

平成 28 年 8 月

一般社団法人 全国青色申告会総連合 青年部
〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台 2-9
TEL : 03-3294-2301 FAX : 03-3233-0154
e-mail : kyv01610@nifty.com
http://www.bluereturna.jp/seinenbu/

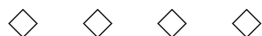
TEN-UP NEWS

No.86

全青色青年部 通常青年部総会開催

全青色青年部は6月10日、東京都千代田区の全国町村会館において、平成28年度通常青年部総会を開催した。平成27年度の事業活動・決算内容を報告、平成28年度の事業活動基本方針（次頁掲載）・事業計画を決定した。また、部員数増強と青年部新規設立を達成した13の青年部を代表して、一般社団法人 大和青色申告会青年部および清水税務署管内青色申告会青年部へ表彰状が贈呈された。

開催にあたっての小林青年部長の挨拶要旨は次のとおり。



先日発生しました平成28年熊本地震で被災されました方々に、衷心よりお祈り申し上げます。全青色青年部では、各県連のご協力のもと、災害対策義援金を取りまとめております。青色申告会の組織として、県連青年部の総会等の機会に広く募っていただきますようご協力をお願いします。

近年大きな災害が続いておりますが、我々が被災地に個人的に何を支援できるかを考えたとき、自分自身の生活・事業をふりかえる必要があります。事業をしっかりと確立して初めて一人の個人として支援に乗り出すことができるでしょう。個人事業主を

取り巻く環境は依然として厳しいままです。部員による個々人の自助努力はもちろんですが、全青色青年部にも部員の事業を一步でも前に進められる支援が求められているのではないのでしょうか。

部員一人ひとりが事業を一步前へ進め、事業と納税を通じて地域経済社会に貢献し、青色申告制度の意義や公平・公正な税制の確立を訴えていきましょう。

事業の足元を固めるという意味で、あらゆる事業に共通する資金管理をテーマに、青年部学校では研修会を開催します。出席者の皆さんに参考としていただいただけではなく、是非ご地元で研修会の内容を持ち帰り、広く部員の皆さんと共有していただきたいと思っております。本年も一年間引き続きよろしくお祈りします。



TEN-UP ACTION 2015 表彰会一覧

東京	一社) 北沢青色申告会
東京	一社) 立川青色申告会
東京	公社) 武蔵府中青色申告会
神奈川	一社) 大和青色申告会
群馬	太田青色申告会
新潟	一社) 新潟市青色申告会
宮城	仙台南地区青色申告会※
静岡	一社) 静岡青色申告会
静岡	清水税務署管内青色申告会
静岡	公社) 浜松西青色申告会
福岡	久留米青色申告会
宮崎	一社) 宮崎青色申告会
沖縄	一社) 沖縄中部青色申告会※

※名称から青年部を略して表記

※「※」印は平成27年度中に新規設立

平成28年度 事業活動基本方針

人口減少時代を迎えるなか、マイナンバー制度の導入等、わが国の経済社会のしくみが大きく変化している。都市部への一極集中が加速し、地方では高齢化・過疎化がすすんでいる。地域経済社会を支える小規模事業者の経営環境は依然として厳しい。

事業経営の最前線に立つ青年部員は、自身の事業発展にむけてICT（Information Communication & Technology）をいっそう活用するなど自己研鑽をすすめ経営革新に取り組む。自らの事業を通じて地域経済社会に貢献し、地方の活性化に大きく寄与する。目標を定め、自らの努力で達成するTEN-UPの精神で、自身の事業と青年部活動に精力的に取り組んでいく。

会員・部員増強にむけて業種団体や地域団体等を通じて、潜在的な会員層へ積極的にアプローチしていく。TEN-UP運動のもと、青色申告制度や青色申告会の意義と役割を青年部員自らが伝え、青色申告運動を推進する。

税制改正運動では、青年部世代の切実な要望として、個人企業における事業承継税制の創設や事業主報酬制度の早期実現を強く要望していく。あわせて、小規模事業者に大きな事務負担となるマイナンバー制度における各種手続きについても簡素化を求める。

ICT知識の豊富な青年部員が先頭に立ち、会員企業の記帳水準の向上をめざし、会計ソフト「ブルーリターンA」とイータックスの普及拡大をはかる。

全国の青年部が青色申告運動をいっそう推進できるよう、租税教室やICTの研修会など新規活動について企画・運営の研究をすすめる。

青年部員は自身の事業の成長と青年部活動の実績でこれからの青色申告会の礎を築いていく。

チャレンジ！ *TEN-UP ACTION 2016!*

統一的な重要課題として次のテーマに取り組む。

I. 会員部員増強運動の推進

- (1) 会員部員増強運動の積極推進
- (2) 青年部未結成地区の解消
- (3) 地域社会の環境変化に対応した青年部組織の強化・活動の充実

II. 税制政策活動の推進

- (1) 個人企業における事業承継税制の創設
- (2) 事業主報酬制度の実現
- (3) マイナンバー制度導入に伴う各種手続きの簡素化
- (4) 消費税手続きの簡素化
- (5) 租税教室等の企画・運営の研究
- (6) 小規模企業共済制度ならびに中小企業退職金共済制度の普及推進
- (7) 少子化対策として教育ローン減税の創設

III. ブルーリターンA、イータックスの普及推進

- (1) 会計ソフト「ブルーリターンA」の普及推進にむけた活動強化
- (2) イータックスの普及推進にむけた活動強化

総会后、青年部学校を開催した。公認会計士 安藤信之 氏より「経営と資金のしきり ~資金調達を中心として~」と題して研修会を開催した。要旨は次のとおり。



ご紹介いただきました安藤でございます。紹介の中でもありましたが、日頃から中小機構関東本部で公認会計士としてアドバイザーを務めているほか、東京都板橋区の企業活性化センターでインキュベーター・マネージャーなども務めています。経営と切り離せない資金について、資金調達方法の紹介を含めて、資金管理の視点からお話しさせていただきたいと思っております。

最初に資金調達の方法ですが、大きく①返済しなくてよい資金（補助金・助成金・出資）、②返済しなければならない資金（借入）を想定しましょう。



返済しなくてよい資金

返済しなくてよいものの代表は補助金ではないでしょうか。申し込んだ経験のない方や、どこで探して何も申し込めばいいのかわかりにくいこともあるので参考に見てください。

補助金の窓口は3か所あります。国・都道府県・市区町村です。同じ趣旨の補助金であっても、それぞれから募集しているので、3か所あることを覚えておいてください。国で断られても、都道府県では承認されるかもしれませんし、逆もあるかもしれません。インターネットでの公告を中心に募集を行っているせいか、なかなか網羅的

に知ることはできませんが、最近では独立行政法人 中小企業基盤整備機構が作成する「J-Net21」という便利なサイトで、地域・目的・支援制度内容別に検索でき、容易に探すことができるようになりました。補助金は行政にとっての目的に誘導するために設計されているので、目的が一致することで使うことができます。



創業補助金や第2創業補助金を除いて、多くの補助金が後払いで、申請と受給のための書類作成などの手間がかかるため、資金繰りを悪化させる可能性もあります。さらに、多くの補助金で予算の都合上、承認可能な限度額が設定されており、申し込みが遅ければ既に締め切られている場合があります。また、募集期間も通常1か月から数か月と短く、常に募集が行われていないか注意している必要があります。充分綿密に事業計画をたて、資金手当てができていない人が申請することで負担を軽減できると捉えるべきでしょう。

雇用関係を中心に設計されている助成金は、ニーズにあえば利用するといいいでしょう。補助金と同様に後払いですが、募集要件に適合すれば、多くの場合で受給することができるようです。募集期間も補助金に比べて長く、新しく雇用する場合や、非正規雇用の従業員を正規雇用へ切り替える場合などに確認しましょう。

返済しなくてよい資金には、出資という方法もあります。出資というと法人のイメージが強いですが、個人事業の場合でも、匿名組合方式という方法もあります。匿名組合方式とは、事業者と出資者が一対一で

匿名組合契約を結び、事業の結果得られる利益を、あらかじめ取り決めた方式によって分配するファンドです。出資者の中に少なくとも1名は適格機関投資家がいればファンドを募集することができます。

返済しなければならない資金（借入）

資金調達というと最初に上げることの多い金融機関からの借入ですが、簡単に借りられでしょうか。金融機関からの借入は、事業成長期に起こる手元資金の不足が中心になります。

事業の拡大期は、次回の仕入れ金額が足りなくなる場合があります。このような場合には、銀行は喜んで貸し出しを行いますが、設備投資のための資金調達にはなかなか貸し出ししてくれません。新製品の開発用の資金なども難しいでしょう。赤字の場合に運転資金は貸してくれません。融資が実行されるかどうかは、あくまでも返済能力で判断されます。

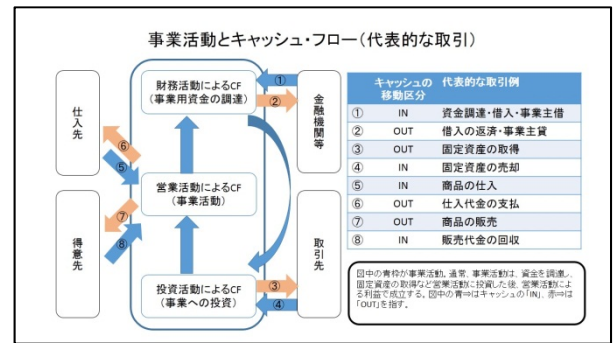
ただし、一概に銀行といっても、融資に関しての明確な傾向はありません。担当者によっても異なる部分があります。都市銀行・地方銀行・信用金庫などから、それぞれ一つずつ日頃からお付き合いするところを決めておきましょう。

キャッシュ・フローのおさらい



結局のところ、資金を調達するために、ある程度の手元資金（キャッシュ）や返済能力が必要になります。そのため、事業主は日頃から事業計画とともに、手元資金の変動を把握する必要があります。手元資金を確保するために、日頃からのキャッシ

ュ・フロー経営（資金の流れの把握）が大切です。



キャッシュ・フローについて若干おさらいします。事業活動は通常、資金調達などの財務活動によってキャッシュを得て、事業用固定資産の取得などの投資活動にキャッシュを回します。固定資産などを活用して営業活動でキャッシュを得た結果、借入金の返済や配当の支払などを行います。ですから、個人事業者の場合では、金融機関や家計からの借入と返済が財務活動に相当します。固定資産の取得や売却は投資活動に、仕入先や得意先との取引は営業活動に相当します。

注意が必要なのは、仕入先からの仕入はキャッシュの「IN」、得意先への売上が「OUT」と考えるところでしょう。仕入代金の支払いがキャッシュの「OUT」で、売上代金の回収が「IN」であることを想像すれば納得できるのではないのでしょうか。

通常、活動別にキャッシュの収支をみた場合、財務活動や投資活動ではキャッシュがマイナスになりますし、営業活動ではプラスになっているはずですが、特に、営業活動でプラスになっていない場合には、本業での返済能力がないということですから、金融機関等から資金調達することはあきらめてください。

利益と資金の違い

ご存知のように、利益は収入から経費を差し引いて算出します。資金（キャッシュ・フロー）は手元資金の「IN」と「OUT」の差引を把握します。

- ですから、利益とキャッシュは違います。
- 在庫が多くなるとキャッシュが減る
 - 経費を前払いするとキャッシュが減る
 - 遊休固定資産はキャッシュを生まない
 - キャッシュが他の資産（棚卸資産、前払

経費、固定資産等)に代わることでキャッシュが減少します。キャッシュが減っているのに経費は計上されず、結果的にキャッシュの減少分を反映しない利益が計算されます。

利益が出ているのに資金繰りに困るという場合に、日頃の経営において利益を指標として使っているのではないのでしょうか。経営上の判断を行う場合に、利益だけではなく、キャッシュの視点を持ち込むことで利益が出ているのに資金繰りに困るという問題はある程度解消されるのではないのでしょうか。

キャッシュ・フロー経営の実現のために

キャッシュ・フロー経営の実現のために事業主は次のような点に留意するとよいでしょう。

- 経理を人任せにしない
- 事業計画のポイントを把握する
- 利益とともに資金の変動を把握する

経理を人任せにしていると、支払いのサイクルが適切か否かはわかりません。短期的にでもキャッシュが底をつく、臨時に資金調達が必要になります。臨時の資金調達は利息も割高になりがちです。事業計画のポイントを把握すると、必要になるキャッシュが明らかになるので、利益とともに

キャッシュを計画的に蓄えることができます。

業種や業態によっても異なりますが、一般的に帳簿上の利益よりもキャッシュの充実を指向する、キャッシュ・フロー経営の実務では次の点を重視します。

- 売掛金の早期回収
- 固定資産の取得を極力控え外注を利用
- 在庫の最小化

キャッシュの視点から見る経営

キャッシュの視点から見ると、利益率が高くキャッシュの回収が遅い事業よりも、利益率が少々低くてもキャッシュの回収が早い事業が優れていることになります。

また、大量の資金を必要とする事業は、資金量の多さゆえに、競合他社が参入しにくい事業といえます。逆に、大量の資金を必要としない事業は新規参入を招きやすく、競争がすぐに激化しやすい事業といえるでしょう。

ご自身の事業の性質を見つめなおして、キャッシュの回収に着目してみませんか。資金調達にかかる余分なコストを削減して、新規の事業展開につなげやすくなるのではないのでしょうか。

Opinion & Announcement

平成 27 年度は新規に 2 つの青年部が設立されたほか、活動を再開した部もある。各地で役員・会員の高齢化が進み、次世代の青色申告会を担う青年部の必要性が改めて見直されていることが背景にある。個人事業者の税や経営環境の改善を推し進める青色申告会が存続するため、継続的に青年部世代の入会者が必要になる。会員部員増強運動が本年も最重要課題になる。

一方で、会議等において、青年部世代の会員や一般の方々と会との間で、相互の期待に食い違いが生じていることが指摘されている。会費を払って入会している会員は、会からサービスの提供を期待するが、会は活動への協力を要請し続けているという食い違いだ。原因は 2 つに大別できる

のではないかと。①65 年を越える歴史の中で、会は会費とともに、青色申告運動や会組織の運営への協力を会員から受け取ってきたが、会員や一般の方々は会費を納めることで完結していると考えている。②会員への共通のサービスである記帳・決算・申告の相談は、納税環境が変化する中で姿を変えている部分もあるが基本的に変化していない。会員への協力要請と、会運営における負担は年々増加し続けている。

青年部世代の一般の方々に受け入れてもらえる会と会員の関係の構築、事業の展開、会費とサービスの対応関係など、見直す時ではないか。これからの会員と会との関係構築を、青年部員は見据えていきたい。