



すすき

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 072(431)1644

10月 (神無月) OCTOBER

8日・体育の日

| 日 | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | 土 |
|----|----|----|----|----|----|----|
| ・ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | ・ | ・ | ・ |

ワンポイント ゴルフ場利用税

ゴルフ場を利用したときには、地方税(道府県税)である「ゴルフ場利用税」が利用者に対して課税されます。税率は1人1日につき800円が標準ですが、ゴルフ場の整備状況に応じて都道府県が税率に差を設けることができます(上限1,200円)。18歳未満、70歳以上等一定の場合には非課税となります。

10月の税務と労務

- 国 税 / 9月分源泉所得税の納付 10月10日
- 国 税 / 特別農業所得者への予定納税基準額等の通知 10月15日
- 国 税 / 8月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 10月31日
- 国 税 / 2月決算法人の中間申告 10月31日
- 国 税 / 11月、2月、5月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 10月31日
- 地方税 / 個人の道府県民税及び市町村民税の第3期分 納付 市町村の条例で定める日
- 労 務 / 労働者死傷病報告(7月~9月分) 10月31日
- 労 務 / 労災の年金受給者の定期報告 (7月~12月生まれ) 10月31日

再建 できる企業かどうかの ポイント

Q 取引先に経営状態が厳しい企業があります。再建できるかどうかアドバイスできることがあれば、そのポイントを教えてください。

A 【再建可能性の判断材料】
二期以上赤字が続いている、自己資本のマイナスが総資産の一〇パーセント以上になっている、支払い金利が売上の五パーセント以上になっている、長期借入金的一年以内返済額が税引利益と減価償却費の額を大幅に上回っている、仕入債務の支払いが遅延してきている、

損益分岐点の売上が現状の売上の一〇パーセント以上高い、などの企業は倒産の可能性が高いと思われれます。

倒産に瀕した企業の症状は、直接的な現象として資金繰りの悪化となって現れるため、まず資金繰りの悪化を克服しない限り、再建に取り組んでも途中で倒産してしまう恐れがあります。したがって、再建可能と判断される企業に対しては、「資金繰りの改善」と収益力確保のための「企業の体質改善」を図ることが大切です。

収益力があり、資産が負債を上回っている企業でも、収支のバランスがとれずに倒産に追い込まれ

るところもあります。

応急措置としては、資金繰りの改善を行うこととなりますが、特

資金繰りの改善

に次の点に留意すべきです。

- イ 支払うべき債権額の確定
- ロ つなぎ資金の手当て
- ハ 担保設定状況の見直し

イ 支払うべき債権額の確定

倒産の危機に瀕した緊急時においても、今すぐ支払わなくてもよいような支払いが資金繰りを一層悪化させている場合があります。当面の危機を乗り切るためには、こうした先を洗い出し、真に支払わなければならぬ金額を減少させ資金繰りを少しでも楽にすることです。

【支払うべき債権額の確定手順】

総債権額の確定
一週間、一カ月、三カ月と期間を区切り、それぞれの期間内に返済期限が訪れる総債権額を確定します。

支払うべき債権の吟味

事業継続に不可欠な支払い先、不要不急な支払い先など、支払い先の吟味を行います。事業継続に必要な不可欠な支払い先への支払いを優先すべきですが、高利の借入れがある場合には、他の金融機関の返済を金利のみに

しても極力返済し、早急に手を切るべきです。

支払い猶予の可能性の検討
事業継続に不可欠な取引先でも企業の危機状況を十分説明すれば支払い猶予を認める可能性もあります。先方と誠意誠意折衝してみる必要があります。

支払うべき必要最少限度の金額の確定

最後に、の結果を踏まえ、それぞれの債権者の人数、金額を支払い時期別に集計し、支払うべき必要最少限度の金額を確定します。

ロ つなぎ資金の手当て

企業が生死をかけた中での資金調達ルートは次頁表のように整理できます。

経営者の個人資産の投入が最も手取り早い方法ですが、現実的には、すでに個人資産を投入しているケースが多い。

親類や友人・知人からの借入れは、企業の状況からではなくその経営者自身に貸す場合が多く、結果として善意の債権者に過大な迷惑をかけることにもなる。

親企業や懇意の取引先からの借

| | |
|----------|--|
| 人的ルートの利用 | 経営者の個人資産の投入 友人・知人・親戚等からの借入れ |
| 日常の取引から | 親企業・親しい取引先からの借入れ 製品、原材料等の在庫売却 売掛債権の早期資金化 |
| 金融機関から | 金融機関からの借入れ (特別融資含む) |

入れば、企業の内情に詳しく、現状や今後の見通しもある程度判断できるため、計画を明らかにし説得すれば承諾してもらえ、可能性は高い。しかし、見返りを求められたり、経営権に介入するなど相手によってはありえることも考慮しておく。手持ち在庫品の売却や売掛債権の早期回収は、相手先に不安を

抱かせるのであまり期待できない。しかし、実情を話して理解してくれる取引先に対しては、一部値引きしても製品を引き取ってもらったり、債権の一部でも早めに支払ってもらおうよう働きかけるのは資金を借りるより有望な方法。
金融機関からの資金調達も、すでに目一杯借りている場合や、これまで約定どおり返済していないとか事業内容も日頃よく説

企業の体質改善

経営がおもしろくない企業は、一時的に資金繰りをつけることによって、当面の危機は回復できて、実情は、資金繰りが破綻に瀕している企業と考えられるので、支払い能力面に問題を抱えているものとみななければなりません。
この企業が、本当に立ち直るためには、企業自身が、収益(経常利益)を生み出す構造を持つように体質改善することが必要です。企業が利益を上げる体質となるよう経営面で改善するポイントとしては以下の点があげられます。
売上高を量によって伸ばす

明していないなど日頃の取引振りがよくないと、民間金融機関に対してよほど明確な計画や展望を示さない限り、このような危険な場合でのつなぎ資金の借入れは難しい。

八 担保設定状況の見直し

担保物権の価値に対する抵当権の設定額の状態などを見直し、担保物権が有効に利用されているか調べる必要もあります。

(受注量の確保)
売上単価を上げる(価格への転嫁)
原価を下げる(コストダウン)
販売管理費、一般管理費の削減
営業外の費用や損失を少なくする
体質改善の方法は前記のような方法がありますが、企業にとって実行しやすいものと実行しにくいものがあります。
前記) は、倒産を回避したばかりの企業にとつては、体力が低下していることや取引先との信頼関係などから実行が難しいでし

よう。したがって、企業の体質改善に当たっては、まず、どこに根本原因があるかを見極め、根本原因を除去する上で最も手をつけやすい面から実行していくこととなります。

財務面では経営基盤の強化のため、支払い猶予中の債権の処理に手をつける必要があります。
支払い猶予中の債権処理方法としては、遊休資産の売却による返済、長期借入金への転換、借入金の資本振り替え、などがあげられます。
原価管理面では、不良品によるロス、材料ロスなどを少なくし、歩留まりを高める、部品の標準化、外注管理の強化等管理の徹底を図ります。
販売・一般管理費の削減のためには、まず役員報酬や給与の減額、人員の見直しを図り、適材適所の配置、余剰人員の削減を進めます。さらに交際費等諸経費のきめ細かな管理を行います。
こうした内部固めにより、企業体力がある程度回復した段階で取引先と売掛債権の早期回収、製品の単価アップ、販路の拡大等に着手することになります。

販売促進



私が加盟する商店街のお店はどこも元気がありません。他の商店街ではどのように売上を増やそうとしているのでしょうか（東京・S酒店）。



他の商店街でもそうですが、元気がない商店街では、その商店街を形成する個々のお店に活気がありません。

しかし、よく見ますと、そのような商店街の中で売上が伸びている、息子さん夫婦も手伝って活発そうだと、というお店があります。業種を問わず、繁盛店はどうもその商店街に来るお客だけを相手に商売しているのではない、という共通点がありそうです。

例えば、ある古本屋では主人はいつも出掛けていて、奥さんと息子夫婦が交替で店番をしている。聞いてみると、日本の中世史の本を中心に扱っており、ニューヨークやロンド

ンなど海外の学校で教えている日本の大学教授からのインターネット注文が売上の3分の1を占めるとのことです。

さて、外売りの営業の展開ですが、対象市場と攻略顧客をより鮮明にする必要があります。

たとえば、東京・新宿区に自分の酒店がある場合、営業地域を、「新宿区」から、「新宿区歌舞伎町の何丁目～何丁目」と、できるだけ小さく区分します。もちろん目標としては、鉄道、幹線道路等いろいろな区分の仕方があります。

競合他社の調査をして、歌舞伎町のこの地域の飲食店はK社のびんビールが多そうだと、A社のびんビールを勧めてみよう、といった戦略・戦術を立て、每晚売り込みに行きます。

目標を達成するためには、例えば、この地域は3軒の飲食店を自分のお客にする、期間は1年後には、ということではなく、月毎の管理サイクルにします。

知って得 A E D

最近、市区町村の広報紙にA E D（自動体外式除細動器）の紹介記事が載っています。

- Q A E Dってなに
A 突然の心肺停止の原因となる重症の不整脈に対し、心臓に電気ショックを与え、心臓が本来持っているリズムに回復させるための医療機器のことです。
- Q 誰でも使えるの
A 平成16年7月から一般の使用が認められました。
- Q どんなときに使うの
A 人が突然倒れて、意識・呼吸がない場合などに使用します。A E Dが心電図を解析して、必要な場合にだけ電気ショックを指示します。
- Q 使用 방법은
A A E Dが音声で手順を説明し、電気ショックを指示します。市区町村施設を中心に設置されており、今後は学校、商店街などにも設置の予定です。

納得

オセロゲーム

IT革命は「多くの業界にオセロゲームに似た作用をする」とT氏は話します。

オセロゲームは二人が表裏白黒の円盤状の駒を交互に盤上に置き、自分の駒ではさんだ相手の駒を裏返して、自分の色の駒にすることで駒の多さを争うゲーム。このゲームは、一つの手で、アツという間に勝負を決めることがある。

文具業界の例を見ましょう。

従来、顧客は欲しいものを近隣の文具店で購入。店頭がない場合、注文し、一週間位してまた取りに行きました。

A社が、インターネットによる注文を受け、翌日配達という営業を採用しました。すると、K社、O社、中堅文具品卸業者は、つぎつぎとA社の方法に切替えました。それらにはさまれた文具店も営業方法を変えざるを得なくなりました。