

2019年6月14日

税理士法人 山田&パートナーズ

中堅・中小企業の経営実態調査結果を公表

売り上げ規模が大きくなるほど、経理作業の属人化が問題に。

IT化、人材育成など成長のための課題が明らかに。

税理士法人山田&パートナーズ（代表：三宅 茂久、本社：東京都千代田区）は、山田コンサルティンググループ株式会社（代表：増田 慶作、本社：東京都千代田区）と一般社団法人山田経済・経営研究所（理事長：永長 正士、所在地：東京都千代田区）と共同で、中堅・中小企業約1,690社を対象にアンケートを実施しました。

1. 目的

本調査の目的は、中堅・中小企業の経営者にとって喫緊の課題となっている「人手不足」「働き方改革」の課題や、会計・法務面の制度整備について、その実態を整理・分析し、経営者に対して有用な情報提供を行うことにあります。その調査結果をアンケート報告書「我が国を支える中堅・中小企業の経営実態調査～人手不足とコンプライアンス～」として公表しました。

中堅・中小企業1,690社を対象に調査を実施、625社の経営層から回答が得られたものです（回答率：36.9%、調査期間：2018年11月16日～2019年1月31日）。

2. 要点

会計に関する実態調査として「会計基準について」「経理の状況」などの調査を行いました。今回のアンケート結果にもとづけば、8割以上の法人で自社内での仕訳入力（経理入力）が行われていました。また、経理作業上の悩みとして「知識の属人化による弊害」「月次・決算に時間がかかる」をあげる法人が多数あり、かつ法人の規模が大きくなるほど、これらの課題を抱え込む傾向が見られました。

3. コメント

一般社団法人山田経済・経営研究所の理事長永長 正士氏（元人事院事務総長）によれば「企業にとって『縁の下』の力持ちである財務経理。更なる成長のためにはITを活用した自計化*が重要な課題であり、戦略的な人材育成が不可欠になっている」とのこと。

※自社内で仕訳入力を行い、毎月の試算表、決算書などを作成することを「自計化」といいます。

【本件に関するお問合せ先】

税理士法人 山田&パートナーズ
税のシンクタンク事業部
広報担当：石澤かおり
Tel: 03-6212-1646

【法人概要】

法人名 税理士法人 山田&パートナーズ
代表者 統括代表社員 三宅 茂久
設立 2002年4月15日
所在地 100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワー N館8階
URL : <http://www.yamada-partners.gr.jp>

2019年6月14日

税理士法人 山田アンドパートナーズ

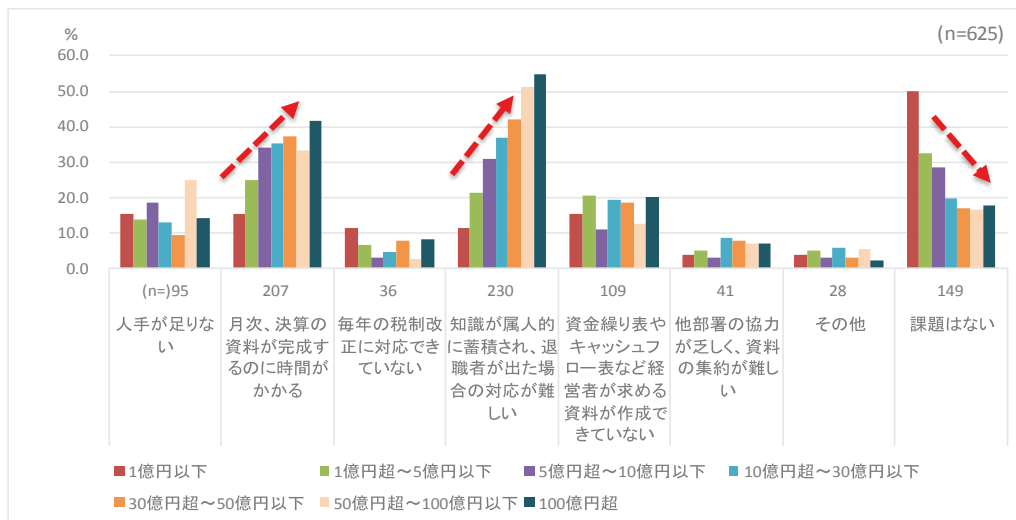
資料抜粋 1「会計に関する実態調査」より

■ 売上規模が大きくなるほど、経理作業上の課題を認識する法人の割合は高くなる

売上規模が大きくなるほど、「人手が足りない」「月次、決算の資料が完成するのに時間がかかる」「知識が属人的に蓄積され、退職者が出た場合の対応が難しい」を回答する法人の割合が高まった。

一方、「課題はない」と回答する法人の割合は低下した。

【図Ⅱ-11】売上規模別の経理作業上の課題（Q32 関係）（複数回答可）

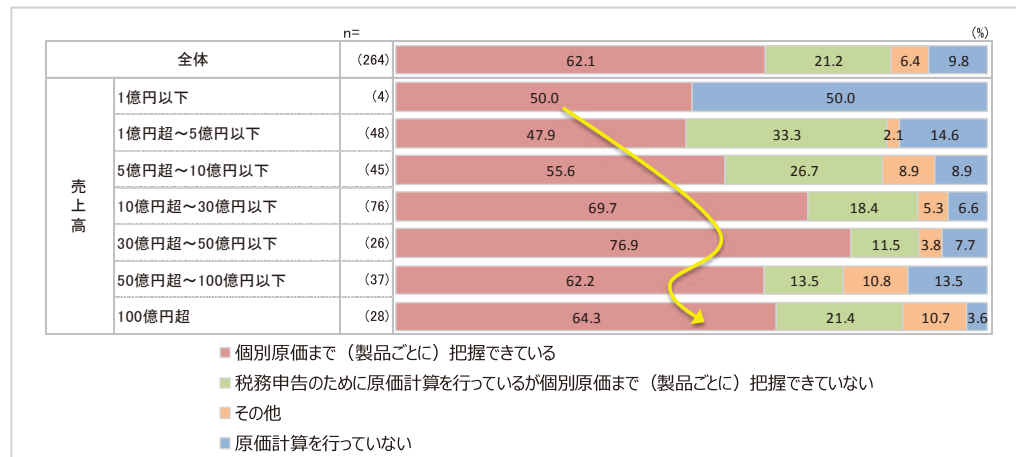


■ 売上規模が大きいほど、個別（製品別）原価計算を行う法人は多くなる傾向がある

売上規模が大きくなるほど、「税務申告目的の原価計算」の割合が低くなり、「個別（製品別）原価計算」の割合が高くなる傾向があった。特に、売上10億円～50億円の層でその傾向が強く出ていた。

その後、売上50億円を超えたあたりで、個別（製品別）原価計算が一度減退する傾向があるため、原価計算を行う目的、レベルや現行体制等について見直しを迫られる一つのターニングポイントがこのあたりに存在しているものと考えられる。

【図Ⅱ-21】売上規模別の原価計算の状況（Q35 関連）



2019年6月14日

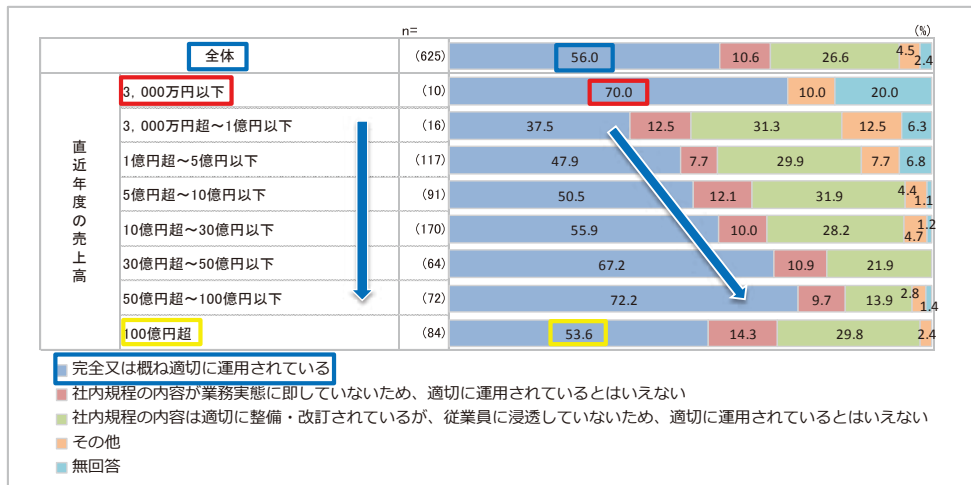
税理士法人 山田アンドパートナーズ

資料抜粋 2「法務に関する実態調査」より

■ 売上規模と社内規程の運用状況との関係

売上が3000万円～50億円の法人については、売上が多くなるにつれ、社内規程について完全又は概ね適切に運用されているという回答が増加する傾向にあった。ただし、社内規程について完全又は概ね適切に運用されているという回答の全体の平均は56.0%であるところ、3000万円を下回る法人については70.0%と高い割合となっており、逆に100億円を超える法人については53.6%とやや低い割合にとどまる結果となった。

【図Ⅲ-4】売上規模と社内規程の運用状況（Q6-Q46）



■ 利益が大きな法人は契約書を締結せず取引するとの回答割合が低い

契約書を締結せず取引するとの回答は全体で28.6%であるが、利益が1,000万円以上の法人では、利益額が大きい法人ほど、契約書を締結せず取引するとの回答の割合が低い結果となった。特に、利益が10億円を超えると8.3%となった。

【図Ⅲ-12】経常利益額と契約の整備（Q7-Q51）

