

事務所通信

藤田 明税理士事務所

〒272-0824 千葉県市川市菅野4-13-1-305

TEL・FAX 047-325-0173

E-mail ayfujita@gaea.ocn.ne.jp

今月のことば

仕事は熱心に取り組み
努力すれば成功のチャンスが
めぐってくる

林野 宏
(クレディセゾン社長)

● 経営	決算書は経営のカルテ② 一貸借対照表と資金繰りー	2
● 税務	注目される住宅取得等(マイホーム)資金の贈与税の非課税措置	4
● 労務	残業時間の削減に取り組もう	6
● コラム	夏の夜空を彩る打ち上げ花火	8

表紙 湖上を彩る諏訪湖祭湖上火火大会(長野県諏訪市)

諏訪湖で毎年8月15日に行われ、50万人の見物客で賑わう。国内最多の約4万発の花火が湖上を彩る。周囲を山に囲まれた諏訪湖では、花火の破裂音が山々に反響し、臨場感のある花火が楽しめる。

8

2012



決算書は経営のカルテ②

ー貸借対照表と資金繰りー

貸借対照表（バランシート）と聞くだけで、顔をしかめる人もいますが、決して難しく考える必要はありません。貸借対照表から、短期的な入金と支払いの予定など資金繰りの現状を見ることができます。

貸借対照表を 経営に生かしていますか？

多望社長は、財務の話が苦手ですが、顧問会計事務所の所長が来たので、気になることを聞いてみました。

多望：最近、資金繰りが苦しくなっているんですが……。

所長：資金繰りの現状は、貸借対照表からも掴むことができるんですよ。ちゃんと見ていらっしゃいますか？

多望：どうも財務は苦手で……。

所長：貸借対照表の借方にある流動資産を見てください。（図表1）

この流動資産には、現預金をはじめ、短期的（1年以内）に現金化する受取手形や売掛金などの売上債権と商品や製品などの在庫（たな卸資産）があります。

どうやら、御社の場合、売上債権や在庫が多すぎるようですね。

売掛金や在庫が増えると 資金繰りが苦しくなる

多望：短期でお金に変わるのなら、流動資産は多いほどよいのではないのですか。

所長：いや、そうとは言えないんです。

流動資産でも、現預金が多い分には問題ないのですが、売上債権や在庫は、手元の資金としては使えないため、これが多すぎると資金繰りが苦しくなるのです。

多望：えっ、そうなんですか。

所長：掛売りの場合、売上代金が現預金として入金されるまでにタイムラグがあり、その間、仕入代金の支払い、借入金の返済、給与や経費



などの支払いが発生します。

たとえば、年間の売上が3億円あるとして、1億5千万円の売掛金を抱えたとすれば、およそ半年分の売上代金が入金されていないことになります。すると、入金されるまでの間に発生する支払いのために、何らかの資金手当てが必要になります。

多望：なるほど、だから資金繰りが苦しくなるのか。でも、在庫が多いとどうして資金繰りが苦しくなるんですか。

所長：在庫は、将来の売上となる元手をいくら抱えているかを表しています。

しかし、在庫そのものは現金ではありませんので、在庫が商品として販売され、その代金が入金されるまでの間は資金手当てが必要になります。

多望：売上高に比べて売上債権や在庫を多く抱えることは、それだけ資金繰りが苦しくなるわけなんですね。

所長：売上債権が大きすぎると、貸し倒れの危険率が高くなり、在庫が多いと売れ残りなどの危険性も高くなるため、経営上のリスクが高くなります。これは、金融機関から見ても要注意ポイントです。

多望：資金繰りというと、銀行からの借り入ればかりを考えますが、それだけじゃないのですね。

所長：売上債権は、得意先ごとの回収サイトが守られているかをチェックしてみてください。それと、在庫の中に、滞留在庫や過剰在庫が含まれていないかもチェックしましょう。

決算書を上手に活用しよう！

所長：社長、次に貸借対照表の貸方の流動負債を見てください。流動負債には、買掛金や支払手形などがあり、短期に支払いが必要な金額がいくらかを表しています。御社の場合、仕入れに対して買掛金が少ないようですが。

多望：うちは仕入単価を抑えるために、現金仕入れも多いんです。

所長：現金仕入れよりも掛仕入れのほうが、支払

いに時間的な余裕が生まれるため、資金繰りが楽になります。

ただし、多額の支払手形で資金繰りを回しているような場合は、売上が急激に落ち込んだりすると、不渡りの危険が高くなるので要注意です。

いずれにしても、最終的には、買掛金も支払いが必要ですから、**資金繰りをよくするためには、利益をしっかりと出すことが大切**なんですよ。

多望：なるほど、貸借対照表をよく見ると、いろいろなことがわかってくるのですね。

所長：今日の話は、ほんの一例ですが、貸借対照表も含めて決算書は、会社の健康状態がわかるカルテのようなものなんです。上手に活用して経営改善に役立ててください。

図表1 貸借対照表のイメージ

貸借対照表	
借方	貸方
(資産)	(負債・純資産)
流動資産 現預金 短期に入金になるもの (受取手形・売掛金) 商品・製品	流動負債 短期に支払うもの (支払手形・買掛金)
減価償却資産 収益をあげるための設備	固定負債 短期に支払わないもの
投資等 短期に入金にならないもの	純資産 返済しなくてもよいもの

会社の多くは、投資や仕入れの支払いを先に行い、売上の入金は後になります。

貸借対照表には、会社のある一時点において、入金と支払いがどの程度あるのか、その入金と支払いは早く来るのか、遅く来るのか、またどの程度の設備を保有しているのか、返さなくてもよい資本がどの程度あるのかが示されています。

注目される住宅取得等（マイホーム） 資金の贈与税の非課税措置

平成24年度の税制改正において、親などから住宅取得等資金（以下マイホーム資金）を贈与された場合の贈与税の非課税措置が拡充・延長されました（平成26年末まで）。相続税の増税がささやかれる中、この制度の利用を検討する人が増えているようです。

平成24年末までの贈与なら最大1,610万円まで非課税

親や祖父母が、子供や孫のために、結婚やマイカー購入などの資金を援助（贈与）すると、資金をもらった子供や孫には、贈与税がかかります（贈与税の基礎控除額110万円までは非課税）。

ところが、マイホーム資金を援助する場合には、一定の要件を満たせば、一定額までの贈与税が非課税になる特例があります（マイホーム資金の贈与の特例）。（図表1）

今回の改正で、従来の一般住宅を対象と

する特例のほか、省エネ・耐震住宅^{※1}を取得した場合の特例が創設され1,500万円の非課税枠が設けられました。（図表2）

この特例措置は、平成26年末までですが、非課税限度額は毎年、逡減していきます。（図表3）

なお、この制度を適用するには贈与税の申告が必要です（贈与を受けた年の翌年2月1日から3月15日までに申告する）。

※1 省エネ・耐震住宅とは、生活用のエネルギー使用量が削減できる、または耐震性能が高いと認められる住宅として指定確認検査機関などが証明を行った住宅をいいます。

図表1 マイホーム資金の贈与の特例の適用要件

- ① 贈与を受ける子や孫は、20歳以上（贈与の年1月1日時点）であること
- ② 贈与を受ける子や孫のその年の所得税の合計所得金額が2,000万円以下であること
- ③ 直系尊属（父母・祖父母等）から受けた贈与であること
（注意）配偶者の親から受けた贈与には適用できません。
- ④ 贈与を受けた資金の全額を充ててマイホームの新築・取得または増改築等を行うこと
（注意）親が住宅を購入して贈与した場合や、住宅ローンの返済資金として贈与した場合には適用できません。
- ⑤ 新築・取得または増改築等をした家屋の登記簿上の床面積^{※2}が50㎡以上240㎡以下であること
※2 マンションなどの区分所有物の場合はその専有部分の床面積
- ⑥ 贈与を受けた年の翌年3月15日までに取得・居住すること（または居住が見込まれること）等々

図表2 平成24年中の省エネ・耐震住宅の取得の場合の非課税限度額



図表3 非課税限度額と減税額の試算

	平成24年	平成25年	平成26年
省エネ・耐震住宅（新設）	1,500万円 (525万円)	1,200万円 (375万円)	1,000万円 (275万円)
上記以外の住宅	1,000万円 (275万円)	700万円 (155万円)	500万円 (85万円)

※（ ）内の数字は、非課税限度額を最大に利用した場合の贈与税の減税額の試算

住宅ローン減税と併せて利用することもできる

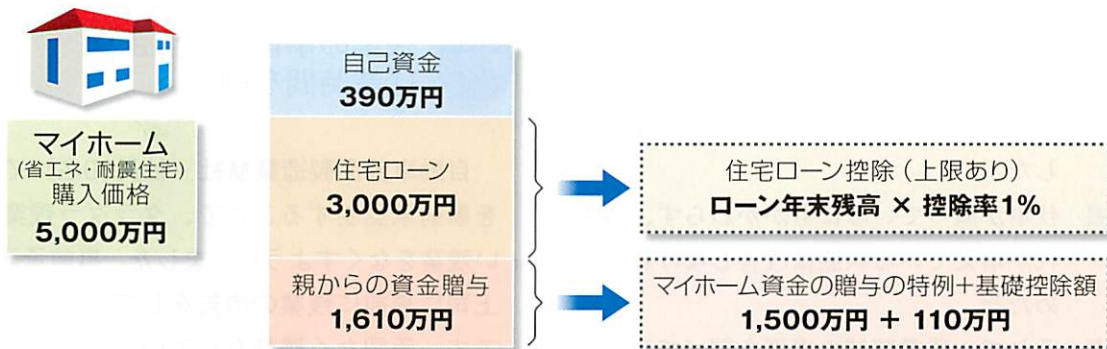
マイホームの取得に関連した減税措置には、住宅ローンの残高に応じて所得税額を控除する住宅ローン減税もあり、マイホーム資金の贈与の特例と併せて利用することが可能です。

例えば、親や祖父母からマイホーム資金の援助を受けて、マイホーム資金の贈与の特例を利用し、さらに住宅ローンを組むような場合に、住宅ローン減税で所得税を軽減することができます。(図表4)

住宅ローン減税の注意点

- ① 居住用財産を譲渡した場合の3,000万円の特別控除など他の特例の適用を受けている場合には、住宅ローン控除の適用は受けられません。
- ② 住宅ローン控除は年末残高に対して控除額が計算されるため、繰り上げ返済を行った場合には、控除額も減少します。
- ③ 親からのマイホーム資金の贈与額と住宅ローンの合計額が住宅の購入額を上回るようなことがないようにしましょう。

図表4 平成24年にマイホーム資金の贈与の特例と住宅ローン控除を利用して省エネ・耐震住宅を5,000万円で購入した場合



相続時精算課税制度との併用で非課税限度額が大きくなる

マイホーム資金の贈与の特例は、相続時精算課税制度と併せて利用することができます。

併用する場合、マイホーム資金の贈与の特例(最大1,500万円)に加えて、父と母それぞれから2,500万円まで贈与税が非課税になります(2,500万円を超えた金額には一律20%が課税されます)。(図表5)

ただし、相続時精算課税制度の利用は、子どもが親からマイホーム資金の贈与を受けた場合に限られます。また、相続時精算課税制度を利用すると、贈与税の基礎控除額110万円を控除できなくなるほか、その他のデメリットもあるので、利用にあたっては、必ず税理士と相談しましょう。

図表5 平成24年に父から5,000万円の贈与を受け、マイホーム資金の贈与の特例と相続時精算課税を利用して省エネ・耐震住宅を取得した場合



残業時間の削減に取り組もう

残業代は経営者にとって頭の痛い問題です。他社の残業時間の削減への取り組み事例も参考にしてみてはいかがでしょうか。

残業時間の削減を検討している品川工業では、他社の取り組みを参考にすることにしました。

工夫改善で 残業時間を削減できないか？

上野課長：いや～、残業削減といってもなかなか減りませんね。

品川社長：「残業削減！」を呼びかけているが、なかなか減らないなあ。

上野課長：この間も、工場長や現場の者から「忙しいから無理です！」と言われてしまいました。

品川社長：仕事が減っているにもかかわらず、残業代が増えている状態は改善しなければだめぞ。

上野課長：それで、残業削減の事例を調べてみたんですよ。

上野課長は、参考となる中小企業の事例を調べ、品川社長に報告しました。

事例1 従業員自身が 週1日の「ノー残業デー」を設定

運送業A社（社員28名）では、全社一斉の定時退社日（ノー残業デー）ではなく従業員ごとの定時退社日を週1日実施しています。

毎月の勤務シフト表を作成する際に、従業員が定時退社日を決めます。この方法だと、従業員の

実情を反映した対応が可能となるため、残業削減がしやすいということです。従業員も、自分で決めた定時退社日を守るため、効率的に業務を進めることを意識しはじめるようです。

運送業務は、出荷状況や交通事情などによって残業が発生してしまうことが多いため、出荷状況や交通事情に合わせて柔軟な勤務時間にできないか、さらに工夫改善に取り組んでいるそうです。

事例2 残業の事前承認により 残業時間を削減

自動車部品製造業M社（社員60名）では、残業を事前承認制することで、ダラダラ残業や付き合い残業をなくすようにしました。事前承認制とは、上司に事前に残業の申告をして承認を得る仕組みです。承認なく残業をしている場合は、注意・指導しているようです。これにより、極端に残業時間の多い従業員はいなくなったほか、休日出勤をする従業員も減少傾向にあります。

また、機械設備の故障・トラブル時に業務が停滞することが残業の要因の一つであることがわかってきました。

対策として、機械設備を自社製作し、故障やトラブルに対して自社で対応できるように進めています。

※事例1、2は、厚生労働省「中小事業主に役立つ時間外労働削減の事例集」をもとに作成しています。

制度の導入だけでなく 業務内容の見直しも必要

品川社長：「ノー残業デー」や「残業の事前承認」の導入が多いようだね。

上野課長：それでも、他の曜日の残業が増えたり、自宅に仕事を持ち帰っていたら意味がありませんよね。

品川社長：繁忙期や急な注文への対応などがあったときはやむを得ないとしても、日常的に残



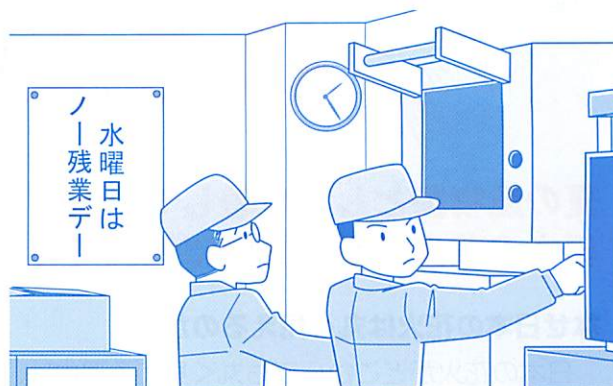
業が発生している現状には、何らかの原因があるはずだ。その原因もわからないまま、ノー残業デーなどの制度だけを導入してもうまくいかないだろうな。

業務量を減らして、売上まで減ったら意味がないなあ。

上野課長：残業が発生する原因を具体的に調べないとだめですね。（図表1）

品川社長：残業の発生原因は一つではなく、様々な理由や非効率なやり方などがあるかもしれないね。それをできることから一つひとつ改善して、無駄をなくして業務の質を上げることが大切だね。

上野課長：成功例を調べてみると、業務内容を見直して、課題を改善しながら、業務の効率



化をはかっているようです。その過程のなかで、従業員の意識も変わっていくようです。

品川社長：よし、うちでも業務改善を進めながら、少しずつ削減していくことにしよう。

図表1 なぜ、残業が多いのか（製造業の例）

業務の特性にかかわるもの	・納期の厳しい仕事が多い。 ・急な注文や突発的な仕事が多い。 ・季節や曜日、月の前後などで業務量の変化が激しい。 ・ボトルネック^{（注）}となる部門・工程があり、他に影響している。 ・機械設備等の故障やトラブルによって手待ち時間が多い。 ・毎日の業務計画が明らかにされていない。 ・部門間、工程間の連携や調整が行われていない。 ・仕事の進め方・手順が標準化されていない。 ・早く帰りにくい空気が社内にある。 ・人事評価において残業する社員への評価が高い。 ・業務内容が企画・開発型である。 （注）流れ作業の効率が最も悪い（詰まりやすい）箇所。
その他の理由	・同じ仕事量でも従業員によって作業時間の差が大きい。 ・不慣れ・成長途上の社員が多い。 ・仕事の段取りが悪い。 ・非効率な会議に時間がかかり、業務に食い込んでいる。 ・昔からのやり方をずっと続けている。 ・品質や仕上がりへの拘りが強すぎる。 ・ダラダラ残業や付き合い残業が多い。 ・残業すると、残業代以外にもコストアップになることの意識が低い。 ・残業代を当てにしている。

打ち上げ花火

夏の風物詩として定着している花火。

日本の花火技術は非常に優れており、世界に認められています。

なぜ日本の花火は丸く見えるのか

日本の花火がどこからでも丸く見える理由は、その形態が球状だからです。これは昔、日本では河川で打ち上げて、観客はあらゆる方向から観賞していたため、どこからでも綺麗に見えるように立体的にする必要があったからだとか。これに対してヨーロッパでは、貴族の館など建物の裏から打ち上げていて、観客は一定方向からしか見なかったため、平面的な発光でもよかったといいます。



日本の
花火の例

光が球状に広がり、
花火玉の形も球形。

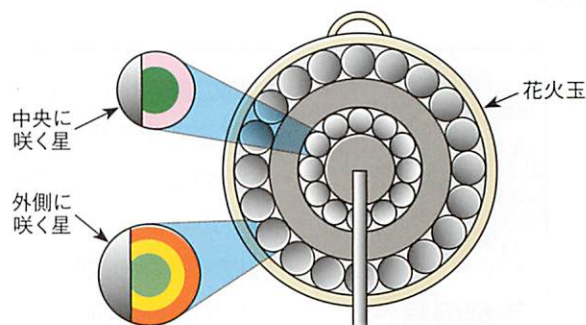


外国の
花火の例

球状にはならず、
柳の枝のように
開く。花火玉の
形は円筒形。

花弁の色が途中で変化するのも大きな特徴

星[※]（花弁）一つひとつの色が途中で変わるのは、星が球形で、手間暇かけて違う色を出す火薬を何層にも重ねているからです。外側から中心に向かって燃焼し、順次色が変わっていきます。外国の花火に使われる星は、主に1種類の色の火薬を機械でプレスして固めたもので、色の変化はありません。



※星：開いたときに花火の花弁となる火薬。

「観客の目」が育てた？ 日本の花火技術

多くの国では花火はイベントを盛り上げるための脇役ですが、日本人は花火そのものを楽しまず。「玉屋、鍵屋」の時代から、綺麗に開けば賞賛の声が、綺麗に開かなければブーイングが上がるなど、日本の花火師は観客の厳しい目にさらされており、いかに綺麗に丸く上げることができるかを競ってきました。



玉屋・鍵屋：江戸時代に活躍した花火師の屋号

【今月のことば】

仕事は熱心に取り組めば成功のチャンスがめぐってくる

林野 宏（クレディセゾン社長）

クレディセゾンの社長就任時、同社は事実上の倒産状態にあり、社員のモチベーションは低く、職場のムードも暗かったという。「リスクを恐れる企業にイノベーションは起きない」という林野氏は様々な変革を起こし、同社を業界大手にまで成長させた。「仕事は熱心に取り組めば成功のチャンスがめぐってくる。しかし、社会はどんどん変化していく。ひとつの成功体験が落とし穴にならないようにするために、市場や顧客を観察し、次の手を考える。この繰り返しがいノベーションだ」