

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PartVII
- II. 軽減税率と帳簿等の保存について
- III. ローカルベンチマークについて
- § 経営セミナーのご案内

[今月のトピックス]

- ・厚生労働省情報コーナー
- ・中小企業庁情報コーナー
- ・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 PartVII

—会社の格付けを上げる方法②—

11月号では、前回に引き続き金融検査マニュアル別冊【中小企業編】の記載事例に沿って、中小企業が金融機関から高く評価される（格付けを上げる）ためのポイントをご紹介します。金融検査マニュアルとは、金融庁が金融機関をチェックするときの手引書です。ここに記載されている中小企業の特徴、経営状態や将来性を高く評価するための具体的な判断材料、その運用例には、資金調達をスムーズにするヒントがいっぱいです。

■技術力をアピールして返済能力を感じさせる

(事例)

- ・金型製造業者
- ・地方銀行メイン先、業歴20年
- ・景気低迷による金型需要の低下、家電メーカーの生産拠点の海外シフト等から受注量が激減。売上の減少傾向に歯止めがかからず毎期赤字が続いて、前期末で7500万円の債務超過に。
- ・そのうち一部の借入を元本返済猶予している。
- ・今まで代表者が取得した特許権及び実用新案権が5件、従業員が出願中の特許権が2件ある。

(解説)

一部とはいえ借入元本の返済猶予を行っていることから、【要管理先】以下と評価されるでしょう。しかし、取得した特許権及び実用新案権と出願中の特許権があるので、今後も家電メーカーからの受注がある程度見込まれると判断してもらえる可能性はあります。特許や実用新案権等の知的財産権に基づいた技術は、同業他社に比べて優位性を発揮できる客観的な証拠となるため、評価が高いのです。これ

らを勘案すれば、【要管理先】→【要注意先】へと1ランクアップが可能です。
(アピールポイント)

- ・特許権、実用新案権の存在
- ・その特許権や実用新案権等による、見込まれる新規受注と収益改善寄与度
(格付けアップのために用意する資料)
- ・知的財産一覧表
- ・売上見込み一覧表

金融機関は多くの場合、各債務者の強みを正確に把握しているとはいえません。特許や実用新案権の保有を担当者が知らないケースは多々あります。まだ話していない情報があるなら、「知的財産一覧表」で知らせましょう。さらに、その知的資産が生む効果＝新規受注や収益改善寄与度を「売上見込み一覧表」でアピールしましょう。売上見込み一覧表の数字が完璧に実現されるとは担当者も信じませんが、稟議書を書いて上司を説得する際の好材料となるのは間違いありません。返済に有利と考えられるような情報は出し尽くすべきです。

Ⅱ. 軽減税率と帳簿等の保存について

—ポイントを確認しましょう—

■最初に

平成31年10月から消費税率が 現行の8%から10%に引き上げられ、それにあわせて「軽減税率」も施行される予定となっています。この軽減税率は「下記の飲食料品と新聞」が対象とされており、消費税率が8%のまま据え置かれる予定となっています。経営者の皆様のなかには、「うちは食品も新聞も取り扱っていないので関係ない」とお思いの方もいらっしゃるかと思いますが、基本的にはすべての事業者に関係がでてきますので、下記の点にご留意をしていただきたいと思います。

※対象品目 ・ ・ ・ 下記のものについては消費税が「8%の軽減税率」で課税されます。

1. 酒類と外食を除く飲食料品（テイクアウトや出前・宅配等は軽減税率の対象となりますが、コンビニエンスストアのイートインは外食の取り扱いとなり対象外となる見込みです。）
2. 新聞（週2回以上発行される新聞で定期購読契約に基づくもの）

■軽減税率対象品を「販売する事業者」について

軽減税率対象品を「販売する事業者」に関しては、必要に応じて「複数税率に対応したレジ等を導入・

改修」する必要があるかと思えます。また、事務処理に関しましては、今までのものに加えて、下記の点
が加わります。

1. (得意先に発行する) 請求書等に「軽減税率対象品である旨」を記載し、「税率の異なるごとの税込金額」
を記載し、販売先に発行する。
2. 上記の請求書(控)に基づいて、売上を税率ごとに分けて帳簿等に記載する。

■軽減税率対象品の「仕入れをする事業者」について

1. 基本的にすべての事業者が該当することになるかと思われませんが、日々の取引のうちに「軽減税率対
象品の仕入」がある場合には、仕入先から受領した請求書等に基づき「仕入を税率ごと(8%と10%)
に区分」して経理しなければなりません。

2. 仕入税額控除の要件

仕入税額控除を受けるためには、「帳簿及び請求書等を保存」しなければなりません。従来の「帳簿
及び請求書等の記載内容」に下記の下線の内容が加わります。

① 帳簿

1. 課税仕入れの相手方の氏名又は名称
2. 取引年月日
3. 取引の内容
4. 対価の額
5. 軽減税率対象品である場合にはその旨

② 請求書等

1. 請求書発行者の氏名又は名称
2. 取引年月日
3. 取引の内容
4. 対価の額
5. 請求書受領者の氏名又は名称
6. 軽減税率対象品である場合にはその旨
7. 税率ごとに合計した税込対価の額

■平成 35 年 10 月からの「適格請求書等保存方式(インボイス制度)」

平成 35 年 10 月 1 日以降は、仕入税額控除の適用を受けるために、上記の要件に代えて、(税務署長に申
請登録した)適格請求書発行事業者から交付を受けた「適格請求書等の保存」が仕入税額控除の要件とな
る見込みであり、現在よりも厳格なものとなることが予想されます。

■軽減税率対策補助金

軽減税率制度(複数税率)への対応が必要となる中小事業者等の方には、複数税率対応レジの導入や、
受発注システムの改修等を行う場合の「中小企業庁の軽減税率対策補助金」制度もありますので、ご参
考になさってください。



厚生労働省情報コーナー

■社会保険における「報酬」と「賞与」の取り扱いが明確化

厚生労働省から、『「健康保険法及び厚生年金保険法における賞与に係る報酬の取扱いについて」の一部改正について（平成30年7月30日保保発0730第1号・年管管発0730第1号）』という通知（通達）が公表されました（平成30年7月31日公表）。

具体的には、賞与に係る報酬の取扱いを定めた通知に、次の2点が追加されました。

1. 「通常の報酬」、「賞与に係る報酬」及び「賞与」は、名称の如何にかかわらず、二以上の異なる性質を有するものであることが諸規定又は貸金台帳等から明らかな場合には、同一の性質を有すると認められるもの毎に判別するものであること。
2. 「賞与」について、7月2日以降新たにその支給が諸規定に定められた場合には、年間を通じ4回以上の支給につき客観的に定められているときであっても、次期標準報酬月額の時決定（7月、8月又は9月の随時改定を含む。）による標準報酬月額が適用されるまでの間は、賞与に係る報酬に該当しないものとする。

本通知は、周知期間を確保するため、発出から半年の周知期間を設けていますが、本通知の適用日以降に受け付けた届書から本通知による取り扱いを適用することとされており、適用日前に受け付けた届書内容を見直すことは要しないとされています。

Ⅲ. ローカルベンチマークについて

—企業の健康診断ツールを活用しましょう—

わが国では急激な人口減少や地方からの首都圏への人材流出が進んでおり、地域経済を持続させていくためには、地域企業の生産性向上が不可欠であると考えられています。また、地域企業においては付加価値を生み出しつつ、雇用を創りつづけていくことも同時に求められています。

そのような環境の中、日本政府は「日本再興戦略 改訂2015」（平成27年6月30日）において、「ローカル・アベノミクス」を推進する施策として、「中小企業団体、地域金融機関等による地域企業に対する経営支援等の参考となる評価指標・評価手法（ローカルベンチマーク）」の策定を盛り込み、「ローカルベンチマーク」の検討を開始しました。そして平成28年3月、地域の金融機関や支援機関等が企業と対話を深め、さらに生産性向上に努める企業に対し、成長資金を供給するよう促していくことを目的にローカルベンチマークが策定されました。

■ロカベンとは？

ロカベンとは、主にローカルベンチマーク第2段階の「個別企業の経営力評価と経営改善に向けた対話」で用いられる「健康診断ツール」のことをいいます。ロカベンには財務情報と非財務情報の2つの枠組みがあり、経営者と金融機関・支援機関が同じ目線で対話を深めるきっかけ（入口）作りを目的としています。ロカベンを用いて経営者自身が“自社が病気になる前に”自ら振り返り、経営を改善することで、生産性を向上させ、付加価値や雇用を生み出すことが重要とされています。もちろん、すでに病気になっている場合においても、ロカベンを活用することで経営を改善させることが重要とされています。

■ローカルベンチマーク第2段階ってなに？

ローカルベンチマークとは、地域企業に焦点を当てた地域経済の持続繁栄を促す基本の枠組みです。ローカルベンチマークの構成は、地域の経済・産業の現状と見通しを把握する第1段階、個別企業について成長余力や持続性・生産性を判断する第2段階の2部構成となっています。財務のレーダーチャートや非財務のヒアリング項目は、第2段階の個別企業との対話を行うためのツールとなっています。

■第1段階について

地域経済の持続的繁栄を促すには、対象とする企業を取り巻く環境として地域の状況を把握することを必要としています。具体的には、地域の産業構造や取引の流れ、雇用状況などを分析することで、個別の産業が地域経済に与える影響や重点的に取り組むべき産業を特定し、第2段階への取組みへつなげることを目的としています。

■第2段階について

1. 非財務情報（財務分析シート）

採用している6指標はより対話のきっかけとして有効と考えられる指標です。具体的にいうと、6指標は企業経営者にとって腹落ちしやすく、金融機関・支援機関等の利用者にとって分かり易い指標を選定しています。

2. 非財務情報の活用（非財務ヒアリングシート）

財務情報は過去の企業活動の「結果」であり、その背景にある事業への理解が欠かせません。今後どのような点を改善すれば「健康」を維持・回復できるのかといったことを企業経営者と金融機関・支援機関が対話を通じて考えるために、非財務情報の把握、掘り下げは最も重要な要素と位置づけられています。



中小企業庁情報コーナー

■年末にかけての経営力向上計画の申請について

経営力向上計画に基づく固定資産税軽減措置を利用する場合は、遅くとも固定資産税の賦課期日(1月1日)前までに経営力向上計画の認定を受ける必要があります。12月に入ってからからの申請は、年内に認定が得られない可能性がありますので、極力早期に申請されることをお勧めします。



今月のブックマーク

個人、企業を問わず、パソコンでWindowsが使われている方は多いと思います。WindowsにはOSのバージョンがあり、多くの方が使われているWindows 7の延長サポート期限が2020年1月であり、あと1年と少しです。延長サポートを終えたOSはWindows Updateなどの更新がかからず、ウイルス感染などのリスクが急激に高まります。パソコンの入れ替えを考えると、余裕をもって対処したいものです。

「Microsoft atLife -OSにはサポート期限があります-」

<https://www.microsoft.com/ja-jp/atlife/article/windows10-portal/eos.asp>

経営者向け「学びの場」 のご紹介

「なにわマーケティング大学 2018」を開催！

(大阪府商工労働部主催)

平成23年度より開講し、8年目となる講座が本年度も7月から開講されています。「作る前に考える」「売る前に考える」「売ってみてから更に考える」をコンセプトとした好評講座です。経営変革に活用してみたいはいかがでしょうか。

- 【講座名】
- ・売れるマーケティング基礎講座
 - ・売れるブランディング講座
 - ・売れるプライス戦略講座
 - ・売れるWebマーケティング講座
 - ・売れる販促広報実践講座
 - (5つの講座から自由に選択可)

【対象】 経営者・経営幹部 各講座/定員30名(有料)

※お問い合わせ 大阪府中小企業支援室 06-6210-9494

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