

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

2018. 8 No. 324

健全性支援実績No1を目指す！

Tax&Financial 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 岸本）
e-mail info@tfg.gr.jp

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 小さな会社が融資を引き出す秘訣PartIV
- II. 消費税について
- III. 健康経営の概要について
- § 経営セミナーのご案内

[今月のトピックス]

- ・日本政策金融公庫情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ

I. 小さな会社が融資を引き出す秘訣 PartIV

——「きちんとした人間性」をアピールして融資額を増やす——

金融機関は、「きちんと返してくれる」ところには融資したいと思っています。では、彼らが「きちんと返してくれる」と判断する基準はどこにあるのでしょうか。多くの金融機関の支店長・担当者は、「新たに融資取引を始める顧客に対してどこを重視するか」という問いに対して、そのポイントとして「人間性」をあげます。今月号では、融資に影響を与える経営者の人間性にフォーカスします。

■金融機関が融資したくなる人、ならない人

人間性とは、具体的に言えば、「借りたものは必ず返す」という信念を持っている人か、「都合が悪くなったら逃げそう」な人かということです。言い換えると、困難があったときに「積極的に立ち向かうタイプ」と「逃げようとするタイプ」です。

「積極的に立ち向かう」社長は、仮に返済が滞りそうになっても「金融機関の返済だけは何としても行わなければ」と考える人が多いため、「できる限り協力したい」と金融機関に思わせる顧客になりやすいのです。

これと反対なのが、普段から大物然としている社長です。何か問題が起こったとき自分ではなく部下に対処させることが多く、いざというときに本人と連絡がとれなくなったりするのです。融資の話をしていても自分の都合ばかり主張し、細かい詰めを部下に任せるため、話がなかなか進みません。その結果、自分の意に沿わない結果になると怒鳴り込んでくるなど、扱いの難しい顧客となりがちなので、「できれば融資したくない」と最初から金融機関から敬遠されることとなります。

大物然としている社長は大抵、初めて話をするときに自分を大きく見せようとしています。いわゆる「はったりをかます」社長です。はじめに大きなことばかりを言うのは、景気や業界動向などの状況を自分に都合よく解釈した上でのことが多く、金融機関は「リスクマネジメントができていないのでは」と懐疑になります。それまで取引がなく、相手の背景もわからない状況で「リスクマネジメントできない」と金融機関側が判断したら、取引につながることはまずあり得ません。万が一、話が進んで実際に各種資料を精査すると、大風呂敷の中身のほとんどが夢物語だったということはよくある話です。

融資経験を積んだ担当者は、どういうタイプが困ったお客さんになり得るかわかっているため、自分を大きく見せようと虚勢を張っても得になることはひとつもありません。

■どんぶり社長は融資にダメージを与える

金融機関は、「会社」の数字と同時に、「経営者」の数字感覚も見ています。以前なら社長がどんぶり勘定であろうが、経理担当者がしっかりしていれば何とかなっただのですが、現在、どんぶり社長への融資のハードルは高くなっています。

景気よかった頃はたいていどの会社もある程度の利益率を確保できていたため、返済に問題がなければ、社長がどんぶり勘定でも「仕方ない」で済んでいました。しかし、不況下においては、細かい数字を追いかけなければ利益の捻出が難しくなっています。社長がどんぶり勘定だと、仕入れ先や販売先との交渉もシビアにならず、経費感覚が鈍ければわずかな利益など瞬く間に飛んでしまいます。

どこの中小企業でも社長が実質的には営業戦略を立て、先頭に立って行動しているため、社長がどんぶり勘定だと会社の経営に与える影響が大きいと金融機関は熟知しています。このご時世、どんぶり社長に対して厳しく接しているのは当然です。

しかし、どんぶり社長がいきなりシビアな社長になるのは難しいでしょう。せめて社長には、毎月の「売上目標」「売上総利益目標」「営業利益目標」「経常利益目標」「資金繰り」については、金融機関に尋ねられたらすぐ答えられるように癖をつけておくことをお勧めします。毎日数字を見て意識することによって、どんぶり体質は少しずつ改善されていきます。

■有能な後継者の存在は無条件で有利にはたらく

後継者の有無は金融機関の持つ印象に大きな影響を与えます。各地の商工会議所や中小企業庁など多くの支援機関が行っている「後継者」に関する調査では、後継者不在の事業所と後継者が存在する事業所を比較すると、売上高、利益、企業規模等に大きな差が出ているのです。

金融機関も当然その事実を把握しているため、後継者が定まっていれば、将来にわたる経営の安定性や返済への安心感アップなど、よい条件として判断します。

後継者の能力が高ければ、今までと違った形での成長が期待できると同時に、現社長なら素直に耳を貸さないアドバイスにも若い後継者が耳を傾けることが多いため、金融機関にとっては好ましい交渉相手として映ります。

金融機関にとって、優秀な後継者の存在はプラスポイントです。最近よく金融機関が「後継者塾」や「二代目経営者塾」といった後継経営者対象の勉強会を主宰しているのも、背景は同じです。次世代の経営者を囲むことで他の金融機関に浮気されないようにすると同時に、向学心のある若手経営者に人脈形成や経営者としての知識を手に入れてもらい、よりよい会社にしてもらうのが目的です。「まだまだ」と思っても、早めに後継者を指名して金融機関と顔合わせをするのがよいでしょう。

Ⅱ. 消費税について

—課税売上・非課税売上・輸出免税—

消費税は日本国内での財貨の消費に課税を行っていく税目ですが、その対象となる売上には「課税売上・非課税売上・輸出免税売上」と種類があり、それぞれ取り扱いが異なります。また、その売上の種類に応じて、控除できる課税仕入についても違いがあります。今回はこの点について述べていきたいと思えます。

■売上に係る消費税について

1. 課税売上（8%）

消費税の課税の対象（課税の要件）は「事業者が国内において行う資産の譲渡等には消費税を課する」とされており、基本的には「事業として対価を得て、モノを売ったり、貸し付れたり、またはサービスを提供」したら、その取引については消費税（現行8%）を預かって、その消費税を納めなければなりません。

2. 非課税売上

非課税売上については「上記(1)の資産の譲渡等のうち下記のものについては消費税を課さない」とされており、下記の非課税とされるものを販売等しても消費税を預かる（納める）必要はありません。これらのものについては、「社会保険医療など課税することが適当でないもの」や「財貨の消費に課税するという消費税の性格になじまない」という観点から定められているものです。

①土地の譲渡及び貸付、②有価証券等及び支払手段の譲渡、③金融取引、④郵便切手等、⑤行政手数料、⑥社会保険医療、⑦社会福祉事業・介護サービス、⑧助産に係るもの、⑨埋葬・火葬に係るもの、⑩身体障害者用物品⑪学校教育・教科用図書、⑫住宅の貸付

3. 輸出免税売上

輸出免税売上については「上記(1)の資産の譲渡等のうち、輸出取引等に該当するものについては消費税を免除する」とされており、この輸出免税売上についても消費税を預かる必要はありません。これは、消費税は「日本国内において消費される財貨に課税すること」を目的としており、また、「輸出取引に消費税を課税すると国際競争力を低下させてしまう」という観点から定められています。

■控除できる課税仕入れについて

消費税は「預かった消費税から支払った消費税」を控除して納税額を計算しますが、この控除できる消費税額については、売上の種類に応じて下記のようになっています。

1. 課税売上（8%）のための課税仕入れ

通常の「課税売上（8%）」については、その売上げをあげるために「支払った仕入や経費の消費税額」は「売上に係る消費税額」から全額控除することができます

2. 非課税売上のための課税仕入れ

非課税売上があがるために「支払った仕入や経費の消費税額」は原則として控除することができません。つまり、売った消費税を預からなくてもいいのですが、支払った消費税も控除してもらうことができません。例えば出版会社が「非課税の教科用図書」を販売した場合、消費税を預かる必要はないのですが、その「教科用図書にかかった印刷代や製本代」も控除することができません。

3. 輸出免税売上のための課税仕入れ

輸出免税売上のために「支払った仕入や経費の消費税額」は、全額控除することができます。つまり、「売上の消費税」は預からなくてもよいのですが、支払った消費税額は全額控除をすることができます。ですから、輸出売上の多い会社では、(控除しきれなかった)消費税額の還付を受けることができているのです。それでは、輸出会社が得をしているのではないかと思ってしまうのですが、実際は、消費税を預かることができないので、ただ、(仕入の際に)支払った消費税を返してもらっているだけなのです。

■最後に

消費税の売上の種類に関しては、細かい規定を除けば、おおむね上記のようになります。今後のご参考にして頂きたいと思います。



日本政策金融公庫情報コーナー

■資本金がなくても融資可能？

資本金の金額がかなり少なくても融資を受けることが可能です。『資本金 = 自己資金』と考えている方が多いのですが、そうではありません。資本金が見せ金の場合には、資本金がどんなに大きな額であっても融資は受けられませんのでご注意ください。また、会社の外部から借りたお金は自己資金とみなされません。

Ⅲ. 健康経営の概要について

—社会的な背景やその政策を理解しましょう—

2015年に証券市場において健康経営銘柄が発表されて以来、その注目度は増し、すでに1万2千社以上が健康経営に取り組んでいます。健康経営が生産性向上や企業イメージの向上に欠かせないことが浸透し、長期的な視野を持つ経営者にとって、いまや常識となりつつあります。

■健康経営とは

健康経営とは、「従業員の健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実践すること」です。定期健診・

ストレスチェックによる従業員の心身の健康課題の把握や保健指導、健康づくり（生活習慣の改善）だけでなく、職場の環境整備・職場内のコミュニケーションの促進、長時間労働対策もその範囲に含む。これらの取組みを、経営者が主導し、課題を認識して、目標数値を定め、PDCAを回しながら実践するものが健康経営です。

健康経営の目的は、従業員に能力を十分に発揮してもらうことにあります。最近、働き方改革、生産性向上が注目され、企業は設備・IT・従業員の研修など生産性向上に投資しているが、従業員は心身が健康でなければ能力を発揮できず、生産性は上がりません。健康経営は、生産性向上の投資の一部でもありません。

■健康経営が注目されている背景

1. 労働力の低下

15歳から64歳の生産年齢人口は、1995年の8,726万人がピークでその後減少を続け、2015年には7,728万人、2019年には7,000万人を割り、2065年には5,000万人を割ると予想されています（国立社会保障・人口問題研究所の日本の将来推計人口（平成29年推計）による）。

つまり、労働者の人数が減り続けることとなります。今より少ない人数で事業を回すためには、生産性の向上が不可欠となっていきます。

この状況で労働力を確保するためには、高齢者の職場での活躍が必要となります。しかし、高齢者は若い世代よりも健康に留意する必要があります。高齢になればなるほど通院者率が高くなり、60歳代を超えると過半数が通院しています。高齢者の健康状態の維持や治療と仕事の両立などに対し、会社として対策をとる必要があります。

2. 医療費の増大

健康経営を国が推進する大きな要因は、医療費・介護費などの社会保障給付費の増大である。医療費は2014年度35.8兆円から2025年54兆円、介護費は2014年度9.3兆円から2025年度19.8兆円に大幅増が予想されています。

これらの多くは、人生の終わりの段階で病気の治療や介護に使用されています。この状態になる前に、予防にコストをかけて病気を防ぎ、健康寿命を延ばすことで、医療費・介護費の支出削減が期待できます。健康経営を推進することで、これらの効果を助長することができます。

また、医療費・介護費の支出削減だけでなく、健康状態が長く続くため、本人の生活の充実につながります。企業には労働力の確保というメリットがあり、まさに三方良しです。

■健康経営を後押しする政策・制度

上記の背景により、国・自治体などは、「健康経営優良法人」に代表される顕彰制度や「健康宣言事業」などの健康経営のインセンティブを始めており、多くの企業が参画しています。例えば、優良な健康経営に取り組む法人を「見える化」し、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから、健康経営に取り組む企業が社会的に評価を受けられる環境を整備する趣旨で経済産業省が設計した顕彰制度が、「健康経営銘柄」と「健康経営優良法人」です。これらの制度につきまして、次月度で改めて詳細な情報をご紹介します。



今月のブックマーク

6月に大阪北部で大地震、続いて7月には西日本広域にわたり大雨による水害が起これり、大きな被害が
出ました。こうしたとき、国民の命を守る救助活動が重要になります。防衛省のホームページでは、災害
への対応や支援サービスなどが記されています。ぜひご覧ください。

「防衛省・自衛隊」ホームページ

<http://www.mod.go.jp/>

ペーパーレスで業務の効率化を!

TFG 戦略経営セミナー

「スキャナ保存制度について」が開催されました!

税制改正による「スキャナ保存」推進に伴い、去る7月30日(月)に、
市内会場において、高橋美代幸 税理士(TFG 税理士&士業ネットワーク所属)
を講師に迎え、スキャナ保存制度の活用における「知っておきたい制度活
用の重要ポイント」を、事例を交えて解説をいたしました。



今後も中小経営のお役立ち情報
やノウハウのご提供に**戦略経営
セミナー**を適時開催いたします。

テーマ、日程は、本誌やHP等
で公示いたしますので、奮っ
てご活用ください!

TFG 夏季休暇のご案内

8月13日(月)から8月15日(水)を夏期休暇とさせていただきます。宜しくお願ひ致します。

以上、詳しくは**TFG**共栄会事務局 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