

経営者の明日を後押しする

経営マガジン



2016
6月号

P.01 [経営トピックス]

三菱自動車燃費データ問題に学ぶ 「不正」「隠蔽」体質を生む3つの「企業体質」

P.02 [税務・会計ラウンジ]

「空き家に係る譲渡所得の
特別控除の特例」の2つの留意点

P.03 [労務ワンポイントコラム]

春から初夏は「魔の季節」!
社員の精神状態には注意を払おう

P.04 [データで見る経営]

正社員の採用動向は頭打ち
6年ぶりの減少傾向に

P.05 [経営なんでもQ&A]

効率的にネットから情報収集する
手段はありますか?

P.06 [経営トラブル110番]

何度も修正に応じたのに「請負契約だから」
という理由で、報酬を払ってくれません!

P.07 [ブックレビュー]

『超一流の営業マンが見えないところで
続けている50の習慣』

[経営者のための健康小心]
偏頭痛を和らげる食べ物・悪化させる食べ物

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

三菱自動車燃費データ問題に学ぶ 「不正」「隠蔽」体質を生む3つの 「企業体質」

三菱自動車工業の軽自動車での燃費データ不正問題が波紋を呼んでいます。同社はこれまで何度もリコール隠し等の不正行為があり、隠蔽体質が露呈されました。こうした不正や隠蔽は、企業にとって特別な話ではありません。不祥事を生むのは、企業内に根付く「体質」なのです。では、どんな企業体質が不正を引き起こすのでしょうか？

**「焦り」「プレッシャー」「恐怖」
「無関心」が不正を起こす**

不正や隠蔽を引き起こす企業体質は、大きく分けて3つ挙げられます。

1. 非現実的な短期間で成果を求める

三菱自動車の例でも、この点が指摘されています。価格競争と同時に燃費競争が激しい軽自動車業界は、早急に他社よりも良好な燃費データを打ち出すことを求められています。その焦りやプレッシャーがデータ不正に走らせたという見方もあります。

これは他社・他業界でも同じこと。実現不可能な短期間で成果を強く求めてしまうと、社員を不正へと走らせてしまう危険性があるのです。

2. 失敗を許さない減点主義

「失敗したら減給・降格・クビ」というように、失敗すると制裁を加える減点主義の会社の場合、社員は失敗をしないための「守り」を重視した仕

事をするようになります。

そして、ミスやクレームが出たら、制裁を受ける恐怖から、それを隠蔽するようになるのです。

**「他部門がやったことだから
他部門がなんとかするだろう」**

3. 部門間の「壁」が高い

部門間の壁が高く、連携が悪いと、何か異変を感じたときに「他部門がやったことだから、他部門がなんとかするだろう」と関心を払わず、他人事ととらえてしまいます。

こうなると不正は表面化しづらくなります。実際に表面化したときは部門間の情報共有が遅れ、顧客対応へのスピードが遅くなってしまいます。これで会社に対するイメージが一気に悪化してしまいます。

上記の3つの特徴は、特別な会社だけが持つ要素ではありません。どんな会社でも該当するのです。企業活動と不正は背中合わせ。まずは体質改善から着手して、不正が起きない組織をつくるように努めましょう。



「空き家に係る譲渡所得の特別控除の特例」の2つの留意点

平成28年度税制改正で「空き家に係る譲渡所得の特別控除の特例」が創設されて話題となっています。この税制を利用してさまざまな節税対策が考えられているようですが、今回は2つの留意点をご紹介します。

資産管理会社を利用する方法

Aさんが相続により取得した空き家は、立地が良かったので収益物件の建設を検討しています。しかし、Aさんは既に給与所得があるために、収益物件から得られる不動産所得にかかわる所得税を節税する方法を考えなければなりません。そこでAさんの奥様が出資し、代表取締役となる不動産管理会社X社を設立して、X社で空き家の土地建物を購入し、その後空き家を取り壊してから収益物件をX社の名義で建設することを考えています。収益物件完成後は、家賃収入の一部をAさんの奥様に役員給与として支払うことで、Aさんの所得税を節税できると考えています。

しかしこの場合、空き家に係る特別控除は適用できません。そもそもこの税制は、居住用財産を譲渡した場合の3,000万円の特別控除から派生して創設されています。そのため、空き家を親子や夫婦など特別な関係がある人に売却した場合は適用できません。ここで言う特別な関係には、特殊な関係の法人も含まれていることを留意してください。

1億円の範囲内で収まらない場合

この税制は3年間(※右記参照)の譲渡資産の譲渡対価の合計金額が1億円を超える場合には適用できません。

例えばCさんが相続により取得した空き家は時価総額で1億1,000万円とします。一括で譲渡するとこの特例を適用できないので、Cさんは2回に分けて譲渡しようと考えました。

1回目に7,500万円相当の面積を譲渡し、2年後に残りの面積部分を本来時価3,500万円のところを1,600万円で譲渡しました。このような場合も、今回の特例は適用できません。

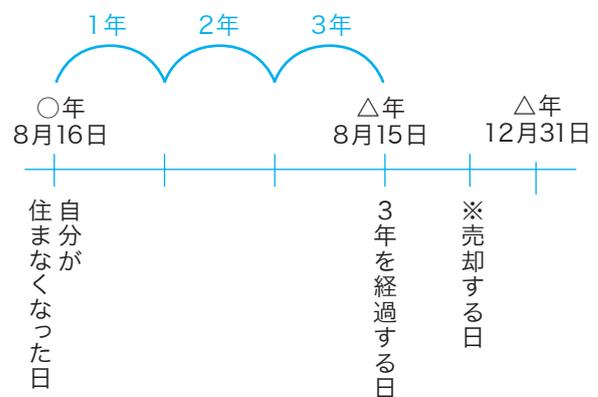
3年間の譲渡対価の合計金額が1億円というのは適正な時価による合計金額です。今回のように、特例を適用するためにあえて時価の50%以上を下回る金額で譲渡した場合には、適正な時価で譲渡したものと判定されますので、留意してください。

詳しいことは会計事務所にお問い合わせください。

「空き家に係る譲渡所得の特別控除の特例」が認められる「3年間」とは？

平成28年4月1日から平成31年12月31日までの間に、相続開始のあった日以後3年を経過する年の12月31日までに譲渡したものの。

【事例】



(△年12月31日までに売却した場合にこの特例を受けることができます)

春から初夏は「魔の季節」！ 社員の精神状態には注意を払おう

昔から「五月病」という言葉があるように、春から初夏は、実は「魔の季節」と呼ばれており、精神疾患にかかったり、果ては自殺をする人が増える季節でもあります。会社としても、社員の精神状態には目を光らせ、フォロー体制を築きましょう。

4月に年度が変わり、新生活の慌ただしさが落ち着いたところに、精神疾患に陥りがちです。最近では社員がうつ病などの各種精神疾患になるケースが珍しくありません。

たいてい「なぜ、あの人が？」と驚かれることでしょう。しかし、必ずシグナルが出ているものです。見て見ぬふりをしていると、社員が思い詰めて自殺してしまう可能性があります。そうなっては手遅れ。社員の残業時間や業務内容を把握し、何らかの手を打ちましょう。

「残業時間」と「業務内容」がポイント

会社は社員の労働時間を把握し、長時間労働や過重労働にならないよう配慮して、健康に注意する義務があります。

社員が精神疾患にかかった場合、主に以下の2点がポイントになります。

- 残業時間がどのくらいか？
- 業務内容が通常業務以上にストレスがかかるものなのか？

これまで社員が過剰労働にて自殺した場合の裁判では、結果として多くのケースの原因がうつ病と考えられ、残業時間と業務内容から、自殺が予見できたと判断されています。たとえその社員がうつ病などの精神疾患の既往症がなく、会社側も社員が自殺することを予見できなかったとしても同様です。

また、「自分に自信がなくなった」「死んだほうがまし」といったことを口走るなど、社員の言動等で精神疾患の疑いがある場合は、業務命令で直ちに医師への診断を受けさせるようにしましょう。

「業務に支障が出ている場合」や「自殺未遂を起

こした場合」は、休職命令を出してでも、最悪の事態を避けることが必要なのです。

この「安全配慮義務」については、多くの会社で軽視されている傾向にあります。しかし、この問題は非常に重要です。社員から訴えられると、企業のイメージダウンに直結し、業績に影を落としかねません。

最近「元気がない」「生産性が落ちている」「休みがち」というような社員はいませんか。精神疾患にかかっていないかケアをして、自殺という最悪の事態を回避しましょう。



特定社員に「膨大な残業」や「過重な業務集中」があることを把握したら、迅速に以下の対応を取りましょう。

- 人員補充
- 業務分散
- 残業の抑制
- 責任分散
- 納期延長

正社員の採用動向は頭打ち 6年ぶりの減少傾向に

有効求人倍率が1.28と高水準となるなか(2016年1月)、人手不足は深刻化し、各企業の採用に対するスタンスにも変化が出てきました。過去5年間、増加傾向にあった正社員の採用動向は6年ぶりに減少となりました。

大企業は増加傾向も 中小企業は減少

帝国データバンクが今年2月、全国2万3,189社に行った「2016年度の雇用動向に関する企業の意識調査」(有効回答企業数1万497社)によると、「正社員の採用予定がある」(「増加する」「変わらない」「減少する」の合計)と回答した企業の割合は、62.9%と2年連続で6割を超えました。これはリーマンショック以前に迫る水準の高さであるものの、6年ぶりの減少です。昨年までの増加傾向から一転、採用活動の動きが鈍化しました。

企業の規模別で見ると、大企業で採用を予定しているのは、2011年以降6年連続で増加。調査を始めた2005年以来最高となる82.9%を示しました。一方、中小企業は57.3%と6年ぶりの減少となり、大企業と中小企業との差が明確に表れました。

非正社員の採用について尋ねた質問では、「採

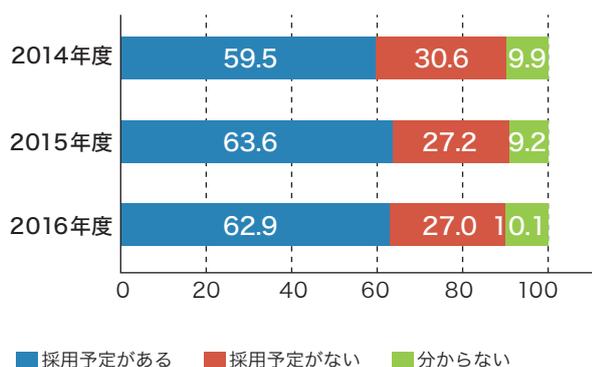
用予定がある」(「増加する」「変わらない」「減少する」の合計)と回答した企業は48.8%と、こちらも正社員同様、6年ぶりに減少しました。

企業規模が大きくなるにつれ 採用予定割合が増加

採用予定割合を従業員数の規模別に見ると、従業員数が5人以下の企業では28.6%ですが、6~20人37.7%、21~50人48.7%、51~100人56.4%、101~300人67.4%、301人超70%以上と、規模が大きくなるにつれて、採用予定のある企業の割合が増えていく傾向にありました。また、従業員数が21~50人の場合を除き、採用予定のある企業はいずれも減少しています。

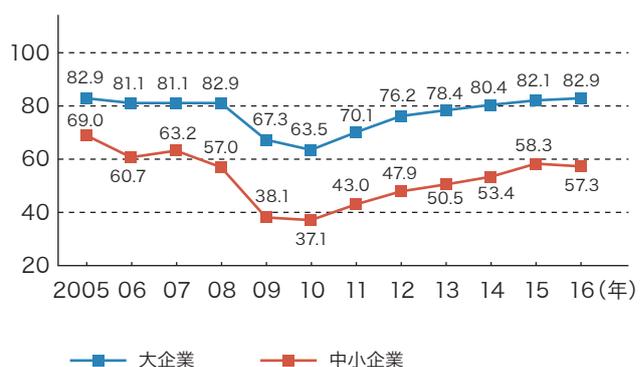
大企業の採用予定が増加する一方で、全体的に減少傾向が見られたことは、中小企業の採用活動の減少幅が大きいことが読み取れます。売り手市場が拡大していくなか、企業間において「採用力」の格差が広がっているのです。

グラフ1 正社員採用について



出典: 帝国データバンク「2016年度の雇用動向に関する企業の意識調査」

グラフ2 正社員の「採用予定がある割合の推移～規模別～」



出典: 帝国データバンク「2016年度の雇用動向に関する企業の意識調査」

効率的にネットから情報収集する手段はありますか？

新しい商品を開発するにあたって、お客様や競合他社の動きを調べることになりました。書籍や新聞だけでなく、インターネットを利用して情報を集めているのですが、なかなか自分が欲しい情報が見つかりません。ネットを使って、効率的に情報を集める手法があれば教えてください。

マーケティング戦略を考える上で、最初に行わなければならないのが情報収集。競合他社の情報だけでなく、社会全体の動きにも敏感にならなければいけません。現在は、新聞や雑誌などの紙媒体ではなく、ネットを使った情報収集が主流になってきています。

今回は、莫大な情報量が蓄積されているネットから、効率的に情報を獲得する3つの手法を紹介します。

手法の特徴をつかみ 情報収集を行う

1. ニュース配信アプリを利用する

「NewsPics」や「Gunosy」などが、代表的なアプリとして挙げられます。新聞やテレビ、情報サイトなど、さまざまな媒体の情報が集約されているので、短時間で幅広く情報を集めることが可能です。ただ、事件が起きた日時や場所など、ニュースの表面上の情報しか掲載していない記事が多く、ニュースの詳しい背景を理解することには適していません。

2. Googleアラートに調べたいことを登録する

Googleが提供しているサービスの一つで、あらかじめキーワードを登録しておくと、検索結果をメールで通知してくれます。定期的な情報収集をしたい方にお勧めです。

アラートに登録する際は、複数の関連キーワードを選んでください。たとえば、「マーケティング」

についての情報を集めている場合であれば、「コンテンツマーケティング」「キャッチコピー」「KPI」など、関係がありそうなキーワードをいくつか登録しておくことで、質の高い情報が見つかりやすくなります。

3. SNSを確認する

リアルタイム性が最も高い手段です。最近では、「話題になっているニュース」というカテゴリーがTwitterに追加され、より簡単に情報収集できるようになっています。デメリットとしては、信頼度が他の媒体と比べ低いところが挙げられます。

以上の3手法の特徴をとらえ、ネットからの情報を集めていきましょう。蓄積された情報は、戦略構築の糧になります。





何度も修正に応じたのに 「請負契約だから」という理由で、 報酬を払ってくれない!

当社はデザイン事務所です。ある会社の小冊子のデザインを受注したところ、何度も仕様が変更し、修正を強いられました。結局、当初の納期に間に合わず、当社も他の仕事がある関係で、途中でやむなく降板することに。実働分の報酬を請求したら「請負契約だから」という理由で、支払いを拒否されました。

発注側が「請負契約だから」と主張したのは、契約書にそう書かれているからです。一般的には「業務委託契約」という表現で契約を結ぶことが多いのですが、この「委託」は民法上の用語ではありません。準委任契約か請負契約になります。

準委任契約と請負契約とは性質が異なります。準委任契約とは、委任をされた側が作業過程に責任を持つ契約です。作業中は、善意のある管理者として業務を実施し、作業期間が終わると契約終了になります。受注側に仕事を完成させる義務はありません。報酬は一定期間ごとに支払われるのが一般的です。

一方、請負契約は、仕事を完成させることを約束する契約です。受注側には仕事を完成させる義務があります。そのため、発注側が成果物に問題(瑕疵)を発見した場合、受注側に無償で修正することを請求できます。報酬は、成果物を納品し、発注側が検収した後、一括して支払われるのが一般的です。つまり、仕事を最後まで完成させなければ、報酬を請求することができません。

この場合、請負契約ということなので、成果物がないと、残念ながら報酬を請求する権利がないということになります。

仕様変更時のために 「未決事項」を明記

発注側にしても受注側にしても、業務委託契約を結ぶ際には、準委任契約なのか請負契約なのかを確認し、明らかにしておくことが重要です。

また、今回のように仕様が何度も変更する際には、契約書に「未決事項」として書面に明記しておきましょう。確定後には変更管理手続ののつとって、両当事者でその確定に伴う影響を検討して、契約条件を修正することが望ましいでしょう。

ただし、契約上では請負契約と明記されていても、実態が伴っていることが条件です。請負契約なのに、実質上は準委任契約だった場合、裁判で認められないこともあります。

point

- 「業務委託契約」を結ぶ際、準委任契約なのか請負契約なのかを明確にしよう
- 準委任契約は作業過程に責任を持ち、請負契約は成果物に責任を持つ
- 仕様変更のために契約書に未決事項を明記しておこう



超一流の営業マンが見えないところで続けている50の習慣

菊原智明 著
青春出版社
定価1,400円(税別)

誰にでもまねできる「超一流」に近づく習慣が目白押し

「超一流」と呼ばれる営業マンと、常に苦戦している営業マンの違いはどこにあるのか。それはまさに「習慣」です。しかし、超一流営業マンの習慣の一つひとつ見てみると、意外と些細で、誰にでもまねできそうなものばかりなのをご存知でしょうか？

同書は営業コンサルタントとして3,000人以上の営業マンと出会ってきた著者が実際に見てきた超一流営業マンの習慣を紹介。読んですぐに実践できる、簡単な習慣が目白押しです。1ページ目から読み進めても、目次をさっと見て興味のある箇所からランダムに読んでも、超一流の習慣を身につけることができるでしょう。

経験が少なく、自分の型を固めたい若手営業マンや、営業マンを束ねる管理職は必読の一冊です。



こんな方におすすめ

- 経験が少ない若手営業マンを多く抱える会社
- 「超一流」の習慣を身につけたいビジネスマン
- 営業実績を伸ばしたい経営者、経営幹部

偏頭痛を和らげる食べ物・悪化させる食べ物

経営者のための

健康小心



じとじとした雨が降り続く、梅雨の時期が近づいてきました。この季節は、室内室外の気温の差が激しく、偏頭痛が起きやすくなります。急な偏頭痛に襲われないためには、日ごろのケアが大切です。

今回は、偏頭痛を和らげる食べ物と、悪化させる食べ物を紹介します。

● 偏頭痛を和らげる食べ物

大豆やひじき、アーモンドなど、マグネシウムが多く含まれている食べ物を摂取してください。偏頭痛の原因は「血管の拡張」です。マグネシウムには血管の緊張をほぐし、血流を良くする働きがあります。

● 偏頭痛を悪化させる食べ物

ポリフェノールやグルタミン酸ナトリウムが多く含まれた食べ物は控えてください。この2つには血管を拡張する作用があるからです。ポリフェノールはワインやチョコレート、グルタミン酸ナトリウムはカップ麺やスナック菓子に含まれています。

偏頭痛が起きた際は、チョコレートやスナック菓子を我慢して、マグネシウムが多い食べ物を摂取するようにしてください。