

経営研究所 第50回研究会（シンポジウム）

開会の挨拶

東北学院大学経営学部教授 小池 和彰

講演

税理士は経営者の相談役

税理士法人深田会計代表社員 深田 一弥

日 時：2019年12月7日（土） 16：20～17：50

会 場：土樋キャンパス 8号館4階 841教室

【開会の挨拶】

小 池 和 彰

東北学院大学経営学部教授

東北学院大学経営学部の小池和彰です。今日は、本学OBの深田一弥先生に「税理士は経営者の相談役」というタイトルでお話をさせていただきます。私小池と東北学院大学職業会計人TG会で『税理士になろう』という本を出版しまして、1、2とあるんですが、深田先生には、1も2も書いていただいております。今回の『税理士になろう2』では、深田先生は、「税務調査の8事例」というタイトルで、書いていただいております。こちらも非常に面白い内容になっていますので、もしよろしかったら読んでみてください。

ところで八っていう数字は、すごく中国ではいい数字らしいですね。アリババっていう会社、皆さんご存知かと思いますけれども、中国でアリババという名前を採用した理由は、ババは、八と八って続くので、縁起がいいかららしいんです。

八事例、さすが深田先生と思ったら、今度は七つなんです。どういうことと思いましたが、よく考えてみますと、七も世界的にいい数字なんですね。ラッキーセブンっていいですよ。さすが深田先生だなと思いました。

今回の先生のお話は、七つのエピソードからなるわけなんですけれども、一つのエピソードは、木工会社がレーザー加工機を購入した。それがなんと年間売上高を超える設備投資だった。キャッシュ・フロー経営をまるっきり無視した経営方法じゃないかと、私は思いましたが、深田先生は、どうやら後押しをしたらしいです。

2、3年ぐらい前にシャープが崩壊しましたが、あれも設備・投資を多くし過ぎてしまった。営業キャッシュ・フローを超える設備投資をしてしまって、それで崩壊してしまったといわれています。

世界の亀山って宣伝していましたが、世界では亀山なんて誰も知らなかったっていうのが本当の話らしいです。5、6年前に消えてしまった芸人さんで、世界のナベアツっていう人がおりました。三という数字を言うと阿呆になるという芸でした。でも世界の亀山も同様、世界のナベアツというネーミングはよかったと思います。

さて、何を言いたいのか、ちょっと分からなくなってきました。そのキャッシュ・フロー経営を無視した経営、果たしてどうなったのでしょうか。その話も含む七事例を深田先生にお話しさせていただきます。深田先生、よろしく願いいたします。

【講演】

税理士は経営者の相談役

深 田 一 弥

税理士法人深田会計代表社員

皆さん、こんにちは。私は、西暦でいうと1996年、つまり昭和41年に本学の文経学部経済学科を卒業しました。いったんは銀行に就職したんですけども、どうも自分に合わないなということで退職し、意を決して税理士試験を受けて、税理士になりました。税理士になったのが、昭和46年ですからもう50年近くになっております。ここに来るまで私はちょっと勘違いしていたんですけど、経営学部っていうのは経営を学ぶ所かなと思ひまして、経営に関する講義でないといけないと思ったんですね。私は税理士ですけども、税理士として経営について何を話そうかなと思ったんです。でも、私は経営コンサルタントの「経営士」という資格を登録しています。経営コンサルタントの国家資格では中小企業診断士っていうのがありますが、それとは違い、いくつかある民間の経営コンサルタント団体の中では一番古くからある団体です。2年前から本学OBで経営士の後輩の中から優秀な人を私が推薦して講義を受け持って貰いましたが、今回、小池先生からどうしても深田から講義して欲しいと言われまして、ここに立って居るわけです。但し、経営のことばかり話していると、あいつは税理士だけど本当は税務が判らないのではと思われるのが心配ですので、税務調査でかなり税務当局とやり合って、8事例ということで講義したのが「税理士になろう2」の本になっています。むしろ1のほうが話は面白いんですけど、小池先生のひんしゅくを買った部分もありまして、あまりお勧めできないのかも分かりません。2の方は非常に真面目でございまして。漫談として読むなら1のほうがお勧めだろうなとは思ひます。もしご興味ある方は、購入して頂きたいと思ひます。

今日は8事例ぐらいやろうかなと、実は私も思ったんです。でも、時間が無いなと思って、7に区切ったっていうのが実状でございまして。これは、全く実際にあった事例です。経営の一般論というのは、いろんな教科書がありますけども、実際の事例っていうのは、そうなかなかないだろうなと思ひまして、実際の事例を持ってまいりました。かなり時間が経っているものもありますが、最近の事例ですと、あそこじゃないかなってすぐばれちゃいますので、ちょっと古いやつでございまして、そこだけは一つ、ご容赦いただきたいなと思ひしております。それから、固有名詞が、出てきてしまうことがあるかも知れません。甲だの、乙だの、Aだのと言っていると、何となく臨場感が湧かないので、具体的な会社名とか市町村名とか。個人名は出さないつもりですけども、つい出てきてしまうと思うんですけど一つ、そこは皆さん、書いたりしないで、頭の中だけにさせていただきたいと思ひます。

ちょっと、ごめんなさい。眼鏡、換えます。年取ってくると、近眼って良くなるんですね。車運転用の眼鏡買いましたら、しばらくしたらよく見えなくなってしまうんです。眼鏡屋さんに行ったら「深田さん、もうこの眼鏡、必要ないですよ」って言われまして。それで、これは最初に仕事用に作ったやつがちょうどいいぐらいで、1.0ぐらい見えるようになっちゃってということでございます。

それでは7事例で、最初のほうから申し上げたいと思います。「I 四半世紀に亘る抗争が一発で和解」です。これは四半世紀にわたる抗争が一発で和解したという大変、胸のすく事例でございます。どこかっていうと皆さんのご想像で、今回、ラグビーがちょっと話題になりましたけれども、東北でラグビーと言うとどこかなっていうのをちょっと考えていただければいいかなと。具体的に名前は言っていないよ、皆さんが思うその場所だと思ってください。その市は、ある大きな会社の城下町みたいな町ですよ。この件は、その町の中心部に沢山の土地を持っていた方の件です。今回、主人公はAさんなんですけども、Aさんのおしゅうとさん、要するにAさんのご主人のお父さんですね。その方が市の中心部に土地を持っていたんです。ところが昭和30年代、我が国は、高度成長期で企業はどんどん収益が上がって、拡大してきていましたから、その会社はその中心部の土地をどうしても欲しくなったんですね。何せその会社で持っているような市ですから、会社は市をうまく巻き込んで、市が土地区画整理事業を始めたんです。土地区画整理事業で、Aさんのおしゅうとさん所有の市の中心部にある土地を取用して、この土地についての代替地をやるのでちょっとよそに行ってください、この土地はその会社のほうにやるよということをやってしまったんです。ところが、そこはおしゅうとさんの名字が町名となっているほどの場所ですから、そのおしゅうとさんはえらく怒ったんです。その人はデベロッパーでもあったんですけども、その自分が開発した町、それを取り上げて、辺りな所に代替地を用意するなんてとんでもないってことで、市を相手取ってこの区画整理事業は無効だと裁判に出したんです。それでそのおしゅうとさんが、先ず地方裁判所に提訴したんですけども、何年間か、昔はものすごく裁判、時間かかりましたので、そこで負けてしまったんです。負けたんですが、「俺は納得できない！」って、高等裁判所に上訴したのですが、裁判中におしゅうとさんが亡くなってしまったんです。それで息子さんであるAさんのご主人が引き継いだのですが、高等裁判所でも負けてしまいました。それでも駄目だと。「何が正しいか俺は頑張る」って言って今度、そのご主人は最高裁に出したということなんです。最高裁に出しまして、それで裁判中に今度はご主人が亡くなってしまいました。そのため、その奥さんであるAさんがその後を継いで、最高裁で争うということになったんです。地裁、高裁、最高裁まで行くと20何年か、時間経ってしまったんです。そうしているうちにお分りのように、日本の景気っていうのはだんだん、ちょっと傾いてきちゃって、それで町の中心部っていうのは、だんだん寂れてきてしまいました。仙台もそうですね。郊外のバイパスかなんか通っている所の土地がものすごく商業地になって、大きな商業店舗がどんどんできてくるということになってしまったんですね。その代替地はその当時は山の中の寂れた土地だったんですけども。一応、代替地は広い土地だったんですよ。中心部の

代替地ですから。ところが最近、辺りを見たら、どんどん商業店舗が建っちゃって、それに比べて町中は寂れる現象が起きてしまいました。ところが、代替地はバイパスが通って、えらい繁華街になってしまったんです。それで、もし裁判に勝って、今更元の土地が戻ってきたって、あんまり意味がない。企業城下町だった企業自体も、皆さんもうお分かりでしょう。どんどん業績が冷え込んできちゃっているってことで今更、そんな土地戻ってきてもしょうがない。また、もし裁判で負けちゃったら、相手の裁判費用も負担しなきゃならない。そこでAさんっていうのは女性なんですけど、なかなか頭のいいおばあちゃんですって、それで考えたんです。ここで和解しようかなと思ったんですね。振り上げた拳をどう収めるかっていうのが、みそですって。裁判の相手方である市もあまりに長期間の抗争で辟易していたんだと思います。Aさんどうしようかっていうことで、実は弁護士さんをお願いして、市と和解の場に行く予定だったんです。ところがどういう訳か、その弁護士さんから、急用があるから行けないって言われてしまったんです。ところが、相手方とも、もう日程も場所も全部設定したので、いまさらキャンセルするのもと、Aさんは困ってしまったんです。私がAさんの会社の顧問税理士をしていたものですからAさんが電話してきて「深田さん、和解の場と一緒に連れてくれる？」って言うんですよ。「ちょっと待ってください。私、弁護士じゃないので、その場に行っても弁護士のよう仕事できません。」でも、「せっかく和解する場なので、何とか居るだけで良いので一緒に行ってください。」って懇願されました。しかたなく、私は、和解の場であるその市にある市側の弁護士事務所にAさんと行きました。そうしたら市役所の部長さん、課長さん、係長さん、主任さん、一般職員と6人か7人ぐらい、ずらーっと並んでいるんです。それでAさんと私が行って、私、弁護士バッジありませんので税理士のバッジをしていますから、市の人は税理士なんていうのは分からなかったのでしょうか。なんかちょっと危ない人が来たんじゃないかなと思ったのか、開口一番、「あなたはAさんのどなたさまでしょうか？」って言われたんです。「私はAさんの顧問税理士をしているんですけども、依頼していた弁護士が都合悪くて来られなくなったので、私がAさんの要請で付いて参りました」って言いました。そこで和解の話になったんですけども、なかなかAさんっていう方は、頭脳の素晴らしいおばあちゃんですって、いろんな条件、確か三つぐらい出すんです。その条件を出して、和解の条件としてはこれとこれとこれを市側で認めてくれないといけませんって言うんです。市の人達は、Aさん側の無理難題がまた始まったか、これではまた今回も物別れになるなと思って、がっかりした顔をしたんです。そこで私が「Aさん、ここは和解の場ですから、何とかまとめましょうよって。一つ目と二つ目の条件は、何とか市のほうも飲んでいただきたいと思うんです。最後の条件は、Aさん、ちょっと要求し過ぎじゃないですか。気持ちは分かりますが市側も何とかまとめたいと思ってここに来ているので、ここは我慢したらどうですか？」と言いました。そこはクライアントと私との信頼関係がないとできません。Aさんはしばらく考えて「分かりました。3つめの条件は取り下げます。」と言ったら、ばあーっと相手の市の人達の顔色が輝いて、「今、ここで即答はできませんけども、2つの条件なら私も市の上司に掛け合って、何とかまとめたいなと思います。今まで長らくAさんと交渉してきましたがこんなに気持ち

よく話し合えたのは初めてです。きょうは本当にありがとうございました。」って、私に向かって最敬礼したんです。「良かったですね」って言って、そこで向こうは弁護士さん、私は単なる税理士ですからね。もし弁護士だったら、かなりの報酬頂けるんじゃないかなと思うんですけど、それを弁護士でない者がやると非弁活動って弁護士法違反になっちゃいます。皆さん、法律の相談とか、代理は誰でもやっていいんです。ただ、報酬をもらうのは弁護士にしかできないっていうことなんです。よく私も、クライアントから頼まれて、相手側の弁護士と交渉の代理をやってあげるときあるんですけども、そうすると相手側の弁護士さんから「税理士さん、貴方は弁護士でないのではそれは非弁行為でしょう。」って言われるんですけど、「私、お金頂くんじゃないから非弁行為ではありません。弁護士法をよくお読みください。」って、私は言うんです。そういうことでAさんの件は、めでたく解決しました。この話は、四半世紀経っちゃったら、辺鄙な代替地は一等地になっていたということで、むしろそちらのほうが良かったということで、和解ができたということです。

その後Aさんから見せていただいたのは、地元の新聞に「四半世紀に亘る係争が歴史的和解」っていうのが掲載されました。私の名前は1行も出ませんが、そんなことがあったということです。法律でがちがちとやっちゃうとなかなかまとまらないのも、話し合いでまとまるのも日本人のいいところじゃないですかね。気持ちで通じると、意外とすっとOKしてくれるちゅうことがありますよね。税務では、それがいいんですけどね。

その次でございます。「Ⅱ 年間売上高より多額の設備投資」についてお話しします。最初に小池先生からお話しいただいた、年間売上高より多額の設備投資というところでございます。皆さん、今、紙でできたいろんなものの箱ってありますよね。ここにあるチョークの箱、こういう箱もそうですけど。箱って、どんなふうにして作るか分かりますか。開くと全部、平らですよ。平らな紙を組み立てるんです。箱を作るっていうのはなかなか難しいんですよ。なぜかと言うと、寸法通りに切ってしまったら、紙の厚さありますから、きちっと組み立たないんです。作る時には必ず、紙の厚さを見ながら線を引いて、切つていかないと箱にならないそうです。そういう箱になるボール紙を切る型を作る仕事をしている人だったんです。そのため、それは非常に熟練の職人技なんです。それは、箱にするボール紙を打ち抜くための型作りなのですが、木の板に刃を埋め込んでいくんです。そこはもう自分で糸のこかなんか入れて、そして刃を埋め込んでいくという、非常に高度な職人的な作業なんですよ。それで昭和50年代の始め頃かな。個人でやっていた方なんですけど、年間売り上げ5000万ぐらいで、やっとやっとです。夜遅くまで、日曜も休まないで仕事して、やっと5000万ぐらいの売り上げだったんですね。従業員さん2、3人使っていました。そんな所の個人事業を私が会社にしてあげたのかな。会社だったんです。その社長は職人さんですが熟練の技なので競争業者が少ないものですから、確実に仕事はある訳です。ただ、職人さんを育てることが難しいんでなかなか拡大できないでいました。でも先端的な社長でして、ある時その会社に行くと社長が「先生、レーザー加工機入れたいんだけど、どうだろうかね」って言うんです。「だってあれ、1億円ぐらいするんじゃない？ちょっと今、下がっても

8000万円ぐらいかな」って言ったら、「もうちょっと下がって、今、6000万円ぐらいなんだ」って言うんです。レーザー加工機っていうのはコンピューター制御で、レーザーで木を切っていくんですよね。切るというよりも焼いていくんです。そこに出来た溝に刃を埋め込んでいくだけの作業となるから、これだと非常に効率が上がるっていうことなんです。それで「分かりました。お金はあるんですか？」って聞いたら、「お金ないからどっからか借金したいんだけど」って言うので、「分かりました。」と何か公的な補助金がないか調べてみたんです。先端的な技術を導入しようとする、そのための補助金みたいな、今だったらあるんでしょうね。今、企業がそういう先端的にこういうのに対しては、経済産業省でもいろんな補助金をつくって、そしてAIとかなんかそういうのにやるっていうのには、すごく手厚くいろいろやっているんです。私は、県や市に行って調べてみましたが、その頃は、同じ業界で同じレベルに上げるというならあるんですけども、先端的に一つの企業だけ良くなるっていうための公的な補助金がなかったんですね。そこで、ここに書いてありますように「社長、申し訳ないな。そういう補助金はないんだけど、どうする？」って言ったら「俺、3000万ぐらいは、何とかかき集めてお金持ってくるから、あとの残りは先生、どっか借入れする所、紹介して」って言われて、今、日本政策金融公庫っていうんですけど、当時の国民金融公庫にお願いして、あと、民間の銀行にもお願いして、何とか6000万円を作って、無事、レーザー加工機を導入したということです。

売上高、たかだか5000万ですよ。そこに6000万の設備投資。普通は、ちょっと考えられないでしょう？ でも、成功する経営者っていうのは、どっかで冒険しないとイケないんでしょうね。これ、普通の経営コンサルタントだったら相談されても、駄目ですって言うでしょう？ 当然、そうですね。だって、売上げと同じ借金っていうのは大体、倒産企業ですから。ちょっと話ずれますけども、「龍角散」っていう会社ありますよね。あそこの、前の社長、ユニークな方でして、面白い方だったんですけども。今の社長は、譲られたときに、びっくりしたって言うんです。なんでって言ったら、売上高と同じぐらいの借入れ金があったって言うんです。なんだ、これはうち、倒産企業じゃないかっていうことで青くなって、今の社長は一生懸命、いろんな飴を作ったりとか、あと、何とかゼリーとかの商品開発をどんどんやってますでしょう？ それは、自分でつくった借金じゃないんだよと。売上げと同額の借入金あったら大体、死に体の企業っていうのは普通ですからね。「龍角散」の今の社長はそうして必死になって借入金を返済したそうです。それなのに、この会社もレーザー加工機購入のために、売上と同じぐらいの借金をしたということです。それでも導入できて良かったなと思って、私も直ぐにその会社に見に行きました。にこにこ顔で。晴れて憧れのコンピューター制御のレーザー加工機入れたから、社長もにこにこ顔でやっているだろうって私も顔に満面の笑みを浮かべて「社長どう？」って言ったら、案に相違して機嫌悪いんです。「うまく動かねえんだ。」って。なんせ当時、パソコンもなかった頃のコンピューターを動かすところから始めないといけないわけですから、これは大変ですわね。それで大変、もう顔色悪いんです。それで「どう？」って言って、「うまくいかねえんだな。困ったな。」って言うんです。あんまり不機嫌なもので、私も早々にして帰りました。しばらくしたら、そこを

紹介してくれた人から「深田さん、あそこの社長、深田さんのこと恨んでいるんだけど。」って言うんですよ。なんでって聞いたら、「普通だったら大体、売り上げと同じぐらいの借り入れをするなんていうのは、税理士が袖を引っ張って止めるのが普通じゃないかと。それをあの税理士は、やれやれって俺のところ、けしかけたんだと。」けしかけたっていうより自分でやりたいと言うから協力してやったんですけど、けしかけたと言っているとのこと。「だから、会社もうまくいかないから倒産するかも分かんない。」と、恨んでいるんだって言うんです。でも、しょうがないよね。私が決断したわけじゃないですからね。それでしばらくぶん投げといたんですけども決算ありますから、決算になるとどうしてもその会社に行かなきゃならないので行ったんです。恐る恐る行ったら、社長は、前回と違ってにこにこ顔で「レーザー加工機入れて良かったよ。」って言うんです。今まで夜なべして、店屋物を取って、夕食をかつ込んで、そしてまた仕事して。それでも追いつかないっていうのが、もうレーザーに入力さえすれば、あと自分で自動的にばーんってやって来て。自分は、夜に晩酌して、寝むれて、朝になったらぱっぱぱっと刃埋めるだけでいいんだっていうことでした。そんなことがありますして、ちょっと私も一時はひやっとしたんですけども、何とかうまくいったということです。ですから、最初に言いましたけども、経営者っていうのはどっかで大決断をするのが、発展する基になるんですね。それを止めるか、止めないか。われわれは、止めたほうが楽なんですよ。社長、無理しないほうがいいよ。今、こういう景気も悪いし。だから、ちょっとまずいよ。いうことを言ってあげる、これも一つの役目ではあるんですけども。ただ、経営者が本気になってやろうっていうときには、なるべく実現してやるというのに何とか協力して、あるいは自分のできる分を援助してやるっていうのが税理士の役目かなと、こんなふうに思っていますけど。多分、他の税理士さんだったらやめさせたでしょうね。そんなところでございます。

次、3番です。「Ⅲ 地代改定に難色のテナントが簡単に了承」ということでございます。この事例におけるCさんっていう方はある不動産管理会社の社長です。個人で土地を持っているんですけども、そこを管理するのは自分の不動産管理会社ということなんです。その代表者は、もともとCさんのお父さんだったんです。でも、お父さん、あんまり経営に熱心じゃなかったんですよ。それで、お父さんが亡くなって、その会社の株式を相続して、その土地自体も自分が相続するということになりました。その土地、かなり広い土地です。

どこって言いたいんですけども、言わないでおきますけども、ある国道に面している所です。今はかなり大きな会社の店、業種はちょっと勘弁してください。そこに貸しています。そのときはまだ、その土地は地元では大手のスーパーの支店に貸していたんです。地代だけで月数十万円ですから、どのぐらい広いかわかりますでしょう？ 地代は、お父さんの時代の額をそのままにしていたんですけども、バブルの前にも土地ブームっていうのがいろいろありまして、土地の値段がどんどん上がったときあるんです。そうすると、いろいろな業種の企業が来て、何とかあそこの土地貸してくれませんか。うちなら今の地代の何倍も出しますよとか、そういうことを言って来るんです。このCさんは今、貸しているスーパーに何とか上げてくれませんかかって言うんで

すけども、そのスーパーは「経営がなかなか大変なので、ちょっと上げられないんです。固定資産税上がった分ぐらいは上げますけども、それぐらいで勘弁してくれませんか。」言うんです。ところがどんどん、いろんな所からあそこ、追い出してよ。うちでしたら、5倍ぐらいの地代出しますから貸してくださいよって、来るんですよ。それでそのスーパーとの地代値上げ交渉に弁護士さんに依頼すればいいんですけども、この人も弁護士さん入れないで、私に頼むんですよ。「深田さん、何とかあそこのスーパーとの、地代値上げ交渉なんかやってくれませんか?」「俺、弁護士じゃないので、そういうのは弁護士さんの仕事だからって、そちらに頼んでちょうだいよ。」って言うんですけども、弁護士頼むと報酬が高いと思うのか、意外と経営者っていうのは、お金の渋いですからね。なるべくただで使おうとしますんで、それで何とか上げてちょうだいよって言うんです。また、うまいことも言うんです。「もし地代を上げてくれたら上がった差額の1カ月分、深田さんに全部やるから。」って言うんですよ。そんなことで釣るわけです。そんなに私はもらうつもりはないんですけども、そんなふうにして、しょうがないなって思って、スーパーの総務担当の役員さんとお会いしました。なかなか老獪な人でして、「うちも上げたいんですけど、なかなか経営も苦しい。わかりますでしょう? 今、こういうスーパー業界、大変なんですよ。うちも閉めている店もありますし。だから、何とかせいぜい1割か2割ぐらいで勘弁してくれませんか。」って、言うんですよ。ところが、Cさんのほうはいろんないい話、いっぱいくるものですから、「そんなもんじゃとても駄目ですよ。」ということで。これは実をいうと、なんでこんな低い地代のまんまだったかと言うと、相続人間で争いがあったんです。そのために、そのまま長い間改定できなかったという、こういうのがあって。皆さんは、なんで地代の額をそのままにしたんだと思うでしょうけど、それがあったためにちょっとできなかったっていうのはあるんですよ。それで私は、「Cさん、そのスーパーとの契約書見せてくれませんか。」って、見せてもらったんです。直前にそのスーパーの会社は、一等地の店だけは残して、それ以外のお店は別会社つくって、そっちには他の会社の資本も入れて、移しちゃったんですよ。Cさんが土地を貸しているそのお店も、当然に新会社のほうに移っちゃっているわけですよ。つまりそのお店は別会社のものになっていたんです。ところがCさんとスーパーとの契約書、よく見たら、その土地だけを貸しているわけですから、スーパーは地上権持っているんですけども、もし地主に無断で他に転貸もしくは譲渡した場合には、即刻契約解除という項目があったんです。これだなと思って。だから皆さん、物事は税務でも何でもそうですけど、克明に見ると、どっかに穴ありますからね。私、この「税理士になろう2」の本にも書いてあるんですけども、税法も克明に見ると穴があります。最近の東北税理士会報に書いた重加算税についての「事務運営指針」というのがあります。意外とああいうのがあるのを知らなかったという税理士さん、結構いましたね。私の所にも結構、ベテランの方でも、あんなのがあるのが分からなかったって連絡してきた税理士がいます。そういうものを克明に見ると、どっか穴あるんです。そのスーパーは、立地の良いお店だけは元の会社に残して、社名を変更してしまい、他の店は全部、別会社に移して、その別会社社名だけは元の会社と同じ名前使っているんですよ。話し合いのときに来た、その老練な役員

の方は「先生、何とかCさん、うまく説得してくださいよ。」とうちの事務所にも来て、「もし何だったら会社から先生になんかお礼出しますから何とか説得してください。」ってくるわけです。でも私、その契約書を見ていましたから、Cさん入れた場で話しましょうと追い返しました。次のCさんとの話し合いの場でも、その取締役は「2割の値上げは飲みますがそれ以上は無理です。それで駄目なら弁護士に依頼して弁護士との交渉にしてください。弁護士は地元でも有名な、仙台では一番腕利きの〇〇弁護士さんですから。」と言うんです。確かにその弁護士は当時仙台市内では辣腕で有名だったので、その弁護士の名前を出せば相手はびびってしまうと思ったんでしょうね。私はその取締役にに対して冷静に、「この賃貸契約書、よく見ましたけども、おたくの会社は契約に違反していますよ。知っていますか？」と聞くと。「えっ、そんなことはないですよ。」と言うの。それで私は、お店の登記簿謄本を示して「これ、見てください。所有者が、社名だけは全く同じですけども全く別の会社にお店は移っているでしょう。これ、契約書によると即刻解除となりますが、いいんですか。解除したくないならこちらの言うとおりに、地代を上げていただけますか。4倍ぐらいになりますけど。」と言うとその取締役は「そんなできない。無理です。会社名は同じなので契約違反ではないでしょう。」と言うのです。私は「いいですよ。もしおたく、契約違反じゃないって言うなら、それが通るかどうか、その凄腕の弁護士さんに相談してみてください。」で言ったのです。その取締役は、では弁護士に相談してみますと言って帰って行きました。しばらくしたら「分かりました。契約解除されたくないの、おたくの言うとおりに値上げします。」と言ってきました。喜んだCさん、「深田さん、約束通り1ヶ月の差額分やらから。」って言ったけど、そんなには要りませんって、御礼を少しはもらいましたけど、そんなことがありました。だから、これもいろいろ、世の中っていうのは契約社会ですから、契約書等々をよく見ると、いろいろ穴がありますので注意して契約して下さい。別の話ですが、逆の立場で今、私のところに相談に見えている方なんですけども、これはお店を定期借家権っていうので契約しちゃったんですね。借りているほうが不注意でしたが、貸すほうが有能だったんで定期借家権にしちゃったんです。定期借家権ですと期限になると、もう無償で何千万円も掛けたお店の内装を壊して現状回復して出ていかないといけないんですよ。何とかなんないかって言われたんですけども、契約するときに私に相談すればよかったのに、借りる方が迂闊で向こうがちょっと有能だったために何ともなんないなっていうことはありましたけど。

4番目でございます。「Ⅳ 弁護士が無理と言った社内役員間抗争を一言で解決」です。Dさんは、乙会社の代表者です。乙会社っていうのは他に役員としてEとF、お友達です。お友達っていうより元一緒の所で働いていた人が、3人で会社つくったっていうことです。それでDさんが社長になって、40パーセント、株を持っています。EとFさん、お友達2人はそれぞれ30パーセントずつ持って取締役になっています。3人は勤務した会社の同僚で、Dさんの主導で独立しました。EとFも参加して、時流に乗った事業内容で順調に業績が向上して、業務内容も拡大しました。ある事業、これもちょっと業務内容は勘弁していただきたいんですけども、この3人でやって、規模は小さいがその業界では仙台でかなり名の売れた会社になりました、当時では仙台

で客からの評判が一番トップの会社にもなりました。創業時は3人とも独身だったんですけど、非常にもうかってきたのでそれぞれ結婚して、会社は安定しているように見えていました。ところが、前向き思考の経営者っていうのは現状維持では駄目だと思うんでしょうね。また、そういう経営者が居て企業は成長するんですけども。そこでD社長はさらなる発展をしたいと思って、東京で自分の友人が同じような仕事をしているので、そこと業務提携したいって、言い始まったんです。私は、会社は順調なのにどうしてって聞いたんですけども、Dさんいわく、「他の2人はどうも現状維持でいきたいなって言うんだ。それでは将来厳しくなっている業界で生き残っていけないのではと懸念している」って言うんです。でも、このまま現状維持でいいかどうか、俺も分かんない。業界も変わってきていて業界大手の会社も地元に進出してきているので当社はもうちょっと発展したいと思うので、ノウハウも持っている東京の会社と提携したいということでした。それで、提携しようとしている会社Gとしておきますが、私は、ちょっと見せてと業務内容とか決算書とか見せてもらい、またその経営者とも合わせてもらったところ、どうもちょっとうさんくさいんです。私は「Dさん、やめたら？」って言ったんですけども、「うーん」なんては言っていたんです。ところでDさんは、3人の中では最後に結婚したんですけども、その相手が才色兼備で、いわゆるできる女性だったんです。この女性は、非常に有能な方ですから、Dさんは、その女性に「このままだったら会社は駄目よ」っていうことを言われていたみたいなんです。私は、普段、顧問をしている企業には行かずに毎月うちの担当者だけが行っているものですから、盆と暮れには自分で直接挨拶にしていくことにしているんです。今12月ですので実は今日も午前中にお客さんの所数件へごあいさつに回ってきました。この件についても丁度12月の事でした。当事務所のお客さんである弁護士事務所にごあいさつに行ったんです。そしたら、そこに、Dさんが顔を出したんです。「Dさん、どうしたの？」って聞いたら、弁護士は「あら深田さんのお客さんだったの、大変なことになっているんだ。」と言うことで話を聞きました。以前に私が止めたにも関わらず、その後Dは、東京の会社Gと提携を始めてしまっていたのです。ところが他の役員EとFは持ち株を東京の会社Gに全て譲っちゃうということを決めちゃったんだと。そうすると、Dさんは40%持っているけども、EとFで30%ずつで併せて60%でしょう？ 6割、向こうに譲渡してしまうんだと。そうすると、もう東京の会社Gの言うこと聞かざるを得なくなるでしょう。過半数、譲っちゃうから。そういうことになって、それで困って、弁護士に相談に来たとのこと。「だから言ったじゃないのって。」言いたかったんですけどもしょうがない。弁護士いわく「深田さん、これ、前から仕組まれて、どうしようもないな。」って言うんです。そこで私は「分かった、ちょっと俺に任しとけ。」と言いました。分かったって言って、ここに書いてあるように対抗手段がないっていうので「どうしてあんな東京のGを信用したんだ。」と聞きました。でも、最初はEとFも、Gにあんまりいい感情はなかったんですよ。それなのになんてと思った。Dさんは「さあ、自分でも分かりません。って言ったんです。奥さんがいろいろ口出しする。もともとは、3人で仲良くやっていた会社。これが社長の奥さんが入ってきたら、奥さん、株も持っていないのにいろいろ口出しする。有能ではあるんだけどね。奥さん

も悪気はあってじゃないので、旦那のためと思って一生懸命、言ってくれるんでしょうけども、これがEとFにとっては面白くない。そりゃそうだね。もともと自分達の会社なのに。「だから、その拒否反応じゃないの？」って言ったら、「そうかも知れない。」分かった、「私に任せろ。」って、とにかくDさん、あんた、まずEとFいるけど、Eのほうに先に行けと。それで、どこにいるか分かんないけど、いなかったら帰ってくるまで家で待っていると。そして、Eをとにかく説得しろと。これからDの奥さんを会社に入れれないことにするから、とにかく前のように仲良くやりましょうよって言えば、絶対にEは折れてくるからって言ったんです。そしたら案の定、EはもともとGに対しては、あんまりいい感情持っていないものですから、ほどなくDから「深田さん、EはOKした。」と連絡があった。もう大丈夫ですね。そうすると、DとEとで70%になっちゃいますから。そうしたら、Fは折れてくるのは当然ですから。「そういうこともあるのか？」としきりに感心する弁護士に、私は余計なことを言ったんですね。「昔から言われているでしょう？雌鶏が鳴くと国が傾くよ。」と。女性の方々には大変申し訳ございませんけども、当時のことですから。今の女性は、うちもスタッフは有能な女性達でもっていますので、当時のことですからね。当時のことはそういうこととございまして、「雌鶏が鳴くと国が傾くよ。」って言ったんです。そしたら、その弁護士さんはどっちかという人権派の弁護士なもんで「深田さん、そういうのは女性蔑視だよ。」って怒られちゃいましたけどもね。私も「中国4000年の歴史だよ。」って返したんですが。人間関係っていうのは難しいですね、そういう面で。だから、これも法律だけでいけば、確かに弁護士が言うとおりに、どうしようもない。でも、何とか人間の、東北人だからかも分かりませんが、人間の気持ちで動かせるっていう部分は結構、あるんじゃないかなと私は思いますけども、どうでしょうかね。なかなか共同経営っていうのは、うまくいってないケースが多いですけども、本当にここはモデルケースでした。

ところがこれには後日談がありまして、Dは約束を違えて、また奥さんを入れてしまいまして、結局、EとFは抜けていっちゃったんですよ。結局、Dは心細くなったのかGと合併しちゃって、その仙台支店になりました。結果、どうなったか。3年後にDが当事務所に来ましたけども、結局仙台の内部留保は、東京に全部、抜かれちゃいましたということでした。「やっぱり深田さんの言うとおりで良かった。」って、ちょっと怖い話ですけども、そんなことでありました。Dさんは奥さんと二人で今は細々と個人経営で同じ仕事をしています。

その次でございまして。5番目です。「V 弁護士が代理している相続人同士の争いを解決」ということです。Hは、ある会社の代表取締役社長です。その会社の業績はほどほどですけども、その会社はHさんのお父さんが創業して、優れた営業力で順調に業容を拡大していたんですけども、数年前に亡くなっていたんです。お父さんは、生前から相続対策ということなのでしょうが、その会社の自分の持ち株について、会社を引き継いだ長男だけでなく、会社に全く関係のない娘2人にも株をばらしてしまっていたんです。われわれ税理士も気を付けないといけないんですけども、自分たちの子どもたちがかわいからと言って、また相続税を少しでも低くしようということもあるのですが、自分の持ち株を子供達に贈与したりしてバラしてしまうことがあ

ります。でも、同族会社の株っていうのは、ばらしちゃうと、必ずと言ってよいくらいにその後同族間の争いになっちゃうことが多いです。多分、ここにいらっしゃる皆さんも経験していると思うんですけども。だから、なるべく同族会社の株っていうのは、会社を継げる人に全部やるぐらいの気持ちにならないと、必ず後で問題になってくるっていうことなんです。これも多分、私、関与する前の税理士さんからのアドバイスもあったのか、或いは亡くなった創業者が自分で考えたのかは分かりませんが、いざ相続のときに相続税、あんまりかからないようにということで、株を贈与したりして、ばらしていたんだと思うんですけども要するに社長であるHさんの他に娘さん2人も株を持ったんです。それで一見、相続対策は、まあまあうまくいったのかも分かりませんが、株を持った娘さんたち、それぞれ結婚して別世帯になっているんですが、その人たちにも毎年配当金はちゃんときましたので、その段階では良かったんです。ただ、景気も大変厳しくなってきた、なかなか厳しい事業でございますので、配当もだんだん少なくなってしまい、とうとう無配当になってしまいました。そうした途端に、この娘さんたちは株を買い取ってくれと言うようになったんです。お兄ちゃん、株を買い取ってちょうだい。必ず、こういうふうになってきます。そうして、株を安く買えるかっていうとここにいらっしゃる税理士さん皆さん、お分かりのとおり、時価っていうのがあります。同族会社株式の相続税の評価っていうのは大変面倒で、相続の評価の時価っていうのは三つぐらいあるんですよ。三つぐらいあるの。これが大変なんですよ。一番高いやつ、要するに会社支配出来る株式を持っている人が買っちゃうと一番高いんですよ。ところが株の少ない人が買うと、配当還元っていう、ものすごく安い。まして無配の株なんていうのは、本当に二束三文で評価できるんですけども。あれも、ちょっと日本の税法のおかしいところだなと思うんですけども。結局、お兄ちゃん買ってとなると支配株になっちゃいますし、この会社は過去の業績の良いときに積み上げた内部留保はかなり厚いので、すごい高い金額で買わないかんことになっちゃうということなんです。それを狙って、妹さんたちは買ってちょうだいって言うんです。結局、それぞれに弁護士が付いていまして、これ、10年越しぐらいなんです。10年越しぐらいで、株も買いたいんだけど高くは買えないし、どうしようかということで、いろいろ話し合いしてるんですけどうまくいかないの、何とかありませんかって。弁護士さんっていうのは、それぞれの利益代理人ですから、依頼者のマイナスになることを言っちゃ、絶対に駄目なんですよ。ですから、3人いれば三人三様の利益代理人ですから必ず、ぶつかっちゃうんです。もし弁護士さんが、ここでなあなあでいきましょって言ったら、依頼者の利益を損なってしまう懸念があると、弁護士法違反なんですかね。ですから、それができない。要するに、三すくみみたいな状況になっていたんですよ。そこでHさんの会社を私がたまたま新たに顧問することになって、「先生、困っていたんだ。」と。「何？」って聞いたら、こういうことがあって、もう10年越しで問題になっているんだ。何とかなんないでしょうかって、相談された、こういうことなんです。それで、それぞれの弁護士さんの名前を見たら、良かったです。たまたま幸運だったんですけども、Hさんの顧問弁護士さんは私が知らない人だったんですけども、相手方の妹さんたちの弁護士さんの1人は本学OBで、今そこにいる方の弟さんだったんです。

私の高校、大学の後輩でもあるので、この人はうまく話乗ってくれるな。それからもう1人は、うちのクライアントがあることでお世話になった弁護士だったので、私が恐る恐る電話したところ、「深田先生ですか、お世話になっています」って言われて、うちの職員が常に接触していた弁護士さんだったので、これもうまくいかなと思いました。その2人の弁護士と話し合いまして。それでも、なかなか株式の評価額の算定が難しかったですけど。それぞれの弁護士さんは、いずれも決算書の純資産価格で割り出した額で買い取ってくださいって、こういうことなんですよ。でも、上場会社ならしょうがないですけども、同族会社の株式で上場もしていませんから、市場流通性は全くないんですよ。それで「その金額では飲めないの、何とか8割ぐらいはどう？」と言ったんですけども、ここに書いてあるようにあまりに相続税評価額より低い価格ですと贈与税の問題もあるのでなかなか難しいんです。結局、Hさんもそれなりの歳になっていますから、自分がたくさん持ちちゃうと今度、自分の相続対策にもなんなくなってしまう。だから、自分の奥さんとか子どもが買うような形にしなきゃならないっていうことで、基礎控除等々も使って、贈与税ができるだけ負担が少ない価格でそしてどうですかっていうことで調整しました。それで何とか、うまく片が付いたのが、実態でございます。われわれ税理士、気を付けるべきですけども、依頼人の目先の相続税を安くしようと、いろんな小手先のことやってしまいがちなんですよ。それをやってしまうと後々、こういうふうに残った人たちが苦労するということがありますので、これは非常に注意しないといけないと思います。ですから、私はこういう相続の相談あったときに、とにかく同族会社の株は誰が会社引き継ぐのかっていう、そこを明確にして、その人に極力、相続、あるいは贈与するような形にしてくださいねっていうことをやっています。いろんな人にばらすと必ず後から問題が出てくるということがありますので。最近、そのために相続税を負担軽減するための措置として事業承継税制ってというのが新たに経済産業省、中小企業庁が音頭取りまして、その株式を相続・贈与しても当面、税金はかけないよという税制が出てきました。けども、意外と使い勝手悪いですね。ここにいらっしゃる税理士先生方、どうですか。やってない？ 事業承継税制。なかなか難しいですね。やってない？ うちで1件ぐらい、やるとやれるかなあということなんですけど、いろんな条件が付くもんですから、もうちょっと緩和してもらいたいかなと思うんですけども。この事業承継税制、経済産業省と一緒に作った税理士さん、私、知っているので、どうですかって聞いたなら「俺もまだ6件しかやってない。」って言っていましたので、なかなか使い勝手が悪いんでしょうね。もう少し使い勝手を良くしてもらいたいと思うんですけど。これはとにかく、もうかっている会社の経営者はみんな、相続対策が悩みです。それをネタに銀行が某大手税理士法人と組んで、相続対策やりませんかって来るんです。皆さんのお父さん、お母さんとかで、会社経営者でそういう方がいれば気を付けていただきたいんですけども、銀行はお金貸したいんですよ。銀行は、今、借りる人少なくて困っているんです。何とかお金貸したいということで、もうかっている会社、あるいは資産のある会社、ここに対して相続対策やりませんかって、来るんです。それはお金を貸したいからです。私のお客さんで、規模は小さいんですけど、ものすごく収益率のいい会社の、私と同じ歳の社長なんで

すけども。「深田さん、銀行から言われたので今度、こういう相続対策するんだ。」というのです。私は「ちょっと資料見せてくれますか。」って、提案書がありますから見せていただいて克明に読むと、必ず穴があるんです。それで、社長から、実は明後日、銀行と向こうの税理士法人の責任者と、それから証券会社、これも一流の証券会社連れてきますから、そこで契約書に調印しますので、深田さんも立ち会ってくれて言われました。そこでその日に調印寸前に私は「ちょっと質問してよろしいでしょうか。これはこうで、こういうふうに株を譲る社長は、こういう税金がかかりますけども、そうですね？」って言ったら、社長が急に「俺、そんな聞いてねえぞ。そんな税金かかるって誰も言ってない。税金かからないちゅうから俺、乗ったのに。」と言うのです。税金が掛からないことは絶対にないので、それを銀行も税理士法人も伝えていなかったんですね。それで、その案件は流れてしまったんです。それは、流れたから良かったんですけど今度、全く別な所。今度は、資産のある会社に、また同じ銀行と同じメンバーが行って、また対策を提案していたんですね。そこで私は前の例があるから、よしましよって言ったんです。でも、前の会社はお金借りていない会社だったから良かったんですけども、次の会社は銀行からかなりお金借りているんです。そのためかどうか分かりませんが。あるいは、私の信用がなかったのかも分かりませんが「深田さん、申し訳ないけど俺、銀行に世話になっているから銀行の言うことを聞く。」って言うんです。それで将来どんどん株価上がっていきますから、株の安いうちにとっても決して安くはなかったんですが、息子さんが買いなさいちゅうことで、息子さんにお金貸すから息子さん、買いなさいと。息子にその会社の株を買わせて、そして、その借入金をお父さんが返していかなくやなんないんですね。株を売ったお父さんは当然、譲渡所得税を払わないといけない。かなりの金額を払わないかんですよ。払ったんです。そうしたら、今度、息子さんが銀行からの借入金を返済するのが大変なんですわ。お父さんは息子に「おまえのためにやったんだ。」と言うし、息子は「俺、何のためにこんな借り入れしたんだ。お父さんのために俺、借り入れしたのか」と親子喧嘩になってしまいました。息子は、給料、もっと上げてくれればいいけども、会社の業績はそんなに余裕がないので自分の給料、ちょこっと上がったぐらいで、さらに生活費、大変なのに借金払わないといけないって言って息子さん、頭にきちゃって、家飛び出していっちゃった。こんな株、要らないって言って。結局、お父さんは譲渡所得税払っているんですが、もう息子いなくなっちゃいましたから、それなのに借金までも払っているんですよ。本当にあれ、ひどいなと思いました。銀行と税理士、どっち信用するのっていうことなんですけども。今、銀行も大変なんです。なぜ？ 低金利政策ですから、ものすごく経営は厳しいし、しかも借りてくれるほど企業も設備投資をしないので、貸し出しが伸びない。それで貸し出し以外の業務にも力を入れようとしています。昨日とか今日の株式新聞かなんかにも出ていましたよね。銀行は、M&Aとか、それから、事業承継とかに力入れるっていうの、危ないです。なぜ？ 銀行にはあまりノウハウありませんから。結局、そこに入ってくるのは証券会社とか。あるいは大手の税理士法人で、ばーっとやって、あと責任取りませんから、そういう所は。ですから十分、気を付けていただきたいなと思います。あと、銀行の悪口ばかり言うのもなんです

が、これはお客さんじゃないんですけど、私の知人っていったらいいかな。この方は、地元では結構大きな会社の役員を退任しまして、株式譲渡とか退職金等々で何億というお金もらったんです。その運用に、日本で超一流の銀行の言われるがままに、外国の債券を買ったんです。持っているお金の4割の金額を投資したら1年間でその額が4分の3になってしまいました。それですぐ引き上げたということありますので皆さん、ブランドイメージは高いけども、銀行さんっていうのは、もともと金利で稼ぐぐらいしかノウハウないのに、M&Aとか証券とか保険とかやってると、間違いの基なんですよ。大体、銀行にそういう投資をしてそれでもうかった人、私、知りません、大体損してますから。ただ、一流銀行っていうブランドイメージでみんな、信じちゃうんですよ。ここが一つ、気を付けていただきたいなと思います。もし銀行さんいれば、恨まれそうですけども。そういうことをごさいます。でも、大変ですね。これからは、本当に自分で自分の身を守らないとあの人、言ったから大丈夫かなとか、ブランドイメージが一流だから大丈夫かなっていうと、まんまとやられちゃうことありますので、気を付けていただきたいなと思います。

その次でございます。「Ⅵ 雇われ医師で継続した経営難の医療法人が業績改善」です。

医療法人の診療所をお医者さんの親子でやっていたんですね。経営は順調だったんです。ただ、この息子さんLのほうは持病を持ってまして、そして内臓にポリープが出て手術したんですけど、うまくいなくて亡くなっちゃったんです。息子さんが先に亡くなった。お父さん、90歳ですよ。登場人物が沢山いるので、ここにあるようにそれぞれK、L、M、Nで言いますね。お父さんKもお医者さんなんですけども間もなく亡くなってしまいました。ところが跡取りである息子さんの息子さんですが、つまりLの息子さんは、まだ医科系の大学に入ったばかりなんです。困っちゃいましたよね。だってお父さんも亡くなって、息子さんも亡くなって。その息子さんの息子は今、医科大学に行っているのだから、診療所もう閉めなきゃいけないでしょう。困っちゃって。でも、亡くなったLさんは、非常に交友関係が広がったもので、医者友達が何とか助けてくれて、息子が学校出るまで、自分の知り合いの医師を紹介するので、継続したらって言われて、それで継続させていただきました。でも、診療所を再開しましたが半年以上ブランクがあったためか、なかなか患者さんが増えないんですよ。でも、かなり保険金があったものですから、保険金を取り崩しながら赤字補填して、あと、医科大学に行っている息子の授業料を払ってということをやっていたんですけども、どんどん赤字がかさんできちゃって、預金がどんどんなくなってきちゃったんです。診療所は敷地のみLの奥さんMが相続したんですけども、建物は法人の所有ですが新しく建てたばかりで銀行借入金の残高がかなりありました。それで借入金返済資金も乏しくなってきました。昔は、銀行に払えないとすぐ破産かっていわれたんですけど、最近はそういう厳しい所には、リスケジュールっていうんですけども、要するに返済を少なくするとか、あるいは全く返済しないとかで、金利だけ払ってもいいよと、こういうことをやってくれるんです。今、中小企業対策でそういうことを金融庁も勧めていますのでそれをやったらどうですかっていうことだったんです。そこで私がお医者さんの診療所に行きまして、銀行に返済猶予の準備

を始めました。まず、銀行にリスクを納得して貰えるような経営改善計画書を作成のために雇われ医師であるNさんに、申し訳ないけど1年間だけ、給料、ちょっと下げるけどいいですかって、必ず1年たったら戻しますからということで、そして了解してもらい、それも文書で確約しました。それで、いずれ後継者は今、医科大学に行っている子どもさんがということになるんですけども、未だしばらく年数が掛かるので、その間はNさんが主宰者、要するに院長さんということでやっていくということで、進めていきました。本当は理事長にもしたかったんですけども、銀行から借入金のある法人の代表者っていうのは保証してもらおうと言われていましたので、理事長は断られたので院長さんだけにしたということです。本当は医療法人の理事長っていうのは医者でない駄目なんです。ところが当面の間、亡くなったLの医者でない奥さんのMで我慢してねっていうことを県の了解もあって、やりました。当然に理事長であるMは銀行借入の保証をしました。それでN医師には、これからは雇われ医師ではなくあなたの診療所の院長さんで、あなたが主宰者ねと言いました。ところがNさんは、なんと翌月から見違えるようにやる気出してきちゃって、診療所は黒字になっちゃったんですよ。人間っていうのは、やる気出すと全然違うなと思いましたね。雇われ医者だったのに私から直接「これからもあなた、院長になってくださいね。」って言った途端に顔色変わってやる気になったんですね。今までは患者さんが時間ぎりぎりに来ると、「もう終わりですから。」って返したのが、「いいですよ。」と対応も良くなったものですから、どんどん患者さん増えてくるわけです。それで半年ぐらいしちゃったら、毎月黒字になってきちゃったので、黒字がどんどんですから何もリスクジュールする必要ないわけです。銀行の借入れ返済猶予が全くなくなって、普通に返済できるようになっちゃったんです。それで、めでたく今年、Nさんに理事長になってもらいました。あくまでも医療法人の持ち分はMさんはじめ家族がお持ちになっています。それでN医師が理事長になって銀行保証はどうするのっていうことですが、幸いなことに今、「経営者保証に関するガイドライン」っていうのを金融庁が出しています、それで代表者も保証しなくていいよということになったんです。それがあつもんですから、もし理事長さん保証って銀行からまたいわれたら、この「ガイドライン」を出しなさいと、そうすると、銀行はぎゃふんとなってしまいます。金融庁で保証しなくていいっていうのになんで保証させるんですかという話になるんです。ですから今は銀行が、結構、代表者保証なしで貸していますよね。次々と今、貸しています。昔は、必ず代表者が保証しないといけなかったんですけども、今は会社だけの保証で、代表者の個人保証っていうのはほとんど取らなくなりました。そういう金融庁の指導になりましたので。これも前の知識ですと、代表者になると必ず保証しなきゃならないと思うんですけども。銀行は、保証になってもらったほうがいいですよ。でも、そういうガイドラインがありますから、これを葵の御紋で出しますと、銀行としては代表者保証を取れませんので、それで何とか今、うまくいきましたということでございます。

次、あと10分ぐらいなので最後になります。「Ⅶ 首を斜めに振ったら土地が高く売れた」です。これはちょっと漫談だと思って、聞いてください。首を斜めに振ったら土地が高くなる。これ、時間どおりいかなのかなと思ったので、付録でございます。Oさんっていうのは、ビル所有会社

の女性社長なんです。なかなか面白い、女傑といたらいいような人です。乙社は、市内の中心部に複数の不動産、これは会社として所有していました。それは全てOさんのお父さんが戦後の混乱時に、いろんな商売を行って得た資金で土地を取得して、賃貸用の建物をいくつか建築したんです。ただ、その建物はかなり老朽化していました。その中でも地価の一番高い所に建つビルは、建て替えるにもテナントとの関係が複雑で、誰が本当の賃借人か分かんないようになっている。おまけに暴力団の事務所まで入っていたんですから。それが退去となって、ところが、なかなかOさんというのは女傑で、度胸座ってまして、粘り強く交渉して、暴力団だろうが何だろうが全然気にしない人なんです。それで無事、たたき出すように暴力団の事務所も退去してもらいました。ただ、そうするとテナントが居なくなると、家賃は全く入らないので、建て替えるのか売却するのかということ判断しないといけない状況になったんです。建て替えるにも自己資金、全くありませんので土地を担保にして銀行から借り入れて新たにビルを建てるしかないかなと思っていました。ところがこれも面白いもんで、不動産屋さんっていうのは情報通ですね。空きビルになったなと思うと、今までテナントに変なのばかり入っていましたから、退去させるのが大変だと思っていたのが全然寄り付かなかったのが、空になった途端に一斉に売って下さいと来るんですね。ちょうどバブル直前のときでして、私はその当時、税理士会の役職をいくつかやっていたので、夜遅くまで仕事をしていました。それである夜にその女性のオーナーから電話が掛かってきました。「深田さん！」って、その人は私と同じ年で私と共通の同級生の知人も多いのですが「深田さん、聞いて、聞いて！」と言うんです。「何？」って言ったら、「うちの土地、坪(3.3平米)あたり800万円で買いたいっていう人いるんだけど、どう？」もう声、上ずっているんですよ。喜んじゃって。だって今まで全然、収入も入らない。前にはテナントいたけども、家賃なんか本当に入らないような、固定資産税ばかり高くて困っていたのが、坪800万。土地の面積から計算すると、何億円かになるんです。「800万だって、どうしたらいい？ すぐOKしたほうがいいかしら。」そこで私は「首を斜めに振りなさい」って言ったんです。「何？ その斜めって。」「うん」って言って縦に振ったら、その金額で決まっちゃうよ。ところが横に振ったら、嫌だということになって、このせっかくの話、駄目になるかも分かんないよ。斜めに振るっていうのは、そのどっちでもないし、またどっちでもあるということだと思うよ。「斜めに振ったらどうなるの？」って言うんです。「斜めに振ったらね。不動産屋さんて言うのは、大体、8掛けぐらいから話始めるの。多分、相手は1000万円ぐらいまでは出せると思っているはずだから、だから斜めに振るといいよ。」と言いました。「1000万にもなるの？」と。「私はなと思うよ。」と言ったんです。その頃、東京は土地の値段がすごく値上がり始めていた。バブルの前兆だったんですね。それがちょうど仙台にもきたということなんでしょうね。その女性経営者は本当に首を斜めに振ったそうです。そうしたら、なんと最終的に1100万円までなりました。本当にバブルでしたね。その土地、バブル崩壊していくぐらいになったか？坪200万ぐらいにまで下がったかな。でもまた最近、仙台市内の土地の値段が上がってきているのもう少し高くにはなっていると思います。ところがその土地が売れて何億円か手にした後、なんとその女性経営者は、私

に文句を言うんです。私のアドバイスで坪あたり800万円が1100万円にもなったから大満足でいいんじゃないかなと思うんですが、なんで文句言うのと訊いたら。なぜかっていうと、銀行で土地の売却代金を受け渡しする際、だーって不動産業者の人達が並んでいて、Oさんから1100万、次の人に行ったら1200万、1300万、最後には、1600万円までなったそうです。「深田さん、坪あたり1600万で売れるのに、なんで私に1000万になるって言ったの？」これはないよね。女性の欲望は、怖いなと思いました。というようなことで、ちょっと早いですけども、時間前に終われということでございますので。ご清聴ありがとうございます。

小池 深田先生のご報告、これにて終了させていただきたいと思います。最後に皆さん、盛大な拍手をお願いします。深田先生、ありがとうございます。

(了)

