社長のマネジメントをサポート

経営管理マガジン

9
September
2017

02 経営TOPICS

相次ぐ会計不祥事により透明性を求められる会計監査 中小企業にもその波が

03 データで見る経営

2017年上半期の倒産件数は減少 ただし負債総額は増加

04 税務・会計2分セミナー

2017年税制改正で大変革！ 仮想通貨が消費税の課税対象外に

05 労務ワンポイントコラム

従業員の副業を全面的に禁止することはできない 副業を認めるうえでの注意点とは？

06 社長が知っておきたい法務講座

平謝りだけがクレーム対応ではない 過度な「悪質クレーム」の違法性を知っておこう

07 増客・増収のヒント

新しい集客ツールになるか？ メッセージアプリ「LINE@」のメリット

08 経営なんでもQ&A

“ツテ”がない中で 優良な提携先を見つけるには？

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

本誌掲載記事の無断転載を禁じます

相次ぐ会計不祥事により透明性を求められる会計監査 中小企業にもその波が

近年、大手企業の会計不祥事が相次いでいます。先月取り上げた東芝だけでなく、粉飾決算をめぐる裁判で有罪判決が出たオリンパスもそのひとつです。こうした会計不祥事に対応するため、金融庁が中心となって会計監査の改革を推進しています。監査制度の見直しによる影響は大企業だけでなく、中小企業にもおよぶと予測されます。

監査法人の取り組みにも透明性が求められる

監査制度を改革するための具体的な動きとして、金融庁は「監査法人のガバナンス・コード」を発表しました。ガバナンス・コードでは、監査の品質を確保するための５原則と22の細目が定義されており、具体的には以下となります。

（１）リーダーシップの発揮
（２）経営陣の役割の明確化
（３）評価機能を備えた第三者の知見の活用
（４）職業的専門家の人材育成や人事管理・評価
（５）内外との積極的な説明と意見交換

（５）は株主などの資本市場の参加者等と監査法人とのコミュニケーションを促す内容となっています。コミュニケーションをとるにあたって、資本市場の参加者等が本原則の適用状況を評価できるよう、取り組みに関する情報開示を「透明性報告書」などの形でわかりやすく説明すべきだと明示されています。監査法人自身が、監査先企業の経営陣や投資家の目により厳しく晒される見通しです。

透明性を向上させれば資金調達で優遇を受けられる

ガバナンス・コードは、大企業を顧客にする大手監査法人向けだと受け止められるかもしれませんが、中小規模でも大きな方向性は変わりません。中小企業に対する監査についても会計の透明性を向上させる動きが活発となっており、この大きな波に乗ると恩恵を受けられるようになっています。

具体的には、「中小企業の会計に関する指針」や「会計参与制度」を活用する中小企業に対して、資金の調達・融資の条件面で優遇する金融機関が出てきており、信用保証料が割引かれるといいます。

会計監査の透明化を契機に資金調達の恩恵を受けられるよう、自社の会計透明化に取り組んでいくべきかもしれません。

2017年上半期の倒産件数は減少 ただし負債総額は増加

東京商工リサーチが2017年上半期（1～6月）の倒産状況を公表しました。同統計によれば、倒産件数は4,267件（前年同期比0.14%減）となり、上半期としては８年連続の減少となります。一方で、負債総額は２兆2,104億3,800万円となり、前年同期の7,936億300万円と比べ、大きく上回りました。この背景には何があったのでしょうか？

緩やかだが景気は回復傾向にある

東京商工リサーチは倒産件数が減少した要因について、「中小企業からの利助の要請に対して金融機関が柔軟に応じていること」や、「日本国内の景気が緩やかな拡大を続けていること」を挙げています。まだまだ世間的には実感に欠けるものの、総体的な事業環境が改善し続けているということです。

大手企業の倒産が負債総額の増加につながった

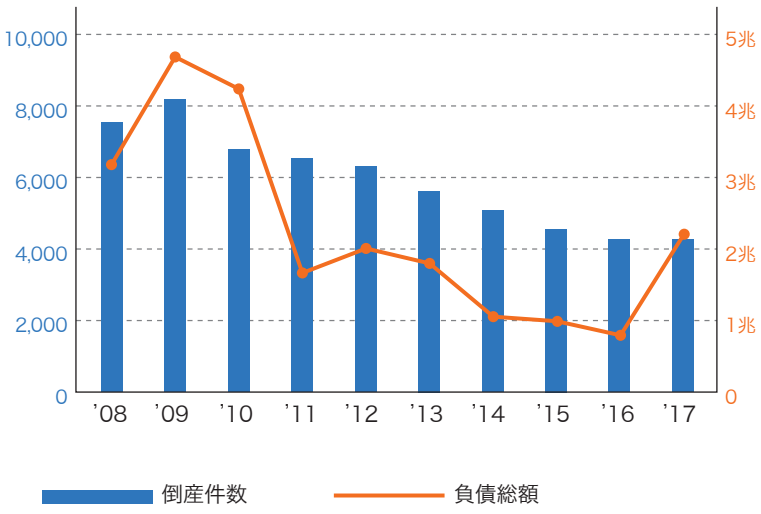
倒産件数が改善されている一方で、負債総額は２兆2,104億3,800万円と前年同期の金額を大きく上回りました。その背景には、ニュースの見出しを飾るような大型倒産がありました。

思い当たる方もいらっしゃるかもしれませんが、製造業の倒産としては戦後最大となった自動車部品メーカー「タカタ」の倒産が、負債総額を引き上げたのです。同社の負債総額は1兆5,024億3,500万円で、上半期の負債総額のうち67.9%、つまり３分の２以上を占めています。

タカタ以外に、旅行事業を行っていた「株式会社てるみくらぶ」も大きな注目を集めました。同社の負債総額は約151億円です。

2017年上半期をまとめると、うっすらと広がる景気拡大の傾向に沿って倒産件数は減少したものの、大型の倒産が注目を集めたといえるでしょう。

グラフ 上半期（1～6月）の企業倒産件数と負債総額の推移



年	倒産件数	負債総額
'08	7,544件	3兆1,796億7,700万円
'09	8,169件	4兆6,853億3,600万円
'10	6,790件	4兆2,381億3,500万円
'11	6,523件	1兆6,654億2,300万円
'12	6,311件	2兆76億6,700万円
'13	5,620件	1兆7,987億1,700万円
'14	5,073件	1兆541億600万円
'15	4,568件	9,902億7,600万円
'16	4,273件	7,936億300万円
'17	4,267件	2兆2,104億3,800万円

出展：東京商工リサーチ「企業倒産 上半期推移」

2017年税制改正で大変革！ 仮想通貨が消費税の課税対象外に

「新しい貨幣」として注目され、物議を醸してきたビットコインなどの仮想通貨。もともと仮想通貨の取引には、8％の消費税が課税されていましたが、今回の税制改正で消費税の課税対象外となりました。これから注目が高まる仮想通貨について改めて確認していきましょう。

平成29年４月から施行されている改正資金決済法が改正され、仮想通貨は支払・決済の手段のひとつとして位置づけられました。これに伴い、消費税が撤廃された形となります。海外では仮想通貨を消費税の対象外としているところが多く、支払手段としての特性を鑑みた措置となりました。

ビットコインは国境を超える通貨

今回の改正による効果を見ていく前に、改めて仮想通貨について確認しておきましょう。

われわれが普段使っている日本円は日本銀行が管理しており、発行するには厳密な法律の手続きが必要となります。一方、仮想通貨はこうした公的な発行機関がありません。ここが大きな違いとなります。

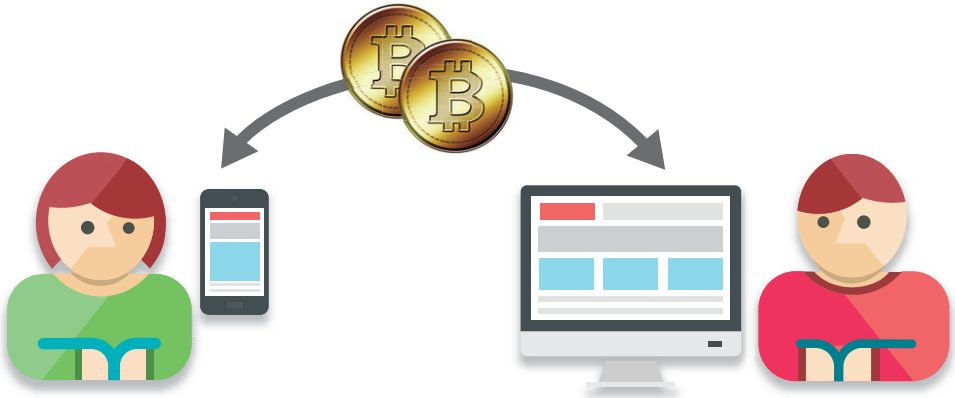
実は、仮想通貨を中央で管理している機関はありません。インターネットに接続している全員が対等の立場でやり取りを行える通貨となっています。銀行のような中央機関を置かないことによるメリットは、両替の手数料をかけずに海外で利用できるところです。

日本円や米ドルといった法定通貨との交換は、取引所と呼ばれる仲介業者が行っており、現在では700種類以上の仮想通貨が登場しています。ビットコインはその代表例だといえるでしょう。ほかにも、イーサリアムやリップルとった仮想通貨が人気で、世界中で取引されています。

仮想通貨はビジネスチャンスにつながる

仮想通貨の消費税非対象化は平成29年７月１日から適用されています。７月に入ってから仮想通貨資産の譲渡や課税仕入れをした場合に適用され、個別対応方式では「課税資産の譲渡等にのみ要する課税仕入れ」の仕入れ区分に該当することになります。

消費税の課税対象から外され、決済手段として活用する可能性が広がった仮想通貨。貴社のビジネスでも生かすことができないか、一度考えみるのもいいかもしれません。



労務ワンポイントコラム

従業員の副業を全面的に禁止することはできない 副業を認めるうえでの注意点とは?

最近、従業員の副業を認める会社が増えてきています。その中には、ロート製薬やサイボウズといった大手企業も含まれており、新しい働き方のひとつになるのではないかと期待されています。ただ、内心では副業に抵抗を感じる方もいらっしゃるでしょう。安易な流行への追随がのちに痛手を負うはめになるかもしれません。そこで今回は、従業員に副業を認める場合の注意点についてポイントを絞って紹介していきます。

本業に支障をきたす場合は副業を禁止できる

まずは「副業を禁止できるのか」を見ていきましょう。過去の判例によると、「職場の秩序に影響せず、格別な支障を生じないのであれば違法にならない」とされています。「副業を禁止することは当たり前だ」と思っている経営者は多いかもしれませんが、社員の副業を就業規則で全面的に禁止することは認められないのです。

一方で、いかなる副業でも認められるわけではありません。以下の４つに該当する副業は禁止できるとされています。

（１）本職と勤務時間が重なる兼職

仕事中に副業先のメールを確認することは専念義務に違反するといえます。

（２）過度の長時間労働を予期できるなど本業に支障をきたす可能性の高い兼職

副業による遅刻や欠勤が多くなったと判断される場合は副業を禁止できます。６時間を超える深夜アルバイトをしていた従業員の解雇ができた判例もあります。

（３）競業他社への労務提供

競合となる企業への労務提供は、会社の損失につながる可能性があると認められるので禁止できます。

（４）違法な仕事をして会社の品位を落とすおそれがある業務

反社会的勢力とのかかわりが必要など、会社の品位を落とすおそれがある副業については禁止することが可能です。

本業＋副業の労働時間を規制範囲に抑えなければならない

副業の解禁が「従業員のスキルが向上する」といったプラスの効果を生み出す一方で、マイナスに働く部分ももちろんあります。一番懸念しなければならないのは「労働時間」です。

副業をしている従業員の労働時間は、本業と副業の合計が規制の範囲内におさまっていなければいけません。また、副業をしている従業員が自社と別の組織で働いている場合には、合計時間が８時間以上を超えてしまうと割り増し賃金を払う必要があります。

労働時間のコントロールの仕方を考えてから、副業の解禁をするべきでしょう。

社長が
知っておきたい
法務講座

平謝りだけがクレーム対応ではない 過度な「悪質クレーム」の違法性を知っておこう

悪質なクレーマーへの対応に悩む企業は数多くあります。「自分の会社には関係ない」と思っている方もいらっしゃるかもしれませんが、この対応を一歩誤ってしまえば、インターネット上での風評被害や不買運動につながりかねません。大問題になる前に、クレーム対応に関連する法律を学んでおきましょう。

悪質なクレーマーは従業員を傷つける

クレームが発生しないように事前に対策を講じておく必要はあります。小さなことでも明文化しておくとクレームを最小限に抑えられるでしょう。「大変お熱いですので、気をつけてお召し上がりください」「清掃中、転倒注意」といった些細な一文でも、明文化しておくことに意義があるのです。

細心の注意を払ったとしても、クレームが発生することはあります。そのときはできる限りの誠意をお客様に伝えなければいけませんが、従業員を傷つける言葉をしつこく吐くお客様には法律に則って対応する必要がでてきます。お客様だけでなく、従業員も会社にとっての資産です。必要以上に傷つけられることは避けなければいけません。

悪質なクレーマーには違法行為であることを伝える

では、クレームを法律的な側面から見ていきましょう。

クレーマーが大きな声で騒ぎ続けたり、金銭を要求したり、居座り続けたりすることは違法です。違法行為に対してはサービスを行う必要はないといえるでしょう。具体的には、従業員の制止に従わず、大声を出し続けると「威力業務妨害」という罪になります。

また、「許してもらいたければ金を支払え」とクレーマーが金銭を要求し、金銭を受け取った場合には「恐喝罪」にあたります。金銭の受け取りがなかったとしても「恐喝未遂罪」となり、こちらも違法です。

さらに、無理やり謝罪させたり、反省文を書かせたりすれば「強要罪」に問われる可能性がでてきます。ほかにも、「お引き取り下さい」と要求したにもかかわらず、しつこく留まり続けた場合には「不退去罪」に該当します。

これらに該当する場合は、違法行為である旨を丁寧に伝え、毅然とした態度で対処することも必要となってくるでしょう。

どんなクレーマーでも誠意は見せなければならない

正しい法手続きを取れば、悪質クレーマーによる業務妨害は“ほぼ排除”できます。悪質なクレームで困っている方にとって、法律はきっと心強い味方となってくれるはずです。

一方、誠意こそ人間関係や信頼関係の原点でもあります。クレームをつけるお客様の大半が真摯な対応を求めていらっしゃるのも確かです。このクレーム対応能力が、「売れない時代」といわれる現在の「売れる秘訣」だと心構えしておくことも大切でしょう。

増客・増収の
ヒント

新しい集客ツールになるか？ メッセージアプリ「LINE@」のメリット

DMやメルマガなど、お客様や見込み客との接点を強化するための手法は数多くあります。その中で最近注目を集めているのがLINEの法人向けアカウント「LINE@」です。総務省の「通信利用動向調査」によると、スマホの普及率は72.0%となっており、年々その数は増えてきています。スマホの普及増加が「LINE@」の効果を押し上げているのです。

美容サロンでは すでに成果につながっている

すでに「LINE@」を上手く活用して成果に結びつけている事例がでてきています。

ある美容サロンでは「LINE@」によって数百名のお客様とつながっており、一度に多くの人と意思疎通をするのに役立っているといいます。新メニューやキャンペーンの告知をする際に活用しており、予約数は毎回増えてきているとのこと。「LINE@」のメリットとしては、「スタンプや絵文字が豊富で、メルマガより親近感がわきやすい」「配信した割引クーポンを気軽に使ってもらえる」といったところが挙げられるようです。

メルマガだとサイトにまずアクセスしてもらってからクーポンを配布したり、キャンペーンを紹介したりする手間がありましたが、「LINE@」だとLINEの画面上だけで情報を完結させられるので、購読者は最後まで情報に目を通しやすく、購買行動に移りやすいようです。

「LINE@」のプランを 把握しておこう

「LINE@」には“フリー”“ベーシック”“プロ”の３つのプランがあります。フリープランだと、「有効友だち数×吹き出し数＝1,000通まで」と制限があります。つまり、「LINE@」の会員が500人いる場合には、１人あたり２通しかメッセージを送信できません。お客様とのコミュニケーションが大幅に制限されてしまいます。

1,000通を超えてメッセージを送信したい場合には、ベーシックプランもしくはプロプランで契約しなければいけません。ベーシックプランは有効友だち数が5,000人以内、プロプランは有効友だち数が100,000人以内であれば無制限にメッセージの配信が可能です。金額はベーシックプランが月額５,４００円、プロプランが月額21,600円となります。ベーシックプランは１人当たり1.08円（5,400円÷5,000人）で情報配信を無制限にできるということになります。それほど高い金額ではないでしょう。ただし、有効友だち数を増やすには企業側の努力が必要です。「LINE@」の登録を促すための施策を考える必要があります。

有料プランに抵抗がある方は、まず無料プランから試してみてはいかがでしょうか。

経営なんでもQ&A

“ツテ”がない中で優良な提携先を見つけるには?

Question

新商品の共同開発や、販売チャネルの拡大を一緒にできる提携先を見つけたいのですが、これといった“ツテ”がありません。なかなか思うように提携先を見つけられないのですが、何かいい方法はありませんか?

Answer

提携先を見つけるポイントは3つ。「提携先への期待を明確化」「情報収集の徹底」「第三者機関に設置された提携先探索の相談窓口への訪問」です。

ビジネスマッチングを支援しているサイトや機関がある

最初のポイント「提携先への期待を明確化」について見ていきましょう。やみくもに探しても提携先は見つかりません。まずは必須条件を洗い出しておく必要があります。採用でいう求人票のようなものです。具体的には以下のようなものが挙げられます。

●提携により得たい成果は?
●どのような条件(金額・作業時間・人員)でお願いするか?
●提携先にとってのメリットは?

これらをリストアップしておけば提携先探しの指針となりますし、契約を相談する際の材料にもなります。

必須条件をまとめたら、次のポイント「情報収集の徹底」に移りましょう。自身の人脈だけで提携先が見つかればいいのですが、現実はなかなか難しいでしょう。最適な候補を見つけたるためには、情報を多く持っている必要があります。

最近では、ビジネスマッチングを支援するウェブサイトもあり、情報を得るためのツールが充実しています。たとえば商工会議所・商工会が運営する「ビジネスモール」や日本政策金融公庫の「インターネットビジネスマッチング」に登録することで、さまざまな企業との関係を構築することが可能です。

ウェブサイト以外にも提携先を見つける効果的な方法があります。それが最後のポイント「第三者機関に設置された提携先探索の相談窓口への訪問」です。

具体的には、中小企業庁の「中小企業支援センター」や独立行政法人の「中小企業基盤整備機構」などが相談窓口を設けています。

また技術的な協力を得たいときには、大学や研究機関を提携先とすることも視野にいれてみてもいいでしょう。その場合は、研究室に直接コンタクトをとるだけでなく、外部提携を専門としている部署に問い合わせてみてください。

以上の3つのポイントを押さえつつ、事業の成長を加速させてくれる提携先を探してみてください。