

## 消費税率引き上げに 負けない「経営力」の 向上を 〈第2回〉

消費税率が引き上げられ、消費の冷え込みや駆け込み需要後の反動で厳しい経営状況に頭を悩ませている経営者もいらっしゃると思います。今回は、前号に引き続き、消費税率引き上げ後も自社の経営力を維持・向上させていくためのポイントについて、お話を聞きました。

### 【コーディネーター】

元町司法書士事務所  
司法書士  
山村 直子氏

### 【参加者】

城谷司法書士・行政書士・社会保険労務士事務所  
司法書士  
城谷 裕司氏

社会保険労務士法人庄司茂事務所  
社会保険労務士  
庄司 茂氏

細原社労士事務所  
社会保険労務士  
細原 次世氏

新神戸中小企業診断士事務所  
中小企業診断士事務所  
中島 和樹氏



写真左から細原氏、庄司氏、山村氏、中島氏、城谷氏

**山 村** 消費税率が引き上げられ経営環境の厳しくなる中で、不安を抱える経営者も多いと思います。こうした環境の中で経営力向上に役立つお話があれば教えてください。

**城 谷** 消費税率が引き上げられ、利益は変わらない場合でも、納税額や仕入れ諸経費にかかる資金が増加します。しっかりと資金繰り対策を講じていただきたいと思います。

**山 村** 具体的にはどのような対応策が挙げられるでしょうか。

**城 谷** 資金調達の対策として、①企業の保有する在庫商品や売掛金を担保として金融機関から融資を受ける、いわゆるABL（動産担保融資）の利用、②少人数私募債の発行、③増資（募集株式の発行）などが考えられます。

ABLは通常の企業活動の範囲では、担保に入れた商品を販売することができ、売掛金は自ら回収し運転資金として活用できます。

少人数私募債は上場企業でなくても取締役会の決議で発行可能です。募集対象者が49人以下であれば財務局への届出も原則不要で自由に発行することができます。また、調達した資金は銀行からの借入金とは違い、償還期限が到来するまでは元本を返済する必要がなく、利息も年1回の後払いで済みます。

**山 村** 多様な資金調達が可能であれば資金繰り対策に役立ちますね。他に、資金面でのアドバイスはありますか。

**庄 司** 助成金の活用も効果的です。厚生労働省から様々な助成金が出ています。特に、期間雇用やパートタイマーなどを対象とした人材育成や正規社員への転換など、処遇改善などに対する助成金がたくさんあります。

経済産業省でも、「ものづくり・商業・サービス補助金」や「小規模事業者持続化補助金」など中小・小規模事業者の販路拡大や設備投資などに役立つ補助金を出しています。こうしたものを積極的に活用することで、少しでも自社の負担を減らすことができます。

**山 村** 社会保険労務士の観点からは人件費管理という面も見逃せないと思いますが、いかがでしょうか。

**庄 司** そうですね、通常、仕事量に比例して残業にかかる経費も増減するはずですが、従業員の「残業グセ」や「残業代の固定賃金化」などが原因で、閑散期であっても繁忙期であってもあまり変化しないという状況が多く見受けられます。

こうした会社では、残業の事前申請・許可や事後の内容確認など、「無駄な残業代を発生させない」ための社内ルールづくりが必要です。

**山 村** なるほど、仕事の進め方をより効率的にすることで、こうした問題は解決できるかもしれません。その他にありますか。

**細 原** 景気が回復する中、先ほど人材にかかる話がありましたが、現在、パートやアルバイトなどの非正規労働者の比率が高い飲食・小売・サービス業などでは、

人材の確保が難しくなっています。人材に関しては売り手市場に変化し、労働者の権利意識が高まってきていると言えます。

人手不足が慢性的になると、売り上げや利益を確保しようと思っても有効な手が打てない状況に陥ることもあり得ます。非正規労働者の確保のためには、少しでも正社員の待遇に近い労働環境とルールを整備する必要があります。また、企業が正社員を増やすことに抵抗感があるのは仕方がないことですが、この時期に一度、非正規雇用から正規雇用への転用制度の導入についても検討する必要があると思います。

**中 島** 消費税率引き上げによる駆け込み需要の反動減は、しばらく続くと思われます。

したがって、従来からの商品構成や価格水準を見直し、収益力を少しでも維持・向上させていく工夫が必要です。例えば、少子高齢化が進んだことで、割安の商品をまとめて売るよりも、単価は高くても少量パックにした方が売り上げに貢献したというような事例もあります。

時代の流れを読んで、既存の商品構成やサービス水準の見直しを図りつつ、新たな発想で需要や顧客を開拓していくことが求められます。

**山 村** 厳しい経営環境が続きますが、様々なアイデアを用いて一つ一つ経営課題を解決していくことが経営力の確実な向上につながっていきます。

経営に行き詰った時や、いざというときには商工会議所の経営指導員や我々専門家に相談ください。

### サムライ神戸ネットワーク

神戸商工会議所が運営する士業者ネットワーク組織で、約250名が登録しています。経営に関する問題の解決や的確なアドバイスが必要な際には、士業者を検索できる専用サイトやガイドブックを是非ご利用ください。また、どの士業の誰に相談すればよいかわからない方は、各支部の経営相談員にお気軽にご相談ください。

