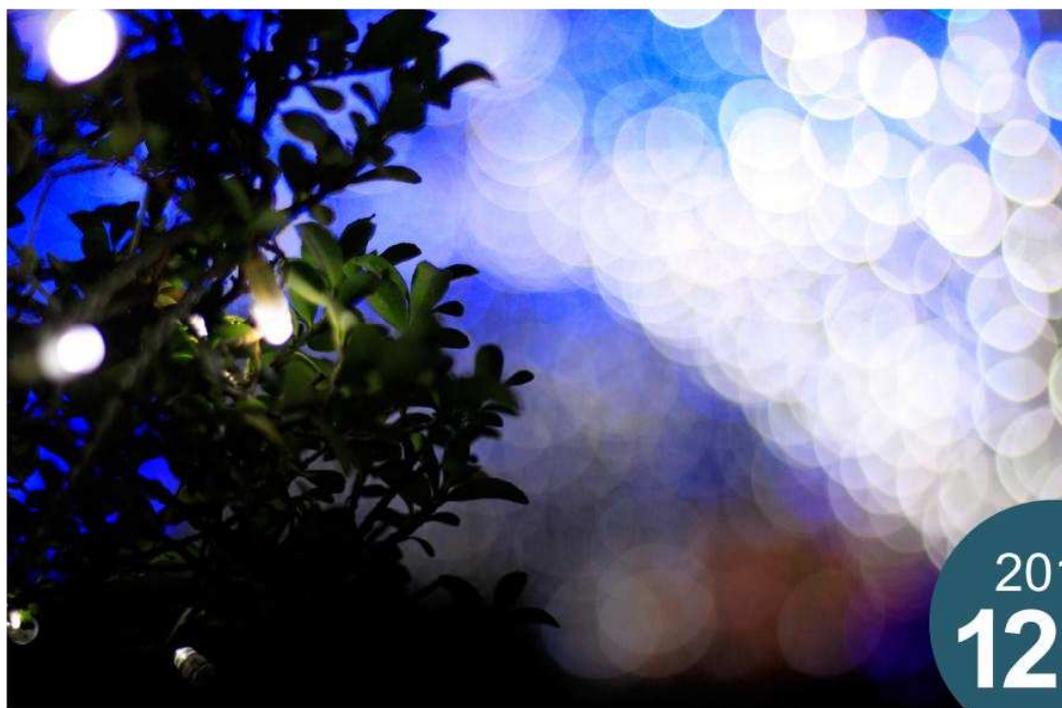


経営者の明日を後押しする

経営マガジン



2016
12月号

P.01 [経営TOPICS]

豊洲市場「盛り土」問題に見る 「責任者不在」がもたらすデメリット

P.02 [税務・会計ラウンジ]

「スキャナ保存制度」の要件が緩和され、
さらに使いやすくなりました！

P.03 [労務ワンポイントコラム]

オフィスの雰囲気をもくしたいなら
会話で相手の名前を呼びかけよう

P.04 [データで見る経営]

4割弱の中小企業が
マイナス金利政策効果で資金調達を検討

P.05 [経営なんでもQ&A]

ポスター制作ってどうすればいいの？

P.06 [経営トラブル110番]

従業員によるSNSの不適切投稿を防ぐには
どうすればいい？

P.07 [ブックレビュー]

『難しいことはわかりませんが、
お金の増やし方を教えてください！』

[経営者のための健康小心]

食事で骨を強くして腰痛を防止しよう！

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

豊洲市場「盛り土」問題に見る 「責任者不在」がもたらすデメリット

11月7日の予定だった、東京・築地市場の豊洲への移転が延期されました。水産物や青果物などの食品を扱う主な施設下に、土壌汚染対策のための盛り土をしていなかった問題が、移転直前に発覚したことが大きな要因でした。「なぜ、盛り土がされなかったのか」。責任者の特定に多くの時間を費やし、混乱を招きました。「責任者が誰だかわからない」という状態は、通常の組織では考えられません。今回の騒動を他山の石として、責任者を決めることの重要性を再確認された方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

豊洲市場の「盛り土をする」から「盛り土をしない」という抜本的な方針転換は、責任者の存在をあいまいにしたまま進められました。しかし、責任者がいないと、問題が起きたときに、原因について誰に聞けばいいのかわからず、混乱が生じます。今回の盛り土問題では、「犯人探し」に時間を取られ、肝心の解決策まで満足に踏み込めていない状態です。

責任者の存在は、問題が起きたときに大きく表れます。問題が起きたとき、責任者がいない状況では、どこに責任を追及すればいいのかわからず、解決が遅れてしまうのです。

どんなプロジェクトでも 責任者を1人置く習慣を

企業活動においても、責任者の存在が重要です。事業やプロジェクトの大小を問わず、必ず責任者を1人立てることを、企業の習慣とすることをお勧めします。

責任者はどんな場合でも一人です。大きなプロジェクトであっても、責任者を複数にせず、1人の責任者を立てましょう。2人だけの少数プロジェクトでも、1人を責任者に任命しましょう。責任者が明確でないリスクは次のようなものが考えられます。

- 「共同責任は無責任」となり、業務が受け身になる
- 何かを始める際には周囲に確認を取ってからになり、業務スピードが落ちる
- 周囲がプロジェクトについて質問したいとき、誰に聞けばいいのかわからない
- 問題が起きたときに、事態の全体を把握する人がいない

●問題が起きたときに、「責任のなすり合い」から始まり、解決が遅れる

一方、責任者が存在するメリットは次のようなものが考えられます。

- 責任者が自発的にリーダーシップを発揮して業務を進められる
- プロジェクト全体を把握でき、その情報を社内外に早く的確に伝達できる
- 問題が生じた際には、責任者が矢面に立つことでスピーディーな対応ができ、早期解決が期待できる

これまで「責任者は誰か？」という意識が薄かった社長さんは、どんな事業やプロジェクトにも責任者を一人置くことを心掛けましょう。ビジネスにスピード感がつき、業績向上につながります。



「スキャナ保存制度」の要件が緩和され、さらに使いやすくなりました!

平成27年度税制改正において領収書等の「スキャナ保存制度」は、対象範囲が拡大され、厳しかった金額要件等が大幅に緩和されました。平成28年度税制改正では要件がさらに緩和され、デジカメ・スマホ等での撮影についても認められることになり、比較的簡単に実施することができるようになりました。

要件を把握して スキャナ保存制度を活用しよう

所得税法、法人税法など各税法の規定により、国税関係書類(決算書、領収書、請求書、契約書など)は原則「紙」による保存が義務付けられていますが、一定要件を満たすことで、スキャンによる電子データでの保存が認められています(※国税関係書類のうち、貸借対照表・損益計算書・在庫表などの決算関係書類は対象外です)。まず、電子データで保存する場合は、対象書類や利用システム等について事前に本店所在地の所轄税務署長へ申請し、承認を受ける必要があります。

具体的な実務の流れについて見ていきます。なお、以下は平成28年9月30日以後の承認申請対応分についての説明です。

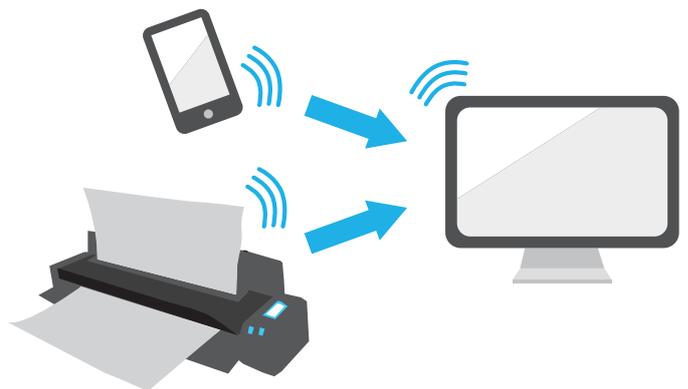
- (1) 領収書等を受領した従業員がスキャンする領収書等に署名を行う(使いまわしや不正を防止するため)。
- (2) 領収書等を受領した従業員がスキャナやデジカメ、スマホなどでスキャンして社内パソコンやクラウド等に転送する。
- (3) 領収書等を受領した従業員が領収書等を受領後、特に速やか(3日以内)にタイムスタンプを付す。※スマホ等以外の場合は、従来の要件(1週間または1ヵ月以内)
- (4) 経理担当者等が内容を確認する(原則、原本確認は不要)。

(5) 第三者(上記の従業員、経理担当者以外の者)が事後検査後、原本廃棄可能。なお、小規模事業者の特例により、第三者が税理士等である場合に限り、(4)の経理担当者等による内容確認が不要。

(6) 記録する書類サイズがA4以下の場合は、大きさに関する情報の保存が不要。

今後も「スキャナ保存制度」の要件は緩和されると予測されます。詳細は専門家にお問い合わせください。

引用元:国税庁HP「電子帳簿保存法Q&A(平成28年9月30日以後の承認申請対応分)」



オフィスの雰囲気をよくしたいなら 会話で相手の名前を呼びかけよう

「オフィスの雰囲気があまり良くない」と感じている社長さんはいませんか。雰囲気を改善するためのシンプルな方法があります。それは、会話で相手の名前を呼ぶことです。付き合いが長い人でも、身近な部下であっても、普段の会話の中に相手の名前を加えるだけで、コミュニケーションが良好になり、オフィスの雰囲気が改善し、生産性の向上が期待できるでしょう。

「カクテルパーティー効果」という言葉をご存じでしょうか。カクテルパーティーのような騒がしい場面であっても、自分の名前や自分が興味のある話題については、自然と耳に入ってくるということを表しています。いかに人が自分の名前を大事にしていることがわかるでしょう。

「おはようございます」を「〇〇さん、おはようございます」、「お疲れさま」を「〇〇さん、お疲れさま」、「どうしたらいいと思う？」を「〇〇さんはどうしたらいいと思う？」という具合に、日常会話に相手の名前を入れてみます。相手は名前を呼ばれることで、個人として認めてもらっているという特別な感情を抱きます。

相手を名前で呼ぶことは、お客様との会話においても効果的です。商談の際には相手の名前を呼ぶ習慣をつけると、距離感が縮まり、信頼関係を強固にすることができます。

田中角栄氏の人心掌握術は 相手の名前を呼びかけることだった

デール・カーネギーの著書『人を動かす』では「名前は他のどんな言葉よりも心地よい、大切な響きを持つ言葉である」と、相手を名前で呼ぶことの重要性を説いています。まさに、名前を呼ぶことは、人を動かすための必須条件といってもいいでしょう。

田中角栄氏の人心掌握術は、会話の相手に対して、親しみを込めて名前を呼びかけることだったそうです。角栄氏ともなると、覚える名前の数は膨大で、すべては覚えきれません。そこで、角栄氏は次の方法で名前を呼びかけたと言われていま

す。たとえば、相手の名前が佐藤一郎さんならば、以下のような会話になります。

角栄氏「あなたの名前は何だっけ？」

佐藤さん「佐藤です」

角栄氏「いやいや、佐藤さんの苗字は知っているよ。下の名前を教えてほしいんだ」

角栄氏は佐藤一郎さんの名前を覚えていなくても、上記のような方法で聞き出し、会話の随所に名前を入れて人心を掌握し、総理大臣に上り詰めたのです。

このような例を見ても、相手の名前を呼ぶことの重要性は証明済みです。相手の名前を呼ぶことには、コストが1円もかかりません。ぜひ実践してみてくださいはいかがでしょうか。



4割弱の中小企業が マイナス金利政策効果で資金調達を検討

商工中金は10月に「マイナス金利政策による中小企業の資金調達への影響調査」の結果を公開しました。調査によると、4割弱の中小企業がマイナス金利政策効果で資金調達を検討していることがわかりました。

グラフ1は「金利が低下した場合の新規資金調達の有無」について表しています。36.8%の中小企業が「新規資金を調達する」と回答したことが判明しました。

なお、「新規資金を調達する」と回答した割合を、現在の業況別に見ると、次のようになります。

- 非常に良い…44.5%
- 良い…42.4%
- やや良い…36.3%
- やや悪い…33.8%
- 悪い…32.9%
- 非常に悪い…41.4%

業況が「非常に良い」「良い」の順番に割合が低くなっている一方で「非常に悪い」企業も4割超の高い割合を占めています。業績の良い企業では、先行投資や業容拡大を目指した前向きな資金調達への意欲が強く、業績が悪い企業は、資金繰りの安定化と業況回復を期待した資金調達のニーズが高いことが考えられます。

グラフ2は「新規資金を調達する目的」を示しています。新規資金調達の目的としては「資金繰り安定化」が71.4%に上りました。中小企業では資

金繰りに対する不安が大きいため、マイナス金利政策で借入金利が低下した場合に、資金繰りの安定性を強化しようとする狙いがうかがえます。

続いて「設備の代替や補修などの設備投資資金」が36.8%で、「新設設備の投資資金」29.0%という結果でした。設備資金は一度に多額の資金が必要となる場合が多く、金利低下で投資意欲が高まっている側面も見られます。

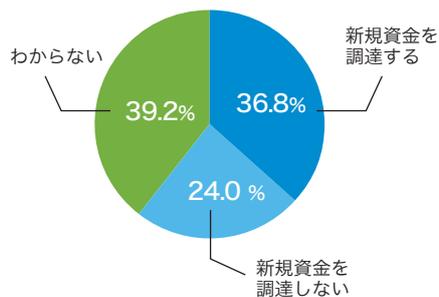
「新規資金を調達しない」理由の トップは「借入を増やしたくない」

なお、「新規資金を調達しない」と回答した企業が挙げた理由は以下になります。

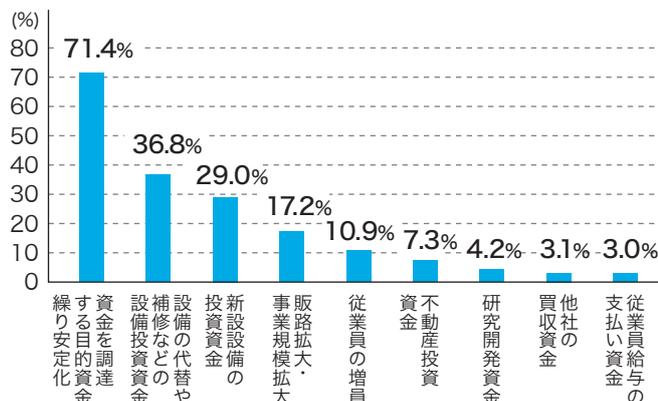
- 借入を増やしたくない…66.1%
- 投資すべきものが見当たらない…30.3%
- 自己資金が潤沢にある…17.3%
- 金利が低下しても資金調達のメリットが少ない…14.0%

金利低下のメリットを享受するよりも、借入負担の増大による経営の自由度低下を懸念したものと考えられます。

グラフ1 金利が低下した場合の
新規資金調達の有無



グラフ2 新規資金を調達する目的



出典：商工中金「マイナス金利政策による中小企業の資金調達への影響調査」

Q&A

ポスター制作って どうすればいいの？

経営しているスーパーで、クリスマスセールを行おうと考えています。ポスターを作って告知していくのですが、私はポスター制作の経験が一度もありません。どのようなことに注意をしてポスターを作ればいいのでしょうか？

コピーライティングやレイアウトのデザインなど、ポスター制作は何から手をつけていいのか分からない、という方が多いのではないのでしょうか。「ポスターづくりはセンスのある人しかできないんだ」と苦手意識を持っている方もいるかもしれません。

しかし、ポスター作りの経験がない人でも、ちょっとしたコツを覚えれば、見た人に伝わりやすいポスターを作れます。今回は、ポスターづくりのコツを3つ、紹介します。

シンプルな情報がお客様に行動を起こさせる

1. 伝えたい特徴を1つに絞る

はじめに、商品・サービスの中で伝えたい特徴を1つだけ選んでください。情報量が多いと、ポスターを見た人は内容を把握するのに時間が掛かってしまうからです。

伝えたい特徴を決められない場合は、まずノートなどに商品・サービスの特徴を思いつくり書き出してみてください。商品・サービスの1番の魅力が見つかりやすいです。

2. ポスターを見た人の行動手順を明確にする

たとえば、スーパーの入り口でお客様がトマトのポスターを見て、「トマトを買いたいな」と思ったとします。しかし、トマトの売り場がポスターに明記されておらず、お客様はトマトを見つけられませんでした。せっかく商品に興味を持ってもらったのに、もったいないですね。

ポスターを見た人が次の行動を起こせるよう、必要最低限の情報を記載する必要があります。ポスターの宣伝内容ごとに、必要だと考えられる情

報をまとめましたので参考にしてください。

- 商品・サービス…購入方法、商品・サービスのホームページURL
- イベント…開催日時、開催場所、申込方法
- 店舗紹介…店舗の場所、営業時間、店舗サイトのURL

3. こだわりすぎずにレイアウトを考える

レイアウトを考えるうえで注意しなければならないのは、デザインをこだわりすぎないことです。無理に見た目がいいものを作ろうとするのではなく、シンプルなものを作る方がいいのです。フォントや色は、最高で3つまでに抑えておくと、すっきりして見やすいポスターになります。

いかがでしょうか？ポスター制作がカンタンそうに思えてきませんか？見た人が簡単に理解できるように心掛けるだけで、目に留まりやすいポスターを作れますので、チャレンジしてみてください。





従業員によるSNSの不適切投稿を防ぐにはどうすればいい？

当社は飲食店を運営しています。以前、モラルの低い従業員による不適切なSNS投稿が問題を起こし、企業や商店が損害を被るトラブルがたびたび報道されました。当社でも起きないとはいえないので、事前に手を打っておきたいと思います。どうすればいいのでしょうか？

- 外食チェーン店のアルバイトが冷凍庫の中に入って撮影した写真をSNSに投稿したことが広がり、閉店に追い込まれた。
- コンビニエンスストアのアルバイトが氷菓の冷凍庫に入って撮った写真をSNSにアップしたことが広がり、氷菓全商品の撤去、購入客への返金を余儀なくされた。

上記のような非常識なSNS投稿が原因で、企業イメージが損なわれ、社会的信用を失うことがあります。

SNSトラブルを防ぐための4つのアクション

このようなSNSトラブルを未然に防ぐため、企業としては何をすればいいのか。主に次の4つのアクションを取りましょう。

(1) SNSガイドラインを制定する

会社の実情に合った、SNSに関するガイドラインを制定しましょう。どんな投稿がOKで、どんな投稿がNGなのか、具体的事例を交えて定めます。不適切な投稿がなされてしまったときの対応方法も明確にしましょう。

(2) 就業規則の服務規程を改定する

就業規則に最低限次の内容を記載しておくのがよいでしょう。業態によってアレンジを加え

てください。

- 勤務時間中のSNSへの投稿を禁止する
 - 自社の機密情報、取引先の重要な情報、他人の不都合となる情報をSNSに投稿してはいけない
 - 自社の不利益になる発言(会社批判、誹謗中傷)をSNSに投稿してはいけない
 - 規則違反を行った場合は、懲戒処分を施す。会社に損害を与えた場合は、損害賠償を請求する
- サービス規定は正社員以外にも、契約社員、アルバイト等全従業員を対象とすることを示しておくことが必要です。

(3) 全従業員に教育する

SNSガイドラインに基づく教育を、全従業員を対象に行います。従業員の入社時には、必ず研修するようにしましょう。

(4) 「機密保持に関する誓約書」を全従業員から提出させる

就業規則に「機密保持」と「誓約書の提出をする旨」を定めることが必要です。この定めがない場合は、従業員は誓約書への署名を拒否できるので注意しましょう。既存の全従業員から誓約書を取得し、今後入社する従業員からは入社時に取り付けるようにしましょう。

どんな企業でも、SNSの不適切投稿でダメージを受ける危険性があります。「うちの従業員に限って」と過信するのは禁物です。しっかりとした対策を取っておきましょう。



- SNSガイドラインを制定し、全従業員に徹底させる
- 「機密保持に関する誓約書」を既存の全従業員と今後入社する従業員から取得する



資産運用の基礎が詰まった一冊

年金問題のニュースを見て、将来の貯蓄に不安を感じている方も多いでしょう。中には、資産運用を始めようと考えている方もいるかもしれませんが、資産運用と一言で言っても、不動産投資や株式投資など種類は数多くあります。「一番お金を貯められる資産運用って、どれだろう?」と悩んでいる方にお勧めなのが本書です。資産運用の知識がない著者が、有名経済評論家に取材を行って書いた書籍なので、素人目線で分かりやすい内容となっています。

資産運用の初心者の方は本書を読んでから、資産運用を始めてみてはいかがでしょうか。

難しいことはわかりませんが、**お金の増やし方を教えてください!**

著 山崎元 大橋弘祐

文響社
定価1,490円(税込)



こんな方におすすめ

- どのような手段で資産運用を始めようか悩んでいる方
- 将来の貯蓄に不安を感じている方
- 一番効率的な資産の増やし方を知りたい方

食事で骨を強くして腰痛を防止しよう!

経営者のための

健康小心



腰に急な激痛が走り、歩けなくなった経験はありませんか? 事前に腰痛を防ぐためにはストレッチが効果的ですが、より手軽な対策方法があるといいですね。今回は腰痛を食事によって予防する方法をご紹介します。

腰痛の予防に効果的なのは、骨を強くすることです。骨を丈夫にする栄養素は次の3つです。

●カルシウム

骨を丈夫に維持する働きがあるカルシウム。牛乳などの乳製品に多く含まれていることで有名です。乳製品が苦手な方は、小魚や甲殻類から補いましょう。

●マグネシウム

カルシウムと一緒に摂取することで、骨を丈夫にします。海藻類や豆類に多く含まれています。

●タンパク質

人の体のほとんどはタンパク質で形成されています。肉類や魚類を摂取することで、骨を強化することができます。

食事で補えない場合は、サプリメントで摂取しても大丈夫です。きちんと栄養を取って、腰痛に悩まされない生活を目指しましょう。