

📌 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。

下請かけこみ寺という制度をご存知でしょうか。同制度は、下請取引の適正化を目的として、支払遅延や代金から一定金額を差し引かれる歩引き、原料価格高騰に係る単価引き上げ拒否など、中小企業の取引上のお悩みを弁護士等が受け付ける制度です。相談は無料で、相談を行ったこと自体も秘密として取り扱われるとともに、匿名相談も可能です。「下請かけこみ寺」ホームページでは、相談事例や中小企業向けの質問集、ADR と呼ばれる調停手続き、各都道府県にある相談拠点などが記載されておりますので、是非ご一読下さいませ。

「下請かけこみ寺事業」
<http://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/index.htm>

第40回「事業化交流マッチング総合展」開催！

次のような企業様のブース出展を募集しています。一步前へ出てみてはいかがでしょうか。

- ◆ 「自社の強み」・「技術ノウハウ」を持っている企業
- ◆ 「新領域」・「海外展開」に挑戦したい企業

11月6日・7日開催予定（場所：マイドームおおさか）

TFG共栄会は創設時よりのメンバーです。お問い合わせはTFG迄ご一報ください。

[主催] 大阪府異業種交流促進協議会 (独) 中小企業基盤整備機構近畿本部 (公財) 大阪産業振興機構

※詳しくは、大阪府異業種交流促進協議会 HP をご覧ください。 <http://www.igyoushu-group.com>

「戦略経営計画セミナー」を開催いたしました。

おかげさまで、去る、7月26日（金）大阪産業創造館にて、戦略経営セミナー「計画を作ることは、未来を変えること」を開催、盛況裡に終了致しました。有り難うございました。今後も経営に関するセミナー・研修等を企画、ご連絡いたしますので、ご期待ください。

TFG 夏季休暇のご案内

8月14日（水）から8月16日（金）を夏期休暇とさせていただきます。宜しくお願い致します。

以上、詳しくはTFG共栄会事務局 新井、谷風 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 谷風 行寛

中小企業の健全性支援マガジン（毎月1日発行）

BUSINESS ONE POINT

TFG ニュースレター

2013. 8 No. 264

健全性支援実績No1を目指す！

T&FG Group
TFG 税理士法人
株式会社 東亜経営総研

TFG 検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1-4-4-8F
TEL (06) 6538-0872 (編集担当 谷風)
e-mail info@tfg.gr.jp

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 消費税の経過措置について
 - II. 税務調査関係について
 - III. 中小企業の経営戦略について
- § 7月度セミナーの開催報告

[今月のトピックス]

- ・中小企業庁コーナー
- ・経営指標解説コーナー
- ・国税庁・金融庁情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ

I. 消費税に関する経過措置について

—— 改正前の消費税を適用できる方法を解説します ——

平成24年6月26日衆議院本会議で消費税の増税法案が条件付きで可決されました。この条件とは経済や財政の状況が激変した場合に対応して、消費税を引き上げる前に、経済状況等を総合的に勘案した上で、消費税率の引き上げの停止を含め所要の措置を講ずるというものでした。みなさんもご承知の通り先月参議院選挙で圧勝した与党自由民主党・公明党だけでなく民主党、日本維新の会も公約やマニフェストで消費税増税に賛成でした。これで消費税増税は確実といえるでしょう。この消費税増税は消費税率を国税と地方税合計で平成26年4月に8%、平成27年10月に10%と現行5%の消費税率を2段階で引き上げるものです。また増税が行われた場合に対する経過措置が取り決められています。すなわち請負契約や、資産の貸付については契約日からその資産の譲渡の日までの間に税率の改正日が日をまたぐ為に、これをどう扱うかについての取り決めです。ここでは増税前の消費税率が適用できる請負契約や、資産の貸付についての経過措置について御説明致します。

■ 経過措置

国税と地方税合計で消費税率が8%に引き上げられるのは平成26年4月1日よりであり、その前日の平成24年3月31日迄の資産の譲渡は5%の税率です。前回の消費税率が国税と地方税合計で3%から5%に引き上げられた消費税増税の時と同様今回も経過措置が設けられています。前回の消費税増税は平成9年4月1日に消費税率が引き上げられました。この時、平成8年9月30日までに締結された請負契約や資産の貸付については旧税率の3%が適用されました。今回も同様に平成25年9月30日前に締結した請負契約や資産の貸付については現行の5%が適用されます。

■ 請負契約の注意点

請負による資産の譲渡の時期については国税庁のホームページにあるように「請負による資産の譲渡等の時期は、別に定めるものを除き、物の引き渡しを要する請負契約にあつてはその目的物の全部を完成して相手方に引き渡した日、物の引き渡しを要しない請負契約にあつてはその約した役務の全部を完了した日とする」とあ

ります。請負工事の様に、工事に関する契約を締結してから、着手し、工事が完了するまでの期間が長期間に及ぶものは当然上記の経過措置が適用されます。しかし、平成25年9月30日までに締結した請負契約が、平成25年10月1日以降に請負金額が増額された場合には増額前の金額は5%ですが、増額した部分の金額は8%になることに注意してください。

■資産の貸付の注意点

平成25年9月30日までに締結した資産の貸付で、平成26年4月1日以後も引き続きこの契約に係る資産の貸付をしている場合、上記同様経過措置により消費税率は国税と地方税合計で5%が適用されます。しかし、平成25年10月1日以降に対価の額に変更があった場合、平成26年4月1日以後は8%の税率で資産の貸付が行われることになります。また、この経過措置を受けるには契約内容が以下の要件に合致している必要があります。

1. 貸付期間とその対価の額が定められている
2. 何らかの理由により対価の額の変更ができる旨の定めがないこと
3. 解約について契約期間中いつでもできる旨の定めがないこと

■増税による注意点

今回の増税で消費税率がアップすることで、税務調査により消費税の仕入税額控除が否認された場合にその負担はさらに大きくなるので帳簿の記載要件と保存について特に注意して下さい。

中小企業庁情報コーナー

■11万社の中小企業が対象。中小企業実態基本調査について

同庁では、中小企業実態基本調査が実施されています。11万社を対象にした調査ですので、お手元に調査票が届く可能性があり、同調査は統計法等に基づいて総理大臣の承認を得て行う調査であることから、調査に協力しない場合には、同法の罰則規定が適用される可能性があります。調査期間は7月中旬から8月30日(金)までとなり、同調査票の提出期限は8月30日です。なお、同調査では、企業概要や海外展開の実態、売上高や営業利益、負債及び純資産、有形・無形固定資産の状況などの質問に答える形式となっており、平成26年3月に速報、平成26年5月頃に確報が公表される予定です。

経営指標解説コーナー

■支払手段準備率とは

支払手段準備率とは、短期的な支払い能力を見る指標で、総資産の中で負債の短期的な支払原資である現預金をどれだけ準備しているかを表しており、現預金を総資産で割って算出します。なお、総資産は流動資産や固定資産、繰延資産などの会社の資産を全て合計したものであり、現預金は現金や預金だけでなく、郵便為替や小切手など満期日や償還日までの期間が1年未満の有価証券等も含めて算出しますので、注意が必要です。また例えば、土地や建物、機械設備などの資産をたくさん保有している会社であっても、短期的な支払原資である現預金が少ない場合、支払手段準備率は低くなり、借入金や支払手形、買掛金、未払金、社債などの負債を支払う手段=現預金を準備していく目安となります。ただ、同指標はあくまで総資産に占める支払い手段で

字を私共は妨げないということです。例えば、今年は親会社の生産計画が厳しい状況だが、来年は新商品Aの販売が決まっており、部品の納入が見込める。そこで、今年是我慢の1年間と位置付けて、500万円の赤字になるシミュレーションとなっているが、経費の削減に努めて、これを最小化し、来年のために力を蓄えよう。このような経営判断に基づいた有意な赤字であれば、資金繰りに破綻がない限りにおいては、経営判断として認められる範疇だと考えています。ところが、戦略や計画があいまいな場合、毎年、毎年の決算結果だけが判断基準の全てになるので、赤字だった、黒字だったと過剰な反応をすることとなり、無用なコストや無為なリスクを負って、短期的に黒字にできる場当たりの行動だけを選択する事態に成りかねません。黒字化できる道筋の中で赤字を想定し、その赤字を乗り越えることができる資金繰りを確保したら、腹に力を入れて、赤字になっても揺るがない覚悟をもって突き進めば、過剰な反応をして、あわてるようなことにはならないのです。

■小さくても勝つために

小さな会社は小回りが利くことが最大の強みです。大胆に、或いは繊細に環境の変化に対応する者が最も強く、単一的に強いものは環境の変化に対応できず、どこかの時点で負けてしまうことは、教訓やことわざに明らかです。小さくても勝つのは、中期のスパンで環境の変化に対応し、小粒でもびりりと辛い会社です。

国税庁情報コーナー

■教育資金の一括贈与に関する領収書の注意点について

同制度は、子や孫名義の預金口座等に教育資金を一括して拠出した場合、子や孫ごとに1,500万円まで非課税とする制度のことです。但し、学校等以外のものに支払われる学習塾代やスポーツや文化活動に係る指導の対価については、500万円が限度となっています。なお、領収書には、支払い日付、金額、摘要、支払者、支払先の氏名及び住所を記載する必要があり、金融機関等には原本を提出する必要があります。また領収書が発行されない振込みや引き落としの場合であっても、上記が分かるものであれば認められる場合があります。

国税庁情報コーナー

■国外財産調書制度について

国外財産調書の提出制度が創設されており、その概要は、その年の12月31日において、その価額の合計額が500万円を超える国外財産を有する人は、財産の種類、数量及び価額その他必要な事項を記載した調書を、翌年の3月15日までに、所轄の税務署長に提出しなければならないというものです。国外財産の判定は、財産の種類ごとに行うこととされ、財産の所在、財産の受入れをした営業所又は事業所の所在などによります。

金融庁情報コーナー

■金融機関における貸付条件の変更等の状況について

金融円滑化法の期限が切れたことから、金融機関における貸し付け条件の変更等の状況に関心が集まっていますが、同庁が公表した資料によると、申込件数と実行件数から算出した貸付条件変更の実行率は93.4%と、金融円滑化法期限前と同等程度の高い数字となっており、円滑な資金供給や貸付条件の変更等に努める姿勢に変更はないことが伺えます。

ある現預金の比率を表しているに過ぎず、月商や流動負債など、会社が支払うべき金額をベンチマークとした指標ではありませんので、資産がたくさんあるから支払いは大丈夫だとの勘違いをしないために活用する程度の指標である、と割り切って考えることも必要です。

Ⅱ. こんな会社は危ない

— 税務調査で狙われる会社について —

テレビやラジオなどのマスコミでは、税金に関する不正が発覚した法人や著名人のニュースがひっきりなしに流れています。このようなニュースに接していると、きちんと経理をしても、落ち着かない気持ちになりますし、いつ入るか分からない税務調査のことを、他人事とは思えないとお考えの経営者も多いのではないのでしょうか。このように、いつの時代でも中小企業経営者の関心が高い税務調査について、その傾向や調査が入ると厳しい結果が予想される会社の類型などの概要を以下に解説致します。

■ 税務調査で狙われる会社について

そもそも国税庁や税務署が税務調査を行う際には、ランダムに調査対象を選ぶのではなく、法人税や所得税などの申告書、給与所得の源泉徴収票や報酬・契約金の支払調書、不動産使用料や譲受けの対価の支払調書などのいわゆる法定調書、インターネット情報や実地、マスコミ報道などの法定外資料に基づいて、業種・業態・事業規模・調査の重点分野といった観点から分析した上で、調査対象を絞りこんでいると判断するのが自然です。例えば、長期に亘って多額の赤字を計上しているのに存続している会社は、外形的に赤字偽装の疑義があるとの判断がきっかけになって調査が開始される可能性がありますし、また消費税の不正還付を重点調査するなどの内部判断がきっかけになって、調査が開始される場合、或いは過去の調査で悪質な不正があって深度の深い調査を実施する場合、他社の調査の反面調査などのきっかけで税務調査が開始される場合などが考えられます。

■ 税務調査対象になる申告・決算書の傾向

1. 売上増と比較して、粗利益が伸びていない
2. 売上・粗利増と比較して、純利益が伸びていない
3. 売上が増加していないのに、仕入・外注費が増加している
4. 売上・粗利が増加していないのに、人件費及び諸経費が増加している
5. 商品・製品・仕掛品等、棚卸額が大幅に減少している
6. 前期と比較して、急激に増加した費用がある
7. 前期と比較して、同族役員個人からの借入金が増加している
8. 仮払・仮受等にあいまいな摘要の金額が多く、また期末現金の帳簿残が異常に多い
9. 売上規模からみて交際費、厚生費の金額がやたら多い
10. 税理士法 33 条の 2 の書面添付を申告していない 等

※但し、何らかの諸事情があり、上記項目に該当したとしても、ご存知の税理士法 33 条の 2 の書面を添付している先であれば、その書面に記載し、情報を開示することで、調査前、或いは調査の過程で疑義が解消され、税務調査の効率化にもつながります。

■ 節税の誤った考え方

節税対策として、納税額を極小化するために、多大な労力をかけている方がいます。しかし、適正な納税を行った上で、その納税した金額に2倍、3倍するだけの利益やキャッシュを稼ぐための戦略を策定することに、その労力を使うことの方が有意義であり、また過剰な節税は色々な面で危険と隣り合わせのところがありますので、十分にご注意戴きたいところです。

III. 中小企業に経営戦略は必要なのでしょうか

— 小さくても勝つために —

中小企業に経営戦略は必要か。特に手間やコストをかけて、戦略経営計画を策定する必要があるのか。というご質問を受ける機会があります。当然、このご質問の裏には、経営戦略や戦略経営計画は必要だろうとの漠然とした思いがあり、しかし、経営戦略とは何をする事なのか判然としない、またその手間やコストに見合うリターンを得ることが出来るのかどうか分からないので、中々第一歩を踏み出せない。との思いがあると、私共では推察しております。そこで、この思いにお答えすべく、小さな会社が勝つために経営戦略等を策定する方法或いはその考え方を以下に解説致します。

■ 道具は使い方で要否や適否が決まる

そもそも「道具」というのは、その使い次第で、要否や適否が判然としてくるものです。例えば、はさみは紙を切断するために必要な道具ですが、穴を掘るための道具としては適しません。これは経営戦略や戦略経営計画にも同じことが言えます。つまり、これらの経営戦略等は経営の道具であって、その道具の使い方や目的が定まっていない状態で、中小企業に経営戦略は必要かどうか。を議論しても意味はなく、従業員が少ない会社でも、完全下請けの会社で親会社の意向に売上が左右される会社でも、その使い方が正しければ有用な道具になりますし、誤った使い方をすれば無用の長物ということになります。

■ 小さな会社の正しい使い方と考え方

上記例にも挙げましたが、親会社の意向に売上が左右される会社が経営戦略や戦略経営計画を策定した場合、下請けに特化したポジションを志向するのか、脱専任下請けとして売上が他社に求めるのか、という大きな経営方針を策定することが考えられます。前者を選択した場合には、親会社のボーダーレスな生産方針を見極めつつ、国内でなければ生産できない高い技術力が必要な部品に特化して下請けするために、研究費用や人員、時間コストを集中していく戦略、計画が考えられます。また後者を選択した場合には、他社に営業するための戦略を策定し、そのための人員や時間コストを配分していく計画を策定することが考えられます。

■ 毎年の損益に一喜一憂していませんか？

経営戦略や戦略経営計画という経営の道具を使って、会社の方向性を固めることができれば、3年から5年の中期経営計画を策定します。このときに大事なことは、計画的な赤字、覚悟の赤