



うめ

# 税務と経営

編集発行人  
税理士

三木 泰

事務所 〒597-0071  
貝塚市加神1-11-17  
TEL 0724(31)1644

2月

(如月) FEBRUARY

11日・建国記念の日

日	12	26
月	13	27
火	14	28
水	1	15
木	2	16
金	3	17
土	4	18
日	5	19
月	6	20
火	7	21
水	8	22
木	9	23
金	10	24
土	11	25

## 2月の税務と労務

- 国 税** / 平成17年分所得税の確定申告 2月16日～3月15日  
(還付申告は申告期間前でも受け付けられます)
- 国 税** / 贈与税の申告 2月1日～3月15日
- 国 税** / 1月分源泉所得税の納付 2月10日
- 国 税** / 12月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 2月28日
- 国 税** / 6月決算法人の中間申告 2月28日
- 国 税** / 3月、6月、9月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 2月28日
- 国 税** / 決算期の定めのない人格なき社団等の法人税の申告及び納付 2月28日
- 地方税** / 固定資産税の第4期分の納付 市町村の条例で定める日

### ワンポイント 地方税の不均一課税

合併する市町村間の市町村税の税率が異なっている場合に、合併後直ちに同一の税率で課税することがかえって住民の負担にとって不均衡が生じると考えられるときに、合併が行われた年度及びこれに続く5年度に限り不均一の課税をすることができる制度。平成の大合併で、不均一課税を採用する市町村が増えています。

# 政府系金融機関の利点

政府系金融機関の統廃合が話題になりました。民業圧迫という批判と経済界から存続を求める意見が交錯しました。

ここでは、政府系中小企業金融機関の国民生活金融公庫（以下、国金）と中小企業金融公庫（以下、中金）の存続意義等についてまとめてみましょう。

## 1 国金・中金の返済猶予

貸し渋りが起こる前までは、行革という大きな動きの中で、もう政府系金融機関は要らない、と本気で考えていた中小企業経営者の方もいました。

しかし、中小企業経営者という立場からすれば、それは誤解であったと思います。

企業経営にとって、お金の調達は不可欠です。そのお金を供給する先が、少ないより多い方が、借り手にとって有利であることは間違いないからです。

もちろん、借りたお金は返済しなければなりません。借入期間の五年、十年の間には、たぶん山も谷もあるはずですが、谷のときには、資金繰りも苦しくなります。資金繰りがどれだけ苦しくても、何をあいても手形は落とさなければなりませんし、従業員への給料も支払わなければなりません。



そのようなとき、借入金の返済を待ってくれば助かることも多いはずですが、しかし、返済を待ってくれと、銀行に言えばどうなるでしょうか。「手のひらを返すように」という言葉どおりに、短期借入の返済の期日でも間近であれば、それを理由にプレッシャーをかけられます。

その点、政府系金融機関であれば、そのようなプレッシャーをかけることなく、こちらの要求に応じてくれます。経験したことのない経営者には理解しにくいと思いますが、このメリットは大きいものです。

もっとも、だからといって、新

たに貸してくれるわけではありませんが、それは銀行の場合も同じです。

## 2 両公庫の担保

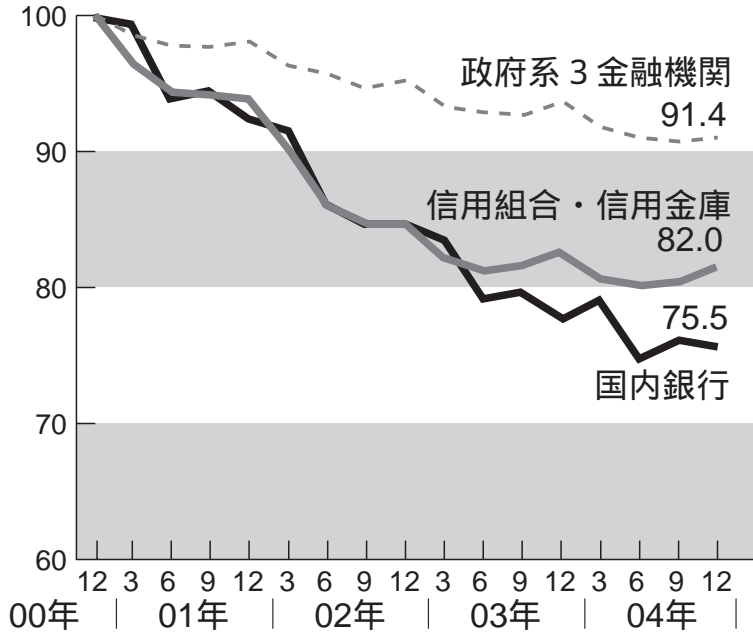
銀行は、原則、担保融資です。

国金の場合には、連帯保証人融資、場合によっては無担保・無保証人融資をします。ただし、一、五〇〇万円とか二、〇〇〇万円となる融資では担保を要求します（国金・調査役のA氏の話では、一、〇〇〇万円超の無担保融資の場合には、支店決裁ではなく本店決裁になる、ということですが）。提供する担保が無い経営者には使い勝手が良いでしょう。

一方、中金の場合には、原則担保融資です。しかし、利点としては機械設備を担保としてみてくれることです。比較的新しい機械であれば、帳簿価格の七割程度の評価をしてくれます。

東京のB葬儀社では、地方からの葬儀出席者のために宿泊施設を完備した会館を建設しました。中金の担当者は、この会館も担保として評価してくれたので、B社長は喜んでいました。

### 中小企業向け貸出金残高の推移



注) 00年12月 = 100とした指数。政府系金融機関は商工組合中央金庫、中小企業金融公庫、国民生活金融公庫

### 3 長期運転資金を貸す

政府系金融機関が融資する運転資金は、単に足りないお金を貸す、というのではありません。職員の説明では、「長期の運転資金を貸す」となりま

す。つまり、今月手形が落とせない、あるいは給料が払えないから貸して欲しい、といった申込みはためたのです。では、「長期の」というのはどういうことでしょうか。長期と短期

を分けるのは、会計上では、一年を越すかどうかです。たとえば、返済期限が一年以内に来る借入金は短期借入金、一年を越えるものは長期借入金です。

今月手形が落とせそうにないが、国金では、そのような短期のお金は貸せないとされた。やむを得ず、銀行で借りてなんとか都合をつけた、というとき銀行で借りたお金が短期借入金です。

しかし、銀行で借りたお金も、六か月後期日が来ても返せないの、借り換えしてもらった(一度お金を返したうえで、同じ額を再び借りた)という場合は、結果的に長期資金が必要だったということです。

短期資金というのは、本来は、今月はお金が入らない、来月になれば確実にお金が入ることになっている、だからその間だけ必要というものです。商売をしていく上で、今月も苦しい、来月も同じだという状態のときは、お金が足りないのは目先の手形を落とすためであっても、それは短期資金ではないのです。

ですから、政府系金融機関の借入対象として申し込む方が

です。

公庫職員への申し込み説明としては、必要資金の額や返済方法と合わせて、会社の自己資本を補充してもらおう(経営安定資金)必要があるからといった、相手の思考に合わせていきたいものです。

### 4 求められる資料

政府系金融機関は、書類の作成が面倒、と考える方が多いのではないのでしょうか。

提出すべき書類として求められるのは銀行と同じです。商業登記簿謄本や担保の不動産登記簿謄本のほかは、納税申告書とそれに添付した決算書類のコピーです(添付されている科目の内訳も必要です)。

決算内容が悪ければ、求められる資料も増えますが、前記以外では、主な売上先や仕入先別の売上高・仕入額の推移です。

なお、前述の書類ですが、過去二年分と最近のもの(試算表です)。決算が三月として、半年以内の九月までの申込みであれば、試算表は求められないかもしれませんが。

## 「駅ナカ」ビジネス

集客拠点である駅を活用する「駅ビジネス」が活況です。

特に駅構内の「駅ナカ」は、従来、売店やワゴンセールス程度であったのですが、最近、都市型スーパー、ライフスタイル専門店、カフェ、エステティック、クイックパーバー等の先端業態や、託児所などを組み合わせた大規模なショッピングセンターが出現しています。

鉄道会社側の考えは、旅客数が伸び悩む一方で、施設整備のコスト負担が重荷になっており、「駅ナカ」ビジネスによって集客力を増強し、商業・サービスを新しい収益源にしたいという狙いがあります。

駅ナカビジネスには二つのタイプがあります。一つは、ある程度の乗降客数が見込める都心の駅に、コンビニエンスストア、文房具や日用雑貨、ファッション小物その他の“ついで買い”商品を揃えた小物専門店、ファ-

ストフードやカフェ、理美容店など、複数の商業・サービス店舗を分散的に配置しているタイプです。もう一つは、複数の路線が乗り入れる拠点性の高いターミナル駅に、大規模なショッピングモールとして統一的に展開するものです。

前者に関しては各社とも積極的ですが、後者については特に大規模な駅を擁するJR東日本が目されます。JR東日本は、昨年3月に埼玉・大宮駅に、10月には東京・品川駅に積極的に展開しました。

駅ナカビジネス活況の背景には、駅そのものの規模と機能の拡大があります。

路線の延伸、相互乗り入れによってターミナル駅の乗降客は増加し、また、利用目的が多様化しているだけでなく、乗り換え、乗り継ぎなど滞留時間が延びています。

「駅ナカ」で過ごす機会と時間は増大しています。利用時間帯も早朝から深夜までと広がっており、消費者は、駅を生活空間として考えるようになってきました。駅ナカビジネスは、今後も発展が期待できるでしょう。

## 企業の再生

企業再生を行う際の一番の妨げになるのが、見栄とシガラミです。

今、我慢をしなければいけない時期であるのに、普段と変わらぬ状態を続けたいと見栄を張り、資金を流し出させてしまう。一番困るのは、リストラ費用に向けて資金をプールしている状態であるにも関わらず、金融機関から言われるまま、「これだけお金があるのだから返せますよ」と見栄を張り、一度に返済してしまう経営者がいます。何のためにその資

金を用意したのか徒労に終わるばかりか、再生計画の根拠が揺らぎかねない事態に陥ってしまっています。

また、古くから頑張ってくれた従業員にリストラを告げられないと嘆く経営者は多いようです。確かに一人も辞めさせないで再生できるのが理想ですが、リストラを行わないことで、全従業員が路頭に迷うことになる方がよっぽど申し訳ない状態であることが理解できないようです。背水の陣という状態を理解し、シガラミを捨てて欲しいと思います。

## 同族会社の管理職

中小企業のうち、多くを占める同族会社は、資本と役員構成に強い絆を形成しています。役員といつても、経営がわからないといつたら、社員は働く意欲がなくなりますが、では、どうすれば同族会社でもやる気のある管理職を増やすことができるのか、四つの視点から考えてみましょう。

会社を伸ばすのか、このままで行くのか等、経営者が自社の

将来像を真剣に考える。

伸ばす気があるなら、一族も社員同様「成果を評価」し、できる人材を役員・管理職に選任する。

事業にタッチしない役員は辞めさせ、事業を伸ばす意欲のある人材だけを残す。

内部役員だけでなく外部役員を導入を考える。内部役員だけでは視野が狭くなりがちで、新しい改革ができにくいこともあります。