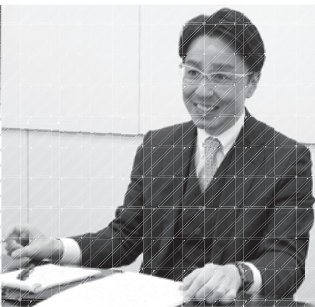


「経営者保証」解除の取り組みを今こそ始めよう！

融資を受ける際の「経営者保証」を外すためのスキルが、ポストコロナの顧問先支援として税理士に求められている。そうしたなか、経営改善計画策定支援事業の見直しに伴い、新たに「経営者保証解除枠」が新設され、金融機関交渉費用が補助されることになった。そこで、今回は新設された「経営者保証解除」に焦点を当て、「経営者保証ガイドライン」の基本的な説明及び会計事務所としてどのように取り組んでいくべきかについて、銀行融資に詳しい(株)スペースワン代表取締役の徳永貴則氏に解説してもらった。



(株)スペースワン 代表取締役
徳永 貴則 氏

このほど、経済産業省・金融庁・財務省から「中小企業活性化パッケージ」（以下パッケージ）が公表されました。本パッケージは、過去2年間のコロナ政策であった「緊急的な資金繰り支援・雇用維持」から「収益改善・膨大に膨れた債務の出口戦略」へとシフトチェンジを行っています。つまり、これからは「自助努力にて経営持続を図る企業に対して、専門家の支援を元にビジネスモデル・企業体質改革を行っていきなさい」との国からのメッセージと解釈できます。

本パッケージの施策集では、早期経営改善計画策定支援のプレ405事業、405事業に対して国からの補助限度額の引き上げ（プレ405事業は20万円→25万円、405事業は200万円→300万円）が行われ、新たに「経営者保証解除枠」が新設され、金融機関交渉費用として上限10万円の補助が実施されます。

そこで、まずは、「経営者保証ガイドライン」の基本的なお話から進めていきます。

- ▽「経営者保証ガイドライン3要件」とは
- 経営者保証ガイドラインとは「法律」ではなく、あくまで「ガイドライン（指針）」ですので、金融機関に対する強制力（保証人を必ず外しなさい）はありません。
- 経営者保証ガイドラインには以下の「原則3要件」と言われるものがあり、そこが「無保証人化」への切り口となります。
- ①「法人」と「個人」の関係の明確な「区分」「分離」
 - ②「財務基盤」の強化
 - ③適時適正な「情報開示」
- ではこの3要件について、説明していきます。

- ▽「法人」と「個人」の明確な「区分」「分離」
- 「法人」と「個人」の関係の明確な「区分」「分離」とは、簡単に言うと「お金の公私混同」はダメということです。
- たとえば、
- 使途不明金が「現金」「仮払金」「貸付金」になっている
 - 社長の自宅が会社名義になっている
 - 社長の自宅購入のためにローンの頭金に会社のお金を貸し付けているが挙げられます。
- 会計事務所としては、「使途不明金」根絶のために「カネの流れ」にもっと敏感になること、「役員報酬」の設定額は会社の利益とバランスが取れているのか、経費の公私混同は「保証人解除の障害になる」ことを経営者に教育していかなければなりません。
- なかでも、事業用資産は「法人所有」にすることが重要なポイントです。
- 事業用資産とは、「本社」や「工場」「営業車」などがあります。私のクライアントにもいますが、本社の「土地」は経営者個人所有で「建物」は法人所有となっていると、ガイドライン要件の「入口」では引っかかるケースが多いです。
- 私のクライアントでも取引銀行から「本社」の所有名義が「法人」になっていない、と言われたケースがありました。事業用資産については、経営者保証ガイドラインうんぬんの前に「会社経営を持続させる」観点から問題があると個人的には思っております。
- それは、「相続時」に資産が相続人に拡散してしまう懸念があるからです。不動産を持ち分で切り分けなければなくなると、会社経営にとってはデメリットになります。
- ある相続人が「売って現金に変えてくれ」など言い出すと、会社経営にとっては必要

- な本社の存在が揺らいでしまいます。
- ただ資産の法人所有には「資金」が必要となりますので、すぐには取り組みえない話です。ではどのように資産の区分、分離ができていることを説明したらよいか？金融庁では、事業用資産がすぐに「法人名義」にできなくても、「適正な賃料」を払っていればOKとした見解を示しております。これを要約すると、以下のようになります。
- 本社を法人借入れのために担保提供をしている
 - 自宅兼店舗や本社になっている
 - 個人所有の本社などの売却を制限している契約がある（これはあまりないかもしれませんが）
- なお、「適正な賃料＝税務上の適正相場」を払っていれば、検討のテーブルにのります。

- ▽「財務基盤」の強化＝「純資産」がプラスであること
- 財務基盤の強化は、いうまでもなく「法人の資産」で「法人の負債」が返済できることです。言い換えれば、「純資産がプラス」であることです。（純資産は簿価上の純資産ではなく、実態の純資産になります。つまり不良資産を控除した後の純資産になります）
- そのためには、融資判断の信用格付を「正常先」にしないといけません。
- 「節税」よりも「内部留保」を強く勧めること
 - 本業の粗利益を向上させる努力を続けること
- 当たり前のようですが、これが王道であり、かつこれ以外の方法はありません。特に「粗利益向上」のためには「プレ405事業」「405事業」に係る「経営計画書」が必要です。

「正常先」認定＝「経営者保証解除」＝「正常先の道筋が見える経営計画書」、という公式が成立するには、認定支援機関の支援が必要になるのです。

- ▽適時適正な「情報開示」
- 具体的には、「内部管理体制」がきちんと整備されていることです。
- 試算表を毎月、ダメなら3ヶ月ごとに提出しているか
 - 資金繰り表を整備できているか
 - 3年先の「事業計画書」を策定しているか
 - 決算書の信ぴょう性が担保できるものがあるか？（税理士法33条書面添付）
- この部分がポイントになります。特に試算表については、当月締めたものが翌月末までには出来上がるようにしないといけません。そのためには、顧問の会計事務所との連携や管理体制の整備が必要です。
- これは「経営者保証ガイドライン」のためというよりも、自社の管理レベルを上げるために不可欠なものです。「事業計画書」や「資金繰り表」については、前述した「プレ405事業」「405事業」などを利用し、顧問先の情報を金融機関へ積極的に発信しているかどうかになります。
- このように、「経営者保証ガイドライン3要件」は、会計事務所がやるべき業務と密接に関わっていることが分かります。今回のパッケージで保証人解除交渉費用を支援するのは、国としても会計事務所の役割を重視していると言えます。
- 弊社では「会計事務所提携サービス」として、「プレ405事業」「405事業」「経営者保証解除」等のアドバイス業務を行っており、支援実績も多数あります。未知な業務だとしても十分に対応可能ですので積極的な取り組みを行っていきましょう。

相続税の物納戦略

〔貸 宅 地 編 Vol.2〕

貸宅地の底地物納を成功に導くプロセスとは

(株)円満相続推進の会 代表取締役 **木元 勇**

納税額10億円余りを物納戦略で賄う

本件は2016年（平成28年）9月に発生した相続案件である。被相続人Aは92歳で亡くなり、Aの実子である長男Bは10年前に他界しており、法定相続人はBの長男Cと長女、そしてAの長女、亡くなったAの次女の代襲相続人3名を加えた6名である。

法定相続人6名の相続人関係図

被相続人A ⊗

長男B (死) ⊗ 長女 ○ 次女 (死) ⊗

長男C ○ 長女 ○ 子 ○ 子 ○ 子 ○ 子 ○

相続財産は不動産30億円及び現預金2億円の総額32億円。遺言書の内容はCに不動産の80%を相続し、残りの不動産20%は他の相続人5名に分与することになっており、遺留分に伴うトラブルが懸念されていた。

物納申請中に遺留分減殺請求が起きると物納申請は係争中として申請が取下げられる。そこで、現預金のうち1億円をC以外の法定相続人5名に現金で分与した。さらに差引残約1億円はCの相続費用（測量工事・申告代理他）として納付期限前に支払い、現金をできるだけなくして、分割協議書を作成して申告した。

納税計画について、生前に被相続人A

は自用地6億円を売却すればよいと考えていたが、それだけでは納税額が足りず、また、Cは貸宅地を保有することに嫌気を示していたため、税理士と協議して貸宅地の底地物納を勧めることにした。

Cの納税額10億8,400万円に対して、金銭納付困難の理由書を作成し、2017年（平成29年）底地63件分を物納申請して納税戦略を開始した。

納税計画は、延納額3億2,200万円・現金納付500万円・物納額7億5,700万円として、後日、貸宅地物納の一部を取り下げて、うち優良借地人の底地案件については手元に残し、残りを借地人と売却交渉して処分するというもの。

納税申請内訳	
延納	3億2,200万円
金銭納付	500万円
物納 貸宅地63件	7億5,700万円
相続税額	10億8,400万円

当局の徴収担当は太田税務署から東京国税局徴収部納税専門官に大型事案として変更され、金銭納付困難事由の審査を受けて、延納額の追加として2億7,400万円を求められ、延納総額は5億9,600万円となり、貸宅地63件のうち29件を取下げ、34件4億8,300万円を物納対象とした。

取り下げた貸宅地は、申告以前より底

延納総額	5億9,600万円
金銭納付額	500万円
物納申請許可34件	4億8,300万円
相続税額	10億8,400万円

地購入を借地人に勧めており、売却金額は評価額の1.29倍と設定し（1.25倍は公示価格、0.04倍は諸費用に充当）、19件分の底地2億2,300万円の購入意思を取りつけて、残り底地10件分の優良な借地人については保有して承継した。

最終的には底地19件分の売却価格は3億1,300万円になり、これに延納を解消するため、手持ちの自用地の一部を売却した2億8300円と合わせて、延納総額5億9,600万円を全て取り下げて金銭納付に充て、これによりCの相続税の納税は全て完納にした。

底地購入回答19件の売渡	3億1,300万円
自用地の一部を売却	2億8,300万円
延納取下げ、金銭納付額	5億9,600万円

放置すれば5億9,600万円という膨大な借金が残るリスクを回避できた貸宅地物納の成功実例である。

底地物納を成功させる3つのポイント

1. 物納コーディネーターを代理人に推挙

徴収当局より物納要件整備について税理

士及び納税者が対応すべく強く求められるものの、税理士から物納コーディネーターを代理人として推挙してもらい、申請に必要な「物納手続関係書類」の要件整備が認められる。

2. 金銭納付困難の事由

金銭納付困難事由としては、納付「時」の金納が困難であり、納付時に手元にある現預金は納付の対象とされ、納付時以降に支払う予定があっても、それは認められない。現預金を相続した場合は、現預金の全てが金納を求められるため、一次相続時は配偶者に現預金を全て相続することで、他の相続人は金納が困難になる。また、二次相続時の困難事由は、分割共有物件を納税に充当するなど、金納可能者と困難者を組み合わせる等の工夫が必要になる。さらには、相続後に予定される相続関係の諸費用を相続開始前に前払いして現預金を減らすことも一考である。ただし、納税義務者は一人約560万円を生活費として残すことも認められる。

3. 共同事業者としての役割

物納要件整備は納税資金の充当業務であるが、借地人との諸問題を整理することなどは税理士の本業でないため、共同事業者として物納手続きをコーディネートする役割が求められる。税理士の専担業務としてはクライアントと当局への質疑応答に対処していただければ、貸宅地の物納戦略が事業として成り立つわけである。

(つづく)