

相続救急110番

「相続難民」にならないために

発行：司法書士法人ABC

ABC 司法書士法人ABC
ABC JSC 司法書士法人ABC

〒540-6591
大阪府大阪市中央区大手前1丁目7番31号
OMMビル15階
TEL : 06-6232-8797 FAX: 06-6232-8798
http://www.abc-jsc.com/

特集

対談「葬儀と相続」

司法書士法人 ABC 代表
椎葉基史

株式会社
ユニクエスト・オンライン
取締役 法人営業部部長
清水将行氏

「葬儀」と「相続」は不可分の関係 大切なのは遺族の視点で向き合うこと

わが国は、超高齢社会が到来し、死亡者数は年々増加しています。人が亡くなると当然、「葬儀」と「相続」が絡んできます。今回は、インターネットで葬儀を運営する株式会社ユニクエスト・オンライン取締役の清水将行氏と、司法書士法人ABC代表の椎葉基史の対談をお届けします。

● 「不透明を透明に」 葬儀業界を変えたサービス

椎葉代表(以下、椎葉)：超高齢社会となり、死亡者数は年間約127万人、2040年ごろまで増加を続けていくといわれています。葬儀、相続市場もそれに合わせて拡大していくことは明確です。そこで今回は、インターネットで定額・低料金の葬儀「小さなお葬式」を運営する株式会社ユニクエスト・オンライン取締役の清水部長をお迎えし、それぞれの業界が抱える課題、顧客満足に向けての業界の在り方について語り合っていきたいと思います。それでは、よろしくお願いします。

清水部長(以下、清水)：はい、よろしくお願いします。

ユニクエスト・オンラインは「不透明を透明化していく」という企業理念のもと事業開始より10年を越えました。当初は、「葬儀本」という、いわゆる葬儀の価格比較サイトをインターネット上で運営していました。運用をしつつ情報収集する中で、葬儀費用がいくらになるのか分からないというお客さまの声が非常に多くあり、それに対して答えるべく2009年より「小さなお葬式」事業を開始しました。現在は、儀式の回数によって料金設定をした火葬式、一日葬、家族

葬の3つのプランを展開しています。葬儀の平均相場が122万円(日本消費者協会調べ)という中、当社では通夜・告別式を行う小さな家族葬プランでも50万円を切った金額で、低額かつ追加料金一切不要のサービスを全国に提供しています。事業開始当初は「そんな金額でできるかっ!」という業界からの反発が多くありました(笑い)。今でも多少はあるようですが…、それでも葬儀会館の稼働率は2割や3割ほどしか稼働しておらず、収入が全くないよりはということで、ご協力いただける式場さまも現在では3000カ所以上に増えています。

当時の葬儀業界では同様の商品は全くなく、お花を少し豪華にするだけで、何十万と追加費用が加算され、雪だるま式に膨れ上がっていった、初めは150万円と聞いていたのに葬儀が終わってみると200万、300万円の支払いになり揉めってしまうケースが多くありましたね。

椎葉：今では「小さなお葬式」と同じようなサービスを行っているところも増えていますよね。一般のかたからの反響も開始当初からあったのでしょうか？

清水：当初は「本当にこの金額でできるの?」と聞かれることもありましたが、葬儀が終わって「本当に追加料金がかか

らなかった」と驚かれるかたも多くいらっしゃいますね。

● 相場のない相続費用を明瞭に 利用者が感じる実費への不安解消

清水:その後「小さなお葬式」で葬儀を終えたお客さまから、相続関係のご相談を受けるようになり、約1年前より「相続の窓ぐち」を開始しました。やはり葬儀の後は当然、相続が絡んでくるので、インターネットで探してもいろんなメニューがあり、金額もまちまちで「一体いくらかかるのか?」、お客さまによっては「私は何をすればいいんですか?」という本当に根本的な質問もありました。そこで、あなたにとってベストな選択としては、この司法書士さんや行政書士さん、場合によってはこの税理士さん、というようないわゆる士業の橋渡し役という立場で開始しています。良い葬儀を挙げてもらったとご満足いただいたお客さまから、現在では月に200件以上のお問い合わせをいただいている状況です。

椎葉:葬儀の方で満足していらっしゃるの、「相続の窓ぐち」の方でも価格部分に良いイメージで問い合わせいただいているのですね。ちなみに、ご相談内容にはどのようなものが多いのでしょうか?

清水:基本はやはり、自宅の名義変更や預貯金の解約が多いですね。相続放棄という話も関西では非常に多いです。あとは遺品整理がらみなど「相続の窓ぐち」のメニューに出しているものが多いですね。

椎葉:私どもの事務所の商品としても、ちょうど7、8年前から「相続放棄」を提供しています。統計を見るとバブル崩壊後から急増している手続きなのですが、当時は専門家側で全くサービス提供されていませんでした。われわれの業界でも葬儀業界と同じように価格の部分の不透明で、実費別途という部分に不安を感じるかたは多くいらっしゃいますので、実費を含めた料金で提供させてもらっています。

清水:一般のかたは実費という言葉の概念をまず持っていないので、「その実費部分が倍ぐらいあるのではないか?」というような認識をお持ちのかたがいらっしゃいます。われわれのパンフレットでは、別途費用として登録免許税がかかりますというような表現にしてあえて実費という表現は出していません。

椎葉:確かにそうですね。本当に専門家の商品は価格が不明瞭というか、一般のかたが何度も買う商品ではないですし、さらには相場というものもこの業界にはないので、いかにその値段が分かりやすいか、明確であるかということが大事ですね。

● 無関係でいられない相続争い 約7割が5000万円以下の遺産で揉める

清水:僕らが思ったのは司法書士さんという存在を分かってない人がほとんどということですね。

椎葉:そうですね。日本ではできるだけ専門家を使いたくないという発想のかたがほとんどで、専門家を使うことの



メリットや、どんなリスクが回避できるのかということをしつかり一般のかたに知ってもらえるようにする必要があります。価格の部分もその一環で、受け入れてもらうために分かりやすく情報を発信しないといけないですね。

清水:逆にわれわれも、これって良くないなと思うことがあって、士業の先生たちと話していると専門用語を使うので、だんだん僕の言葉がプロ化してしまおうんですね。やはり、われわれが間に入っている以上専門的な言葉はある程度、翻訳した状態でお客さまに伝えないと理解できないので、いかにうまく咀嚼して話すかというのは、結構苦労した部分ですね。

椎葉:専門家の人は、専門用語を使っている感覚もないんですね。分かりやすい言葉で話しても情報が多すぎて、理解が追いつかないということもあります。言葉ももちろんそうですが、普段触れない情報なのでどれだけ分かりやすい資料を作るか。打ち合わせした内容や、現状どんな問題があって、解決すべきことをうちでどう提供できるのかを、必ず資料として持ち帰ってもらう。相続の相談の場合は家族と相談しますというケースが多くあるので、家族会議になった時に資料があったほうがいいですね。そういったことにしっかり取り組んでいきたいと思えますね。

清水:やはりそういった分かりやすい資料は大事ですね。われわれのパンフレットでも相続という表現ではなく「ご自宅」と「預貯金」という見出しを付けています。相続という言葉自体が一般慣れしていないので、「相続ってお金持ちがすることでしょう」という認識がほとんどです。相続で採めるケースの7割ぐらいは5000万円以下という統計が出ている以上、本来は一般のかたの方が相続の対象なんです。

● 重要なのは、他業種と連携し全体の 流れを見据えたワンストップサービス

椎葉:今後はやはり情報を発信して、分かりやすいサービスを提供していきたいと考えています。同時に「相続の窓ぐち」のように、一般のかたがアクセスしやすくなるように、他業種のかたと連携するという部分をもっと広げていきたいと考えています。逆にわれわれが入り口になった仕事の中で、例えば不動産の売買や、生前の相談だと葬儀などの話が出ることもあります。最近だと保険、それこそ遺品整理もそうですね。専門家からすると自分のジャンル外の仕事なので普通なら扱わない部分を、われわれが窓口となって

案内できるようにしたいですね。「自分たちの担当はここだけ」という考えでは、視野が狭くなります。

清水: われわれも同じ発想です。今は葬儀をインターネットで集客してというのが主軸となっていますが、この事業自体がいつまでも続くわけではないのでそこからの裾野を広げていかなければなりません。葬儀が終われば、当然相続が関わってくるので、その部分をわれわれが提供していくというのは当然社会的意義もありますし、やるべきところであると考えています。

椎葉: 相続発生後で最初に葬儀会社さんが関わるので、そこがしっかり旗振りをしてくれるとお客さまにとってもいいですね。あとは生前というのとは一つの課題ですね。

清水: そうですね。生前契約で特に相続関係の部分は今後の葬儀業界では必要になってくるでしょうし、いかに開拓していくかという所ですね。社内でも企画をしている段階です。相続は葬儀業界でも収益の柱になりつつあるので、あとはやり方をどうするかという部分だと思っています。

●シリーズ●「負債相続」最前線！

第8回 経営者が抱える相続問題(3)

当法人の代表司法書士・椎葉基史は、業界に先駆け、いち早く、借金などのマイナス財産の相続を指す「負債相続」で困窮する人(=「負債相続難民」)の救援に乗り出し、現在までに2000件以上の相談に対応してきました。

このコーナーでは、「負債相続」についての基礎知識や具体的な事例を紹介します。

中小企業経営者の7割が抱えるリスク、 経営者保証によって全財産を奪われる

前回に引き続き、「経営者が抱える相続問題」をテーマに解説します。

次のグラフは経営者の交代率(社長が交代した数を企業数で割ったもの)を示したものです。経営者の高齢化によって、本来はもっと交代率は上がるべきものですが、実際には年々下がっています。つまり、事業承継がうまくいっていないことを表しています。

では、なかなか事業がうまく承継できないからということで、倒産や廃業を検討すると、今度は当然、経営者保証の問題にぶち当たるようになります。

「平成24年度個人保証制度に関する中小企業の実態調査」(株式会社リベルタス・コンサルティング 2013年3月

発表)によると連帯保証の金額の方が個人資産よりも多いと答えている人が50パーセント、そして個人資産と同じくらいと答えている人が20パーセントとなっています。つまり、7割の経営者が倒産、廃業してしまうと、個人の全財産が奪われてしまう状況があるということです。これが世代交代を難しくしている背景でもあると経営者の皆さんが答えています。

当然、事業を引き継ぐ場合には、例えば長男が引き継ぐとしても、長男は長男で自分の配偶者や子供の理解をなかなか得にくいのです。会社を継げば、会社が借り入れている数億円の連帯保証を引き継がないといけなくなると、ご家族の理解はなかなか得られないでしょう。

そこで、この経営者保証の問題に対して、国も動き出して

会社と共に年を取り、世代交代“できない”事実

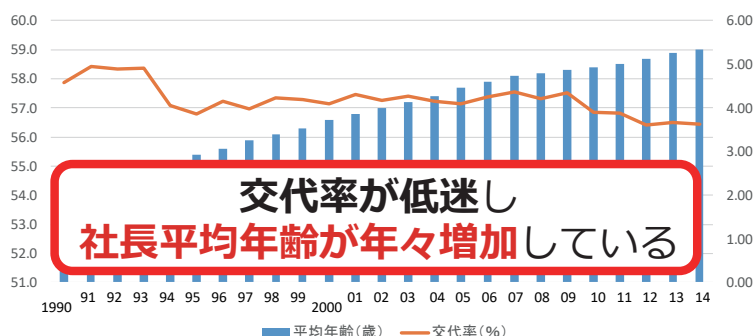
$$\text{交代率} = \text{社長交代数} \div \text{企業数}$$

全国社長交代数の推移

年	母数	交代数	年	母数	交代数
1990	694,632	31,831	01	931,969	40,115
91	728,474	36,121	02	949,617	39,624
92	755,526	36,980	03	970,274	41,535
93	762,139	37,391	04	982,644	40,824
94	785,516	31,910	05	982,615	40,212
95	814,772	31,453	06	973,992	41,363
96	830,501	34,590	07	965,364	42,093
97	849,989	33,854	08	967,938	40,837
98	863,446	36,534	09	978,729	42,476
99	882,435	36,983	10	1,007,482	39,279
2000	915,849	37,444	11	1,052,604	40,876
			12	1,078,633	38,900

※母数はC2収録企業のうち、前年との比較が可能な企業

2015年全国社長分析(帝国データバンク)より



年	1990	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000	01
交代率(%)	4.58	4.96	4.89	4.91	4.06	3.86	4.16	3.98	4.23	4.19	4.09	4.30
平均年齢(歳)	54.0	54.3	54.5	54.8	55.1	55.4	55.6	55.9	56.1	56.3	56.6	56.8

年	2002	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14
交代率(%)	4.17	4.28	4.15	4.09	4.25	4.36	4.22	4.34	3.90	3.88	3.61	3.67	3.83
平均年齢(歳)	57.0	57.2	57.4	57.7	57.9	58.1	58.2	58.3	58.4	58.5	58.7	58.9	59.0

います。2014年2月に金融庁から、全国の金融機関に対して、「経営者保証に関するガイドライン」が発表されました。端的にいうと、今現在、経営者が保証しているものを、一定の条件を満たせば保証人から外しましょうというルール決めをしたものです。金融機関としては、あくまでもこのガイドラインは努力義務としています。ですから、そういう企業があれば、積極的にこのガイドラインを活用しなさいといっているだけで、法的な規制はありません。

このガイドラインについて、詳しく中身を見ていくと、その中小企業に求められているハードルがあります。まず、財務

状況が良い、しっかりと黒字が出ているということが条件になっています。そして、会計帳簿の透明性を確保して情報公開に努めなさい、もし金融機関から情報公開を求められれば即座に出せる状況を作りなさいということが条件です。しかし、実際にこれらの条件を満たすことができる小規模企業はほとんどありません。そもそも、これらを満たす会社であれば、事業承継や経営者保証で悩むことはないでしょう。赤字企業が使えないガイドラインは何のためにあるのかということなのです。(次回に続く)

「経営者保証に関するガイドライン」

経営者の個人保証について、

- (1)一定の条件を満たした場合に、経営者の個人保証を求めない
 - (2)多額の個人保証を行っていても、早期に事業再生や廃業を決断した際に一定の生活費等や、自宅に住み続けられることなどを検討すること
 - (3)保証債務の請求時に、一定の条件により、一部免除をすること
- などを定めることにより、経営者による思い切った事業展開や、早期の事業再生等を応援

2014年2月中小企業の経営者が道連れになる

連帯保証を外す条件・ルールができる

＊ セミナー REPORT ＊

「きれいな店じまいと限定承認」 ～負債相続で泣かないために～

2017年7月20日(東京)、同月27日(大阪)、生命保険会社の営業担当者をメインに開催されている、染宮教育総研様主催の「生保営業最強セミナー」に椎葉基史が登壇しました。

今回のセミナーでは

- ・ひたひたと近づいている『店じまい』の現実
- ・連帯保証からは逃げられない…それってホント?
- ・知られざる『限定承認』実務の世界
- ・相続放棄しても、空き家の解体費は放棄できない罠

などについて解説しました。

中小企業の経営者の多くは、会社の借入れを行っており、連帯保証に入っています。その状態で経営者が亡くなってしまうと、遺された家族が負債を引き継いでしまうことになります。このような場合に有効な制度として「限定承認」があり、「生命保険」と組み合わせることでさらに威力を発揮します。

中小企業の経営者と関わる機会の多い生命保険業者へ、相続のリスクを周知し、保険を活用した生前からの相続対策の普及を目指します。

