

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 住宅ローン控除の特例の創設
- II. 銀行との上手な付き合い方
- III. キャッシュレス決済の基礎知識

[今月のトピックス]

- ・中小企業庁情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ
- § 戦略経営セミナーのご案内

I. 住宅ローン控除の特例の創設

— 概要及び留意点を中心として —

2019年税制改正で、消費税率引上げに伴い住宅に対する税制上の支援措置として住宅ローン控除の特例が創設されております。以下でその概要（要件含む）及び留意点について紹介したいと思います。

■親や祖父母からの住宅資金の贈与は一定額まで非課税に

読者の皆様ご承知のとおり、親兄弟も含め、人から財産をもらうと贈与税がかかります。なお、1年間にもらった財産の合計額が110万円（基礎控除額）以内の場合、贈与税は課税されません（一般に「暦年贈与」といわれております）。

今回の税制改正で住宅の購入などをするための資金を親や祖父母からもらう場合、「住宅取得等資金贈与の非課税」という制度が創設されております。消費税10%の場合「最大3,000万円」（注1）の贈与まで非課税となります（ちなみに消費税8%の物件なら「最大1200万円」まで）。上記の暦年贈与と併用できるため、消費税10%なら、最大3,110万円の贈与まで贈与税がゼロとなります。

（注1）一定基準を満たす住宅の場合のみ、最大3,000万円となります（一定基準を満たさない場合、2,500万円が限度となります）。一定基準を満たす住宅とは、「耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）2以上または免振建築物」「高齢者等配慮対策等級3以上」のいずれかを満たす住宅であります。なお、住宅ローン控除の特例では控除期間は現行の10年から13年に拡大されます。

■住宅取得等資金贈与の「非課税」のための要件

要件は以下のとおりであります。

1. 贈与時期については、2019年4月から2020年3月までであること
2. 直系尊属からの贈与であること

3. 贈与年の翌年3月15日までに増改築が完成し所有していること。
さらに、その3月15日までにその住居に居住（または遅滞なく入居することが確実に見込まれること（その年末までに入居できない場合、今回の制度は適用できず修正申告が必要となります））
4. 消費税引き上げ後（10%）が適用される住宅の取得などであること。
5. 贈与を受けた年の子の合計所得金額が2,000万円以下であること。
6. 子の年齢が贈与を受けた年の1月1日で20歳以上であること。

■留意事項

特に留意が必要なのは上記3の要件であると考えます。

- ・翌年の3月15日までに完成、居住が要件となっているため、本年の12月ぎりぎりに工事業者と契約しても3月15日までに完成しなければ、当該特例を活用できないため、建築の工期を考慮して工事業者と契約などを実施すること。
- ・当該非課税措置を受ける場合、確定申告書に工事の請負契約書の写しや売買契約書の写しなどで取得に該当する事実を明らかにする書類を添付する必要があります。

Ⅱ. 銀行との上手な付き合い方

— 融資審査の仕組み —

今回は金融機関の融資審査の仕組みを紹介します。金融機関がどのような過程で審査するのかを知っておくことで、有利な融資を引き出すことも可能です。

■融資審査の仕組み

融資審査は、中小企業からの借入れ申し込みもしくは金融機関からの融資提案によってスタートします。それを基に支店の担当者が融資に関する稟議書の起案を行い、その書類一式が支店内で回覧されます。最終的に融資の可否は「支店長決済」もしくは「本部決済」のいずれかで決まります。

早期に結論が出るのは支店長決済で、本部決済の案件になると融資の可否決定までに時間が掛かります。また本部決済の多くは審査部が決定しますが、担当審査役が多く案件や難易度の高い案件を抱えていると、決済までかなりの時間が必要となります。さらに、高額または長期の融資、無担保部分が多い融資だと役員の決裁が必要になることもあり、相当の時間が掛かることを覚悟しなければなりません。

支店長決済で済むか、あるいは本部決済が必要になるのかといった判断基準は、金融機関ごとに異なりますが、融資金額や無担保部分の割合、また信用保証協会保証や連帯保証人の有無、不動産や定期預金などの担保、支店の格付け、支店長経験などで判断します。融資がたとえ高額でも、同額以上の定期預金や不動産の担保

がある申し込みなら、支店長決済で済むことがあります。

なお、通常の融資審査は支店長決済と本部決済とに分かれますが、すべての融資案件を本部決済としている金融機関もあります。これは支店長と顧客との癒着や不正を防止する意味合いがあると思われます。

■誰と交渉するのが最良か

融資を申し込む際は、通常やり取りをしている渉外担当者もしくは融資担当者に話をするのが一般的です。しかし、経営者の中には、直談判した方が早く結論をもらえるという考えのもと、支店長と直接交渉する人がいます。うまくいけばその場で結論をもらえるとの期待があるようです。

しかし、中小企業の経営者が支店長と直接交渉することは極力避けるべきと考えています。

仮に支店長が経営者から直接申し込みを受けたとします。支店長は貸出権限者ではありますが、稟議書の起案者ではありません。担当者が起案したものを基に最終的に支店長が判断をするというのが融資の仕組みです。そのため、支店長は起案者である担当者に申し込みの概要を伝え、稟議書を作らせます。多くの場合は口頭で済ませてしまいます。そして担当者が稟議書の作成に取り掛かるわけですが、融資の申込者から借り入れの要望を直接きたわけではないため、細かいニュアンスを十分に把握できない可能性があります。できあがった稟議書が支店長の考えていたものと異なると、担当者に戻して修正させ、再び支店内で回覧しなくてはなりません。すなわち、支店長に直談判したほうが早いという経営者の考えとは反対に、余計に時間がかかってしまうことがあるのです。

また別の問題として、日常的にやり取りしている担当者を飛ばして支店長に相談したことが、担当者の心証を悪くすることもあります。厳しい支店長だと、顧客管理不足を理由に担当者の評価を下げることもあり得ます。そうなるとう担当者は、その会社に有利になるような稟議書を今後書いてくれなくなるかもしれません。

そのため、中小経営者が直接支店長に直談判するのは控え、渉外担当者もしくは融資担当者と話をした方が良いでしょう。

■融資審査のウラ側

1. 融資の可否と金利決定

融資の可否決定は、支店長決済で覆されることはほとんどありません。担当者が起案した融資案件のほとんどを支店長は承認します。承認前の信用格付け決定の時点で、取引企業への融資方針が決められているからです。銀行ごとに異なりますが、「積極的支援」、「現状維持」、「後退方針」、「回収方針」といった具合に分け、積極的支援や現状維持とした時点で、過大な設備投資案件など高額な融資でない限り、すんなりと承認することになります。

しかし、本部稟議案件となると、簡単に承認されないということは珍しくありません。本部は自行の経営状態や貸出目標に対する達成度といった観点も個別の貸し出しの際に盛り込むこともあるためです。本部決済となった場合はそのようなことを覚悟する必要があります。

また、貸出金利は、支店決済か本部決済かにかかわらず、回覧過程で判断が分かれることが結構あります。起案者が作った稟議書の利率より高くなるということは珍しくありません。貸出金利は金融機関の利益の源泉なので銀行内でももめやすいポイントなのです。

2. 本部と支店、どっちと取引すべき？

銀行の支店と取引をしていた中小企業経営者が、本部取引への変更を要望することがあります。経営者

の立場からすると、本部取引のほうが対外的に見栄えが良いと考えるようです。ただ融資の可否の観点からすれば、支店でも本部でも変わらないので、わざわざ取引店を変える必要はありません。

また、規模の小さい支店より近隣の中心的存在である中核店舗との取引を望む経営者がいます。中核店舗の支店長の貸出権限が大きいからと考えるようです。ただ地区外取引となると特に地銀では管理面での問題が生じるので「近隣の支店と取引をしてください」と勧められる可能性が高いです。

3. 行員の「にぎり」に要注意

ごくまれに起こるトラブルとして、担当者が借入れの申し込みを受けたにもかかわらず、稟議書を作成せずに放置していることがあります。借入れ申し込みを受けたのにその案件に取り組んでいないことを業界用語で「にぎり」といいます。

融資の可否の返事がずっと来ないので担当者に問い合わせたら、にぎりをしていたにもかかわらず、担当者は検討したふりをして「融資謝絶」と返答してくるかもしれません。

こうした状況を阻止するために、担当者に借入れの申し込みをすると同時に、担当の役職者に「担当のAさんに借入れの申し込みをしたので、検討をよろしくお願いします」と伝えておきましょう。担当役職者に稟議書がなかなか回ってこなければ、担当者に確認することができます。また、手帳などに借入れ申し込みをした日時をきちんと残しておきましょう。



中小企業庁情報コーナー

■生産性向上特別措置法に基づく「先端設備等導入計画」の認定状況について

平成30年6月6日に施行された「生産性向上特別措置法」に基づき、中小企業者が策定する「先端設備等導入計画」について、固定資産税をゼロとする措置を実現した自治体からの報告をとりまとめたところ、令和元年6月30日時点で、1,629自治体で、31,757件を認定しています。認定を受けた計画に盛り込まれた設備等の数量は合計で100,413台、約8,917億円の設備投資が見込まれます。

Ⅲ. キャッシュレス決済の基礎知識

—キャッシュレス化のメリットとは—

キャッシュレスとは、文字通り「現金を使わない」という意味です。つまり、キャッシュレス決済＝現金以外の方法による決済ということになります。いま、世界的にキャッシュレス決済の比率が高まっていますが、日本は普及率で後れをとっていたため、官民挙げて普及を進めている状態です。

■キャッシュレス決済導入による小売店・飲食店等（加盟店）のメリット

キャッシュレス決済の手段の主なものとして、1. クレジットカード、2. 電子マネー、3. QRコード決済がありま

す。

【加盟店のメリット】

- ・消費者が現金をもっていなくても購入できるため、売上向上が期待できる
- ・現金管理のリスク（盗難、釣り銭間違い、レジ締め・入出金の手間）を削減できる
- ・オペレーションを効率化でき、生産性が向上する
- ・現金をあまり持ち歩かない層（外国人観光客等）が新たな顧客となる
- ・預金・信販取引のデータを会計データに連携できる（入力の手間が省け、間違いもなくなる）

■クレジットカードの特徴

クレジットカードは1960年から日本に導入されており、先ほど挙げたキャッシュレス決済の中でも最も普及している決済手段だといえるでしょう。クレジットカード決済による売上は、小売店・飲食店等にとっては、掛売上です。おおまかに説明すると、売上時点では売掛金が計上され、後日決済代行会社から入金されます。

【消費者のメリット】

- ・現金を持ち歩く必要がなくなる
- ・ポイントが貯まる
- ・分割払いもできる

■電子マネーの特徴

電子マネーはICカードやスマートフォンアプリにチャージ（入金）した金額を現金と同様の価値として使えるというものです。Suica、ICOCA、PASMO等の交通系ICカードの普及とともに使用できる店舗も増え、発行数は3億9千万枚（スマートフォンのアプリも含む）を超えています。事前にチャージをする必要がない「ポストペイ型」（後払い方式）の電子マネーもあります。

【消費者のメリット】

- ・現金（特に小銭）を持ち歩く必要がなくなる
- ・ポイントが貯まる
- ・入手が簡単（クレジットカードと比較して）

■QRコード決済の特徴

スマートフォンのアプリを使用し、「QRコード」を使って決済する手法です。大きく以下の2つの方式があります。

- ・お店がレジにQRコードを表示して消費者がスマートフォンで読み取る方式
- ・消費者がスマートフォンにQRコードを表示してお店がバーコードリーダーで読み取る方式

QRコード決済を扱うアプリは多数出てきており、また今後も出てくる予定があります。それぞれによって消費者の使い勝手は違うものの、小売店・飲食店等にとってのお金の流れは同じであり、クレジットカードや電子マネーとも同様です。

【消費者のメリット】

- ・現金（特に小銭）を持ち歩く必要がなくなる
- ・ポイントが貯まる
- ・入手が簡単（クレジットカードと比較して）
- ・スマートフォン1台でさまざまな決済方法（アプリ）に対応できる



今月のブックマーク

パソコンのデータを記録する際、最近ではハードディスクの種類を選べます。昔は HDD のみでしたが、SSD の容量が実用レベルで増えました。SSD を使う機会も増えてきましたが、こちらのサイトではそれぞれの特徴が比較されています。パソコン購入や買い替えの際に参考にしてください。

「分かりやすく解説！HDD・SSD！！ Logitec」

https://www.pro.logitec.co.jp/about_hdd/hddssd/

「なにわマーケティング大学 2019」を開催！

(大阪府商工労働部主催)

平成 23 年度より開講し、9 年目となる講座が本年度も 6 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かでしょうか。

【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)
 ※お問合わせ 大阪府中小企業支援室 06-6210-9494

【会 場】 マイドームおおさか 4 階 セミナー室ほか

TFG 夏季休暇のご案内

8 月 13 日 (火) から 8 月 15 日 (木) を夏期休暇とさせていただきます。

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 8 F
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896
[URL] www.tfg.gr.jp [E-mail] info@tfg.gr.jp

中小企業経営力強化支援法に基づく経営革新等支援機関に認定されています

TFG ニュース 編集担当 岸本 圭祐