

アプローチレター



平成25年10月号 Vol.4

10月に入り、やっと暑さも落ち着き朝晩は肌寒くなってきました。皆様風邪など引かれてませんか？

この度、より一層皆様のお役に立つ情報をお伝えできるよう、これまでの“アプレター”をリニューアルいたしました。当方らしく事務所内の軽～い？！雰囲気を感じ込みつつお届けしていく予定でありますので、今後ともよろしくお願いたします。



アプローチレター製作委員会



【インデックス】

1. コラム～当方代表が交代で書きます・語ります！～
2. 特集「新・融資制度と債権・動産譲渡登記①」
3. アプローチ相談室
4. THE法務局調査
5. アプローチ女子会
6. アプローチからのお知らせ

【担当】
加藤 道夫
田 中
水 谷
浦 嶋
望 月
萬 代

1. コラム「婚外子相続差別は違憲」 最高裁大法廷

結婚していない男女間に生まれた婚外子の相続分を、法律婚の子(嫡出子)の半分とする民法の規定(民法900条4号 子、直系尊属又は兄弟姉妹が数人あるときは、各自の相続分は、相等しいものとする。ただし、嫡出でない子の相続分は、嫡出である子の相続分の二分の一とし、)の合憲性が争われた2件の遺産分割審判の特別抗告審で、最高裁大法廷(裁判長・竹崎博允長官)は4日、規定は違憲と判断し、二審の判断を破棄して審理を各高裁に差し戻す決定をした。

それぞれの主張は次の通り。

婚外子側は「家族や結婚に関する価値観が変化し、国連からも相続の平等化を再三求められてきた。規定の存在意義は既に失われており、無効と判断すべきだ」と主張。

嫡出子側は「規定は法律婚を尊重しつつ、一定の相続分を認めることで婚外子にも配慮したもので、合理性がある」と反論した。

我々実務家として、ちょっと気になるのは、この規定を前提にすでに行われた合意、裁判に対する影響であるが、「既に関係者間において裁判、合意等により確定的なものとなったといえる法律関係までもを現時点で覆すことは相当ではない」とのこと。

ある意味一安心。

いずれにしろ、民法、戸籍法の改正が急がれると思われる。



加藤 道夫



2. 特集 新・融資制度と債権・動産譲渡登記①

～在庫や売掛金を活用した
新たな資金調達の方法～

担当：田中 真由美
(タナカ マユミ)

皆さんやその周りの方で、「事業資金を借り入れたいけれど、自分の会社には担保にできるものがない…」と、お悩みの方がいらっしゃいませんか？

実は、ABLという、「在庫や売掛金を活用する新たな資金調達の方法」があるのです。

今回は下記のとおり二回に渡り、その概要をご紹介します。ぜひ、お付き合い下さいませ。

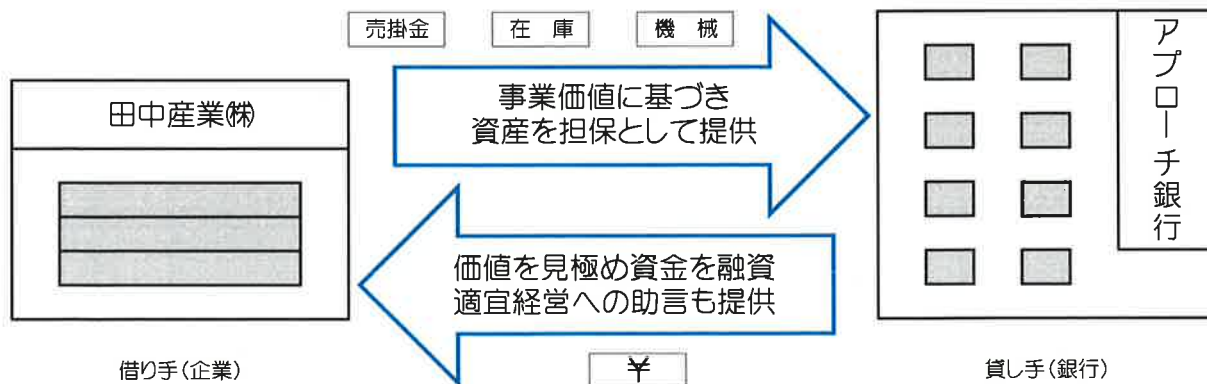
- 今回
- 1. ABLとは何ですか？ ～ 内容と特徴 ～
 - 2. どのような企業がABLに向いてますか？～ABL適正チェックテスト～
 - 3. ポイント
- 次回
- 4. 融資実行までに、どのようなことをするのですか？
 - 5. 融資実行後、どのようなことをするのですか？
 - 6. 業績が思わしくない場合には、どうなりますか？
 - 7. 担保契約と資産の登記



1. ABL (アセット・ベース・レンディングの略称)とは何ですか？

⇒ 企業の事業価値を構成する在庫(原材料、商品)や機会設備、売掛金等の資産を担保とする融資です。

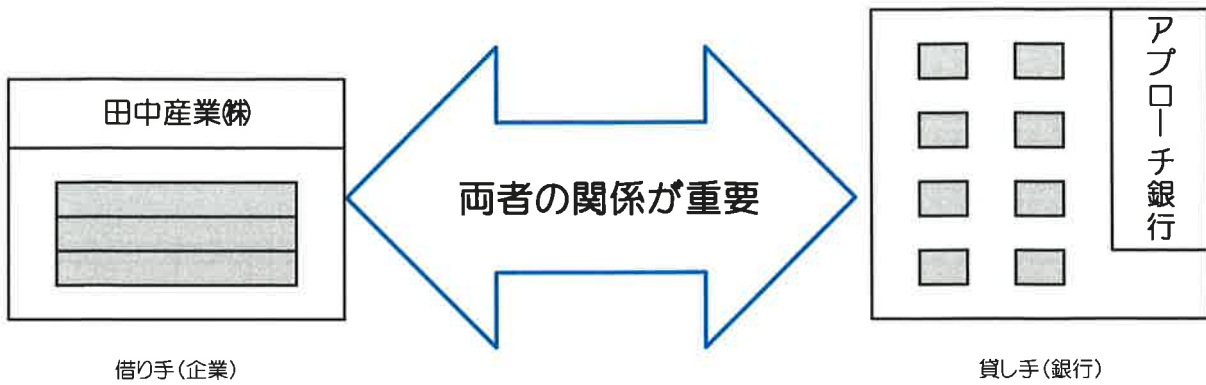
① 内容



ABLは事業の継続・発展を支援する融資です。
事業に必要な資産を担保として提供しますが、通常の企業活動の範囲では、原材料や機械等を生産活動に利用でき、また、商品も取引先に販売することができます。

**※ 担保になると所有権は貸し手に移りますが、
実際のモノは借り手に残ります。**

② 特徴



- **資金調達手段の拡大**
不動産資産がない企業でも融資を受けられる可能性が高まる。
- **融資実行までの各種手続き**
貸し手の審査や企業側の登記手続きに一定の時間が必要である。
- **経営管理の効率化**
経営管理の効率化、在庫管理コストの低下につながる。
- **貸し手への報告義務**
貸し手に対して担保にした在庫や売掛金等の増減を定期的に報告する義務がある。
- **貸し手との関係強化**
担保にした資産の状況等を貸し手と共有すること(貸し手への報告義務)で、事業に対する深い理解を得られ、安定的に資金を確保できる。
また、業績に合った経営のアドバイスを受けられる。

2. どのような企業がABLに向いていますか？

⇒ 健全な経営を行い、担保に適する資産を持つ企業であれば、基本的にABLの対象になり得ます。

以下のような特徴がある企業は、よりABLを利用するメリットがあります。

- **在庫や売掛金等の流動資産を多く保有しており、資金調達ニーズが大きい企業**
… 成長資金を必要としており、担保として評価され得る資金の規模が大きいため
- **売上高が急速に成長した企業(例:創業から期間の短い企業)**
… 売上高の増加にともなって、在庫や売掛金が増加した場合の運転資金(増加運転資金)ニーズに適する融資スキームであるため
- **機械設備等の固定資産の規模が大きい企業**
… ABLでは機械設備等の動産も担保として評価されるため

ABL適正チェックテスト

区分	番号	チェック項目 確認してみよう！あなたの会社はABLに向いている？！	○又は×
企業の特徴	1	自社の商品・取り扱い製品の品質に自信を持っている	
	2	市場性のある在庫や、信用力がある取引先の売掛金等の流動資産を保有している	
	3	不動産がない、または少ないが、機械等の固定資産を保有している	
資金ニーズ	4	原材料を一定の時期にまとめて仕入れる必要がある	
	5	季節によって在庫の販売量に大きな差がある	
	6	原材料の仕入れから、製品化し販売・回収するまでの資金の立て替えが必要になる	
	7	規模拡大や業務部門の転換等により、運転資金の必要性が高まっている	
経営管理	8	財務諸表を電子データで作成している又は作成できる	
	9	在庫や売掛金等の残高について、パソコン等で正確なデータを管理している	
	10	貸し手に事業内容を深く理解してもらい、信頼関係を強化したい	

3. ポイント

ABLによる融資では、すぐに資金を借りられるの？

融資額を決めるにあたり、担保提供する在庫等の評価を行うため、通常の融資よりも時間がかかります。

在庫や売掛金を譲渡担保にしたことを登記すると、取引先から「あそこは危ない！」とか噂されてしまいそうで…

ABLの利用により貸し手から積極的な支援が得られている点を説明することが有効です。また、譲渡登記は、商業登記とは別の登記ファイルに記載されるため、取引先が譲渡登記のファイルを調べない限り、譲渡担保の事実を知ることはありません。

報告業務とは一体どのようなことをするのですか？ 経理担当は特別な業務をしなければならないのでしょうか？

報告業務では、担保にした資産の残高と業績に関する情報を貸し手に伝えます。経理担当者が在庫や売掛金等の残高をパソコンでデータ管理していれば、そのデータを集計し報告することになります。

3. アプローチ相談室 ~皆様からのちょっとした疑問・質問にお答えします~

担当：水谷 彰宏
(ミスタニ アキヒロ)

子どもの通う学習塾。「1年コース、授業料年額36万円」で入塾したけれど、あまり効果がないので、解約しようとしたら、前払いした授業料は返してもらえないって。ほんの3ヶ月しか通ってないのに、どうしよう…。



”サービスの内容が「身体の美化」「知識・技芸の向上」等を目的とし、かつその目的の実現が確実でないもの”のうち、政令で定められた一定のサービスについては、特定商取引に関する法律(特商法)上、特定継続的役務とされます。

具体的には、エステや語学教育、学習塾などがこれにあたります。

そして、これらの継続的役務のうち、政令で定める指定期間を超える契約期間で、かつ政令で定める指定金額以上の支払いを必要とする契約は、「特定継続的役務提供契約」とされ、中途解約権の確保が強制されたり、中途解約に伴う違約金・損害賠償額に上限が設けられる等、特商法上、種々の制限を受けることとなります。

学習塾の場合、「2か月超の契約期間、かつ5万円超の支払い」が基準となりますので、相談の事例については、上記の「特定継続的役務提供契約」に該当すると思われます。

この場合、「前払いした授業料の全額返金は認めない」という特約は、特定継続的役務提供を受ける者に不利なものとして、無効となります。

そして、学習塾(役務提供開始後)の場合、中途解約時の違約金の上限は、④「2万円または1ヶ月分の役務の対価に相当する額のいずれか低い額」と⑤「既に提供された役務の対価に相当する額」の合計とされていますので、仮に入塾から3ヶ月が経った時点で解約した場合、25万円は返還請求できると考えられます。

※1か月分の授業料(役務の対価) = 3万円として、
返還請求額25万円 = 支払済みの年間授業料36万円 - (④2万円 + ⑤9万円(3万円×3ヶ月))

なお、月謝制のように、毎月1か月分の授業料の支払い義務はあるが、いつでも解約自由、という学習塾については、長期間にわたり拘束される契約関係にないと言えるので、特商法の規制対象には入らないとされています。

4. THE法務局調査 ~当方法務局調査員が、珍しい謄本や地名、各法務局のこぼれ話をご紹介します~

マイラー図面とは？

担当：浦嶋 亮
(ウラシマ リョウ)

法務局で「公図」という図面が取得できます。

自分が住んでいるところはどんな位置にあるのか、確認したい時に使います。

不動産業者の依頼で、法務局でよく取得しますが、

まれに法務局のコンピューターに入っていない時があります。

そんな時、「マイラー図面」という図面を見て確認します。

コンピューター化される前は、その図面に直接、分筆や合筆の経緯を記録していくという、アナログな手法を用いて図面を作成していました。

その為、そのマイラー図面を見れば分筆や合筆された痕跡を確認することも可能です。

気になる方は、一度法務局で確認してみてくださいはどうか？



5. アプローチ女子会 ~当方事務・会計職員のアプローチ3人娘が、とにかく好きに書きます~

担当：望月 恵、水野 あゆみ、西田 咲
(モチツキ メグミ、ミスノ アユミ、ニシダ サキ)

先日アプローチ女子会が会社の近くのお店「Sumi Café & BAR La Fete」というイタリアンで開催されました☆

みなさん、こんにちは！
台風が秋を吹き飛ばし冬を連れてきてしまった感じにぐっと寒くなってきましたが…体調崩していませんか？手洗いうがい風邪ひかないようにして下さいね。

アプローチ女子も7名になりワイワイ楽しい会になりました。
印象に残ったエピソードが…
後輩の子がまだまだ仕事に自信がもてないんです…って
そしたら、先輩のTさんが『自信はお客様がつけてくれるから…』ってなるほどなあって思って聞いてました。



素敵なマスターとともに…♪

「Sumi Café & BAR La Fete」お店情報

エビのアヒージョ、パスタ、カルパッチョ等々みんな美味しかったです。
おなか一杯なのにやっぱり最後のデザートは外せないですね。
本日の自家製焼き菓子(タルトでした)、ブリュレ美味しかったです。
店内ソファ席でゆったりできたのも◎でした。
みなさんもぜひ行って見て下さいね♪

6. アプローチからのお知らせ

担当：萬代 真子
(マンダイ マコ)

●8月30日(金) 第18回アプローチセミナーを開催いたしました。

今回は、パソコンサポートセンタータッチの田島先生、成瀬先生、鈴木先生をお招きし、よく耳にするけど詳しい意味合いはよく分らない…といったITとその最新用語につき、分りやすくご講義頂きました。

「今の最新用語が3年経てば死語と化す」ほどの速さで変化・発展する情報化社会において、まさに今、必要不可欠な用語がどういったものなのか、よく理解できました。



●9月11日(水)代表安立と司法書士田中真由美が某不動産会社で研修講師を務めました。

最初は少人数の研修講師の予定でしたが、急遽20名近くの方々の前で講師をすることに。どうなるものかととても緊張しましたが、無事に終えることができました。
少しでも皆さんのお役に立てたら幸いです。

●アプローチに新メンバーが加わりました！

アプローチも少しずつメンバーが増え成長し続けています。
長谷川さん(いつも笑顔で会社が明るくなる)
長尾さん(寡黙に仕事を着々とこなす)
西田さん(マイペースでおっとりさん、天然?!)



よろしくお願ひします！

はじめまして、長尾齊と申します。
今年の6月からアプローチでお世話になっています。
まだまだ分からないことだらけで、足を引っ張ることも多いですが、いま自分にできることを精一杯やって、少しでも、ご依頼頂く方の力になりたいと思います。
今後ともよろしくお願ひ致します。

司法書士：長尾 齊



はじめまして！！長谷川です。
出身はラーメンで有名な福島県喜多方市です。
まだ、名古屋に来たばかりで分からないことも多いですが、「人生、楽しくおいしく」をモットーにお仕事頑張っていきたいと思ひます。

今後とも、よろしくお願ひ致します。

長谷川 安那



8月から入社いたしました、西田咲です。
早く一人前になるべく、一日一日を大切に頑張ります！

久しぶりに名古屋に住み始めたのですが、「大名古屋ビルヂング」がなくなって衝撃を受けたり笑…いろいろな発見があり新鮮です。
熊本出身ということもあり、とんこつラーメンが大好きです★おすすめのお店があったらぜひ教えてください！
これからやってみたいことは、どまつり出場です♪なまった体をならすことから始めなければいけません笑

こんな私ですが、少しでも皆様のお役に立てるように努力していきますので、よろしくお願ひいたします！

西田 咲



〒460-0003 名古屋市中区錦二丁目2番13号 名古屋センタービル8階

司法書士法人アプローチ

Tel (052) 228-0713 Fax (052) 228-0714

<http://www.approach.gr.jp> ✉ soudan@approach.gr.jp

アプローチは土日もやっています！お気軽にお問合せ下さい。



いつか役立つ。きっと役立つ。

「司法書士法人アプローチメンバーズクラブ(AMC)」 入会のご案内

このご案内は、アプローチにご縁を頂いた方のみにお届けしております。

この度、司法書士法人アプローチは、「もっと身近な事務所」となるために、

「アプローチメンバーズクラブ(AMC)」を発足いたしました。

入会ご希望の方は、裏面の申込書に必要事項をご記入の上、

ファックス送信又はメールに添付してお送り下さい。(お電話でのお申し込みも可能です。)

本書到達後**1ヵ月以内**にお申し込み頂いた方には、**入会金(10,500円)を無料**とさせていただきます。

年会費等は一切ありません。

あなたの人生に「安心」を提供する「アプローチメンバーズクラブ」。この機会に、ぜひ、ご入会下さい。

入会10大特典



■ 無料特典

1	特製ブック等プレゼント (非売品)	入会者に対し、アプローチ特製ブック等をプレゼントします。 「相続ブック」「エンディングブック」「卓上カレンダー」など、 今後発行する全ての特製ブック等をプレゼントします。
2	相談権	年2回まで相談無料。 3回目から有料(1時間5,250円)となります。
3	お役立ち情報提供	・セミナー開催のお知らせ ・アプローチレターの提供(発行時) ・その他お役立ち情報
4	セミナー参加権	当事務所主催の有料セミナーに無料でご参加頂けます。 無料セミナーも当然お知らせいたします。 外部セミナーにもご招待します。
5	各種専門家紹介	司法書士の業務範囲外のご相談につきましては、適切な専門家 (弁護士・税理士・不動産仲介等)をご紹介いたします。
6	紹介割引	メンバーのご紹介の方は次の通りとさせていただきます。 ・初回相談無料 ・個別業務10%OFF

■ 割引特典

7	個別業務割引	今後、当事務所に業務をご依頼される際は、当事務所規定の報酬の 20%OFF
8	財産管理表の作成	通常料金52,500円～を50%OFF
9	顧問契約割引	当事務所又は当事務所提携弁護士事務所との顧問契約料を 20%OFF
10	相続税 シュミレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シュミレーション料を 20%OFF

FAXの方

(052)228-0714

メールの方

amc@approach.gr.jp

アプローチメンバーズクラブ(AMC) 無料入会申込書

◎下記事項をご記入の上、ファックス送信又はメールに添付してお送りください。

(ファックス又はメールアドレスをお持ちでない方はお電話でお申し込み下さい。TEL 052-228-0713)

※申込日

年

月

日

※は必須事項です

フリガナ			※ 生年月日	
※ 氏 名			男・女	S・H 年 月 日
フリガナ	〒 -			
※ 住 所				
※ TEL	- -			
※ メール	@			
ご職業	<input type="checkbox"/> 会社員 <input type="checkbox"/> 会社役員 <input type="checkbox"/> その他 ()	<input type="checkbox"/> 公務員 <input type="checkbox"/> 士業	<input type="checkbox"/> 自営業 <input type="checkbox"/> 無職	ご家族 <input type="checkbox"/> 未婚 <input type="checkbox"/> 既婚 (ご家族 名)
アプローチに 対する ご要望等				

入手した個人情報は、厳重に保管・管理し、第三者に開示いたしません。また、その情報は、AMC運営の趣旨のために使用するものとし、それ以外には使用しません。なお、年会費等は一切かかりません。上記住所又はメールアドレスに、当事務所から各種ご案内が届きますが、希望されない方はいつでもストップできます。

司法書士法人アプローチ AMC運営事務局

■ アプローチ記入欄

会員No	BOX	業 務	担 当	Date
				. .

まかせてあしん!

司法書士法人 アプローチ

〒460-0003 名古屋市中区錦二丁目2番13号 名古屋センタービル 8階
TEL052-228-0713 FAX 052-228-0714 www.approach.gr.jp

