

中小企業の健全性支援マガジン（毎月1日発行）

BUSINESS ONE POINT

TFG ニュースレター

2018.9 No. 325

健全性支援実績No1を目指す！

Tax&Financial Group
TFG 税理士法人
株式会社 東亜経営総研

TFG 検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1-4-4-8F
TEL(06)6538-0872（編集担当 岸本）
e-mail info@tfg.gr.jp

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 小さな会社が融資を引き出す秘訣Part V
- II. 相続税のポイントについて
- III. 健康経営の効果について
- § 経営セミナーのご案内

[今月のトピックス]

- ・日本政策金融公庫情報コーナー
- ・経済産業省情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ

I. 小さな会社が融資を引き出す秘訣 Part V

——貸してもらえる格付け、もらえない格付け——

金融機関は年に2回、金融庁の金融検査マニュアルに基づいて取引先の格付けを行っており、この格付けを「債務者区分」、格付けを行う作業を「自己査定」と呼んでいます。

格付け区分は、「正常先」「要注意先」「破綻懸念先」「実質破綻先」「破綻先」の5つで、実際には「要注意先」については、「要管理先以外の要注意先」と「要管理先」の2つに分かれています。この格付けにより、「問題なく融資できる」「融資せずに推移を見守る」「回収を重視する」の3つに顧客企業は振り分けられます。

今月号では、融資を受けるための基礎知識とも言うべき「格付け」についてお伝えします。

■ほぼ問題なく貸してもらえる「正常先」

金融機関では、まず問題なく融資できる格付け区分を「正常先」と呼んでいます。金融検査マニュアルでは「業績が良好で、財務内容に問題がない優良な貸付先」とされていて、具体的には「業績が良好」＝黒字、「財務的にも問題がない」＝債務超過ではない、ということです。また、多少赤字となっても毎月の返済が滞りなく、日々の業務も順調なら正常先と判断されることが多いようです。正常先と判断されれば、通常必要な運転資金ならほぼ融資がおります。だからこそ正常先と評価してもらえることが安定的な資金調達のために必要不可欠です。

■借りるために少しテクニックが必要な「要管理先以外の要注意先」

金融機関が何とか融資できる格付け区分は「正常先」とこの「要管理先以外の要注意先」です。しかし、この要管理先以外の要注意先と判断されると、借りるために多少の努力が必要となります。金融検査マニ

マニュアルは、要管理先以外の要注意先を「貸出条件に問題がある、債務の履行状況に問題がある、業況が低調ないし不安定な債務者、財務内容に問題があるなど、今後の管理に注意が必要な貸付先」としています。

要管理先以外の要注意先に入ると、基本的に金融機関の融資態度は消極化します。「要管理先以外の要注意先＝不良債権予備軍」と考えられてしまうため、予想される被害を拡大しないように審査も辛めになってしまうのです。正常先には聞かないことも、要管理先以外の要注意先に対しては尋ね、金融機関（融資担当）の不安を少しでも減らすための資料を短期間に大量に請求してきます。

■なかなか借りられない「要管理先」

金融検査マニュアルによると「要管理先」とは、「要注意先のうち、債務の履行を3か月以上延滞、または貸出条件の緩和を受けた貸付先」のことで、文字通り3ヶ月以上返済が滞っている企業や返済額減額、貸出金利減免など貸出条件を変更している企業のことです。

要管理先には、金融機関は融資を行いません。しかし、ごく稀に金融機関の思惑が絡んだ、「金融機関の立場を守りながらの融資」ならおこなうことがあります。では、「金融機関の立場を守る」とはどのようなことでしょうか。

まず、顧客が要管理先と判断されると、金融機関が積むべき貸倒引当金が増加します。この貸倒引当金は自己資本から差し引かれるので、積みば積むほど金融機関の自己資本比率は悪くなり、融資できる総額は減ります。貸せる総額が減れば、貸し渋りせざるを得ない状況になるのはおわかりでしょう。これは金融機関にとっても痛いことなので、できれば顧客の格付けは下げたくない。何度も繰り返しますが、金融機関は基本的には「貸したい」のです。しかし、要管理先には貸せないで、要管理先から管理先以外の要注意先、あるいは正常先へと格付けを上げる（ここが「金融機関の立場を守る」部分です）説得力の高い材料があれば、なんとか実行に向けて努力します。経営状況を一発逆転できるような材料があれば、それを証明できる資料と熱意で金融機関の姿勢を変えることもできます。

■取立てを受ける「破綻懸念先」以下

リスクも行わず6ヶ月以上遅延すると、有無を言わず「破綻懸念先」として分類されます。「実質破綻先」「破綻先」含む「破綻懸念先」以下になると金融機関にとって完全に不良債権扱いとなり、「回収不能」というレッテルが貼られてしまうのです。こうなると金融機関は、融資した額の一部でもいいからどうにか回収しようとします。例えば、担保不動産を競売にかける、担保を解約するなどして返済に強制的に回したり、保証人に代位弁済（代わりに支払ってもらうこと）を求めたりします。

破綻懸念先に限って「要管理先」に格付けを上げるための救済手段が用意されています。破綻懸念先とは、「経営破綻の状況にはないが、経営難の状態にあり、再建計画の進捗状況が芳しくなく、今後、経営破綻に陥る可能性が大きい貸付先」のことです。

「再生計画の進捗状況が芳しくない」とありますが、たいていの破綻懸念先は再生計画など立てていないでしょう。貴社がもし破綻懸念先とされているなら、まず、この再生計画（経営改善計画ともいう）をきちんと立ててください。その内容を金融機関が認めれば、破綻懸念先が要管理先にアップする望みが出てきます。

今までは「3年以内に」正常化が見込まれる計画の立案が求められていましたが、現在は「5～10年で」という比較的長期の計画でも認められるよう金融庁から指導が出ています。

なお、「実質破綻先」、「破綻先」についてはほぼ復活の見込みがないとされ、格付けアップのための救済手段は用意されていません。

Ⅱ. 相続税のポイントについて

——身近な事前準備と相続財産の評価等——

2015年1月に施行された相続税の改正により、遺産にかかる基礎控除が5,000万円から3,000万円に減額されることになり多くの方に影響がでるようになりました。相続手続きに伴う書類や提出期限は複雑ですが、相続税は基礎控除(3,000万円+600万円×法定相続人の数)を超える相続財産にたいして税金が発生することから、まずは被相続人の財産がどれくらいあるのかを把握して、相続税が発生するかどうかの確認をすることから始まります。

また相続は事前の準備と財産の評価が重要であり論点になることから今回は<事前準備のポイント>と<相続財産の評価のポイント他>についてご説明させていただきます。

■相続の事前準備の3つのポイント

1. 遺産の分割

相続財産は通常相続人同士の遺産分割協議によって、誰がどの財産をどれだけ相続するかを決めますが、遺産分割協議の行方によっては、トラブルやスムーズにいかないケースも多いことから、前もって遺産分割の方向性をきめておき円滑な分割を行うことが大切であると言えるでしょう。

例えば遺言による遺産の分割(公正証書遺言と自筆証書遺言)や契約時に受取人を指定できる生命保険による遺産の分割、そして代償分割の利用(自宅や賃貸不動産、自社株を特定の相続人に継がせたいが、他の相続人に分配できる財産が少ない場合などに活用)などが円滑な遺産分割のポイントと言えるでしょう。

2. 流動資金の事前準備

相続が発生すると、葬儀費用など何かとお金がかかることが多く、さらに相続税は、相続を開始した日の翌日から10ヵ月以内に現金で一括納付することが原則です。また相続手続きが完了するまで、被相続人の銀行預金などは自由に引出すことができなくなります。ですからいざという時の為にすぐに使える資金を準備しておくことが大切です。

例えば生命保険(死亡保険金の請求手続きには遺産分割協議書や被相続人の出生から死亡までの戸籍謄本等は必要なし)や生前贈与(名義預金は相続財産とみなされます)などでの準備がポイントと言えるでしょう。

3. 相続財産の圧縮

相続税は、保有している財産の額により税額が算出されることから事前に財産を圧縮することも有効と言えるでしょう。

例えば、早い時期から生前贈与を行い財産を減らし、相続税の負担を軽減させることや、生命保険の加入による非課税枠の活用(600万円×法定相続人の数)、そして一般的に不動産の相続税評価額は現金よりも低いため不動産の有効活用などでの準備もポイントと言えるでしょう。

次に、相続財産の評価のポイント他について3点ご説明させていただきます。

■小規模宅地等の特例

被相続人が事業用や居住用に使用していた宅地等で一定の要件を満たすものは、80%または50%の評価減を適用することができ、相続税の負担を軽減できる制度です。

ただし、相続開始前3年以内に贈与により取得した宅地等や、相続時精算課税による贈与により取得した宅地等については、この特例の適用を受けることはできません。

■配偶者の税額軽減の特例

配偶者が相続した財産については、 \langle 相続税の総額 \times ①配偶者の法定相続分相当額（1億6,000万円に満たない時は1億6,000万円）②配偶者の実際の課税価格相当額のいずれか少ない額 \div 各人の課税価格の合計額 \rangle が相続税額から控除されます。

配偶者が相続した財産（課税価格）のうち、法定相続分まで、あるいは法定相続分を超えていても1億6,000万円までは相続税はかかりません。

つまり配偶者には、法定相続分を超え、かつ、1億6,000万円を超える部分の相続財産（課税価格）に対してのみ相続税はかかるということになります。

■財産の分配の方法（一次相続と二次相続）

財産の分配を考える時は、いつ起こるかわからない点が難しいですが二次相続まで考慮しておくことがポイントです。

つまり、二次相続では、一般に配偶者の税額控除の特例が使えないだけでなく、法定相続人の人数が減るため基礎控除も少なくなります。その為、一次相続、二次相続の全体を通じて対策を考えることが重要と言えるでしょう。



日本政策金融公庫情報コーナー

■日本政策金融公庫で面談する際の注意点 Part1

日本政策金融公庫では、まず融資の面談担当者が皆さんを面談します。面談終了後に、担当者が、公庫の上層部にチェックしてもらうための資料をまとめ、上層部が融資しても良いと判断すれば融資が確定します。つまり、面談の担当者は、上層部のOKをもらうために頑張ってくれる方です。まずは、面談してくれる担当者に感謝しながら面談を行うことが重要です。面談の担当者は、厳しい質問をする方と、厳しい質問をあまりしない方がいますが、どちらのタイプであっても、基本的には皆さんの融資を通すために頑張ってくれる方ですので、感謝しながら面談することが最も大切です。

Ⅲ.健康経営の効果について

——生産性の向上・戦略の実行力の向上——

先月号では、健康経営の概要について、社会的な背景や政策の観点からご紹介させていただきました。今月号では、健康経営を導入にした場合の効果についてご紹介させていただきます。

■生産性の向上・戦略の実行力の向上

健康経営の効果は、従業員が心身の健康を維持し、能力を発揮できることです。従業員のやる気が上がり、会社への貢献意欲が増すことで、売上が伸びたり、業務効率が上がったたりして、生産性が向上する可能性があります。ただし、その前提として本業の戦略やビジネスモデルが重要です。健康経営で直接的に業績が向上するというよりも、企業戦略の実行力を高める役割を果たします。

また、健康経営の取組みは、長期的には従業員の定着率の向上につながります。定着率の向上は、人手不足を防止する効果とともに、経験が蓄積されることで生産性の向上に寄与します。

■社会的評価と企業イメージの向上

1. 知名度の向上

多くの顕彰制度や健康宣言事業では、選定された企業名が主催者のHPに掲載されます。発表会や表彰式が用意されたり、講演の機会も増えたりします。広報担当者がいない中小企業にとって知名度を向上させる機会となります。

知名度の向上は、採用にも有利に働きます。売り手市場の中、応募者も学生を指導する学校もブラック企業を避ける傾向があります。企業が健康経営を訴求することで、従業員を大切にする会社として印象づけられます。知名度が上がると、大学から説明会に招待される機会もあります。

2. 金融機関から得られるインセンティブ

健康経営に取り組む企業を優遇する金融機関が増えています。例えば、東京信用保証協会は、健康宣言事業に取り組む企業に保証料率を安くする商品を用意しています。みずほ銀行や西武信用金庫は、健康宣言事業に取り組む企業に事業融資の金利優遇を用意しています。従業員の個人ローンに対する金利優遇を用意している金融機関もあり、福利厚生の上にもつながっています。

■健康経営は当たり前の取組みになる

少子高齢化の流れが変わることはなく、企業が事業を継続していくためには、高齢者を活用しつつ生産性を向上させる必要があります。健康経営はさらに広まっていき、実施するのが当たり前になっていくと考えられています。国、自治体、金融機関、保険、労働市場でのインセンティブも増えていくと予想されます。



経済産業省情報コーナー

■2019年度予算概算要求について

経済産業省は2019年度予算概算要求の中小企業対策費として、18年度当初予算比約22%増の1352億円を計上する方針を固めました。これまで補正予算に計上していた「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金（ものづくり補助金）」を当初予算でも計上する方針です。



今月のブックマーク

「ビッグデータ」という言葉を聞いたことがあるでしょうか？人間の力では単独で処理できないほどの膨大な量のデータを分析し、産業等に活用する取り組みを行っている企業が増えています。特に、コンピュータの処理能力の進展やデータベースの性能向上により、これらのデータが活用できる機会も増えてきました。総務省ホームページではビッグデータの活用事例なども掲載されています。

「総務省 情報通信白書 ビッグデータとは何か？」

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h24/h>

経営者向け“学びの場” のご紹介

「なにわマーケティング大学 2018」を開催！

(大阪府商工労働部主催)

平成 23 年度より開講し、8 年目となる講座が本年度も 7 月から開講されています。「作る前に考える」「売る前に考える」「売ってみてから更に考える」をコンセプトとした好評講座です。経営変革に活用してみたいはいかがでしょうか。

- 【講座名】
- ・売れるマーケティング基礎講座
 - ・売れるブランディング講座
 - ・売れるプライス戦略講座
 - ・売れる Web マーケティング講座
 - ・売れる販促広報実践講座
 - (5つの講座から自由に選択可)

- 【対象】 経営者・経営幹部 各講座/定員 30 名 (有料)
※お問合わせ 大阪府中小企業支援室 06-6210-9494

以上、詳しくは**TFG**共栄会事務局 岸本 TEL 06-6538-0872 FAX 06-6538-0896 迄

TFGでは経営管理システムの一環として国際基準のISOにも従来より取り組んでおり、また経営計画策定や事業承継、海外取引・進出に関する支援等についてのコンサルティング業務も、ご遠慮なくご連絡ご相談下さいませ！

起業・革新・ベンチャー支援 ... **T&FG**group

TFG 検索

TFG 税理士法人
株式会社 東亜経営総研

〒550-0011 大阪市西区阿波座1丁目4番4号
野村不動産四ツ橋ビル8F
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896
[URL] www.tfg.gr.jp [E-mail] info@tfg.gr.jp

TFG ニュース編集担当 岸本 圭祐