



暑中お見舞い
申し上げます

NAO Letter

NAO
税理士法人

編集発行人
代表社員
高井直樹

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

◆ 8月の税務と労務

8月

(英月) AUGUST

11日・山の日

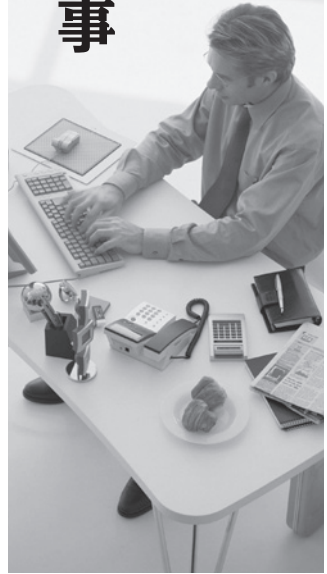
- 国 税 / 7月分源泉所得税の納付 8月10日
- 国 税 / 6月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 8月31日
- 国 税 / 12月決算法人の中間申告 8月31日
- 国 税 / 9月、12月、3月決算法人の消費税等の中間申告(年3回の場合) 8月31日
- 国 税 / 個人事業者の消費税等の中間申告 8月31日
- 地方税 / 個人事業税第1期分の納付
都道府県の条例で定める日
- 地方税 / 個人住民税第2期分の納付
市町村の条例で定める日

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	31	.



eLTAX 地方公共団体で組織・運営する(一社)地方税電子化協議会が地方税の申告、申請、納税等の手続きをインターネットで電子的に行う地方税ポータルシステム。ポータルセンタで一括で受け付けた申告データ等を各地方公共団体へ送信するため、経理担当者の事務手続きが簡素化できます。なお、今月25・26日には休日も運用されます。

経営者が やっつけては いけない事



中小企業経営者の方は、販路拡大、商品開発、在庫管理等様々な課題を抱えています。

経営コンサルタント・A氏は、これら経営上の課題から生じる困難は、ベテラン経営者なら何とか克服する、しかし、経営外のことから生じる問題で冷静さを失う場合があり、そのことにより倒産に追い込まれることがある、と注意します。

では、A氏の注意する内容は「一、金を貸す。二、判（印鑑）をつく。三、役（役職）に就くことである。つまり、金を貸すな、判をつくな、役をつくな、の三つのことをしないことが難を避ける」といいます。A氏は「三スルナ」と口癖のように話します。

一 金を貸すナ

「私はお金に関しては、しっかりと管理している」と思っている経営者は多いです。

実際には売掛金の回収遅れは相手企業にお金を貸していることですが、このことは経営上のことですので、皆様も対処するでしょう。

A氏の話す「金を貸す」とは経営外のことです。

事例を見ましょう。兵庫県K区、土木基礎工事業N社、社長N。業歴十五年、従業員十一名。

四十代後半の社長Nさんは度胸があると他所の人は見ているし、自分もその気になっています。

普段、社員から「社長！マージャンで負けたので、給料日まで五万円貸してくれ」とか、知人から「田舎のおふくろの見舞いに行くんで、今月中には返すから十万円貸してくれ」…。

この様な際に気前良く金を出す一方、K信金の定期預金では積んだり、積まなかったりとなつていきました。

ある時、大きな工事が遅れ予定した資金が入らず、K信金に借入を申し込んだところ否決されました。

いままで貸してくれたのに…。資金繰りに困っているとNさんの弟の友人から「俺が知っている所が金を貸してくれるヨ」とS社（街金業者）を紹介されました。

違和感はあったものの、一時しのぎにはこういう方法もあるとばかり金を借りたのです。

一ヵ月後返済の金額はムリとS社へ平身低頭して説明したところ、S社はアツサリと快諾。

この様な繰り返しの後、NさんはS社の言われるまま、委任状やら不動産謄本、訳の分らない書類に次々と判を押し、九ヵ月

後に倒産。（注、街金業者は手形貸付、保証人貸付、担保貸付等の各々得意分野での融資を行う。S社は担保貸付業者に当たる）Nさんの例に見るだけではなく個人間の金の貸し借りはしないよう注意して下さい。

二 判をつくな

判をついての失敗は枚挙にいとまがありません。

事例で見ましょう。

東京都S区、機械加工業D社、社長D。業歴四十一年、従業員二十三名。

Dさんの外出は多く、留守の間に印鑑が必要なことも度々。このようなことからDさんは役員が判をつくことを大目に見るようになりました…。

現在、Dさんは奥さんにズボンの裏にポケットを縫ってもらい印鑑を持ち歩いています。

何故このようになったのかDさんは決してしゃべろうとはしませんが、親しい経営者にだけ話します。「僕は実印を押す時は髪の毛を一本、書類の上において押印するんだ。ある契約を巡り、裁判沙汰になり、

その時に誰が実印を押ししたのが焦点となったが、裁判所は鑑定の結果、髪の毛のない押印であると私の主張を認め「くれた」とのことで、Dさんは難を逃れたそうです。

話を本題に戻します。

A氏の言う「判をつくナ」は「連帯保証人の印鑑を押すナ」ということです。

確かに、裁判になっても連帯保証の判が押してある案件はどいうにもならない、というのが弁護士の意見です。

金融機関が中小企業経営に対する融資を実行する場合、借入本人以外に他の人の連帯保証を求めるとは多い。

金融機関にとって債権保全（融資の回収）は、借入本人だけでは心許ないため、保証人を取り融資を実行しようとしています。

したがって、金融機関側になれば、保証人は借入れを行った本人の代位弁済をすることは、当然の義務であると考えますし、保証人側からすれば、「俺は頼まれたから判をついただけだヨ」といった意識のズレがあります。

下表は金融機関の連帯保証の

扱いを紹介したのですが、見て頂くと、連帯保証の意味がご理解頂けると思います。

三 役立つナ

東京J地域の信用金庫関係者の集まりの話です。

Y支店長が、「私のところではゴルフ会があり、会員企業X社のX社長に会長をお願いしているが、その後、何が原因なのか分からないがX社の業績が落ちてきている」と話します。すると他の信用金庫支店長も、「私の所もだ」と同調する声が挙がったそうです。

また、地方自治体の商工相談員の話でも「多くの商店会長の店を見ているが、どういう訳か、その店が繁盛しているように見えない」と言います。

先述のA氏によると、「商店会長の役職の労力が十だとすれば、副会長や他の役員は二又は三だろう。また、ゴルフ会といった一見、簡単そうに思える会でも、会長となると毎回出席し、しかも会の運営に気を配るのは、かなりの労力を使う」と話します。

経営者の方は同業組合、商工団体から町会、青少年育成委員会等々いろいろな所から、「顔をチョッと出すだけで良いですから」と役員を頼まれることがあるでしょう。

無下に断るわけにはいかないと分は使えるかを考え、安易に引き受けることは避けたいものです。

保証人に対する督促は、時期及び方法が適切でなければ、一般的な協力が得られず、代位弁済交渉は難行する。また、保証人は、一般に返済意思が弱く、債務者と親類、取引先、知人等の関係にあるから、債務者の返済履行にその関係の活用も考えられる。

保証人督促にあたっての留意事項

留意事項	内容
①保証意思の再確認	保証人督促でまず行うことは保証意思の再確認です。これは、審査・契約時の意思確認のフォローであり、保証否認の防止を図るためである。 保証意思の再確認にあたり、次の措置をとる。 イ. 面接した時には、今後の返済方法などを記載の念書等に署名をもらうよう努力する。 ロ. 債権者との関係、保証した動機等を確認するとともに書面でもとめる。 ハ. 保証人あて郵便により保証人であることの実事を通知する。
②延滞の事実と延滞状況の通知	保証人は、債権者が延滞したことにより、代位弁済の危険を負担しなければならないことから、延滞の事実を早めに通知するとともに、延滞状況及び債権者との交渉経過を知らせる。
③債権者から保証人督促の猶予を求められたとき	イ. 債権者に対し返済計画を立てさせ、当計画の履行の厳守を条件とし、万が一、履行を怠るときは、保証人への督促を実施する旨を確約させる。 ロ. 債務者の弱点である保証人との関係を活用し、約束履行のないまま引きずられて、管理が中断しないよう注意する。

※ 表は元金融機関・関係者の話等を参考に作成

重要な経理

社員が5人、10人と増えていくと、従来は、できて「当たり前」、やるのが「当たり前」ということができなくなっています。

あの松下幸之助氏も、「事業を始めた当初は、家内と義弟の3人で、いわば食べんがために、ごくささやかな姿で始めたこともあり……。」

大半の方は、事業の出発時は松下氏と同様であり、起業後の一定の時期、発展段階で悩むことになる。

つまり、社員の数が少なかった時は、少なかったその上に、もっとも優秀な社員である経営者が密着して指導していたからです。換言しますと、その企業の社員である経営者のウエイトの高さが利益の高さにつながっていると言えます。

創業時、2～3人で頑張っている時期は企業活動の「当たり前」を「当たり前」にできていたのですが、従業員が増えてくると、

それを制度として定着させることが企業存続のための条件となるのです。

経営状態を把握するために、月次決算をできるだけ早く行う。

「当たり前」のこのことの中に、経理関係、つまりはお金のこと（調達の問題ではありません）の把握が重要です。

日々の経営の状況は試算表という形で把握できます。ところが、足踏み状態の企業でその試算表の作成が1か月も2か月近くも遅れている。

少しでも問題を早く把握して対策を打つことで問題が発生しても火は小さく、消すこともできるのです。

業種によっては、月次決算を「次の月の一週間が経過した時点まで」というのは厳しいかもしれませんが、最低限必要な科目の動きが試算表で掴めればよいのです。とにかく、大筋を早く把握する。そのために会計事務所と相談して欲しいものです。

経営理念を作るときに

経営理念を作るときヒントに「三人の石切職人の話」があります。旅人が、彼ら三人に「何をしているのか」と聞くと、職人A「生活をするためにお金を稼いでいる。職人B「硬い石を切るため努力している。職人C「皆の安らぎの場となる教会を作っている。」これらの答えが経営理念で、

経営理念は経営していく上での判断基準になります。つまり、経営理念は「いったい経営者は事業で何を成し遂げたいのか」という答えを指すのです。さて、目標は大きければ大きい程良いという経営理念は誤りです。作成者の寿命からみて、その期間内に実行可能か否かを考慮することが大事です。

ファーストペンギン

ファーストペンギンという言葉を知っていますか？

これは、海に魚がいる（えさがある）とリスクを冒して最初に飛び込んでいくペンギンのこと。

これに対し、セカンドペンギン達は、他がうまくいったので実行しようというペンギンの群れをいうそうです。

中小企業経営者はファーストペンギンと同様、“答えが無い難関と困難”に日々、向き合います。

さて、巷には“自社のドメインを決めて差別化の戦略を構築するには”等の経営セミナーが盛んに開催されています。

残念ながら自社の経営には役立たないことが度々です。

何故ならば、経営者は答えの無い課題に取り組む（成功確率は22%ともいわれる）ファーストペンギンだからです。