うめ

NAO Letter

NAO税理士法人

編集発行人
代表社員
髙井直樹

〒500-8335
岐阜市三歳町4－2－10
TEL 058(253)5411㈹
FAX 058(253)6957

◆ 2月の税務と労務

国 税／令和5年分所得税の確定申告
2月16日～3月15日
（還付申告は申告期間前でも受け付けられます）

国 税／贈与税の申告 2月1日～3月15日

国 税／1月分源泉所得税の納付 2月13日

国 税／12月決算法人の確定申告（法人税・消費税等）
2月29日

国 税／6月決算法人の中間申告 2月29日

国 税／3月、6月、9月決算法人の消費税等の中間申告（年3回の場合） 2月29日

国 税／決算期の定めのない人格なき社団等の法人税の確定申告及び納付 2月29日

2月 （如月） FEBRUARY

11日・建国記念の日　12日・振替休日　23日・天皇誕生日

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29		

地方税／固定資産税（都市計画税）の第4期分の納付
市町村の条例で定める日

ワンポイント

配当集計フォーム　国税庁HPの確定申告書等作成コーナーにある配当等の内容を表計算ソフト等で入力するためのフォーマット。入力・保存したデータは、作成コーナーの配当所得、配当控除の入力画面でデータ読込の操作を行えば、その内容が作成コーナーに反映されます。なお、特定口座での受入分、特定公社債の利子等は集計対象外です。

個人保証に依存しない融資慣行の確立

今回は、経営者保証改革の取り組み、「経営者保証に関するガイドライン」と「経営者保証改革プログラム」を紹介します。

一　経営者保証に関するガイドラインの概要

経営者保証とは、金融機関から事業者（法人）への融資に対して、経営者が連帯保証を提供する仕組みです。

経営者保証の意義としては、「経営者への規律づけ」、「資産調達の円滑化」というプラス面はあるものの、「思い切った事業展開の抑制」、「早期の事業再開の阻害」といったマイナス面が指摘されています。経営者保証のマイナスの側面を解消するため、２０１３年、金融関係者、中小企業団体、専門家等の研究会にて策定されたのが「経営者保証に関するガイドライン（以下、ガイドライン）」です。２０１４年２月から適用されていますが、ガイドラインはあくまでも自主的（法的拘束力なし）なもので、金融機関はこれに沿って対応するというものです。

ガイドラインは、経営者保証を提供することなく融資を受けるための要件として、次のものを挙げています。

⑴　法人、個人一体性の解消

例えば、社会通念上、適切な範囲を超える法人から経営者への貸付等による資金の流出の防止、経営者が法人の事業活動に必要な本社・工場・営業車等の資産を所有している場合、法人所有とすること　等

⑵　財務基盤の強化

①　業績が堅調で十分な利益（キャッシュフロー）を確保しており、内部留保も十分な場合

②　業績はやや不安定だが、業績の下振れリスクを勘案しても、内部留保が潤沢で借入金全額の返済が可能と判断できる場合

③　内部留保は潤沢ではないものの、好業績が続いており、今後も借り入れを順調に返済し得るだけの利益を確保する可能性が高い場合　等

⑶　財務状況の適時適切な情報開示

本決算のほか試算表、資金繰り表等の定期的な開示等を挙げています。なお、これら経営者保証徴求時の対応以外に、保証債務の整理について、法的個人破産手続きに依らずに保証債務を整理する手続きや、その際の保証人の残余財産・弁済額の範囲についての規定もあります。

二　事業承継時に焦点を当てた「経営者保証に関するガイドライン」の特則の概要

経営者保証を理由に事業承継を拒否する後継者がいることから２０１９年に「事業承継に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」が策定され、２０２０年４月から運用を開始しました。

当特則の概要は、前経営者、後継者の双方からの保証の二重徴求を禁止し、例外的に必要な場合は次のような場合であると限定列挙しています。

⑴　前経営者が死亡し相続確定までの間の一時的な二重徴求

⑵　法人から前経営者に対する多額の貸付金等が残存しており、後継者が前経営者の保証を解除しないことを求めている場合

⑶　金融支援を実施している先等であって、前経営者から後継者への多額の資産等の移転が行われているなどの特段の理由により、前経営者と後継者の双方からの保証を求めなければ、金融支援を継続することが困難となる場合

⑷　前経営者、後継者の双方から、専ら自らの事情により保証提供の申し出があった場合

その他、事業計画の内容を基に後継者から保証を求めないことが出来ないかを柔軟に検討するとしています。

三　経営者保証改革プログラムの概要

金融庁は、金融機関に対して

前述のガイドラインを進めるために「経営者保証改革プログラムの概要」を策定し、昨年4月から適用を開始しました。

内容は、次のとおりです。

(1) 金融機関が経営者等と個人保証契約を締結する場合には、保証契約の必要性に関し、事業者・保証人に対して個別具体的に以下の説明をすることを求めるとともに、その結果等を記録することを求める（保証契約時に詳細な説明が必要となる事項）

① どの部分が十分でないために保証契約が必要になったのか（可能な限り、資産・収益力については定量的、その他要素については客観的・具体的な目線を示すこと）

② どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるのか

経営者保証の解除に必要な収益力の改善や、ガバナンス体制の整備等について、認定経営革新等支援機関が伴走支援を行う際の着眼点等を示した「収益力改善支援に関する実務指針」が中小企業庁より公表されています（下表は実務指針の参考資料）。

(2) ①の結果等を記録した件数を金融庁に報告することを求める

※「無保証融資件数」＋「有保証件数で適切な説明を行い、記録した件数」＝100%を目指す

(3) 金融庁に経営者保証専用窓口（経営者保証ホットライン）を設置（電話での受付）し、事業者等から「金融機関から経営者保証に関する適切な説明がない」などの相談を受け付ける

(4) 状況に応じて金融機関に対し、特別ヒアリングを実施する

さらに、経営者保証改革プログラムでは、民間金融機関に対して「経営者保証ガイドラインの浸透・定着に向けた取組方針」の作成、公表の要請等を通じて、経営者保証に依存しない新たな融資慣行の確立に向けた意識改革を進めるよう要請しています。

表　経営者のための経営状況自己チェックリスト

チェックポイント	自己チェック✓ YES	自己チェック✓ NO
①　毎月の試算表を作成しており、資金繰り表等で当面（向こう1年分程度以上）の資金繰りを管理できている	□	□
②　営業黒字が維持できており、繰越欠損はない	□	□
③　借入金を増やさなくても運転資金は確保できている	□	□
④　減価償却が必要な資産については、正しく費用を計上している	□	□
⑤　税金・社会保険料の滞納がない	□	□
⑥　経営理念やビジョンがあり、従業員と共有できている（社是、社訓、スローガン、パーパス等も含む）	□	□
⑦　自社の強みの活用や弱みの克服に向けた取組を行っている	□	□
⑧　自社の業務フローや商流（取引の流れ）を十分理解している また、販売先（ユーザー）は複数に分散している	□	□
⑨　市場動向（為替、原油価格、賃金水準等）で、何が経営に影響を与えるかを理解し、対応策を考えている	□	□
⑩　事業を継続・発展させるための人材育成に取り組んでいる（後継者を含めた経営陣の育成、技術やノウハウの伝承等）	□	□

（出典）　経済産業省「収益力改善支援に関する実務指針」

経営戦略

経営戦略はとても重要です。以下、事例を参考に見ていきます。

●　清掃業Ｔ社の場合

Ｔ社は小規模マンションや個人会社の社屋といった、何れも作業員１人～４人程度の現場を50数か所担当しています。

社長は大きな現場を取れば会社は飛躍的に伸びると考え、昨年１月に大学の入札に参加し、２月に破格の安値（現場の必要人員を30数名と考えた見積額）により受注に成功しました。しかし、３月になり大学から説明を聞くと、以前４年間は40名超の清掃員が担当（I社25人、S社17人）で作業していたということを知りました。

４月の仕事の開始時期までに40名の人員の確保は難しく、I社とS社で働いていた契約社員に声をかけ33名を確保し７名の新規募集で対応し、部長と課長を常駐させました。４月以降も学校が始まると大学側の要請も多く、その結果、１年間のトータルでは大幅赤字となりました。

経営コンサルタントから、「いきなり大学全体の仕事を受けず、部分的な受注（例えばS社の担当箇所に絞る）にする。或いは大きな仕事の現場の下請けをしてから参入すべきだった」との指摘を受けました。

●　デイサービス（通所介護）Ｋ社の場合

スタッフは一生懸命仕事をしており、各自が良かれと思った事も行っています。

しかし、遠方までの送迎、役所への書類の提出を業務時間後に行っているので残業が多くなります。顧客の数が変動してもスタッフは最大人数を配置しているため、赤字となっています。

顧問税理士に相談し、営業地域を狭めて送迎は15分以内としました。顧客の人数に合わせ人員配置して、事務作業は専任者に任せました。また、軽食や備品代は徴収することにした結果、黒字に転換しました。

経営トップは、「戦略なき経営は赤字になる」事を知っておきたいものです。

白書

各省庁が発行する「白書」は多岐にわたります。

経済産業省では、法律に基づかない白書（非法定白書）である「通商白書」と、法律の裏付けがある白書（法定白書）である４白書（「中小企業白書」、「小規模企業白書」、「ものづくり白書」、「エネルギー白書」）を毎年発行しています。

そして、「通商白書」とともに内閣府の「経済財政白書」も古く、非法定白書です。両白書は、必要に応じて作られることになった、つまり、スタート時点で立法化の必要がなかったからです。

新しい白書になればなる程、新たな作成をするには人員、予算がかかることから、作成の必要性を関係者に説得する等のハードルをクリアーする手段の一つとして法律を作るという傾向になってきたからです。

経営目標の変更

「中期目標」（５か年計画とか、XX年までの目標等）を定め、その目標達成に向けた経営を行う企業は少なくありません。

しかし、最初は良かったのですが、２年位してくると目標達成には経営資源不足等の理由からムリであることを感じるようになる（目標の形骸化）場合があります。

これは、正面からの取組みへの困難点が明示されてきたということですから「これを難しくしている理由はこれだ、これが出来ないことが達成を困難にしているのだ」ということが分かったのです。この場合、計画は変えないといけないと考えます。

あとは、その変える方法次第となりますが、変更した「経営ストーリー」が納得のいくものであれば、経営者・従業員ともに受け入れるようになります。

なお、この経営ストーリーは、具体的（例えば、数字を示す）な内容、言わば、戦略ストーリーであることも大切な点であるといえるでしょう。