

金融機関だからこそできる！ 県内優良企業への成長戦略支援



税理士法人近藤まこと事務所

PURE HEART SURE BUSINESS

近 藤 信

(中小企業診断士・税理士)



金融機関だからこそできる！ 県内優良企業への成長戦略支援 目次

- 1. 震災から3年経ったいま、新潟県人として新潟県の経営者とともに考えること…
- 2. 「アベノミクス」で何が変わり、何を求められるのだろうか？
- 3. 中小企業の本数は、20年間で110万社も減少している…(-"-)
- 4. 家族の中でも増・減税が入り混じる世の中に！？
- 5. 住宅ローン控除だけでもこれだけ違って
- 6. 実績をあげるには！？お客様を徹底して見る(観る・診る)ことから始めよ！
- 7. 経営者と会社の「志向」を見極める 会社業況 経営者の志向の見極め
- 8. タイムリーで妥当な提案は、お客様と経営環境の正しい「現状認識」から始まる！
- 9. いまこそ、「心理的デフレ後遺症」をお客様と一緒に克服しなければならない！
- 10. 経営者と一緒に考えることの「本当の狙い」とは！？
- 11. 経営は投資と回収の連続である…「いまどきの投資と回収」とは！？
- 12. 貸借対照表は、世の中に現存する唯一の創業～現在までの社長の経営能力証明資料
- 13. 決算書は社長の経営能力の移し鏡！お客様の原価率をチェックしていますか？
- 14. 経営に「最善策」はあり得ない！？～県内黒字優良企業の共通点とは！
- 15. キレル金融機関担当者はここが違う！

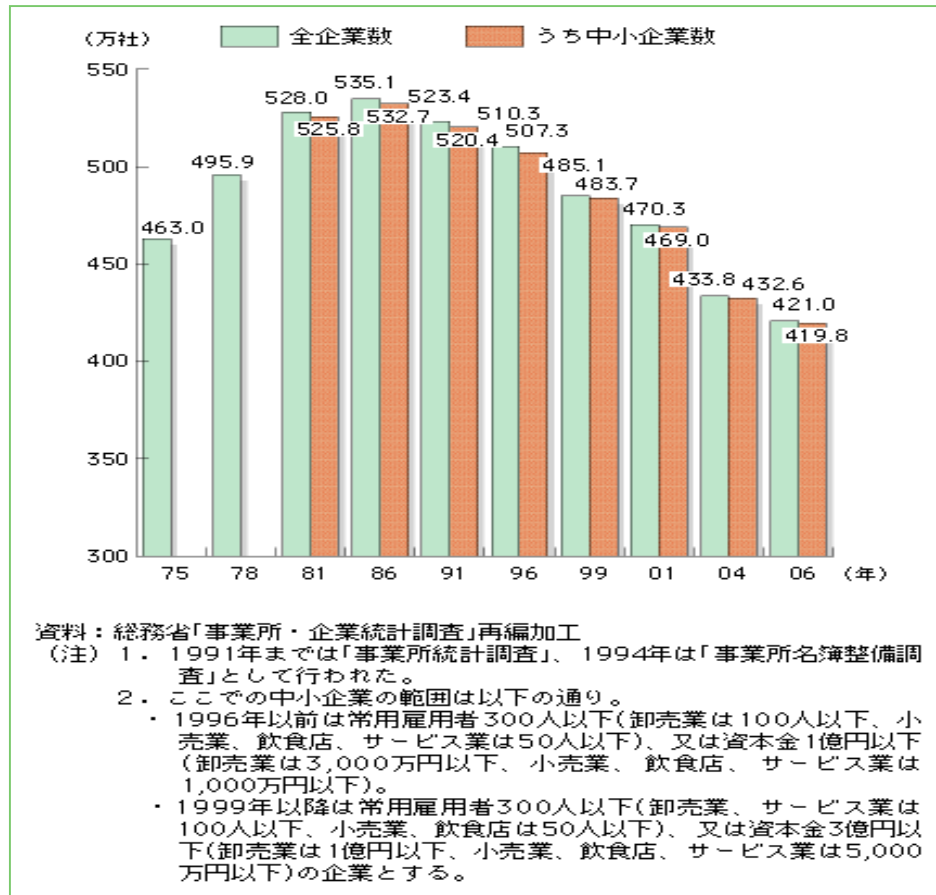
1 . 震災から3年経ったいま、新潟県人として新潟県の経営者ととともに考えること・・・

- 自分の生まれた、育まれた新潟で経営(仕事)のできることの喜びを感じよう！
- 本当の地域貢献とは・・・
- 「雇用と納税」の大切さをいま一度考えよう！
- いまになって、「Business Continuity Plan」という考え方の重要性が身に染みる・・・人には絶対的な寿命があるが、会社は残せる！
- 地域の間人(企業・金融機関・外部協力者)が三位一体となって、「雇用と納税の実現」を目指す時代

2. いったい我々は「アベノミクス」で何が 変わり、何を求められるのだろうか？

- 自立～当事者意識～自己責任～リスク・テーク
- お金を使う人には優しいという「古くて新しい政策」
- 特徴は、法人優遇税制、人とモノへの助成金、そして、個人増税(+_+)
- 経営者は、「昇給なしは、実質、減給」である現在の経営環境を理解できるか
- 投資～回収～再投資までには時間がない！？
- 税制トレンドは経営者の必修科目！同じ家族でも個人の立場で税金が増減してしまう時代！？
法人減税、個人増税(金持ち受難)、付加価値課税

3 . 中小企業の数、20年間で110万社も減少している(-"-) ~ 極端な寡占化の波 ~



出典：中小企業白書2008 第1-1-30図(2)

1986年：約532万社



2006年：約420万社
 どうなっちゃうの!?



2014年：(??)

中小企業を顧客としたビジネスも激変!?

いつしか、供給 需要に

4 . 家族の中でも増・減税が入り混じる世の中に！？ 法人税（↓）所得税（↑）資産税（↑）消費税（↑）

- 役員報酬はいくらに設定するのが得策なのか？
 - ・ 法人所得1,000万円、役員報酬1,500万円の場合
法人税率30.03% 所得税率26.10% (社保含まず)
 - ・ 法人所得 700万円、役員報酬1,800万円の場合
法人税率27.61% 所得税率29.03% (社保含まず)
- 所得税の最高税率の引き上げ(H26年分～)
- 相続税の基礎控の見直し(H27年分～)
- 消費税の税率UP (H26.4～、H27.10～)

5 . 住宅ローン控除だけでもこれだけ違ってきている！？

住宅ローン減税の延長と拡充

現行制度(平成20年入居)

- 控除対象借入限度額
2,000万円
- 控除期間
10年または15年の選択制
- 控除率
10年の場合
1-6年目 1%
7-10年目 0.5%
15年の場合
1-10年目 0.6%
11-15年目 0.4%
- 最大控除額
160万円

新税制

■一般の住宅

居住年	控除対象借入限度額	控除期間	控除率	最大控除額
平成21年	5,000万円	10年間	1.0%	500万円
平成22年	5,000万円			500万円
平成23年	4,000万円			400万円
平成24年	3,000万円			300万円
平成25年	2,000万円			200万円

■長期優良住宅

居住年	控除対象借入限度額	控除期間	控除率	最大控除額
平成21年	5,000万円	10年間	1.2%	600万円
平成22年	5,000万円			600万円
平成23年	5,000万円			600万円
平成24年	4,000万円		1.0%	400万円
平成25年	3,000万円		300万円	

■認定住宅の場合の住宅ローン控除

居住年	控除期間	住宅借入金等の年末残高の限度額	控除額
H25~H26.3	10年	3,000万円	1%
H26.4~H29.12	10年	5,000万円	1%

※所得税で引ききれない場合は、それぞれ最大97,500円、136,500円を住民税より控除

6 . 実績をあげるには！？お客様を徹底して見る（観る・診る）ことから始めよ！

- どうしたらお客様に相談を持ちかけられるようになるのだろうか？（答えは）お客様を知ろうとする努力を惜しまないこと！具体的には…
- 見ることは…（ ）
- 観ることは…（ ）
- 診ることは…（ ）
- 主な検査方法
 - ・口頭による引継ぎ
 - ・SWOT分析
 - ・時系列財務資料、優良同業他社との比較
 - ・企業財務実態調査（DD）、個人資産の状況
 - ・あらかん、信用調査（大手信用調査会社を利用）

7 . 経営者と会社の「志向」を見極める 会社業況 経営者の志向の見極め

- 会社業況とステージの見極め 経営者の見極め
- 会社業況の見極めのポイントとは？
 - ・時系列比較
 - ・黒字同業者比較
 - ・実態と表面の違いを理解すること
 - ・ポイントとなる勘定科目
- 経営者には3類型ある
 - 会社投資型・・・本当の投資の意味を知っている
 - 個人優先型・・・事業承継は考えていない
 - 不透明型・・・お金の使い方を心得ていない

8 . タイムリーで妥当な提案は、お客様と経営環境の正しい「現状認識」から始まる！

- 成長企業(投資企業)は、「内部と周り」を冷静に見ている！「いまどきの環境」を冷静に見てみよう！

「あと6年」の勝負

なんでも値上がり、でも、値上げは怖い

消費税増税

仕事はあるけど人手不足

9 . いまこそ、「心理的デフレ後遺症」をお客様と一緒に克服しなければならない！

- お客様に「どうせ、どこの会社もこんげ感じらる？」と言われたら…
- 卸売業 小売業 製造業 サービス業と忍び寄る「寡占化の波」に負けるな！
- 製造業の三重苦とは！？
- 誰でもできる！？ 愛想笑い、低価格、コストダウン受諾、そして、雇用と納税の放棄…
- 「販売不振」は、経営者の思考の問題ではないか？
- 設備投資は、回収できて初めて成功といえる
- いまこそ自社の成長戦略を考え実行せよ！

10 . 経営者と一緒に考えることの「本当の狙い」とは！？

- 農業に見える「他力本願」意識の行く末
- どうして「公共」に係わっている業種の経営者は…
- 「誰かがやってくれる」「自分で考えない」ではどうにもならない…
- 我々の主要ターゲットはどこにいるのだろうか？
- 「自ら考える経営者」に出会うには？
- 経営者は自ら「価格とリスク」について考えているのだろうか？
- 良くも悪くも経営者は「最高の教材」である！
- 感情移入は悪いことではないと思うのだが…

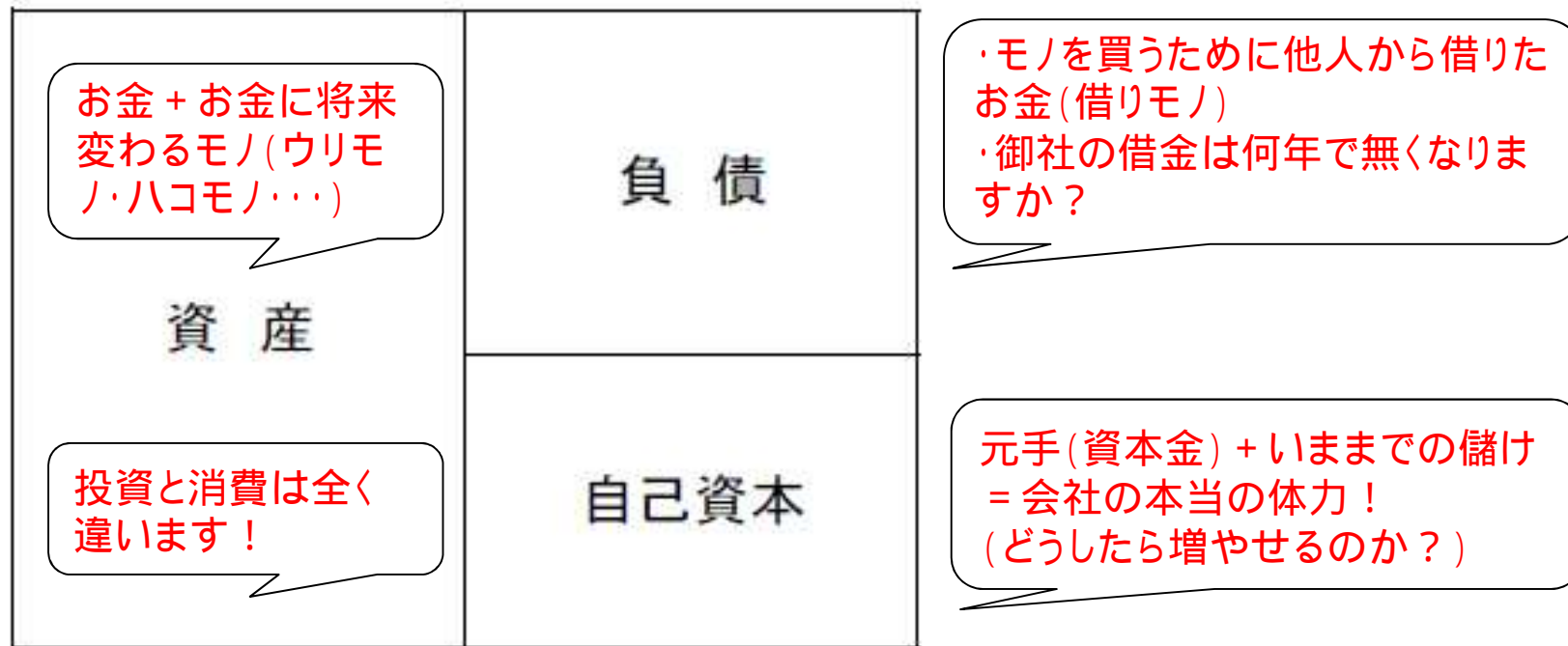
1 1 . 経営は投資と回収の連続である . . . 「いまどきの投資と回収」とは! ?

- 「いまどきの環境」を見据えすべきこととは?
- 「お客様の欲しいもの」を提供するための設備投資
- 思いのほか利益が出ていたら、すぐに投資を検討する時期なのか? . . . 生きたお金を使うには! ?
- 「見えないもの」にも投資する
- 設備と技術は「陳腐化」するものである
- 成長投資をしながら、節税を実現するという感覚が
お金が重要!!
役員報酬 千万円(理想)が分岐点

12 . 貸借対照表は、世の中に現存する唯一の創業～現在までの社長の経営能力証明資料

- 「モノ」をどんな原資で買ったかを示す書類！？
- 貸借対照表は、「起業～現在の社長の通知表」

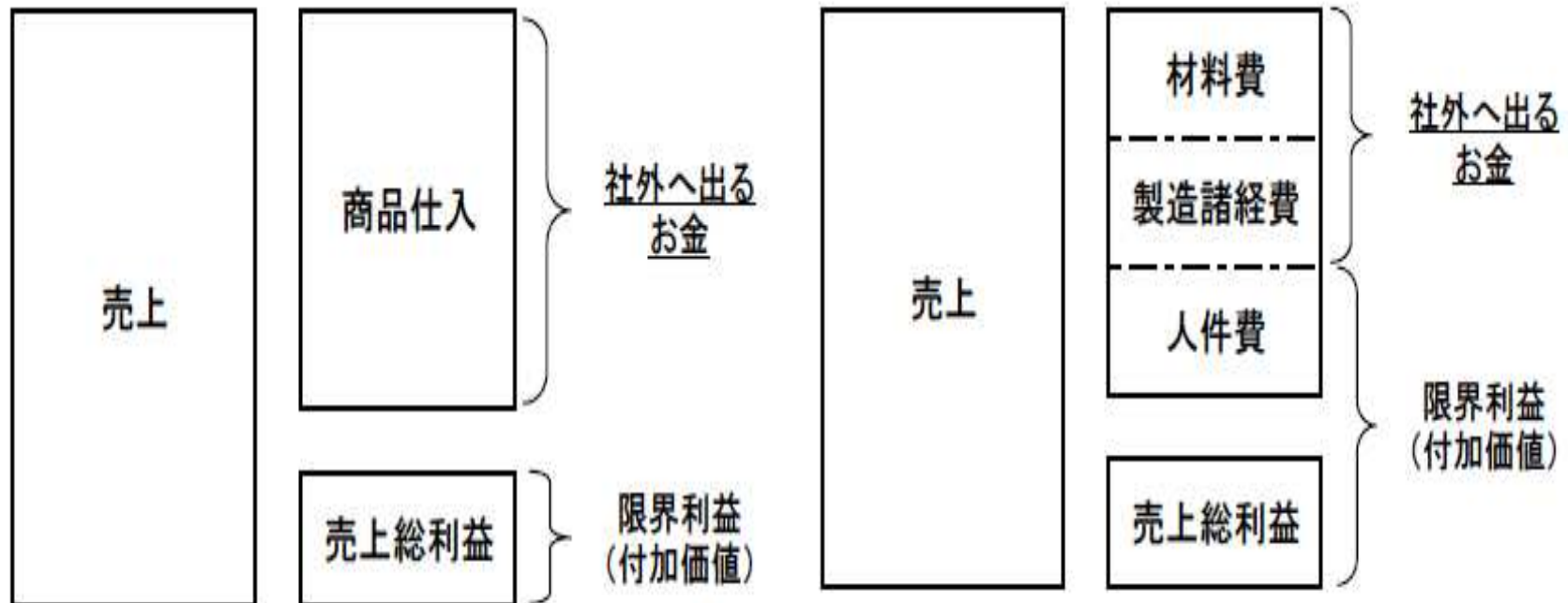
貸借対照表



13 . 決算書は社長の経営能力の移し鏡！ お客様の原価率をチェックしていますか？

売上原価に人件費が含まれない業種
(小売業、卸売業、サービス業等)

売上原価に人件費が含まれる業種
(製造業、建設業、農業等)



14 . 経営に「最善策」はあり得ない！？ ~ 県内黒字優良企業の共通点とは！

数でこなす時代は終わった！成功モデルが根底から
変化した **そんな時代の黒字優良企業の共通点とは！？**

価格競争は絶対に避けよ！リスクを常に意識せよ！

高付加価値化にこだわり、商圏を広げ、自社で仕事を創造せよ！

いまこそ、見えるものと見えないものに投資せよ！

個人(所得税)ではなく会社(法人税)で払う意味とは！？

効率が悪い 儲からない 無駄なこと・・・ハイテクに加えてローテクも狙え！

~ 誰でも円安・インフレ・高金利は確かに怖い・・・

でも、ゆでガエルは嫌だ！だから、投資を行い回収し、税金を払ってでも内部留保を行うべきなのだ！

15 . キレル金融機関担当者はここが違う！ (あくまで主観です^^;)

- 他人事意識を持っていない(地域～会社～個人すべてに対応している)
- 人脈を持っている(経営者・行政機関・専門家)
- 時間とお金は同じくらい価値のある投資だとわかっている
- 見た目に関係なく、なぜだか仕事を頼みやすい
- 対応が遅く感じない・・・なぜ？
- 決算書の本質を理解している
- マクロとミクロ経済の違いを理解している

ご静聴ありがとうございました。



税理士法人近藤まこと事務所

PURE HEART SURE BUSINESS

課題解決型経営相談・事業承継・経営再建支援・成長志向型企业支援に
こだわりのある事務所です！

中小企業診断士・税理士 近藤 信

〒950-1101 新潟市西区山田3081番地6 Pure Heart Bldg. (移転しました！)

TEL 025-378-4075 FAX 025-378-4077

e-mail m-kondo@tkcnf.or.jp

<http://charisma-z.com> new

お気軽にご相談ください。

Copyright(C)2014 Makoto Kondo Tax Office All rights reserved.