



ひまわり

ワイズ経営ニュース

編集発行人

ワイズコンサルティング
株式会社

〒104-0061
東京都中央区銀座1-8-21
中央ビル5F

TEL 03 (3567) 3072
FAX 03 (3567) 3075

7月 (文月) JULY
16日・海の日

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 中小企業の資本金

中小企業基本法では中小企業を、資本金・従業員規模により、サービス業は5,000万円以下又は100人以下、小売業は5,000万円以下又は50人以下などと定義していますが、税法上の範囲は異なり、特定同族会社の留保金課税の適用除外規定や法人税の軽減税率では、対象となる中小企業を資本金1億円以下としています。

7月の税務と労務

- 国 税 / 6月分源泉所得税の納付 7月10日
- 国 税 / 納期の特例を受けた源泉所得税(1月~6月分)の納付 7月10日
- 国 税 / 所得税予定納税額の減額承認申請 7月17日
- 国 税 / 所得税予定納税額の納付 7月31日
- 国 税 / 5月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 7月31日
- 国 税 / 11月決算法人の中間申告 7月31日
- 国 税 / 8月、11月、2月決算法人の消費税の中間申告 (年3回の場合) 7月31日
- 地方税 / 固定資産税(都市計画税)第2期分の納付 市町村の条例で定める日
- 労 務 / 社会保険の報酬月額算定基礎届 7月10日
- 労 務 / 障害者・高齢者・外国人雇用状況報告 (100人以上の事業場) 7月17日
- 労 務 / 労働者死傷病報告(4月~6月分) 7月31日

倒産の 予兆を見つける

予兆を見つける 手段

景気の回復により、倒産件数、負債総額が全国的に減少しました。しかし、中小企業が倒産に直面する危険性はまだまだ低くはないのが現実です。

新規の取引先と取引開始にあたっての注意点

新規の取引先と取引を開始するに当たっては、その新規の取引先の経営状況を調査しなければならないことは、誰でも分かっていることと思われませんが、なかなか実際にやっていない経営者も多いのではないのでしょうか。

これは、新規の契約がとれたうれしさのあまり、新規の取引先の信用調査を忘れてしまったか、または、うちに限ってはそのような

ことはないだろうという油断です。中小企業は、大企業と異なりこのような場合のマニユアル化がなされていないためか、そのような事例がたびたび見受けられます。

登記事項証明書

取引先の情報として手取り早いのが誰でもとれる商業登記事項証明書、本店や支店所在地の不動産登記事項証明書です。これらの資料により、会社の役員構成、資本、本店が自社ビルか否か、借入先の金融機関名、当初の融資額等のかんりの情報を手に入れることができます。

たとえば、不動産に街金や商工ローンなど、高金利で事業資金を融資する抵当権設定登記や根抵当権設定登記がついている場合や、特に抵当権設定登記や根抵当権設定登記の仮登記がついているときは要注意です。

街金や商工ローン等の高金利の融資を受けたということは、銀行から融資を断られたということに繋がるからです。

だれもが、安い金利の融資を受けたいわけです。銀行は金融情報を自行以外の金融機関等から入手

することができるのです。そういった情報を駆使して判断した結果、融資を断ったわけです。信用が危ういと判断されるわけです。

また、抵当権や根抵当権の設定登記の仮登記を付したということは、優先弁済を受ける権利を確保したことになります。仮の登記ですから、本登記をすれば、仮登記で取得した順位で後の順位の抵当権者に対して、順位を主張することができます。街金等は、抵当権等の担保設定手続きに必要な書類を借主から一旦受領します。受領しても借主の信用不安を募らないように登記手続をしないでおくです。

但し、いつでも仮登記から本登記にできるよう三ヶ月に一回の割合で借主に対し、新しい印鑑証明を取ってくるように伝えます。

仮登記は不動産一個について千円ですので、順位を保全するには、コストも安く済みます。個人名の債権者で担保の設定登記がされていることがあります。無登録の貸金業者であることがあります。この場合は、さらに要注意先ということになります。一般的に、

金融機関でない個人が、知り合いにお金を貸す場合、金銭消費貸借契約を交わすことまではしますが、不動産に抵当権を設定することは、金額が張る場合とは大きく、少ない場合は、しないのが通常かと思われるからです。

街金や商工ローン等の抵当権、根抵当権の登記、個人名義の抵当権設定が、なされるということは、以上のことから取引先の信用不安は、ほぼ確実と判断されるのです。

国税・地方税の差押

不動産に国税・地方税の差押登記がなされることもあります。国税・地方税等の公租公課は、一般債権に優先する地位が与えられますので、急いで差押をする必要はあまりありません。むしろ納税者の信用不安をおおるような差押はできるだけ避けたいというのが本音でしょう。

実際、滞納があれば、担当官と納税者がいるような交渉するのが通常です。こうしたことからは、国税・地方税の差押の登記があれば、現実には相当の信用不安が露呈されていることが明らかだと判断されてしかるべきです。

信用調査機関

信用調査機関といってもピンキリです。中には、「私どもの調査券を買ってもらったら、今後の調査にも使えるし、取引先に御社のことをよく伝えることができる」等といった業者もいることを知っておく必要があります。

調査券の購入だけでなく調査資料の購入等もあります。断りにくくなつて年鑑等の資料を購入してから、調査券その他の資料購入契約を解約できないかと困り果てている事業者もいるくらい深刻な事件もあります。

与信管理

営業担当と与信管理は分けた方がよいのですが、中小企業の場合は、人手の関係から与信管理専門の業務に当てられず、営業担当に任せているのが現実です。新規の取引先が最初の支払いから未払いということはまれですが、ある日突然未払いというケースもままありますから、与信管理は重要なのです。

では、一体、与信限度額を幾らに設定したらよいのでしょうか。

取引先の信用情報を把握したところで、基本契約書を作成しておくことが肝要です。

与信限度額と決済条件、商品の所有権移転時期、担保、裁判管轄ほか取引の基本事項について記載した商取引基本契約書を作成しましょう。与信限度額の設定がなかったために売掛金が途方もなく膨らんだ金額となつてしまつた例がよくあります。

決済条件も定められておらず、また、売掛金の催促のタイミングもわからず、どこまで売掛金が溜まつた時点で売掛金の催促をするのか、契約の履行を迫るのか等、与信管理を任せられた者は、困り果ててしまいます。特に中小企業では先に述べたように営業担当と与信管理担当が一緒になつていることが多いので判断を誤ることが多いです。

このように営業担当と与信管理担当が一緒になつているところほど商取引基本契約に基づいて与信管理を実施すれば、やけどは軽傷で済むことが多いのです。

さて、与信限度額ができました。そこで、売掛金を法的に回収する必要に迫られたとします。しかし、

残念なことに取引先に資力がなければ、訴訟を起こして勝訴判決を得ても、強制執行することはできず、結局判決は絵に書いた餅ということになりかねません。

担保の問題点

抵当権・根抵当権

債務者名義の不動産があつたとしても、すでに、銀行が抵当権や根抵当権を設定して余力がない場合が多いのです。

不動産を競売しても、競売代金から抵当権の先順位の銀行の借入金を払った残りの範囲でしか配当を受けることができないことを知っておくべきです。倒産企業の場合は、抵当権・根抵当権の被担保債権も多く残っているケースがほとんどで、不動産を競売して余剰が出ることは滅多にありません。

預金

取引先には、某銀行に預金が多額にあることがわかつているので大丈夫だと思つている経営者も少なくありません。倒産企業の場合は、預金と銀行の借入でこれらが相殺されてしまいますので銀行から支払いがあると思つていても、

ほとんどないこともあります。

売掛金

売掛金については、得意先の売掛金を把握する術はほとんど皆無といつてよいでしょう。仮に把握することができたとしても、大手に債権譲渡登記をされていて担保にとられていることもあります。逆にいえば、取引先から債権譲渡登記を受けておけば、安心であるともいえます。

また、保証金を預かる方法も有効です。会社の社長だけでなく第三者の連帯保証をとっておくことはより有効なことと思われれます。すべては、取引が健全なうちに取引の基本契約の取り決めをしておくことです。

与信枠の改訂

仮に現在の残高が与信限度枠の範囲であったとしても、安心はできません。毎月の売掛金が入金となつても、過去の売掛金を何年もにわたつて溜めるだけ溜めているケースもあります。

売掛金の回収率をみて売掛金の滞納状況を確認してみてください。あなたの得意先の様子がよく分かります。

携帯電話ビジネスの行方

テレビが見られるワンセグ対応の携帯電話が登場するなど、何かと話題の多い携帯電話。今や携帯電話はビジネスにも様々に活用されています。

たとえば、化粧品メーカーのA社では、カメラ付き携帯電話から送られてきた顔の画像から、その人の肌の状態を診断するサービスを行っています。

携帯電話のカメラ機能は建設業界の風景も変えつつあります。建設会社大手のB社では、小口の修繕サービス事業の終了報告書作成に携帯電話を使っています。作業終了後、携帯電話の画面の指示に従って必要情報を入力。あとは現場写真を添付して送れば報告書が完成します。またGPSで位置情報にも対応しているの、どこから誰が送信したかも特定できるそうです。

そのGPS機能もだいぶ携帯電話に応用されるようになりました。クルマのナビゲーション

並の精度を誇るケータイナビや、徘徊する高齢者や子どもなどの位置を知らせるサービスなどが知られていますが、関東の私鉄小田急電鉄では、駅の改札にGPS機能を持たせ、そこから情報を発信する「グーパス」というサービスを行っています。

事前に会員登録しておけば、定期券で改札を通るたびに、駅周辺の店やイベント、ビジネス、新製品などの情報が数秒後に自分の携帯電話にメールで飛んできます。地域の集客、活性化に役立つ方法として今、各地で採用の動きがあるようです。

もう一つ、携帯電話の行方を左右しそうなのが、バーコードの数百倍から数千倍という情報を持つRFID、いわゆるICタグです。

昨年、大手電気メーカーが開発した0.4ミリの角のRFID「ミューチップ」の読み取り機能を持つ携帯電話が発売されました。これで特別な端末を持たなくても、携帯電話をかざすだけで、さまざまな情報が入手できるようになるわけです。

睡眠

睡眠によって記憶が整理、再構成されるので、眠い目をこすりながら頑張るより、睡眠をとってから勉強する方が身につくそうです。「四当五落」と寝る間も惜しんで勉強してきた世代には意外かもしれませんが、睡眠は体を休め、記憶を整理、創傷治療、ストレス物質の除去、免疫力アップなど、心身を整えます。睡眠不足の影響は蓄積し、徐々に大きく影響する

よくなること。必要な睡眠時間には個人差がありますが、睡眠不足の生活を続けていると、十分な睡眠を維持している時に比べて記憶力や集中力、作業能力などが低下すると実感される方が多いでしょう。睡眠不足は記憶力や集中力を減退させるだけでなく、ストレスや疲労を増幅させます。午後15～30分程度の昼寝もよいのですが、現実的には難しいです。

ファッション誌と連携！ 衣料品ネット販売

女性ファッション誌と連携した、雑誌ごとの通販サイトが次々とオープンしています。これならば、地方に住んでいても、雑誌に掲載された通りのコーディネートが容易にできることから、20代～30代の女性を中心に人気を呼んでいます。

メーカーごとの微妙なサイズやラインの違い、色合いや質感の分かりにくさなどから、これまで衣料品のネット販売は難しいとされてきましたが、ここに来て、一気にそんな通説をくつがえす模様です。若い女性をターゲットに、ファッション雑誌ごとにサイトを開設し掲載商品を販売しているA社では、現在、女性に人気の10数誌をほとんど網羅。雑誌掲載の名の通ったブランド品であることで消費者からの信頼も高く、人気モデルと同じコーディネートがしたいという女性のニーズを満たしています。

地方在住者でも容易に購入できることから、ターゲット層が幅広いのも大きな魅力です。