



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	.	.

ワン
ポイント

国税庁適格請求書発行事業者公表サイト 受領したインボイスに記載された「登録番号」が取引時点で有効なものかどうかは、国税庁適格請求書発行事業者公表サイトで確認できます。登録番号で検索すると、法人や個人事業者の主たる屋号・登録・取消・失効年月日、事務所の所在地などが確認でき、データのダウンロードも可能です。



事業性評価融資

当日の様子は、次の通りです。

説明者U氏は、始めに、

「私共は2016年10月より事業性評価融資に取り組み、事業性評価融資を一義的に考えた金融支援を通じて中小企業金融支援を行います」と説明。更に、「事業性評価融資とは、本業の収益基盤に基づくキャッシュフローが過去において確保されており又、将来にわたって確保される見込みが高いと考え

この辺になると、参加者は話

の内容を理解しにくくなるのですが、U氏は熱意を込めて、「事業性を有している企業とは例えば、過去の事業失敗等様々な要因によりバランスシート上、過大な有利子負債を抱えて、年間返済額とキャッシュフロー（当期利益＋減価償却費）がアンバランスとなっていたり、リスケ（貸し付け条件変更）対応となっているものの、本業収益基盤（事業基盤）を背景として、事業の成長性と持続性が見込まれ、キャッシュフローが将来的且つ安定的に創出される企業をいいます」と話しました。

U氏の言いたいことは要するに、「当行は、事業性がある会社に融資してきた。今後も事業性を見込んだ融資を行うのですが、その事業性を我々がどのように判断するかと言うと、キャッシュフローの裏付けがある事業であることです。融資申し込みにあたっては今後の事業展開にはキャッシュフローの説

1 事業性評価について

金融機関が「事業性を評価する？」

多くの中小企業者は、金融機関は担保内で貸しているだけで事業のことは分かっていないのではないか、^①とと思っているのではないのでしょうか。

しかし現実には、金融機関は多くの中小零細企業者と「安定した経営と円滑な事業承継」により持続的に関係し、発展したいと従来も、そしてこれからも考えています。

具体的に金融機関のいう事業性について話を進めます。その際、金融庁の「金融検査マニュアル別冊(中小企業融資編)〔平成27年1月改訂〕が参考になりますが、改訂前の「知ってナツトク!事例集」の方が同内容で理解し易いので、今回はこちらから1事例を取り上げます。

事例・・トラック事業者N社（借入残高800万円）

概況…県内を事業区域とし、地場産業の製品配送が売上の大

事している。

○ 昨年より、代表者の健康状態が思わしくなく、業務に携わる時間が限られたため、ピーク時に比べ大幅な減収・減益となっている。

○ 返済は半年前より1、2カ月分滞りがちになっている。事務所・車庫兼自宅の他に見るべき資産はない。

○ 丁寧な仕事ぶりが買われ、一定の売上、利益を確保してきた。

○ 代表者の業務復帰への意
思は強く、健康状態も回復
に向かっている。また、代
表者の長男も後継者として
事業に励み、業況改善に努
めたいとしている。

評價

○ N社の業況が未だに不安定で、返済にも延滞が生じている。

○ 代表者の業務復帰の強い意欲がある。

○長男も当該事業に従事し、後継の意思もある。

以上のことから、経営破綻に陥る可能性は高くない貸出先と評価されます（問題ないともではないえず、注意は必要です）。

また、他の例を読んでみますと、金融機関がどのように事業を評価するかが分かります。

2 キャッシュフローの考え方

今までの金融機関は会社の状態は貸借対照表と損益計算書で判断してきた、それが今後の会社の状況をキャッシュフローの裏付けにより判断したいということです。

つまり、貸借対照表は別としても損益計算書（そこからの予想損益計算）の損益では会社のこれからの事業が評価できないという言い分ではないかと考えます。

その言い分は、

イ 利益と儲けは別個の概念だ。儲けは稼いだ現金、つまりキャッシュフローのことだ
ロ 期間利益は過去の計算結果にすぎず、いかようにも操作できる

ハ ビジネスは会計期間とは関係なく維持して行われる

もちろん、期間損益が過去の計算結果であることは言うまでもありません。又、経営では長期の利益が重要であるという点も当然のことです。

しかし、ロにおける操作できるものだから「期間利益は信頼できない」と言えるでしょうか。

会計にある意図をもって処理するとしても、融資担当者からすると会社の正しい姿を見ることはそれほど難しいことではありません。であれば、「利益が増えても油断してはいけない」位のことと考えるべきでしょう。

さて、これらの言い分の中で重要なことはイについてです。

損益計算書は役に立たない、キャッシュフローこそがカギになる、という指摘です。

確かにキャッシュフロー計算書が損益計算書の問題点の一つを解消することは間違いありません。その問題点とは、よく言われる「儲かった利益はどこにあるのか」などということに示される損益計算書の分かり難さ、実感との違いなどに関わる点にあります。

キャッシュフロー計算書は損

益計算書を修正している、そして、キャッシュフロー計算書の修正項目となっていることで

す。それら修正項目は、いくつかのグループに分かれるのですが、ここでは例として、売掛金の修正を紹介するに止めます。

〈例〉

商品を販売した時にその一部が掛けであった場合、利益と資金の関係はどうなるでしょうか。以下の取引で考えてみます。単位：千円

現金仕入	3,500 (売上原価3,500)
現金売上	2,500
掛 売 上	2,500
営 業 費	1,000 (現金払)

A 社設立時貸借対照表

X1年1月1日現在

現 金	4,000	資本金	4,000
-----	-------	-----	-------

収 支 表

自X1年1月1日 至X1年12月31日

科 目	金 額
現金売上	2,500
支 出	
現金仕入	3,500
営 業 費	1,000
計	4,500
収 支 差 額	▲2,000
期首資金残高	4,000
期末資金残高	2,000

損益計算書

自X1年1月1日 至X1年12月31日

科 目	金 額
売 上 高	5,000
費用	
売上原価	3,500
営 業 費	1,000
計	4,500
当期純利益	500

利益－収支差額
(2,500)

貸借対照表

X1年12月31日現在

現 金	2,000	資 本 金	4,000
売 掛 金	2,500	当期純利益	500
	4,500		4,500

上記のとおり、当期純利益は500千円であるのに対し、資金が2,000千円減少しており、利益と資金は一致しません。

日本企業の管理職

「失われた30年」と言われる日本経済ですが「組織のフラット化」を名目に、大企業を中心に管理職の削減を行う動きが見られます。部下のいない管理職を減らし、早期退職募集、役職定年等が行われてきました。

管理職は、管理責任がありながら仕事の負荷もかなりあるプレイングマネージャーという立場になってきた傾向にあります。

他にも、管理職に負荷がかかってくる時代の流れもあります。残業削減の掛け声の下、仕事自体が減るわけではなく管理職がやらなければならない状況や、パワハラ防止、部下の教育、キャリア形成など多くの課題が課せられます。

更に、問題は管理職には責任があるけれど給料はあまり上がらない、ということです。

そのような中、経済産業省は令和4年5

月の「未来人材ビジョン」の資料を作成中、関係者の間で驚きが出たそうです。その理由が、日本企業は「他国に比べ昇進年齢が遅い」、「タイと比較して、課長の給料は高いが、部長の給料を見ると120万円も低い」というものです(下表参照)。

今後、計画的な改善が重要です。

〈表1〉部長・課長への昇進年齢

	課長	部長
中国	28.5歳	29.8歳
インド	29.2歳	29.8歳
タイ	30.0歳	32.0歳
米国	34.6歳	37.2歳
日本	38.6歳	44.0歳

(注) 調査対象は、従業員100名以上の企業に勤める勤続1年以上のマネージャー

〈表2〉諸外国との年収順位

	課長	部長
1位	米国	米国
2位	シンガポール	シンガポール
3位	日本	タイ
4位	タイ	日本

経済産業省資料より

仕事への対応

原稿の締め切りに追われる作家や漫画家などの苦悩や言い訳の様子を元編集者・小柳学氏は、次のように分類して紹介しています。

まずは「忙しい」。2つ目は「体調が悪い」。3つ目は「仮病」。

4つ目は「虚偽」。半分出来たというが実はこれから着手。誠実派は「書けない」と謝る。

5つ目は「逃亡派」。何処か

に逃げてしまう。最後に「言い訳の原稿」を提出して、書けない自分を卑下する。

中小企業経営者の方の中には思わず同調し、苦笑いするかもしれません。

追われる仕事は、なかなか厳しいものがあります。このような時、気の置けない経営者の友人とか、相談できる知り合いの専門家がいると心強いのではないのでしょうか。

身近な事故

身近な事故は、頻繁に起きています。

ここで、2事例を挙げてみます。

1つ目は、横断歩道の事故です。これについては、小学校では“左右を見て渡りましょう”と注意しているのですが……。一方、常日頃オートバイに乗っている若者A君は、“横断歩道を渡る際は左右ではなく先ず、右、そして左を確認の方が安全だ”、“我々バイク仲間は右、左を習慣にしているので事故がない”と言います。

2つ目は、電球の交換などに使う三段の脚立に乗る場合です。低いと思っていますがバランスを崩すと倒れて怪我をします。職人Bさんは“我々はどんな低い脚立でも、全神経の8割ぐらひは踏ん張る足に注意を向けるが、普段使い慣れていない一般の方は、目の先・手の方に8割、足に2割くらい注意をする、逆のことをしているので怪我をするのではないかと”。

その他にも引き戸に指を挟まれた、などいろいろあるので注意しましょう。