



月刊税理士事務所 チャンネル CHANNEL

2015
3
No.403

シリーズ企画

「経営者保証に関するガイドライン」の 活用促進に向けて..... 6

事務所訪問

野原税理士事務所 2

アイエヌジー生命の保険商品を活用した
顧問先のリスクマネジメント強化 5

沖縄の元気企業

株式会社カヌチャベイリゾート 10

ご当地自慢

沖縄県座間味村 11

ミロク会計人会INFORMATION &

アイエヌジー生命の商号(社名)変更に関するご案内 14

ミロクシステムQ&A

『ACELINK NX-Pro所得税確定申告書(よくあるお問い合わせ)』 15

リレーエッセイ

沖縄ミロク会計人会 新里 和也 19

今月の表紙: 万国津梁館

撮影: 森東 道夫(沖縄ミロク会計人会) 場所: 沖縄県名護市

日本の未来—
企業を支える

 ミロク会計人会



事務所 訪問

兄弟で力を合わせて事務所を経営 相続や事業承継の分野で差別化を図る

1980年12月に故・野原 茂男先生が開業した野原税理士事務所。現在はご子息方が引き継ぎ、力を合わせて事務所経営と顧問先支援に全力投球しています。長男の野原 信男先生と次男の雅彦先生の代表お二人に、現在の取り組みなどについて伺いました。

事務所承継の経験を生かして 事業承継に力点を置く

——もともとはお父上が開業した事務所だそうですね。

野原 信男先生（以下、信男先生） 2010年に他界した父の野原 茂男が1980年に開業した事務所です。私と弟の雅彦はいずれも東京の税理士事務所で働いていたのですが、父が大病を患った06年に二人とも沖縄に戻りました。その後、父は職場復帰したのですが、それ以降も私たちは父を支える形で事務所の業務に携わり、父が亡くなってからは二人で協力しながら事務所経営にあたってきました。

野原税理士事務所

所在地 沖縄県那覇市久茂地2丁目17番17号
TEL 098-863-6267
FAX 098-863-3499
設立 1980年
職員数 8名
URL <http://2n-taxoffice.jp/>
導入システム／ACELINK NX-Pro



・沖縄県那覇市

した。ちなみに、現在は一番下の弟もこの事務所で働いていて、現在は税理士を目指し、勉強中です。将来、彼が資格を取ったら、その時は三人で力を合わせて事務所を経営していきたいと考えています。

——事務所を承継するにあたって、どのような苦労がありましたか。

野原 雅彦先生（以下、雅彦先生） 職員や顧問先の多くは私たちより年齢が上の方ばかりでしたから、まずは職員や顧問先の信頼を得ることに集中しました。時には失敗しましたが、日々試行錯誤し、とにかく一生懸命に働きました。自分たちの仕事

に対する姿勢や能力を認めてもらうのが一番だと考えたのです。父が亡くなった後は「父ならこう考えるのではないか」「父ならこう接するのではないか」と想像しながら、職員や顧問先に接するようにしています。

ちなみに、私たちは父が存命のうちに一緒に仕事をするのができましたので、業務や顧問先の引き継ぎなどをスムーズに進めることができたと考えています。その経験から、事業承継を考えている企業には、早い段階から引き継ぎなどの準備を進めておくことをお勧めしています。

——現在はどうのような事務所を目指していますか。

雅彦先生 税理士の主たる業務といえば、税務申告や記帳代行に関するものです。しかし、会計ソフトの普及でそれらの業務はコモディティ化が進んでおり、他の事務所と差別化を図ることが難しくなっています。単純な税務申告や記帳代行では価格競争に巻き込まれてしまうことは必至でしょう。そこから脱却するには、他の事務所にはない付

加価値の高いサービスも提供していかなければなりません。

そこで、私たちが事務所経営に携わるようになってからは、東京の税理士事務所で学んだノウハウを生かし、事業承継や組織再編・事業再生、相続贈与対応といった専門性の高い業務にも力を入れるようにしています。

特に私たち自身が経験したということもあって、事業承継には思い入れをもって取り組んでいます。事業承継の場合、良い組織であればあるほど、経営者の影響力が大きく、それを受け継ぐ後継者にはプレッシャーがかかります。自然と取引先や社員からの期待は大きくなるでしょう。

また、時には創業者が「うちの息子は頼りないから心配だ」と悩む姿を見ることがあります。意欲のある後継者であれば、最初は実力が伴っていないくても、自ら学び、成長すること、いずれば経営者としての資質を身に付けることができるはず。後継者の強みや可能性を引き出し、経営者や後継者と共に会社の新たな未来像を描いていく。

事業承継を身をもって経験した立場から、税金面でのサポートのみならず、そういった手助けもできたらと考えています。

——昨年には事務所のリフォームも手掛けたそうですね。

信男先生 老朽化が進んでいた事務所の内装を大幅にリフォームしました。職場環境を向上させるだけでなく、打ち合わせルームの外にちょっとした庭を造ったり、白を基調に部屋や椅子などのアクセント色をコーポレートカラーの緑で統一したりすることで、訪問客からの印象が良くなりました。

専門性の高い案件がスキルとモチベーションを高める

——差別化を図った成果はいかがでしょうか。

信男先生 セミナー開催や新聞での相続に関する連載、ホームページの作成など、広報活動を積極的に行うことで、定期的に案件をいただけるようになってきました。特にセミナーは事務所の認知度向上に有効なので、現在は1カ月に2回くらいのペースで開催し続けています。ま

た、自分たちが得意な分野だけでなく、より幅広い領域の案件にもワンストップで対応できるように、弁護士や司法書士、社会保険労務士、ファイナンシャルプランナー、不動産鑑定士などの専門家とのネットワークも築いています。結果、そちらのネットワークから相談を受ける機会が増えました。

——M&Aの相談なども増えていますか。

雅彦先生 現在はそれほど多くはありませんが、経営者の高齢化に伴い、増えてくると思います。今後は県外の会社が沖縄の会社を買いたいというような案件も増えてくるのではないのでしょうか。M&Aはどれだけ売り手と買い手の情報を持っているかが重要になるので、金融機関などとの連携を強化していきたいと考えています。



一昨年に白を基調とした空間にリフォームされたオフィス

——専門性の高い業務を数多く引き受けていくには、職員の皆さんのスキルアップも重要になると思います。人材教育に関してはどのような点に力を入れていますか。

信男先生 税務申告や記帳代行だけでなく、積極的に専門性の高い案件にも携わってもらうようにしています。最初は慣れない業務内容に戸惑う職員もいましたが、相続や事業承継などの案件は毎回、状況が異なるので、

兄弟で経営するコソは 思いやりと役割分担

—— 兄弟で事務所を経営することに難しさを感じたりはしませ

高い経験値を得られます。それが職員のスキルアップはもちろん、新鮮な気持ちで仕事に臨めることにもつながっているように感じています。こうやって徐々に成功体験を積んでもらい、最終的には職員の中から専門分野に強いスペシャリストを養成していきたいと考えています。

んか。

信男先生 よく聞かれますが、特に難しさを感じることはありません。むしろ兄弟という間柄なので、良いことも悪いことも腹を割って話すことができてい

—— 兄弟でうまくやっていく秘訣を教えてください。

思います。経営者という立場になると、周囲からなかなか助言をもらうことができません。りますが、兄弟であれば何の遠慮もなく指摘することができま

信男先生 誰に対してもいえることですが、まずは相手の立場や気持ちを重んじるようにしています。何でも話しやすいとい

—— 兄弟でうまくやっていく秘訣を教えてください。

ても、時と場合、相手の状況を無視してはいけません。親子仲にも礼儀ありということ

が事務所のマネジメントといった具合に役割分担しており、複雑な案件の場合には協力しながら業務を進めるようにしています。

信男先生 今年夏ごろに法人化する予定です。事業の継続性を高めるのはもちろん、組織としての信頼性を高める上でも法人化の意義があると考えています。

—— 父上の代から守り続けてい

信男先生 父の代から一貫して「正確性」「迅速性」「明確性」という業務方針を大切にしています。当たり前のことのように思えるかもしれませんが、この3つを意識して業務に励むことが、顧問先との信頼関係を構築していくことにつながると確信しています。



「父のつくった事務所を受け継ぎ、発展させる」という思いのもと、力を合わせて事務所を運営している野原 信男先生(右)と雅彦先生

History & Story

税理士までの歩み

野原 信男先生

信男先生は高校時代から父上の後を継ぐことを意識しており、中央大学商学部に入學しました。大学卒業後は東京の専門学校で本格的に税理士試験の勉強に励み、2001年に東京の会計事務所に入社して、法人税務や起業支援、事業承継、相続などの実務経験を積んだそうです。沖縄に戻ってからは、業務の合間を縫って税理士試験の勉強にも励み、2012年に税理士試験に合格しました。

野原 雅彦先生

当初は父上からのアドバイスもあって、琉球大学法文学部に入学し弁護士を目指していたそうですが、20歳の時に「数字が性に合っているようだから、やはり税理士になりたい」と思い、税理士を目指すことに。大学卒業後は大学院に進学し、税理士試験に向けて勉強をスタート。2001年に税理士資格を取得し、上京。2006年に沖縄に戻るまでは東京の会計事務所に勤務されていたそうです。

アイエヌジー生命の保険商品を活用した 顧問先のリスクマネジメント強化

事例紹介 ITACグループ

ミロク会計人会連合会とアイエヌジー生命保険株式会社は、2011年に業務提携契約を結びました。ここでは同社の商品、ならびに本会会員に無償で配布される「リスク分析ソフト」を活用し、顧問先様のリスク軽減に努めているITACグループの事例をご紹介します。

業務の多角化と分業化を推進

——事務所の概要をお聞かせください。

糸数 哲夫代表（以下、敬称略）

ITACグループは税理士法



（左から）株式会社ファイナンシャルリンクの宮良 信介常務取締役、ITACグループの糸数 哲夫代表、アイエヌジー生命保険株式会社の松尾 和典・沖縄営業部長、廣野 芳克沖縄営業部マネージャー

人タックスサポート・イトカズを中心経営計画支援・FP業務を行う（株）ファイナンシャルリンク、記帳代行・会計ソフト導入支援を行う（株）イタク、少人数私募債発行支援・資金調達相談を行う（株）アイ・マネージメントなどで構成されています。

——リスクマネジメントに関しましてはどうか。

糸数 海外の大規模な会計事務所を視察した時に、海外ではファイナンシャル・プランニングやリスクマネジメントに対する

意識が非常に高いことに気づいたのがきっかけです。いずれ日本でも同様の状態になるだろうと思い、ファイナンシャルリンクを設立しました。

——法人ごとに専門特化している理由を教えてください。

糸数 多様な業務を一本化してしまうと、とすれば一人の職員が多岐にわたる業務を担当せざるを得なくなってしまう。それでは一つ一つの業務の質が下がってしまうリスクがあるので、当グループでは分業制を採用することになりました。現在、ファイナンシャルリンクには保険やリスクマネジメントの知識に精通した7名の専属社員がおり、一丸となってリスクマネジメントの提案を行っています。

巡回監査で分析資料を活用

——いつ頃からアイエヌジー生命の代理店になったのですか。

糸数 2005年にアイエヌジー生命の営業担当の方にご提案いただいたのが縁で代理店になりました。商品力が高いのももちろん、定期的な保険に関する研修会などを開いてくれるの

で助かっています。

——どのようなリスクマネジメントのニーズが増えていますか。

糸数 財務強化関連の保険商品に関するニーズが最も増えています。具体的には利益が出てい

る会社が、全額損金とすることができ、解約返戻率が高い保険商品に加入することで、含み資産を形成するといったものです。

——どのようにしてリスクマネジメントを推奨していますか。

糸数 基本的には税理士法人とファイナンシャルリンクが連携しながら、顧問先にリスクマネジメントを提案しています。しかし、当グループは分業化しているため、情報共有がおろそかになってしまう恐れがあります。そこで、朝礼などで全社的に情報を共有し、きちんとシナジー効果を発揮できるように努めています。例えば、朝礼で税理士法人の職員が「巡回監査の際に保険を活用した各種対策に興味を持っているところがあつた」といったことを報告し、それをファイナンシャルリンクの職員が引き継いで具体的な提案につなげていくといった具合で

す。また、これからは終身保険を活用した相続対策などにも力を入れていきたいですね。

——そういった提案の中でリスク分析ソフトはどのように活用していきますか。

糸数 ヒアリング・提案のきっかけとなるドアノックツールの一つとして活用したいと考えています。リスク分析ソフトを使えば、MJSのシステムから簡潔に財務指標分析の結果や保険の必要保障額などが、見える化された資料を出力できるので、保険に加入していない顧問先のもとに持って行き、現状のリスクと解決策を提案していきたいと思っています。

——本日はありがとうございます。

ITAC グループ

沖縄県那覇市古島1-4-9
TEL/098-871-4010
FAX/098-886-8140
URL/www.itokazu.jp/

「経営者保証に関するガイドライン」の活用促進に向けて

2014年2月1日より適用開始されている「経営者保証に関するガイドライン」。経営者保証の弊害を解消し、経営者による思い切った事業展開や事業再生などを

目的としたものですが、具体的にはどのような特長があり、どのように活用されているのでしょうか。本ガイドラインを作成した「経営者保証に関するガイドライン研究会」

座長の小林 信明氏と、本ガイドラインの普及に努める金融庁監督局総務課監督調査室長の川上 敏寛氏にお話を伺いました。

また、MJS 税経システム研究所客員研究員の杉田 利雄氏に、現場への聞き取り調査の結果などを、ご寄稿いただきました。

インタビュー①
経営者保証に関するガイドライン研究会 座長
長島・大野・常松法律事務所 弁護士

小林 信明 様

経営者保証に依存しない
融資の促進を目指す

中小企業の経営者による個人保証（以下、経営者保証）には、経営への規律付けや信用補完として資金調達の円滑化に寄与するといった機能があります。しかし、その一方で融資の入口（融資契約時）と出口（債務整理時）において、いくつかの弊害も生じています。具体的には、入口においては「開業意欲が低減する」「後継者の承継意欲が低減する」、出口においては「事業再生や債務整理の決断を遅らせる」といったことが挙げられます。

そこで、2013年1月に中小企業庁と金融庁は有識者との意見交換の場として「中小企業における個人保証等の在り方研究会」を設置。同年8月に行政当局の関与の下、日本商工会議所と全国銀行協会が有識者交換の場として「経営者保証に関するガイドライン研究会」を設置し、同年12月に「経営者保証に関するガイドライン」を作成したのです。

ガイドラインの目的は一言でいうと「経営者保証に依存しない融資の促進」であり、ガイドラインには経営者が経営者保証を提供せずに済む前提が記載されています。①法人と経営者との関係の明確な区分・分離②財務基盤の強化③財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性確保の3つがそれです。②の財務基盤に関してはすぐに強化するというわけにはいきませんが、①と③に関しては自助努力で対応していくことができると思います。

しかし、①と③の強化に努め、金融機関を納得させるだけの成果を出すにはそれなりの専門知識が必要になります。そこで、この2つの項目に関しては税理士の皆さまをはじめとした外部の専門家が企業をサポートしていくのが一番だと思われます。また、多くの経営者はガイドラインの存在そのものを知らないと思われるので、皆さま方には周知ならびに指導をお願いできればと思います。



ところで、ガイドラインには「既存の保証契約の適切な見直し」についても記載されています。金融機関は「経営者保証の必要性や適切な保証金額等について、真摯かつ柔軟に検討を行う」とともに、その検討結果について主たる債務者及び保証人に対して丁寧かつ具体的に説明することとする」とされており、企業は融資を受けている間でも金融機関と経営者保証に関して

対話できることになっているのです。これは当然、事業承継時にも適応されることになっており、「経営者の交代により経営方針や事業計画等に変更が生じる場合には、その点についてより誠実に、かつ丁寧な、対象債権者に対して説明を行う」と記載されています。無論、この場合も先述した①③による経営の透明性確保の前提が整っていれば、経営

経営者保証に関するガイドラインにおける「主たる債務者及び保証人における対応」

①法人と経営者との関係の明確な区分・分離

主たる債務者は、法人の業務、経理、資産所有等に関し、法人と経営者の関係を明確に区分・分離し、法人と経営者の間の資金のやりとり(役員報酬・賞与、配当、オーナーへの貸付等をいう。)を、社会通念上適切な範囲を超えないものとする体制を整備するなど、適切な運用を図ることを通じて、法人個人の一体性の解消に努める。また、こうした整備・運用の状況について、外部専門家(公認会計士、税理士等をいう。以下同じ。)による検証を実施し、その結果を、対象債権者に適切に開示することが望ましい。

②財務基盤の強化

経営者保証は主たる債務者の信用力を補完する手段のひとつとして機能している一面があるが、経営者保証を提供しない場合においても事業に必要な資金を円滑に調達するために、主たる債務者は、財務状況及び経営成績の改善を通じた返済能力の向上等により信用力を強化する。

③財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性確保

主たる債務者は、資産負債の状況(経営者のものを含む。)、事業計画や業績見通し及びその進捗状況等に関する対象債権者からの情報開示の要請に対して、正確かつ丁寧に信頼性の高い情報を開示・説明することにより、経営の透明性を確保する。なお、開示情報の信頼性の向上の観点から、外部専門家による情報の検証を行い、その検証結果と合わせた開示が望ましい。また、開示・説明した後、事業計画・業績見通し等に変動が生じた場合には、自発的に報告するなど適時適切な情報開示に努める。



右:「経営者保証に関するガイドライン」

左:「経営者保証に関するガイドラインに関するQ&A」

両資料は下記より閲覧・ダウンロードできます

日本商工会議所ホームページ: <http://www.jcci.or.jp/sme/assurance.html>

全国銀行協会ホームページ: <http://www.zenginkyo.or.jp/adr/sme/index.html>

しかし、いかにこのガイドラインが経営者にとって有用なものであっても、経営者や後継者がこの制度のことを知らなければ意味がありません。また、知っていたとしてもガイドラインに則った経営や財務報告をしていなければ、ガイドラインを活用することはできません。税理士の皆さま方には是非とも顧問先企業への周知ならびに指導をお願いしたいと思います。

ここまでは融資の入口に関する経営者保証の見直しについて解説してきましたが、次に出口に關しても紹介したいと思います。先述したように経営者保証

残存資産の見直しで再チャレンジが可能に

者保証を提供せずにすむ可能性が高くなります。顧問先の企業が事業承継を検討している場合は「ガイドラインに則って経営者保証の見直しを図りたい」と金融機関に伝えると効果的だと思います。

では「事業再生や債務整理の決断を遅らせる」ことがないよう、ガイドラインでは「保証債務の履行基準」(残存資産の範囲)に關しても指針を示しています。具体的には①多額の経営者保証を行っていても、早期に事業再生や廃業を決断した際に一定の生活費等(従来の自由財産99万円に加え、年齢等に応じて100万円〜360万円)を残すことや、「華美でない」自宅に住み続けられることなどを検討する②保証債務の履行時に返済しきれない債務残額は原則と

して免除することなどが盛り込まれています。出口の場合、利害関係が複雑になるので、まだそれほど多くの事例は上がってきていませんが、誠実に経営に取り組み、財務や個人資産を適切に公表した経営者は十分な残存資産を受け取ることができているようです。

ただし、地方公共団体が損失補償をしている制度融資の場合には注意が必要です。その場合は議会承認が必要となり、時間がかかってしまうことが多いからです。そこで、最近では首長

税理士に望むのは顧問先への周知と指導

このガイドラインができたことで、経営者保証のあり方は大きく変化しました。経営者にとって必ず背負わなければならない重荷だったものが、場合によ

ガイドラインの普及と適用が
中小企業の活性化につながる

「経営者保証に関するガイドライン」の適用開始に合わせて、金融庁では「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」及

針に関しては「経営者保証に關するガイドライン」の融資慣行としての浸透・定着等」という新たな評価項目を設け、経営者保証への対応方針の明確化、ガイドラインに基づく対応を適切

に行うための社内規程やマニュアル、契約書の整備等、経営者保証の機能を代替する融資手法〔停止条件または解除条件付保証契約、ＡＢＬ（動産・売掛金担保融資）など〕のメニューの充実を盛り込んでいます。

などを進めてきました。参考事例集は金融庁のホームページから閲覧・ダウンロードできます。参考事例集では、入口に関しては停止条件付保証契約や解除条件付保証契約、A・B・Lを活用した事例などが紹介されています。出口に関しては、最近は様々な活用事例が集まってきたので、今後、参考事例集を更新する際には事例を追加し、より皆様のお役に立てるようにしていきます。

ガイドラインの運用を機に金融機関の意識が変化

金融機関からの話や、各地の説明会での声を聞いたりして感

「経営者保証に関するガイドライン」の活用
に係る参考事例集

金融庁
平成26年12月改訂版

[illegible]

「経営者保証に関するガイドライン」の活用に係る参考事例集
資料は下記より閲覧・ダウンロードできます
金融庁ホームページ：
http://www.fsa.go.jp/status/hoshou_jirei/index.html

じるのは、金融機関の意識が変わりつつあるということです。独自のチェックシートを作成するなどして、ガイドラインの徹底に力を入れている金融機関もあります。経営者の方からも「金融機関がきちんと説明してくれて、保証を外すことができ」といった声を頂戴

することが増えてきました。

ですが、一方で「ガイドライ

はの仕事になるのではないかと
思います。



特別寄稿

MJS税経システム研究所客員研究員
株式会社エム・エム・プラン代表取締役
株式会社経営財務支援協会代表取締役

杉田 利雄 様

経営者保証に関するガイドラインが2014年2月より運用開始され1年が経過しました。本ガイドラインの中核課題は、①経営者保証に依存しない融資、②保証債務の整理に係る基準とその運用、でした。これにより、地域金融機関によるバンキング機能が発揮され、事業再生や事業承継、新規事業の創設などの進展が期待されました。

本ガイドラインは法律ではありませんが、経済産業省や金融庁の支援の下に、全国銀行協会はじめ全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会、日本貸金業協会などの金融機関団体の同意をもって策定されました。ではこのガイドラインの理念や構想は、この1年でどのように進展したのでしょうか。

聞き取り調査等では「まばらな対応」

①当行は従来からガイドラインに則している

これは、昨年の事業再生実務

家協会のシンポジウムにおいての大手地銀の役員の発言です。

「経営者保証に関するガイドラインの課題と展望」と題したパネルディスカッションにおいて「当行は地銀として、破たん企業の経営者に一定の資産を残すなど、状況に応じて本ガイドライン同様の運用をしてきた。これから変わらない」と発言しています。

②個人保証に依らない融資の基準を明確にしているが、利用者は少ない

あるセミナーで日本政策金融公庫の国民生活事業と中小企業事業それぞれの担当者が「金利上乘せ（0・3％程度）があり、利用者は少ない」と発言しています。なおこの際に保証債務の整理（一定の現預金を残せる等）については、「本ガイドラインに誠実に対応する」としか言及しませんでした。

③金利上乘せなしで経営者保証に依らない融資をしています

個別事例になりますが、筆者

が利用する都内の信用金庫の融資窓口担当者に尋ねたところ、表記の返答がありました。なお

この聞き取りは、昨年11月でしたが、今年に入り再確認すると「経営者保証を外す3条件が壁で実績はない」とのことです。

④経営者保証に依らない融資の事例はほとんどないでしょう

メガバンクの融資担当を経て現在、融資や財務の経営コンサルティングを行う知人に尋ねたところ、このような返答でした。前項のある信金の話をしても「資金ニーズのある経営者は、個人保証をしてでも少しでも多く融資を受けたいのが常で、本ガイドラインが話題になることも少ない」といいます。

このように現場の対応はまちまちですが、筆者が知人の経営者に話を聞いたところ、事業承継を機に元社長の連帯保証を外せた、類似で兄弟の連帯保証を外せたといったケースが増えてきているようです。この解除が普及すると、事業承継がより円滑に行われるようになることが期待できます。

支援協に係る保証債務の整理手順も把握しておくべき

先にありました通り、金融庁は昨年2度にわたって事例を公表しました。以下、金融庁のコメントです。

金融庁では、「経営者保証に関するガイドライン」を融資慣行として浸透・定着させていくことが重要である（中略）金融機関等により広く実践されること望ましい取組みを事例集として取りまとめ、公表することといたしました。（以下略）

事例集には、①経営者保証に依存しない融資の一層の促進（19事例）、②適切な保証金額の設定（4事例）、③既存の保証契約の適切な見直し（7事例）、④保証債務の整理（5事例）の35事例が掲載されています。この事例集を、顧問先に本ガイドラインが適用となるかを選定する際の参考にしたいものです。

また、昨年5月に中小企業庁より「中小企業再生支援協議会等の支援による経営者保証に関するガイドラインに基づく保証

債務の整理手順」が公表され、本ガイドラインに係る「保証債務の整理」に触れています。借入時の約定弁済ができなくなつた場合に保証債務を整理する必要があります。この支援協に係る保証債務の整理手順は、マニュアルでもありチェックリストでもあり、また保証債務整理に係る様式集でもあります。顧問先の事業再生支援においては、本整理手順を詳細に把握しておくべきでしょう。

としお 氏
杉田 利雄

会計システムを扱う企業でシステム・コンサルティング・グループ・マネジャー、情報センター長に就任した後、1989年にマネジメントとマーケティングのコンサルティングを手掛ける株式会社エム・エム・プランを創業。2006年には各地の弁護士、税理士と協力し、株式会社経営財務支援協会（BFCA）を創業し、代表取締役に就任。JSK事業再生研究会を補佐する。



元氣企業

株式会社カヌチャベイリゾート

「やんばるの自然環境」を生かして 3世代が楽しめるリゾートを創る

約80万坪という広大な敷地、やんばる（沖縄本島北部）の豊かな自然環境を生かしたり、リゾート事業を展開する（株）カヌチャベイリゾート。いまや沖縄を代表する企業の一つに成長した同社が、ここまでの成長を遂げた経緯と近年の取り組みを紹介したい。

青く美しいビーチを見下ろす

やんばるの高出に位置するカヌチャリゾート。緑溢れる敷地内には8つのスタイルのホテル棟やコンドミニアム、本格的なゴルフコース、自然豊かなビーチ、3種類のプール、7軒のレストラン、スポーツジムなど、魅力的な施設が盛りだくさんだ。

この沖縄屈指のリゾート施設を運営する（株）カヌチャベイリゾートは、ガソリンやプロパンガスの製造・販売などのエネルギー供給、交通事業、不動産開発など、多角的に事業を展開する（株）白石を中心とした白石グループの一社だ。那覇市に本社を構える（株）白石は、もともエネルギー供給事業を手掛けていたが、1980年代から不動産事業にも着手し、88年から名護市でリゾートプロジェクト



広大なカヌチャリゾートの全景

い名護の海を一望できるので、日々刻々と変化する海の景色を眺めながらジェットバスに入るといった具合に贅沢な時間を過ごすことができるのだ。

夏場は海水浴やマリンスポーツで盛り上がるカヌチャリゾートだが、冬場ならではの魅力もある。それは、今冬で15回目を迎えた「スターダスト・ファンタジア」というイルミネーションイベントだ。開催期間中（例年11月初旬から翌年2月下旬まで）は敷地内のガーデンプールやチャペル、ビーチサイドなどさまざまなスポットを用意し、全体で約130万球もの鮮やかなライトに彩られる。今回のテーマは「Celebrations 〜セレブレーションズ〜」で、15周年の節目の「祝い」ということで、期間中どの時期に訪れてもハッ

そのこだわりは随所に行き届いている。例えば高出に位置する施設のホテルやコンドミニアムの部屋の窓はすべて海側を向いており、どの部屋からも美し

DATA

株式会社カヌチャベイリゾート

沖縄県名護市字安部 156-2

TEL:0980-55-8880

URL:www.kanucha.jp

ピーに楽しめるイベントを提供した。中でも12月からはビーチの側にイルミネーションとプロジェクションマッピングを融合させた「ルミナスガーデンボウル」というエンターテインメントが登場し、ストーリー性溢れる光の演出で県内外の多くの来場者を楽しませた。

そんなカヌチャリゾートが目指すのは「3世代が楽しめるリゾート」。「高齢者から子どもまで、安心して楽しめるリゾートを目指しています。例えばレストランでは乳幼児を気軽に連れて来ていただけるように離乳食も提供していますし、お子様がぐずってしまった時にはおにぎりをサービスするなどしています」と話すのは、カヌチャリゾ



来場者を魅了するルミナスガーデンボウル

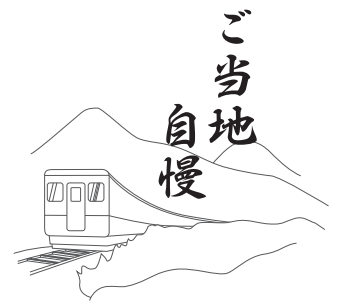
ート常務取締役総支配人兼総料理長の中村英一郎氏。



カヌチャリゾート常務取締役総支配人兼総料理長の中村英一郎氏

総支配人として13年もの間、カヌチャリゾートに携わってきた中村氏の最大のこだわりは「料理」にあるという。「35年という料理人のキャリアを生かし、毎日のように市場に出掛け、新鮮な地域の食材を生かした料理を提供しています。時にはグルクンやウミヘビといった県外のお客様にはあまり馴染みのない食材を使った料理も好評です」とのこと。また、「食」を通じて、よりゲストと深いつながりを感じられ、おもてなしの心も養えるので、社員全員、フロントスタッフにもレストランを経験させるなど配置転換も積極的に行い、社員の意思統一を図っているという。

沖縄屈指のリゾート、その背景には経営陣やスタッフたちの並々ならぬ努力もあるのだ。



沖縄県座間味村

2014年3月5日に国立公園に指定された慶良間諸島。沖縄県那覇市の西方約40kmに点在する大小30余りの島からなる島嶼群で、渡嘉敷村と座間味村という二つの自治体で構成されています。今回は座間味村を訪ね、村内にある座間味島、阿嘉島、慶留間島の魅力をご紹介します。

ご案内人



高良 正一 所長
高良正一税理士事務所



①上空から見た美しい慶良間諸島



上:②青と白の見事なコントラスト
下:③ダイビングは人気のレジャー

ケラマブルーと呼ばれる 慶良間諸島を囲む美しい海

那覇市の泊ふ頭から高速船「クイーンさみ」に乗ると、50分で座間味港に到着します。座間味港周辺は村役場や食堂、民宿やペンション、ホテルなどが集まっている座間味集落と呼ばれる地域です。この島で最も賑やかな地域であり、地元のスーパーマーケットに入れば、島の人たちの暮らしを感じることが出来ます。

島に着いたらまず行っていたきたいのが島の東側にある古座間味ビーチです。古座間味ビーチに行くには座間味集落から途中坂道などを抜けて徒歩20分ほどですが、レンタカーや港と浜を往復する村営バスを利用すれば、数分で行くことが出来ます。

す。

このビーチはミシユラングリンガイドで2つ星を獲得したことで知られており、国内外から多くの観光客が訪れます。ケラマブルーと称される青い海と白いビーチは、鮮やかなコントラストを生み出し、この世のものとは思えないほどの美しさです(②)。また、海の透明度は世界屈指と評されており、コン

デーションが良い日は水深50〜60mまで見えるそうです。海水浴はもちろん、近隣にはダイビングやシュノーケリングの専門店もあるので、気軽に南国ならではの色とりどりの熱帯魚と一緒に泳ぐことも出来ます(③)。

また、島の西側にある阿真集落にも阿真ビーチという人気スポットがあります。こちらは浅瀬が広いので、特に子ども連れ

のレジャーにはうってつけです。ウミガメが生息していることでも有名なので、運が良ければウミガメと一緒に泳ぐことが出来るかもしれません。

座間味港からこの阿真集落に向かう途中には「マリリンの像」があります。マリリンという名の由来は、1988年に公開された日本映画『マリリンに逢いたい』のモデルとなった犬の名前です。映画は阿嘉島の民宿で飼われていたシロという名の雄犬が座間味島にいるマリリンという名の雌犬に逢うために海を泳いで渡っていたという実話に基づいて制作されたもので、ケラマブルーの美しさを世に知らしめるきっかけとなった作品でもあります。慶良間諸島を訪れる前にこの映画を観ておくと、ケラマブルーの美しさがより印象的



上:⑧人気を集めているざまみの山桃酒
下:⑨マリリンの像(左)とシロの像



上:⑥素敵な笑顔の和山ご夫妻
下:⑦風味豊かなもずくそば



上:④高月山展望台からの眺望
下:⑤ホエールウォッチングは迫力満点!



象的に目に映るかもしれませんが。

ところで「ケラマブルーの美

しい海を一望してみたい」とい

う人には座間味一の見晴しを誇

る高月山展望台がお勧めです

(④)。第一展望台と第二展望台

がありますが、ぜひともより高

い位置にある第二展望台の方ま

で足を伸ばしてください。ここ

からは古座間味ビーチだけでな

く、無人島の安室島に続く砂浜

の岬も見渡すことができるので、

写真撮影にも最高だと思います。

冬から春にかけての慶良間諸

島の楽しみといえば、ホエール

ウォッチングを外すわけにはい

きません。毎年1〜3月になる

と、繁殖と子育てのためにザト

ウクジラが慶良間諸島にやって

くるため、ホエールウォッチン

グアアの船が12月下旬から4

月上旬にかけて沖合に出ます。

遭遇できる確率が気になるとこ

ろですが、船が出る日であれば

高い確率でクジラと出会うこと

ができるそうです。平均体長12

〜14m、平均体重25〜30tにお

よぶザトウクジラの姿と動きは

まさにダイナミックそのもの。

自然の壮大さをあらためて感じ

させてくれるでしょう(⑤)。

**座間味村ならではの資源を
生かしたご当地グルメ**

座間味島ならではのご当地グ

ルメを食べたいという方は、座

間味港の近くにある和山海雲と

いう食堂に足を運んでみてくだ

さい。こちらのお店を経営して

いる和山 通年さんは大阪から

座間味島に移住し、現在はダイ

ビングインストラクターやシェ

フノーケリングガイドを務めなが

ら、島で途絶えていたもずくの

養殖を復活させ、養殖と加工品

の製造・販売に取り組んでいま

す(⑥)。

食堂では和山さんが養殖した

もずくを沖縄そばに練り込んだ

「もずくそば」などを食べるこ

ができます(⑦)。ツルつとし

た食感のそばとアッサリとしな

がらもカツオと昆布の風味が効

いた和風だしは、疲れた身体を

癒してくれること間違いなしで

す。なお、和山さんはもずくそ

ばだけでなく、もずくの風味や

品質を損ねずに長期保存をさせ

た塩蔵もずくをはじめ、もずく

商品を開発しており、こちらのお店でも商品を購入することができます。

食べ物だけでなく、飲み物にも新しい動きがあります。島の山桃を使ったリキュール「ざまみの山桃酒」が誕生し、第15回商工会特産品フェア「ありんくりん市」の特産品コンテストで県知事賞(最優秀賞)を受賞するなど人気を集めているのです(⑧)。そもそも慶良間諸島には山桃の木が多く、地元の人々は昔から摘んで食べたり、山桃のお酒を自家製で造ったりしていました。その風習を生かしてみようということで、座間味村と酒類製造などを手掛ける(株)南都(那覇市)がこのリキュールを共同開発したのだそうです。

ちなみに原料の山桃はすべて島民が丁寧に手摘みしたものを使用しており、着色料なども一切使用していないそうです。まさに安心・安全なご当地リキュールと言えます。

阿嘉島に残された文化財と戦争の傷痕

座間味島を後にして、行政連



上:⑭夜空には息を呑むほどの星が輝く
下:⑮島の名所をご紹介くださった座間味村役場の
仲宗根 寛さん(左)と記念の一枚



上:⑫自然を一杯満喫できるノルディックウォーキング
下:⑬座間味島ファン感謝月間には様々な催しが行われる



上:⑩高良家は昔ながらの家屋
下:⑪島の至るところで見られるケラマジカ

人物が建てたものだといわれて

ね。

分のお気に入りの場所を見つけてみるのもいいかもしれません。

絡船で阿嘉島に渡ってみましょう。この島の集落は阿嘉港の周辺の阿嘉集落のみで、港の近くには先ほど紹介したマリリンの恋人、シロの像が立っています。こちらはマリリンの像よりも一回り大きく、背筋を伸ばして雄々しく立ち上がっています。こうして2匹の像は、離れた場所から互いのいる島を見つめているのです(⑨)。

種が発見されるかもしれません。

阿嘉島から隣の慶留間島には

ノルディックウォーキングに 最適な自然豊かな慶留間島

はならないと感じました。

います。立派な石垣を見ると、かなりの富を築いた方と想像することが出来ます。室内や庭からは昔ながらの沖縄の暮らしを感じることができ、どこか懐かしい気持ちに浸ることが出来ます。しかし、よく見ると沖縄戦の傷痕が残されており、柱や石垣の数カ所に砲弾の痕が残っていました。阿嘉島は沖縄戦の際、最初に米軍が上陸した島であり、座間味島などと同じく集団自決が行われた島でもあります。戦争の傷痕を確かめながら、あらためて二度と戦争を繰り返して

とも味わってみてください。

また、静かな座間味でゆっくりと過ごしたいという人には秋や冬がお勧めです。特に11月は「座間味島ファン感謝月間」が行われており、土曜の夜には村民による芸能ショーなどが開催されています(⑬)。また、秋や冬は空気が透き通っているの

しよう。

なお、座間味村観光協会ではノルディックウォーキングツアーを実施しているのので、ポールを手に山やビーチを巡ってみるのも楽しいかもしれません(⑫)。ちなみに、ノルディックウォーキングとは2本のポールを使った歩行運動のことで、フィンドのクロスカントリーの選手が夏場のトレーニングとして始めたのが起源とされています。慶良間諸島は一年を通して温暖なので、こういったスポーツをするには最適な環境といえるでしょう。

会計事務所における事業継続と業務改善のための 2冊の小冊子を発行

情報ネットワーク委員会は、今期の活動の成果の一つとして、「会計事務所
のIT-BCP」、「半歩先いく事務所
管理の活用法」という2つのテーマの
小冊子を発行します。両冊子ともミロ
ク会計人会のホームページに3月下旬
までに掲載される予定です。

「会計事務所のIT-BCP」では、
東日本大震災、阪神淡路大震災で会計
事務所を取り巻いた状況の振り返りを
基に、事前の対策などをご提案してい
ます。日ごろの備えの重要性はもちろ
ん、具体的な対策までがこの一冊で理
解できます。本冊子では、データのバ
ックアップ手法の概要や手法を詳しく
説明し、そういった手法を用いて被災
から復旧した具体的な事例を掲載し
ました。また、『MJSセキュアスト
レージサービス』をはじめとした各種



会計事務所のIT-BCP

IT-BCP製品もご紹介しています。
本書が災害に負けない事務所づくりの
一助となれば幸いです。

また、「半歩先いく事務所管理の活用
法」では、『ACELINK NX-
Pro』の事務所管理機能を活用して
事務所業務の効率化を図る施策をご紹
介しています。所長、職員の予定を一
括で管理・共有するスケジュール管理、
手書きの面倒さが解消できる伝言メモ、
5分で作れる関与先名簿、業務の進捗
管理に有効な業務処理簿の活用、関与
先別に過去のやりとりを一括管理でき
る対応履歴の使い方など、事務所管理
機能を活用する具体的かつ分かりやす
く紹介しています。



半歩先いく事務所管理の活用法

アイエヌジー生命の 商号(社名)変更に関するご案内

2015年4月1日、アイエヌジー生命保険株式会社は、関係当局およ
び株主総会の承認を条件に商号を「エヌエヌ生命保険株式会社」に変更します。

商号(社名)変更の経緯

アイエヌジー生命は、2015年4
月1日付で日本の現地法人の商号を関
係当局および株主総会の承認を条件に
「エヌエヌ生命保険株式会社」に変更
します。また、併せてロゴマークの変
更を行います。これは、INGグルー
プにおける欧州と日本の保険・資産運
用部門が、「NNグループ」の名称で
2014年7月2日に証券取引所「ユ
ーロネクスト・アムステルダム」に上
場したことを受け、グループのブラン
ドとの統一を図るためです。

NNグループについて

NNグループとはINGグループの
保険・資産運用部門の現在の名称です。
NNグループは、オランダにルーツ
を持ち、170年におよぶ伝統を誇り、
欧州および日本を主な拠点として、18
カ国以上で保険および資産運用事業を
展開しています。その名は、ルーツで
ある「ナシヨナール・ネーデルランデ
ン」に由来します。

ミロク会計人会会員の皆さまへ

このたびの日本法人の商号・ブラン

ド変更により、弊社の保険商品に加入
いただいているお客さまの保障内容な
どに変更が生じることはありません。

貴会との業務提携についても、これ
までと変わることはありません。今後、
より一層協働体制を強化し、皆さまと
ともに、顧問先様のリスクマネジメ
ント強化を進めてまいります。

これまでと同様にエヌエヌ生命保険
株式会社は、お客様、代理店の皆さま
のご期待に応える価値、商品、サービ
スをご提供するべく、全社を挙げて尽
力してまいります。引き続き、皆さま
の変わらぬご愛顧を賜りますようお願い
いたします。

なお、顧問先様のリスクマネジメ
ント強化に役立つリスク分析ソフトのバ
ージョンアップのご案内チラシを同封
しておりますので、併せてご覧ください
い。



エヌエヌ生命保険株式会社
新ロゴマーク

沖縄ミロク会計人会

沖縄県中頭郡西原町 新里 和也



野球部はじめました。

沖縄では、そろそろ桜が咲き始める（本原稿、2月初旬に執筆）。1月下旬には各地で桜まつりも開催された。そして、多くのプロ野球チームのキャンプも県内各地で始まる。球春の到来である。

そんな沖縄は市民レベルでも草野球が盛んである。職場や部活動のOBの集まり、親睦草野球など野球に親しんでいる人も多い。実際、私の周りにも草野球を楽しんでいる人は多い。

しかし、沖縄税理士会には野球部が存在しない。そこで、われわれ若手！有志とその関係者で野球部を結成した。沖縄税理士会野球部（仮）である。去年の確定申告終了後に結成したので、もうすぐ満1年となる。近々カッコいいチーム名とユニフォームが決まるはずだ。

野球部といっても、そこは親睦団体。飲みのきつかけに過ぎないだろうと高をくくつ



沖縄税理士会野球部（仮）の面々。本原稿執筆後、2月7日に見事初勝利を収めました！

ていたが、なかなか活発である。練習はするわ、試合はするわ、まるで野球部ではないか！キャッチボールして、ノックを受けて、打席に立つ、走る…運動不足の体に鞭を打つ…。私自身はとて「野球をやっています」と言えるレベルではないが、幸いにも、数名の野球の経験者がいて、引っ張ってくれる分、野球チームの体をなしている（と思う）。

日頃の不摂生がたたったこの体、スポーツを満喫するには、準備にかなりの時間が必要ではあるが、広い場所とボールを追って、声を出し、

走って、みんなで笑っていると、スポーツの楽しさを思い出す。打てなくなつて、走れなくなつて、守れなくなつて…（以下省略）野球って楽しい。きつとそのうち、体も絞れてくることだろう。

健全な肉体に健全な心が宿るらしいから、まずは久しぶりに健全な肉体を手に入れるべくそれなりに頑張ってみよう。

いまだ勝利のないわがチームではあるが、勝利の美酒を目指して2015年「プレイボール！」。

対戦を希望されるチームがございましたら、ご一報お待ちしております。



早くも咲き始めた沖縄の桜

表紙の写真



「万国津梁館」
(沖縄県名護市)

万国津梁館は、2000年の九州・沖縄サミット首脳会合をはじめ、これまでに数多くの国際会議などを迎えてきました。また、1日1組限定でプライベートリゾートウエディングも迎えています。同施設の外装やインテリアには沖縄の気候風土に根ざした建材が多く用いられており、屋根には琉球赤瓦、壁面にはサンゴ礁からできた琉球石灰岩、オリジナルデザインのシャンデリアには紙に漉いた月桃が使われています。

CHANNELのロゴが変わりました

「N」に動きと色をつけることで、ニュース性・情報性・会員同士のネットワークを表現。また、「N」の色のゴールドは、会員先生や顧問先様の輝かしい未来を表現しています。

税理士事務所 CHANNEL 403号

発行 株式会社ミロク情報サービス
〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1
TEL. 03-5361-6309 (広報・IRチーム)

発行人 是枝周樹

編集企画 ミロク会計人会連合会広報委員会
ミロク会計人会事務局、広報・IRチーム

監修 ミロク会計人会連合会広報委員会

配信制作 東方通信社

印刷 シナノ印刷

※本誌に掲載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。禁無断転載

顧問先様の繁栄とともに・・・

顧問先の万一のときの金銭的リスクに備える

事業継続対策

借入金返済資金対策

事業承継対策

リスク分析ソフトを
活用すると・・・

MJSの会計ソフトとデータ連動するので、簡単な操作で顧問先の万一の時に必要な資金をシミュレーションできます。

■リスク分析ソフトは、ミロク会計人会員様へ無償で配布させていただいております。
■全国約812名のミロク会計人会員の先生方にリスク分析ソフトをご活用いただいております。(2014年11月末時点)

アイエヌジー生命の
定期保険を
活用すると・・・

- 1 経営者の万一の時に必要な事業保障資金を準備できます。
- 2 少ない負担で契約開始時から、大きな保障を確保できます。
- 3 保険料は全額損金計上することもできます。
- 4 ご契約後でも保険種類の変更が可能です。

※法人契約で、以下の条件を満たす場合、保険料は全額損金計上することが可能です。

＜条件＞ 保険期間満了時≤70歳 または 契約年齢+保険期間×2≤105

※税務については、2015年1月1日現在施行中の税制を参照しております。よって、将来的に税制の変更などにより、実際のお取扱いと記載されている内容が異なる場合がありますので、ご注意ください。

※保険種類の変更のお取扱いに関しては諸条件があります。

2015年4月1日

「アイエヌジー生命保険株式会社」は
「エヌエヌ生命保険株式会社」へ
生まれ変わります。



私たちは中小企業とその経営者が
財務や財産の面で
安定した将来を確保できるよう支援します

アイエヌジー生命保険株式会社

ING

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4-1 ニューオータニガーデンコート26階
TEL: 03-5210-0369 www.ing-life.co.jp

R15/0101 2015年3月末まで有効(内容改定時は除く)