<自社の事業規模>に適した事業承継対策に長けた税理士法人のリストを出して下さい」**という投げかけを行うのは有効です。

その際、複数のAIで同じ質問を投げかけて、リストを精査することをお勧めします。

# 目次


1 税理士の業務について

2 事業承継に適した税理士の見分け方

3 税理士の選択ミスによるトラブル事例

4 顧問税理士変更のリスク

# 事例：適当なアドバイスの結果

事業承継で父から株を移したいのだけど、どうすればいいかな？



【社長】

株を移すなら、適当に赤字にして純資産を減らせば株価も下がるから、そこで移せば問題ありません



【顧問税理士】

# 事例：適当なアドバイスの結果

事業承継で父から株を移したいのだけど、どうすればいいかな？

株を移すなら、適当に赤字にしてしまえば株価も下がるからそこで移せば大丈夫ですよ

## 移転後に実際の評価額と大きな乖離が発覚追徴課税が発生

【社長】

【顧問税理士】



# 事例：株式移転スキームの引き出しが無いコンサル

自社に適した株式の移転方法を
提案してほしい

株を移す方法は、どの会社でも
「持株会社方式」が一番!!
それ以外は考えなく良い



【社長】

【事業承継コンサル】

## 事例：株式移転スキームの引き出しが無いコンサル

# 持株会社設立後に反対株主が現れ買い取り請求で多額の現金流出



# 不得意な専門化への相談はトラブルのもと

## 骨折で、内科に行くようなもの

顧問税理士という理由だけで、事業承継に詳しくない税理士への相談で進めるのは、
骨折をした際に、かかりつけ医という理由で内科に行くようなものです。

**引出しが多く、進めるに足る理由・根拠をもてる税理士と一緒にすすめましょう。**

## 問題が起きたら後の祭り

株を移転した、持株会社を設立した、相続が発生した、納税が発生した、これらの事後に
当時の対応が不適当であることが判明したところで、**自社の責任を回避できません。**

# 目次


1 税理士の業務について

2 事業承継に適した税理士の見分け方

3 税理士の選択ミスによるトラブル事例

4 顧問税理士変更のリスク

# 税理士変更のリスク

## 突然の税理士変更はオススメしません

いきなり税理士変更したら
顧問税理士が怒って、
まともに引き継げなかった…。

新しい税理士が自社の事業への
理解が浅く、やりとりの手間が
増えてしまった…。



先代と仲の良い税理士だった
から、突然変更したら家族の
揉め事が増えてしまった…。

変えた税理士が思ったより
いけてなかった…。

# 必要な業務ごとにセカンドオピニオン（SO）をつける

## 既存税理士とSOを使い分ける

### 既存の税理士に頼む

- **法人の顧問業務**
  （記帳～決算～税務申告）
- **管理会計**
- **個人の確定申告**

### セカンドオピニオンに頼む

- **事業承継**

# セカンドオピニオンのすすめ

## いきなり税理士を変更するのは高リスク

事業承継に詳しくない税理士に相談するのは危険ですが、一方でその理由でいきなり
顧問税理士を変更するのは、経営の空白期間を生みかねなく**リスクが高い**です。

また、**変更後に想定より力不足を感じても前の税理士には戻せません。**

## セカンドオピニオン期間でリスク低減可能

今の税理士では不足を感じている業務についてだけセカンドオピニオンとして
入ってもらう事で、以下の二つのリスクを低減で可能です。

**①必要な業務だけ、より詳しい意見が聞ける**
**②顧問契約前に実力の吟味もでき、想定外の力不足のリスクを減らせる**
**③自社理解の期間も確保できるため、経営の空白期間を無くせる**

まとめ

# セカンドオピニオンでリスクを減らす

## 事業承継に詳しい税理士は多くない

事業承継に詳しい税理士は多くないという前提で、相談することが後々のトラブルを減らします。
危ないと思ったら、きちんとセカンドオピニオンを探しましょう。

## 税理士の選択ミスの責任は自社にある

事業承継に詳しくない税理士に相談した結果、損害を被るの自分自身です。
それは、そういう税理士で進めた経営者の責任です。

## 顧問税理士の急な変更は高リスク

事業承継に詳しくない税理士に相談するのは危険ですが、一方でその理由でいきなり
顧問税理士を変更するのは、経営の空白期間を生みかねなく、リスクが高いです。

# サービス紹介

## 2種類のサービスで御社をご支援いたします

### Case 01

**事業承継リテラシーを身に着ける所から始めたい**

▼

### 事業承継学

経験と理論の両輪に基づき開発した事業承継学を学んでいただきます。事業承継に必要な学びのすべてを【2時間/回 × 6回】でマスターして、事業承継核を策定してただきます。
オプションで信頼できる専門家による株価算定、株移行スキーム、資金対策の提案も行います。

### Case 02

**事業承継計画の実施や、経営支援をして欲しい**

▼

### 伴走型コンサルティング

事業承継計画が既にできている方に向けて、その実行支援の他、日々の経営の支援やアドバイスや、後継者育成支援、経営計画書の作成支援など、御社の課題に合わせて経営改善を支援します

# 代表　自己紹介



**熊谷 弘司**
くまがい　ひろし

| | |
|---|---|
| 出身地 | 北海道室蘭市（生後数ヵ月で東京へ空輸され、以後は東京） |
| 夢 | 良い会社の永続に貢献する |
| 講演実績 | ・中小企業振興公社「事業変革セミナー」<br>・千代田ビジネス大賞交流会　基調講演<br>・東京商工会議所「事業承継セミナー」　他多数 |

## 経歴

1982年、祖父が創業した石塚株式会社を営む家に長男として生まれる。
学生時代は、自身が経営者になる覚悟ができなかったことと、事業承継でもめる親族を目の当たりにしたことで、会社を継ぐことをひたすら拒否。

その後、家業を継ぐ決意をし一般企業を経て、2010年に家業である石塚株式会社に入社。

新市場開拓や海外生産の立ち上げを行うと共に、前回の事業承継の反省を活かし、家族の協力の末、もめない事業承継を成功させ、2018年に三代目の代表取締役社長に就任。

現在は、従来の家業のほかに、自社の失敗と成功体験を基にした事業承継コンサルティングも手掛ける。

2023年に第14回千代田ビジネス大賞受賞

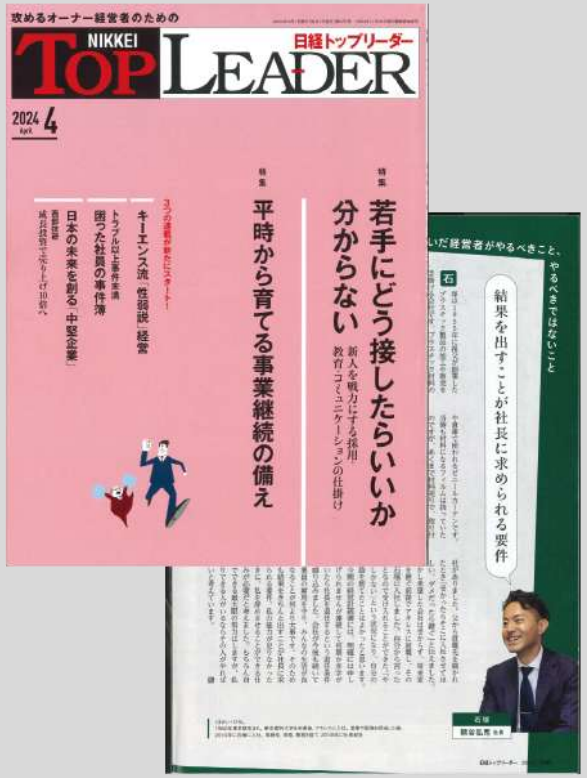
# 表彰・メディア実績

## 受賞歴

千代田ビジネス大賞




## メディア掲載事例




### その他の掲載事例

財界 ZAIKAI

社長情報 CEO

社長名鑑 PRESIDENTS DICTIONARY

ツギノジダイ

ビジネスリーダーの未来を照らす
KEIEISHA TERRACE by 経営者JP

# 御社の永続に貢献します

石塚

まずは相談する

資料ダウンロード