



税務と経営

編集発行人
税理士

村野幸司

事務所 〒639-2113
奈良県葛城市北花内
281番地22

TEL 0745(69)8282

FAX 0745(69)7377

自宅 0745(69)2174

4月

(卯月) APRIL

29日・昭和の日

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

ワンポイント 固定資産税の納期

固定資産税の納期は、4月、7月、12月、2月中において、その市区町村の条例で定められますが、特別の事情がある場合は、これと異なる納期を定めることができると、地方税法で規定されています。このため、固定資産税の第1期分の納期が、5月や6月になる市区町村も出てきます。

4月の税務と労務

- 国 税 / 3月分源泉所得税の納付 4月10日
- 国 税 / 2月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 5月1日
- 国 税 / 8月決算法人の中間申告 5月1日
- 国 税 / 5月、8月、11月決算法人の消費税の中間申告(年3回の場合) 5月1日
- 地方税 / 給与支払報告に係る給与所得者異動届の提出 4月16日
- 地方税 / 固定資産税(都市計画税)の第1期分の納付 4月中において市町村の条例で定める日
- 地方税 / 土地・家屋価格等縦覧帳簿の縦覧 4月1日~4月20日
または最初の納期限のいずれが早い日以後の日まで
- 地方税 / 軽自動車税の納付 4月中において市町村の条例で定める日
- 労 務 / 労働者死傷病報告(1月~3月分) 5月1日

融資申込み上の

注意点

国民生活金融公庫（以下、公庫）には、いろいろな会社・個人事業主が融資を申し込んできます。そして、申込み後、融資担当者（以下、担当者）と話し合い（銀行交渉といえます）を行います。この交渉には、それなりのルールがあります。

担当者は、ルールを守らない申込者への貸出しを警戒します。どのような場合がルール違反なのか、以下に検討したいと思います。

1 本業のついでに融資申込みに来る会社

大半の社長にとって、資金繰りのことは常に頭にこびりついてい

る問題です。

少し大きな仕事が取れた、しかし、入金の仕事の完成後。その間の従業員の給料、下請会社への支払ができるかどうか、ということが頭によぎります。解決しなくては、という思いから現場仕事のついでに首にタオルを巻いたまま「今月末までにお金を貸してくれ」と公庫に寄ります。

一方、公庫の職員は皆、スーツにネクタイ姿です。公庫の性格には「堅い」という特徴があります。信用を第一とする仕事である以上、「スーツ・ネクタイ」は当たり前となっています。

そこに作業着はまだしも、首にタオル、髪の毛バサバサしたままでは、公庫職員と対照的な格好です。

国のお金を扱っている担当者としては、「こんな申込者に、はたして融資をしても大丈夫か」といった疑念を持ちます。

申込み段階で、このような格好心構えでは良くない印象を与え、その後の審査にも影響を与えることとなります。

2 貸すか貸さないか、この場で結論を出して欲しいと聞く会社

公庫の融資窓口では、ときに怒鳴り声が聞こえます。
しばらくの交渉後。

A 社「貸すのか、貸さないのか、はつきり言って欲しい」

担当者「いえ、貸さないと云っているわけではないんです。検討した上で、答えを出させてください」

A 社「何を言ってるんだ、おたくは何件も融資案件を処理しているんだろ。貸すか貸さないから、この場で答えられるだろ」

担当者「ですから手数をおかけしますが、資料があれば見せていただき、それから返事します」

A 社「おたくはいいいよな。俺達と違い、差し迫ったことは無いものな」

担当者「」

公庫への融資の思いは、会社によつては様々です。

「困った人に金を貸すのが政府系金融機関の役割だ」「前に貸してくれたのだから今回も貸してくれるだろ」「積極的に新しい分野を開拓しているのだから協力してくれるはずだ」等々。

開拓しているのだから協力してくれるはずだ」等々。

B 社。業種は理髪店。平成十六年二月、公庫から五〇〇万円の借入れと自己資金二五〇万円で創業。同十六年十月、二店舗目を開設、大手ノンバンクの社から利息年五%、五年間で返済の五〇〇万円の借入れ。十八年九月、三店舗目、やはり〇社より五〇〇万円を前回と同じ条件で借入れて開設。

平成十九年一月、四店舗目を開設したいと公庫を訪れました。

B 社「千円床屋として、七坪の店で五〇〇万円を投資していけば採算がとれることが分かってきた。創業時の五〇〇万円の借入れについては毎月、きちんと返しているの、今回、新たに五〇〇万円を貸して欲しい」

担当者「今までの説明では、従業員の採用やその後の給料等で二〇〇万円、設備資金として五〇〇万円が必要ということですから七〇〇万円が必要になります。またノンバンクの借入れは危険性がある。ノンバンクはいつ引き上げるかも分からず、調達手段としては好ましくありません」

B 社「まあ、人件費等二〇〇万円は必要だ。しかし、知り合いの工事屋だから五〇〇万円そっくり払うわけではなく、一部は待ってもらえる。とにかく、貸すのが答えてもらいたい」

担当者「事業意欲は評価できません。しかし、正常な会社運営では人件費は自社で賄うものです。御社では、単に成長に目を向けていますが、一度、安定性からの見方も必要なのではないですか。今後の見通しをしっかりとさせた上で、再度、公庫で判断させて下さい」

3 「情報公開」「資料作成」を嫌がる会社

「情報公開」や「資料作成」を嫌がる例としては、

I 決算書をなかなか提出しない
ロ 決算書の勘定科目を疎かにしている

ハ 試算表の提出がない

ニ 事業計画等の明確な説明がない

イ 担当者が融資を行うことは、最後までしっかりと返済できるかどうかを判断することですから、その会社の内容をしっかりと把握した

いは当然のことです。

アイスクリーム紙器製造・販売のC社

アイスクリーム業界は大手企業M社・Y社等で九〇%のシェアを占めています。残り一〇%が中小の酪農家等の農協がアイスクリームを製造しており、C社はそのパツクを供給しています。

そのC社に、チェーン展開をしているSファミリーレストランから「従業員がアイスクリームを盛りつける際、量にバラつきのないよう容器に盛りつけられるものを、作成して欲しい」という仕事を持ち込まれました。

C 社「とにかく、開発費として金型代七〇〇万円を貸して欲しい」

担当者「御社の紙器を作っている金型業者への発注ですか」

C 社「そんなの企業秘密だよ」
担当者「新規分野への進出と考えるので、今回のS社関係の事業計画について資料を欲しいのですが」

C 社「金型がいつできるのか、S社の審査にパスするかどうか、現在の段階では分からない。しかし、俺の知っている金型屋が

うまくいくと言っているから大丈夫だ。それに相手は大手企業だから間違いのない話だ」

担当者「七〇〇万円で済む開発費用なのか、どのようにして採算が合うのか、もう少し詳しい説明や資料が必要です。具体的な仕事になった段階で融資を申し込んで欲しい」

4 断られた原因のみに固執する会社

担当者が融資の審査を行うには、大きく分けると「形式的要件」と「実体的要件」があります。

形式的要件とは、決算書、会社謄本、納税証明書等です。実体的要件は、社長の資質、決算書の内容から判断することをいいます。公庫は政府系金融機関ですから、形式的要件は絶対的の要件と位置付けています。例えば、消費税が未払いであるとか従業員等の源泉税等を支払っていない会社には融資をしません。

D 社「消費税を納めていないから融資をしないというなら、どこからか集めて払ってくる。そうすれば貸すんだな」

担当者「いや、消費税を完納した

からといって必ずしも融資するわけではありません」

D 社「何だ、あとは何を用意しろというのか。それを話してくれなければ困る」

担当者「

次もまた、担当者が返事に困る例です。

三月決算のE社。平成十九年三月中旬の公庫窓口での会話。

担当者「前回の決算期以降、十一月経過しています。どうしても貸せとおっしゃるなら試算表が必要ですが」

E 社「俺のところは決算の時しか会計事務所に頼んでいないよ」
担当者「では、三月の決算書ができた時点で申し込んだらいいかでしょうか」

E 社「決算書さえ揃えば貸してくれるんだな」

税金の完納、試算表の提出等は、融資を申込みときの必要条件にすぎません。

会社は、融資を希望する場合、形式的要件はもちろんのこと、実体的要件についてもきちんと説明できるように準備しておきたいものです。

商売は何のために行うのか

商店主や中小工場の社長に「なぜその事業を始めたのですか」と聞きますと、「父親が引退したから」あるいは「親戚に頼まれたので」という返事が度々かえってきます。

つまり、その事業に入ったのは余儀なくそうなっただけというわけです。

こうした動機で事業に入った場合、商売が順調に推移している間は良いのですが、売上・利益が減少してくると、これだけの動機で対応するには不十分であり、ここに経営理念の確立が必要になってきます。

〔経営理念の具体例〕

業歴80年を超える北海道・T店の例。

T店は、Tさんの祖父が石炭の販売をしたのが始まりです。父親の代になると石油類やプロパンの販売に力を注ぎました。

Tさんは学校を卒業すると、他の中小企業に10年間勤め、その後、父親経営のT店で12年間働き40歳を迎えた年に父親が急逝したた

め、社長に就任しました。

社長就任時期より数年間、場当たりの当面の課題をこなしていたのですが、自分は何のために社長をやっているのか、今後の経営はどうしていくべきか等を考え始めたのです。

そのとき、自店に経営理念がないことに気付きました。

そこで、Tさんは自店の過去をひも解き、「会社の未来は自店の歴史の中にある」と位置付け、経営理念を“先人の苦労と今まで皆様にいただいた信用を大切にし、経験に裏付けされた技術をもって地域に貢献できる企業”にしたい、とまとめました。

一方、事業としては家業を盛り立てるべく地域のニーズに合ったガス機器等の取付け工事を主力商品にと決心したのです。

経営理念は、人生でいえば「何のために生きるのか」という人生哲学のようなものです。それを商売に当てはめ、明文化したものとといえるでしょう。

営業上の注意

一日に何人にも接する営業職は毎日気を遣い、気配りをし、神経をすり減らす疲れる仕事だ、というイメージがあります。

しかし、営業の基本は当たり前のようにすることであり、正直に実行することだと思います。

以下に注意点を述べてみましょう。

- 1 相手先との約束・場所・時間は厳守すること
- 2 服装は清潔なものを身につけるようにすること
- 3 名刺入れは、専用のものを使用する。定期入れやサイフの中に入れておくと、出そうと思ったら一枚もなかった、ということにならないよう注意する
- 4 初対面の挨拶は小さい声よりもやや大きめに発言し、頭のさげ方、体の運び、動かし方に注意し、できれば練習すること
- 5 同行者（例えば、技術者）にも頭髪、腕をまくったままの服装にならないよう注意すること

“自信”

四〇代半ばの内科医・Nさんは職業柄、何人もの死の間際に立ち会ってきました。

その経験から生死を分ける大手術の場合、この人は助かるか助からないか、見分けがつくといえます。

それを決めるのは、これまでのその人の生き方。今まで人に頼らず自力で頑張ってきた人、例えば、中小企業経営者などは助かるケース

が多いそうです。

一方、組織の中で守られてきた人、レールの上を歩いてきた大企業の管理職等は、残念ながら助からないことが多いと思う、と言えます。

中小企業経営者の方は、大手メーカーのコストダウンの要請、あるいは大型量販店の安値攻勢等々に対処するには、大変なエネルギーが必要でしょう。しかし、自信を持って事業を継続して良いのではないのでしょうか。