



登録商標第5784350号

# 【 財務的見地から提案をする事業承継保険“虎の巻”！】

## ～ 新・事業承継手法 ～

令和6年8月1日(金)

( 講師 )

株式会社しのぎ総研  
代表取締役 篠崎 啓嗣

# < 講師の自己紹介 >

## 【 氏名 】

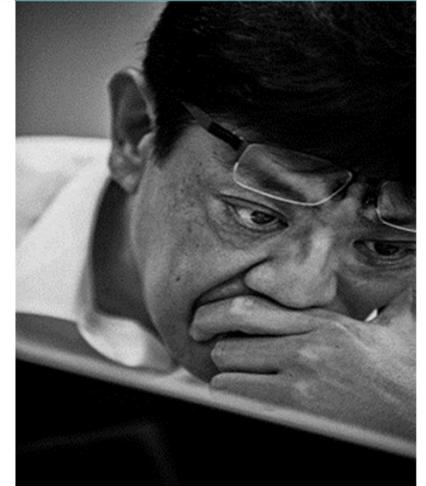
篠崎 啓嗣(しのざき ひろつぐ) 54歳

## 【 住まい 】

東京都港区在住

## 【 学歴 】

千葉大学 大学院 人文公共学府 公共社会科学専攻 経済・経営科学コースに在学中



## 【 社歴 】

- ・株式会社群馬銀行(平成5年～平成15年)
- ・日本生命保険相互会社(平成15年～平成16年)
- ・株式会社損害保険ジャパン(平成16年～平成18年)
- ・有限会社Financialadvisors(平成18年～平成19年・自営)
- ・株式会社フィナンシャル・インスティテュート(平成19年～平成25年)・株式会社しのざき総研(平成25年～)

## 【 著書 】

- ・社長さん！銀行員のいうことをハイハイ聞いていたら、あなたの会社潰されますよ！（10万部・メガヒット作）
- ・信用保証協会完全マニュアル(現在三刷)
- ・銀行と交渉をして会社を絶対に潰すな！
- その他、16冊の銀行・生命保険パーソン向けの本を出版

## 【 得意分野 】

- ・経営計画策定支援(創業・再生・承継フェーズの全てに対応)
- ・銀行取引全般
- ・資金繰り管理及び与信管理
- ・事業承継計画策及び後継者教育

## 【 目 次 】

1. 事業承継計画のイメージを湧かせることで生命保険の提案のキッカケがつかれる
2. 銀行融資の一本化の話から事業承継の話しにジャストミートする方法を身に付ける
3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！
4. 銀行の格付の見地から事業承継の組み立てをイメージする！
5. 財務プロと協業することで成果を倍化させる

# 1. 事業承継計画のイメージを湧かせることで生命保険の提案のキッカケがつかれる

< セミナー参加者に質問があります！？ >

①事業承継の話をする時に、まさか事業承継と相続を切り離して経営者に話しをしていませんか！？

②まさか〇〇の話から事業承継の話しをしていませんか！？

③事業承継の話しをする際に、法人の〇〇の精査と個人の資産〇〇の精査をどこまでされていますか！？

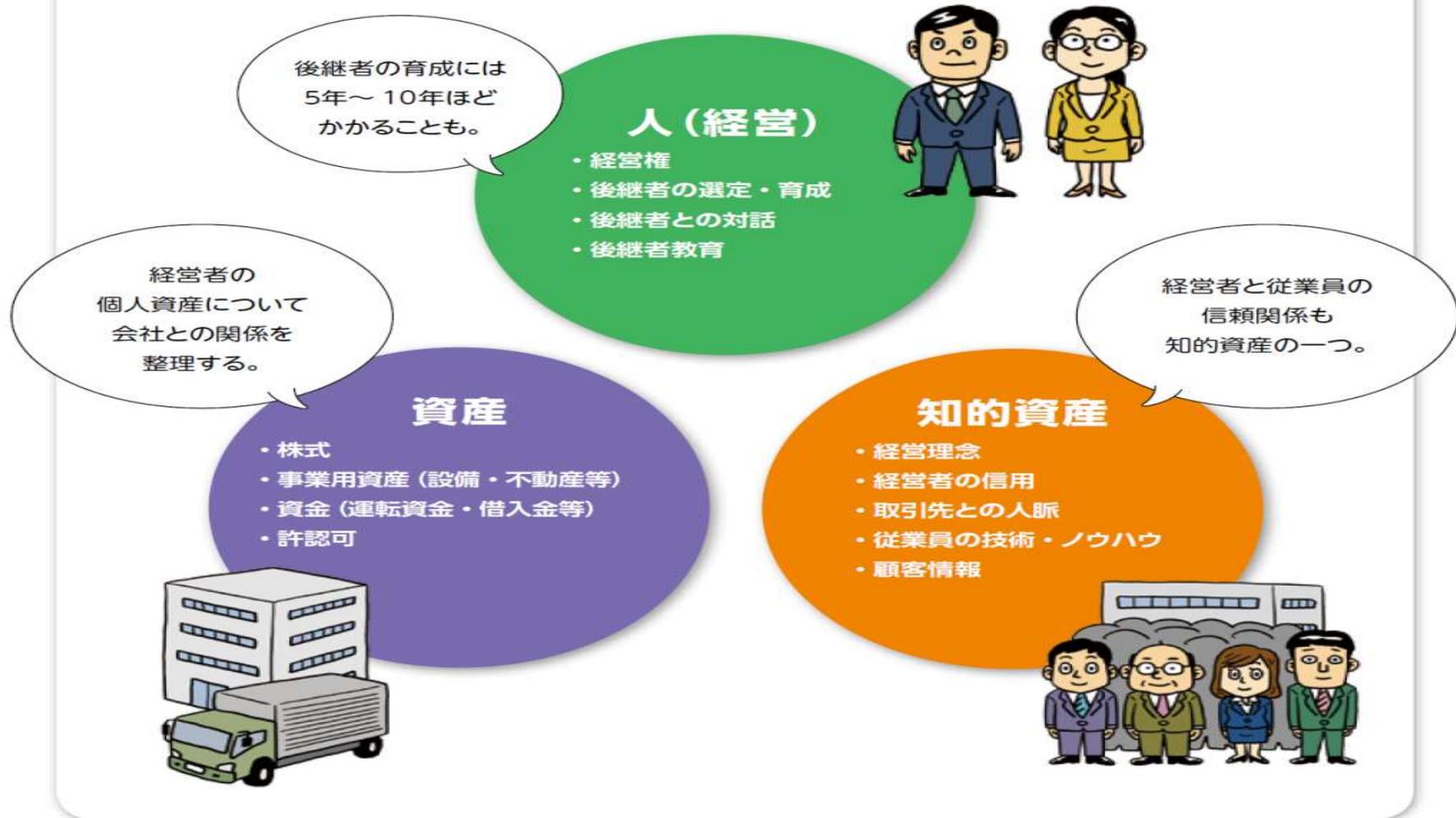
# 1. 事業承継計画のイメージを湧かせることで生命保険の提案のキッカケがつかれる

社名		中小株式会社					後継者		親族内・親族外					
基本方針	① 中小太郎から、長男一郎への親族内承継 ② 5年目に社長交代（代表権を一郎に譲り、太郎は会長へ就任し10年目には完全に引退） ③ 10年間のアドバイザーを弁護士と税理士に依頼													
	項目	現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目		
事業計画	売上高	8億円					9億円					12億円		
	経常利益	3千万円					3千5百万円					5千万円		
会社	定款・株式・その他		相続人に対する売渡請求の導入							親族保有株式を配当優先株式化				
現経営者	年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳		
	役職	社長	→					会長	→			相談役	→	引退
	関係者の理解	家族会議	社内へ計画発表		取引先・金融機関に紹介			役員刷新						
	後継者教育	後継者とコミュニケーションをとり、経営理念、ノウハウ、ネットワーク等の自社の強みを承継												
	個人財産の分配						公正証書遺言作成							
	持株 (%)	70%	65%	60%	55%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
	毎年贈与（暦年課税制度）					→		事業承継税制						
後継者	年齢	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳	43歳		
	役職		取締役	→		専務	→		社長	→				
	後継者教育	社内	工場	営業部門	→		本社管理部門	→						
		社外	外部の研修受講	経営革新塾	→									
持株 (%)	0%	5%	10%	15%	20%	70%	70%	70%	70%	70%	70%			
	毎年贈与（暦年課税制度）					→		事業承継税制	→					
補足	・5年目の贈与時に事業承継税制の活用を検討。 ・遺留分に配慮して遺言書を作成（配偶者へは自宅不動産と現預金、次男・長女へは現預金を配分）。 ・一郎以外の株主（次男・長女）の保有株式を配当優先株式化することで均衡を図る。													

【注意】計画の実行にあたっては専門家と十分に協議した上で行ってください。

# 1. 事業承継計画のイメージを湧かせることで生命保険の提案のキッカケがつかれる

## ■ 事業承継の構成要素



## 1. 事業承継計画のイメージを湧かせることで生命保険の提案のキッカケがつかれる

### < ポイント >

- ①もちろん事業承継において〇〇の話は大切です。しかしながらそれよりも大切なのは、実は、財務に関する内容になります。その理由は、未来の会社の姿と個人の資産背景の〇〇のイメージが湧かないと、そもそも論ではありませんが、事業承継における税務対策がブレてしまうことになるのです。
- ②事業承継計画を策定するためには、保険人が苦手としている簿記(仕訳)や会計の基礎知識がないと、経営者に『あるべき姿(守るべき〇〇)』を伝えることで事業承継や相続の話しが先に進むのです。
- ③事業承継計画を立案する時には、〇〇に関する基本的な知識がないと、生命保険につながることはないのです。

## 1. 事業承継計画のイメージを湧かせることで生命保険の提案のキッカケがつかれる

### < ポイント >

- ④事業承継計画の立案イメージが出来ると、その会社の代表者の〇〇時期のイメージが湧いてくるようになります。
  
- ⑤事業承継計画の立案イメージが出来ると、その会社の〇〇金額のイメージが湧いてくるようになります。
  
- ⑥事業承継計画の立案イメージが出来ると、その会社の〇〇数のイメージが湧いているようになります。

## 2. 銀行融資の一本化の話から事業承継の話しにジャストミートする方法を身に付ける

<p>&lt; ①現金・預金 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>* 手元流動性が低い</li><li>* 現金比率が高い</li><li>* 目的のない定期預金をしている</li></ul>	<p>&lt; ②借入金 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>* 運転資金は長期融資の傾向</li><li>* 運転資金月商倍率が高い</li><li>* 信用保証協会の利用が多い</li><li>* 商工中金の利用が少ない</li></ul>
	<p>&lt; ③純資産の部合計 &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>* 資本金の額が小さい</li><li>* 債務超過の割合が高い</li><li>* 株主は1～3名程度</li></ul>

## 2. 銀行融資の一本化の話から事業承継の話しにジャストミートする方法を身に付ける

### < 中小企業の現状 >

①年間で100社以上の経営面談をしておりますが、年商3～10億円以内の小零細企業のうち、事業承継計画を作成している先はありません。

②そのような先は、㉠年商規模が小さい・㉡〇〇も小さい・㉢〇〇〇〇の割合が高いなどのイメージがあります。

③また、経営者の年齢が高く、〇〇〇承継が殆どです。後継者がいない場合は、M&Aをするか、〇〇をする会社が多くなってきました。

## 2. 銀行融資の一本化の話から事業承継の話しにジャストミートする方法を身に付ける

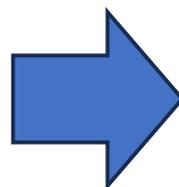
< 現 状 >

月商50

現預金 40	借入金 300 運転資金 250 設備資金 50
	純資産額 50

総資産500

総資本500



< あるべき姿 >

月商70

現預金 140	借入金 210 運転資金 140 設備資金 70
	純資産額 280

総資産700

総資本700

## 2. 銀行融資の一本化の話から事業承継の話しにジャストミートする方法を身に付ける

### < ポイント >

- ①銀行融資の一本化をすると毎月の返済負担が軽くなります。その結果、現金預金が増える可能性が高くなります。(〇〇利益は黒字が前提)
  
- ②銀行融資の一本化をすると無駄な運転資金(会社の〇〇に対して)が減るので借入余力も増していきます。
  
- ③銀行融資の一本化をするためには、〇〇の高い経営計画と資金繰り予定表の策定が前提にあります。

## 2. 銀行融資の一本化の話から事業承継の話しにジャストミートする方法を身に付ける

### < ポイント >

④事業承継の話をする際には①現預金・②借入金・③純資産の部合計の3つの勘定科目を意識して経営者と話をするようにしてください。

⑤10年後のあるべき姿の追求になります。現経営者のハッピーリタイアをする時に、後継者の負担(①現預金・②借入金・③純資産)をどのように軽減させるかをイメージしてください。

### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！

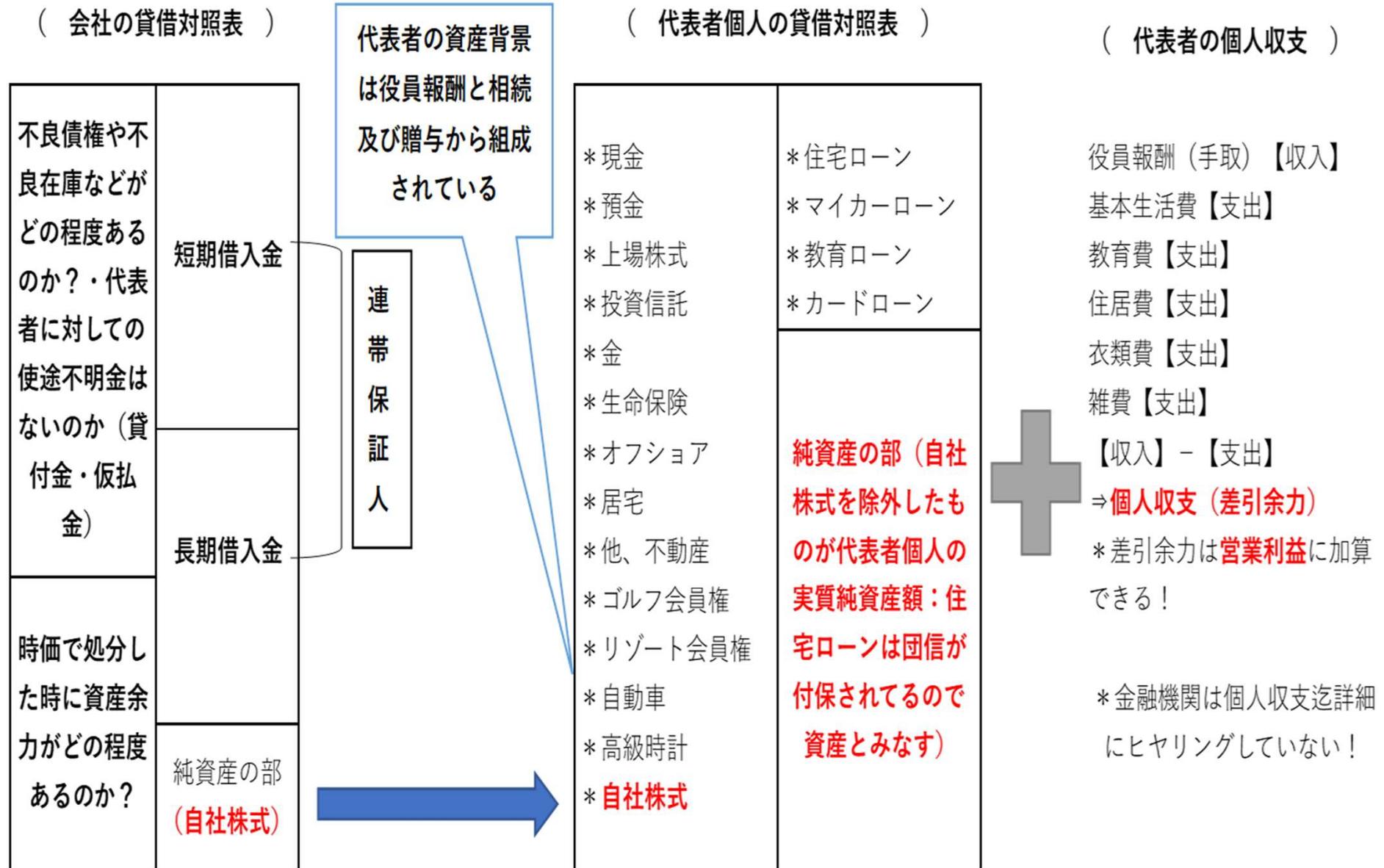
< みなさんに質問があります！ >

①そもそも事業承継の生命保険を提案する時に、会社+〇〇〇個人の生命保険をセットで提案していますか！？

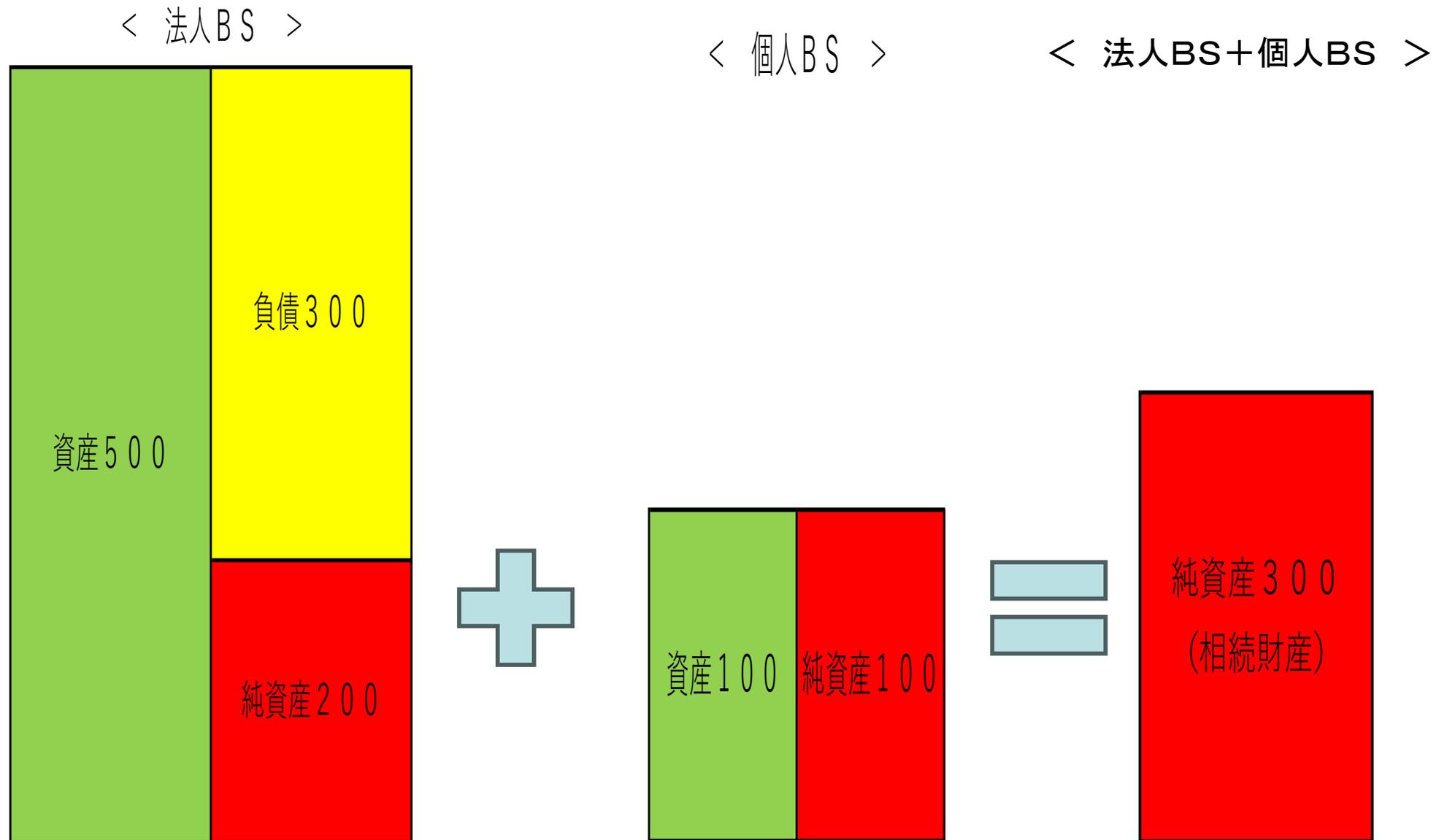
②会社のBSをどこまで精査していますか！？

③個人の〇〇を作成していますか！？

### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！



### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！



### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！

【 自己査定前 】

流動資産350		流動負債280	
売掛金	180		
受取手形	40		
商品	70		
短期貸付金	30		
有価証券	20		
その他	10		
固定資産200		固定負債180	
建物	100		
建物付属設備	20		
車輛運搬具	10		
機械装置	30		
その他	40	純資産90	
合計	550		



【 自己査定後 】

流動資産245		流動負債280	
売掛金	140		
受取手形	30		
商品	50		
短期貸付金	0		
有価証券	15		
その他	10		
固定資産160		固定負債180	
建物	80		
建物付属設備	15		
車輛運搬具	5		
機械装置	20		
その他	40	純資産-55	
合計	405		

### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！

#### < 会社のBSの留意事項 >

①会社のBSには3つの顔があることを忘れないでください。この3つの顔とは①簿価・②時価・③〇〇%時価になります。

②事業資産(売上債権及び棚卸資産)の実態が修正純資産額の評価に大きく評価します。

③非事業資産(貸付・仮払金・貸付金の〇〇利息【悪の三勘定】)はヒヤリングの上、実態を確認してください。殆どどのケースでは0円評価になります。

### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！

#### < 会社のBSの留意事項 >

④直近決算書で表面上で資産超過の会社が時価純資産評価で実質債務超過の場合は、債務超過の〇〇年数を簡易的にヒヤリングをして、その分については事業保障保険を必ず提案をしてください。

⑤固定資産の含み損益についても、〇〇に該当する物件の詳細を調べて実査を必ずしてください。(自動車・土地・建物・機械装置・投資有価証券・リゾート会員権・ゴルフ会員権・保険積立金【長期前払費用も含む】・骨董品など)

### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！

#### < 個人のBSの留意事項 >

①現時点での相続財産になる全てのヒヤリングをしてください。これができないと生命保険の○が決まらなくなります。

②また、個人収支(役員報酬－生活実態＝差引○○)もヒヤリングしてください。ライフプランであり、差引○○が未来の相続財産に加算されていくからです。

③住宅ローンは団体信用保険の付保状況とその内容を確認したうえで、相続財産の負債に該当させるのかどうかを判断してください。

### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！

#### < 個人のBSの留意事項 >

④不動産を複数所有している人には、固定資産評価額の確認をしてください。この考え方を身に付けると、法人融資に有利に働くケースもあります。

⑤連帯保証債務がある場合には、今後、どうしたい(今すぐに連保を解除したいのか・勇退時に連保を加除したいのか)のかをヒヤリングしてください。

### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！

#### < ポイント >

①法人のBS+代表者個人のBS(現在)⇒事業承継計画の策定をして+α(加算部分)のイメージを可視化することで事業承継の対策の生命保険の提案が出来るようになります。

②法人+個人=あるべき姿の事業承継になります！

③法人については、①簿価・②70%時価・③時価の3つの顔があり、その意味と使う時のシーンを間違いないようにしてください。

### 3. 会社のBS+代表者個人BS=シン・事業承継生命保険提案手法とは！

#### < ポイント >

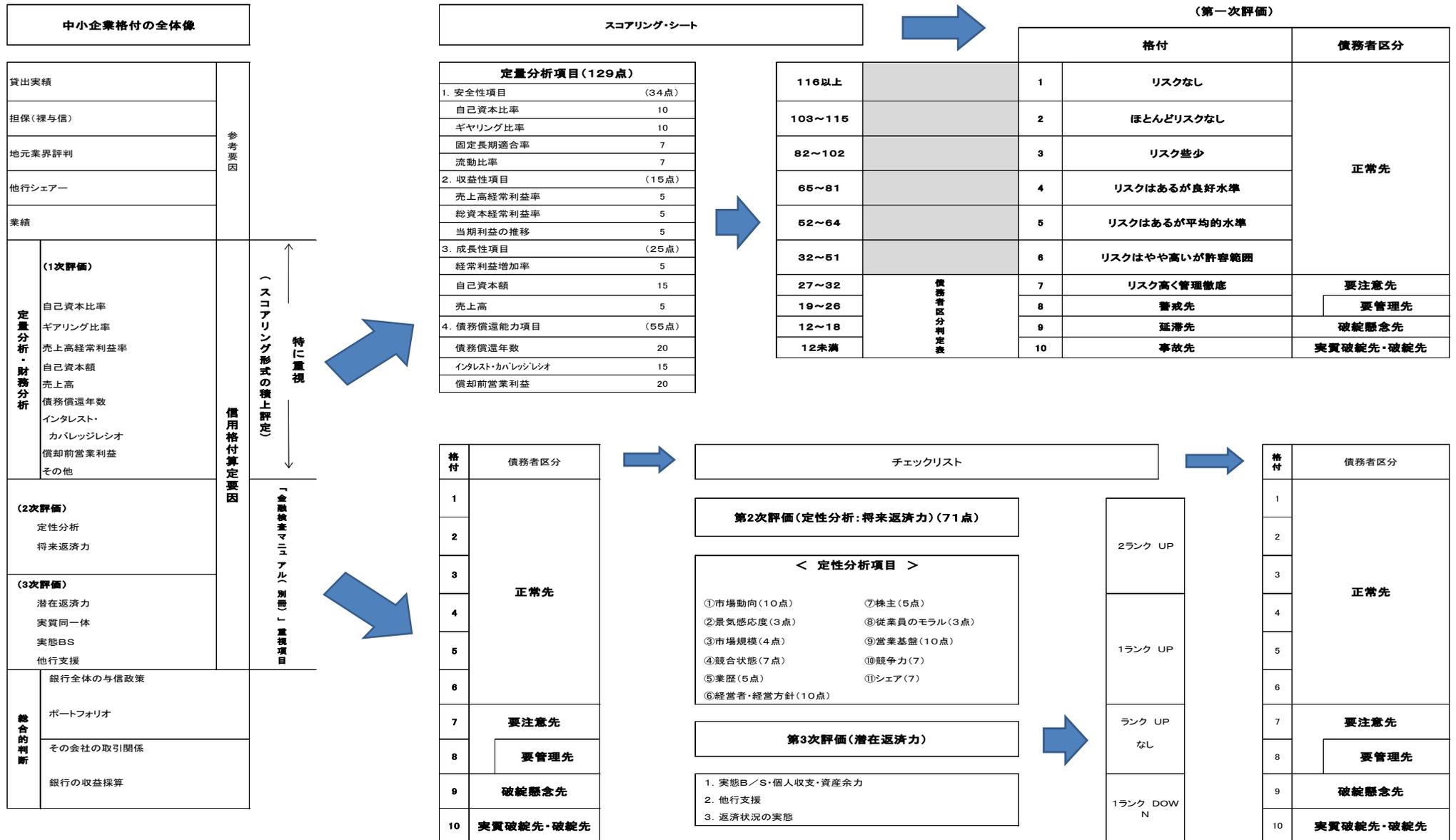
④後継者の退任予定時期を3パターンほど設定して勇退時の法人の純資産額を可視化しておくこと、生命保険の必要性が伝わるようになります。

⑤個人の資産背景を確認して、運用種類が分かったときには、特に、投資信託については確定利益は言えないものの、今後の運用シュミレーションの深堀も取組んでいくと、個人BS(相続財産)のあるべき姿(10年先)が鮮明になります。

⑥法人BSの造詣を深めるために、①簡易的な損益計画と②資金繰り予定の見識は深めてください。そうしないと事業承継計画のヒヤリングが出来なくなります。

# 4. 銀行の格付の見地から事業承継の組み立てをイメージする！

## < 自己査定 の フローチャート >



## 4. 銀行の格付の見地から事業承継の組み立てをイメージする！

< 定量要因 >	配点	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
【 1. 安全性項目 】																						
自己資本比率	10	15%未満	15%以上		20%以上		25%以上	30%以上	35%以上	40%以上	50%以上	60%以上										
ギャリング比率	10	250%超		250%以内		200%以内		150%以内		100%以内		50%以内										
流動比率	7	100%以内	100%以上		120%以上		140%以上		160%以上													
固定長期適合率	7	100%超	100%以内		80%以内		60%以内		50%以内													
	<b>34</b>																					
【 2. 収益性項目 】																						
売上高経常利益率	5	マイナス	1%未満	1%以上	2%以上	3%以上	4%以上															
総資本経常利益率	5	マイナス	1%未満		1%以上		3%以上															
収益フロー	5	その他			2期連続黒字		3期連続黒字															
	<b>15</b>																					
【 3. 成長性項目 】																						
経常利益増加率	5	5%未満	5%以上	10%以上	15%以上	20%以上	30%以上															
自己資本額	15	債務超過	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	5億円以下	7億円以下	10億円以下	30億円以下	50億円以下		100億円以下		200億円以下			200億円以上					
売上高	5	1億円未満	1億円以上	5億円以上	10億円以上		30億円以上															
	<b>25</b>																					
【 4. 返済能力 】																						
債務償還年数	20	マイナス	20年超	20年以内	15年以内		12年以内			9年以内		7年以内		6年以内		5年以内		4年以内		3年以内	2年以内	1年以内
インタレスト・カバレッジ・レシオ	15	1倍以内		1.25倍以内	1.5倍以内	1.75倍以内		2倍以内	2.5倍以内	3倍以内		4倍以内		5倍以内		6倍以内	6倍以上					
償却前営業利益	20	マイナス		1億円以下		3億円以下		5億円以下		7億円以下		10億円以下		30億円以下		50億円以下		70億円以内		100億円以内		100億円以上
	<b>55</b>																					
< 合計 >	<b>129</b>																					

# 4. 銀行の格付の見地から事業承継の組み立てをイメージする！

< 定量要因 >	配点	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
【 1. 安全性項目 】																						
自己資本比率	6	15%未満	15%以上		20%以上		25%以上	30%以上	35%以上	40%以上	50%以上	60%以上										
ギヤリング比率	4	250%超		250%以内		200%以内		150%以内		100%以内		50%以内										
流動比率	5	100%以内	100%以上		120%以上		140%以上		160%以上													
固定長期適合率	3	100%超	100%以内		80%以内		60%以内		50%以内													
	18																					
【 2. 収益性項目 】																						
売上高経常利益率	3	マイナス	1%未満	1%以上	2%以上	3%以上	4%以上															
総資本経常利益率	3	マイナス	1%未満		1%以上		3%以上															
収益フロー	3	その他			2期連続黒字		3期連続黒字															
	9																					
【 3. 成長性項目 】																						
経常利益増加率	3	5%未満	5%以上	10%以上	15%以上	20%以上	30%以上															
自己資本額	3	債務超過	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	5億円以下	7億円以下	10億円以下	30億円以下	50億円以下		100億円以下		200億円以下			200億円以上					
売上高	1	1億円未満	1億円以上	5億円以上	10億円以上		30億円以上															
	7																					
【 4. 返済能力 】																						
債務償還年数	5	マイナス	20年超	20年以内	15年以内		12年以内			9年以内		7年以内		6年以内		5年以内		4年以内	3年以内	2年以内	1年以内	
インタレスト・カバレッジ・レシオ	8	1倍以内		1.25倍以内	1.5倍以内	1.75倍以内		2倍以内	2.5倍以内	3倍以内		4倍以内		5倍以内		6倍以内	6倍以上					
償却前営業利益	2	マイナス		1億円以下		3億円以下		5億円以下		7億円以下		10億円以下		30億円以下		50億円以下		70億円以内	100億以内		100億以上	
	15																					
< 合計 >	49																					

# 4. 銀行の格付の見地から事業承継の組み立てをイメージする！

< 定量要因 >	配点	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
【 1. 安全性項目 】																						
自己資本比率	7	15%未満	15%以上		20%以上		25%以上	30%以上	35%以上	40%以上	50%以上	60%以上										
ギャリング比率	4	250%超		250%以内		200%以内		150%以内		100%以内		50%以内										
流動比率	5	100%以内	100%以上		120%以上		140%以上		160%以上													
固定長期適合率	5	100%超	100%以内		80%以内		60%以内		50%以内													
	21																					
【 2. 収益性項目 】																						
売上高経常利益率	3	マイナス	1%未満	1%以上	2%以上	3%以上	4%以上															
総資本経常利益率	3	マイナス	1%未満		1%以上		3%以上															
収益フロー	5	その他			2期連続黒字		3期連続黒字															
	11																					
【 3. 成長性項目 】																						
経常利益増加率	4	5%未満	5%以上	10%以上	15%以上	20%以上	30%以上															
自己資本額	3	債務超過	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	5億円以下	7億円以下	10億円以下	30億円以下	50億円以下		100億円以下		200億円以下			200億円以上					
売上高	1	1億円未満	1億円以上	5億円以上	10億円以上		30億円以上															
	8																					
【 4. 返済能力 】																						
債務償還年数	8	マイナス	20年起	20年以内	15年以内		12年以内		9年以内		7年以内		6年以内		5年以内		4年以内		3年以内	2年以内	1年以内	
インタレスト・カバレッジ・レシオ	10	1倍以内		1.25倍以内	1.5倍以内	1.75倍以内		2倍以内	2.5倍以内	3倍以内		4倍以内		5倍以内		6倍以内	6倍以上					
償却前営業利益	2	マイナス		1億円以下		3億円以下		5億円以下		7億円以下		10億円以下		30億円以下		50億円以下		70億円以内	100億円以内		100億以上	
	20																					
< 合計 >	60																					

## 4. 銀行の格付の見地から事業承継の組み立てをイメージする！

### < ランクごとの融資イメージ表 >

点数	格付		債務者区分	割合	融資方針	
	1	2			超積極方針	プロパー
116以上	1	リスクなし	正常先(借換ステージに乗るのは55点以上・できれば60点以上が望ましい)	0.01%	超積極方針	プロパー
103~115	2	殆どリスクなし		0.02%	超積極方針	プロパー
82~102	3	リスク些少		3.97%	超積極方針	プロパー
65~81	4	リスクはあるが良好水準		10%	積極方針	プロパー
52~64	5	リスクはあるが平均的水準		28%	普通方針	プロパー/保証協会
32~51	6	リスクは高いが許容範囲		30%	都度対応方針	保証協会
27~31	7	リスク高く管理徹底	要注意先	12%	消極方針	保証協会/不動産担保
19~26	8	警戒先	要管理先	11%	回収方針	新規融資不可
12~18	9	延滞先	破綻懸念先	5%		
12未満	10	事故先	実質破綻先・破綻先			



## 4. 銀行の格付の見地から事業承継の組み立てをイメージする！

### < ポイント >

- ①格付けは平成32年12月末に終了しましたが、殆どの金融機関はこの手法を採用して融資審査をしております。
- ②表面上の決算書で評価をしたうえで、第三次評価で融資が決まります。
- ③実態BS(実質純資産額)・代表者の資産背景・代表者の個人収支から追加融資を獲得することが可能になるのです。
- ④特に、代表者の資産背景と代表者の個人収支は肝になります。

## 5. 財務プロと協業することで成果を倍化させる！

みなさんは財務プロは誰だと捉えているのですか！？

もしかして〇〇士！もしかして〇〇〇〇士！

だなんてまさか捉えていませんよね！！

あるべき姿の財務プロとは、①銀行融資に強いこと！・②根拠のある経営計画の策定ができること・③精度の高い資金繰り表の作成ができること・④②と③の伴走支援ができることになります。

## 5. 財務プロと協業することで成果を倍化させる

### < ポイント >

①お客様はX年後の①純資産額・②借入金額・③現預金額の金額を知りたいと潜在的に考えております。

②過去⇒現在⇒未来を時系列で捉え、過去と未来の課題ギャップを掴むことが出来ないと自称財務プロと御付き合いをすると生命保険の提案までいかないことがあります。

③中小零細企業は資金繰りが全てです。資金繰りの根幹は経理体制の構築及び銀行融資になります。

## 5. 財務プロと協業することで成果を倍化させる

### < ポイント >

④銀行融資に強く、経営計画の策定や資金繰り管理に強いだけではなく、実は〇〇〇〇のことを知っている財務プロと協業をしていかないと、みなさんに生命保険のトスアップをしてくれない可能性があるので注意してください。

⑤保険人と協業をする財務プロは〇〇〇〇**総研**しかありません。なぜなら今回御伝えしたことの経営者向け&保険人向けの伴走支援が取組める唯一無二のコンサルティング会社だからです。