



税務と経営

編集発行人
税理士

村野 幸司

事務所 〒639-2102
奈良県葛城市東室123番地1
TEL 0745 (69) 8282
FAX 0745 (69) 7377
自宅 0745 (69) 2174

◆ 11月の税務と労務

11月

(霜月) NOVEMBER

3日・文化の日 23日・勤労感謝の日

- 国 税／10月分源泉所得税の納付 11月10日
- 国 税／所得税予定納税額の減額承認申請 11月15日
- 国 税／所得税予定納税額第2期分の納付 11月30日
- 国 税／9月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 11月30日
- 国 税／12月、3月、6月決算法人の消費税等の
中間申告(年3回の場合) 11月30日
- 国 税／3月決算法人の中間申告 11月30日
- 国 税／個人事業者の消費税等の中間申告
(年3回の場合) 11月30日
- 地方税／個人事業税第2期分の納付
都道府県の条例で定める日

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	.	.	.

※税を考える週間 11月11日～11月17日

ワン
ポイント

滞納処分免脱罪 税金を滞納した場合、財産の差押えなどの滞納処分が行われることがあります。その際、財産を隠蔽するなど滞納処分の執行を免れようとする悪質な事案等について適用される罰則が滞納処分免脱罪で、3年以下の懲役または250万円以下の罰金が科されます。令和3年度は4件(7人(社))が同罪で告発されています。

キャッシュフロー経営

のすすめ

はじめに問題です！

「居酒屋X」の店長Yは集客に悩んでおり、競合他店と比較したところ自店はお得なサービスを実施していないことに気づきました。そこで、2種類のサービスを考えました。

次のうち原価計算上、どちらが有利なサービスでしょう。

① 「次回500円引き券」を配る

② 「生ビール（定価500円）サービス券」を配る

正解は②です。

お客様にとっては両方とも500円得したと感ずるはずですが、

店側にとっては、①の場合は会計伝票の合計金額から500円値引き（キャッシュバック）するので、売上値引き損失が500円となり、入金額（キャッシュ



シュフロー）は500円減ります。

②の場合、生ビールの原価率が10%だとすると店の損失はその原価である50円で済むわけです。これは現物添付という考え方で、例えば10個買って定価の1割引するより1個サービスした方が店にとっては損失が少なく済みます。

このように、お得なサービスの仕組みは「客は売価で考え、店は原価で考える」立場の違いにあります。「売れない時代」にはいかに他店に浮気されず一人でも多く来店してもらい稼働率を上げ500円の現金がレジに入るかが最大のテーマです。つまり、損益よりもキャッシュフローで考えることが重要なのです。

顧客を囲い込むための戦略を

行いキャッシュフローを獲得する「キャッシュフロー経営」とは何か詳しくみていきましょう。

1 キャッシュフロー経営とは

キャッシュフロー経営とは、損益計算書に示される会計上の利益だけを考慮するのではなく、企業のお金の流れ（キャッシュフロー）を重視した経営手法です。キャッシュフローを管理するためには企業活動で生じるキャッシュイン・キャッシュアウトを把握する必要があります。キャッシュフロー計算書が有効です。「キャッシュ」とは手元の現金や普通預金、当座預金、3か月以内の定期預金や一定の投資信託など換金性の高い資産も含まれ「現金及び現金同等物」と定義されており「フロー」はお金の流れを指しています。キャッシュフロー計算書は次の3つの活動に区分して表示します。

2 キャッシュフローの3つの活動区分

(1) 営業活動によるキャッシュフロー

・ 本業の営業活動によるキャッシュ

シュを示す。

・ プラスであれば本業からキャッシュが生み出せており、マイナスであれば本業で企業のお金が流出してしまっている状態です。マイナスであれば早急に改善が必要な状態です。

(2) 投資活動によるキャッシュフロー

・ 投資活動で生じるキャッシュの増減を示す。

・ プラスであれば設備等投資した資産を取り崩している可能性があり、健全な状態とは言えません。

ただし、不要な固定資産を売却して財務の健全化を図っている最中である可能性もあります。その原因について把握しておきましょう。

マイナスであれば、企業が積極的に将来へ向けた投資をしているものと評価することができません。

(3) 財務活動によるキャッシュフロー

・ 資金調達や返済など財務活動のキャッシュの増減を示す。

・ プラスであれば融資や出資を

受けて資金調達をしている状態、マイナスであれば借入金返済や株式の配当などをしていない状態だと判断できず。

これら3つの活動区分により期中のキャッシュ増減額を示し期末のキャッシュ残高が示されているものがキャッシュフロー計算書です。期末残高がプラスであれば企業に必要な投資や資金を本業の収入で賄えていると言えます。

3 キャッシュフロー経営のメリット

(1) 安定した企業経営ができる
日頃からキャッシュフローを把握しておくとし時的に不足しそうな時期を事前に察知でき、売掛債権の入金を早めてもらったり借入の準備をするなどの対策が可能となります。手元資金が潤沢であると仕入れ先への支払い、社員の給与、税金の納付など企業活動に必要な支出の安定が図れます。

(2) 経営の自由度が高まる
資金力が確保できれば設備投資や人員増加、研究開発などの

計画を立てやすくなり経営の選択肢が増えるのも魅力です。資金のショートを案ずるあまり設備投資を控えすぎては企業の成長が鈍化します。

(3) 対外的信用力が高められる
金融機関に融資を申し込む際、日頃からキャッシュフロー経営を行い資金状況の把握ができていれば説得力のある資金繰り計画表を提出でき信用力も高まります。

(4) 黒字倒産のリスクを低減
黒字倒産とは損益計算書上は利益が出ているにもかかわらずキャッシュが回らず倒産してしまふことをいいます。資金ショートのリスクも軽減され、取引先や利害関係者との信頼確保にも寄与するでしょう。

4 キャッシュフローを改善するための対策

企業のキャッシュフローを改善するために検討すべき対策を具体的にみていきましょう。

① 自社のキャッシュフローを把握
資金繰り表やキャッシュフロー計算書を作成しキャッシュの流れを確認しま

しょう。

② 売掛金の回収の早期化
売上から売掛債権の回収時期が長いと回収できなくなるリスクを抱えます。キャッシュフローの改善のためサイクルを早めましょう。

③ 売掛金の回収管理の徹底
貸し倒れの発生や入金遅れはキャッシュフローを悪化させます。日頃から債権回収の管理を確実に行う必要があります。期日までに入金があるかどうかをこまめに確認しましょう。

④ 買掛金や経費の支払いのサイクルを遅らせる
キャッシュフローの改善は「回収は前払い、支払は後払い」が理想です。経費の支払いはクレジット払いとすると時期を1か月程度遅らせることが可能です。

取引先との信頼関係も重要ですが支払サイクルは交渉してみるとよいでしょう。

⑤ 在庫の圧縮
在庫は企業のキャッシュが一時的に形を変えている状態であり保管コストや管理コストが余分にかか

る原因となります。在庫をなるべく減らす対策を行いましょう。

⑥ 固定資産の売却
不要な固定資産は売却しキャッシュに変えることで別の有用な投資へ回すことが可能となります。

5 キャッシュフロー経営を重視すべき企業の特徴

次の条件に一つでもあてはまる企業は特に早急にキャッシュフロー経営を重視する経営判断を行ってください。

- ◆ 創業期、スタートアップ企業
- ◆ 事業拡大中
- ◆ 掛けでの売上比率が高い企業
- ◆ 仕入れや設備投資が大きい企業
- ◆ 複数事業を展開している企業
- ◆ キャッシュフロー経営は損益ではなくキャッシュの流れに着目する経営です。
- ◆ 利益のみを追求するのではなく企業が実際に使える「キャッシュ」への配慮を見直し、経営を安定させる基盤づくりとしてキャッシュフロー経営を実現していきましょう。

「売らない店」 ショールーミングとは

ショールーミングをしたことがありますか。ショールーミングとは、実店舗でほしい商品を確認後、ネットで購入する消費行動のことです。新たな購入行動として実店舗のあり方を大きく揺るがす性質を持っているため実店舗を運営する事業者にとっては仕組みを理解することが必要です。

具体例としては、大手家電量販店ヨドバシカメラでは店頭商品を使って自社サイトへ呼び込みに繋げるなど積極的に販売経路にショールーミングを取り入れています。また、高島屋新宿店の「ミーツストア」は約60のブランドのアイテムを取り揃えサンプルだけの展示で在庫を持たないショールーム型の店舗としてオープンしました。

ショールーミングの背景は、ECサイトの方が安く購入できる、あるいはポイント等で優遇されることで“店舗で購入する必要がない”と考える消費者心理です。ショー

ルーミングそのものを防ぐのではなく実店舗へ足を運んでもらえる機会を前向きに考え、「情報を提供する場所」として捉える必要があります。

実店舗の強みは、直接接客できる点にあります。商品に関するアドバイスやコーディネートといった個別化された情報はオンラインでは実現できない重要な価値を持っています。WEBサイトから実店舗で使える割引券を発行するなど顧客の来店を促す工夫も必要です。顧客目線に立って、実店舗（オフライン）とオンラインの垣根をとり両者を融合させることは、顧客の利便性を高め、いつでもどこでもどんな方法でも対応することで顧客の有益な行動データを蓄積し、リピーターを育成しやすくなるという企業側にとっても大きなメリットとなります。

今後ますます一般化されていくショールーミングは自然な流れであり、実店舗に顧客が足を運んでくれるチャンスを繋ぎ止める取り組みが必要です。

貯筋のすすめ

在宅勤務が増えてウォーキングを始めた人も多いのではないのでしょうか。ウォーキングは健康維持増進に繋がりますが筋力がつくわけではありません。活動量の低下は将来、サルコペニアの発症に影響する恐れがあります。

サルコペニアとは、高齢期に筋肉量減少と筋力低下もしくは身体機能の低下のことで、立ち上がりや歩行など日常生活の基本動作に影響が出ることです。そこで、意識して筋肉を鍛える運動を生活の中に取り入れ貯筋、すなわち筋肉量と筋力を貯めることが重要です。仕事の合間にできるのが椅子スクワットです。

椅子に浅く腰掛け足を肩幅に開き3秒かけ立ち上がりまた3秒かけて戻す、を数回繰り返す。息が上がるぐらいの早歩きとのんびり歩きを数分ずつ繰り返す。負荷が小さすぎると貯筋にならず大きすぎると継続が難しいため、少し頑張って将来への蓄えを続けましょう。

オープン質問・クローズド質問

ビジネスシーンにおいて、会話を続けるには、質問の仕方が重要です。質問の仕方には、「オープン質問」と「クローズド質問」の2種類があります。オープン質問は、相手が自由に答えられ情報が引き出せ会話も広がりやすいメリットがある一方、会話が逸れて打ち合わせ等に時間がかかることや回答者の心理的負担もあります。

クローズド質問は、「はい」「いいえ」で答えるか、答えがはっきりしている質問で素早い回答が得られ、初対面や緊張をほぐすには有効ですが、会話を繋げにくく尋問のような印象を与えることもあります。実際のトークでは、相手や状況に合わせて臨機応変にこの2種類を織り交ぜることを意識してみてはいかがでしょうか。