

会計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート 調査結果

平成 16 年 11 月
中 小 企 業 庁

近年の金融環境や取引構造の変化の中、金融機関や取引先の信頼を確保するため、中小企業においても質の高い計算書類の整備・開示の重要性が高まってきている。また、適切な会計処理を行うことで事業効率や財務リスクの正確な把握が可能となり、厳しい経済環境の中での事業効率化や経営基盤の強化に繋がることとなる。

以上の観点から、中小企業庁では、株式の公開を当面は目指さない商法特例法上の小会社を主な対象に、商法上の計算書類を作成するに際して準拠することが望ましい「中小企業の会計」を平成14年6月に公表し、その普及に努めてきた。

本調査は、このような一連の取組みについての認知度・浸透度を測るとともに、中小企業における会計処理の実態及び情報開示や管理会計への意識を把握することを目的として、(株)三菱総合研究所に委託し、アンケート調査及びヒアリング形式で行ったものである。

アンケート結果（概要）

「中小企業の会計」についての認知度は3割強と一定の認知を得ているものの、全く知らない企業も6割あり、さらに普及の余地あり。

「中小企業の会計」を知ったきっかけとしては、**税理士を通じて知ったケースが一番多く（44.4%）**、新聞・雑誌を通じて知ったケースもある（29.8%）。

「中小企業の会計」の今後の活用方法としては、**財務状況を把握することが最も多く（64%）**、続いて資金調達力の強化（29.6%）や取引先への強化（23.3%）を挙げる企業が多い。

金融機関に財務情報を積極的に開示するために必要なメリットとして、**金利の軽減（76.5%）**や**与信枠の優遇（56.2%）**、**無担保（50.7%）**が挙げられている。

適切な計算書類の作成及び活用にあたっては、**専門人材経営者自身や役員・担当職員の理解を深めることが必要と考えている企業が多い（経営者自身 82.7%、役員 62.6%、担当職員 58.1%）**。

計算書類の作成・分析にあたっての第三者によるサポートは、**税理士のアドバイスを受けている企業が最も多く（55.9%）**、次いで公認会計士（24.1%）や金融機関（24.9%）のアドバイスを受ける企業が多い。

アンケート調査の概要

調査名：「会計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート」

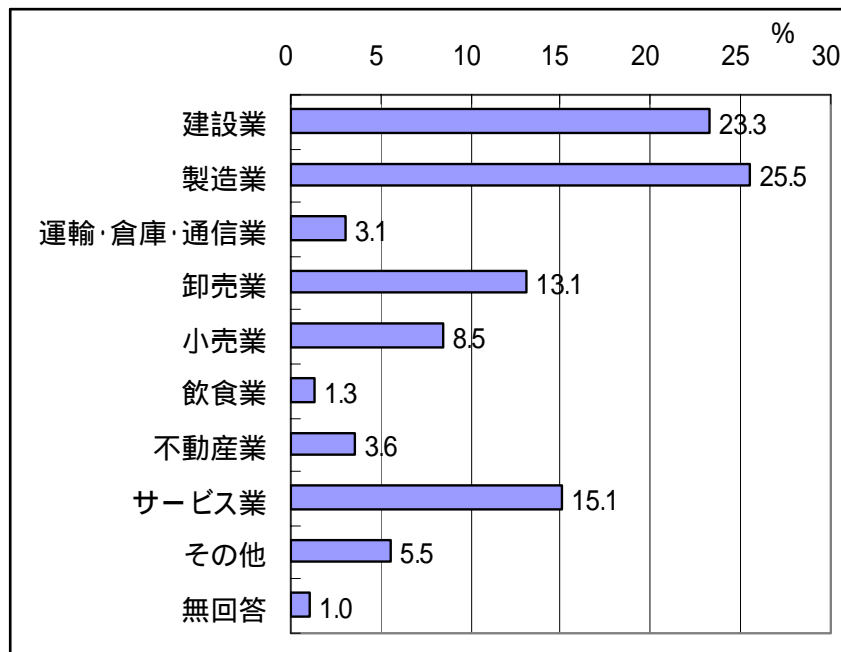
調査期間：平成16年2～4月

対象企業：建設業、製造業、運輸・倉庫・運輸業、卸売業、小売業、飲食業、不動産業、サービス業の中小企業2万社

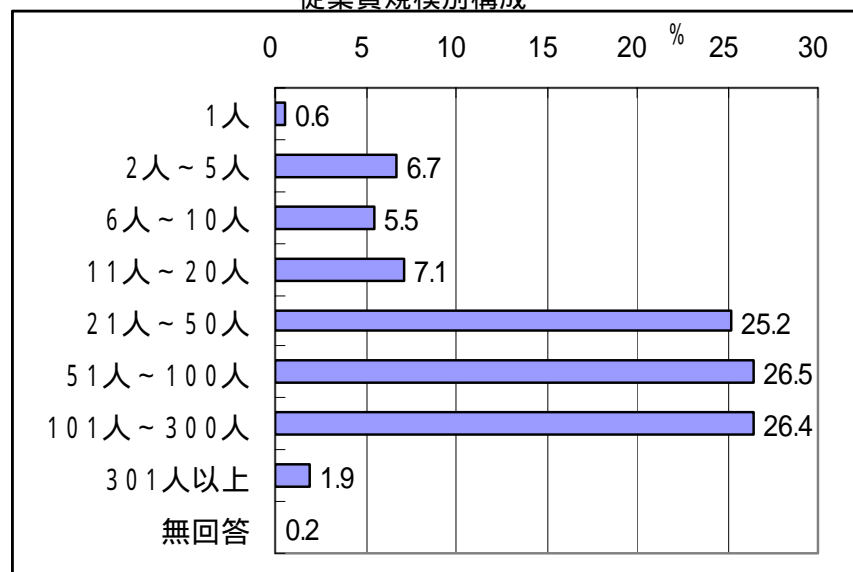
回答状況：回収数 4,986件（総数6,116件から大企業子会社を除外）

回答企業の属性

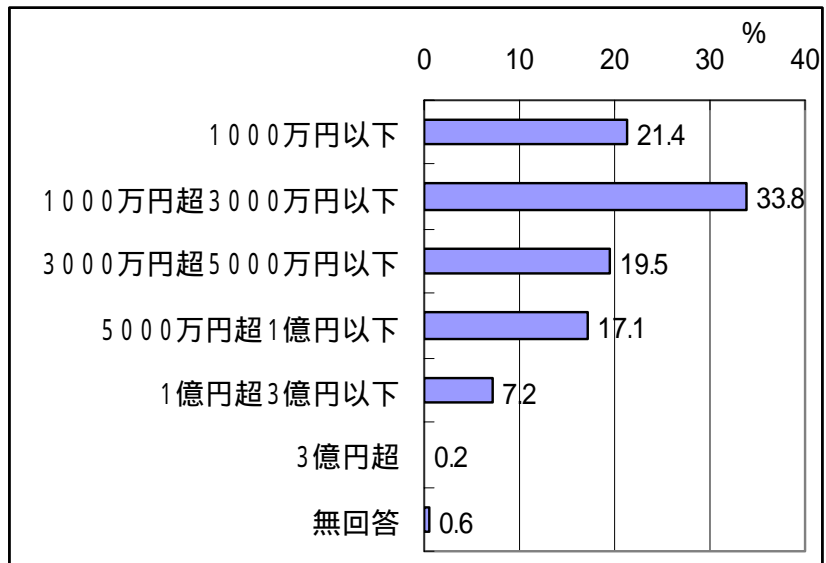
業種別構成



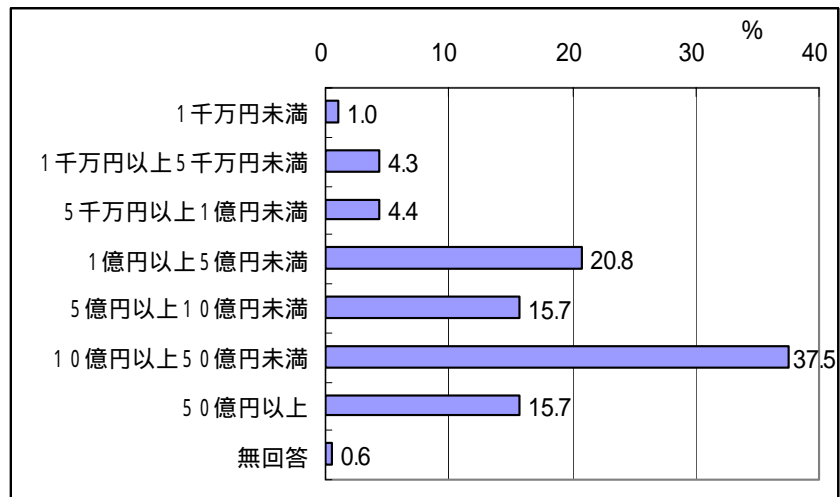
従業員規模別構成



資本金規模別構成



売上高規模別構成



ヒアリング調査の概要

調査期間：平成16年4～6月

目的：アンケートで得られる情報を補うために、回答企業及び主に中小企業をクライアントとしている税理士・公認会計士を対象に実施

対象：アンケートへの回答企業のうち20社及び税理士・公認会計士

1. 「中小企業の会計」に対する認知度

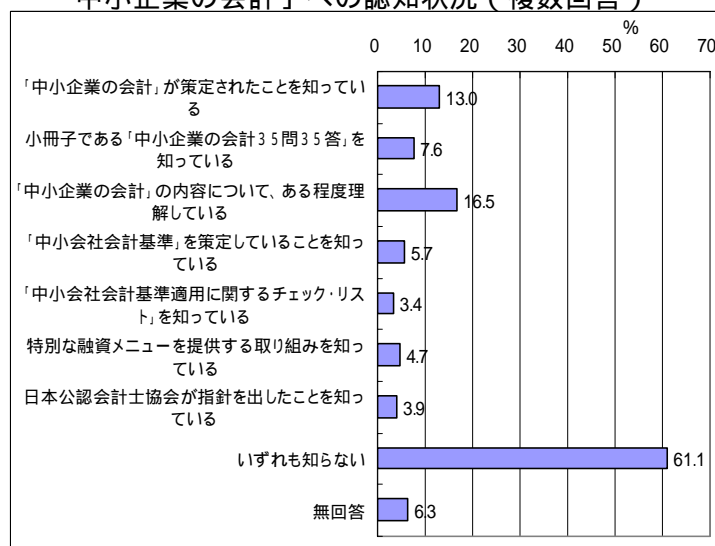
(1) 「中小企業の会計」についての認知度

策定から2年を経て、「中小企業の会計」について何らかのことを知っている企業は32.6%と一定の認知を得ている。そのうちでは、「中小企業の会計」の内容についてある程度理解している」が最も多く16.5%となっている。

従業者規模別に、「中小企業の会計」について何らかのことを知っている企業をみると、101～300人では37.4%に対し、10人以下では18.4%となっている。

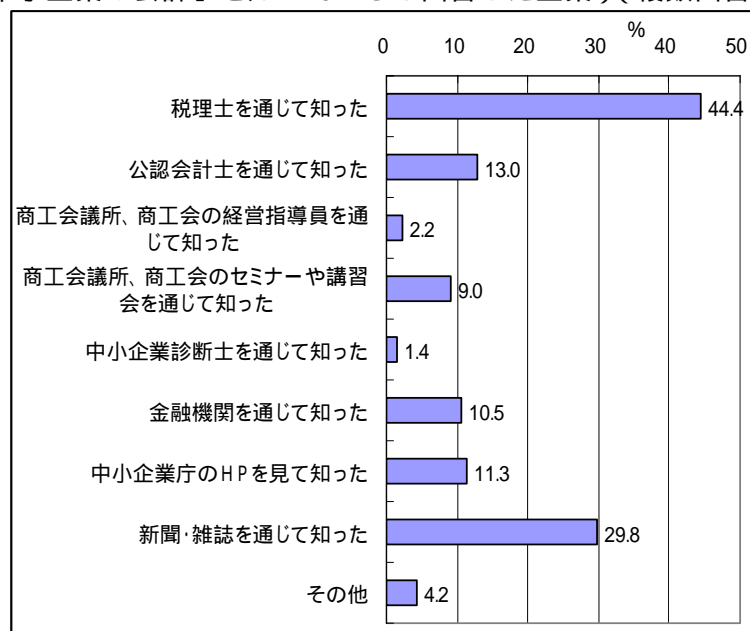
「中小企業の会計」について何らかのことを知っている企業を対象に、そのきっかけを聞いたところ、「税理士を通じて知った」が44.4%と最も多く、次いで、「新聞・雑誌を通じて知った」の順になっている。

「中小企業の会計」への認知状況（複数回答）



「中小企業の会計」を知ったきっかけ

(「中小企業の会計」を知っていると回答した企業)(複数回答)

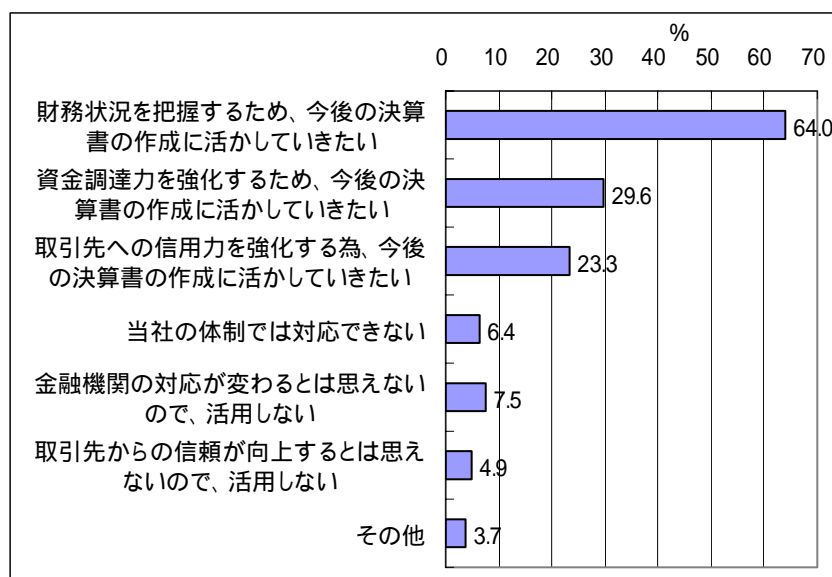


(2) 適切な会計処理に基づき決算書を作成することへの取組みについて

適切な会計処理に基づき決算書を作成することへの取組みについて、「財務状況を把握するため、今後の決算書の作成に活かしていきたい」が64.0%と非常に多く、次いで、「(金融機関からの)資金調達力を強化するため、今後の決算書の作成に活かしていきたい」が29.6%、「取引先への信用力を強化するため、今後の決算書の作成に活かしていきたい」が23.3%となっている。

注：適切な会計処理に基づき決算書を作成することへの取組みが、自社の経営実態の正確な把握による事業の効率化・経営基盤の強化、金融機関や取引先の信頼の確保につながると、「中小企業の会計 35 問 35 答」では解説している。

適切な会計処理に基づく決算書の作成への取組みについて（複数回答）



企業ヒアリングより

中小企業の会計に関する指針やガイドライン、「中小企業の会計 35 問 35 答」について、これまで知らなかったので、もっと積極的に宣伝した方がよい、という意見があった。

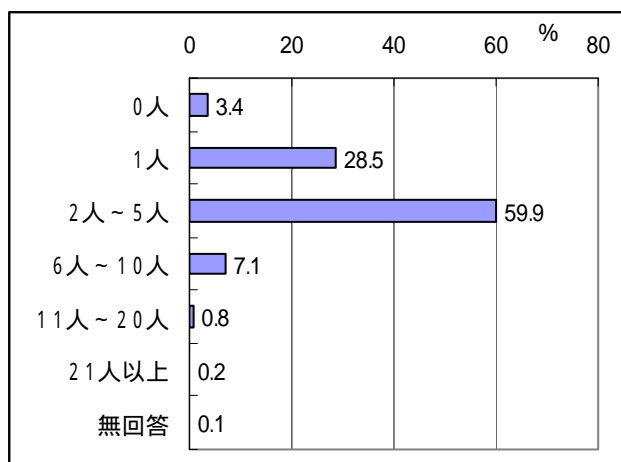
「中小企業の会計 35 問 35 答」はよくできた資料であるが、初心者にはこれでも難しいので、読者のレベル別に作成することはできないか、といった要望もあった。減損会計や税効果会計について、いつまでに、どのようにすべきか、内容が周知されていない、という意見があった。

2. 中小企業の決算処理と活用について

(1) 経理（・財務）に関する体制について

経理（・財務）担当の人員（事業主以外）は、「2人～5人」が59.9%と最も多く、次いで、「1人」が28.5%となっている。
従業員規模が21人以上では、「2人～5人」の回答が最も多いが、2人から20人では「1人」の回答が最も多い。

経理（・財務）担当の人員（事業主以外）数



企業ヒアリングより

多くの企業において、経理部門は非生産分野の一つとして、人員を抑えられているケースが見られた。売上げなどが拡大しても、人員が増えず、会計処理などの業務をこなすことが厳しい状況におかれているケースも少なくない。少人数で対応していることから、人材育成が最大の課題となっているという企業もある。

人材面では、経理担当者だけでなく、営業担当者やSEなどの技術者が、経理・会計の意義や重要性を理解することが重要である。そうすれば、作業報告などもきちんに行われるようになる。そのため、営業担当者向けの経理や会計に関するマニュアル等が必要ではないか、という意見があった。

経理担当者の育成のため、外部の研修等を受講したいニーズはあるものの、体制的に余裕がないため、研修のための時間を確保することができない状況にあるとする企業も散見された。

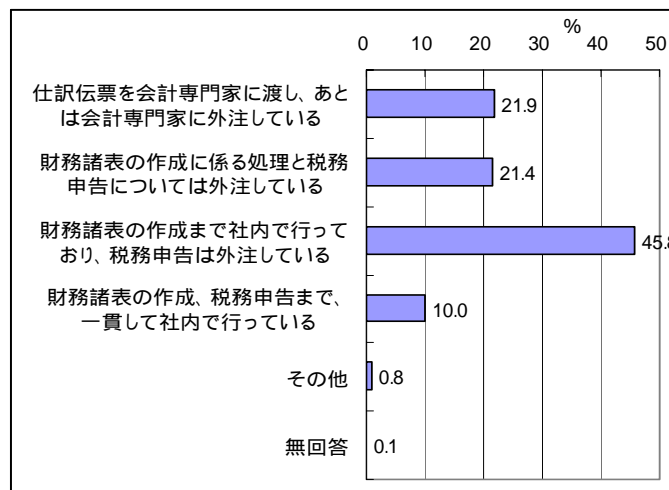
(2) 経理（・財務）に関する業務分担等について

経理（・財務）に関する事務をみると、「財務諸表（貸借対照表、損益計算書等）の作成まで一貫して社内で行っており、税務申告は（会計専門家に）外注している」が45.8%と最も多く、次いで、「仕訳伝票を会計専門家に渡し、あとは会計専門家に外注している」が21.9%、「（総勘定元帳の作成までを社内で行い、残りの）財務諸表の作成に係る処理と税務申告については会計専門家に外注している」が21.4%の順になっている。

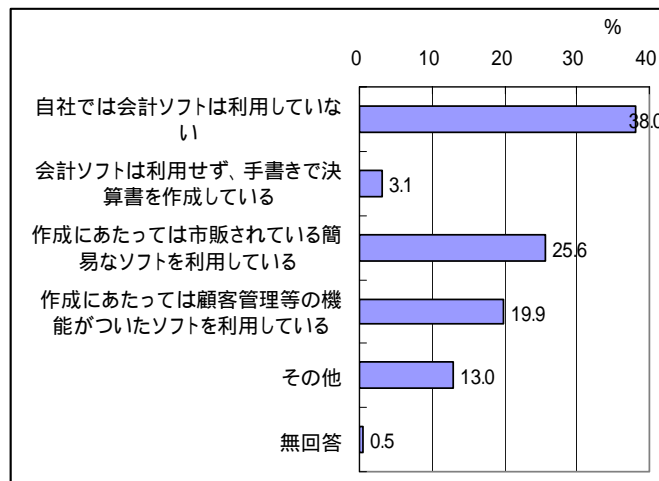
会計ソフトの利用状況を見ると、「（決算書は会計事務所が作成しているので、）自社では会計ソフトを利用していない」が最も多く（38.0%）、次いで、「（決算書を社内で作成しており、）作成にあたっては市販されている簡易なソフトを利用している」の順になっている。

「（決算書は会計事務所が作成しているので、）自社では会計ソフトを利用していない」について、従業員10人以下では66.5%となっているが、101～300人では19.5%となっている。

経理（・財務）に関する事務について



会計ソフトの利用状況



企業ヒアリングより

グループ企業の経理を親会社として担当している中で、人手などの問題から、伝票などの入力から税理士に依頼しているケースがあった。こうした処理方法について、時間的な空白が生じることやデータ入力に間違い（処理項目など）などがあり、入力データを確認する必要があるといった問題が指摘された。

数年前には、伝票の入力等を税理士に依頼していた企業で、決算に関わる情報について、一定期間空白が生じることは経営上望ましくないことと、顧問料などの費用負担軽減などを理由に、自社で入力、決算処理までを行うようになったというケースがあった。

これまで、財務諸表の作成等を公認会計士に依頼していたが、その都度、細かい説明等を総務担当が行っている実態があり、内製化に向け、会計ソフトの購入等の取組みを行っている企業もあった。この企業では、人材的には、これまでの人材で、会計ソフト等を活用すれば十分対応可能であると考えている。

税理士・公認会計士ヒアリングより

税理士の業務は、記帳代行と財務・経営指導に大別され、顧客企業側の状況（企業規模、事務員の人数、スキル）要望に応じて、税理士側が伝票整理、記帳代行から請け負うこともあれば、顧客企業が自社内処理したものについて指導のみ行うケースもある。

記帳代行が中心業務となっている税理士事務所も多い。

入力が簡単な会計ソフトが普及しているといっても、経理、簿記の知識がなければ正しい仕訳はできないため、税理士が指導しても習熟に一年程度は要するようである。

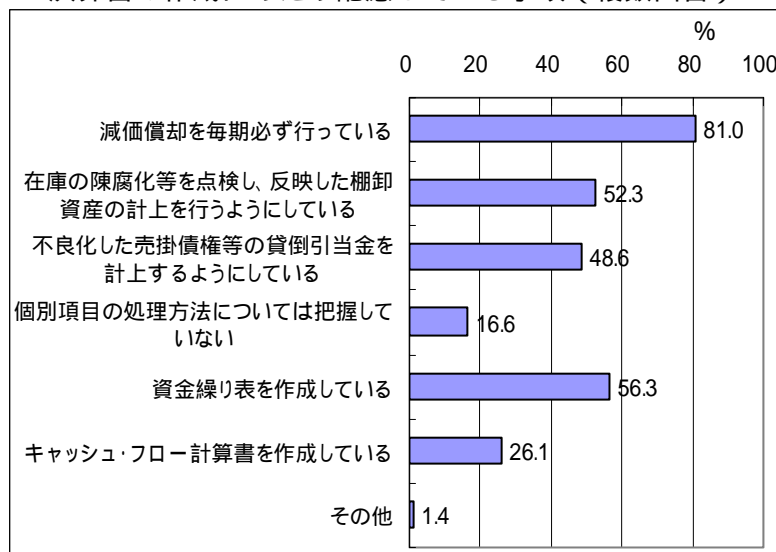
中小企業の多くは税法に準じた会計しかしておらず、税効果会計は中小企業のほとんどが行っていないとの意見もあった。

中小企業の会計処理に問題があるとすれば、適切なサポート機関（税理士等）を見つけれられていないことによるとの指摘があった。

(3) 決算書の作成及び活用について

決算書の作成にあたり配慮している事項をみると、「減価償却を每期必ず行っている」が81.0%と最も多く、次いで、「資金繰り表を作成している」、「在庫の陳腐化(や紛失状況)を点検し、反映した棚卸資産の計上を行うようにしている」、「不良化した売掛債権等の貸倒引当金を(きちんと)計上するようにしている」の順になっている。減価償却、棚卸資産の計上、貸倒引当金の計上、資金繰り表、キャッシュ・フロー計算書のいずれも、従業員規模が大きくなるにつれて実施している割合が多くなっている。

決算書の作成にあたり配慮している事項(複数回答)



企業ヒアリングより

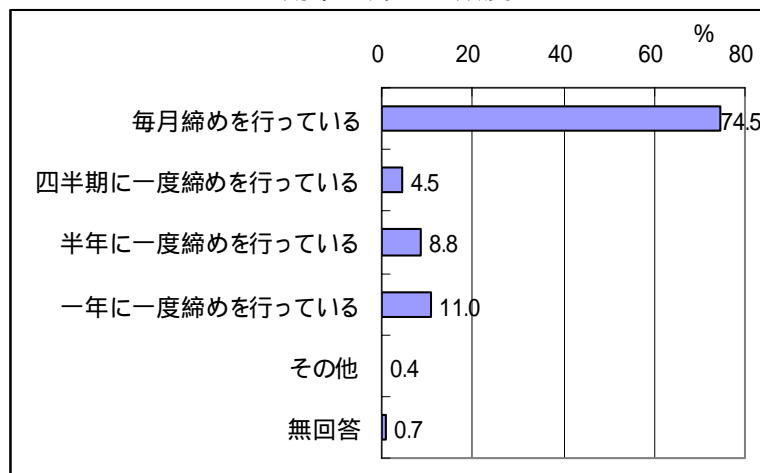
株式公開をめざしている企業、大手企業との業務提携・資本参加を受け入れた企業などでは、発生主義を徹底した厳密な会計処理を行っている企業、税効果会計への移行を進めている企業などがある。なお、税効果会計への移行中の企業では、従来どおりの会計処理を行い、税効果会計への対応は、税理士に依頼しているケースがあった。

期中の締め頻度については、「毎月締めを行っている」が大部分を占めている(74.5%)。

従業員規模別で見ると、11人以上では70%以上が「毎月締めを行っている」となっている。一方、10人以下では「毎月締めを行っている」は51.0%にとどまり、「一年に一度締めを行っている」が29.0%に達している。

業種別にみると、建設業と不動産業では、「毎月締めを行っている」が70%未満となっている。

期中の締め頻度



企業ヒアリングより

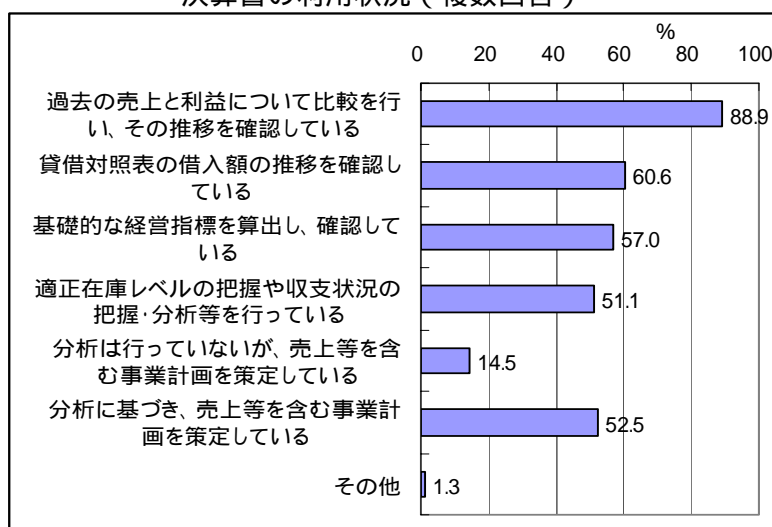
先の見通しを会社として判断するとともに、受注と実際の契約・支払いの時期的なずれに対処するため、精度を高める必要から、月締めを導入したという企業があった。

(4) 決算書の利用状況について

決算書の利用状況をみると、「(経営上の課題・問題点を明らかにするため、適正在庫レベルの把握や(事業ごとの)収支状況の把握・分析に基づき)売上や収支見込みを含む事業計画を策定している」は52.5%となっている。

従業員規模別でみると、「(経営上の課題・問題点を明らかにするため、適正在庫レベルの把握や(事業ごとの)収支状況の把握・分析に基づき)売上や収支見込みを含む事業計画を策定している」は、2～5人で16.6%、6～10人で25.7%、11～20人で37.9%と、規模が大きくなるに伴い構成比が多くなる傾向にある。

決算書の利用状況(複数回答)



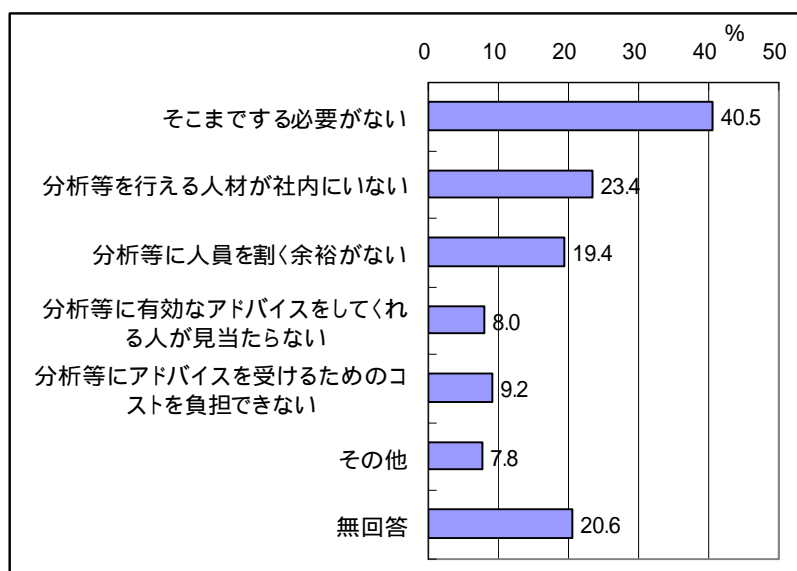
税理士・公認会計士へのヒアリングより

零細・小規模企業には、企業としての成長、発展を求めず、資金繰りに破綻をきたさない程度の経営ができれば、それ以上に利益や売上の目標をおくことは求められていない場合も多い。その場合、家計と一体と捉え、法人税と所得税を比較して節税効果が大きい方を選択し、企業として黒字を出さないよう給与や役員報酬で調整している。金融機関も審査の際には会社の赤字と役員報酬を相殺して評価しているとのことである。

こうした決算書の結果の分析や事業計画の策定をしていない事業所では、その理由として、「そこまでする必要がない」が 40.5%、「分析等を行える人材が社内にはいない」が 23.4%となっている。

従業員規模別にみると、2～5人では「そこまでする必要がない」が 53.5%と多く、101～300人では「分析等に人員を割く余裕がない」が 26.8%となっている。

決算書の結果を分析し事業計画を策定していない理由（複数回答）
（分析に基づく売上や収支見込みを含む事業計画を策定していない企業を対象）



企業ヒアリングより

管理会計的な取り組みの必要性は感じているものの、対応できる人材確保が難しいといった課題を抱えている企業もある。

税理士・公認会計士へのヒアリングより

中小企業には、常に成長を目指す企業と、身の丈に合った経営を志向する企業とがあり、それぞれの事業展開に合った会計処理が求められる。成長を目指す企業には管理会計も必要とされる。総じて、従業員 50～100 人以上の規模の企業でなければ、管理会計、情報開示は必要とされないとの見方であった。

零細、小規模企業が生き残るのは極めて困難な状況になってきており、一方で SOHO など生業的な形で家計を支える企業形態も増えるとみられることから、今後は各企業の目指すところに合わせた会計を指導することがより重要になるとの指摘もあった。

月次決算により、自社の経営成績への理解が高まるとの指摘も複数なされた。簿記の基礎知識を習得させ、自社での記帳、自計化を促すことが望ましいとの意見もあった。

決算対策だけでなく、予算、事業計画作成の重要性も総じて指摘された。

社長の世代交替時期を迎えている企業も多いが、いずれも後継者不足が大きな問題である。社長が一人で切り盛りしてきた企業が多いため、後継者が育たないとみられる。その点で、財務情報を通じた社内情報共有が有効との指摘もあった。

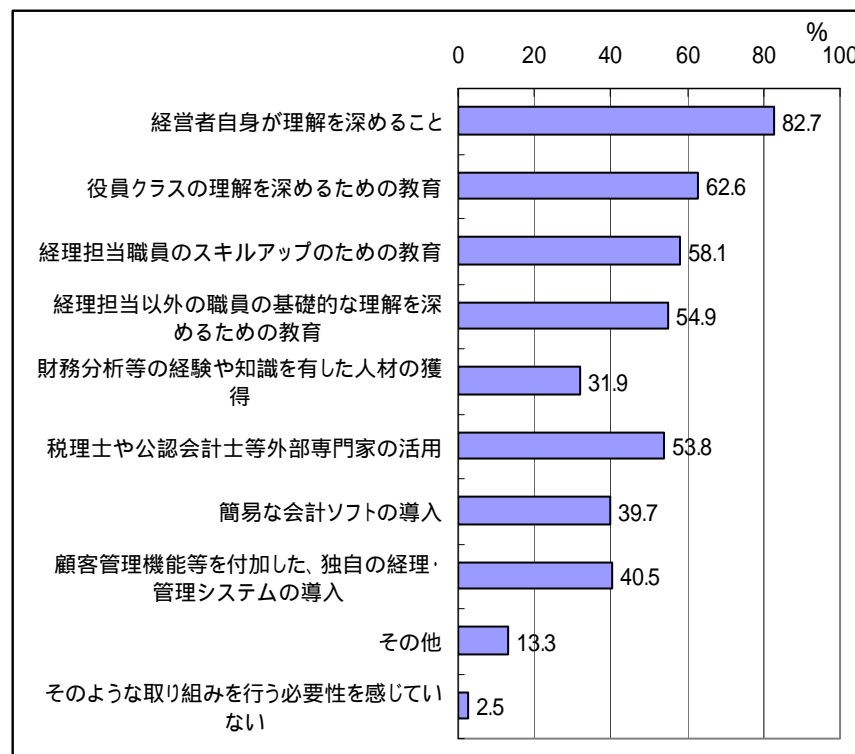
(5) 決算書の作成、分析活用のための取組みについて

決算書の作成、分析、活用のために必要な取組み（既に取り組んでいることを含む）では、「経営者自身が理解を深めること」が 82.7%、「役員クラスの理解を深めるための教育」が 62.6%、「経理担当職員のスキルアップのための教育」が 58.1%となっている。

「そのような取組みを行う必要性を感じていない」は、わずか 2.5%にとどまっている。

従業員規模別にみると、5人以下と301人以上の階層を除き、「経営者自身が理解を深めること」がいずれの階層でも80%を上回っている。

決算書の作成、分析活用のために必要な取組みについて（複数回答）

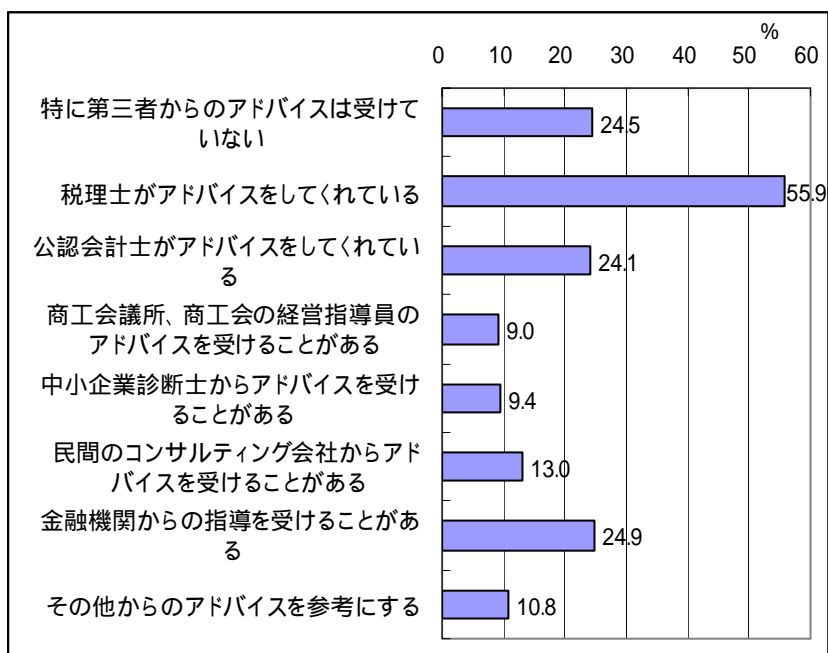


(6) 第三者からのアドバイスについて

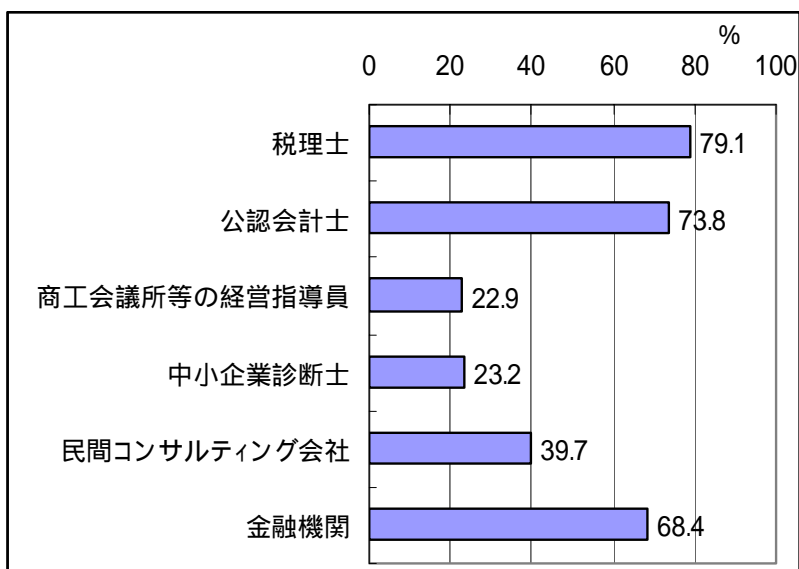
決算書のデータを経営判断に活用するにあたっての第三者からのアドバイスでは、「税理士がアドバイスしてくれている」が55.9%と半分を若干上まわっている。一方、「特に第三者からのアドバイスは受けていない」は24.5%に達している。

第三者からのアドバイスについて「役に立っている」との回答をみると、「税理士」が79.1%、「公認会計士」が73.8%、「金融機関」が68.4%となっている。

決算書のデータを経営判断に活用するための第三者からのアドバイスについて
(複数回答)



第三者からのアドバイスのうち役に立っている割合



企業ヒアリングより

税理士のレベルやスタンスに個人差が大きいと感じている企業も少なくない。一方で、税理士とは、長いつきあいとなっている企業が多く、容易には変更しにくいといった状況にある。

経営全般へのアドバイスについて、税理士等ではなく、むしろ、専門のコンサルタントや公認会計士に期待している企業があった。

税理士・公認会計士ヒアリングより

税理士の側では、管理会計、情報開示も税理士の守備範囲としてアドバイスすべきと認識されているが、実態は経営に踏み込んだアドバイスができていないケースが多いようである。

銀行に対しても、担保重視であり、あるべき会計がわかっていない職員もいるとの指摘がある。また、好業績企業に対しては銀行の融資勧誘が集中しており、過去にも無駄な投資がかえって経営を悪化させた企業も多いとの指摘もあった。

税理士・公認会計士等が、中小企業に指導する際に留意している点について
会計・税務処理を中心としたケースについて

企業に帳簿（会計日記帳）をつけてもらうことにより、経営成績および日々のキャッシュ・フローを自覚してもらうようにしている税理士もいる。

経営面のアドバイスとして

財務指標からの分析

税理士には個々の事業の経営ノウハウはないが、経営指標の分析をもとに経営者とは異なった観点から適切な指導を行うことは可能との意見があった（例えば、売上が伸びていても固定費率が高水準にあれば売上が落ちた時に一気に苦しくなってしまう等）。

経営に踏み込んだコンサルティングへの展開

経営コンサルティングを行うには会計データに他の経営重要指標を合わせた分析が有効と考えられる（例えば生鮮食料品店に対する、売上時刻やその時の気温を踏まえた仕入・販売戦略立案）。こうしたコンサルティングには業種業態に即した知見、ノウハウが求められるため、特定業種に特化した会計システムで展開する事務所も出ている。

経営方針、経営全般に関わるアドバイス

中小企業のオーナーの場合、個人と会社が実質一体となっているので、個人の生活と会社の発展をトータルで考える必要があるようである。

経営者のマネジメント能力に合った経営を行うよう、不要な投資や規模拡大を行わないように勧めている税理士もある。

円滑な世代交代のアドバイスなどは重要との認識であり、余力を残した適切なタイミングで廃業を促すことも役目の一つとの指摘もあった。

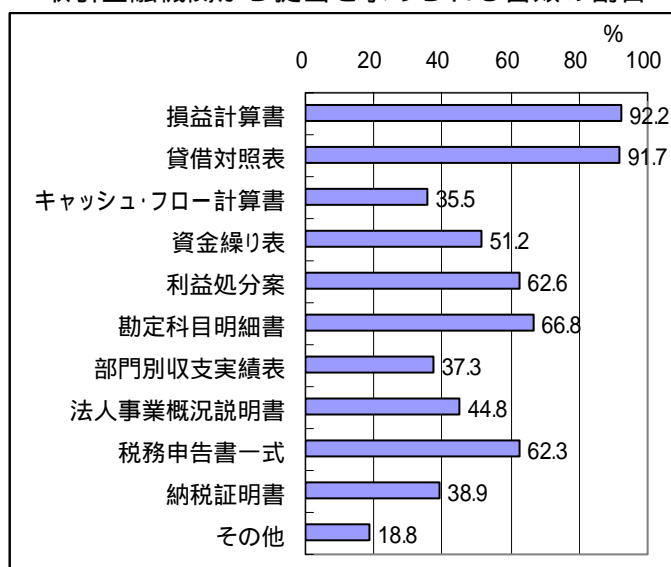
3. 金融機関及び取引先への情報開示について

(1) 情報開示の現状

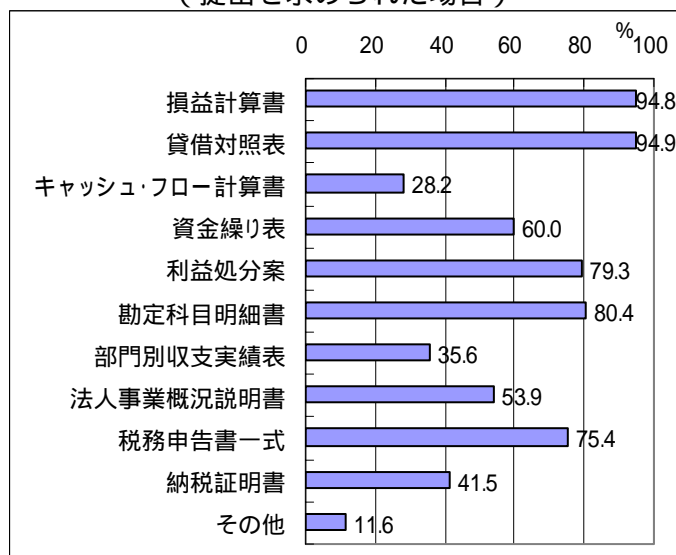
取引金融機関から提出を求められている書類の割合をみると、「損益計算書」が92.2%、「貸借対照表」が91.7%と多く、次いで、「勘定科目明細書」、「利益処分案」、「税務申告書一式」の順になっている。

提出を求められた場合の提出割合をみると、「損益計算書」が94.8%、「貸借対照表」が94.9%、「勘定科目明細書」80.4%、「利益処分案」が79.3%、となっている。

取引金融機関から提出を求められる書類の割合



書類別の取引金融機関に提出している割合
(提出を求められた場合)



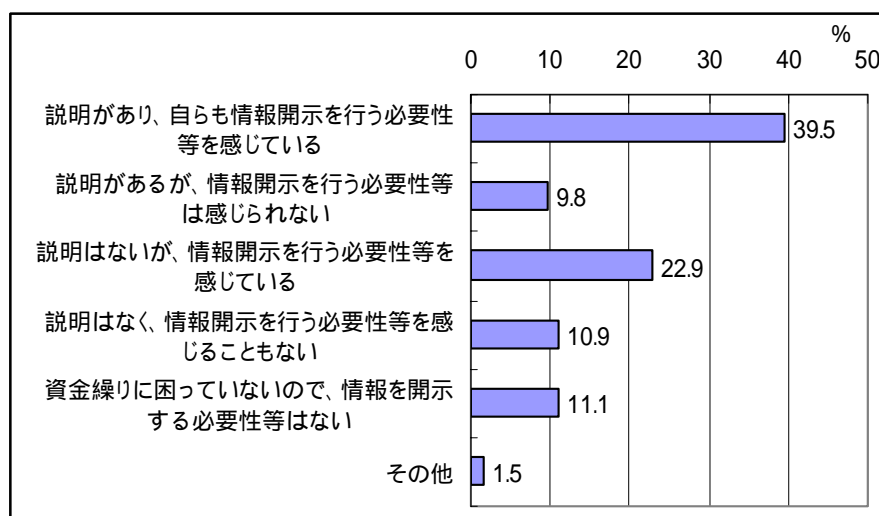
税理士・公認会計士へのヒアリングより

情報開示先としては、資金調達先の金融機関のみというところが多い。但し、資金調達先として金融機関の割合が減少してきており、決算方法への変化も想定される。すでに、将来の株式公開を考えている企業は証券取引法に則っていたり、税効果会計も導入していたりされている。

金融機関に情報開示を行うときの心情は、「(金融機関から情報開示の必要性又はメリットについて)説明があり、自らも情報開示を行う必要性(又はメリット)を感じている」が 39.5%と最も多く、次いで、「(金融機関から情報開示の必要性又はメリットについての)説明はないが、情報開示を行う必要性(又はメリット)を感じている」が 22.9%となっている。

従業員規模別では、「(金融機関から情報開示の必要性又はメリットについて)説明があり、自らも情報開示を行う必要性(又はメリット)を感じている」が2～5人では 16.3%に対し、51～100人では 44.5%となっており、規模が大きくなるにつれて回答が多くなる傾向にある。

金融機関への情報開示を行う場合の心情



企業ヒアリングより

金融機関等に積極的に開示をしている企業と、要求に対応して開示している企業がある。中でもオーナー企業の場合は、積極的に社内外に開示している企業と、開示は最小限に抑える企業の両極端に分かれる傾向にある。

将来に株式公開を考えている企業では、積極的に情報開示を行おうとしている。また、世の中の流れが開示の方向にあることから、求められれば開示していた状況から、積極的に開示するようになった企業がある。

開示に当たっては、内容についてきちんと説明を行うようにしている企業もある。売上や利益が減少したような場合には、どのような理由でそのようなになったのかなどを、きちんと説明しなければ、開示しても意味がない、きちんと理解されないと考えていることによる。

金融機関に対し、景況がよくないときは、本来的には、情報を開示したくないといった企業もある。また、会社の業績が悪くなると、金融機関等からより詳細な情報開示を求められる傾向があると感じている企業もある。

会社の実態を十分に理解してもらうとともに、仕事のやり方などを考えてもらうため、社内に対し積極的に情報開示している企業がある。

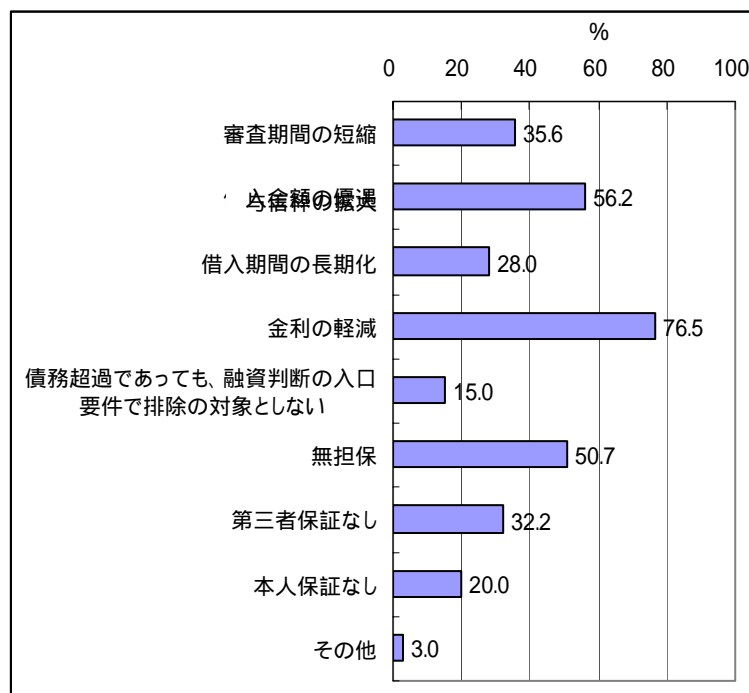
(2) 金融機関への情報開示と決算書の信用力向上のための取り組みについて

金融機関に対し情報開示を積極的に行うために必要なメリットでは、「金利の軽減」が76.5%と最も多く、次いで、「与信枠の拡大」が56.2%、「無担保」50.7%の順になっている。

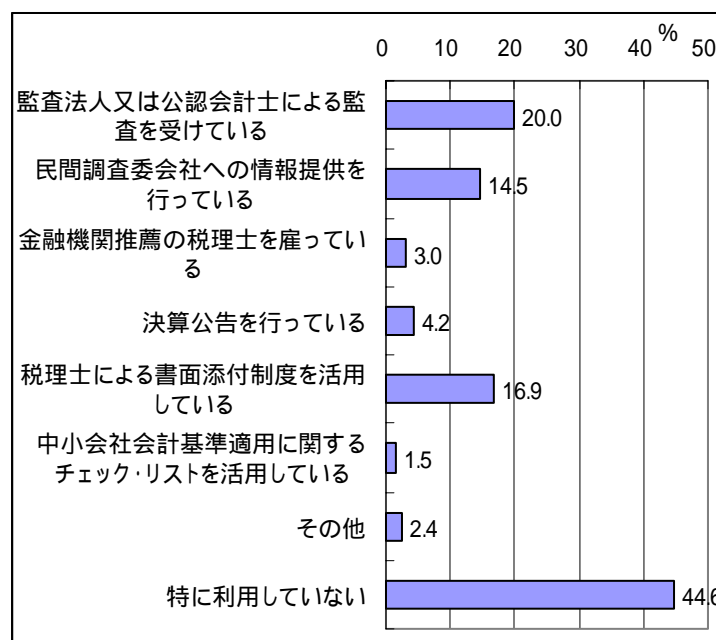
自社の決算書の信用力を高めるための取り組みでは、「監査法人又は公認会計士による監査を受けている」が20.0%、「税理士による書面添付制度を活用している」が16.9%となっている。なお、「特に利用していない」が44.6%に達している。

従業員規模別にみると、「特に利用していない」が6～10人で51.1%、101～300人で40.5%となっている。

金融機関に対し情報開示を積極的に行うために必要なメリット（複数回答）



自社の決算書の信用力向上のための取り組み（複数回答）

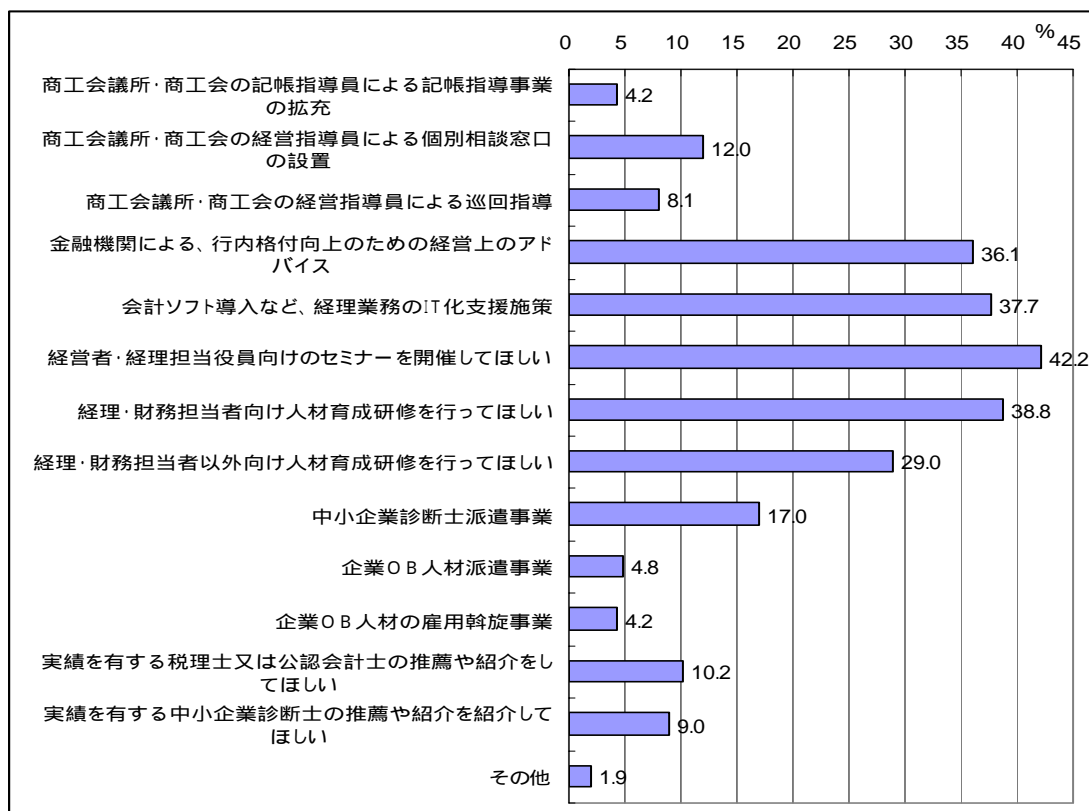


4. 各種ニーズ等について

(1) 決算書の作成又は分析・活用にあたってのサポートへのニーズ

決算書の作成又は分析・活用にあたってのサポートへのニーズをみると、「経営者・経
理担当役員向けのセミナーを開催してほしい」が **42.2%**、「経理・財務担当者向け人材
育成研修を行ってほしい」が **38.8%**、「会計ソフト導入など、経理業務のIT化支援施策」
が **37.7%**の順になっている。

決算書の作成又は分析・活用にあたってのサポートへのニーズ（複数回答）



企業ヒアリングより

普段お願いしている税理士等とは別に、税理士などの専門家に、会社の経営全般についてのコンサルティングをしてほしいといったニーズがあるものの、適切な専門家を見つけることができないことから、紹介へのニーズがある。

現在の経理関係業務について、もっとよいやり方があるのではないかと考える面もあり、専門家による経營業務等、総務部門の業務コンサルティングを受けたいニーズがある。

同規模他社が、どのような決算処理、決算の活用等を行っているか、自社との比較対照を行うための情報入手へのニーズがある。同規模で利益の出ている企業の情報を得たいというニーズである。大手企業（公開会社）は、比較対照の相手として適切とは言えないという事情もある。

経営関連の研修へのニーズを持つ企業は多いものの、受講する時間的余裕が少ない点が課題として指摘された。また、研修情報のインターネット等による積極的な情報提供、各種の研修等への評価とその情報開示を望む企業がある。

伝票処理等の面での IT 化を考える必要がでてきているが、導入にあたっての方法、メリットやデメリット、導入時の対応などの各種情報に対するニーズがある。

税理士・公認会計士へのヒアリングより

中小企業への支援・指導のあり方について

中小企業の経営者や従業員は忙しくセミナーにも参加しにくいいため、税理士が顧客企業の研修になるように日常的に指導を行うのが現実的であるとの意見があった。

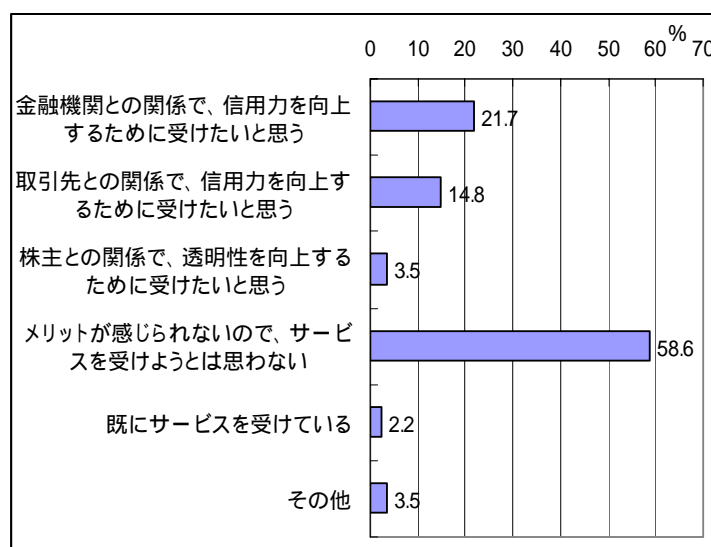
企業家が必要とする最低限のノウハウ（資金調達の手続や経営管理のノウハウ）を伝授するような仕組みが必要とされているのではないかと意見もあった。

(2) 第三者による決算書の評価等へのニーズ

第三者に決算書の信頼性の確認を受けるサービスへのニーズでは、「金融機関との関係で、信用力を向上するために受けたいと思う」が21.7%、「取引先との関係で、信用力を向上するために受けたいと思う」が14.8%として、一定のニーズがあることを示している一方、「メリットが感じられないので、サービスを受けようとは思わない」は58.6%に達している。

従業員規模別では、いずれの規模においても、「メリットが感じられないので、サービスを受けようとは思わない」が50～60%程度となっている。

第三者に決算書の信頼性の確認を受けるサービスへのニーズ（複数回答）

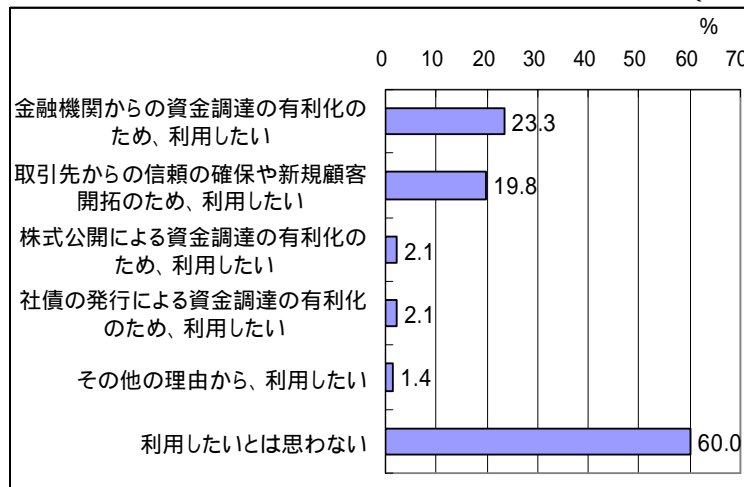


自社の信用力を高めるために、第三者が決算書を評価して格付けを行うサービスへのニーズでは、「金融機関からの資金調達の有利化のため、利用したい」が 23.3%、「取引先からの信頼の確保や新規顧客開拓のため、利用したい」が 19.8%となっている。なお、「利用したいとは思わない」が 60.0%に達している。

従業員規模別では、「利用したいとは思わない」は、いずれの規模においても 60%前後となっている。

決算書の信頼性の確認を受けるサービス、決算書の評価による格付けへのサービスに対し、金融機関や取引先との関連でニーズが生じているといえる。

第三者が決算書を評価して格付けを行うサービスへのニーズ（複数回答）



企業ヒアリングより

中小企業にとって、金融機関がどのような基準で貸出に関する判断をしているかわからない。また、その基準も環境により変化していると感じる。そこで、例えば格付けのようなものがあり、金融機関の共通の評価材料となることによって、企業にとってもわかりやすく、対応しやすい目安になるのではないかと意見がある。

税理士や公認会計士へのヒアリングより

税理士制度の抜本的な改革も必要との意見も挙げられた。経営面のアドバイスができないような税理士の退場を促すため、税理士の人数を増やし競争を厳しくすることや、試験科目の改革や有資格者の継続教育制度（受講の義務化）が必要との意見もあった。