

求められる金融機関への積極的な情報開示

金融機関は中小企業にとって、基本的に唯一の資金の供給源といえます。そのため、金融機関との関係を悪くすることは、経営上好ましいことではありません。ここでは、金融機関との関係を好ましいものとするための視点として、金融機関が中小企業に対して感じている問題を示す資料をご紹介します。

◆金融機関は何を問題としているのか？

今年7月に中小企業庁から発表された「中小企業白書2011年版」(※1)から、金融機関が中小企業の信用リスクを把握する際に問題となると感じている点をまとめると、右下のグラフの通りです。最も多かった回答は「経営者個人の資質が大きなウェイトを占める」でした。次いで、「元請や親会社の業績に左右される」「技術力や定性的な情報を評価することが困難」「開示される情報量が少ない」「タイムリーな情報提供が行われない」と続きます。以上が調査対象金融機関の半数以上が問題と感じている点です。

◆積極的な情報開示で問題を解消！

これらの金融機関が問題だと感じている点は、中小企業の側から金融機関に対して積極的に情報を開示することで、対処できるものが多いのではないのでしょうか。

経営者が金融機関に対して決算書類や経営計画などを積極的に開示すれば、経営者個人に対する評価も変化することが考えられます。

また、独自の技術や定性的な情報についても、関連する情報を開示することで理解を深めてもらえる可能性があります。さらに、こうした情報開示の姿勢を示し続ければ、開示される情報の少なさやタイムリーな情報提供が行われないという問題点も解消されるでしょう。

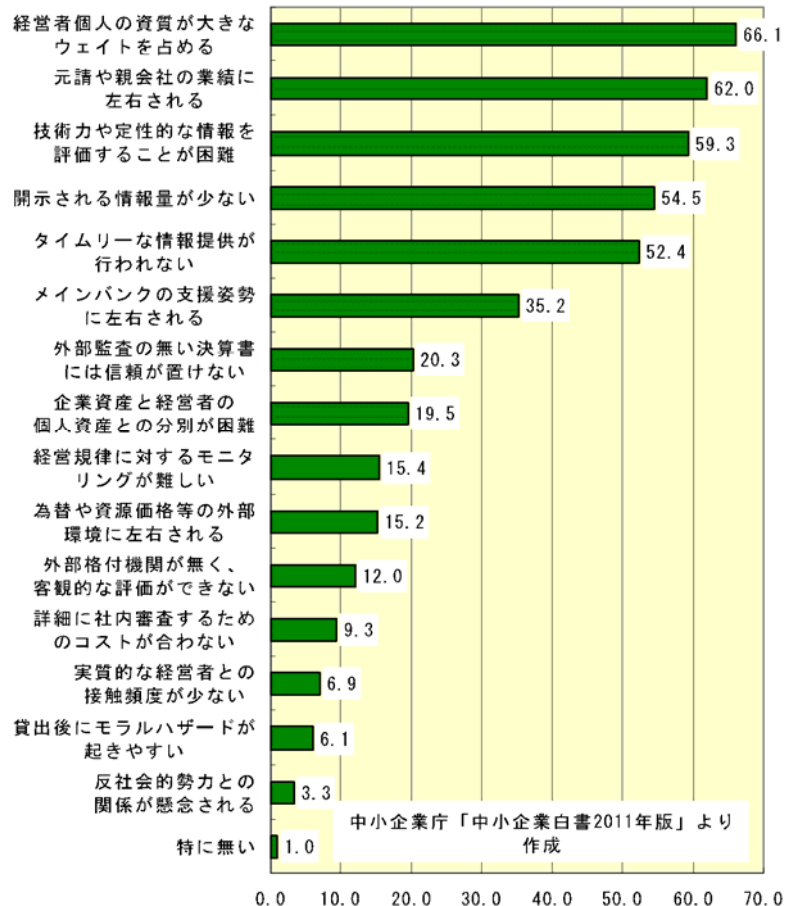
金融機関に対して開示する情報の中身も大切です。例えば経営計画を提出したものの、実現性に乏しい内容であれば、逆効果になるのはいうまでもありません。右記のデータによれば、例えば、決算書の信頼性を高めるための取組として、「税理士による書面添付制度を利用する」「税理士の助言を受けている」という中小企業が多くなっているということです(※2)。

顧問税理士など外部の専門家をうまく活用することも、金融機関に対して精度の高い情報を開示するためのポイントといえます。金融機関に対して情報開示が少ないと感じている経営者の方は、自社の情報を整え、少しずつでも開示してはいかがでしょうか。

CONTENTS

求められる金融機関への積極的な情報開示…… P.1
 返済猶予後の倒産増加 …… P.2
 One Point …… P.2
 主婦年金見直しスタート！
 夫婦で半分ずつ受給に？…… P.3
 採用募集、年齢制限が認められるケースも…… P.3
 名古屋市中心部で大型マンション開発活況 … P.4
 モチベーション・トラブルへの対処法…… P.5
 10月度の税務スケジュール …… P.5
 今月の名言録 …… P.6
 編集後記 …… P.6

中小企業の信用リスクを把握する際の問題点 (複数回答、単位：%)



(※1) 白書掲載の「中小企業向け融資に関する調査」中小企業庁の委託により2010年11月に三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)が実施したアンケート調査。普通銀行、信託銀行、信用金庫、信用組合593社が対象。回収率90.7%。

(※2) 白書掲載の「経営環境実態調査」2010年11月に中小企業庁が企業約3万社を対象に実施したアンケート調査。回収率20.2%。

返済猶予後の倒産が増加！

中小企業の資金繰りを助けるための中小企業金融円滑化法を利用して返済猶予を受けたにもかかわらず、倒産する企業が増えています。

返済猶予後の倒産件数は8月に15件で、前年同月の2.5倍に膨らみました。2011年1～8月末までの累計で10年1年間の1.7倍。資金繰り支援策の効果が薄れ始めており、今後の企業倒産の増加を予想する声も多いのです。

東京商工リサーチによると、中小企業金融円滑化法に基づいて金融機関から返済猶予を受けた企業の倒産が8月は15件発生しており、前年同月の6件から急増しました。今年1～8月累計の倒産件数は83件、負債総額は648億円。既に昨年1年間の実績である49件、306億円を大幅に超えています。

2009年末に施行された円滑化法は、金融機関に対して中小企業や個人から金利減免や返済猶予などの返済条件の変更について申し込みがあれば応じる努力義務を課しています。亀井静香前金融相の目玉政策で、今年3月末まで1年間の延長が決まっています。

2009年末から今年6月末までに銀行が金利減免や返済猶予で対応したのは115万3830件です。信用保証協会が融資の全額を保証することで、金融機関の貸し渋りを抑制する「景気対応緊急保証」制度も含めた政府の資金繰り支援策として、企業倒産の抑制に一定の効果があつたとされています。

ただ、応急的な資金手当てで生き延びても実需が回復しないまま倒産に追い込まれる企業が増えています。鹿児島県の建設会社は他社との競争の激化などで業績が悪化し、債務超過に転落し、円滑化法を利用して資金をつないでいましたが、7月に特別清算の開始決定を受けることとなりました。

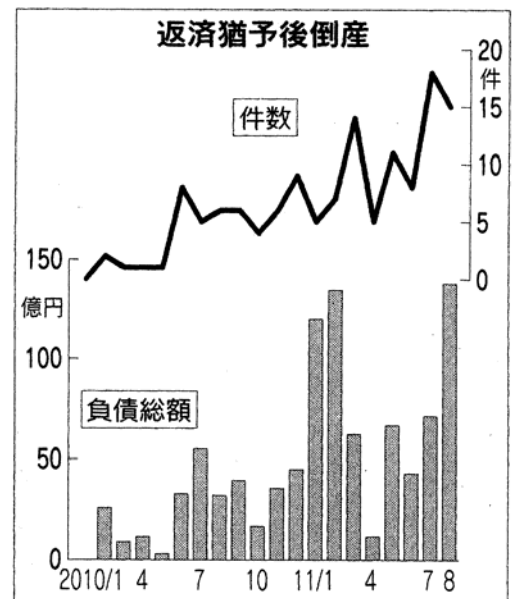
また、北海道の自動車運送会社は原油価格の高騰などによる資金繰り悪化を背景に円滑化法を利用しましたが、震災発生で本州への運送便が止まったことで今後の見通しが立たなくなり、8月に破産開始決定を受けることとなりました。

日本政策金融公庫が実施した8月の中小企業景況調査によりますと、売上が「増加」と答えた企業の割合から「減少」と答えた企業の割合を引いて算出した売上DIはマイナス11.4です。震災が発生した3月以降、マイナスが続いています。

東京商工リサーチは「政策効果がはげつつあり、今後も返済猶予後の倒産は増えそうだ」と分析しています。

3月末の主要行の不良債権比率は1.84%と低水準が続いていますが、金融機関の隠れ不良債権が膨らんでいる可能性があると思われます。

(日本経済新聞2011.9.3より抜粋)



One Point

交際費とされない紹介謝礼・情報提供料

1 謝礼・情報提供料

契約が社外の者からの情報提供や紹介・斡旋などによって成立する場合、これらの業者に支払った情報提供料などは問題なく損金となります。ただし、情報提供等を業務としていない一般の個人に支払ったものは交際費となります。これは一般の個人に対するこれらの費用の支出は対価としての性格が乏しく、謝礼金としての性格が強いためです。

2 交際費とされない謝礼・情報提供料

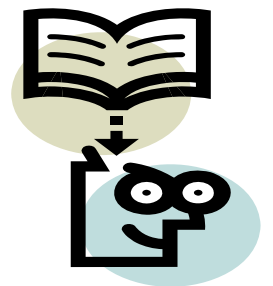
情報の提供を業としない者に対して支払う情報提供料(取引業者の従業員個人に対するものを除く)が情報提供料として経費処理するためには、あらかじめ広告、ビラなどで提供される情報とその対価が明らかにされていることにより、金額の算定根拠が広く周知されている必要があります。

情報提供料の支払は、交際費とならないように覚書等を作成して、計算の根拠を明らかにしておくことが大切です。なお、領収書は必ず申し受けることを徹底し、住所、氏名、電話番号を控えておく必要があります。

3 謝礼・情報提供料の留意点

次の要件のすべてを満たし、その金品の交付が正当な対価の支払である場合は、その交付に要した費用は、交際費に該当しません。

- ① あらかじめ締結された契約に基づいて支払われるものであること
- ② 契約により提供を受ける内容が具体的に明らかにされていて、これに基づいて実際に提供を受けていること(証憑などで明らかにし、保存すること)
- ③ 支払われた金額がその提供を受けた内容に照らして相当と認められること



主婦年金見直しスタート！夫婦で半分ずつ受給に？

厚生労働省は29日、サラリーマンや公務員世帯の専業主婦が、夫が支払う厚生年金などの保険料の半分を払ったとみなし、夫が受け取る厚生年金などの受給額の半分の妻の基礎年金に上乘せする仕組みに改める方向で検討に入りました。

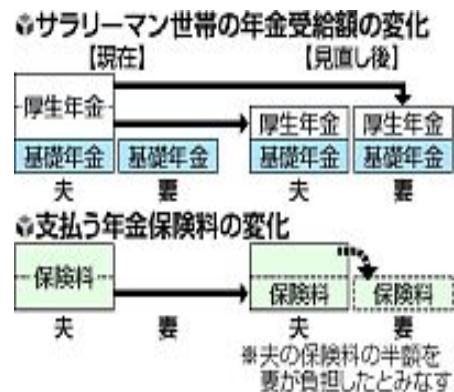
同省は改革案を29日の社会保障審議会(厚労相の諮問機関)の年金部会に示し、2012年の通常国会に関連法案を提出する考えのようです。

サラリーマンや公務員世帯の専業主婦は、現行制度では保険料を支払わないのに基礎年金を受け取ることができます。この第3号被保険者制度には「専業主婦優遇」という批判が以前よりありました。3号の保険料は年金加入者全体で負担しており、3号の夫の保険料だけでなく、共働きや単身者の分も主婦への年金の原資になっているからです。政府・与党が6月に決めた社会保障・税一体改革成案でも見直しを求めています。

厚労省は見直しに向け、夫の保険料を増額したり、妻に保険料を求めたりする案や、妻の基礎年金を減額する案を検討していました。しかし、理解を得るのは困難だとみてこうした案は見送る一方、保険料支払いと年金受給とを対応させる形をとるため、今回の改革を実施することにしたようです。

ただ、遺族年金や妻と死別、離婚した夫も年金額が半減する可能性があり、その対応策は今後、検討していくようです。

(YOMIURI ONLINEより)



採用募集、年齢制限が認められるケースは？

現行の雇用対策法では、労働者の募集、採用にあたり、年齢制限を設けることができません。

原則として「年齢不問」としなければなりません、下記の場合には例外的に年齢制限が認められるケースがあります。

1.例外事由1号 定年年齢を上限として、当該上限年齢未満の労働者を期間の定めのない労働契約の対象として募集・採用する場合

- 【事例】 ○ 定年60歳の会社が、60歳未満の方を募集
 × 60歳未満の方を募集(定年が63歳) ※求人票における上限年齢と実際の定年年齢が一致していない

2.例外事由2号 労働基準法令の規定により、年齢制限が設けられている場合

- 【事例】 ○ 18歳以上の方を募集(警備業法第14条の警備業務)

3.例外事由3号イ 長期勤続によるキャリア形成を図る観点から、若年者等を期間の定めのない労働契約の対象として募集・採用する場合

- 【事例】 ○ 35歳未満の方を募集(高卒以上・職務経験不問)
 ・対象者の職務経験について不問とすること
 ・新卒者以外の者について、新卒者と同等の処遇にすること(処遇＝賃金という趣旨ではありません)
 × おおむね40歳未満の方を募集(ファイナンシャルプランナー1級保持者)
 ・職務経験がないと取得できない免許を記入することは不可(職業についてのことのない人でも習得することが可能なものであれば記載可)

4.例外事由3号ロ 技能ノウハウの観点から、特定の職種において労働者が相当程度少ない特定の年齢層に限定し、かつ、期間の定めのない労働契約の対象として募集・採用する場合

- 【事例】 ○ 電気通信技術者として、30～39歳の方を募集(電気通信技術者は、20～29歳が10人、30～39歳が2人、40～49歳が8人)
 × 電気通信技術者として、30～39歳の方を募集(電気通信技術者は、20～29歳が30人、30～39歳が15人、40～49歳が25人)
 ・同じ年齢層の上下の年齢層と比較して2分の1以下となっていないため不可

5.例外事由3号ハ 芸術・芸能の分野における表現の真実性等の要請がある場合

- 【事例】 ○ 演劇の子役のため、*歳以下の方を募集
 × イベントコンパニオンとして、30歳以下の方を募集

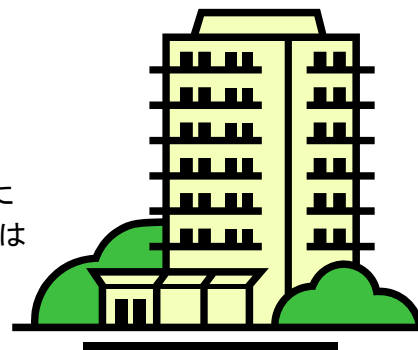
6.例外事由3号ニ 60歳以上の高齢者または特定の年齢層の雇用を促進する政策(国の施策を活用しようとする場合に限る)の対象となる者に限定して募集・採用する場合

- 【事例】 ○ (特定求職者雇用開発助成金の対象者として)60歳以上65歳未満の方を募集
 × 60歳以上70歳以下の方を募集(上限年齢の設定は不可)



名古屋市中心部で大型マンション開発活況

愛知・岐阜・三重の中部3県は9月20日、7月1日時点の基準地価を発表しました。それによると、愛知県の基準地価の平均下落率は住宅地が0.5%（前年の下落率1.2%）、商業地が1.0%（同2.8%）と下落幅は昨年比べて縮小し、全体では下げ止まり感が鮮明になりました。一方で、東日本大震災の影響で津波や液状化のリスクが指摘される沿岸部では回復のペースが鈍化する傾向も出ています。岐阜県は住宅地で3.0%、三重県は同2.7%下落しました。



人口減少が進む地方圏では住宅地が3.7%、商業地が4.8%下落し、いずれもほぼ前年並みの下落率となりました。岐阜県高山市奥飛騨温泉郷の住宅地は2ケタの下落となるなど、人口減による需要減や、中心市街地の衰退などの構造的な要因が地方圏の地価を押し下げています。

◆ 緑区(内陸部)の地価上昇

名古屋市全体の住宅地の基準地価の下落率は0.1%で、昨年比で1.3ポイント改善しました。緑区は住宅地の基準地価が1.0%上昇し、昨年の上昇率0.4%を上回りました。今年3月に延伸した市営地下鉄桜通線の沿線で戸建てやマンションの建設が進んでいます。中でも同区内の地点（緑区の鶴が沢1丁目1710番付近）は上昇率3.8%で全国3位と躍進しています。商業地でも上昇地点の県内1、2位がいずれも緑区内でした。

地下鉄桜通線鳴子北駅徒歩圏で8月末に丸美産業(名古屋市)が売り出したマンションは、既に1期目の87%を販売。東日本大震災以降、津波や液状化リスクが顕在化してからは、内陸部の高台という点も需要を押し上げています。ほかに名古屋市内で上昇したのは千種区で上昇率は0.2%となっています。

◆ リーマン・ショックからの回復力鮮明

名古屋市中央区や東区など、市中心部でのマンション供給が増えています。08年秋のリーマン・ショック後に土地価格が下落し、取得が容易になったことから大手デベロッパーが市中心部で大型マンションの開発を増加しました。不動産調査会社の新東通信(名古屋市)によると、2011年の1～7月に名古屋市内で発売したマンション(928戸)のうち、市中心部(中区、東区、熱田区、瑞穂区、昭和区、千種区)の占める比率は49.6%と06年(35.1%)から大幅に上昇しています。名古屋市内で、今後売り出すマンションについても、市中心部の戸数が6割強を占める見通しとなっています。

08年秋のリーマン・ショック後に、それまで取引を牽引していた不動産ファンドや新興不動産会社が土地取得を手控えていました。

例えば中区栄3丁目(大津通り)では最高路線価がリーマン・ショック前の2007年(1平方メートルあたり549万円)から、2011年(447万円)までに2割近くも下落し、市内の新規マンション供給戸数も06年(4325戸)から、10年(2581戸)には約4割減となりました。

一方で、地価下落を好機とみたデベロッパー各社は、10年頃から土地取得など市中心部で物件の開発を始め、中でも積水ハウスは440戸のマンション(千種区)を11月から販売予定、住友不動産は231戸のマンション(東区)を売り出しました。マンションの立地は従来名東区など郊外が中心でしたが、中区など市中心部にも広がりがつつあります。

これまで所得の伸び悩みや新規物件数の減少で住宅購入を見合わせていた消費者も多かったとみられますが、今後売り出されるマンションは地価下落時の仕込み物件のため、価格面も値頃感を持たせて設定されています。このことは、住宅を初めて購入するいわゆる1次取得層の需要を喚起することにもつながり、需要全体が底堅く推移することが予想されます。

名古屋市で11年の1～7月に売り出されたマンションの初月成約率は、68.9%で7割近くをキープしており、既にその兆しが表れています。

名古屋市中心部で売り出す主なマンション

マンション名	売り主	特徴
ヴィークタワー 名古屋東別院 (中区)	清水建設など	地下鉄名城線・東別院駅が徒歩1分。29階建て、211戸
ローレルアイ久屋大通 (中区)	近鉄不動産	主に単身女性向けで1LDKが主体。60戸
シティタワー名古屋久屋大通公園 (東区)	住友不動産	同区に分譲マンションで最高層の31階建て。231戸
プラウドタワー久屋大通 (東区)	野村不動産	間取りは2～3LDK。22階建て、84戸
グランドメゾン池下ザ・タワー (千種区)	積水ハウスなど	愛知厚生年金会館跡地。42階建て、440戸

モチベーション・トラブルへの対処法



◆仕事が遅い部下にイライラする場合には

「一所懸命やっているようだが、仕事が遅く、イライラする」人材派遣会社の営業企画部に勤めるEさんは、部下のOさんについて嘆いています。Oさんは、3年間営業所で勤務し、半年ほど前に現在の部門に異動してきました。営業所では業績を上げ、顧客からの評判もよかったです。いまは精彩がありません。Eさんなら30分でできそうな書類作成に何時間もかかることもありますし、すぐに会うべき相手に連絡さえしていないこともあります。訳を聞くと、書類の主旨がわかっていなかったり、仕事の優先順位を間違えていたり、とポイントがずれていることが多いのです。「どう指導すればいいのか、悩む」Eさんは困惑顔しています。

◆距離を置いてクールダウン

一緒に仕事をし、指導責任を負っている部下が、思うように動いてくれないのは、上司にとって負荷が高い状況です。しかし、ケースでは、部下にも強いストレスがかかっています。上司のイライラは、上司自身を感じるよりも強く相手に伝わる人が多いのです。いまEさんは、Oさんの一挙手一投足が気になってしかたがないのでしょう。いったん「遅い」「ポイントがずれている」と思うと、その判断に合致するところばかりが目につくようになり、イライラが募ります。すると、上司の不満を感じて、Oさんは焦り、自信を失い、余計に仕事が遅く、またポイントがずれるようになるのです。悪循環の始まりです。物理的にも心理的にも、相手との距離が近すぎると、この循環は加速する傾向にあります。距離をおいてクールダウンしましょう。必要な打合せをした後は、可能な限り任せてみる、別々に外出を試みる、など工夫をして離れるように努めてみましょう。大事なものは、Eさん自身もOさんも、精神的な余裕を持つことなのです。

◆いまいる場所から一歩ずつ向上する

Eさんは、自分の部下のあるべき姿を心の中に抱いているのでしょう。仕事がスピーディーで、のみ込みが早く、的確に書類を作成する、などです。理想像とOさんとを比較し、あまりの落差にがっかりし、イライラするのでしょう。確かにOさんは、仕事が遅く、ポイントがずれているのかもしれませんが、それが一朝一夕に劇的に良くなることは考えづらいのです。現実を見ましょう。一気に想像に合致させるような、魔法の指導は存在しないのです。いまのOさんに合わせた指導をしていくことが、現状を改善するための王道です。

Oさんはいま、期待した理想の何割くらいを達成しているのでしょうか。それを基準にすると、3か月後に何割までの達成を目標にすべきであるか。具体的な時期と目指すべき目標を、Oさんと話し合ってみましょう。

その際、Oさん自身が納得することが重要です。自信を失っているOさんが、モチベーションを上げるためには、「がんばれば達成できそうだ」という見通し＝自己効力感を持つことが大切なのです。目標を達成したら、評価しましょう。成功体験は、自己効力感を高めます。いまいる場所を基準に、一歩ずつ進み、少しずつであっても確実に、モチベーションと業績を高めましょう。

「企業実務」H23年9月号より抜粋

10月度の税務スケジュール

内 容	期 限
9月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付	納 期 限 10月 11日(火)
特別農業所得者への予定納税基準額等の通知	10月 17日(月)
8月決算法人の確定申告	申 告 期 限 10月 31日(月)
2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告	申 告 期 限 10月 31日(月)
法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告	申 告 期 限 10月 31日(月)
2月決算法人の中間申告(半期分)	申 告 期 限 10月 31日(月)
消費税の年税額が400万円超の2月・5月・11月決算法人の3月ごとの中間申告	申 告 期 限 10月 31日(月)
消費税の年税額が4,800万円超の7月、8月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告	申 告 期 限 10月 31日(月)
個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第3期分)	納 期 限 10月中において市町村の条例に定める日

今月の名言録

～ 目に見える目標を設定する ～

年間の売上目標を立てるときには、達成せんがための萎縮したものより、達成できなくとも、願望から発した高い目標を掲げるべきだと私は考えています。

そのため私は、目標が達成できないとしても、その結果だけを追求することはしません。

しかし、未達成があまりに続きますと、社員の目標遂行能力が失われてきます。あるいは、社員の自信を失わしめてしまいます。やはり、目標を達成することが必要です。

目標を達成するには、全員が目標を共有化しなければなりません。目標に関心があるのはトップのみということでは、達成されないのは言うまでもありません。

組織の最小単位にまで目標を細分化することが必要です。そしてそれぞれが懸命に自分の目標を追求していくのです。各部門で目標が達成できれば、全体の目標もおのずから達成されていくはずですよ。

また、月々の目標も設定しなければなりません。

累積された年間の数字を目標とすることは、あまりモチベーションになりません。

空間的にも、時間的にも、全員に“見える”目標でなければならないのです。

(「心を高める、経営を伸ばす」稲盛和夫著 PHP研究所)



編集後記

先月の編集後記で、スマートフォンを使ってみた驚きを述べましたが、またまた、驚くニュースを見ました。アジア最大級のIT最新技術の展示会(シーテックジャパン2011)のなかで紹介されている技術でした。

テーブルの中央に、大型のタッチパネル液晶が埋め込んであり、スマートフォンなどをその液晶のうえにおいたまま、指で触れて操作するだけで、画像やデータが移動するというものです。いままでは、パソコンの操作をマスターした人が、いくつかの手順をふまえて行っていた作業が、何の予備知識もいらず、指で触れたとおりにできるので老若男女を問わず、一般家庭に広まっていくような気がします。

でも、簡単にデータの移動や加工が高品質にできるということは、画面のなかの映像が本物かどうか見極める姿勢も必要になるのではないのでしょうか。(藤田智明)



事務所のご案内

〒460-0022
 名古屋市中区金山一丁目4番4号第9タツミビル9階
 TEL: 052-331-0135
 052-331-0145
 FAX: 052-331-0167
<http://www.asaoka-kaikei.com>

本誌の内容で何かご質問などがございましたら、下記の担当までお問い合わせください。

税理士・行政書士	浅岡 和彦
不動産鑑定士	佐々木 勝己
社会保険労務士	松永 裕美

