

# アプローチレター



平成26年1月号

あけましておめでとうございます。  
本年もよろしくお願いいたします。

寒い日が続いておりますが、皆様いかがお過ごしでしょうか？  
お正月は暴飲暴食しませんでしたか？！  
アプローチの一部の人間は、人生の体重MAXを更新してます…  
新年にあたり、さらなる皆様のご健康とご多幸をお祈りいたします。



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②」
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
7. アプローチメンバーズクラブ(AMC)のご案内

【担 当】  
安立 裕司  
田 中 雌野  
曾 佐 水 野  
佐 水 野  
代



## 1. コラム 「相続税対策」

皆様、遅ればせながら、明けましておめでとうございます。  
本年もどうぞよろしくお願いいたします。

さて、今、世間でホットな話題と言えば、やはり「増税」ではないでしょうか。  
4月からは消費税が8%になりますし、平成27年の1月以降は相続税の増税です。  
所得税の最高税率も上がりますし、もうやんなっちゃうですね。  
ちなみに、僕は所得税の最高税率ではありません(笑)

あと、あまり気づかれていないような気がする「社会保険料」の段階的値上がり。  
「料」と言えば聞こえは良いかもしれませんが、これも本当は「税」なのではと思っています。

大人になってから、というか、自分が仕事をするようになってから、  
もっと言うと、法人になって、社員の社会保険料の半分を法人が負担するようになって、  
だんだん、その額や使い道が気になりました。ちゃんとやってるのかと。

一方、法人税はというと、減税の方向性です。  
完全に、国がターゲットを個人に定めた感がありますね。  
資産家の方は、ちゃんとその辺りを勉強され、ご自分の資産を上手に後世に  
引き継いでいって欲しいものです。ほかっておくと3代もたずになくなりますよ。

今年の僕自身の重点テーマが実は「相続税対策」。  
司法書士も、いつまでも言われたことだけやってちゃいけません。  
必要に応じて税理士さん、資産組み換えの専門家と連携し、  
もっと皆様の役に立つ事務所になっていくつもりです。



安立 裕司

## 2. 特集 新・融資制度と債権・動産譲渡登記②

～在庫や売掛金を活用した  
新たな資金調達の方法～

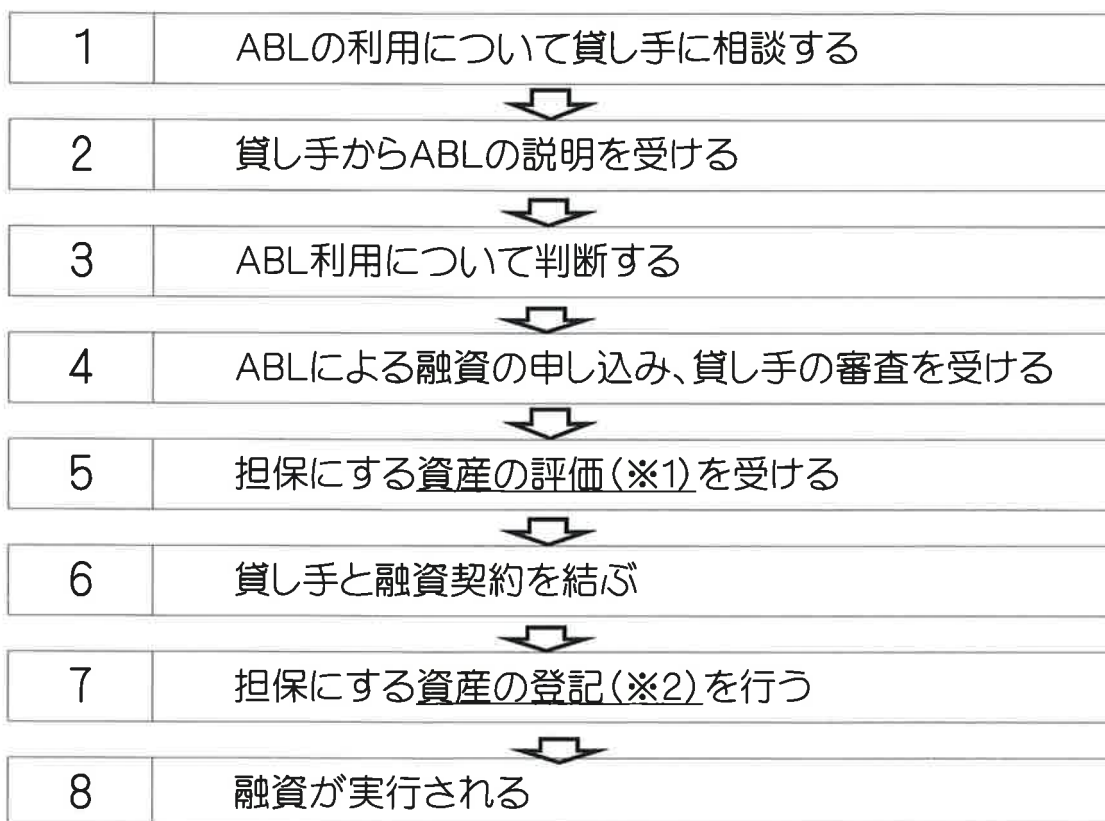
担当：田中 真由美

それでは、前回に引き続き今回はABLの具体的な手続きについてお話いたします。  
(なお、前回の内容については、アプローチのHPにてご確認いただけます。)

- |     |   |                                      |
|-----|---|--------------------------------------|
| 前 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                              |
| 今 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                        |

### 4. 融資実行までに、どのようなことをするのですか？

⇒ 貸し手に相談し、ABLの説明を受けましょう。  
申込みの後には審査や資産の評価を受けて融資契約を結び、登記を行います。



※1 「資産の評価」とは、ABLの利用にあたり、在庫や売掛金等の資産について、担保としてどの程度の価値があるかを調査することです。

在庫の場合…どの程度の市場規模がある物か？市場性は見込めるか？  
主な販売先はどこか？保存状態や管理体制はどうなっているか？

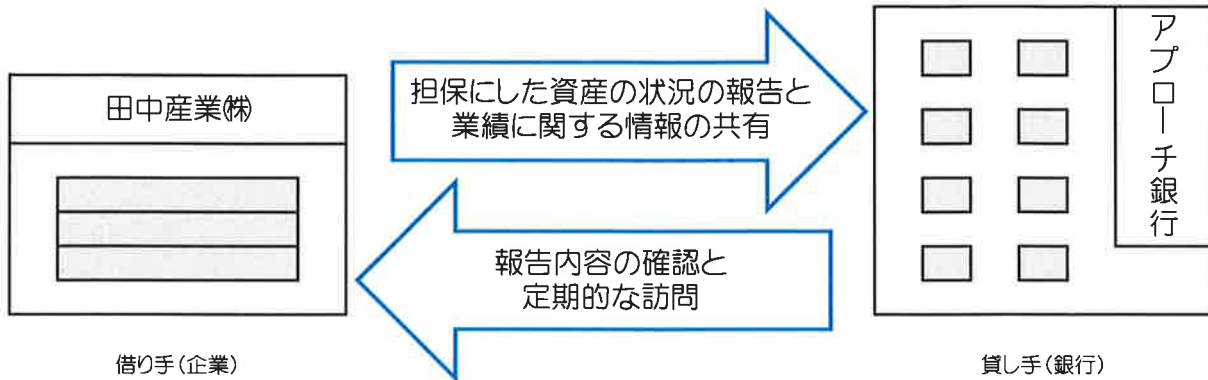
売掛金の場合…何社の企業が売掛先になっているか？売掛先の信用力は？  
どのような売掛金を管理しているのか？

※2については、「7.担保契約と資産の登記」を参照下さい。

## 5. 融資実行後、どのようなことをするのですか？

⇒ 担保にした資産の状況や業績に関わる情報を定期的に報告します。情報の共有によって、信頼関係の強化が期待されます。

～ ABLはリレーションシップを実践する融資です ～



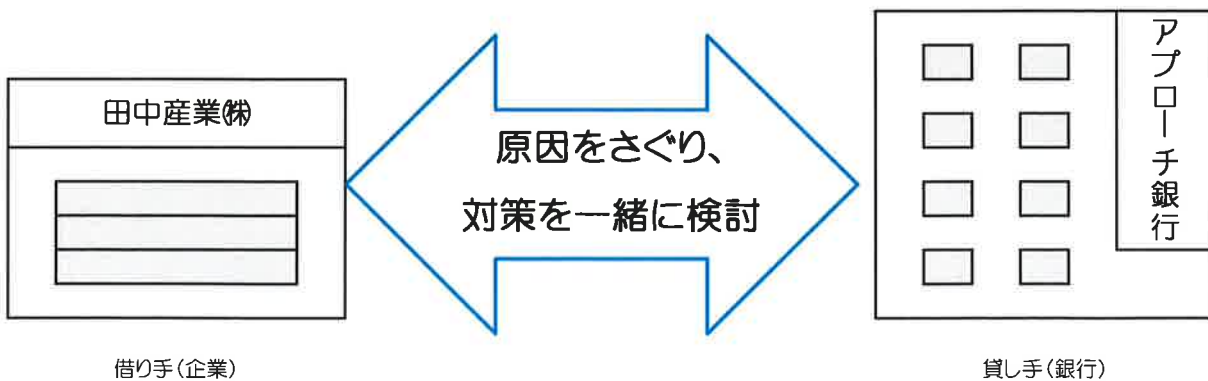
- 担保にした資産の残高等の情報と業績に関する情報を定期的に貸し手に伝えます。
- 経営について日常的に相談し、適宜アドバイスをもらいます。

- 担保の価値の増減や担保としての適格性を把握し、コベナンツ(※)の履行状況を確認します。
- 定期的に借り手を訪問して、在庫の管理状況等を確認します。

※ 「コベナンツ」とは、融資の契約にあたって借り手が貸し手に守ると約束し、誓うことで、「正確な情報を定期的に提供すること」や「財務指標を一定以上に保つこと」等が含まれます。

## 6. 業績が思わしくない場合には、どうなりますか？

⇒ 業績が思わしくない場合には、早めに貸し手に相談しましょう。



- 業績が悪化しかねない懸念事項があるときは、積極的に貸し手と情報を共有し、早めに対策を相談する。

- ABLの利用によって、借り手の業績の変化にいち早く気づくことができる。変化を読み取り、素早く適切な助言を行う。

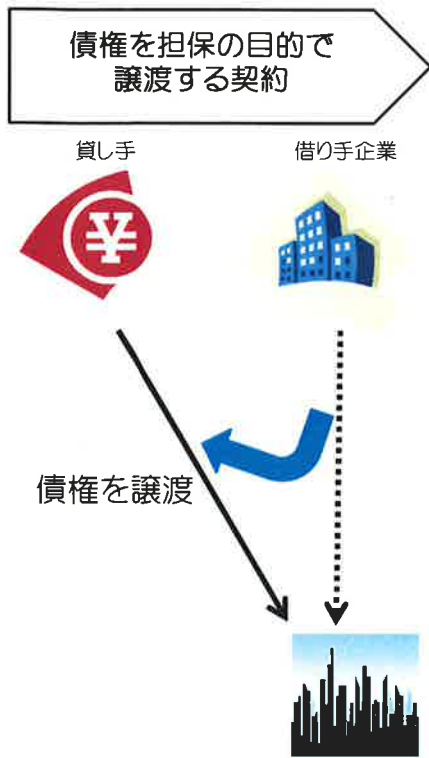
万が一、業績が低迷した場合でも、通常はただちに担保を処分するのではなく、まず過剰在庫の処分等、経営指導や融資条件の変更が行われます。

## 7. 担保契約と資産の登記

資産の登記(債権・動産譲渡登記)は、担保にした債権(売掛金等)や動産(在庫等)の所有権(債権者又は持ち主)が、融資を行った貸し手に移ったことを、第三者に対して主張するための制度です。

### 債権譲渡登記

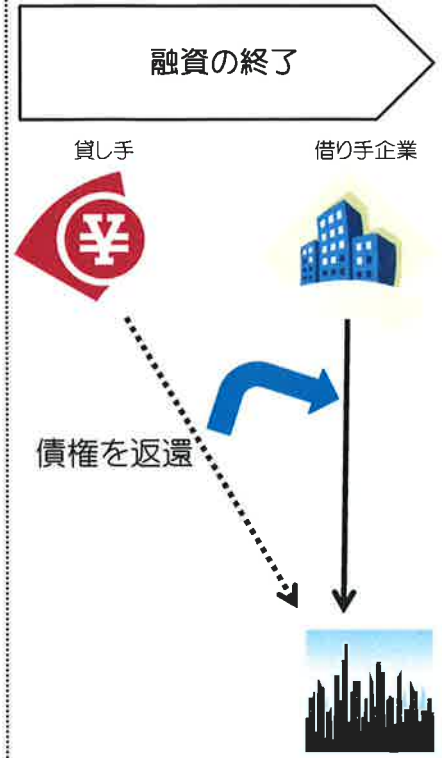
#### ①契約の成立(債権の譲渡担保)



#### ②債権の登記



#### ③譲渡担保の返還



### 動産譲渡登記

	動産を担保の目的で譲渡する契約	動産譲渡登記
機械設備 等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・所有権が貸し手に移転する</li> <li>・資産は企業が使用し続けることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対象となる資産を一つずつ具体的に指定して登記する</li> <li>・貸し手が譲渡担保権者であることを示して、第三者に対抗できるようにする</li> </ul>
倉庫の在庫や原材料 等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・所有権が貸し手に移転する</li> <li>・企業は、在庫の販売をしたり、原材料を製造に使用したりできる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対象となる在庫や原材料について、保管場所等を指定して登記する</li> <li>・貸し手が譲渡担保権者であることを示して、第三者に対抗できるようにする</li> </ul>

### 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~

Q. 自宅を売却するのですが、海外に住んでいる為、  
印鑑証明書を取得することができません。  
何か方法はありますか？



担当：曾雌 忠司

A. 通常、不動産を売却し、買主様への所有権移転登記をする際、売主様には権利書  
印鑑証明書・御実印等をご用意頂く必要があります。  
しかし、海外にお住まいになられている方(海外居住者)は日本に住民登録がなく  
印鑑証明書・住民票等を取得することができません。  
そこで、代わりとなる書類を取得して頂き、登記手続きを行う事となります。

印鑑証明書に代わる書類となるのが「署名(拇印)証明書」と言われる書類で、在外公館(日本大使館若しくは総領事館)で取得して頂きます。 実際の手続としては、在外公館に署名する書類(登記の委任状等)を持って行き、大使若しくは領事の面前で書類に署名し在外公館発行の証明書を合綴してもらいます。

※ その際、署名の横に拇印を押印して頂きます。

※ 日本に一時帰国している場合は、日本の「公証役場」でも「署名証明書」を取得することが出来ます。

また、上記書類の他に在外公館で取得して頂く書類があります。それは「在留証明書」という書類で日本ですべての「住民票」の代わりとなるもので、海外居住者が当該国のどこに住所(生活の本拠)を有しているか、あるいは当該国での転居歴(過去、どこに住んでいたか)を証明するものです。

登記簿上の住所が日本国内の住所のままである場合、所有権移転登記の前提として現在の住所(海外居住地)への変更登記を行う必要があるのですが、その登記手続きをする際に登記簿上の住所から現在の住所までの沿革を証する書面の一部として使用いたします。

これらの書類の他に、権利書、本人確認資料等をご準備して頂くこととなりますが、案件によって署名押印して頂く書類や確認事項は異なりますので、詳細は登記手続きを行う司法書士の方と十分にお打ち合わせ下さい。

### 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~

担当：佐野 太一

法務局で取得できる書類の中に、登記簿謄本(登記事項証明書)があります。  
実は、登記のデータがオンライン化されたことによって、どの法務局でも全国市町村の謄本を取得できるようになりました。  
そのおかげで私達(調査員)もずいぶん楽になりました！が、しかし…

地番、家屋番号等は法務局に備えられている住宅地図などで調べることが出来るのですが、実は、その住宅地図は管轄の市町村のものしか置いてないんです。  
結局、管轄する法務局まで行くしかないときもあります。



世の中上手くはいかないものですね～

その為当方では、事務所にいる全員が誰でも同じ書類を取得できるように、取得した公函等のデータを事務所内で保管し、情報共有しております。

今後も少しでも皆様のお役に立てるよう、創意工夫し、正確で迅速な対応を心がけてまいります！！

## 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・水野・西田

まだまだ寒さが厳しいこの頃、みなさんいかがお過ごしでしょうか？  
アプローチ事務メンバーもこの寒さをしのぐため！？パートタイマーの萬代と萬代の娘(2)を含め、  
"クマもん"こと西田の家で5人で家鍋パーティーをしました！！  
買出しから始まり、みんなでワイワイ用意するのは、家パーティーの醍醐味！！  
最近主婦始めました(冷やし中華ではないです笑)水野はおつとめ品狙い！  
さすが家事のベテランっ！！手際の良さが光る望月！  
一生懸命先輩の要望に応え、お米を炊く西田！  
キノコ(特にしめじ)ばっかり食べる萬代の娘、A！！笑  
この日のメニューは、湯豆腐！！女子はカロリー気になりますからね！  
スーパーのお惣菜コーナーでピザを買ったのは、忘れて下さい<m( )m>  
やはり楽しい仲間とお鍋を囲んでワイワイしていると心も身体も  
あたたまりますね！！

また、お鍋は家庭での習慣がみえる食べ物とも言われています。  
あく取りをしたり、具を入れるタイミング、火加減等、  
食べている最中に気にするポイントが多く含まれているのです！  
直箸で食べられるか等も親密さが関係したり、  
簡単に思われがちですが、鍋は立派なお料理なんですね！

みなさんはこの冬、お鍋の予定はありますか？



## 6. アプローチからのお知らせ

### ●アプローチに新メンバーが加わりました！

11月に調査員として、佐野さんが加わりました。  
今年24歳・年男なんです！若いな～。

担当：萬代 真子

初めまして、11月に入社しました佐野です。  
調査部として、謄本取得・お届けなどを担当しています。

現在、司法書士の資格取得に向けて勉強中です。  
また、趣味は休日に喫茶店でまったりすることです。

先輩からはよく天然だと言われますが、  
迅速・丁寧な仕事を心がけて頑張ります。



佐野 太一

### ● H25. 11. 29(金) 第19回アプローチセミナーを開催いたしました。

今回は、ブナの森法律事務所・弁護士の上松先生をお招きし、最近深刻になっているネット上の誹謗・中傷につき、どう対処したらいいのか分かりやすくご講義頂きました。

日本では匿名掲示板が盛んなので、いつ自分が標的になるか分かりません…  
いざというときの行動が理解できました！



### ● H25. 12. 11(水) 代表加藤聡がセミナーの講師を務めました。

税理士法人コスモスが主催するセミナーの講師に。お題は、近年ブームといわれている「遺言」。  
死後の法的な効力が出るように残す言葉としての認識が強い遺言ですが、感謝の意やメッセージを残すという付言の印象がとても強く残りました。

### ● H26. 1. 19(日) 代表安立がセミナーの講師を務めました。

税理士法人フィールド・ネクサスが主催するセミナーで、「相続」について失敗事例を用いながら  
税理士側・不動産側そして司法書士側からと多角的にみていくセミナーでした。  
キャンセル待ちがでるほどの大盛況でした。またこういった多角的なセミナーを開催したいと思います。

## ● H26. 1. 31(金) 第20回アプローチセミナーを開催いたします!

今回は、記念すべき20回ということで、記念企画として、ドラコンプロの安楽拓也先生をお招きし、ゴルフスイング理論についてご講義して頂きます。その理論とは、私が毎日子供の送り迎えに使っているあのチャリコにあるとのこと…!?

まだ定員になっていないので、参加ご希望の際はご連絡ください!

## 7. アプローチメンバーズクラブ(AMC)のご案内

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。

皆様に少しでも安心をご提供できるように、当事務所を身近にご利用頂けるよう入会特典をつけさせて頂いております。この機会にご入会下さい。

**入会金10,500円 ※ 退会自由。年会費等は一切かかりません。**

### 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、 今後発行するすべ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. 相続税シミュレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シミュレーション料を 20%OFF

〒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](mailto:soudan@approach.gr.jp)

アプローチは土日もやってます!お気軽にお問合せ下さい。

