



ヘラマツバボタン

吉田経理だより

編集 発行人

吉田 敏由紀

〒955-0055
 三条市塚野目4-15-28
 TEL 0256(32)5002
 FAX 0256(33)0296

◆ 9月の税務と労務

- 国 税** 8月分源泉所得税の納付 9月10日
- 国 税** 7月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 9月30日
- 国 税** 1月決算法人の中間申告 9月30日
- 国 税** 10月、1月、4月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 9月30日



9月

(長月) September

20日・敬老の日 23日・秋分の日

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		

ワンポイント

法人税の実効税率 法人所得に対する税負担割合。法人税30%と地方税の法人事業税9.6%、法人住民税(法人税率×17.3%)の合計ですが、法人事業税は損金算入されるため調整(109.6%で割る)され、実効税率は40.87%。ただし、中小企業は軽減税率の適用があり、また、地方税の税率は地方自治体により異なります。

国民の幸福度

幸福度指標について、なにかととりざたされる今日ですが、世界各国の国民の満足度を基準にした幸福度ランキングが発表されました。これは、オランダの大学教授が、世界中の研究者と協力して作成したのですが、その結果、堂々1位に輝いたのがデンマークでした。同国は2006年、英国のレスター大学が行った統計でも、世界一幸せな国の座を獲得しています。ここでは、日本は90位でした。

いったい何がデンマークを幸福先進国にしているのでしょうか。

この国は大いなる“信頼社会”を構築しています。治安の良さは、買い物に行っても赤ちゃんの乗ったベビーカーを店の外に置きっぱなしにできるほどで、信頼感が街にあふれています。

350年前、デンマークは広大な帝国でした。その後、次々と戦争に負け、領土を失い

ました。経済的に追い込まれたデンマークでしたが、その言語的・文化的・宗教的同質性のおかげで、19世紀に社会協働的なナショナルイズムのモデルを作ることができました。作家たちは戦争に負け続けてきたデンマーク人の高い道徳意識をたたえました。

1880年、ドイツの市場崩壊に直面して、それまでドイツに肉牛や穀物を輸出することで生計を立てていた農民は、生産物の転換をはかり、イギリスにバターと豚肉を輸出することにしました。デンマークの国民的な同質性が、このような合意と速い決断力をもたらしたのです。1930年までに、デンマークは着実に国民的統一を成し遂げることができました。

デンマークは小国であることに誇りと余裕を持っています。

日本は、もはや昔の牧歌的な生活には戻ることはできませんが、現代ならではの「精神的余裕」について考えてみる必要があります。幸福とはもしかすると、この精神的余裕のことかも知れません。

見える化の効果

2010年度から改正省エネルギー法が本格施行となり、エネルギー使用の報告が義務付けられる事業者の範囲が大幅に拡がりました。エネルギー消費量の単位が事業所から事業者(企業)となり、フランチャイズや支社・支店も含めた対応が必要となりました。都内に多くのオフィスビル・商業施設を保有するデベロッパーも対策を急ピッチで進めています。

三菱地所は、インターネットを利用したテナント向けサービスシステム「イー・コンシェルジュ」機能を拡充しました。所有、管理を行っている100棟の建物を対象に、6月からCO₂排出量の「見える化」を実施しています。各テナントがIDやパスワードを打ち込めば、自分たちが消費しているエネルギーの量を即座に把握できます。

こうした企業にとっては、改正省エネ法対策を講じる上でも「見える化」が有効に働きそうです。

韓国の頑張り

最近、韓国経済の強さがひときわ目を引いています。二〇一〇年度のGDP成長率見通しは五・二%と、当初の予想(四・六%)から大幅に上方修正されました。韓国国債の格付けが「A1」に引き上げられ、いまや韓国経済は完全に回復基調と

いっていいでしょう。韓国経済の強さを語るうえで現欠かせないのは、なによりも最近、韓国経済の強さがひときわ目を引いています。二〇一〇年度のGDP成長率見通しは五・二%と、当初の予想(四・六%)から大幅に上方修正されました。韓国国債の格付けが「A1」に引き上げられ、いまや韓国経済は完全に回復基調と

貸金業法は、消費者金融などの貸金業者や、貸金業者からの借入れについて定めている法律です。近年、返済しきれないほどの借金を抱えてしまう多重債務者の増加が社会問題となったことから、これを解決するため、平成18年に抜本的に改正されました。

貸金業者に対する規制の強化など改正点はいくつかありますが、本年6月18日から実施されている「総量規制」と「上限金利の引下げ」に絞ってそのポイントをまとめました。

1 総量規制

総量規制とは、貸金業者からの借入残高が年収の3分の1を超える場合、新規の借入れができなくなることです。

この総量規制が適用されるのは、貸金業者から個人が借入れを行う場合で、銀行からの借入れや法人名義での借入れは対象外です。

また、住宅ローンなど、一般に低金利で返済期間が長く、定型的である一部の貸付けについては、総量規制は適用されません。住宅ローンや自動車ローンのうち、貸し手が銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫、農協等の金融機関である場合、そもそも、貸金業法の適用がある貸付けではないからです。

クレジットカードの場合は、①カードで現金を借りる場合（キャッシング）は総量規制の対象となります。クレジットカード会社は、

「貸金業者」として「貸金業法」に基づき、金銭の貸付けを行うからです。一方、②カードで商品やサービスを購入する場合（ショッピング）は、「貸金業法」は適用されません（リボ払い、分割払い、ボーナス払いには、別途「割賦販売法」が適用されます）ので、年収の3分の1を超える借入れがある場合でもクレジットカードで買い物をすることは可能です。

【貸金業者とは】

お金を貸す業務を行っており、財務局又は都道府県に登録をしている業者のことを「貸金業者」といいます。消費者金融、クレジットカード会社などが貸金業者です。銀行などの金融機関でも、様々な融資を行っていますが、これらは貸金業者ではありません。

ヤミ金融は、貸金業法に基づく登録を受けずに、違法に貸金業を営む業者です。

改正貸金業法のポイント

登録を受けた貸金業者ではありません。

【年収を証明する書類】

借入れの際には、以下の「年収を証明する書類」のうちいずれかが必要となります。

- ①源泉徴収票、②支払調書、③給与の支払明細書、④確定申告書、⑤青色申告決算書、⑥収支内訳書、⑦納税通知書、⑧所得証明書、⑨年金証書、⑩年金通知書

なお、収入のない専業主婦の場合は、配偶者の同意を得て、借入れをすることができます。その際は、配偶者の年収を証明する書類、借入れについての配偶者の同意書などが必要となります。

2 上限金利の引下げ

法律上の上限金利には、①利息制限法の上限金利（超過すると民事上無効：貸付額に応じ15%~20%）、②出資法の上限金利（超過すると刑事罰：改正前は29.2%）の2つがありました。これまで、貸金業者の場合、この出資法の上限金利と利息制限法の上限金利の間の金利帯でも、一定の要件を満たすと、有効となっていました。これが、いわゆる「グレーゾーン金利」です。

改正により、平成22年6月18日以降、出資法の上限金利が20%に引き下げられ、グレーゾーン金利が撤廃されています。これによって、上限金利は利息制限法の水増し（貸付額に応じ15%~20%）となりました。

多店舗展開を図るには

現在経営している店舗の業績が良くても、1店舗で稼ぐ収益には限界があります。経営のリスクを分散し、長期的な収益を上げるために多店舗展開という選択肢も検討する必要があるでしょう。多店舗展開をするうえで、資金、立地、人材などの現在の経営資源をどのように拡大・変化させていくのか、具体的な計画を作成し、項目ごとに綿密に対応していく必要があります。

ここでは、いくつかの切り口で多店舗展開という成長戦略に関する留意点などについて検討したいと思います。

1 資金

2店舗目を出店するにも、設備投資などの資金調達が必要になります。資金調達が不十分なまま無理に出店すると、資金繰りが厳しくなりますので、ある程度の自己資金の確保と金融機関などからの資金調達の準備を計画的に行う必要があります。

財務計画においては、低金利の政府系金融機関（日本政策金融公庫など）からの資金調達や、都道府県・市などの制度融資を活用することも検討しましょう。

2 立地

出店場所に関してもいくつかのポイントに留意する必要があります。自店の商圈調査や、出店予定の地域

における競合状況や顧客特性を調査して、慎重に出店場所を選定する必要があります。まずは、既存店舗との距離に関する留意点を次に示します。

(1) 既存店舗と近い

既存店舗と近い場合には、商圈が重なり店舗同士で顧客の共食い現象が起きる場合があります。商圈調査により商圈エリアを明確化させ、どのような立地戦略をとるのかを検討しましょう。距離が近い場合のメリットとしては、複数店舗で従業員シフトが組める、経営者の管理が行き届きやすいなどが考えられます。

(2) 既存店舗と離れている

既存店舗と離れている場合には、店舗同士の顧客の共食い現象は起こりませんが、店舗間での商品移動や店舗スタッフの応援など、オペレーションが非効率になります。

次に、自分の店に来ている客は、いったいどこから来ているのか？商圈を把握する必要があります。

商圈を把握するには次のような手法があります

(1) 数式など理論上から商圈を把握する

理論上から商圈を把握する代表的手法には、「ハフモデル」などがあります。ハフモデルは、主として小売店舗の立地計画について、事前に集客力、売上高の予測を行うため

(2) 実態調査により商圈を把握する

実態調査による商圈の把握方法で一般的なのは、「来街者調査」、「買物調査」などがあります。商圈は、距離ばかりではなく、線路や川、橋などの物理的条件や自動車の渋滞などの時間的条件も影響します。たとえば、距離的に近くに店舗があっても、階段を上って線路を越える必要がある場合には、その店舗に来店する確率は少なくなると思います。

3 人材教育

新しい店舗では、店長やスタッフが必要です。店長候補は、店舗での販売や管理、人的教育などに関するノウハウを身に付けておく必要があります。また、店舗スタッフは新しく採用することになると思いますが、戦力となるためにきちんと教育する必要があります。既存店でのノウハウをできるだけマニュアル化しておき、教育するうえで活用することをお勧めします。

店舗において、ある一定レベルの業務や接客レベルを保つには、マニュアルが非常に効果的です。マニュアルによって、定型業務がこなせるようになったら、少しずつ裁量の幅を広げるなど柔軟な人材活用が企業の成長に寄与します。