

## 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

## 経営者が絶対にしてはならない5ヶ条

## ワンマン経営者が陥る弱音



## 第一条 世の中のせいにはいけない

会社がうまくいかない、思い通りにならない。事業業績の芳しくない経営者の「言い訳」、社員や世の中の不況に責任を転嫁する。自分のすることはすべて良いが、すべて世の中のせいであると考えている。

しかし、不況な昨今でも、顧客のニーズを適確につかみ、成長している会社はいくらでもある。経営者が「ろくでなし」と言う社員も取引先や社外から見れば実は有能な社員である場合も多い。社長の見る目や指導方法、社員の使い方に工夫が足りないことである。不況時こそ会社の体質改善に向けて、会社全体が一体となってその体質改善のチャンスと考え取り組みましょう。

## 第二条 公私混同しない

倒産原因の大きな要因の一つに経営者の「公私混同」がある。社長の公私混同は社員の誰もが知っている。社長の気前が良い、社員の勤務状態もいい加減になるなど、挙句の果ては真面目な社員はどんどん辞めてゆく、いい加減な社員のみが残る事となる。経営者こそ社員の模範となる率先垂範を身を持って示さなければならない。特に金銭面のルーズさにケジメをつけましょう。

## 第三条 経営の大局を見失わないこと

不況の時こそ初心に帰って、自社の足元を見直しましょう。自社は何業か？余計な経験の無い仕事に傾いたり有価証券株式や先物商品に手を出したりなどはもつてのほか！限りある経営資源（現金預金）や優秀な社員、会社の設備をいかに効率良く事業に集中出来るか本業に専心しよう。

## 第四条 飛び込んできた「儲け話」に載らないように

突然大きな注文が来たなど、不況時によくある事例。取り込み詐欺師にとって良き稼ぎ場となります。またはじめて聞く「儲け話」、ほんとうは、儲け話など第三者に言わないのが当たり前、なぜわが社にそんな儲け話が来たのかよく考えてみましょう。

資金繰りが苦しい会社に、街金や手形割引屋からのファックスや電話、メールが届きます。信頼できる人の照会以外に絶対に手を出さないこと。

## 第五条 自社商品の安売りはしないこと

会社の利益は、「売上－売上原価－経費＝利益」です。当然のことですが、頭の売上が減少すると利益が極端に減少します。利益は経営者と社員の創造力の総和です。安売りは自分を安売りすることになるのです。本当に安売りする前に他に手を尽くすことはないでしょうか？安売りは誰でも出来る事、安売りには安売りに対抗する他なく、やがてはとめどなく収益を低下させて倒産原因をつくります。安売りの前に、商品力の強化、不用な人件費、交際費などの経費が無いか会社ぐるみで収益力の維持改善が出来る様創意工夫を検討しましょう。



#### 5) 債権（売掛金など）

①債権については、色々な担保設定の方法があり、場面場面で検討する必要があります。もっともポピュラーなのは「債権譲渡（予約を含む）」なのですが、他にも「代理受領」、「振込指定」といった当該債権の支払先を債権者にする方法で、事実上の担保とする方法などもあります。

ここでは、債権譲渡について検討することにします。

②まず、担保対象としての評価の容易性ですが、現場実務の観点からいえば非常に困難と言わざるを得ません。というのも、債権ですので、結局は第三債務者の支払能力の有無によって判断する必要があるところ、よほどの大企業でない限り、支払能力の有無を検証することはできないからです。この意味で、債権の額面通りの担保評価をすることは自殺行為に等しいと言わざるを得ません。したがって、第三債務者の属性によって評価を変更させなければならないという点では、評価は容易とは言えないかと思います。

次に、設定の容易性ですが、債権譲渡は担保設定者である債務者が、第三債務者（債務者が持っている債権の請求先）に対し、確定日付のある通知（典型的には配達証明つき内容証明郵便による通知）または承諾（第三債務者に異議なき承諾の書面を発行してもらい公証役場で確定日付を認証してもらう）によって債権譲渡は行われます。

したがって、「通知」という手段で行うのであれば、担保取得者である債権者と担保設定者である債務者との話し合いだけで簡単に設定できます。ただし、担保取得者である債権者が十分な調査をしなかった結果、実は担保対象となる債権は譲渡禁止特約がついていた場合（典型的には銀行預金）、担保の設定自体が第三債務者との間では効力を有しないこと可能性もあり得ますので、十分な注意が必要となります。

管理の容易性については、書類が整備しやすいという意味では管理は容易なのですが、担保としての債権価値を把握管理することは、つまるところ第三債務者の動向如何に委ねられるところがありますので、なかなか管理が容易ではないということになります。したがって、担保の実質的価値を把握することまで念頭におくのであれば、管理は困難と考えるべきではないかと思います。

最後に、換価処分容易性ですが、債権譲渡を行っている以上、債権者自らが主導的に第三債務者に対して請求を行うことができるという点では換価処分は容易かと思われます。ただ、換価すなわち現金化するためには、第三債務者の支払能力の有無などが問題になってきますので、この点を含めて考えるのであれば、やや難があると言わざるを得ません。

③売掛金を念頭に検討しましたが、債権には色々なものがあり、例えば、不動産賃貸借にかかる敷金返還請求権、取引先への保証金返還請求権、保険金請求権なども債権に該当します。ただ、敷金や保証金返還請求権は通常は債権譲渡禁止特約がついていること、保険金請求権は保険事故が生じないことには現金化できないこと（但し、判決等の債務名義に基づく強制執行手続きの場合、強制的に保険契約を解約して、その返戻金を差押えて回収するという方法はありますが、担保設定の問題とは次元を異にしますので混同しないようにして下さい）等の難点があり、債権を担保化することは、事実上売掛金に限定されているのではないかというのが現場実務での実感となります。



… ビジネススポット …

教育資金の一括贈与

…… 父母や祖父母からの非課税贈与 ……

2月号の税制改正大綱の紹介で触れた「教育資金贈与」について詳細が明らかになりつつあります。

Q1 いくらまでなら贈与税がかからないのですか？

貰う側、1人につき1500万円までです。

Q2 祖父母からの贈与に限られるのですか？

一番に想定されているのは祖父母から孫への贈与ですが、贈与者は「直系尊属」となっており、年齢制限もありませんので、父母や曾祖父母からの贈与も含まれます。

Q3 貰う側の年齢は？

30歳までです。

Q4 余ったらどうなるのか？

30歳に達した時点で残額があればその年分で贈与税が課税されます。  
ですから、30歳に近い方は早めに使い切らなくてはなりません。

Q5 教育資金の範囲は？

高校や大学の授業料などは当然含まれますが、学習塾、ピアノやスイミングスクールなどの習い事も、1500万円の内、500万円までは非課税となる見込みです。ただし、通学定期代や下宿代は非課税の対象とはならないようです。

ただ、やみくもに祖父母からお金を貰って教育に使えば良いというわけではなく、贈与の仕方、贈与資金の管理、税務署への申告について、詳細に定められる見込みです。

贈与の方法は法律案では以下のいずれかによる事と明記されています。

- ① 直系尊属と信託会社との間の契約
- ② 直系尊属から書面により贈与取得した金銭を銀行等に預入
- ③ 上記金銭で金融商品取引業者の営業所等で有価証券を購入

その用途を明らかにする為、領収証を提出した上記銀行等へ提出する義務があります。

教育資金払出しの度に記載する調書が銀行等から税務署へ提出され、又、受贈者が記載した「教育資金非課税申告書」も銀行等を経由して税務署へ提出されます。

この新たな制度は、世代間の資金の移転を促し、親の教育資金の負担を軽くする事で、その分他の目的支出を増加させ、経済を活性化する事が狙いです。

平成25年4月から平成27年12月までの時限措置です。



スティーブ・ジョブズに学ぶ

異次元の発想法 “時としてすべてを変えてしまう  
革新的な製品が登場する” その1-2

◇ この仕事は、チームスポーツなんだ！（チームワーク）

これは2000年のイベントでのジョブズ氏の言葉である。

アップル社の強みはipodやiphoneなどの製品力ではない。ユーザーから見えない「CCC」の陰の力があつた。

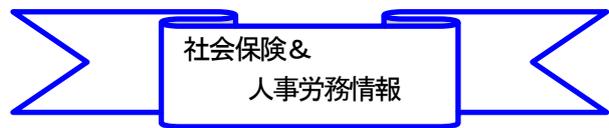
## ◇ 生産を開始する前に代金回収を完了する

「CCC」とは、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの略で、「売掛金」と「在庫」の回転日数から「買掛金」の回転日数を差引いた値で、ソニーやパナソニックが30日だったのに対してアップルはマイナス50日と驚くほど群を抜いた指数です。マイナスということは、理論的に生産を開始する前に代金回収を完了しているという事になります。

実際には、アップル社は売掛金の回収期間はおよそ20日ですが、材料費などの原価の仕入代金の支払いは90日後という事です。

「CCC」の値を小さくすればキャッシュフロー（手元現金）が増加する。今やアップル社のキャッシュフロー残高は約760億ドルで、アメリカ政府のキャッシュフロー残高を超えている事になります。これはジョブズ氏だけの力だけで成し遂げられたわけではなく、生産物流部門のメンバーのたゆまぬ努力の成果であります。チーム全体で「CCC」の目標値をクリアした事になります。

企業にとってキャッシュフローは「血流」であります、売上の増加目標も大切ですが、キャッシュフローが悪ければいわゆる「黒字倒産」の危機も予測されます。ぜひ、利益計画と共に資金繰り計画を立て、その値を目標値にして頂きたいものです。



社会保険労務士 嶋田 亜紀

## 法改正情報 ～パートなどの労働契約法改正について～

### 法改正3つのルールと知っ得ポイント

1. 無期労働契約への転換 (平成25年4月～)	有期労働契約が通算5年を超えた場合、労働者の申込みにより、期間の定めのない労働契約(無期労働契約)に転換しなければなりません。
-----------------------------	---

- ① 「無期契約労働者への転換」を認めるといっていますが、これは「正社員化」のことではありません
- ② 平成25年4月1日以降に開始した有期労働契約が通算5年を超えて更新した場合、その更新した契約期間の申し込みの初日から末日までの間に、無期労働契約への転換の申込みができます。申込みを拒否すると、「解雇」や「雇止め」の取り扱いになります。
- ③ 無期労働契約への転換の申込みをするのは、労働者本人です。申込みをするかは、本人の自由であり、会社側が希望を聞く必要はありません。
- ④ 通算契約期間のカウントにあたって、有期労働契約とその次の有期労働契約の間に、同一の使用の下で働いていない空白期間(クーリング期間)が6ヵ月以上あるときは、その空白期間より前の有期契約期間は5年のカウントに通算せずリセットされます。
- ⑤ 無期契約になったからといって、賃金を上げるというものではありません。職務・勤務地・労働時間・賃金などの労働条件は、別段の定めがない限り、直前の労働契約と同じだからです。

2. 「雇止め法理」の法定化 (平成24年8月～)	有期労働契約を繰り返すことで、実態は無期契約と変わらない場合があります。過去の裁判例をみると、引き続き雇用される期待が認められるときは、雇止めできない(雇止めの法理)とされていました。法改正によって、「雇止めの法理」が明文化されました。
------------------------------	--

- ① 無期契約労働者になった場合、やめてもらう場合は「解雇」等の取り扱いになり、「客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当と認められない解雇は無効」となります。
- ② 「雇用期限を定めずに雇用している」場合は、すでに無期労働契約となっていると考えられます。

3. 不合理な労働条件の禁止 (平成25年4月～)	職務内容、責任の程度等を考慮し判断され、「期間の定めがあること」を理由に労働条件に差をつけることは禁止されています。
------------------------------	--

- ① 定年後、有期労働契約で継続雇用された方は、賃金下がったとしても定年前後で、職務内容や配置変更等されるのが一般的であれば、不合理でないと判断されます。
- ② 通勤手当、食堂利用、安全管理等について労働条件を相違させることは、職務の内容を考慮したうえで、特段の理由がない限り無効となる可能性があり、損害賠償の対象となる可能性があります。

◇今月のミニ金融情報

…… 日本政策金融公庫の貸付利息等 ( 25年3月12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	……	……	1.65	……	
	設備 10 年以内	……	……	1.65	……	
普通貸付	5 年以内	2.30	1.35～2.35	2.60	3.60	
同	6 年以内	2.30	1.35～2.55	2.60	3.60	
同	7 年以内	2.40	1.45～2.45	2.70	3.70	
同	8 年以内	2.50	1.55～2.55	2.80	3.80	
同	9 年以内	2.50	1.55～2.55	2.80	3.80	
同	10 年以内	2.60	1.65～2.65	2.90	3.90	

ビジネスの心

ラッキーは貴方の努力次第で生ずる

- ☆ そうさ、私はラッキーだったんだ。そして一生懸命練習すればするほど、  
ラッキーはたくさん起こるものなのさ …… ジャック・ニクラウス(ゴルフ)
- ☆ 紙一枚の薄さでも、重なれば重なる程部厚くなる …… 君原 健二 (マラソン選手)
- ☆ 集中力が高まると、すべてがスローモーションになって見える …… ジョー・モンタナ (アメフト)
- ☆ 僕は悔しさをバネに、ずっとやってきた。悔しければ、  
もうそこそこで努力しなくなってしまうと思う …… 大畑 大介 (ラグビー)