

問1 簡易計画とはなんですか？

【答】 明確な定義はありませんが、当事務所では改善ポイントに絞った数値計画をお客様毎に作成しています。

【解説】 お客様ご自身にとっても、自分の今の状況がどうなのかというところは非常に気になる場所だと思います。しかし、厳密な現状分析と当期の計画を作成し、その状況を都度把握するのは多大なコストがかかります。

そこで、当事務所では簡易計画として、例年の数値をベースにお客様の改善点など目標とする部分を数値化した計画書を通常サービスの料金の範囲内で行っています。

問2 ファクタリングと手形割引は同じ会計処理で良いのでしょうか。

【答】 ファクタリングは債権の譲渡であるのに対し、手形割引は売上債権自体が譲渡されたわけではないので消費税の部分で違いが発生します。

【解説】 ファクタリングは債権の譲渡であり、債権の譲渡代金が非課税の売上、代金と額面の差額が譲渡損となります。なお、上記非課税の売上は、課税売上割合の計算上5%を乗じて計算します。

それに対し、手形割引は債権自体が譲渡されるわけではなく、借入金と同様の考え方になりますので、受け取った部分は非課税には該当せず、差額は支払利息割引料として借入金利息と同様の処理になります。

それに対し、手形割引は債権自体が譲渡されるわけではなく、借入金と同様の考え方になりますので、受け取った部分は非課税には該当せず、差額は支払利息割引料として借入金利息と同様の処理になります。

問3 納税資金が不足しており、資金が溜まるまで税務署の督促は無視するしかないでしょうか。

【答】 税務署の督促を無視すると差押え等の可能性もあるので、必ず税務署に相談してください。

**【解説】** 業績が悪くても、消費税は多額に発生することがあり、本来預かっているお金ですが、現実的に消費税を分別している会社はほとんどありません。

実際に支払えない場合、納期限から一か月程度で税務署から督促が来ます。ただ、ある程度大きな金額なら本来の納期限の時点で税務署に訪問すべきです。基本的には納期限までに支払えない時点で差押えのリスクは発生します。税務署は実行するか否かの判断に当たっては、会社がどの程度納税する意思があるかという態度も見るので、誠意を持って対応するのが対応の第一歩となります。

その上で、具体的な手続となります。手続についてはいくつか方法がありますが、場合にもよるので、具体的には税理士にご相談ください。なお、最終的には税務署と相談（交渉）になりますが、訪問に当たっては資金繰り表を持参するようにしましょう。

なお、あまりに金額が多くなるなど滞納が悪化すると国税局管轄になることもあります。基本的には税務署の場合と同じではありますが、あえて管轄を変える時点で回収の姿勢を強化するという現れでもあるので、そういった意味でも滞納している時こそ税務署と会社が緊密なコミュニケーションをとる必要があります。

問4 ビジネスローンを考えていますが、利用したことがなく不安なので簡単に行う方法はないでしょうか。

**【答】** 会計ソフトを利用してオンライン上で審査する方法があります。

**【解説】** 一般的にビジネスローンでも問題のない業者がほとんどかと思いますが、初めて行うとなると不安はあるかと思います。

そういったお客様の場合、ご利用の会計ソフトのデータを利用して審査手続を行うことが考えられます。

弥生会計やMFクラウドですと、提携した事業者が入力された会計データを元に審査を行います。他にも提出書類はありますが、審査まではオンラインで完了し、手続段階で電話で話す必要はありますが、最終の書類も郵送等で完了するので、初めの方でも対面で行うよりは落ち着いて対応ができるはずです。

問5 新たに社長に就任する予定ですが、会社が他の会社の借入金について保証をしているようです。社長になってから保証先の会社が倒産した場合、自分も自己破産することになるのでしょうか。

**【答】** あくまで法人として保証しているので、直接的に自己破産することはありません。

**【解説】** 金融機関からの借入金で資金を調達する際に、代表者が個人としても保証するケースは多くあります。その場合には、法人が弁済できない場合には個人が弁済しなければならないので、自己破産する懸念はございます。

一方、ご質問の場合、仮に保証先の会社が倒産しても、あくまで法人として保証しているだけですので、個人に義務はないことから、直接的に個人の破産にはつながりません。

もともと、そのような場合には経営が困難になることが予想されるので、経営面では十分に留意すべき事項となります。その際に、当該保証をしている法人の借入金について個人で保証している場合には、最終的に個人の保証に及ぶ場合も考えられますので、事業を承継する場合は、顧問税理士などとも相談しながら全体のリスクを十分にチェックする必要があります。

問6 事業承継にあたり株主も新代表者とするつもりですが、株式を移転する以外に何か方法はあるのでしょうか。

**【答】** 新会社を設立して従来会社から事業の移転を受ける方法もあります。

**【解説】** 中小企業の場合、多くの法人では代表者＝株主となっている場合が多く、事業承継を行う際には代表者と株主それぞれ移行する必要があります。

その際に、単純に株式を旧代表者から新代表者に移転するのが一般的ですが、新代表者が新会社を設立し、旧会社から事業を譲渡する（要するに会社の中身だけ譲渡する）という方法も考えられます。

メリットとしては、法人として別法人になるため、旧法人の責任の所在を明確に分けたい場合に有効です。例えば、何かしらの事情で旧代表者との関係を断ちたい場合や表面化していない問題が承継後に発生した場合に引き継ぎたくない場合などに、別法人となっているので救われることもあります。

ただし、別の法人に会社の中身を移すということで、契約や各種変更など手続は非常に煩雑になるので、法人はそのまま株式の移転で事業承継を行うケースが多いところになっています。

問7 金融機関からの借入金をリスケジュールしております。このたび、金融機関の債務の整理の関係で専門家を紹介されましたが、素直に受け入れて良いものでしょうか。

**【答】** 一度、顧問税理士などに相談してみるのが良いでしょう。

**【解説】** まず、金融機関が紹介するにあたって、極端におかしい人を紹介されるということはないと思います（これに限らず担当者の当たり外れはありますが）。

ただし、こういった場合に、料金が一般的な相場感より高い場合があります。また、こういった立ち位置で仕事をされているのかということも気になるところです。

つきましては、顧問税理士に相場感を確認したり、御社のために働いてくれる専門家を別途紹介できるような場合には、そちらと併せて検討することも必要です。

金融機関に対して断りづらいところはあると思いますが、そういった場合には経営者様ご自身の将来を大きく左右することもあるので、慎重に勧めなければなりません。