

まえがき

「富裕層」とは、一定以上の大きな資産を持つ方、あるいはその世帯を指します。

金融機関では、金融資産にして1億円以上を保有する者を富裕層とし、5億円以上を保有する者を「超富裕層」とカテゴライズする場合が多いです。現在の日本国内の全世帯数に対して富裕層世帯は約2%、超富裕層世帯は約0.2%と、相当に限られた世帯がこれらに分類されます。

富裕層は、その資産規模や立場から責任の大きい地位にあるため、自分自身のためだけでなく、家族、経営する会社やその従業員、その他社会全体に対して負う責任を考慮すべき場面が多くあります。自社株を含む資産の管理や運用を適切に行なうことはもちろんですが、認知症など判断能力に支障が出てくる事態への備えや、死後についても資産や事業が適切に承継され管理されていくように備えます。資産や事業に関わらないところでも、自身や会社のレピュテーションを毀損しないように備え、家族という極めてプライベートな領域についてもファミリーガバナンスを設計構築して、少なくとも一定程度はリスクを調整しなければなりません。

富裕層が必要とするリーガルサービスは、そのとき直接的に必要とされている事項だけでなく、その背後の事実関係や関連する事実関係についても合わせて対応すべき場合が多いです。このため、網羅的な視点をもって全体最適となるように取り組むことが重要です。対策にあたっては時機的な制限があるものも多いため、適時適切にタイミングを逃すことなく取り組まなければなりません。また、一度対策を実施したものについても、それで終わりではなく継続的な管理が必要となる場合もあります。このため、富裕層へのリーガルサービスは、問題になりやすい事項や注意すべき事項についてあらかじめ体系的、網羅的に把握しておくことが重要です。

本書は、私が弁護士として富裕層と呼ばれる顧客のために業務を行う過程でよく扱う事項や注意している事項のうち、特に家族関係、資産・事業承継、リタイアメント、資産保全、資産形成、自己防衛や経営者報酬に関する事項を重点的にまとめたものです。

本書の内容が、富裕層自身やその家族、富裕層を顧客に持つ弁護士、税理士、公認会計士や、プライベートバンカー等金融機関に所属する担当者にとって少しでも役に立つことがあれば幸いです。

令和4年9月

弁護士 岩崎 隼人

目 次

第Ⅰ部 家族関係

第1章 ファミリーガバナンス

第1節 ファミリーと富裕層 26

- ① ファミリーの意義 26
- ② ファミリーを持つ富裕層にとっての資産保全・防衛の意義 26

第2節 ファミリーガバナンスの意義と活用方法 28

- ① ファミリーガバナンスとファミリービジネスガバナンス 28
- ② ファミリービジネスガバナンスの複雑さ 29
- ③ スリーサークルモデル 30
 - (1) ファミリーが関与しないビジネス 30
 - (2) ファミリーの関与による要考慮事項の変容 31
 - (3) スリーサークルモデルの活用 32
- ④ ファミリーガバナンスで注意すべき個別事項 38
 - (1) 主にファミリー関係領域内の調整 38
 - (2) 主にオーナーシップ関係領域内の調整 42
 - (3) 主にビジネス関係領域内の調整 44
- ⑤ ファミリービジネスを持たないファミリーの場合 45
- ⑥ より良きファミリーガバナンスを目指して 45

第3節 ファミリーガバナンスの設計整備 47

1 ファミリーガバナンスの設計手順	47
(1) 設計プロセスの概要	47
(2) 目的と現状の整理	47
(3) コミュニケーションの実施	48
(4) ファミリーの決まりごとを作成	48
(5) ファミリーガバナンスのブラッシュアップ	49
2 ファミリー憲章	51
3 ファミリー規則	52
4 夫婦財産契約・婚前契約	53
5 任意後見契約・信託契約・財産管理委任契約	54
6 遺言書	54
7 株主間契約・種類株式・属人的定め	55
(1) 株主間契約の意義	55
(2) 種類株式・属人的定めの利用と、株主間契約との相違点	57
(3) 株主間契約で定める事項	60
(4) 未成年の子を承継者とする場合の注意点	61
(5) 配偶者と株主間契約を交わす場合の注意点	61

第4節 ファミリーガバナンスの運用管理 63

1 会議体の運営	63
2 ファミリーオフィスの活用	64
(1) ファミリーオフィスの意義	64
(2) ファミリーオフィスの機能	64

第2章 夫婦関係

第1節 富裕層にとっての夫婦関係の重要性 66

第2節 富裕層の財産分与の問題 68

- 1 富裕層世帯夫婦特有の財産分与トラブルの概要 68**
- 2 富裕層世帯夫婦の財産分与に係る主要論点 70**
 - (1) 対象財産の範囲 70
 - (2) 対象財産の評価方法の一般論と財産分与特有の考慮事情 71
 - (3) 財産分与の割合（2分の1ルールの修正） 72
 - (4) 分与方法の問題（現物分与、換価分与及び代償分与の問題） 73
- 3 資産特性ごとの財産分与の注意点 74**
 - (1) 自社株 74
 - (2) ストックオプション 76
 - (3) 不動産 76
 - (4) ファンド関連 77
 - (5) 法人資産 78
- 4 財産分与トラブルの予防策 78**

第3節 富裕層の婚姻費用・養育費の問題 79

- 1 婚姻費用・養育費 79**
- 2 教育費加算等特別費用 80**
- 3 有責の事情がある場合 80**

第4節 ファミリービジネスへのリスク（親権・面会交流） 81

- 1 親権・監護権 81**

第3章 夫婦間契約（婚前契約等）

第1節 富裕層にとって必要となる夫婦関係の調整 84

第2節 夫婦財産契約（婚前契約） 85

- 1 夫婦財産契約（婚前契約）の意義 85
- 2 夫婦財産契約として定めることのできる内容 86
- 3 夫婦財産契約の他者例の確認 87
- 4 夫婦財産契約の登記 88

第3節 パートナーシップ契約（事実婚） 89

- 1 婚姻かパートナーシップかの判断 89
 - (1) 規律のあり方が婚姻の場合と異なるもの 89
 - (2) 婚姻の場合に認められる規律のうち生じさせることができないもの 90
- 2 婚姻届を出さなければ制限なく自由に関係性をデザインできるか 91
- 3 パートナーシップ契約の重要性 92
- 4 パートナーシップ契約のルール 92
 - (1) パートナーシップ契約の効力が無効となる場合 92
 - (2) パートナーシップ契約デザインのポイント 93
- 5 パートナーシップの財産分与 94

第4節 婚後契約（婚姻の後にする夫婦間契約） 96

- 1 夫婦財産契約が婚姻後に結べない理由 96
- 2 婚後契約の意義 96

- 3** 婚姻後に定める財産分与や婚姻費用についてのルールの意義 97
- 4** 夫婦間契約取消権のリスク 98
- 5** 婚後契約の有意性 99

コラムⅠ 投資先会社のオーナーのための夫婦間契約 100

第5節 夫婦間契約の締結プロセス 101

- 1** 内容設計の注意点 101
- 2** コミュニケーションの注意点 102
- 3** 公正証書化の必要性 103
- 4** 夫婦間契約を締結した後のこと（運用管理の重要性） 104

第Ⅱ部 リタイアメント関係

第4章 判断能力低下時等への備え

第1節 富裕層の判断能力低下リスク（認知症リスク等） 106

第2節 無用な取引をしてしまうリスクと対策 108

第3節 財産犯被害に遭うリスクと対策 110

第4節 行うべきであったことが行えなくなるリスクと対策 112

- 1 判断能力に支障が生じた後の重要な問題 112
- 2 法定後見制度の不十分性 113
- 3 任意後見制度の活用 115
 - (1) 任意後見制度の意義 115
 - (2) 任意後見制度活用のポイント 115
- 4 信託の活用 116
 - (1) 判断能力の問題に備えて信託を活用すべき場面 116
 - (2) 検討すべき信託の内容 117
- 5 見守り契約の活用 118
- 6 財産管理委任契約の活用 119

第5節 判断能力低下対策の導入プロセス 121

コラムII 医療法人経営医師がMS法人を設立する意義と注意点 124

第5章 資産承継・事業承継

第1節 富裕層にとっての資産承継・事業承継の意義 128

第2節 遺言書の作成が常に必要であること 129

第3節 富裕層の遺言書作成では別途の対策を要すること 131

第4節 遺留分侵害額請求への対策 133

- ① 遺留分侵害の有無やその影響の見通しを立てる重要性 133
- ② 遺留分侵害額請求への手当の方法 135
 - (1) 遺留分侵害額請求対策の検討順序 135
 - (2) 遺留分侵害のおそれの有無と侵害額の見通し 136
 - (3) 株式以外の財産の相続・贈与 140
 - (4) 遺留分放棄 141
 - (5) 経営承継円滑化法の固定合意や除外合意の利用 142
 - (6) 生前贈与の検討 146
 - (7) 有償譲渡の検討 148
 - (8) 生命保険の活用 148
 - (9) 死亡退職金の活用 150
 - (10) 遺言書の付言の活用 151
 - (11) 遺留分対策として問題性のあるもの 151

第5節 遺言無効確認紛争の対策 153

- ① 遺言無効確認請求の問題と対策 153
- ② 遺言能力を欠くという無効原因とその対策 154
- ③ 自筆証書遺言の自署性を欠くという無効原因と対策 155
- ④ 公正証書遺言における口授を欠くという無効原因と対策 155

第6節 信託無効確認紛争の対策 157

第Ⅲ部 資産保全・防衛関係

第6章 ゲートキーパー・投資支援

第1節 投資家である富裕層のためのゲートキーパー 160

第2節 高度な分析力や主体的な設計が求められる投資 161

- 1 高度な分析力や主体的な設計が求められる投資の概要 161**
- 2 暗号資産投資 162**
 - (1) 暗号資産の意義 162
 - (2) 暗号資産の投資商品としての注意点 162
 - (3) 暗号資産の法的特殊性・注意点とその対策 164
 - (4) 暗号資産の管理・処分を巡る契約例とリスク 167
 - (5) 暗号資産を巡る事件のリスク 170
 - (6) 暗号資産の相続の注意点 172
- 3 NFT アート投資 173**
 - (1) NFT アート投資の意義 173
 - (2) NFT アートの法的特殊性・リスクとその対策 174
 - (3) NFT アート投資に存在するリスクとその対策 178
 - (4) ライセンス権付与について検討すべきポイント 181
- 4 航空機投資（ビジネスジェット投資） 182**
 - (1) 富裕層が航空機投資を行う理由 182
 - (2) 航空機投資の節税効果 183
 - (3) 契約条件交渉（投資実行）の注意点 184

- (4) 共同購入する場合の注意点 185
- (5) 投資実行後の管理、運用の注意点～レンタル・リース・自己使用～ 186
- (6) 売却時の注意点 188

5 エンジェル投資 189

- (1) エンジェル投資が行われる理由 189
- (2) エンジェル投資のプロセス 191
- (3) 投資手法の検討 191
- (4) 交渉時と投資実行後の管理の注意点 193
- (5) 有償新株予約権型コンバーティブル・エクイティ投資の内容と条件交渉の注意点 194
- (6) 株式引受の方法で行う投資の内容と条件交渉の注意点 196

6 不動産投資 202

- (1) 不動産投資が行われる理由 202
- (2) 不動産投資実行時における注意点 202
- (3) 投資実行後の管理（不動産管理）の注意点 207

コラムIII 美術品・骨董品の投資 208

第3節 トラブルの可能性がある商品への投資 209

- 1 トラブルの可能性がある商品への投資の概要 209**
- 2 富裕層が警戒すべき投資と警戒態勢 210**
 - (1) トラブルに陥りやすい投資商品・投資提案への警戒 210
 - (2) 富裕層にトラブルをもたらす者への警戒 214
 - (3) 取引を警戒すべき場合に行う調査検討 217
- 3 被害発生時に備えて行う富裕層の事前予防策 218**
 - (1) 投資の段階的実行と経過分析 218
 - (2) 取引主体の選定（個人名義か資産管理会社名義か） 218
 - (3) 被害救済策実行のための事実関係・証拠環境の確保 219
 - (4) 担保・保証人設定の是非 220

コラムIV 自社株処分・自社株対策 220

コラムV M & A ~自社の売却~ 221

第7章 投資被害回復

第1節 富裕層が被害に遭った後の解決策 224

1 内部調査 224

- (1) 内部調査のポイントと目的 224
- (2) 最低限調査すべき事項 225

2 裁判外交及び資産散逸防止のための対応 227

- (1) 責任追及すべき相手の特定と選定 227
- (2) 仮差押え・証拠保全等の保全手続 227
- (3) 裁判移行前の対応～示談・和解等による裁判外決着等～ 228

3 訴訟手続及び強制執行手続 235

第2節 権利救済のために検討すべき法律構成 236

1 法律構成の着眼点 236

2 法律構成間の主な相違点 236

- (1) 過失相殺の可能性 236
- (2) 遅延損害金の起算日 237
- (3) 時効期間 238

3 不当利得返還請求権・原状回復請求権 238

4 不法行為に基づく損害賠償請求権 240

第3節 保全手続 244

1 証拠保全手続 244

- (1) 証拠保全とは 244

(2) 証拠保全の対象物 245

(3) 証拠保全の事由 246

(4) 具体的な手続 246

2 仮差押え 249

第4節 最終的な手段として行う強制執行手続 251

1 強制執行の注意点 251

2 全店一括順位付け方式の預金差押え 251

3 動産執行 253

4 財産開示手続・第三者からの情報取得制度 253

(1) 財産開示手続とは 253

(2) 第三者からの情報取得制度とは 254

(3) 財産開示期日における対応 254

5 粘り強く何度も強制執行を行うこと 256

第8章 債権管理・債権回収

第1節 富裕層が債権管理を必要とする場面 260

第2節 富裕層が吟味すべき貸付けの目的 261

1 回収可能性を十分に期待できない状況での貸付け 261

2 出資先会社に対する資金繰りのための貸付け 261

3 生活苦を支援するための貸付け 263

第3節 貸付主体の検討（個人名義か資産管理会社名義か） 264

第4節 回収可能性確保のため貸付時に検討すべきこと 265

第5節 貸付後の回収可能性管理・時効管理	267
第6節 支払いが滞る疑いが生じた場合の対応	269
第7節 支払いが滞ってしまった場合の回収の進め方	271
第8節 貸金業法違反に注意	273

第9章 役員責任問題対策

第1節 役員責任問題に取り組む重要性	276
1 富裕層が役員としての責任を問われる場合	276
2 上場企業の役員の地位にある場合	277
3 ベンチャー企業の役員の地位にある場合	277
4 中小企業の役員の地位にある場合	279
5 自身が設立した会社で第三者に経営させている場合	280
6 招かれて社外取締役・非業務執行取締役に就任する場合	280
7 招かれて社外監査役に就任する場合	282
8 名前だけ貸してくれと頼まれる場合	282
第2節 あらゆる損害賠償責任に備えて常に意識すべきこと	284
第3節 会社に対する責任を問われる場合	287

1 善管注意義務・忠実義務違反	287
(1) 善管注意義務・忠実義務違反共通の着眼点	287

- (2) 法令違反を問われる場合 288
- (3) 定款違反を問われる場合 289
- (4) 経営判断の誤りを問われる場合 289
- (5) 利益相反取引による責任を問われる場合 291
- (6) 競業取引による責任を問われる場合 293
- (7) 監視・監督義務違反を問われる場合 293
- (8) 内部統制システム構築義務違反を問われる場合 295
- (9) 常勤監査役の監視監督義務 297

2 法定特別責任 297

- (1) 利益供与の責任を問われる場合 298
- (2) 剰余金の配当等に関する責任を問われる場合 299

3 会社に対する責任について実際に追及された場合の対応 301

- (1) 初動対応 301
- (2) 責任の一部免除の方法（概論） 302
- (3) 責任の全部免除の方法 303
- (4) 総会決議による一部免除の方法と注意点 303
- (5) 定款の授權に基づく取締役会決議による一部免除の方法と注意点 304
- (6) 責任限定契約による一部免除の方法と注意点 305
- (7) 担保提供の申立 306

第4節 第三者に対する損害賠償責任 308

- 1 役員が第三者に対する責任を追及される場合 308**
- 2 会社法429条の責任の内容及び対応における注意点 308**
 - (1) 間接損害と直接損害 308
 - (2) 「第三者」の範囲 309
 - (3) 計算書類等の虚偽記載 310
 - (4) 名目的取締役の場合 311

第5節 会社補償契約と会社役員賠償責任保険の活用 312

- 1 会社補償契約制度と会社役員賠償責任保険の意義 312
- 2 会社補償契約とは 312
- 3 会社役員賠償責任保険とは 314
- 4 会社補償契約と会社役員賠償責任保険の比較 314
 - (1) 利益相反の程度の高低と導入・支払いのハードル 314
 - (2) 填補項目の多様さ・網羅性 315
- 5 会社補償契約と会社役員賠償責任保険の導入ポイント 316

第10章 名誉・風評・プライバシー対策

第1節 名誉・プライバシー侵害がもたらす悪影響 318

第2節 富裕層が被害に遭うケースの特徴 319

第3節 予防対応 320

- 1 予防対応の重要性 320
- 2 捜査機関による対応 320
- 3 民事訴訟を提起されることによる公開裁判リスクに備えるために 323
 - (1) 公開裁判のリスク 323
 - (2) 代理人就任後の警告 324
 - (3) 訴訟記録の閲覧等制限措置 324
 - (4) 当事者尋問等の公開停止措置 325
 - (5) 仲裁合意・不起訴合意の活用 326

(6) 人事訴訟の場合	330
4 投資関係でのレビューテーションリスクへの配慮	332
5 メディア対応・広報戦略	333
6 差止請求	333
7 再犯防止・愉快犯防止	334
第4節 侵害発生後の対応	335
1 侵害状態の解消と発信者への法的措置	335
2 削除請求	335
(1) 任意での削除請求	335
(2) 裁判手続上の削除請求	336
3 発信者情報開示請求	338
(1) 発信者情報開示の流れ	338
(2) 令和3年改正プロバイダ責任制限法施行前の時点	338
(3) 令和3年改正プロバイダ責任制限法施行後の時点	339

第11章 税務調査対応

第1節 税務調査の意義 342

第2節 事前通知時の対応 343

第3節 実地での質問対応 344

- 1** 質問対応の注意点 344
- 2** 専門家（税理士・弁護士）の役割 346

第4節 帳簿書類の提示又は提出要請への対応 348

第5節 提出物件の留置きへの対応 350

第6節 税務調査中の交渉と終了後の対応 352

第12章 資産管理会社の活用

第1節 資産管理会社の意義・形態 354

第2節 資産管理会社の役割・特性 355

- ① 所得税対策 355
- ② 財産評価対策（相続税対策） 356
- ③ ガバナンス対策 357
- ④ 名誉・レピュテーションの保護 357
- ⑤ 消費者契約法上の注意点 357
- ⑥ 贈与における注意点 359

第IV部 経営者報酬関係

第13章 経営者報酬

第1節 富裕層の経営者報酬への向き合い方 362

第2節 経営者報酬の設計において考慮すべき事項 364

- ① 理想的な報酬設計と管理運用 364
- ② コーポレートガバナンス・コードの実践 365
 - (1) コーポレートガバナンス・コード実践の意義 365

(2) 経営者報酬に関するコーポレートガバナンス・コード 366

3 経営者報酬設計の思考プロセス 368

コラムVI 報酬額決定の不合理性を理由とする責任追及 369

第3節 経営者報酬の種類と特徴 371

1 経営者報酬体系の分類 371

2 固定報酬と業績連動報酬の比率や設計の着眼点 373

(1) 固定報酬と業績連動報酬の関係性 373

(2) 業績連動報酬導入の概要 374

3 現金で受け取る方法 374

(1) 現金で受け取る方法の種類 374

(2) 各現金報酬内の比較検討 375

4 株式で受け取る方法 376

(1) 株式で受け取る方法の種類 376

(2) 各株式報酬の比較 377

(3) 株式報酬導入の注意点 378

5 新株予約権で受け取る方法 378

(1) 新株予約権で受け取る方法の種類 378

(2) 各新株予約権報酬の比較 380

(3) 各新株予約権報酬導入の注意点 381

6 金銭報酬・株式報酬（新株予約権報酬）間の比較及び株式や新株予約権のうちフルバリュー型と値上がり型間の比較 381

(1) 金銭報酬・株式報酬（新株予約権報酬も含む）の比較
382

(2) 株式・新株予約権のうちフルバリュー型と値上がり型の比較
383

第4節　納税資金の問題の考慮　384

- 1 株式を売却して納税　384
- 2 紳士資金用に金銭報酬も付与　385

コラムVII　逆インセンティブの問題　385

第5節　任意の報酬委員会や報酬アドバイザーの活用　387

- 1 任意の報酬委員会とは　387
- 2 任意の報酬委員会を活用するメリット　387
 - (1) 投資家との関係　387
 - (2) 企業価値向上　388
 - (3) リテンションに貢献　388
 - (4) 支給後の事後調整を行いややすくする　389
- 3 任意の報酬委員会の構成メンバー　389
- 4 アドバイザーの活用　390
 - (1) 報酬設計の多様化　390
 - (2) アドバイザーの有用性　390

コラムVIII　退職金　391

第6節　情報開示の重要性　392

卷末付録　夫婦間契約条項例

第1節　夫婦財産契約条項例　394

- 1 財産分与　394
 - (1) 財産分与の定めの意義　394

(2) 既存財産の特定	396
(3) 相続・贈与として得た財産	398
(4) 法定財産制の修正	399
(5) 果 実	400
(6) 借入で取得する資産	401
(7) 代 替 物	402
(8) 特有財産に対する権利	402
(9) 共有財産への組入れ	403
(10) 共有財産の定義	404
(11) 財産分与の対象	404
(12) 財産分与の割合	405
(13) 評価方法	406
(14) 清算方法	408
(15) 扶養的財産分与	409
2 婚姻費用	409
(1) 婚姻費用の定義	409
(2) 婚姻費用の支払方法	410
(3) 婚姻費用外の費用の支払方法	413
3 債務の負担	414
4 子との関係	415
(1) 子との関係	415
(2) 婚姻期間中の監護等	416
(3) 面会交流	416
(4) 教育方針	416
(5) 養育費の支払期間	416
(6) 通常の養育費の金額	417
(7) 養育費に包含されない教育関係費	417
(8) 養育費の支払方法	419
(9) 養育費の調整・停止	420
5 一般条項	421

(1) 表明・確認条項	421
(2) 協議	422
6 紳士規定	422
(1) 意義	422
(2) 紳士規定の例	423
7 ファミリービジネス	424

第2節 パートナーシップ契約特有の条項例 426

1	パートナーシップ契約の特殊性	426
2	パートナーシップ関係の形成とその日	426
3	子との関係	427
4	パートナーシップ関係の解消	427
5	婚姻関係への移行	428

第3節 婚後契約特有の条項例 430

1	婚後契約の特殊性	430
2	婚後契約の趣旨	430
3	取消権の放棄	431

凡　例

憲法	日本国憲法
任意後見契約法	任意後見契約に関する法律
金サ法	金融サービスの提供に関する法律
金商法	金融商品取引法
経営承継円滑化法	中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律
資金決済法	資金決済に関する法律
出資法	出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律
特定商取引法	特定商取引に関する法律
民訴法	民事訴訟法
民執法	民事執行法
民保法	民事保全法
プロバイダ責任制限法	特定電気通信役務提供者の損害賠償責任の制限及び発信者情報の開示に関する法律

大判	大審院判決
最判（決）	最高裁判所判決（決定）
高判（決）	高等裁判所判決（決定）
地判（決）	地方裁判所判決（決定）
家審	家庭裁判所審判

家月	家庭裁判月報
金法	金融法務事情
集民	最高裁判所裁判集民事
判時	判例時報
判タ	判例タイムズ
民集	最高裁判所民事判例集
刑集	最高裁判所刑事判例集

富裕層の法務

第Ⅰ部 家族関係

第1章 ファミリーガバナンス

第2章 夫婦関係

第3章 夫婦間契約(婚前契約等)

第1節

ファミリーと富裕層

1 ファミリーの意義

「ファミリー」とは、夫婦関係と親子関係が連なった結合と誓約の特殊な形態です。その関係は、他の関係にはない精神的・経済的に緊密なものです。婚姻法制や親子関係法制などファミリーの関係に係る制度は、何世紀にもわたり多くの個人的で社会的な意義を担ってきたものであり、代替するものはありません。

一方で、「個の時代」が進んでいます。「イエ」観に基づく緊密なファミリー観は薄まり、個人主義の浸透によって家族の構成員も究極的には一人の人間であるという意識が広まっています。こうした中でファミリーとしての緊密な一体感が薄れ、究極的には離婚といった夫婦関係の解消、親権・監護権の喪失に至り、新規に家族関係を再形成する場合もあります。

ファミリーと自分自身の発展や防衛。これらを共に果たすことが、富裕層がファミリーを考えるにあたって重要です。

2 ファミリーを持つ富裕層にとっての資産保全・防衛の意義

自身やファミリーが消費・運用できる資産を毀損しないよう保全し、防衛することが重要であることはいわずもがなです。この点、富裕層の場合には、自身の存命中だけでなく、死後においても資産が毀損しないように保全し、防衛することが重要となります。富裕層の多くは、存命中、自身だけではその資産を消費しきれず、自身

の死後も事業の発展や社会への貢献、そしてファミリーの繁栄を願い、自分が形成・維持した資産が後世に意義をもって承継されいくことを願う場合が多いものです。

このため、富裕層の資産保全・防衛の問題に取り組むとき、それは第一次的には生前の富裕層自身の資産保全・防衛の問題に取り組むことを意味しますが、それだけにとどまらず後世のファミリーとしての資産・事業に係る保全・防衛の問題にも取り組む必要があることに、注意が必要です。

第2節

ファミリーガバナンスの意義と活用方法

1 ファミリーガバナンスとファミリービジネスガバナンス

「ファミリーガバナンス」とは、ファミリーの統治構造を指すものです。特にファミリービジネスガバナンスの文脈で用いられることが多いです。

「ファミリービジネス」には明確な定義はないものの、一般には、創業者や創業者の親族など、いわゆる創業家が中心となって経営している事業を指します。同族企業、オーナー系企業、家族経営と呼ばれることもあります。

ファミリービジネスガバナンスとは、こうしたファミリービジネスを営んでいるファミリーが、そのファミリーの責任者である富裕層の引退後もファミリービジネスを維持・発展させるために構築すべき統治構造を指します。

しかし、ファミリーガバナンスはビジネスの文脈にとどまらず、広くファミリーとしての共同体を営む上で設計し、運用していくことに意義があります。ファミリーガバナンスの機能は、広くファミリーの発展のためにファミリー内の意見の違いや利害関係を調整することにあり、究極的には自分自身の資産を保全・防衛するための仕組みであって、その意義はビジネスの文脈に留まるものではないからです。したがって、ファミリービジネスを営んでいない富裕層であっても、ファミリーを形成した（する）富裕層であれば、ファミリーガバナンスを検討し、設計運用していく意義があります。

2 ファミリービジネスガバナンスの複雑さ

ファミリービジネスを営む一族においては、通常の会社統治の仕組みだけでは不十分です。通常の会社統治の仕組みに加えて、ファミリー間の足並みをそろえるための仕組みを構築することが重要です。ファミリービジネスは、ビジネス以外にファミリーとの関係性を考慮して、通常のコーポレートガバナンスとファミリーガバナンスを両立させなければならず、こうした意味において通常の経営よりも複雑です。

ファミリービジネスは一族という強い結束力や緊密な関係を基盤にしており、これにより通常の会社にはない強みが生まれる一方で、お家騒動が世間をにぎわせるように、通常の会社には見られないファミリー間特有の問題を生じさせるリスクがあります。それは、経営判断の適切さといった純粹にビジネス領域のリスクでもありますが、紛争リスクもあります。会社関係訴訟の大部分は非公開会社の訴訟ですが、(やや古い情報ではあるものの)「その80%～90%ほどが同族会社の訴訟であり、主として支配権が争われて」いるとされています(東京地方裁判所商事法研究会編『類型別会社訴訟Ⅱ〔第三版〕』932頁〔小川雅敏／有田浩規〕(2011、判例タイムズ社))。その紛争は、先代の死亡後、兄弟姉妹間で生じる場合もあれば、生前に親子間や夫婦間で生じる場合もあります。感情的な軋轢^{あつ}が主な原因の一つになっているため、その軋轢が深いものである場合にはいくつもの紛争が併発し、裁判も同様に複数起こされ、和解をすることもできず、最後まで争い続けるといった事態になります。

こうしたファミリービジネスの複雑性や特有のリスクによって会社価値が毀損しないように、ファミリービジネスであることを意識したガバナンスを構築することは、ファミリービジネスの強みを生かす上で重要なことといえます。

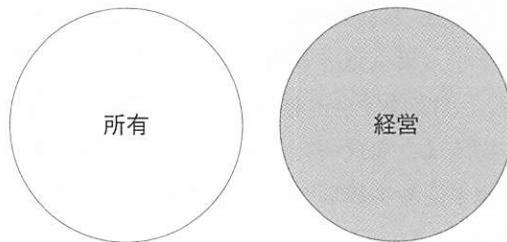
3 スリーサークルモデル

(1) ファミリーが関与しないビジネス

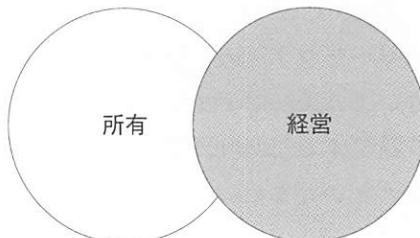
ファミリービジネスにおいては、ファミリー固有の領域が生まれる関係で、利害関係の調整が難しくなります。漫然と場当たり的な利害調整をしていては、ファミリービジネスの発展は見込めません。まずは、そもそも調整すべき利害関係がどのようなものなのか分析して整理することが重要です。

ファミリーが関与しない株式会社制度では、所有と経営が分離しています。このため、概念図としては以下のとおりとなります。経営はビジネス、所有は株主構成や承継ですが、オーナー経営者がいない会社はこの円が重なり合う部分が少なくなります。このため、「経営は経営、所有は所有」で分離して扱っていれば、十分に機能します。

【役員が全て雇われの者であり、経営と所有が完全に分離する場合】



【役員は経営者株主であるが、経営陣以外の第三者からも出資を受けているような場合】

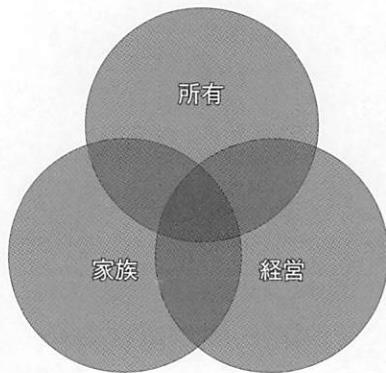


(2) ファミリーの関与による要考慮事項の変容

ファミリービジネスでは、上記二つの領域にファミリーの領域が加わります。ファミリーの領域は、夫婦関係、親子関係その他広く親戚を含めた一族の領域（婚姻、出産、育児、教育、養子縁組、離婚の問題を持つ領域）です。これによって、経営の領域と、所有の領域も変容する部分があります。例えば所有の領域では、世代を経れば経るほど株式が分散していく問題があり、経営・ビジネスの領域も、例えば子にまずは従業員として関与させ、後に役員にするといった円滑なバトンタッチのための事業承継計画を検討する必要があるなど、ファミリービジネス特有の事情を踏まえて所有や経営の領域での要考慮事項が変容するのです。

概念領域が加わり、これにより考慮しなければならない領域が新規に4つ増えて7つになります。もともとファミリーが関与しない株式会社制度ではせいぜい3つだった考慮しなければならない領域が倍以上になるですから、その調整は複雑になり、全てを調和させるにはハードルが高まることがわかります。

【スリーサークルモデル】



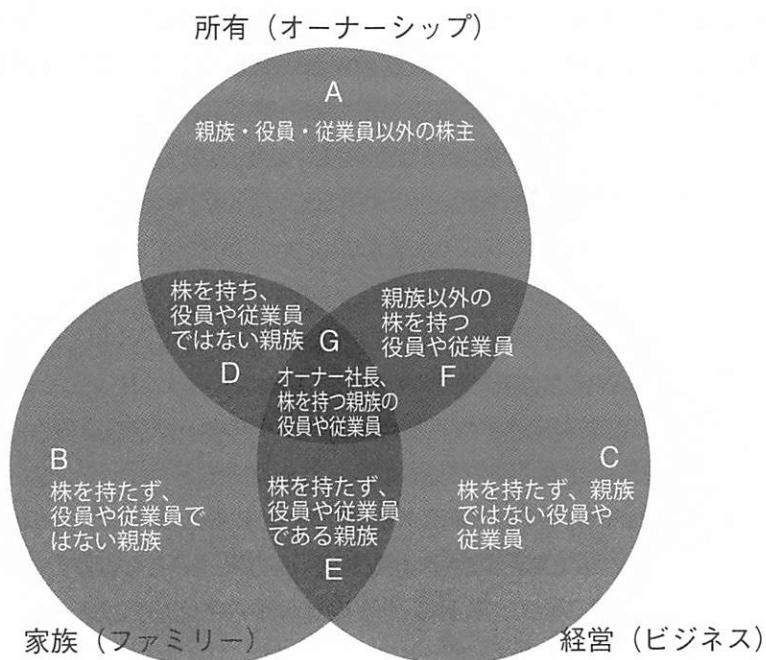
この図はスリーサークルモデルと呼ばれます（ジョン・A・デーヴィス、マリオン・マッカラムハンプトン、ケリン・E・ガーシック、アイヴァンランズバーグ（著）、岡田康司、大飼みづほ（訳）『オーナー

経営の存続と継承—15年を越える実地調査が解き明かすオーナー企業の発展法則とその実践経営』(1999、流通科学大学))。スリーサークルモデルが示すように、ファミリー群の出現により現れる3つの要調整領域はファミリービジネスガバナンス特有の領域で、ファミリーの影響力の濃淡によって領域が重複する部分の広狭が左右されます。ファミリーの影響力が強い場合には、重なる領域が大きくなり、複雑な利害関係をより密に調整しなければならなくなります。

(3) スリーサークルモデルの活用

ア. 7つの領域

【スリーサークルモデルの7つの領域】



それぞれ7つの領域に属する者の立場を整理すると、以上の図の

著者略歴

岩崎 勝人（いわさき はやと）

弁護士・シニアプライベートバンカー。

都内涉外法律事務所入所後、平成30年岩崎総合法律事務所設立。

上場・非上場会社のための法務サービスを提供するほか、社外取締役等を歴任。

岩崎総合法律事務所“Legal Prime”[®]では、富裕層ならではの資産や収入の課題をクリアにし、叶えたい人生や目標の実現に向けて法務サービスを提供している。

岩崎総合法律事務所

<https://law-iwasaki.jp/>

