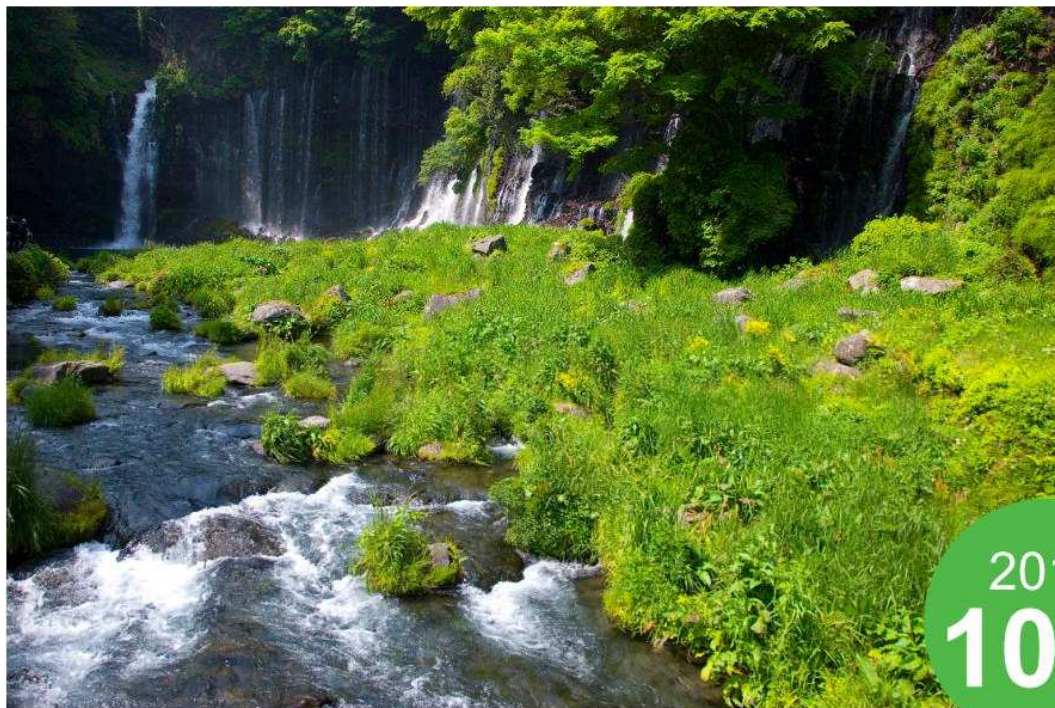


経営者の明日を後押しする

経営マガジン



2016
10月号

P.01 【経営トピックス】

SMAP解散に見る、会社が無意識に入れる人間関係の「ひび」

P.02 【税務・会計ラウンジ】

「経営力向上計画」の作成で
固定資産税を3年間半額にできる！

P.03 【労務ワンポイントコラム】

これからの採用活動は
「親」を視野に入れよう

P.04 【データで見る経営】

もっとも倒産しやすい
社長の星座は……「みずがめ座」

P.05 【経営なんでもQ&A】

商品のターゲットを決める方法は？

P.06 【経営トラブル110番】

量産終了後の金型を、
発注先からずっと無償で保管・管理させられている！

P.07 【ブックレビュー】

『禁断のセールスコピーライティング』

【経営者のための健康小心】

飲み過ぎても大丈夫！ 胃もたれの対処法

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

SMAP解散に見る、会社が無意識に入れる人間関係の「ひび」

国民的アイドルグループ・SMAPが、2016年12月31日をもって解散することを発表しました。解散理由の真相は、実際のところわかりませんが、「メンバー間の人間関係の悪化」を挙げる報道も一部あります。事務所上層部の派閥争いが原因で、メンバーの人間関係にひびが入ったという見方が、メディアで指摘されています。実は一般企業でも、会社側が無意識のうちに社員間の人間関係を悪化させてしまうことがあるのです。

一般企業でも無意識のうちに社員間の人間関係を悪化させている例としては、以下が考えられます。

- ・派閥争い…幹部社員の仲が悪く、派閥争いが起き、もともと仲が良かった社員同士がそれぞれ別の派閥につかざるを得なくなり、対立を余儀なくされる。
- ・人事異動(昇格・降格)…これまで同列の役職(もしくは同僚同士)だった2人の社員のうち、片方が昇格(降格)したことで、人間関係がぎくしゃくしてしまう。
- ・人事異動(部署異動)…これまで良好なチームプレーを發揮し、結果を出していた社員グループのうち1人が他部署に異動し、関係が疎遠になり、それぞれのメンバーが今まで以上のパフォーマンスを出せなくなる。
- ・席替え、フロア移動…これまで近くの席同士で密接なコミュニケーションを取りながら、成果を上げてきた社員同士が、席替え(フロア移動)で離ればなれになり、人間関係が疎遠になる。

人事異動で人間関係が悪化しないかフォローする

「社員の間関係まで気にしていたら、人事異動なんてできない！」とおっしゃる社長さんも多いでしょう。会社の全体最適を考えると、その通りです。

しかし、人事異動や社内のレイアウト変更を行う際、「人間関係が悪化することはないか？」を頭の片隅に置いてみることをお勧めします。あらかじめ人事異動に関係する社員と面談を行うなど、人間関係の悪化を極力なくすように努めてみてはいかがでしょうか。

企業活動はチームプレーです。人間関係が良好であれば、1+1が2よりも大きくなり、相乗効果が生まれます。一方、人間関係が険悪になれば、1+1が2よりも小さくなり、個々の能力が十分に發揮できません。できるだけ、会社の側が社員同士の人間関係を悪化させないようにフォローするのも、経営者の役割のひとつなのです。



「経営力向上計画」の作成で 固定資産税を3年間半額にできる！

中小企業等経営強化法が平成28年7月1日に施行されました。この法律は中小企業・小規模事業者の稼ぐ力や生産性向上の応援を趣旨としており、経営力を高める取り組みを実施する企業にさまざまなバックアップをすることが定められています。今回はその中で固定資産税の軽減について解説していきます。

固定資産税の軽減を受けるためには、まず「経営力向上計画」を策定する必要があります。経営力向上計画とは、人材育成・コスト管理などのマネジメント向上や、設備投資等による生産性を向上を目的とした計画です。

申請書はたったの2枚ですので、作成に係る事務負担について不安を感じる必要はありません。作成時には経営革新等認定支援機関という専門家のアドバイスを受けるとよりスムーズに作成できるでしょう。

申請書が担当省庁の認定を受けられた場合、一定要件を満たす設備に係る固定資産税が軽減されます。適用要件は以下になります。

- (1) 新品の機械装置であること(中古品は対象外)
- (2) 10年以内に販売開始されたものであること
- (3) 取得価額が1台160万円以上であること
- (4) 生産性(単位時間あたりの生産量、精度、エネルギー効率等)が1%以上向上するものであること

また、生産性の向上を証明するため、工業会等の証明書の発行を受ける必要があります。証

明書は機械装置のメーカーを通じて取得できます。

以上の要件を満たすことで、固定資産税が3年間、1/2に軽減されます。従前の生産性向上設備投資促進税制は特別償却(減価償却費を割増する制度)や税額控除でしたが、この制度は赤字でも課税される固定資産税に対するものであるため、赤字法人のコスト削減にも有効と言えるでしょう。

固定資産税の軽減以外にもメリットが

今回は固定資産税の軽減について解説しましたが、経営力向上計画の認定を受けると、次のようなさまざまな恩恵があります。

1. 金融支援として低利融資を受けられる
2. 金融機関から融資を受ける際に、信用保証協会による信用保証のうち別枠の追加保証や保証枠の拡大が受けられる

この機会に計画の策定を検討してみてもいいかがでしょうか。詳しいことは会計事務所にお問い合わせください。



これからの採用活動は「親」を視野に入れよう

近ごろの新卒をはじめとした若年層の採用では、親の反対で内定を辞退するケースが出てきています。内定者本人から申し出ることもあれば、内定者の親が直接会社に連絡して辞退することもあるそうです。社長さんは「どうして就職に親が口を出すんだ!」と嘆きたくなるかもしれません。しかし、これも世の流れ。これからは「親」を視野に入れた採用活動を実践する必要があるのです。

従来は、就職が決まると、親に「報告」していました。しかし現在では、若年層が就職先を決める際、親に「確認」するケースが増えています。たとえば応募者本人に入社的心思があっても、親に「その会社はダメ」と言われたら、内定を辞退してしまうことがあるのです。

特に若年層の場合、親と子で就職事情が大きく異なります。親の大部分がバブル時代を経験していることから「就職人気企業ランキング」に入っているような有名企業への就職しか認めないというケースも少なくありません。息子・娘が中小企業の内定をもらっても「そんな会社、知らない」「そんな会社で何をするの?」「そんな会社、倒産しないのか?」「ブラック企業じゃないのか?」と、わが子の行く末を案じて反対するケースがあります。

就職の意思決定に親が関与することは、中小企業の採用にとって不利な状況ともいえるでしょう。しかし、そのような時代を迎えた以上、採用活動は親向けの対策を取ることが必須です。例えば、企業が内定者の親に対して以下のようなアクションを検討してみてもいいでしょうか?

- ・採用Webサイトに親向けのページを作成する
- ・内定を出したら、親にあいさつの電話をかける
- ・内定を出したら、親に会社案内のパンフレットとDVDを送る
- ・内定を出したら、親に自社商品を送る
- ・就職時に親の同意書をもらう
- ・内定者懇親会や入社式に親を招待する

フォロー次第で親が味方になってくれることも

一方、内定を出した後、親へのフォローをしっかりと行えば、「いい会社じゃないか」と評価してくれることもあるでしょう。すると、親が会社の味方につき、「せっかくいい会社に就職したのだから、辞めないで頑張れ」と、就職後の早期退職を抑制してくれる効果も期待できるでしょう。

中小企業は人材難が続きます。親向けのフォローを図ることで、良質な人材確保と定着率アップを図りましょう。



もっとも倒産しやすい 社長の星座は……「みずがめ座」

倒産しやすい社長の星座というのはあるのでしょうか。東京商工リサーチでは、倒産した企業の社長の誕生日から、もっとも多い星座を調べました。すると「みずがめ座」が一番多いという結果になりました。その他にも興味深いデータがたくさんありました。

誕生日が年末～3月の社長は倒産しやすい!?

2000年1月1日～2016年5月20日に倒産した(負債総額1,000万円以上)した企業の社長の生年月日が判明した11万6,505件について分析した結果、倒産企業の社長がもっとも多かったのは「みずがめ座」で1万1,220人(構成比9.6%)でした。次いで「うお座」が1万1,039人(同9.4%)、「やぎ座」が1万868人(同9.3%)と、この3星座のみ、1万人を超える結果となりました。誕生日が12月22日～3月20日の社長の倒産が多いというのは、とても興味深い結果です。一方、もっとも少なかったのは「ふたご座」で8,576人(同7.3%)、次いでおうし座が8,900人(同7.6%)、かに座が9,001人(同7.7%)でした。

この調査では、社長の星座と倒産発生日の星座を対比して分析しています。それによると、うお座の社長がうお座の期間に倒産するパターンが1,056件ともっとも多く、2番目はみずがめ座の

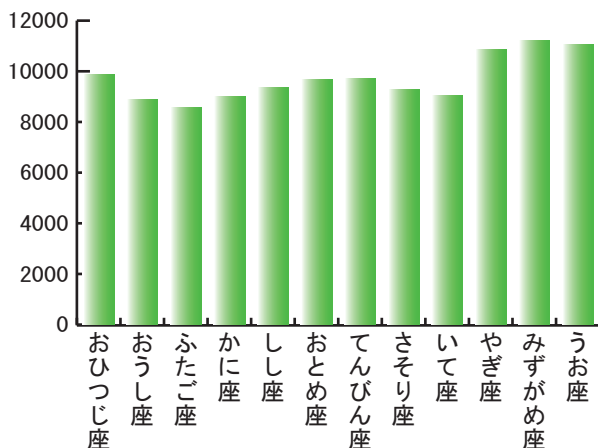
社長がうお座の期間に倒産した1,042件でした。ちなみに社長の星座と倒産日の星座が同じになったのは、うお座と、おひつじ座とふたご座だけでした。

倒産までの期間はやぎ座がもっとも長く26.9年

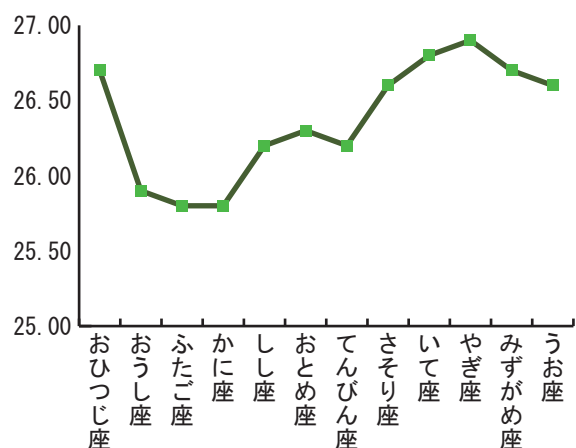
設立から倒産までの期間を、倒産社長の星座別に比較すると、やぎ座がもっとも長く26.9年、いて座が26.8年、みずがめ座が26.7年でした。対して、倒産までの期間が短かったのはふたご座とかに座の25.8年が最短です。星座によって大きく差があり、最長のやぎ座とは1.1年の開きがありました。

会社の倒産には、さまざまな要因があり、社長の星座との因果関係があるかどうかは実際のところ不明です。ですが、星座占いは、雑誌やテレビなどでは人気コンテンツのひとつです。もしかすると、星座占いが示す性格について、会社の倒産と関連があるのかもしれませんが。

グラフ1 倒産社長の星座



グラフ2 社長の星座別倒産期間



出典:東京商工リサーチ

Q&A

商品のターゲットを決める方法は？

私は中年層向けに洋服を販売しております。しかし来店者は、中年層の方よりも20代の方が多いように感じます。ターゲット設定を間違えていたのでしょうか。正しい設定方法があれば教えてください。



マーケティングを行う上で、「誰をターゲットにしているのか」を考えるのは重要となります。誰にでも受け入れられる商品を目指すと、結果的に誰にも受け入れられなくなってしまうからです。

必要なのは「30代男性」というような大雑把なセグメントではありません。ファンを増やすためには、もっと細かく設定した明確なお客様のイメージが必要です。

ターゲットとなる人物像をできるだけ具体的にペルソナを作成

ターゲットを考える際に用いられるのが「ペルソナ」です。ペルソナとは、自社の商品を購入してくれている理想の顧客像のことを言います。ペルソナを設定することで、ペルソナが満足するような商品、売り方、プロモーションなどを考えることができるのです。

ですので、ペルソナを作る場合はできるだけ具体的に作る事が重要です。性別、年齢はもち

ろん、家族構成、学歴、趣味、よく見るWEBサイト、よく使うSNS、ライフスタイル、どんな性格で、どんな友人がいるか、どんな悩みを抱えているかなど、を詳細に構成していきます。

ペルソナを作るためには、既存顧客のアンケートやデータなどが、一番参考になります。想像や推測からペルソナを作りあげても意味はありません。

既存客や見込み客にアンケートを行い、現実的に即したペルソナを作りましょう。アンケート回答率が悪い場合は、商品のクーポン券を回答者にプレゼントすることもひとつの手です。

ペルソナを作ることでターゲットが明確になり、マーケティング手法はより具体的なものと考えていけるようになります。また、社内でもターゲットの微妙なずれがなくなり、共通認識を得られやすくなるメリットがあります。

ペルソナを作ったことのない方は、ぜひ自社製品のファンとなるペルソナを作ってみてください。





量産終了後の金型を、 発注先からずっと無償で 保管・管理させられている!

長年の取引先から、量産終了後から5年以上経った製品の金型を、ずっと保管・管理させられています。コストもかかるので廃棄していいか確認しても「いつ発注するかわからないから、とりあえず保管しておいて」と、取り合ってくれません。しかも管理コストは当社が負担。どうすればいいのでしょうか。

「長期にわたり使用されない型(金型、木型など)を無償で保管・管理させられている」
「当初想定していない、保管に伴うメンテナンス等を強いられている」
「発注者が、型の廃棄申請に応諾してくれない。または明確な返答がない」
「発注者が、型の廃棄申請に応諾したものの、廃棄費用を支払ってくれない」

以上のように、量産後の補給品を支給するため、発注者が長期にわたって使用されない型を無償で保管させる等、受注者の利益を不当に害することは、下請法(下請代金支払遅延等防止法)や独占禁止法に違反する恐れがあります。

量産終了後の型を 一定期間を超えて無償で保管しない

対応の方向性としては、量産終了後の型を、一定期間を超過して無償で保管することのないようにすることです。

まずは量産終了後の取引条件の改善に着手しましょう。

量産終了から一定期間が経過した型につい

て、保管に必要なコストを発注者が負担するか、引き取りまたは破棄を要請しましょう。量産が終了した補給品の単価を、量産時とは異なる条件を勘案しながら合理的に設定するのもひとつの手です。

具体的なノウハウは以下になります。

- ・量産終了から一定期間経過後、型を廃棄する等のルールを決め、そのルールをもとに受注者から型の廃棄申請書を提出する旨を契約書に記載する
- ・日本鑄造協会が作成した「鑄物用貸与模型の取り扱いに関する覚書」を活用して、発注者が型の保管費用を負担するよう決める
- ・量産終了後、速やかにその旨を発注者に知らせてもらい、補給品価格を再設定することを見積書や契約書に明記する
- ・補給品支給期間や打ち切り対象とする基準(例:「量産終了後3年を経過した段階」「受注が一定数を下回った」)を書面で定める

型の保管・廃棄に関するルールを着実に実行するためには、議事録や契約書等の書面に取り決めた内容を残すことが重要です。万一、トラブルが発生したときに役立ちます。

point

- 発注者が長期にわたり使用しない型を、受注者に無償で保管させるのは、下請法や独占禁止法に違反する恐れがある
- 型の廃棄や引き取りの基準、手続き方法を定め、取り決めたルールや交渉経緯を書面に残す



禁断のセールス コピーライティング

著 神田昌典

フォレスト出版
定価1,600円(税別)

セールスレターを活用し 継続的な関係性をつくる

DMやセールスレターをお客様に送付して得られる効果は、新規案件の獲得だけではありません。DMやセールスレターを定期的に出すことで、お客様と継続的に付き合える関係を構築することができるのです。ただ、文章の書き方を間違えてしまうと、お客様が離れてしまう可能性もあります。

本書では、お客様の反応が良かった事例を交え、DMとセールスレターを書くときのポイントを紹介しています。お客様との継続的な関係づくりの方法を探している方は、ぜひ一読ください。



こんな方におすすめ

- お客様と継続な関係性をつくりたいビジネスマン・経営者
- DMを送っているが引き合いが少ないビジネスマン・経営者
- セールスレターで書くことがわからないビジネスマン・経営者

飲み過ぎても大丈夫！ 胃もたれの対処法



胃もたれは、食べ過ぎや飲み過ぎだけでなく、ストレスや疲労の蓄積も原因の一つです。健康に気を使っている、仕事を立て込めると誰でもなりやすいものなのです。今回は、胃もたれになったときの対処法をご紹介します。

胃もたれをなおすために一番効果的なのは、

経営者のための

健康小心

胃を休めることです。食事を控え、暖かい飲み物で水分を取り、胃が回復するのを待ちましょう。体を横にして休む場合は、右側を下にすると胃の中の食べ物が腸へスムーズに移動するので、楽になります。

食欲が少し出てきたとしても、冷たいものを飲んだり、辛いものや濃いものを食べたりしないでください。胃に大きな負荷がかかります。どうしても何か食べたい場合は、大根やキャベツ、ジャガイモを使った料理を食べましょう。これらの食べ物には胃の粘膜を強くする働きがあります。

生活習慣が悪いと、胃もたれが長く続いてしまうことがあります。食べ物を見直すだけでなく、ストレス解消法を見つけることで、事前に予防しましょう。