



コスモス

# 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

10月

(神無月) OCTOBER

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

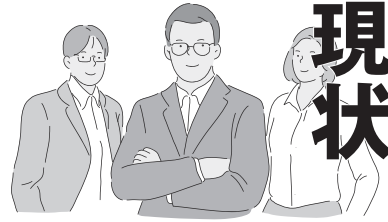
## ワンポイント 利子税・還付加算金等の割合の引下げ

市中金利の実勢を踏まえ、利子税、還付加算金及び納税の猶予等の適用を受けた場合の延滞税の特例基準割合について、令和3年1月1日以後の期間に対応するものから「国内銀行の貸出約定平均金利（新規・短期）」の年平均に上乗せされている年1%の割合が年0.5%の割合に引き下げられます。

## 10月の税務と労務

- 国 税 / 9月分源泉所得税の納付 10月12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) 11月2日
- 国 税 / 2月決算法人の中間申告 11月2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) 11月2日
- 地方税 / 個人の道府県民税及び市町村民税の第3期分の納付 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) 11月2日
- 労 務 / 労災の年金受給者の定期報告 (7月~12月生まれ) 11月2日
- 労 務 / 労働保険料第2期分の納付 11月2日 (労働保険事務組合委託の場合は11月16日)

# 中小企業の現状



新型コロナウイルス感染症の蔓延・拡大に伴い、政府は令和二年度第一次補正予算に続いて更なる対策強化のため、六月十二日に歳出総額三一兆九千億円におよぶ第二次補正予算を成立させました。補正予算等により、様々な支援策が行われていますが、その中でも中小企業等への対策が、重要な柱となっています。

対策の背景を考えるには、国が「中小企業を全体的にどのような把握しているのか」を理解することが必要となります。

そこで、我が国の中小企業の実態について、以下、中小企業庁より委託された一般社団法人CRD協会が作成した資料（中

小企業白書に掲載）に基づき考えてみます。

## 一 中小企業者数の推移

二〇一六年の日本全体の企業総数は約三五九万社で、うち中小企業数は約三五七万八千社です（資料1参照）。

二〇〇九年は約四二二万社ありましたから七年間で約六二万社（約一五％）が減少したことになります。特に小規模企業数は六一万社減少。その中でも小規模個人事業者が四五万事業所も減少しています。

ここから推測されるのは、近年では個人事業者のビジネスモデルで事業を存続し続けることは難しい状況にあるということです。

長年、中小企業問題を見てきているA氏は、政府が今後、中小企業対策を行う際には、小規模企業及び中規模企業に焦点を合わせた対策をとることになるだろう、と予想しています。

## 二 中小企業の営業利益

大企業と中小企業の比較、あるいは中小企業者間の財務上の

比較には、自己資本比率とか使用総資本利益率等いろいろな指標がありますが、中小企業においては、経営者の個人資産を使用するケースが多いほか、実質自己資本に近い役員借入金等があることから、共通の尺度で判断するには疑問があります。

そこで今回は、利益率の中でも売上高営業利益率を見ていきます。これは、不況期のたびに金融機関が融資時に重視すべき項目であるからです。

資料2は全国ベースの（売上高）営業利益額ですが、政府が助成金額を検討等する場合、売上高利益率ではなく、金額ベースで捉えています。

さて（資料2）で分かることは、売上高利益（以下、利益）は約一〇〇万円（年間）の企業が最も多いことです。

そして、上位二五％の企業の利益が六七〇万円、下位二五％の企業が▲一四〇万円。統計上から企業全体の五二％は▲四〇〇万円超からプラス四〇〇万円以下の企業であるということです。

※ 資料にある中央値は、財務

指標ごとに最小値か最大値まで並べた時のちょうど中間（五〇％）に位置する企業の財務指標の数値です。

「中央値一・一」は、営業利益で見ると一一〇万円近傍に企業が集中していることを示しています。この中央値の右側の二五％（表枠内・P75）が一一四万円超から六七二万五千円の企業を示し、そして営業利益の一一四万円から▲一三七万二千円が左側の二五％（同P25）の企業を示します。

## 三 中小企業の純資産

次に中小企業の純資産はどの位なのかを分布図で見てください（資料3参照）。

資料3の純資産分布も、九五万社の決算書を一〇年間分入れて分析を行っているため、かなり中小企業の実態を表しているものといえます。

同資料を簡単に説明しますと、中小企業における純資産の中央値は、六九〇万円となっています。そして、純資産▲二千万円から二千万円以下の企業が全体の五二％を占めています。

〈資料1〉中小企業者数の推移  
(法人)

	大規模	増減	中規模	増減	小規模	増減	合計	増減
2009年	11,645		419,209		1,356,102		1,786,956	
2012年	10,319	▲1,326	400,056	▲19,153	1,277,893	▲78,209	1,688,268	▲98,688
2014年	10,817	498	440,904	40,848	1,278,901	1,008	1,730,622	42,354
2016年	10,878	61	412,897	▲28,007	1,186,539	▲92,362	1,610,314	▲120,308

(個人)

	大規模	増減	中規模	増減	小規模	増減	合計	増減
2009年	281		116,694		2,309,259		2,426,234	
2012年	277	▲4	110,064	▲6,630	2,064,921	▲244,338	2,175,262	▲250,972
2014年	293	16	116,070	6,006	1,973,353	▲91,568	2,089,716	▲85,546
2016年	279	▲14	116,889	819	1,861,851	▲111,502	1,979,019	▲110,697

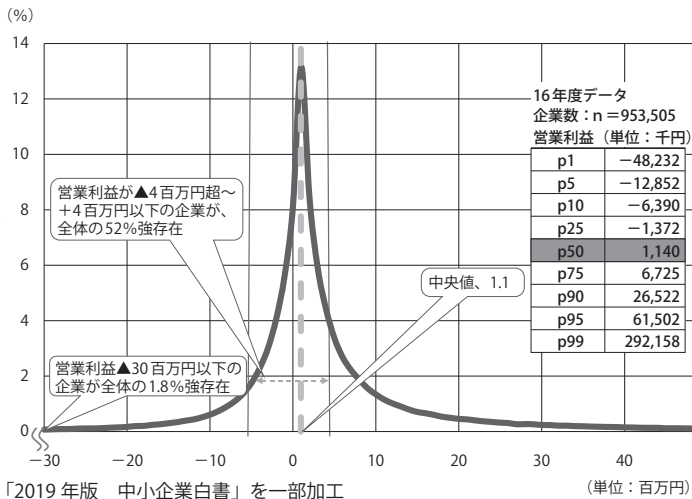
(合計)

	大規模	増減	中規模	増減	小規模	増減	合計	増減
2009年	11,926		535,903		3,665,361		4,213,190	
2012年	10,596	▲1,330	510,120	▲25,783	3,342,814	▲322,547	3,863,530	▲349,660
2014年	11,110	514	556,974	46,854	3,252,254	▲90,560	3,820,338	▲43,192
2016年	11,157	47	529,786	▲27,188	3,048,390	▲203,864	3,589,333	▲231,005

「2019年版中小企業白書」付属統計資料より作成

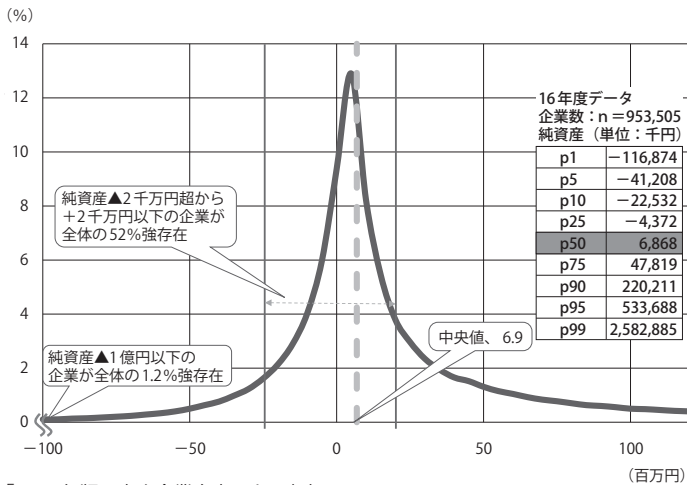
小規模企業：従業員5人（製造業は20人）以下、中規模企業：従業員6人～100人（製造業等6人～300人）以下

〈資料2〉中小企業の営業利益の分布（2016年度）



「2019年版 中小企業白書」を一部加工

〈資料3〉中小企業の純資産の分布（2016年度）



「2019年版 中小企業白書」を一部加工

そして下位二五%が▲四三〇万円（債務超過）で、上位二五%が約四、七〇〇万円の純資産で経営を行っていることがわかります。

中小企業の実態  
なされないと経営はさらに厳し  
今後一〇年間で経営者交代が

なるでしょう。日本経済では小規模企業を含めた中小企業の下支えが不可欠です。政府がどのような中小企業等への対策を行っていくのかが注目されます。

## 飛込し受注は悪いのか

(質問)

当社は、A高校の清掃業務をS社(一次下請、中間業者)を通して請け負っています。S社は技術的ノウハウがなく、いわゆる当社への「丸投げ」をこの8年間行ってきました。来年より、当社がA高校より直接仕事を請け負おうと思うのですが注意事項を教えてください。(K管財(株))

(回答)

まず、中間業者S社の立場からみると、

- ① うちが見つめてきた仕事。うちの従来からの顔で受注できたので、下請業者はこの恩義を忘れるべきではない
  - ② うちが中間に入っていることで、下請業者の支払条件の不安を払拭している
  - ③ 発注先の要望を聞いて伝えているから仕事上のトラブルが生じない
- といったことで自社の存在意義を主張していると思われます。

一方、御社は上記①の条件は認めているが、②と③については殆ど感じていない状況にあるのでしょうか。

いわゆる「丸投げ」によく見られますが、仕事の連絡等で発注者と最終的な下請業者の仲が緊密になるケースは多くあります。

以下、御社の立場で考えますと、

- ① 中間マージンをとられることで利益が薄い
  - ② 仕事の実際面で発注者の指示と、中間業者の指示が食い違うことでやりにくい
  - ③ 中間業者より自社の方が信頼度が高い
- このうち、①の理由だけの場合では、飛込し受注は避けるべきでしょう。一方、②と③の場合ですが、発注者の態度は二通り考えられます。

一つは、中間業者を切り、中間業者に今後ほとんど仕事を出す可能性がない。もう一つは、A高校が他の仕事で中間業者を使っていきたい。

後者の場合では、S社、発注者との円満な関係を考えての行動が求められます。

## 経営者の正念場

新型コロナ禍での甲社(旅行業、従業員16名)の乙社長は、こう話します。

「2月はまだ売上70%減くらいでしたが、今後を考えて早めに資金の確保をしようと借入れ。しかし、3月にはほぼ予約はキャンセルで売上が80%ダウンしたため、すぐに日本政策金融公庫から1年分の資金を借入れ。4月から6月の売上はほぼゼロ。資金繰りはなんとかしたものの不安で夜寝られない日も多い。」

そのような中、先日、経営者仲間とZoomで話し合う中で、次の事を決断した。

- ① 社員の雇用を守ること
- ② 会社の存続を守ること
- ③ 政府のさらなる観光施策に備えること

乙社長は、「今後も中小旅行社では倒産するところが出ると思うが絶対に負けるわけにはいかない。定款変更も含め、旅行業以外に何かできることがあるか考えていくつもりだ」と話します。

### 「反論」から「ルール化」へ

納期や締切りの直前になって「作業の見積りが甘かった」と後悔した経験が誰にでもあると思います。特に競争激化での営業担当者であれば、仕事を取るためのプレッシャーから、なおさらのこと。

この対策としてX社は、担当者が立案した計画に、自動的にゆとりを付加するという対策をとりました。

誤った計画を出すことへの指摘や反論というより、ルール化することで、実効性の高い見積書が出るようになり、また、社内でのトラブルの減少にもつながるという効果が出ているようです。

これは、かかる時間を少なく見積もるといふ認知バイアス「計画錯誤」を持つからかも知れません。