



菊

宮澤会計 News

〒141-0031
東京都品川区西五反田
8-3-13 第2白川ビル5F
TEL 03 (3494) 8121
FAX 03 (3494) 8122
<http://miyazawa.kaikei-shi.com>
e-mail:info@miyazawa.kaikei-shi.com

11月

(霜月) November

3日・文化の日
23日・勤労感謝の日

| | | |
|---|----|-------|
| 日 | 9 | 23 |
| 月 | 10 | 24 |
| 火 | 11 | 25 |
| 水 | 12 | 26 |
| 木 | 13 | 27 |
| 金 | 14 | 28 |
| 土 | 1 | 15 29 |
| 日 | 2 | 16 30 |
| 月 | 3 | 17 |
| 火 | 4 | 18 |
| 水 | 5 | 19 |
| 木 | 6 | 20 |
| 金 | 7 | 21 |
| 土 | 8 | 22 |

11月の税務と労務

- | | |
|---|---|
| 国 税 / 10月分源泉所得税の納付 11月10日 | 国 税 / 3月決算法人の中間申告 12月1日 |
| 国 税 / 所得税予定納税額の減額申請 11月17日 | 国 税 / 個人事業者の消費税等の中間申告 12月1日 |
| 国 税 / 所得税予定納税額第2期分の納付 12月1日 | 地方税 / 個人事業税第2期分の納付 都道府県の条例で定める日 |
| 国 税 / 9月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等)12月1日 | 労 務 / 労働保険料第3期分の納付 12月1日 |
| 国 税 / 12月、3月、6月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合)12月1日 | (労働保険事務組合委託の場合)12月14日まで) |

税を考える週間 11月11日~11月17日

ワンポイント 原告訴訟

国が原告となり、訴訟を起こすこと。滞納国税を回収するため、代表的なのが「差押債権取立請求訴訟」で、国が、滞納者の第三債務者に対する債権を差し押さえた場合、その取立権に基づき第三債務者からその債権を取り立てるために起こす民事訴訟です。滞納整理促進策として国税当局は活用しています。

金融機関に提出する事業計画書の作成のポイント

金融機関から資金調達をする際、事業計画書を作成して交渉しなければならない場合がありますが、その際、どのような点を強調すればよいのかについて、以下にまとめてみました。

金融機関から資金調達をする際に、主に必要とされる書類には以下のようなものがあります。

決算書（2～3期分）、納税証明書、試算表、商業登記簿謄本、資金繰り表、事業計画書などです。

この中で、未来のビジョンを語るもの、自社の意思で創り得るものといった観点から「事業計画書」に焦点をあて、その作成ポイントを見ていきます。

大きく分けてポイントは以下の3点です。

- (1) なぜお金が必要なのか
- (2) どのように返済していくのか
- (3) 万が一のときはどうするのか

この3点を具体的な根拠とともに明示することが必要です。貸す側の立場になって作成してください。

では、3点について詳しく見ていきます。

- (1) なぜお金が必要なのか

金融機関に融資を申し込むということは、必ず資金需要があるということです。この需要の内容を金融機関に明確に伝えなければなりません。

資金需要は大きく分けると、設備資金と運転資金の2つと考えられます。つまり、長期的に使用する「物」を購入する資金か、それ以外の資金かということです。どちらにしても、事業計画書に記入する際には「この資金を活用することで利益が増える」と金融機関に印象付けなければいけません。

「設備導入により、夢であった月産100万個体制が整います」ではなく、「設備導入により、月10万個の増産、コスト5%カットを実現し、新規取引先への拡販と合わせて10%の増収増益を確保します」と具体的に数字を示しながら効果を説明します。

- (2) どのように返済していくのか

2つの観点から返済実現性を明示しましょう。1つは、返済原資をどのように確保するのか、もう1つは返済スケジュールをどのように組むのか、この2点を具体的に示してください。

返済原資は、原則的には売上・利益を伸ばして確保するものです。具体的な根拠とともに、売上・利益がいつまでに、どの程度伸びるのか、前向きな見込みを明示することが必要です。先のことなので、どの程度売上・利益が伸びるかは分からないというケースを聞きますが、そのような状態では融資を受けることは厳

しいですし、仮に受けられても遅滞なく返済できる可能性は低いと言わざるを得ません。

一方、返済スケジュールですが、これは余裕をもって確実に返せる見込みで計画します。あくまで最終的には金融機関の意向も踏まえたスケジュールということにはなりますが、計画よりも売上や収益が多少下方に振れても問題なく返済できる程度の期間を見込んでおくとういでしょう。

- (3) 万が一のときはどうするのか

万が一のときは、返済が滞るほどの予想外の不振、あるいは突然のアクシデントなどが起こったときのことで、事前にいくつかのケースを想定しておくことによって、より被害の小さい選択をすることが可能になります。最初から不調に終わるだろうと考えて設備投資をする経営者はいませんが、実際に不調に終わるケースは多数存在します。金融機関側もうまくいく話だけよりも、うまくいかないときの話があった方が、より現実味をもって案件に取り組んでくれるというものです。

万が一のときには、保有資産を売却するのか、担保処分や保証人による返済をするのか、当然のことではありますが、十分な検討ならびに準備をしてから融資を依頼することが大切です。

売上拡大のためにインターネットショップを開設する事業所が増えています。

自社でもネットショップを開設し、販路を広げたいと考えても、ITに強い人材もないし、始め方もよく分からないという場合、まずは、インターネットショッピングモール(「楽天市場」など)に出店する形式で始めてみましょう。開設の際には、製品やサービスによる他社との差別化や決済方法の充実、短納期の実現など、顧客にとって魅力のあるショップづくりが重要です。

ネットショップをどのように準備したらよいか

それでは、ネットショップを始めるには、どのようにすればよいのでしょうか。ネットショップを始める方法には大きく分けて2つあり、1つは自社でネットショップのシステムを構築する方法、もう1つはインターネットショッピングモールのシステムを借りる方法があります。初めてネットショップを出店するのであれば、インターネットショッピングモールを利用することをおすすめします。セキュリティなどに関する管理は、ショッピングモールの運営会社が行うため、出店者はその点を気にする必要はありません。また、初期投資の面でも、ショッピングモールを利用した方が、自社でシステムを構築するよりも有利になることが多いからです。

ライバルに差をつける

ネットショップは、インターネット上に膨大な数があり

ネットショップ 開設の基礎知識

ます。同じインターネットショッピングモール内でも多数の小売店が出店しているでしょう。ただ単にネットショップを開設したというだけでは、なかなか顧客を集め、購入してもらうことは難しいものです。そのような中で、どのようにライバルと差をつけていったらよいのでしょうか。

差別化の方法はたくさんありますが、1つの方法として「鮮度の高い専門的な情報発信」があります。顧客の知りたい商品に関する情報が、他の店よりも豊富に掲載されていれば、それだけで買い手にとっては価値の高いものとなり、ネットショップ訪問の誘因となるでしょう。また、別な方法としては、「希少性の高い商品」を販売することです。もし、このネットショップでしか買えない品揃えができれば、ほかのネットショップとの大きな差別化要因となるでしょう。

決済方法を充実させる
顧客が購入を決定する際に

重要視するポイントが、決済方法です。ネットショップでの決済方法として代表的なものには、「現金振込」、「クレジットカード払い」、「代引き」、「コンビニ決済」などがあげられます。

たとえば、インターネット上のクレジットカード決済によるカード情報の漏洩を気にする顧客には、他の決済方法が必要です。また、決済のときの手数料の負担を気にされる方は、手数料のかからないクレジットカード払いを選択するなど、顧客によって必要な決済方法はさまざまです。

そのためにも、幅広い決済方法を準備した方が、より多くの顧客を獲得することができるようになります。

納期の短縮化を図る

顧客にとっては、欲しい商品はなるべく早く届いた方がうれしいものです。とくにネットショップで購入するお客は、素早い納期というものが購入決定要因の重要な要素となります。もし、自社のネットショップが、商品を注文してから手元に届くまで1週間の納期がかかるのであれば、お客はもっと納期の早いネットショップからの購入を検討するかもしれません。注文から商品の発送まで、いかに短い時間で処理を行うことができるかが、お客に選ばれる店としての重要なポイントになります。

以上のように、実店舗とネットショップの違いを考慮して、顧客にとって魅力のあるショップづくりを行うことが成功のポイントです。

期待される劣後ローン

中小企業をめぐるのは、金融機関が去年9月以降、中小企業向けの融資を減らす傾向にあることから、資金繰りが一段と厳しくなっており、信用収縮が懸念されています。

このため、金融庁は、経営内容が厳しくても再生の可能性があるとして金融機関が判断した中小企業に対し、「劣後ローン」という貸し出しの手法を使って融資しやすくなる仕組みを整えることにしました。

劣後ローンとは、他の特定の債権又は一般の債権より支払い順位が劣るローンのことをいいます。融資先が解散したり破綻した時に負債を全て支払った後、資産が残っていれば債務が弁済されることとなります。リスクが高いために利子が通常より高くなりますが、株式（特に無議決権優先株）に近い性質を持っているため、自己資本の一部とみなされることとなります。この制度は、日本では1990年から解禁されました。

劣後ローンは一部自己資本に算入できるため、バブル崩壊後、銀行・生保などで用いられました。また公的資金にも一部この方式での資本注入が行われたことは記憶に新しいものとなっています。

劣後ローンの融資を受けた中小企業の立場で考えれば、同ローンが取引先金融機関の評価上、負債とみなされないため、資金調達の枠が広がる可能性が高まります。

つまり、「劣後ローン」は、通常の債務より返済順位が低いため、この資金を企業の自己資本に組み入れることができるという特徴があり、これまでの債務を劣後ローンに借り換えることで財務基盤を強化することができることとなります。これによって、金融機関は財務内容の悪化を理由に追加的な融資ができなかった中小企業に対し、貸出しを増やすことができるため、金融庁は中小企業向けの資金を円滑に供給できるとみています。金融庁は今後、金融機関の検査マニュアルの中でこうした手法が活用できることを明確に示すことにしています。

バブルの崩壊

歴史を振り返れば、バブルは例外なく弾けるものです。いま中国で起きているバブルも必ず弾け、その後、何年も厳しい時代が続くことになるでしょう。

これが資本主義の問題ですが、これを止める方法は、だれも思いつきません。「これはバブルだ。注意せよ」とメガホンをもって注意を促すしかありませんが、警鐘を鳴らしても聞く耳をもつ人はほ

とんどいません。

一九八〇年代後半に起きた日本のバブルのときもまた同じでした。経済も政治の世界と同じで一寸先は分かりませんが、投資の世界のもっとも基本的な哲学は、「安く買って、高く売ること」です。何が安くて、何が高いかを見極めることは非常に難しいものです。

一時的な変化ではなく、大きな経済のうねりが起きているかどうかを見極めなければなりません。

歴史に学ぶ循環型社会

循環型社会とは、環境への負荷を減らすために自然界から採取する資源をできるだけ少なくし、採取した少ない資源を有効に使うことによって、廃棄されるものを最小限に抑える社会のことです。実は、日本はすでにこの循環型社会を経験しています。

江戸時代に鎖国政策が採用されていたことはだれでも知っていることです。いまの日本のように、「必要なモノがあったら何でも海外から買う」ということはありませんでした。ほとんどのものが国内で生産され消費されていたのです。

たとえば、ロウソク。使用後の残り滓は業者が巡回して回収していました。安いロウを生成する原料として利用し、魚油、鯨油と混ぜて安い普及品のロウソクをつくっていたのです。「もったいない」はなかなか外国語に訳せないといえます。もったいないからこそ、資源を生かし、モノを尊ぶ。この気持ちが重要なのです。