

経営者の明日を後押しする

経営マガジン



2016
4月号

P.01 [経営トピックス]

平成28年度予算 「創業・第二創業促進補助金」募集要件リリース

P.02 [税務・会計ラウンジ]

意外と知らない印紙税
～その概要と節約方法～

P.03 [労務ワンポイントコラム]

良い人材が採用できなければ
退職者の再雇用を検討しよう

P.04 [データで見る経営]

女性の約5人に1人が妊娠等を理由に
不利益な扱いを経験

P.05 [経営なんでもQ&A]

購買意思決定モデル
「AISAS(アイサス)」って何ですか？

P.06 [経営トラブル110番]

システム開発で工数増加分の費用を
元請会社が払ってくれない！

P.07 [ブックレビュー]

『レバレッジ・リーディング』
[経営者のための健康小心]
業務中の眠気を防ぐ2つの食事方法

問い合わせ：永井会計事務所

住所：神奈川県藤沢市稲荷 1-9-52-2

TEL：0466-21-7530

FAX：0466-81-8150

平成28年度予算 「創業・第二創業促進補助金」 募集要件リリース

中小企業庁では現在、起業・創業や第二創業を行う者の創業事業費等に要する経費の一部を補助する事業を実施する事務局の公募を実施しています。事務局決定後、4月初旬に補助金事業の募集を開始する予定です。補助金を受けたい方は、今から準備を進めておきましょう。

地域活性化には、創業による新たなビジネスと雇用の創出、事業承継をきっかけとした第二創業を促進し、経済の新陳代謝を図る必要があります。中小企業庁では、新たに創業される方や、事業承継をきっかけに既存事業を廃止し、新分野にチャレンジする等の第二創業を行う方に対して、平成28年度予算事業においても支援をする予定です。

「募集開始時期」「対象者」等の要件

「創業・第二創業促進補助金」の創業時期等募集要件は以下の通りです。

1. 募集開始時期

- 平成28年度予算事業：平成28年4月初旬（1ヵ月程度を予定）

2. 対象者の創業等時期

- 新規創業：募集開始日～補助事業終了日の間に創業予定の方
- 第二創業：募集開始日の前後6ヵ月以内に事業承継を実施し、かつ、募集開始日から補助事

業終了日の間に新事業に進出する予定の方ただし、平成28年度予算事業では、産業競争力強化法に基づく認定市区町村^(注)で創業し、創業予定の認定市区町村または当該認定市区町村の認定連携創業支援事業者による特定創業支援事業を受ける方のみを対象とします。

(注) 認定市区町村及び支援内容の紹介
<https://www.mirasapo.jp/starting/specialist/chiikimadoguchi.html>

3. 補助対象者

- 以下、2点を満たす者を対象とします。
 - ・ 産業競争力強化法に基づく認定市区町村で創業、第二創業を行う者
 - ・ 創業予定の認定市区町村または当該認定市区町村の認定連携創業支援事業者による認定特定創業支援事業を受ける者
- 上記を証明するため、下部に記した書類が必要となります。
認定特定創業支援事業に関する具体的な実施時期、実施内容については、各認定市区町村へお問い合わせ下さい。

補助対象者を証明するために必要な書類

- 既に認定特定創業支援事業を受けた者については、創業予定の認定市区町村が発行する「認定特定創業支援事業を受けたことの証明書」、または創業予定の認定市区町村または当該認定市区町村の認定連携創業支援事業者による確認書。
- まだ認定特定創業支援事業を受けていない者であっても補助事業期間中に受ける見込みがある場合は、申請可能とします。その場合、創業予定の認定市区町村または当該認定市区町村の認定連携創業支援事業者による確認書の添付が必要となります。ただし、補助事業期間が終了した時点で、認定特定創業支援事業を受けたことが確認できない場合は、補助金交付の対象者から外れますので、ご注意ください。

意外と知らない印紙税 ～その概要と節約方法～

契約書などに収入印紙を貼付・消印することで納める印紙税。なぜ印紙税が課されるのか？ 皆さんも一度は疑問に思ったことがあるのではないのでしょうか？ もともとは17世紀のオランダで戦時下の財源確保のために発明された課税方法で、日本では明治6年に導入されました。その趣旨として、契約書などの背景にある取引の経済的利益と、文書作成で契約の法律関係が安定化することに対して税負担を求めるものとされています。

印紙税は、印紙税法に規定されている20種類の課税文書のうち非課税文書に該当しないものに課されます。

課税文書に印紙を貼付しなかった場合にはペナルティーとして過怠税が課されますが、印紙税額の2倍に相当するペナルティーが課されることになり、本来の印紙税と合わせて3倍相当額を払わなければならないことになりますので、注意しましょう。

多くの課税文書を作成する会社では、少しでも印紙税を節約したいものです。実践的な印紙税の節約方法を3つご紹介します。

1. 契約書を電子化する

印紙税は紙などの文書に課され、電子文書は課税文書にあたらないとされています。正式な契約のための注文請書を電子メールで送付した場合でも印紙税は課税されません。

2. 契約書は1通をコピーとする

契約書は必ずしも2通の作成が必要ではありません。1通だけ作成し、印紙を貼った後の正式な契約書をコピーして交付することで、印紙が1枚で済みます。

3. 金額の表記を工夫する

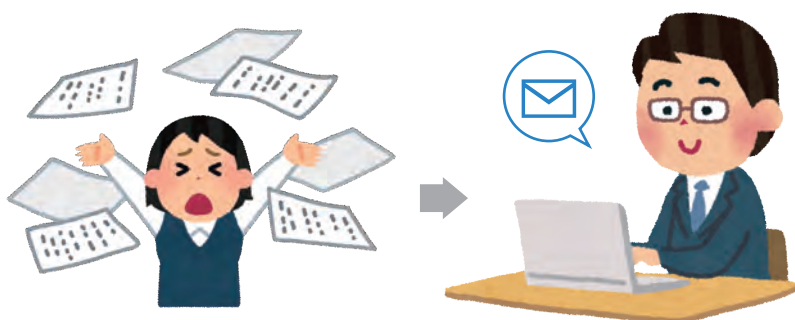
契約書等に消費税額を明確に区分して記載することで、その金額は印紙税法上の記載金額に含めないこととされています。税込金額よりも税抜金額で記載した方が印紙税が節約できる場合があります。

印紙税を誤って納付したときは？

誤って印紙を貼付・消印してしまった場合には、その還付を受けることができます。平成26年4月1日より、領収書の非課税範囲が3万円未満から5万円未満に拡大されています。過誤納付がないか確認してみましょう。

還付を受けるときは「印紙税過誤納確認申請書」に必要事項を記入の上、印紙税が過誤納付となっている文書を添付して納税地の税務署長に提出します。ただし、文書作成の日から5年以上経過すると還付請求できなくなりますので、ご注意ください。

詳しいことは会計事務所にお問い合わせください。



良い人材が採用できなければ 退職者の再雇用を検討しよう

昨今、中小企業は採用難です。そこで最近は退職者の再雇用を行う会社が少しずつ増えているそうです。退職者の再雇用は、数々のメリットが存在します。御社を退職した社員のなかで「もう一度うちに戻って来てくれたら」という人材はいませんか？

社員が会社を去る理由は人それぞれ。中には「優秀だったけれども他社に転職した」「親の介護で家を離れられない」「長期治療を要する病気にかかった」などの理由による、「辞めてほしくなかった退職者」が存在するものです。

一方、退職者の中には「転職(独立)したもの、思うように活躍できない」「新天地での人間関係がうまくいかない」「家庭内の諸問題(介護、出産、育児、他)が一段落した」「病気が快復した」など、事情が変化して「できれば前の会社に戻りたい」と感じている人がいるかもしれません。

しかし、退職者としては、一度辞めた会社に「もう一度働かせてほしい」とは、なかなか言えないものです。そこで、会社側から戻ってきてほしい退職者とコミュニケーションを取り、再雇用できる道筋をつくってみてはいかがでしょうか。

退職者再雇用がもたらす 5つのメリット

退職者を再雇用するメリットは、主に5つあります。

1. 採用コストの軽減

求人広告を出したり、一から選考する必要がなく、費用と手間が大幅に軽減できる。

2. 即戦力の確保

業務内容や社内事情をすでに理解しているので、即戦力になれる。他社在職中に得たスキルが上乗せされていることも期待できる。

3. 真の退職理由をヒアリングでき、 定着率を上げられる

退職時に語られなかった「真の退職理由」をヒアリングすることで、社内で改善が図れ、再退職を防げる。

4. 退職者によるネガティブ情報の流出を 防止できる

退職者が出ることで発生する、ネガティブ情報流出リスクを縮小・防止できる。

5. 再雇用者からの人材紹介が見込める

再雇用者に他社在職中で得た人脈(同僚、上司、部下、先輩、後輩、取引先等)を紹介してもらい、優秀な人材の獲得が期待できる。

退職者の再雇用は、今後は人材採用のポピュラーな手段になるかもしれません。「なかなかいい人材が採用できない」とお嘆きの社長さんは、過去の退職者の中でもう一度一緒に働きたいと思う人材に声をかけてみてはいかがでしょうか。



女性の約5人に1人が 妊娠等を理由に不利益な扱いを経験

女性の社会進出が広がる一方、妊娠等を理由に不利益な扱いを受ける女性が多いです。こうしたことが起こらないためにも、経営者の意識の変化や、職場環境の整備がより一層求められてきます。

企業規模が大きいほど 不利益取扱いの経験率が増加

独立行政法人労働政策研究・研修機構が行った「妊娠等を理由とする不利益取扱い及びセクシュアル・ハラスメントに関する実態調査」によると、妊娠等を理由とする不利益取扱い等経験率は21.4%でした。企業規模が大きくなるほど経験率は高くなり、300人以上の企業では25.2%と、4人に1人が「経験がある」と回答しました。また、雇用形態別に見ると、派遣労働者が突出して高く、45.3%。次いで正社員が22.3%、契約社員13.2%でした。

不利益取扱い等の様態としては「妊娠・出産・育児関連の権利を主張しづらくするような発言」が47.0%と最も多く、続いて不利益等取扱いを「示唆するような発言をされた」が21.1%、「賞与等における不利益な算定」が18.4%となっています。

また、不利益取扱い等の行為者は男性が55.9%、

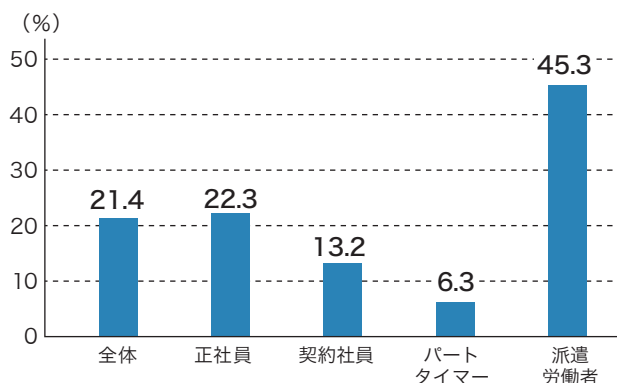
女性が38.1%と、男性の方が数は多いものの、同じ女性からも受けていることが判明しました。

防止対策を行っている企業の方が 出産後も働き続ける割合が高い

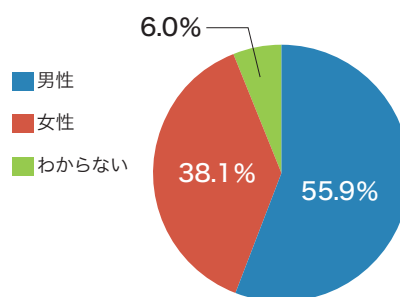
一方、妊娠等を理由とする不利益取扱い等を防止する対策を行っている企業は51.1%。取り組んでいない企業は48.9%と、わずかに取り組んでいる企業が上回りました。防止対策に取り組んでいる企業では、正社員が「出産後も働き続ける女性が多数だ(おおむね8割以上)」が47.1%。取り組んでいない企業では37.2%で、防止対策に取り組んでいる企業の方が、出産後も働き続ける女性の割合が高い傾向でした。

政府も、女性の社会での活躍促進を目指しています。規模の大小に関係なく、これまで以上に、女性の働く環境整備が必要になっています。売り手市場で人材確保が困難になっている昨今、企業が成長する上でも、労働環境を整え、従業員を大切にすることが重要です。

グラフ1 雇用形態別妊娠等を理由とする
不利益取扱い経験率



グラフ2 妊娠等を理由とする
不利益取扱い等の行為者



出典：独立行政法人労働政策研究・研修機構「妊娠等を理由とする不利益取扱い及びセクシュアル・ハラスメントに関する実態調査」

購買意思決定モデル 「AISAS(アイサス)」って 何ですか？

インターネットマーケティングを勉強をしていると、「AISAS」というマーケティング用語が出てきました。消費者行動モデルの1つらしいのですが、詳しく教えていただけませんか？

これまでは、「AIDMA(アイドマ)」という理論が広告界では有名でした。

これは消費者の購買行動を指しており、「Attention(注目)」「Interest(関心)」「Desire(欲求)」「Memory(記憶)」「Action(購買)」の順で、人は購買決定をすると提唱されています。

しかし、ネットメディアが発達したことにより、新たな購買意思決定モデルが現れました。それが、「AISAS(アイサス)」です。

「Share」を意識した マーケティング活動が必須

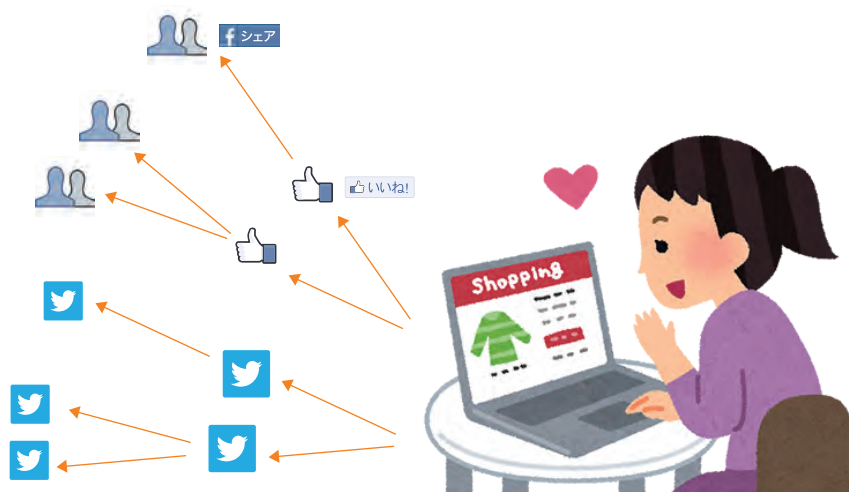
「AISAS」では「Desire(欲求)」と「Memory(記憶)」の代わりに、「Search(検索・調査)」と「Share(共有)」が追加されました。

ネットメディアが普及したことにより、商品を検索する人が増加しました。たとえば、新しいテレビの購入を考えている人は、大手家電量販店のサイトや製造元のサイトを調べ、比較検討を行うと思います。

「Search(検索・調査)」を行い、気に入った商品が見つければ「Action(購入)」をします。これまでは、ここで購買活動が終わっていたのですが、現代の消費者は違います。商品を利用した感想をネット上に「Share(共有)」するのです。この「Share(共有)」が消費活動に大きな影響力を与えます。

Amazonや食べログなどのサイトのレビューを参考にする人は多いと思います。このレビューこそが、消費者の「Share(共有)」です。レビューの評価が高ければ、安心して購入の意思決定を行えます。

これまでのマーケティングは企業側からの一方向コミュニケーションが多いものでした。しかし、インターネットの普及により、双方向のコミュニケーションが必要不可欠になっています。自社ホームページの運営だけでなく、TwitterやFacebookなどのソーシャルメディアにも力を入れ、消費者の意見をくみ取り、高い評価を「Share(共有)」してもらえるように目指しましょう。





システム開発で工数増加分の費用を元請会社が払ってくれない!

当社はシステム開発業です。元請の会社からシステム開発の委託を受けました。元請会社の説明では、システムの規模は約3万プログラムステップ、工数は30～35人月と聞いていましたが、実際はそれをはるかに上回りました。工数増加分の費用を元請会社に請求したところ、断われました。どうすればいいのでしょうか? 「規模・工数におさまることを約束はしていないし、契約書にも記していない」と、拒否されました。

この場合、当初見込みの規模・工数について、契約書に明記してあるか否かがポイントとなります。業務範囲の前提条件とする規模・工数を契約書に明記するか、または見込み規模・工数が記載された見積書を契約書に添付していれば、当初見込みを超える工数が必要となったときに増加工数分は契約の範囲外として扱われる可能性があります。

しかし、契約書に当初見込みの規模・工数の記載がなかったり、見積書の添付がなければ、契約書に記された委託代金は、システム開発業務全体の対価とみなされ、工数増加分の請求が認められない場合があるでしょう。

仕様変更等の不確定要素がある場合は 変更管理手続を規定しておくこと

今回のようなケースでは、規模・工数について、自分たちでもシミュレーションして、正しい規模・工数と代金を見積もることが求められます。元請会社から得た情報をそのまま信じるだけでは、

見込み通りにいかないリスクがあるからです。

業務に不確定要素はつきものです。どうしても契約締結当時にシステム規模・仕様等の変更・修正が予想される場合には、契約対象とする業務範囲を詳細に定めておき、仕様等が変更する場合の変更管理手続を規定しておくことが求められます。

変更管理手続とは、合意事項を事後的に変更する必要がある場合に、変更の理由、変更のために要する費用、変更作業のスケジュール、変更が個別契約の条件(作業期間、納期、委託料等)に与える影響等について、双方が協議し、承認を得てはじめて変更が確定するというものです。両当事者の承認が得られない場合には、作業中断や契約解除ができることが規定されています。

実際に、契約書にシステムの見込み規模・工数の記載がないために、下請会社からの工数増加分費用の請求が、裁判で認められなかった事例もあります。システム開発の業務を受ける際には、契約書記載内容の確認と、正確な見積もり、不確定要素に対する変更管理手続等が欠かせないのです。



- 当初見込みの規模・工数については、契約書に明記するか、見積書を契約書に添付しよう
- 元請会社から説明された規模・工数をそのまま信じるのではなく、自社でも試算して正しい見積もりを出そう
- 不確定要素があるならば、契約に変更管理手続を規定しよう



レバレッジ・リーディング

本田 直之著
ダイヤモンド社
定価:1,450円(税別)

ビジネスに役立つ 読書術を学べる!

利益を上げるアイデアを継続して思いつくためには、インプットが欠かせません。インプット方法の中でも、特に有効だと言われているのは読書術です。普段会えないような、ビジネスマンや博識者からノウハウを学ぶことが可能だからです。しかし、日々の業務が忙し過ぎて、読書時間を確保できない経営者も多いと思います。

そこで読んでいただきたいのが、この書籍です。本書では、短時間でもできる読書術だけでなく、いい書籍の選び方も学べます。

効率のいい読書術を習得し、インプット量を増やしていきましょう。



こんな方におすすめ

- 読書をする時間がない経営者・ビジネスマン
- 書籍で得た知識をビジネスに活かしたい経営者・ビジネスマン
- 何の書籍を読めばいいかわからない経営者・ビジネスマン

業務中の眠気を防ぐ 2つの食事方法



「春眠暁を覚えず」と言いますが、気候が暖かくなるにつれ、業務中に眠気が起こりやすくなります。特に、強烈な眠気に襲われるのが昼食後です。食後に眠くなりやすい理由は、食べ物を消化する際、胃腸に血液が集中し、脳の血液が少なくなるからです。また、ファストフードやインスタントラーメンを食べると、血糖値が上昇し、「インシュリン」が体内で分泌されます。この「インシュリン」も眠気の原因の一つです。

経営者のための

健康小心

昼食後でも眠くならずにバリバリ仕事をするための、2つの食事方法を紹介します。

1. 温かい汁物を最初に飲む

同じ品数を食べたとしても、食事の順番によって血糖値の上がり方が異なります。最初に、みそ汁などの温かい汁物を飲むことによって、胃が働きやすくなり、血糖値の上昇を抑えます。

2. 炭水化物を食べ過ぎない

ご飯やパン、麺類などの炭水化物には糖質が多く含まれており、注意が必要です。ご飯の「おかわり」「大盛り」を避け、おかずを多く食べるようにしましょう。

食事方法に少し気をつけるだけで、午後からパワフルに仕事に集中できるのです。