

**特集**

# いま知っておきたい 「新会社法」

会社法（以下「新会社法」といいます）が、いよいよ5月からスタートする予定です。新会社法のスタートにより株主総会の役割変更や、有限会社が廃止になるなど、中小企業にとっては大きな影響がありそうです。そこで今回は新会社法のしくみのうち、保険販売担当者が知っておくべきポイントと、保険提案につながる知識や話法をご紹介します。

Part 1  
新会社法の  
概要とポイント

Part 2  
新会社法と  
生命保険販売

Part 3 実践！コンサルティング営業  
特別編  
経営者ごとにみる  
保険販売話法

# 新会社法の概要とポイント

## 今なぜ新会社法なのか

### 1. 新会社法が作られた理由

いまの商法は100年以上前にできた古い法律です。したがって、現在の社会経済の動きに合わない部分が目立つようになりました。わかりやすい例で言うと、商法は、法律の条文からして古い文語体でしかもカタカナ書き。一般の企業経営者が読んで理解できるものではありませんでした。

そこで、商法のうち会社に関係する条文について、制度を見直し、条文をひらがな口語体に変えるなど変更したうえで、新たに「(新)会社法」という法律に作り直したわけです。

### 2. 新会社法のポイントとは

新会社法のポイントを箇条書きにすると、次のようになります。

#### (1) 経営者の立場に立った制度の見直し

中小企業の経営者や会社を設立しようという人の立場に立って、会社の法律を経営者にとって使いやすいものとするために、制度の見直しをしました。

具体的には、次のようなものがあります。

① 最低資本金制度を廃止し、資本金は1円以上であればいくらかでもよくなりました。

現行商法においては、株式会社の設立には、1,000万円(最低資本金)以上の出資が必要とされています。新会社法では、会社の設立が容易にできるようにするため、最低資本金規制を撤廃することにしました。

② 有限会社を廃止して、株式会社に統合しました(詳細はP.6参照)。

#### (2) 株主に対する配当方法の見直し

現在の商法では、配当は通常の決算時に行う配当と中間配当との年間2回に制限されています。

新会社法では、株主に対する利益の還元方法のパターンを増やし、株主の利益を最大にして会社に投資を呼び込むため、利益の配当はいつでも株主総会の決議により、決め

ることができるようにしました。

#### (3) 会社経営の健全性の確保(会計参与制度の創設)

中小企業においても、会社経営の健全性の確保が求められています。このため、その健全性を測る指標となる決算書を正確に作成することが重要になります。したがって、決算書の正確性の向上のため、会計の専門家である公認会計士や税理士等が、取締役等と共同して決算書を作成し、決算書を取締役等とは別に保管・開示する「会計参与」制度を新設しました。

## 新会社法による 中小会社組織のしくみ

### 1. 機関設計のルール

新会社法では、株主総会、取締役等の会社組織のしくみ(これを「機関設計」といいます)に関して、最低限のルールを定めるのみとし、あとは各株式会社が自由に選択して取締役会、その他の機関を設置することができるようにしています。各会社においては、この基本ルールを頭にいれて自社にマッチするしくみを考える必要があります。

わが国の中小企業の大部分が当てはまる、株式を公開していない中小の株式会社に関する機関設計のルールは、次の通りです。

#### (1) 取締役

① すべての株式会社には、株主総会と取締役1名以上を必ず設置しないといけません。

② ①より、株主総会+取締役1名という組み合わせが、株式会社の最もシンプルな機関設計となります。

③ 取締役会を設置しない場合は、株主総会で会社に関するあらゆる事項を審議することになるので、株主の権限が強くなります。

④ 監査役を設置しない場合は、取締役の業務執行を株主が直接監督することになります。

#### (2) 取締役会

① 取締役会は、設置しても設置しなくてもよくなりました。

② 取締役会を設置する場合には、取締役が3名以上必要で、代表取締役を決めないといけません。

の場合自社株を相続された後継者や相続人は、相続税の支払が難しくなることがあります。自社株も物納できますが、譲渡制限のある株は物納対象になりません。そこで自社株を会社で買い取っていただいて、その資金で相続税を支払うのです。しかし、そのとき会社に利益が出ていないと買い取れません。利益が出るかどうか分かりませんので、生命保険を使って利益を出し、それを自社株の買取り資金に回すのです。いかがですか？ 会社で円満な相続対策・納税対策ができるのは唯一この方法です」

## 終わりに

新会社法は生命保険が使えないという話をよく聞きますが、決してそうではありません。

経営者への生命保険販売の秘訣は、経営者にいかに最新の情報を届けるかということにあります。もともと生命保険は、一人ひとりの顧客の信頼から成り立っています。そ

の信頼を得る最も早い手段は、常に顧客の求めている情報をいち早く提供することです。

その意味からも多くの会社の経営者が関心を寄せている新会社法について、的確にアドバイスを行うことが大切です。

また、本文を読んでいただくとよく分かると思いますが、意外と多くの場面で生命保険が使えることに気付かれたのではないのでしょうか。

そのための話法をPart3でご紹介していますので、ぜひ話法・知識ともに身に付けていただき、生命保険販売につなげていただくことを切に願います。



**よしみつ・たかし** **PROBING**  
1973年大学卒業後、大手生保会社に入社。1990年本社営業教育部のFPに就任。2002年退職後、FP教育に関するコンサルティング会社を設立。のべ1000回を超えるセミナー活動や出版・ウェブなどのコンテンツ制作を精力的に展開している。(株)シャフト取締役会長。

## Part 3

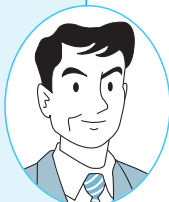
## 実践！ コンサルティング営業 特別編

# 経営者ごとにみる保険販売話法

※連載「実践！ コンサルティング営業」は、特集の一部に組み入れ、特別編として掲載させていただきます。  
※文中の話法は、小社刊「すぐわかる『新会社法』」(P.17参照)の利用をもとにした話法例です。

### 水島正範◎45歳

外資系生命保険会社の本社指導担当。FP資格を取得してはや10年が経つ。積極的に時代の流れを読み、新しい販売手法を常に模索していた。今回は平成18年5月に施行予定の、「新会社法」を使ったアプローチを実践していた。



## 1. 有限会社へのアプローチ

「社長のところでは、このまま『有限会社』として続けられるのですか？」

いきなりの水島の問いかけに、

「え？ 何のことだ？」

「あれ？ ご存じなかったのですか？ この5月から新しく『会社法』が施行されますよね。その中で、これまでの形の有限会社は株式会社に統一され、原則廃止されることになるのです」

水島の言葉に驚いたように、

「なんだって！ 有限会社は続けられないということなのか？」

東田社長は思わず大きな声を出した。

「そうですね。まず新規に有限会社を設立することはできなくなります。同時に今までの形の有限会社は無くなります。その代わりに、既存の有限会社は『特例有限会社』とい

## CASE 1 顧客プロフィール 東田剛史◎52歳

有限会社『東田商店』の社長。雑貨を販売してかれこれ20年以上にわたり商売を行っていた。地域には多くの得意先・得意客があった。また早くから100円均一の店を始めて、店舗も3店舗、従業員も10人に増えていた。



う形で残ることができます」

「なんだ？ その『特例…』なんかは？」

「はい。名前は有限会社なのですが、これまでのような『有限会社法』という法律が無くなります。そこで新しい株式会社の法律の下で、有限会社の名前が残ることになります」

「よく分からんな」

「はい。有限会社も有限会社の法律も無くなりますが、これまでの有限会社は特例的に残る、ということでしょうか」

「ますます分からん。それでどうしたらいいのかね？」

「はい。これまでの有限会社は平成18年の5月以降は、

#### ① 株式会社として商号変更を行うか

#### ② 特例有限会社として有限会社の名前を残すか

のどちらかを選択していただくことになります」

「ふーん。特例有限会社にするには何か手続きが必要なのか？」

東田社長は聞いた。

「いいえ。何もしていただく必要はありません」

「株式会社にしたら、いろいろと面倒なことにならないかね？」

「そうですね、これまでの有限会社よりは、多少は複雑な面はあるかもしれませんが。ただ『新会社法』によって、有限会社の良いところも新しい株式会社に引き継がれるようになりました。その意味では株式会社が有限会社に近づいたといえるかもしれません」

水島はこれまでの有限会社と新たな特例有限会社、そして株式会社（譲渡制限あり）の比較資料を見せながら言った（小冊子：「すぐわかる『新会社法』比較資料参照」）。

「ひとつご提案があります。現在、東田社長のところは事業拡大されていらっしゃる。この機会に、有限会社から対外的な信用も得やすい『株式会社』にされてはいかがでしょう？」

「株式会社か…そうだな。でも資本金を今の300万円から1,000万円に引き上げないといけないのではないか？」

「いいえ、新しい会社法では、『最低資本金制度』が無くなりました。極端に言えば1円でも会社ができるということです。その意味から、東田社長のところは既に300万円の資本金がある有限会社を続けていらっしゃるのですから、定款と商号の変更で株式会社に移行することができます」

「なるほど。ならば考えてみるか」

「ええ、顧問の税理士さんに相談してみてください。それと、もし株式会社にされたらこの機会に、『経営者保険・役員保険』をぜひ見直してくださいよ！ やはりこの機会に会社のリスク対策もじっくりと考えておく必要がありますから」

水島の言葉に東田社長は、

「ああ、分かっているよ。新しい情報を持ってきてくれる君の顔はちゃんと立てるから、心配するな」  
そう言って自分の胸を軽く叩いた。

## CASE 2 顧客プロフィール 笹川智之◎40歳

商店街の中心地でパン屋を経営。30歳のときに脱サラし、もともと好きだったパン屋を開業。妻の他に従業員2人を採用している。材料にこだわりを持ち、無添加食材を全国から探してきてパンにする。それが地域の主婦層に受けて、連日、夕方までにはすべて売り切れるという繁盛ぶりであった。



## 2. 自営業者へのアプローチ

「美味しいパン屋があるぞ！」

そう言う知人の紹介で水島が通い始めて何回かが経つ。主人の笹川とは親しく話せるようになっていた。

いつも行く夕方にはめぼしいパンが無くなっているの

で、予約で取っておいてもらっていた。  
「笹川さん、そろそろ会社組織にして、経営の効率を図られたらいかがですか？」

水島の言葉に笹川智之は、

「会社？ そんな大金は無いですよ！」

「大金？ いらないですよ！ 今は資本金1円で会社ができるようになったのですから」

「え？ 300万とか1,000万円必要なのでは？」

「いいえ。実施の費用は自分でやれば登記料や印紙代などで25万円くらい。司法書士さんに頼めば別に手数料が必要ですが、それだけで会社ができます。」

「そうなの？」

「ええ、それに会社にされれば、『個人の申告』と『法人の申告』が別に必要にはなりませんが、