



サツキ

高井会計だより

編集 発行人
税理士

高井直樹

事務所 〒500-8335
岐阜市三歳町4-2-10
TEL 058(253)5411(代)
FAX 058(253)6957

5月

(皐月) MAY

3日・憲法記念日
4日・みどりの日
5日・こどもの日

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

5月の税務と労務

- 国 税 / 4月分源泉所得税の納付 5月10日
- 国 税 / 確定申告税額の延納届出による延納税額の納付 5月31日
- 国 税 / 3月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 5月31日
- 国 税 / 特別農業所得者の承認申請 5月16日
- 国 税 / 9月決算法人の中間申告 5月31日
- 地方税 / 自動車税・鉦区税の納付 都道府県の条例で定める日
- 国 税 / 6月、9月、12月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 5月31日
- 国 税 / 個人事業者の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 5月31日

ワンポイント 特例民法法人

公益法人制度改革により、従来の社団法人や財団法人は、平成20年12月1日時点で自動的に「特例民法法人」となりました。平成25年11月までに公益(社団・財団)法人か一般(社団・財団)法人に移行申請しなければ解散させられますが、移行期間中は従来と同様に優遇税制が適用され、従来の名称が使えます。

持株会社とは？



最近、「持株会社」という言葉がよくマスコミなどに登場しますが、この持株会社とはどのような会社のことをいうのでしょうか？

実は持株会社とは、その会社自体は具体的な事業活動を行わないで、他の会社の株式を所有することによって、他の会社の事業活動を自社の管理下に置いて、他の会社を実質的に支配することを目的として設立された会社のことをいいます。

つまり、持株会社とは、他の会社の株式を所有するが、それは投資を目的として所有するのではなく、他の会社の株式を所有することによって、その会社の事業活動を支配することを目的として設立された会社です。

したがって、純粋な持株会社は具体的な事業活動を行いません。

〈 持株会社の種類 〉

持株会社には、次の3つの種類があります。

純粋持株会社：自らは事業活動を行わず、他社を支配することだけを目的とする持株会社

事業持株会社：自らも事業活動を営み、かつ、他社を支配する持株会社

金融持株会社：銀行、証券会社などの金融機関を支配することを目的とする持

株会社

〈 持株会社のメリット 〉

持株会社を設立して、それを活用することによって、次のようなメリットが生じます。

(1) 部門の実態に応じた労働条件を確立できる

持株会社が独立させた各社間の統制をとることによって、各部門により異なる年齢構成や給与体系、勤務時間、休日のとり方などを検討し、その会社の実態に応じた労働条件に改定することができます。

例えば、次のような会社にはメリットがあるでしょう。

24時間稼働のコンピュータ会社、日曜出勤の不動産会社、許認可の必要な運送会社、倉庫会社、小回りのきく修繕サービス会社

(2) リスクを回避できる

持株会社が各社間の統制をとることによって、リスクが組織全般に及ばないようにリスクを分散・遮断し、リスクの回避を図ることができます。

例えば、次のような会社にはメリットがあるでしょう。

研究開発会社、新規分野へ進出する会社、損害賠償請求を受けるおそれのある会社

(3) コスト意識を認識させ、かつ、業績評価が明確になる

持株会社が各社間の統制をとることによって、各部門を独立の会社として運営させるので、各社のコスト意識を認識させると同時に、各社の業績評価を明確にできます。

例えば、こんな効果が期待できます。

①金利負担を意識することにより資金の効率的運用を図る、②減価償却費の負担により設備投資の効果を意識化、③人件費負担により人員削減と効率化の達成意識、④不良在庫・不良債権の適正処理により適正な財政状態と経営状況の把握に努める。

(4) 各社間の摩擦が解消できる

経営風土、歴史、従業員気質、社風などが異なる会社が合併して一つの会社になるには摩擦があります。

そこで、合併しないで持株会社が両社を統制することによって、合併と同様な効果を発揮させることができます。

(5) 事業承継や相続税対策として活用できる

その他にも、事業承継や相続税対策のために、持株会社を設立して活用する方法もあります。

少数私募債

中小企業が利用しやすい社債として少数私募債があります。少数私募債の発行にあたっては、いくつかある発行条件をクリアし、事業計画や募集要項などを取り決めておく必要があります。以下に具体的に説明したいと思います。

中小企業が利用しやすい社債とは？

少数私募債は、少数数の縁故者や取引先を対象として発行する社債のことで、通常の社債に比べて、①手続の簡素化、②無担保で発行可能などのメリットがあります。これまで、有限会社などでは、少数私募債を利用できませんでした。新会社法ですべての会社に活用が認められました。これにより、少数私募債は、中小企業の直接金融の手段として、よりいっそう活用の幅が広がっています。

少数私募債を発行するにあたって

少数私募債は、商法や証券取引法の面倒な手続きをしなくても済む社債です。発行条件を、以下に説明します。

(1) 発行条件

少数私募債を発行するためには、①社債権者が50名未満、②社債権者に適格機関投資家（プロの投資家）がいない、③社債総額を最低券面額で除した数が50未満（たとえば、最低券面額が100万円の場合には、社債総額が5,000万円未満）などの発行条件を満たすことが必要です。社債を発行する

にあたっては、事前に事業計画を立て、募集要項を取り決めておきます。

(2) 事前に取り決めておくべき事柄

① 事業計画

社債による資金調達の目的と用途を明確にしましょう。借入から償還までの利益計画や返済計画などを立てましょう。また、利益獲得のための仕組み（ビジネスモデル）も明確にします。

② 募集要項

主に以下のような事柄などを決めておきます。

- ・社債の募集総額
- ・社債の一口の金額
- ・社債の利率
- ・社債の償還期間と償還方法
- ・社債利息の支払方法
- ・中途換金（解約）の方法
- ・社債の第三者譲渡の方法及び譲渡制限

少数私募債による資金調達を成功させるには

少数私募債による資金調達を成功させる鍵の一つは、社債購入者（縁故者や会社に関連する者）と信頼関係を築くことだと思われます。社債購入者と信頼関係を築くための方法について、以下に例をあげます。

(1) 積極的な情報開示を行うこと

事業計画や財務諸表などの自社情報を積極的に開示しましょう。社債発行時に説明会を開いたり、社債発行後も決算終了時や利息の支払い時に、報告会などを開催します。

(2) 適切な社債利率を設定すること

利率は、社債購入者と社債発行者とが納得できる値を設定します。高い利率を設定すると、会社の経営状態が悪いのではないかと疑われることがあります。

(3) 社債の償還に備えて、資金繰りを計画的に行うこと

社債の償還時には大きなキャッシュアウトが発生します。キャッシュが不足しないよう、資金繰りを計画的に行います。

(4) 償還日に償還できないことが予想された場合は、早期に社債購入者に連絡すること

社債権者集会などを開催し、状況や償還できなくなった理由などを説明しましょう。今後、償還できる見込みがあれば、新たな事業計画などを説明し、社債を再発行できるよう説得することが必要になります。

普及が進むLED照明

日本マクドナルドが昨年11月に改装オープンした「梅田茶屋町店」（大阪市北区）は、最新の省エネ技術を導入したエコ店舗の実験店です。店内の照明に使われているのはLEDライトです。外光の明るさに応じて自動で調光する仕組みも取り入れました。改装前に比べて「二酸化炭素（CO₂）の排出量を25%以上削減できる」（同社）といいます。

一方、昨年12月に京都府京田辺市にオープンしたコンビニエンスストア「ローソン京田辺山手西店」は、敷地内のすべての照明にLEDを採用したローソン初の「オールLED店舗」です。ローソンでは2012年度以降、すべての新店舗に同様の設備を導入する方針だといいます。

省エネ法の改正などにより、企業や店舗でLED照明の普及が飛躍的に進みつつあります。矢野経済研究所によると、一般照明

用途のLED照明の市場規模は、09年の374億円からほぼ倍増し、10年は730億円になる見通しです。

家庭向けでも、電球型のLED照明（LED電球）は白熱電球に比べ消費電力は8分の1、蛍光灯の約4倍という長寿命を武器に着々と市場を拡大します。パナソニックやシャープが参入した09年度の国内市場は約5万個でしたが、10年度は4倍の約20万個に伸びる見通しとされています。普及の原動力となったのは、量産化に伴う低価格化です。発売当初の07年頃は1個1万円前後だったLED電球の価格も、最近では1,500円前後まで下がりました。

オフィスなど向けの直管形蛍光灯に代わる直管形LED照明の普及も急速に進みそうです。昨年10月、直管形LED照明の口金L16の新規格が策定されたからです。量産化が進めば、価格面における問題も解消できる可能性があります。

直管形の普及により、省エネの普及に弾みがつくでしょう。

カリスマリーダー

マックス・ウエーバーは、次のように述べています。「カリスマ的リーダーというものは、止まるところを知らない思考力と想像力を持ち、配下の者は忠実な部下として献身的に働く。しかし、そのような組織はカリスマ的リーダーが去った後は、活力を失うものである」。

今年一月十七日、アイフォーン、アイパッドで日本でも一躍

有名となったアップル社のステイブ・ジョブズ氏が、病氣療養のためしばらく執務から離れ、と発表し、関係者および投資家たちに大きなショックを与えました。

カリスマ的存在であり、経営のすべてを握るジョブズ氏が不在のアップル社はどうなるのでしょうか。アップルの株主たちの間に不安が募るのは当然としても一般の私たちにも気になる場所です。

初心に返る

売上高1,570億ドル（約13兆円、2009年度）を誇る、世界最大のコングロマリット、ゼネラル・エレクトリック社（GE）。サブプライム・ローン業者までも買収していた同社は、先の金融危機で大打撃を受けることになりました。しかし、トーマス・エジソンの実験室を起源とする同社は、初心に返り「ものづくり」の基本を見直すことによって、再興しようとしています。

銀行業界を除けば、GEほど今回の金融危機でダメージを受けた企業もないでしょうが、金融危機後のGEは戦略を修正しました。同社の伝統である「革新の気風」に立ち返ろうというものです。

改革の旗を振るCEOのイメルトは、GEはもっと「ものづくり」に軸足をおき、金融への依存度を減らすべきだと考えています。彼に言わせれば、これは米国経済全体が歩むべき道筋でもあるといいます。