

経営者の明日を後押しする

# 経営マガジン



2016  
5月号

P.01 [経営トピックス]

## 中小企業に潜むリスク 「学歴・経歴詐称」は採用時に食い止めよう

P.02 [税務・会計ラウンジ]

高級車やクルーザーは  
会社の経費に算入できる？

P.03 [労務ワンポイントコラム]

平成28年度新入社員は  
「ドローン型」

P.04 [データで見る経営]

課長はつらいよ！  
「プレーヤーに戻りたい」が過去最高

P.05 [経営なんでもQ&A]

マーケティングツールとして  
効果的なSNSはどれですか？

P.06 [経営トラブル110番]

契約が成立していないのに作業に  
着手され、費用を請求された！

P.07 [ブックレビュー]

『カーネギー 心を動かす話し方』  
[経営者のための健康小心]  
実は間違っていた花粉症対策

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

# 中小企業に潜むリスク 「学歴・経歴詐称」は採用時に 食い止めよう

つい先日、あるコメンテーターの学歴・経歴詐称が世間をにぎわせました。社員の学歴・経歴詐称は、中小企業経営においても他人事ではありません。最も大事なものは、採用時に学歴・経歴詐称がないか確認すること。詐称を見抜くには、ポイントがあるのです。

社員の雇用契約は長期間にわたることが前提で、信頼関係の上に成り立っています。そうしたことから、学歴・経歴詐称を行うこと自体、信義則上の告知義務に反することになります。詐称事項別に防止策を解説します。

## 詐称を見抜くポイント

### <学歴>

ありがちなのは「高卒」「大学中退」なのに「大学卒業」とするケース。事前に卒業証明書や卒業証書のコピーを提出してもらうことで、詐称を防ぐことができるでしょう。

### <年齢>

法令に抵触するような若年齢層や定年をまたぐ年齢の場合、年齢詐称が問題となります。これは運転免許証やパスポートなどの身分証明書を確認しましょう。

### <転職歴>

印象を良くするため、短期間で退職した職歴を履歴書に載せなかったり、以前勤務していた職場の就業期間を偽ってしまうケースがありま

す。雇用保険被保険者証や年金手帳を確認したり、社会保険事務所や前職への問い合わせでも、ある程度確認できるでしょう。また、面接時に「〇〇社では、どんな業務をやっていましたか?」「どんな理由で辞めたのですか?」などと、できるだけ詳細に質問すると、事実近づけます。

### <前職でのポジション>

前職でのポジションは、採用後の役職や給与に影響を与えます。そのため、前職では実際は一般社員だったのに、課長だったと偽るケースも見受けられます。これは面接で職務上の経験をできるだけ詳しく質問することにより見抜けるでしょう。「納期までに仕事を取めてきた割合」「期待通りに仕事が進まなかったときの対処法」などを質問することで、自分が責任をもって最後まで行った仕事の仕上がり具合や、仕事を「最後までやり切る力」を確認できます。

入社前であれば、学歴・経歴詐称があった場合、採用を断ることで完結します。しかし、入社後に詐称が発覚しても、簡単に解雇できるとは限りません。学歴・経歴詐称を防ぐには、採用時の綿密なチェックが不可欠です。



# 高級車やクルーザーは 会社の経費に算入できる？

経営者であれば高級車（ベンツやポルシェのような）やクルーザーを所有することを夢見ている方も多いことと思います。では、高級車やクルーザーを会社名義で購入した場合には経費として認められるのでしょうか。注意点等を踏まえながら解説していきます。

最初に結論を申し上げますと、高級車やクルーザーを会社名義で購入した場合、経費として認められるかという問いの答えは「条件付きで可能」です。

高級車やクルーザーは税務・会計上固定資産に該当しますので、「減価償却」によって経費算入されることとなります。中古でなければ車の場合は6年、クルーザーの場合は4年で償却します。中古の場合には何年落ちかによって耐用年数が異なりますが、新品の場合より短くなります。

さて、問題の「条件」とは何かということですが、こちらのハードルはかなり高いものと言わざるを得ないでしょう。税務調査が入った場合には経費性を必ず調査項目として挙げられると思ってください。

では具体的にどのようなハードルをクリアする必要があるのか。「ビジネスで必要な物なのか？」という一言に集約されます。高級車の場合には当然ですが、ビジネスで使用してください。ただ使うだけでなく、海外のVIPを国内で接待す

るため、といった高級車である必要性を説明することも大切です。よくある「社長の通勤のみの使用」では厳しいでしょう。

次にクルーザーですが、クルーザーは多くの場合、福利厚生用としての所有ということになるでしょう。福利厚生規程を整備した上で誰でも使用できる管理体制や運行記録を付けることも大切です。また、船舶免許は経営者だけではなく、従業員にも取得してもらいましょう。

## 税理士に事前の相談を

仮に税務調査で経費性が否認された場合には、法人税等の追加納税に加えて役員賞与扱いとして源泉所得税の追加納税が必要となります。

購入してからの事後報告ではなく、検討段階で必ず顧問税理士に相談しておくようにしましょう。

詳しいことは会計事務所にお問い合わせください。



# 平成28年度新入社員は「ドローン型」 ルールを守った運用と一定の技量が必要!

公益社団法人日本生産性本部の「職業のあり方研究会」は、平成28年度新入社員の特徴をまとめました。今年は「ドローン型」。「さらなる技術革新によって、さまざまな場面での貢献が期待できる」と評されています。

平成28年度新入社員は、次のようなことから「ドローン型」と言われています。

「強い風(就職活動日程や経済状況などのめまぐるしい変化)にあおられたが、なんとか自律飛行を保ち、目標地点に着地(希望の内定を確保)できた者が多かった。さらなる技術革新(スキルアップ)によって、さまざまな場面での貢献が期待できる。内外ともに社会の転換期にあるため、世界を広く俯瞰できるようになってほしい。なお夜間飛行(深夜残業)や目視外飛行は規制されており、ルールを守った運用や使用者の技量(ワークライフバランスへの配慮や適性の見極め)も必要」

ドローン同様、風にあおられながら飛行するさまは、心もとなく見えるときもあるものの、本人のスキルアップ次第で、東京五輪を迎えるころにはさまざまな場面で活用が見込まれると評価される平成28年度新入社員。一方で、使用者(上司・先輩)の操縦ミスや使用法の誤りによって、機体を傷つけてしまったり、紛失(早期離職)の恐れがあるそうです。

## 的確な指示を出し 長時間労働がないよう気をつける

また、ドローンになぞらえ、平成28年度新入社員には以下の注意点もあるそうです。

- 長時間の酷使には耐えられない(⇒多くのドローンは充電式)
- ルールを守った運用や一定の技量(ワークライフバランスへの配慮や適性の見極め)が要求される(⇒夜間飛行の禁止や目視できる範囲で操縦しなければならないルールがある)

「ドローン型」の新入社員を活用するには、上司や先輩は的確に指示を出し、長時間残業がないよう

に気をつけて、適性をすぐに見極めることが大切です。

新卒の新入社員を採用した企業は「組織として最初からプレッシャーを与えずコミュニケーションに配慮する」「育成のための研修プログラムを工夫する」「新入社員を孤立させない」など、職場として受け入れ環境を整備して、長期的な視点で育てることを肝に銘じることが重要といえるでしょう。

## 過去10年の「新入社員の特徴」

平成28年度	ドローン型
平成27年度	消せるボールペン型
平成26年度	自動ブレーキ型
平成25年度	ロボット掃除機型
平成24年度	軌跡の一本松型
平成23年度	はやぶさ型
平成22年度	ETC型
平成21年度	エコバック型
平成20年度	カーリング型
平成19年度	デイトレーダー型

出典:公益社団法人日本生産性本部



# 課長はつらいよ! 「プレイヤーに戻りたい」が過去最高

産業能率大学が、従業員100人以上の上場企業の課長を対象にしたアンケートを行い、その実態が明らかになりました。中間管理職である課長はどのように働き、どんな悩みを抱えているのでしょうか。

## 課長の99%以上は 管理職とプレイヤーを兼務

学校法人産業能率大学では、従業員100人以上の上場企業に勤務し、部下を1人以上持つ課長を対象に、職場の状況や課長自身の意識に関するアンケートを実施し、その結果を「上場企業の課長に関する実態調査」として発表しました。この調査は2010年に初めて行われ、2012年に2回目、そして今回(2015年11月)が3回目です。

中間管理職という立場において課長の仕事の割合を聞いた「プレイヤーとしての仕事の割合」は、「プレイヤーとしての仕事は半分以下」が54.8%と半数以上を占め、「プレイヤーとしての仕事は半分より多い」が44.3%でした。「プレイヤーとしての仕事はない」は0.9%。ほぼすべての課長がプレイヤーとしての仕事を抱えていることが判明しました。

職場環境の変化についての質問では「外国人社員が増加」が増加率でもっとも高く(4.3ポイント

増)、次いで「非正規社員が増加」(3.8ポイント増)が高かったです。

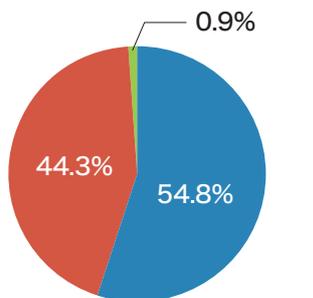
## なりたい立場については 半数以上が消極的答复

悩みについて聞いた質問では、「部下がなかなか育たない」がもっとも多く42.7%。2番目が「業務量が多過ぎる」の35.8%でした。

こうした現状に対し、最終的になりたい立場を聞いた質問では、「部長クラスのポジションに就く」が35.5%と最多でした。しかし、「現在のポジション(課長)を維持する」(35.2%)と、「プレイヤーの立場に戻る」(14.9%)という消極的な答复が初めて半数を超えました。「プレイヤーの立場に戻る」という答复は、回を追うごとに増し、前回比1.4ポイント増で過去最高でした。

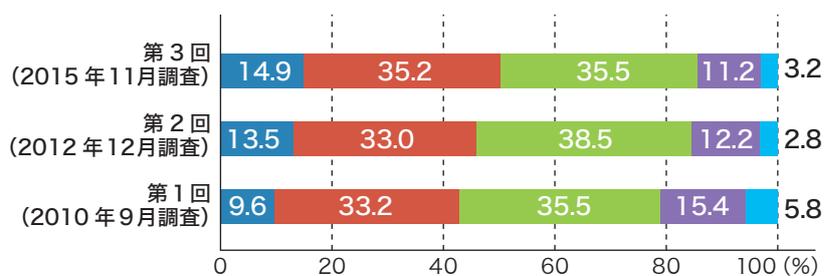
景気や職場環境の変化で、中間管理職の課長の思いもさまざまに変わります。こうした変化をくみ取ることも必要になってくるでしょう。

グラフ1 プレイヤーとしての仕事の割合



■ プレイヤーとしての仕事は半分以下  
■ プレイヤーとしての仕事は半分より多い  
■ プレイヤーとしての仕事はない

グラフ2 最終的になりたい立場



■ プレイヤーの立場に戻る  
■ 現在のポジション(課長)を維持する  
■ 部長クラスのポジションに就く  
■ 役員クラスのポジションに就く  
■ 経営者(社長)になる

出典: 学校法人産業能率大学 第3回上場企業の課長に関する実態調査

# マーケティングツールとして効果的なSNSはどれですか？

ソーシャル・ネットワーク・サービス(SNS)を使い、商品の宣伝をしようと考えています。ただ、SNSが何種類もあるので、どれを使えばいいのかわかりません。オススメを教えてください。

個人が情報発信できるツールとして、活躍しているSNS。現在は、マーケティングツールの1つとして企業からの注目が集まっています。今回は、3大SNS「Facebook」「Twitter」「Instagram」の特徴をご紹介します。

## 商品の見せ方に合ったSNSを選択しよう

### 1. Facebook

日本で最も利用されているSNSで、登録者数は2万4,000人を超えます。实名制なので、信頼性が他のSNSよりも高いのが特徴的です。気に入った投稿を自分のタイムラインに転載する「シェア」や、共感した際に押す「いいね!」といったシステムがあります。

Facebookはビジネスマンの利用者が多く、イベント・キャンペーンの告知や、新商品の発表を投稿しても、それほど嫌がられません。お客様にどうしても伝えたい情報を後押しするための手段として使いましょう。

### 2. Twitter

若年層の利用が多いSNSです。140文字の短文を投稿します。リアルタイム性が高く、地震などの災害が起きたときには、情報収集手段としても役立ちます。デメリットとして挙げられるのは、情報の信頼度です。匿名の利用者が大半を占めるので、正確な情報を選択する能力が必要となります。

Twitterを使うポイントは「ゆるいコミュニケーション」「リアルタイム性」の2つです。10～20代の利用者数が多いSNSなので、「堅い」文章よりも「ゆるい」文章が好まれます。また、リアルタイムに応じたコメントを投稿すれば、注目が集まるでしょう。商品の告知をするよりも、お客様とのコミュニケーションを重視した投稿が効果的です。

### 3. Instagram

写真や動画を投稿するSNSで、視覚的に訴える投稿が特徴的です。主に、飲食業やアパレル、雑貨商など、写真を見るだけで商品の良さが伝わる業界が利用しています。

自社の商品・サービスに合ったSNSを考え、効率的に利用してください。





# 契約が成立していないのに作業に着手され、費用を請求された!

当社で顧客管理システムの導入を検討し、3社に見積書の提出をお願いして、各社と交渉したところ、見積額の折り合いがつかず、システム導入を見送ることにしました。しかし、そのうちの1社から「もう作業を始めている」と言われ、これまでかかった費用を請求してきました。支払わなければいけないのでしょうか?

費用を支払わなければいけないかどうかの争点は、「契約書がなくても請負契約が成立しているか」にあります。結論からいうと、この場合は契約が正式に成立しておらず、契約書を締結していないので、支払義務はないと考えてもよいでしょう。過去にも似たような判例があります。

このような請負契約では、正式な契約書の締結が欠かせません。契約書がない状態では、契約成立とみなされる可能性は低いです。たとえばフォーマルな「キックオフミーティング」と称して、議事録に押印等がなされていても、それは単なる打ち合わせに過ぎません。

だからといって、「契約書を正式に締結していないなら、事前にどんな要求をしても作業費用を一切支払わなくてもいい」とは、言い切れない部分があります。

取引にあたっては、次の契約内容について、双方が書面にて合意することを優先させましょう。

- 開発対象物
- 金額

- 作業内容
- 納期

契約書を正式に締結してはじめて、開発会社に有償作業に取り掛かってもらいます。それまでは作業に取り掛かるのを待ってもらうよう徹底しましょう。

金額が大きかったり、短納期の契約の場合、開発会社側はどうしても先に作業を進めてしまいたくなります。特に正式契約に対してあいまいだったり、思わせぶりの返答をしていけばなおさらです。

## 契約書なき取引は 高確率でトラブルになる

どんな取引にも当てはまりますが、正式な契約書を締結しないまま、取引を進めようと、高い確率でトラブルになります。トラブル解決にかかるコストもばかにできません。契約書を重視した取引を心掛けるよう、全社で徹底することをおすすめします。

### point

- 取引に入る前に契約書を締結する習慣をつけよう
- 正式な契約書を締結するまでは、作業を指示しない(作業に取り掛からない)
- たとえばフォーマルな打ち合わせを行っていても、契約書がなければ効力がない



## カーネギー 心を動かす話し方

著：D.カーネギー  
監修：山本 悠紀子  
訳：田中 融二  
ダイヤモンド社  
定価1,600円(税別)

## 人の心を動かす プレゼンとは

ビジネスマンには社内外にかかわらず、人前に立ってプレゼンをする機会が多く訪れます。事前に原稿を準備する人も多くいることでしょう。しかし、万全な準備をただけでは、聴衆者に自分の思いを伝えることができません。

本書は、人の心を動かす方法を研究してきたカーネギー氏の講演を基に執筆されたものです。これまでカーネギー氏が見てきた、良い例と悪い例を交えながら「人前で話すノウハウ」を解説しているので、とてもわかりやすい内容になっています。同氏のベストセラー「人を動かす」を読んだ方も、ぜひ一読ください。



### こんな方におすすめ

- プレゼンに自信がない経営者・ビジネスマン
- 話す内容がわからない経営者・ビジネスマン
- 人の心に訴えるスピーチをしたい経営者・ビジネスマン

## 実は間違っていた 花粉症対策



暖かい日が続くようになってきました。この季節になると気になるのが花粉情報。日本人の約4割が花粉症に悩まされていると言われていています。今回は、間違った認識をしている人が多い花粉症対策をご紹介します。

### 1.衣服に付着した花粉を玄関前で払う

家に花粉を持ち込まないために、玄関前で花粉

## 経営者のための

## 健康小心

を払うことは危険です。衣服を手で払ってしまうと、花粉が舞い上がり、吸い込んでしまう可能性があります。手で払うのではなく、濡れたタオルで拭き取りましょう。濡れたタオルで拭くことが面倒な方は、衣類をそのままハンガーにかけ、部屋着にすぐ着替えることをお勧めします。

### 2.ヨーグルトなどの乳酸菌を食べるのが効果的

乳酸菌には花粉症の症状をやわらげる働きがあります。ただ、その効果を体感するためには、一年中食べ続けるといけません。なので、ヨーグルトを食べても、すぐに症状が緩和されないので、症状がひどいときは病院から薬を処方してもらい、服用するようにしましょう。

花粉症は1日で治るものではありません。根気よく継続して対策を続けましょう。