



暑中お見舞い  
申し上げます

百合

# 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

8日・山の日 9日・振替休日

- 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	.	.	.	.



**電子納税証明書の印刷利用が可能に** e-Taxで取得した電子納税証明書を紙に印刷したものは、これまで納税証明書として利用できませんでしたが、7月から電子納税証明書をPDFデータで受け取ることが可能となり、印刷したものを利用できるようになりました。これに伴い、証明書は偽造防止技術を施した新デザインに変更されています。

# 経営に役立つ

## 「現代経済学」



一般的に企業の経営者やサラリーマンには、経済学は抽象的で、あまり実践的ではないように思われています。

実際、五〇代以上が手にとっていた経済学の本からもそのように思われても仕方がなかったと言える面があります。例えば、当時の経済学では、経済政策・財政政策・金融政策（いずれもマクロ経済学）といった国の政策に関する内容が主なものでした。

そのため、政府や金融機関の関係者にとっては関わりがありますが、一般の企業経営者やサラリーマンは、そのような政策を受け取るだけでした。もちろん、政府の政策やその影響を予測することは有効なものではあるものの、自分が能動的に考え

るものではありませんでした。

他方のミクロ経済学ですが、従来から「完全競争」が前提理論となっていて、経済学は完全競争を維持するため効率性を引き下げる独占、寡占を規制する（規制当局は公正取引委員会）ものが内容でした。

### ◇完全競争とは

市場に多数の生産者と消費者がいるため、個々の生産者や消費者が生産や消費を変えても、市場で成立している価格には影響がないような状態のことです。

ここでも、企業経営者等にとっては、関心事の薄い理論の展開と受け止めていました。しか

し、四〇年程前から経済学（現代経済学）は大きく変わってきています。

### 一 ミクロとマクロ

まず、現代経済学が持つ拡がりを理解するにあたり、経済学関連の書籍を読まれたことのある人は、お分かりかと思いますが、前提となる「ミクロ」と「マクロ」の言葉を説明します。

経済は、複雑なシステムとなっています。経済学は、このシステムを理解・説明し、その動向を予測しようとする学問です。ここでは単純に、システムとはそれを構成する諸要素（企業、個人等）と、それら諸要素同士のダイナミックな相互関係という二つから成り立っていると考えて下さい。

つまり、経済学は消費を選択する個人や生産量を調整する企業（経済主体）が、市場を通じて売り買いを行うなど、経済主体間の相互関係を通じて経済システム全体の状態が決定されていると考えます。

さて、経済システムの状態を把握したり、予想するに当たっ

ては、二通りのアプローチがあります。

一つは、システムの構成要素（個人、企業等）からシステム全体へという方向への捉え方です。まず各経済主体の行動を分析しておき、それを基に経済全体の動きが分かるというのが「ミクロ経済学」の説明となります。

もう一つは、経済システムが示した結果の集計量について、それら結果の関係をモデル化しようとする戦略で理解するのが「マクロ経済学」です。集計量の例としては、GDP（国内総生産）、失業率、物価水準等です。たとえば失業率は、ある特定の人が失業しているかどうかに関するものではなく失業者全体を集計します。このように景気の良し悪しといった国の経済状況はマクロ経済学で扱います。

### 二 現代経済学の展開

二〇世紀後半以降の経済学の展開を大まかに示したのが、次頁図（瀧澤弘和中央大学教授作成）のようになります。全体からみると、経済学が現実の多様な問題を解決しようとしてきた

ことを表しています。

また、二〇世紀のところで横線が引いてありますが、大掴みで言うなら、二〇世紀の経済学の主流は新古典派経済学で、これが今日のミクロ経済学の基になっています。

そして、対抗するかたちで一九三〇年代の大不況（世界大恐慌、日本では、大学は出たけれど）といわれる時代）の中、ケインズ経済学が出現し（アメリカのニューディール政策の理論的主柱となる）、今日のマクロ経済学となりました。

日本経済の不況対策（財政政策、金融政策等）は、ケインズ理論を基に対策が練られていると感じられますが、今日ではさらに、マクロ経済学はミクロ経済学的手法を取り入れ変化しつつあります。

### 三 企業行動に対する現代経済学のアプローチ

企業経営者の中には、今後の経営は「経済学」と「心理学」の基礎的知識が欠かせないと考える人がいます。

一例を挙げてみます。

日本には大小様々な企業があり、その内部には経理、営業などの部門があります。また製造業の企業で複数の工場を抱えるところもあります。

このような企業を伝統的なミクロ経済学は、企業の内部を見ずに一企業として扱います。

例えば、大手家電メーカーは工場Aで作った部品を工場Bで使うとき、工場Aは工場Bに市場価格で売っているのではなく、会社独自の決定の下に行っている。つまり、価格メカニズム外の力で動いています。こうした組織内部の活動を分析することは、経営学の範疇で行っていました。

つまり、このような（工場Aで製造の部品等）もの等は価格がついて取引されている（市場で決められている）と思われるのですが、市場メカニズムとは異なった方法であると現代経済学は疑問視します。

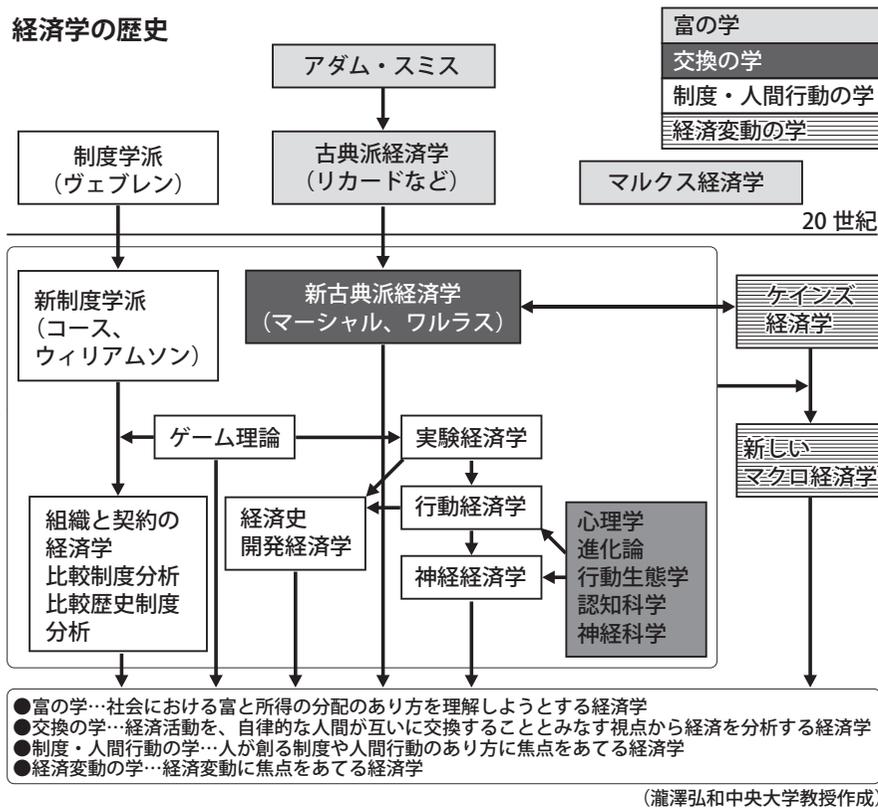
さらに、「取引コスト」が低いものは市場で行われ、また企業内部で行った方が取引コストが低いような資源配分は、企業内部で行われると暫定的な答え

を出します。

「取引コスト」とはいったい何なのか、資源配分のどの部分が一企業の内部で行われるのか等

は、現代経済学が解明しようとしていっているのです。

## 経済学の歴史



## 商売の継続を考える

**問** 父（先年に亡くなっています）が創業し、私は2代目社長です。

業界は景気低迷気味で父の生前の頃から少しづつ、その影響は出ていました。私の代になってもその傾向は変わらず、何とか黒字を保ってきましたが、最近は赤字決算になっています。コロナの影響もありこのままでは経営は後退するだけなので現在、商売を継続するか廃業するか迷っています。対応についてご教示下さい。

**答** コロナ禍で、御社のような問題が一気に浮上してきました。ご質問のテーマは重要かつ難問で、安直に回答は述べられません。考え方を少し説明します。まず第一に、企業経営を今後どのような方針で運営していくかはもちろんですが、業界全体等に関する問題も考慮に入れた上で、最終的には個々の企業の事情により判断していくことになります。

したがって、経営責任者である社長が進路に迷いがあるのであれば、ここは専門家に相談、指導等を受けてみてはいかがでしょうか。

例えば、総合的に経営診断を行うため、顧問の会計事務所等に相談することも一つの方法であると考えます。

第二として、商売の継続又は廃業について自己判断を行うのであれば、次の2つについて分析して方向性を決定します。

- ・外部要因…御社が属する業界の現状が、自助努力ではほとんど作用しない場合（例えば、人口動向、生活環境等）は、御社のみならず各企業にマイナス面が多いということですが、プラス面がないかも少し考えてみます。
- ・内部要因…これは、自社の工夫・努力で良い方向に持っていけるものです。先述の外部要因との関連性で検討します。ただし、自社の努力ではたして好転するか否かを厳しく見る必要があります。

### 経済記事を読む

経営コンサルタント・M氏は経済知識を身につける方法を次のように伝授します。

まず、日刊の経済新聞を購入し、その日の新聞で目に留まった記事を三つ選ぶ。そして、選んだ各記事に赤鉛筆等で棒線を引き、

これを三カ月間続けると、経済関係の記事に相当慣れると言います。さらに知人や同業者等

と読んだ記事を話し合うと効果的だと話します。

今まで、経済新聞は難しい用語が出てくるし、何の記事を選ぶかも分からない、という事もあったかも知れませんが、身構える必要はありません。どんな記事を選んで構いませんし、まず行動を起こしてみよう。

なお、用語が気になる場合は、書店に行けば「経済用語辞典」といった本がありますので、一冊手元に置くと便利です。

### お金を稼ぐには

“もし、自由にお金を生み出すことができるとしたら…”。

そのようになれば、経営の問題の大半は解決できそうですが、「本当にお金を生み出せるスキル」とは何でしょうか？

お金を生み出すことを追及していくと、答えは自ずとお金を稼ぐことにつき当たります。

クレジット会社の「VISAカード」の創設者であるディー・ホック氏は、お金を稼ぐ方法は次の3つであると説明します。

- ① 誰かのニーズを満たしたとき
- ② できないことを代わりにやってあげたとき
- ③ できるけれどやりたくない人の代わりにやってあげたとき

経済活動の取引は、全てこの3要素のいずれかで成立している、と言っています。

これらの要素を考えますと、お金を手に入れるとは他人への「感謝の対価」、「問題解決の対価」になるのかも知れません。