

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 経営等に係る勘違い等について
- II. 白色申告について
- III. リスクマネジメントについて
- § ビジネスマッチング情報について

[今月のトピックス]

- ・経営指標解説コーナー
- ・日本政策金融公庫情報コーナー
- ・金融庁情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ

ひょっとして勘違いでは？ アラカルト Part III

暑中 御見舞い申し上げます。

TFG会長 藤原 忠義

戦略的、構造的節税戦略（一類型）

最近の日本企業と云っても殆んど中小企業になるが、国税庁によると欠損法人の割合は、平成 22、23、24 年度、それぞれ 72.8%、72.3%、70.3%と発表している。それでも 100 万社近い黒字企業があるのも事実です。

自己資本を毀損せずに、如何にして節税を図っていくかは税金痛に悩む企業にとっては常に大きな課題であるのは間違いないことです。

曾てダイエーの創業者、中内功氏が“売上拡大こそがすべてを癒す”と語ったとされる。同氏が考えていたかはともかく、節税について云えば、まさに成長こそが最適の癒しになりなり得るものです。

今、仮に挑戦的な経営者が中小企業に適用される法人税率（年 8 百万円迄）を超える利益額について毎年、人材投資を敢行する中期計画を選択した。ここ数年 1,500 万円前後の利益を計上していたので、年間 700 万円を配分することとした。これに対する税額約 250 万円が節減になり、しかも 700 万円分は、経営上はあく迄投資であり費用ではない。これが小手先ではない戦略的、構造的な節税ということになります。この節税を含む投資戦略はあく迄、業容拡大の為のもの（投資後満 3 ヶ年後に収穫を始める、中期計画）であります。そして、これに適合する投資戦略は物的投資ではなく、人材投資に限定されます。そのエキスは詳細はともかく会計上も税務上も、繰延資産と費用のいずれかの選択を各社の自治機能に委ねている部分があるという点です。

因みに外観的には成長が先か投資が先かの違いはありますが、投資なくして成長は実現しません。“動があれば必ず反動あり”でこの戦略により、採用、教育研修、給与等の各実行戦略を練りに練ることが非常に重要なものとなります。

あいつ、あてよったなあ！

今では、あまり耳にしなくなったが、急に羽振りが良くなった経営者を捉えてタイトルのように、なにか疑問含みの羨望的な言い表し方で使われていたように記憶があります。要するに商品、サービスや販売、生産方式に何らかのアイデアを施し、それがうまくいったという事だろうと思います。

ところが、次に何らかの二の矢(質素化を含めて)を放たないとその勢いは続かないのではとの思いが周りの人の心にあったのではないかと思います。ある程度のところ迄はいくが徐々に伸び悩み、やがて人材も欠けていき、経営者の志気も衰えていく。実はこの企業動態が、意外に多く、その現実と向き合っているのはTFGもそうですが、それ以上ではベンチャーキャピタル(V.C)でしょう。V.Cは投資活動の前工程で興味のもてる成長中小企業の発掘があります。そして、一定期間の助言、観察も含めた接触を展開します。しかし、実態はこの間に殆んど企業の成長が伸び悩み、脱落すると云われている。投資に至るのは僅か1%あるかないかのレベルです。

問題は色々あるとしても、その主因は市場戦略と自社の経営資源の適合性に問題があったというケースが殆んどです。市場との関係を発展させていくには、それに見合う人材と資本が必要です。必死に努力したがそれが追いついていなかったということだろうと思います。

要するに、売上なり支持者(得意先)の拡大が第一であることは言う迄もありませんが、第二の人材の経営・技術・営業的質量の成長と自己資本の充実(毀損させない)にあるという点が大きな壁になっている。毀損云々には戦略的、構造的な闘争以外の安値攻撃もこれに該当し、間違いなく線香花火になります。

注目されていない、経営の定石！

企業業績の中でもその中心軸とも申すべき粗利益(荒利)は、経営者として否が応でも無視できないはず。ところが会員各位は別として、平素この粗利益額を掌握していない事業者が意外に多い様に見受けられます。

それは何故か。月度売上額は分かっているが、それに対応する原価が具体的に不明となっている。原価が不明である以上、粗利額は不明のまま時は流れる。商品とか材料はいくら購入したかは分かっているが、何故原価が分からないのか。それは仕入れたものの内、売れ残っている分(次月以降の売り上げになる分)を除くという工程、つまり現品棚卸の不実施がその主因であるという点は解説の必要もないと思います。今日では販売・在庫管理用ソフトも増えてきていますが、入力の手間もあるのでしょうが殆んどは売掛金一覧表どまりです。品別に仕入、販売の数量、単価をその都度入力すれば、在庫管理(出、入、残)表が自動出力されます。それが現品通りならその在庫残は月末棚卸高として使えます。要するに現品棚卸という形でも、この種の出入帳方式でもいずれも会計上、税務上も認知されているものです。

曾て新設病院の院長と話しをしていても話しがかみ合わず、後刻分かったことは借金の返済を経費と思いつままれていたことが判明したという事がありました。これに共通するケースは枚挙にいとまがありません。それは経営者には様々に出身の違いがあるからです。この連載で会計という業績計算と資金繰計算の二系統があると申し上げましたが、経営者はそれなりに判断をしておやりになっている訳で、この問題にしても何か思いこみがあるのでしょうか。一つこの二系統を統合、納得され一日も早い現状脱却を望んでおります。

以上、拙筆を置きます。何卒、各位に於かれては益々の御活躍を御祈願致しております。有難うございました。



経営指標解説コーナー

■ 労働生産性とは

労働生産性とは、投入した労働量に対してどれくらいの生産量が得られたかを表す指標です。すなわち従業員1人当たりが、どれだけ付加価値(企業のヒト、モノ、カネを使って生み出した成果)を生み出しているかを示したものです。

労働の効率性を測る尺度であり、この労働生産性が高いほど投入された労働力が効率的に利用されているといえます。労働生産性を高める方法としては、ロボット化やコンピューター化などによる技術革新、従業員の技能や意欲の向上などが考えられます。

Ⅱ. 事実上、白色がなくなるということです

— 平成 26 年 1 月から記帳と帳簿書類の保存が必要です —

平成 26 年 1 月より白色申告で事業や不動産の貸付を行う方すべてに記帳及び帳簿等の保存が必要となりました。ここではこの改正点と青色申告について説明させていただきます。

■ 白色申告について

白色申告で確定申告される個人は、いままで前年分又は前々年分の事業所得等の金額の合計額が 300 万円超であれば記帳や帳簿等の保存をする必要がありました。逆に言えばそれ未満であれば必要がなかったのですが、平成 26 年 1 月から事業所得や不動産所得、山林所得が生ずる業務を行うすべての個人の方は記帳と帳簿保存が必要となりました（所得税や復興特別所得税の申告が必要ない場合であっても対象となります）。

記帳する内容については、収入金額、支払金額に関する事項について、取引年月日、得意先・支払先その他の相手方名称、金額、日々の売上・仕入・経費の金額を帳簿に記載します。記帳方法については、個々の取引ごとではなく日々の合計金額をまとめて記載する等簡易な方法で記載することも可能です。

帳簿等の保存期間は以下の通りです。

収入金額や必要経費を記載した帳簿（法定帳簿）	7 年
業務に関して作成した上記以外の帳簿（任意帳簿）	5 年
決算に関して作成した棚卸表その他の書類	5 年
業務に関して作成し、又は受領した請求書、納品書、送り状、領収書等の書類	5 年

■ 青色申告のメリット

青色申告には色々なメリットがありますが、その中で大きな 3 本柱は次の通りです。

- 1、複式簿記により記帳している場合、一定の要件により最高 65 万円の特別控除が受けられます。簡易な簿記の場合最高 10 万円の控除が受けられます。
- 2、事業者と生計を一にする配偶者や 15 歳以上の親族でその事業に専ら従事している人に支払う給与について業務内容に照らして適正な金額であれば必要経費に算入できます。但し、「青色事業専従者給与に関する届出」を所轄税務署に提出しておかなければなりません。
- 3、事業から生じた純損失を翌年以後 3 年間の黒字から順次控除でき、又は、その損失額を前年分の所得に繰戻して控除することで前年分の所得税の還付を受けることができます。

■ 白色申告と青色申告どちらがいい？

手間暇考えた場合、青色申告のメリットより、記帳をしなくていい白色申告を選択されていた方もいるのではないのでしょうか。平成26年1月よりの記帳並びに帳簿等の保存が必要になりましたが、記帳並びに帳簿等の保存をしなくても罰則はありません。しかし、税務調査があった際、保存すべき帳簿や書類に不備があれば推計課税を役所が行えます。この推計課税とは、収支状況や生産量等の間接的な資料から所得を推計し、税額を役所が決定（更正）するもので、本当は赤字なのに黒字として税金が課せられる可能性があります。同じコストをかけるなら青色申告にするほうがいいのは明らかですね。

Ⅲ．リスクマネジメントについて

－ 企業を取り巻くリスクを回避するためには－

昨今、聞き慣れた言葉になっている「リスクマネジメント」ですが、どのような意味でしょうか。「リスク」とは対策により未然に防ぐなど、自分の力で対応できる危険のことです。リスクマネジメントとは、企業経営をする上で発生しうるリスクをあらかじめ把握することで未然に防ぎ、万が一発生した際にはその被害を最小限に食い止め、関係者の安全確保と自らの経営資源の保全を図り、経営管理活動をスムーズに行うことにあります。最近では企業を取り巻く環境にも変化が生じ、この“備え”が益々重要になってきており積極的な取組みが求められてきております。備えを万全することで安心して経営に集中していただきたいと思えます。

まず、自社に起こりうるリスクを分析・把握する必要があります。自社には、①どのような種類のリスクがあるのか、②そのリスクはどのくらい影響があるのか、③そのためにどのような対策を立てればよいのか、という流れでリスクマネジメントを行います。

■ どのような種類のリスクがあるのか

1. 人的損失リスク…経営者、従業員の死傷によるリスクのことです。特に、経営者に万一のことがあれば、その会社は存続の危機に陥るかもしれません。
2. コンプライアンス…法令違反によるリスクのことです。法律違反はもちろん、就業規則や企業倫理を破ることが企業ブランドの価値を著しく貶めることになりえます。
3. 災害・事故…機械・車両・建物などの事故は一度の損失額が大きいので、内部留保のみでは対応できないケースや二重ローンにならざるを得ないケースも見受けられます。
4. 製造物責任等…不良品製造等によるリスクのことです。顧客から数十万円の賠償金を請求されるのは、いまでは珍しいことではありません。
5. 取引先倒産…得意先の倒産により、売掛金が回収できなくなったり、将来の売上のめどが立たなくなるかもしれません。

■ そのリスクの影響度合いはどの程度か、それにはどう対策したらよいのか

「発生頻度が多いか少ないか」と「発生時の影響が大きいか小さいか」の組み合わせで4つに分類ができると思えます。

1. リスク回避(頻度多・影響大)…リスクの発生を0にすることです。リスクがある状況から

撤退します。例えば、倒産の危険が生じた会社との取引を停止するなどです。

2. リスク低減(頻度多・影響小)…リスクの発生を減らすことです。修繕工事などです。
3. リスク移転(頻度少・影響大)…リスクが発生した場合に、その損失を他社に負担してもらうことです。生命保険、損害保険や倒産防止共済への加入などです。
4. リスク保有(頻度少・影響小)…リスクが発生した場合に、その損失を自社で負担することです。

■保険活用について

前項1. 2. 4の対策は、自社で費用を負担することになり、3. のリスク移転は他社に費用負担の全部または一部を移転することになります。

3. のリスク移転のもっともポピュラーな対策は生命保険と損害保険です。リスクの発生する頻度が少ないにもかかわらず、万が一発生したら影響が大きいというのが悩ましいところです。起こるか起こらないかわからないもののために保険料を払うというのは、確かにもったいないことのように思えるかもしれません。しかし、保険の種類は多種多様であり、保険がカバーしてくれるリスクは非常に広範なものです。また、留意点と致しましては、例えば、社長に万が一が生じた場合の人的リスクでは、自社の現時点での必要最適額を正確に把握するということが最も大事なことです。保険会社に言われるがまま加入し最適額以上の保険料を負担していたり、逆に不足していたりするケースもしばしばありますのでまずは、しっかり自社の必要額を把握し、加入後は定期的に見直しをされることが望まれます。最適額の策定はTFGまでご連絡下さい。



日本政策金融公庫情報コーナー

■ 海外留学資金の融資実績について

政府は「日本再興戦略」において、2020年までに日本人留学生を倍増させることを目指しています。日本政策金融公庫においては、平成25年5月及び平成26年4月に海外留学向けに制度を拡充し、留学される方への支援を強化しております。日本公庫の海外留学資金の融資実績は、1,119件(前年度比127.7%)、23億円(同138.2%)で、件数・金額ともに大幅に増加し、リーマンショック後の過去6年間で最高となりました。



金融庁情報コーナー

■ ふるさとハローワークについて

地方公共団体が独自の雇用対策を国と共同で実施することを要請する場合、国が職業紹介・職業相談を実施し、地方公共団体がセミナー、就業準備講習、面接会等を実施する仕組みとして「ふるさとハローワーク」を置いています。本事業は、地方公共団体(市町村)が講ずる雇用対策に、全国ネットワークの国の職業紹介サービスを組み合わせることで、地域の実情を踏まえたきめ細やかな就職支援サービスを提供し、求職者の就職促進を図るものです。なお、大阪府下のふるさとハローワークは高槻市、八尾市、大東市の3か所で運営されています。



今月のブックマーク

当コーナーでは企業経営や業務管理に役立つ実践的でオススメのホームページをご紹介します。

最近、話題の6次産業化についてご存知でしょうか。6次産業化とは、「地域資源」を有効に活用し、農林漁業者（1次産業従事者）がこれまでの原材料供給者としてだけではなく、自ら連携して加工（2次産業）・流通や販売（3次産業）に取り組む経営の多角化を進めることで、農山漁村の雇用確保や所得の向上を目指すことです。「6次産業化ポータルサイト」では6次産業化に関する諸知識を様々な切り口から解説しています。ご関心ある方はチェックしてみてください。

「6次産業化ポータルサイト」

<http://6-ch.jp/siru.html>

<ビジネス・マッチングのお知らせ>

事業化交流マッチング（商談展示会）

～技術を持ち寄って高付加価値商材の開発に取り組みませんか～

成長産業は医療・介護・福祉・健康&エネルギーと言われています。日本の技術力は金属金型、プレス/機械加工、表面/熱処理等の優れた技術が支えているのが実態です。そこで成長産業に向けての秋のビジネス・マッチングが企画されています。詳しくはお問い合わせください。

主 催：大阪府異業種交流促進協議会

日 時：平成26年10月8日 13:30～17:30

場 所：マイドームおおさか 1F展示ホール

以上、詳しくは**TFG**共栄会事務局 新井、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