

「なごの相談所」のお話 vol 25 今月のテーマ 「ペットの飼育に関する悩み」

あなた (相談者) : 先生、こんにちは！

なごの (相談所スタッフ) : ハイ、こんにちは。

あなた : 先生、うちの奥さんの友達の悩みだけども、聞いてくれる？

なごの : どうぞ。

あなた : 実は、ペットの犬が可愛って言うてるんだけど、自分が死んだ後の世話をどうすればいいかって、悩んでるんだわ。何か、良い方法知ってる？

なごの : ペットと言えども大事な家族ってわけですね。その方、他に家族や親族の方は？

あなた : 実は、全くのひとりなんだって。

なごの : そうですか…。では、頼りになる人へ依頼する遺言書を作成してみたいはいかがでしょうか。

あなた : へっ？ 他人様への遺言書って作れるの？

なごの : 法的にはOKです。また、条件を付けることも問題ありません。

あなた : じゃあ、その頼りになる人へペットの世話を条件に遺産を残すってこと？

なごの : そのとおりです。

あなた : へえ～、そんな遺言書を作れるなら、安心だねえ。

なごの : 後は「頼れる誰か」を探すことですね。

あなた : そうだね、そこが問題だ。

なごの : でも、候補者はいるんですよね。相談されているくらいですから。

あなた : えっ、俺？

なごの : ではなくて、奥様です。

あなた : そ、うだね。びっくりした、俺が指名されたかと思つたよ～。



※この会話の再現は、あくまでも相談現場の会話の再現です。法律用語を、分かりやすい言葉に換えたり、細かな説明は省略させていただいております。また、実際の法律の適用においては当相談所、専門家、または各役所へご相談ください。

連載コラム

司法書士・行政書士 林 清忠

会社の増資と減資について

こんにちは。司法書士の林清忠です。今回は「会社の増資と減資について」と題してお話しさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

増資 (= 資本金の額を増加すること) 登記の案件については、そこそこの依頼はございます。増資をするということは、会社にとって返済不要な資金ができることですので、財務基盤が強化され、信用力の向上につながります。増資をする方法としては通常、①現金を用意する、②会社の代表者などが会社に貸し付けている債権がある場合、それを現物出資する、のどちらかとなります (通常は、この2つの方法がほとんどです)。

前述したように「会社にとって返済不要な資金」ということですので、当然ながら出資する側からすると「回収困難」となります。増資は、金融機関などの取引先からの指摘 (特に②は貸借対照表の見た目をよくするため) により行うことも多いかと思えます。また、例えば、建設業で特定建設業の許可を取得しようとする「資本金の額が2000万円以上」という要件がありますが、この要件をクリアするために必要に駆られて増資をする場合もあります。

逆に、減資 (= 資本金の額を減少すること) 登記の案件については、増資登記の案件ほど多くはありません。文字通り、資本金の額が減少しますので、会社の信用力が低下するというリスクがあります。それでもなぜするのかというと、①節税が目的 (資本金の額が少ないと税金が減るものがある) の場合か、②貸借対照表の資本金の額を減少し、繰越欠損金を相殺することで累積赤字を消すことが目的の場合か、です。②の場合、実際に黒字になったということではありませんが、貸借対照表の見た目はよくなります。

減資は「決算日までに完了したい」と思う方が多いでしょう。しかし、減資登記を行うには時間がかかります。それは、債権者保護手続が必要で官報公告などをしなければならず、それらは登記申請の添付書類でもあって省略できないからです。最低2か月くらいの期間が必要と思われる。

迅速に対応しますので、ご相談ください。

ASKが会計評論家 細野祐二氏を招きセミナーを開催

2018年10月9日 於: 名古屋市中区栄 T&Mビル

2018年10月9日、愛知商工連盟協同組合 (ASK) が会計評論家の肩書を持つ会計士、細野祐二氏を講師に招き、セミナーを開催しました。

テーマは「キャッシュフロー分析に見るライザップ帝国主義の崩壊」。ライザップと言えば、インパクトの強いテレビCMで注目されるパーソナル・トレーニング事業が有名です。そのライザップを例に、利益として出ている数字ではうかがい知れない、キャッシュフロー分析からの経営実態の見方を分かりやすく解説するというものでした。まさに、少し視点を変えると、企業の思わぬ面が見えるという内容で、グイグイ引きこまれる、面白くてしかもためになるセミナーでした。

当日、会場はほぼ満席となり、参加者は皆、感心と納得の入り混じった表情で細野氏の話に聞き入っていました。質疑応答を入れ、予定時間を少しオーバーしてのおよそ2時間20分があったという間だったのではないのでしょうか。ASKでは今後も、面白くて知的好奇心を刺激するようなセミナーなどを企画していきますので、ご期待ください。

※組合HPにも記事を掲載しています



細野祐二氏 プロフィール

昭和28年12月10日生まれ。早稲田大学政経学部卒。昭和53年から平成16年までKPMG日本、およびロンドンで会計監査ならびにコンサルタント業務に従事。昭和57年、公認会計士登録。現在は細野祐二会計調査事務所として企業コンサルティング、財務諸表危険度分析の研究、およびこれに関する執筆活動を行っている。著書には「粉飾決算VS会計基準」(日経BP社刊) などがある。

連載コラム

元気な会社 元気な経営者はここが違う! 「私の視点」

百年続く企業の条件 永続と繁盛の道に学ぶ 生き残りのヒント 第2回

1. 老舗の社是・社訓から学ぶ

カ (感謝) キ (勤勉) ク (工夫) ケ (儉約)

経済産業省 中部経済産業局キーパーソン
愛知商工連盟協同組合副理事長
経営コンサルタント 長谷川道春



コ (貢献) は、日本企業の道徳の原点であり、知恵

「努力は幸福の第一歩、工夫するところに進歩あり、信用は無限の資本なり」

「正路の渡世」: 社長、社員を問わず、人としての道を正しく行うこと

「和合の経営」: 自分の身を治め、社員同士仲良く働き、上司は部下を引き立て、人間尊重、相互信頼の経営を行うこと

「知足の生活」: 各自、身の程を知って、分相応の奉仕をすることが大切であるという信用保全の精神。

また、お得意先を徹底的に大切にすると同時に、お客様の意向を十分に尊重した販売精神でなければならない。

「自利自他」: 相互繁栄の精神。相互に利益を得てこそ、すべて円満にゆくもの

「素行を慎むこと、不行跡ありて訓戒するも改悛せざるときは、継嗣を廃易するも妨げず」

2. 老舗の倒産リスクを見極める10の心得

- 1) 後継者が社内外で信頼を得ているか
- 2) 経営者から幹部への権限委譲が進んでいるか
- 3) 事業承継を早期に周囲に知らせているか
- 4) 後継者にリーダーシップ、判断力、計数管理力があるか
- 5) 柔軟性の高い組織文化が醸成されているか
- 6) 問題を先送りする傾向が強くないか
- 7) 現状維持志向に陥っていないか
- 8) 従業員が経営陣に冷めていないか
- 9) オーナー一族が従業員の失笑を買っていないか
- 10) 会社の悪口がインターネット上で賑わっていないか

(次号に続く)

