

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

今月の視点

何処まで下落が続く地価（路線価）

4年連続ですべての都道府県が下落した



7月に国税庁が全国の路線価を発表しました。都道府県の変動率は全国平均でマイナス2.8%（前年は3.1%）となっています。下落率は愛知県が0.5%、神奈川県が1.1%東京都は1.2%京都府が1.5%、大阪府が1.7%など大都市圏を中心に前年から下落率が減少気味で、下げ止まり、底打ち感も強くなっているようです。

昨年は31都道府県で下落率が縮小したのに対し、今年は下落率の縮小が23都道府県に止まりました。逆に下落率の拡大は前年の15県から21県に増加しています。このうち12県は前年に引き続いて下落率が拡大しており深刻な状況はなかなか改善しそうにも有りません。

具体的な下落率の動向は次の通りです。

- ①下落率が縮小した地域…北海道・秋田・埼玉・長野・東京・神奈川・富山・石川・福井・岐阜・愛知・滋賀・京都・大阪・兵庫・奈良・岡山・山口・香川・福岡・長崎・熊本・沖縄等の都道府県
- ②前年と変わらない地域…広島・大分・鹿児島
- ③下落率が拡大した地域…青森・岩手・宮城・山形・福島・茨木・栃木・群馬・新潟・千葉・山梨・静岡・三重・和歌山・鳥取・徳島・愛媛・高知・佐賀・宮崎等の県

今後の巨大地震による津波が懸念される県で下落率が拡大した可能性を指摘したメディアもありましたが、沿岸部で下がればその分は内陸部で上昇することも考えられます。平均して下落率の高い県はその他の要因があるのでしょうか。

都道府県庁所在地の最高路線価では、札幌市中央区北5条西3丁目（札幌停車場線通り 2,480千円/m²）が3.3%の上昇、名古屋市市中村区名駅1丁目（名駅通り 5,860千円/m²）が0.9%の上昇となっています。その他金沢市・津市・大津市・京都市・大阪市・奈良市・福岡市・那覇市の8市で横ばいでした。

昨年は上昇が1市、横ばいが3市であったことからすると、今後横ばい、下げ止まり傾向を見せる都市が増加してくるのでしょうか。

その一方で、松江市朝日町（駅通り）がマイナス11.4%と唯一の二桁下落を示し、続いて下落率の大きい順に鳥取市栄町（若桜街道通り）が9.7%、大分市府内町1丁目（中央通り）が8.9%、仙台市青葉区中央1丁目（若葉通り）が8.7%のマイナスとなっています。これらの全国的な動向から下げ止まり傾向は西高東低の感があります。ただ、下落地区を見る限り、西も東も目立った違いは現れていないようです。

土地神話で右往左往したバブル期、現在の数倍の価格で土地を沢山取得された人々にとってはバブル崩壊後の土地下落は恨めしい限りでしょう。

今後下げ止まりが生じて、決してバブル期のような時代は二度と来ることがないでしょう。しかし、バブル期に高価な価格で取得したゴルフ会員権が、ゴルフ場の相次ぎ倒産で紙切れとなった場合と違い、土地は永久に不滅の自分の財産です。長い目で生きた利用をしていきたいものです。



…ビジネススポット…

新しい取引先の経営状況を知りたい
……初めて取引の依頼があったが不安が！……

法務管理室 露口 祐子

気を付けなければいけない新規の取引

新規の取引先を紹介された。取引条件も良く、ぜひ取引を開始したい。しかし過去に新規の取引先で即倒産した痛い経験があり、経営状況等を事前に調べる必要があると思うのだがその方法について教えてほしい。

資力・経営状況の異常の発見

まず、紹介された取引先から現在の経営状況を尋ねる事です。もし経営状況に異常があれば取引中に何らかの兆候が有るはずで。例えば、①取引銀行が変更（集金時の手形や小切手・振込銀行が変わった）している。②手形期日のジャンプや支払日の変更があった。③メインの仕入先の取引が変更し他の仕入先が変わった。④最近、いつもより大量の注文がある。⑤当社との取引開始の具体的な理由は？など慎重に調べましょう。

直接調査と間接的な調査

まず、直接的な方法としては、新規の取引先の決算書（貸借対照表・損益計算書など）を見せてもらうことです。ただなかなか請求しがたい問題で、相手も出し渋るでしょう。間接的な方法としては信用調査機関である興信所などに依頼する方法があります。

また、当該会社の商業登記簿で役員が頻繁に変更されていないかどうか。また不動産登記簿で抵当権の状況を調べることも大事です。特にいわゆる町金などに担保提供していないかなど、簡単に出来るので是非調査することが大切です。



「自社の経理から見える問題点」

社長に見えない小さな問題点が累積する経営の課題

…会社の攻めの戦略と守りの戦略②（守りの戦略）……

経営コンサルタントスタッフ

経営とはまさに「戦争」である

戦いは正に生死を分ける場である。攻めの戦略は極めて大切ですが、攻めの戦略に没頭していて自社の守りを無視すると、同業に足をすくわれる恐れがあります。自社の経営資本が順調に回転しているか、これはいわば人の体で言えば血液が心臓を経由して全身に順調に循環しているかどうか、決算書や毎月の試算表から読み取ることが出来ます。

守りの戦略三つのポイント

(1) 資金性、「総資本回転日数」といい、投下した自社に対する資本がどのように回転しているか。例えば年間の回転率や平均的な回転日数を測定する事によって判定します。公表されている経営指標は業種別に色々と記載されていますが、何といても自社の過去の回転率や回転日数から現行の実態を把握してみるべきです。

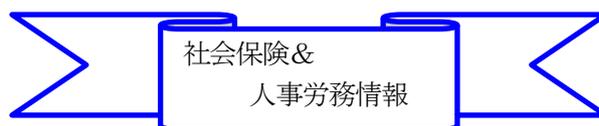
総資本回転率は貸借対照表の借方或は貸方の合計をその年の売上高で割ります。

当期の売上高÷自社の総資本で算出されます。例えば売上高 15000 万円÷期末の総資本 1500 万円＝10 回転しています。自社の理想的な総資本回転率を当社スタッフにお尋ねください。

(2) 安定性、「経営安全性」といいます。損益計算書から次の算式で求めます。事例では、①自社の固定費（通常販売費と管理費と支払利息など通常固定的に発生している費用）の合計（2000万円）÷総利益率（25%）＝8000万円 この会社の実際の売上高が10000万円とすると、10000万円 - 8000万円＝2000万円……実際売上が20%の余裕を持っている。この数値を「経営安全率」といいます。自社の数年の数値を比較してみましょう。

(3) 健全性、「自己資本比率」といいます。貸借対照表の「純資産の部」の合計数値を見て下さい。この数値は会社に投資した資本金（会社設立時や増資資金）と過去の業績でプールされている利益の合計を指します。

銀行など金融機関がまず目を付ける項目です。バブル崩壊時、特に銀行など破たんや合併などで淘汰され時によく言われた銀行の自己資本比率4%の維持（海外支店ある場合は8%）についてマスコミなどでよく騒がれた時代がありました。この数値は、高いほど良いのですが、中小企業では特に20%台が維持されなければ経営が苦しくなってきます。改善のポイントは収益を上げることと増資による比率向上が大切です。



社会保険労務士 嶋田 亜紀

労務人事情報 ～派遣労働者さんを直接雇用したときに奨励金が支給されます～

派遣労働者雇用安定化特別奨励金

6か月を超える期間継続して労働者派遣を受け入れていた業務に従事した派遣労働者の方を、その労働者派遣の期間の終了の日までの間に、無期又は6か月以上の有期（更新有の場合に限ります。）の労働契約を締結して直接雇い入れる場合に、奨励金が支給されます。

1. 受給できる事業主様

派遣期間が満了するまでに派遣労働者を直接雇用する事業主様で、次のいずれにも該当する場合

- ① 6か月を超える期間継続して労働者派遣を受け入れていた業務に、派遣労働者を無期または6か月以上の有期（更新有の場合に限る）で直接雇い入れる場合。
- ② 労働者派遣の期間が終了する前に派遣労働者を直接雇い入れる場合
- ③ 雇い入れの日の前日から起算して6か月前の日から奨励金の支給申請書を提出する日において、従業員を解雇していないこと。

2. 受給できる額（直接雇い入れる際の労働契約の内容により、受給できる金額が異なります。）

《期間の定めのない労働契約の場合》

6か月経過後 50万円 → 1年6か月経過後 25万円 → 2年6か月経過後 25万円 合計100万円

《6か月以上の期間の定めのある労働契約の場合》

6か月経過後 30万円 → 1年6か月経過後 10万円 → 2年6か月経過後 10万円 合計50万円

3. 受給のための手続き

- (1) 派遣契約…派遣会社と派遣契約を行ない、派遣労働者を6か月以上受け入れる



- (2) 派遣労働者を直接雇用する…派遣期間が終了する前に派遣労働者を直接雇用



- (3) 支給申請・奨励金支給…直接雇用の日から6か月・1年6か月・2年6か月それぞれ経過後1か月以内に申請

4. 注意点・・・以下の場合奨励金は支給されません

- 派遣可能期間(※)を超えて同一業務に派遣労働者を就労させていた場合（法律に違反しているため）
 - 雇う予定の派遣労働者を、過去3年前の日から雇入れの日までの間において、雇用したことがある場合
- (※)同一業務について、派遣労働者の受入れが可能な期間。物の製造の業務や一般業務の派遣可能期間は3年間 奨励金の支給にはその他一定の要件がありますので、派遣の方の直接雇用等お考えございましたら一度ご相談ください。

《事務所つうしん》

◇平成 24 年 9 月事務所カレンダー（主な行事と税務等）

日 程	業 務 ・ 行 事 等	備 考
1 日(土)	第一土曜日お休み	
8 日(土)	第二土曜日実務研修	法務管理室露口
10 日(月)	8 月分源泉所得税・住民税の納期限	
15 日(土)	第三土曜日お休み	法務管理室露口
17 日(月)	敬老の日お休み	
22 日(土)	秋分の日お休み	
25 日(火)	7 月決算法人書決算書・申告書審理	法務管理室露口
28 日(金)	7 月決算法人申告書提出 (e - T a x) 10 月の月例会 9 月の業務反省と 9 月の事務計画	総務担当課担当

◇職員バースデー（9 月）…おめでとうございます…

5 日 税理士 藤田 徳雄 28 日 監査第二課 青木 恵子 30 日 監査第二課 田村 朋也

◇今月のミニ金融情報

…… 日本政策金融公庫の貸付利息等(24 年 8 月 10 日現在) ……

貸付区分	貸付期間	無担保 保証有	有担保 無保証	無担保 無保証	新創業融 資	
経営改善資金 最高 1500 万円	運転 7 年以内	……	……	1.75	……	
	設備 10 年以内	……	……	1.75	……	
普通貸付	5 年以内	2.40	1.45～2.45	2.70	3.70	
同	6 年以内	2.40	1.45～2.45	2.70	3.70	
同	7 年以内	2.50	1.55～2.55	2.80	3.80	
同	8 年以内	2.50	1.55～2.55	2.80	3.80	
同	9 年以内	2.60	1.65～2.65	2.90	3.90	
同	10 年以内	2.70	1.75～2.75	3.00	4.00	

ワンポイントアドバイス

近江商人の商売十訓

- ① 商売は世のため、人のために奉仕して、利益はその報酬なり
- ② 店の大小よりも場所の良否、場所の良否より品質の良否
- ③ 売る前のお世辞より、売った後の奉仕、これこそ永遠の客をつくる
- ④ 資金の少なきを憂うなかれ、信用の足らざるを憂うべし
- ⑤ 無理に売るな、客の好むものを売るな、客のためになるものを売れ
- ⑥ 良きものを売るのは善なり、良き品を広告して多く売るとはさらに善なり
- ⑦ 紙一枚でも景品はお客を喜ばせる、付けてあげる物の無い時は笑顔を景品にせよ
- ⑧ 正札を守れ、値引きはかえって気持ちを悪くするくらいが落ちだ
- ⑨ 今日の損益を常に考えよ、今日の損益を明らかにしないで寝につかぬ習慣にせよ
- ⑩ 商売に好況・不況はない、いずれにしても儲けなければならぬ