

中小企業の5割超が「最近1年間はメインバンクから借入申込をしていない」DATA

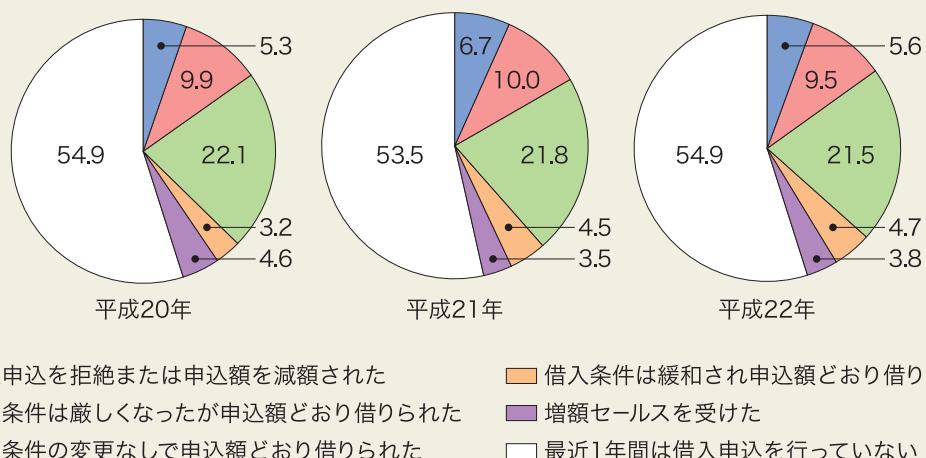
今回は平成22年中小企業実態基本調査(速報)の概況から中小企業におけるメインバンクへの借入申込状況についてお知らせします。

グラフは中小企業(法人企業)におけるメインバンクへの借入申込状況を示しています。平成22年調査では21.5%の中小企業が「借入条件の変更なしで申込額どおり借りられた」と回答しているものの、過半数の54.9%が「最近1年間は借入申込を行っていない」という結果が出ました。

メインバンクから借入申込を行わないのは「資金需要がない」という前向きな理由から「メインバンクからは既に新規借入できない」という後ろ向きな理由まで考えられます。

現在は震災による消費低迷と長引く不況で、資金調達に対するニーズが高まっています。メインバンクはもちろん、それ以外との金融機関からも、いつでも資金を借りられる体勢を整えておきましょう。

■中小企業(法人企業)におけるメインバンクへの借入申込の状況(単位:%)

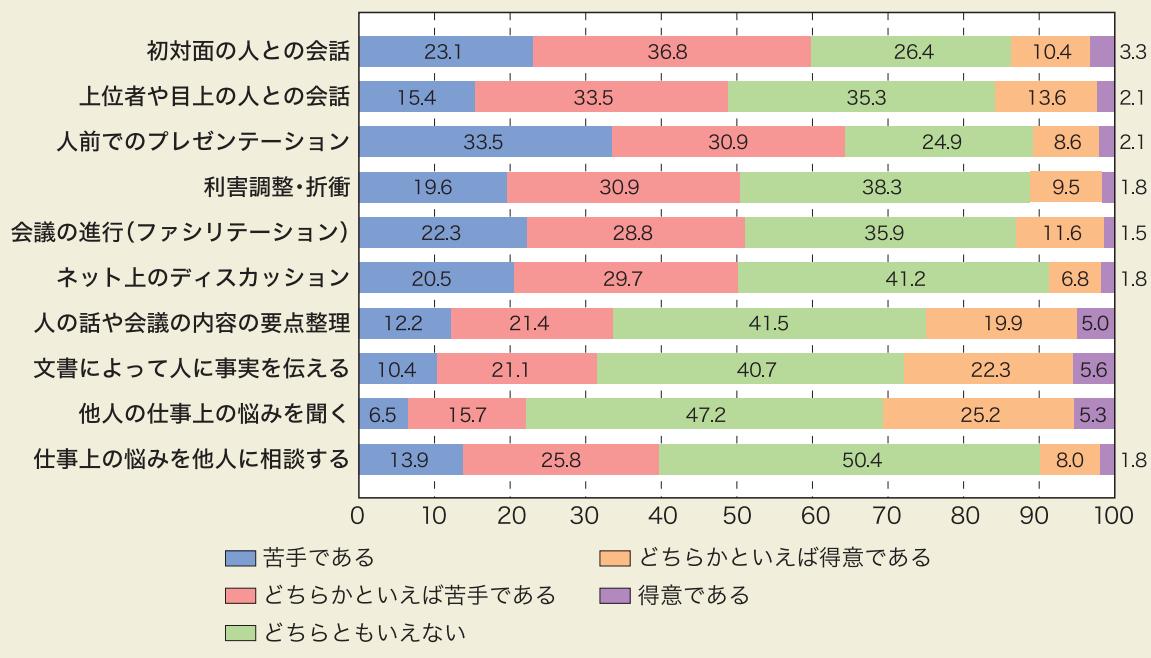


ビジネスパーソンの64%

「人前でのプレゼンテーションが苦手」

NUMBER

■ビジネスコミュニケーションの得手不得手(単位:%)



今回は産業能率大学の「第2回ビジネスパーソンのコミュニケーション感覚調査」の一部を紹介します。

グラフはビジネスコミュニケーションについて得手不得手の意識についてのアンケートの回答を示しています。これら10項目のうち、もっとも苦手意識が高い(「苦手である」「どちらかといえば苦手である」と回答)とされているのは「人前でのプレゼンテーション」で64.4%でした。次いで「初対面の人との会話」が59.9%を占めています。

一方、得意意識が比較的高い(「得意である」「どちらかといえば得意である」と回答)ものは「他人の仕事上の悩みを聞く」30.5%、「文書によって人に事実を伝える」27.9%、「人の話や会議の内容の要点整理」24.9%となっています。

全体的に見て、受け身のコミュニケーションは得意でも、自発的なコミュニケーションが苦手な傾向にあることが読み取れた同調査。企業側でも「社員は初対面の人と会話をしたり、人前でプレゼンすることが苦手」ということを前提として社員教育体制を組んだり、人員配置を考えたほうがいいのかもしれません。

節電対策に伴う働き方、休み方

Q & A

Q:これから夏に向けて企業の節電対策が求められています。一口に労働時間の変更といつても、どんなことができるのでしょうか？ また、労働時間を変更するには、どうすればよいのでしょうか？

A: 1日のうちで、冷房に用いる電力を中心に9時から20時までの需要が大きくなります。このため企業や事業所としては、この時間帯の営業・労働時間をできるだけ短くする工夫が求められます。
例としては、以下の3つに大別できます。

1. 昼間の電力節約のために、始業・終業時刻を見直す
2. 平日の電力節約のために、所定休日を見直す
3. 夏の電力節約のために、連続休業・休暇を活用する、労働時間の長さを見直す

「昼間の節電対策」としては「始業・終業時刻を繰り上げる」「所定労働時間を短縮する」「所定外労働時間を削減する」ことで対応できます。

「平日の節電対策」としては、「所定休日を土曜日・日曜日以外の日に変更する」ことが考えられます。電力需要が低い土曜・日曜に電力消費を振り替えるのです。

「夏の節電対策」として「夏季休業・休暇の分散化・長期化」が有効です。

ただし、これら労働時間を見直す際は、就業規則の変更・届出の手続きが必須です。手続きの流れは以下になります。

1. 労使の話し合い→節電の取り組み目標の共有、労働時間見直しの内容の確認
2. 就業規則の作成、変更→労働時間を見直す場合、就業規則の変更が必要→臨時的な措置でも社員の代表から意見を聴取する必要がある
3. 届出書作成(所定の形式あり)→所轄の労働基準監督署に届出→臨時的な措置であっても、労働時間等の変更のため届出が必要

電力不足は今年限りの問題ではなく、来年以降も同様の状況になることが予想されます。新しい制度を試験的に取り入れて、試行錯誤を重ねることも大切かもしれません。詳しいことは会計事務所をはじめとした専門家におたずねください。

回収不能な売掛金をどうすればいい？

Q & A

Q：長い間にわたって回収が難しい売掛金が金額の大小を問わず滞留してきました。何度も督促しても連絡が取れなかったり、督促してもなかなか支払ってくれなくて困っています。どうすればよいのでしょうか？

A：倒産など明らかに回収不能な理由がある場合は、期末に貸倒損失を計上することができます。しかし実際は、何度も督促しても連絡が取れなかったり、督促してもなかなか支払ってくれない売掛金の回収に労力を使うケースが多いと思われます。

そこで、ある方法を使えば、回収不能になった売掛金を経費で処理することができます。それは「内容証明等でその売掛金を放棄する旨を書類で残す」ということです。回収の見込みがないのなら、自らが放棄してしまえば経費に落とすことが可能なのです。

ここでの重要事項は、売掛金を放棄する旨の書類を期末までに提出することが必要ということです。

この際「本当に放棄しても構わない売掛金かどうか」をしっかりと判断することが大切。回収不能と思っていても、万が一、配当があるかもしれません。売掛金を放棄したら1円も自社には入ってきませんが、放棄せず残しておけば、少しでも回収できる可能性があります。一部を回収してから未回収部分を経費処理することも可能なのです。実情を勘案した上で、すぐに経費に落とすかどうか処理することが求められるでしょう。

回収の見込みがほとんどない売掛債権を思い切って放棄すると「税金の減額分で債権の一部を回収した」という解釈ができないわけではありません。これからの時代、売掛金の滞留が経営上重くのしかかる可能性があります。ときにはこうした発想の転換も必要なかもしれません。

また、継続して取引していた販売先で1年以上入金がない場合、備忘価格を1円以上残せば、売掛金のほぼ全額を貸倒損失として計上することができます。ただし、以下が前提になります。

「債務者との取引を停止した時(最後の弁済期または最後の弁済の時が当該停止をした時以後である場合には、これらのうち最も遅い時)以後1年以上経過した場合(当該売掛債権について担保物のある場合を除く)」

「法人が同一地域の債務者について有する当該売掛債権の総額がその取り立てのために要する旅費その他の費用に満たない場合において、当該債務者に対し支払を督促してもかかわらず弁済がないとき」

詳しいことは会計事務所におたずねください。

「オープンブック」で目標の共有を

HINT

経営手法のひとつである「オープンブック」をご存知ですか？　オープンブックとは、財務諸表などの経営数字を社員に公開すること。経営計画におけるオープンブックとは、会社の業績や利益計画の目標数値などを公開することを意味します。しかし、なぜ経営数字を公開することがいいのでしょうか？　それは、社員が会社の状況を知ることで、目標を共有するようになるからです。

すべての数字を公表しなくてもOK

もし、経営数字を公開せず、今の状況が良いのか悪いのかも知らせずに、社長が「一緒に戦おう！」と口で言っても、社員は戦う気になりません。何も知らされないということで、疑心暗鬼を生むこともあります。

一方、経営数字を公開することに慎重な社長さんの中には「赤字になったら、経営数字を教えたくない」とおっしゃる方もいるでしょう。気持ちはわかりますが、社員が社長と経営理念を共有していく「自分たちも頑張らなければ」と思ってくれれば問題ありません。なので、会社の数字目標は全社員が共有し、部門の目標はそのメンバーで共有しましょう。

ただし、経営数字のすべてを社員に公表するわけではありません。例えば、損益計算書の中の販売管理費については全体の数字だけを公表し、内訳まで出す必要はありません。実数でオープンにできなければ、予算の合計数字だけでも構いません。

オープンブックにすると、社員が自主的に動くようになります。全社の心をひとつにするには効果的といえるでしょう。

社員の健康を守る 「ヘルシーランチ補助制度」

SYSTEM

このコーナーでは、企業のユニークな制度や取り組みを紹介します。
今回は社員の健康を守る「ヘルシーランチ補助制度」を紹介します。

「ヘルシーランチ補助制度」とは、会社が指定する飲食店でランチを食べると、昼食代を月額3500円まで会社が補助する制度。目的は社員の健康を守るためにあります。

会社にとって社員の健康維持は大切な課題。しかし、現状は社員がランチでどんなものを食べているのかまでは把握していません。なかにはインスタント食品や塩分や脂分が多いメニューばかり食べたり、野菜をほとんど摂っていない社員が少なくないでしょう。

バランスの悪い食生活では体調を崩す

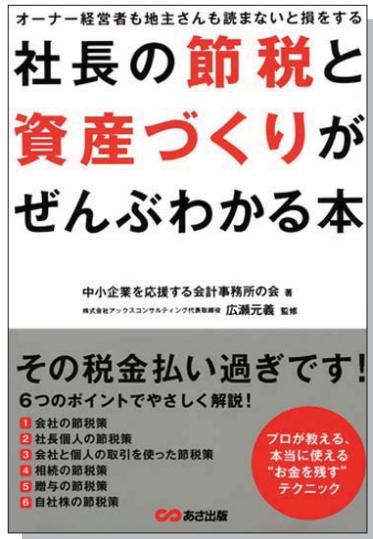
バランスの悪い食生活では抵抗力が落ち、体調を崩しがちになってしまいます。それでは会社にとっても大きな損失です。そこで「ヘルシーランチ補助制度」なのです。

会社の近辺に、野菜中心の健康的なメニューを提供している飲食店はありませんか。もし、何件かあつたら、そこを指定店とします。社員は指定店でランチを食べたら領収書等を添付して申告すればよいのです。

社員にとっても、ランチ代を補助してもらえて、栄養のバランスも取れるとあって、いいことづくめ。「すぐ体調を崩す社員が多い」「メタボ体型の社員が増えてきた」と、気になり出した社長さんは、検討してみてはいかがでしょう。

オーナー経営者の全方位的な節税を わかりやすく解説!

BOOK REVIEW



オーナー経営者も地主さんも
読まないと損をする

『社長の節税と資産づくりが
ぜんぶわかる本』

中小企業を応援する会計事務所の会 著

広瀬元義 監修

あさ出版

定価 1,500円(税別)

★こんな方におすすめ

- 納税をするといつも資金繰りが厳しくなる経営者
- 税務調査に入るといつも追徴課税される経営者
- 自分はもちろん家族の所得も増やしたい経営者
- 不動産を持っているので、先々の相続税が不安な方

「期末に予想外に利益が出てしまった」

こんなオーナー経営者が共通で抱くのは「もっと節税できるのではないか」という思いです。オーナー経営者が節税する場合、会社と経営者個人の双方の観点で考えなければなりません。

同書はオーナー経営者や資産家の方々にターゲットを絞り、会社と個人の両方の視点で節税についてわかりやすく解説しています。

「会社の節税法」「社長個人の節税法」「会社と個人の取引を使った節税法」「相続の節税法」「贈与の節税法」「自社株の節税法」と、オーナー経営者向けの全方位にわたった節税ノウハウが満載。ご自身に該当しそうな箇所をポイントで読んで勉強すると、効果的な節税が期待できるでしょう。

「公的融資＆銀行融資攻略ナビ」

資金調達や資金繰り改善に役立つ

<http://loan.mbs-con.com/>

「公的融資＆銀行融資攻略ナビ」では、公的融資や銀行融資に関する全般的な知識が学べます。これまで資金調達の知識がまったくない方でもわかるような基礎知識が満載。資金調達や助成金等に関する無料レポートもダウンロードできます。長引く不況や震災の影響で、資金が必要ない企業はほとんどありません。

近いうちに資金調達を考えている社長さんや、資金繰りを改善したい社長さんは必見のサイトです。

銀行融資・公的融資による資金調達や資金繰り改善を成功させよう!!

公的融資＆銀行融資攻略ナビ

融資を成功に導くMy Best Support(MBS)吉田学

融資TOP | プロフィール | 融資基礎 | 銀行融資 | 公的融資 | 資金調達マニュアル | 無料レポート | ご相談&お問い合わせ |

あなたの会社は資金調達できる。これが資金調達に困らない唯一の方法です!!

◎あなたの会社が資金調達に困らない方法…それは、“ここ”にあります!

私は、この10年間 中小企業の『融資＆助成金による資金調達の支援』を“専業”的コンサルタントとしてお手伝いしてきました。それは経営者とともに歩んできたまさに激動の10年間でした…。中小企業の資金調達の“コツ”があるとしたら、それは「やるべきことを基本に忠実に行う」ということでしょう。当たり前のことですが、どんな時代でもやるべきことをしっかりやってきた中小企業に対して金融機関は融資をしてくれるのです。私の10年の現場叩き上げノウハウをあなただけにお教えしましょう!!

吉田学の資金調達サポートシステム(会員制度)

一次会員募集中!! 中小事業者でも参加しやすいように低コストに押さえました。

吉田学の資金調達の個別サポートです。ご存知の通り、これまでに多くの融資＆補助金・助成金による資金調達の支援を成功させてきました。これまでの顧問制度を基本的には廃止して、より多くの方にご参加していただけるように、今回、新たな『資金調達サポート会』をスタートいたしました。

»資金調達サポート会員の詳しい内容はこちらをクリック

※ただ今、「セミナー＆説明会」を順次開催中です。詳細はこちらまで。

※ 資金調達会計人会(FAPS)が発足いたしました。

NWEサイトOPEN!!
「国民生活金融公庫の開業融資
テキスト」

→[こちらからどうぞ](#)

~融資・資金調達セミナー~
「100の現実と5つの提言」

音声ファイル(MP3)セミナー
好評発売中です!!