

社長のマネジメントをサポート

経営管理マガジン

1

January
2019



02 経営TOPICS

脱オフィス!? 働き方を変える “リモートワーク”のすすめ

03 データで見る経営

本業に支障? スキルアップ?
従業員の副業・兼業の是非

04 税務・会計2分セミナー

資金繰りにも影響大!
会社に合った賢い決算期の決め方

05 労務ワンポイントコラム

入社してこなくなった社員。
適切な対応方法とは?

06 社長が知っておきたい法務講座

関係性がなくても、自社の商品として
商標登録は可能か

07 増客・増収のヒント

データが成果に結びつく!
成功事例に学ぶ
デジタルマーケティングの活用方法

08 経営なんでもQ&A

もし、税金の申告漏れがあったら
どうなる?

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

脱オフィス!? 働き方を変える “リモートワーク”のすすめ

オフィスに出勤せず、自宅などで仕事をする“リモートワーク”は、生産性の向上やコストの削減が見込めるため、少しずつ日本でも導入する企業が増えてきました。メリットとデメリット、実際に導入した企業の例などをご紹介しますながら、リモートワークについて考えてみます。

“リモートワーク”の メリット・デメリット

近年注目を集めている“リモートワーク”。まずは、そのメリットから見てみましょう。

従業員は、会議や接待、同僚との世間話をする必要がないため、業務に集中でき、生産性が上がります。通勤不要なので、交通費などのコスト削減にもつながります。趣味や家族と過ごす時間が増えれば、従業員のワークライフバランスにも役立つでしょう。

また、育児や介護、自身や家族の病気療養などでフルタイム勤務がむずかしい場合にも、リモートワークは有効です。

さらに、住んでいるところがオフィスまでの距離と関係なくなるため、世界中に住む優秀な人材を雇うことができ、転居による従業員の離職のリスクも少なくなります。

一方で、デメリットについてはどうでしょうか。勤務中に同じ空間に上司や同僚がいないので、スケジュール管理や業務の進捗の共有は、連絡を取り合うなどオフィスにいる時以上に注意が必要です。また、社員同士が顔を合わせないので、コミュニケーションを円滑に行う方法を考えなければなりません。そもそも職種によっては、リモートワークの運用自体がむずかしい場合もあります。

実際に導入した企業の声は？

ある会社では、2015年からリモートワークを導入。2016年からは雇用形態、育児や介護などの特別な事情にかかわらず、全従業員を対象とし

たリモートワークを本格的に導入しました。

本格導入の前には実証実験とともに、従業員へのアンケートを実施しました。その結果、実際の利用者の半数以上が、リモートワークの運用によって「仕事に集中でき、生産性が高まったと感じた」と回答。社員間のコミュニケーション不足の対策にはチャットツールなどを使用することで、解決できると感じているようです。

パソコンを持っていない、または自宅にインターネット環境がない社員に対する課題もありましたが、機器の貸し出しやサテライトオフィスの設置で解決を図りました。

労働人口の減少が深刻な問題となっている昨今、リモートワークは人材不足を補うと同時に、生産性向上の手段としても期待されています。多様で柔軟な働き方を推進するためにも、一度導入を検討されてみてはいかがでしょうか。



資金繰りにも影響大! 会社に合った賢い決算期の決め方

会社を設立する際に決定しなければならない決算期。実は、経営者が自由に決められることをご存知でしょうか？ 決算期の設定時期によって、会社の資金繰りがしやすくなったり、節税効果が見込める場合もあります。今回は、決算期の設定方法についてご紹介します。

決算期の設定と事業年度

決算を行う時期について、個人事業主の場合は暦年課税が決められているため、1～12月の期間を事業年度と考えて確定申告を行うことが一律で定められており、変更はできません。しかし法人であれば、決算期は任意で設定することができます。

たとえば2019年4月1日に会社を設立した場合、決算日をその年の12月末に設定すれば、1期目の事業年度は4～12月の9カ月間となり、2期目以降から1～12月となります。もし2020年3月31日を決算日と設定すれば、1期目の事業年度は最長の1年間となります。

決算日の設定ポイントは？

決算日を他社に合わせてなんとなく決めてしまうと決算期に負担が増えてしまうため、注意する必要があります。ここで押さえておくべきポイントは、次の4つです。

(1) 1期目が1年間になるように

資本金が1,000万円未満で会社を設立した場合は、設立1期目および2期目(大規模法人の子会社を除く。2期目については前期の上半期の課税売上高が1,000万円以下であることが条件となる)については、消費税を免除する規定があります。そのため、1期目を最長の1年間になるよう決算日を設定しておけば、丸2年間、消費税の免除が受けられます。

(2) 繁忙期を避ける

会社は、決算日から2カ月以内に法人税等の確

定申告を行って納税しなければいけません。確定申告は準備に時間と手間がかかるため、売り上げが大幅に上がる繁忙期の直後に決算日を設定すると、節税対策が間に合いません。特に売り上げに季節的な変動があるような業種では、決算日は繁忙期から期間を空けて設定してみたいかがでしょうか。

(3) 支出の多い月を避ける

法人税等の納税に伴う資金の確保を考えると、支出の少ない時期に決算日を設定するのも一つの方法です。具体的には、夏季や冬季の賞与支払い月や、納期の特例を申請している場合の当該納付月などを避けるとよいのではないのでしょうか。

決算期の変更手順

前述の通り、会社設立時に設定した決算日は、後から変更することも可能です。公証役場での定款の認証や登記も不要なので、税務署などへ届け出をすることで簡単に変更することができます。

具体的には(1)株主総会の決議を取り、(2)所轄税務署・都道府県税事務所・市区町村の役所へ『異動届出書』を提出します。その際に、変更を決議した『株主総会議事録』のコピーも併せて添付します。

決算期が会社の状況にそぐわないとお困りの場合は、会社の事情に合わせて計画的な節税対策を講じていくためにも、早めの変更をおすすめします。

出社してこなくなった社員。 適切な対応方法とは？

「突然、社員が出社してこなくなった……」。滅多にないことのように思えますが、実はよく耳にする問題です。では、無断欠勤が続いた社員は自然退職となるのでしょうか？ それとも懲戒解雇となるのでしょうか？ 今回は、無断欠勤した社員に対して、会社が取べき適切な対応についてご説明します。

放置はNG！ まずは連絡を取って安否確認を

社員が出社しなくなったら、事件や事故に巻き込まれていたり、病気で倒れていたりする可能性もゼロではありません。まずは早急に本人と連絡を取るよう努めましょう。

電話やメール、手紙のほかにも、自宅へ訪問する、家族や身元保証人へ連絡するなどして安否確認を行い、欠勤している理由の確認や出勤の督促をします。

それでも社員と連絡が取れない場合や、正当な理由なく出勤の督促に応じなければ、『懲戒解雇』の手続きも可能となります。

無断欠勤を理由とした懲戒解雇にするのであれば、あらかじめ、就業規則の懲戒解雇事由に“無断欠勤”の項目を明記しておく必要があります。たとえば『正当な理由なく無断欠勤が14日以上に及び、出勤の督促に応じない場合』などと規定されます。

ただし、この“無断欠勤”に正当な理由があれば懲戒解雇は無効となるため、出社できない理由を確かめておく必要があります。

また、解雇通知は社員本人に到達しないと効力が生じず、解雇が成立しません。どうしても本人と連絡が取れず、解雇ができない場合は、簡易裁判

所で意思表示の公示送達を行います。送達から2週間経過すれば、社員本人に解雇通知を行った場合と同じ効力が生じます。

無断欠勤を退職事由として 自然退職扱いに

前項で説明したように、懲戒解雇は手続きに多くの手間と時間がかかります。実務的なことを考えると、解雇よりも『自然退職』として扱うほうがよいでしょう。

『解雇』が会社からの一方的な意思表示により雇用契約を解除することであるのに対し、『自然退職』は無断欠勤を“社員本人の退職の意志表示”と捉え、自己都合退職として処理します。そのためには懲戒解雇と同じく、就業規則の退職事由に『社員が行方不明または連絡が取れなくなって、その期間が継続して30日を経過したとき』など、“無断欠勤”の項目をあらかじめ明記しておかなければなりません。

無断欠勤は社内の人間関係などが原因になることも多く、後にトラブルに発展する場合があります。最終的に解雇するにせよ、自然退職とするにせよ、そこに至るまで会社が取った対応の記録を残しておくことも大切なポイントです。





社長が
知っておきたい
法務講座

関係性がなくとも、 自社の商品として 商標登録は可能か

平昌オリンピックで大活躍し、銅メダルを獲得したカーリング女子日本代表。競技中、戦術を話し合う際に交わされた北海道の方言「そだねー」も話題になりました。その「そだねー」を、北海道の老舗菓子店が『菓子及びパン』の商品区分で商標登録出願しました。ここでは、企業における法務的な問題と商標出願について触れていきます。

「そだねー」商標出願、 炎上した理由とは

「そだねー」が商標出願された件は、ネット上で大きな物議を醸しました。「関係ない会社がなぜ商標出願するのか」ということ以外に、そもそも「そだねー」のような会話の中で使われている言葉が商標登録できるのかということも注目されました。

商標とは、自社が取り扱う商品やサービスを、他社の商品やサービスと区別するために使用するマーク（識別標識）です。特許庁に出願し、審査を通過して商標登録を受けることで商標は『商標権』になります。商標権は、マークと、そのマークを使用する商品・サービスの組合せで一つの権利となっています。

今回のケースを当てはめると、「そだねー」だけを商標登録することはできないので、商品である『菓子及びパン』の商標として「そだねー」の商標出願が行われました。つまり、『菓子及びパン』以外の商品・サービスの商標として「そだねー」の商標出願がある場合は、それも成立する可能性があります。

この件について商標出願自体に法的な問題はありませんでしたが、消費者の感情を考慮しなかった部分が騒動につながったといえそうです。

商標を出願する際の手続きと 注意しておきたいこと

商標登録するためには、商標とその商標を使いたい商品・サービスをセットで出願します。

そして、特許庁に先に出願した人に権利が与えられることになっています。

ただし商標登録では、取引業界において、その商品又はサービスの一般的名称であると認識されるに至っている名称（普通名称）は出願しても拒絶査定されることになります。

また、地名や国名、公共性の強い言葉や秩序や風俗を害するような言葉など公益性に反するものや、他人の登録商標や周知・著名商標等と紛らわしいものも拒絶査定されます。

商標登録は専門家とも相談したうえで、トラブルが起きないことを確認してから、出願するようにしましょう。





データが成果に結びつく！ 成功事例に学ぶ デジタルマーケティングの活用方法

スマートフォンやタブレット端末の普及により、企業にとって必要不可欠となっている『デジタルマーケティング』。ところが、企業によっては「データ解析をしても、なかなか成果が上がらない」という声も。今回は、デジタルマーケティングで成功した企業の事例を元に、その成功のヒントを探ってみましょう。

デジタルマーケティング成功に必要なことは？

『デジタルマーケティング』は、今や多くの企業が業績向上のために取り組む重要課題。Webサイトはもちろん、メルマガやアプリ、SNSの情報や口コミなど、膨大なデータを収集・分析することで、自社製品の販促に活かしていくことができます。しかし、単に機械的にデータを処理するだけでは、マーケティングで優位に立つ成果は生まれません。効果的に行うには、何が必要なのでしょう？ 各企業の成功事例をご紹介します。

効果的なアプローチを引き出すさまざまな手法

●電機メーカーF社の場合

F社では、これまでメールでの情報提供を行う際、顧客の属性を手作業で検証してターゲット層を絞っていました。この絞り込みの精度を上げるため、AIを用いて属性データとWebサイトへのアクセスデータをかけ合わせたところ、コストは以前のまま、メールでの集客数を2倍に増やすことに成功しました。

●ファッション雑貨ブランドD社の場合

D社は、実店舗・通販サイト共通のポイントを貯めて使うことができるスマートフォン用アプリを作成しました。気になる商品のリスト保存や、口コミ投稿などの機能も備え、購入意欲を後押しする効果に。結果、収益アップにつながりました。

●食品メーカーC社の場合

スナック菓子大手のC社は、あるロングセラー商

品のファンサイトで期間限定商品の開発を定期的に行っています。味のアイデアを募り、試作品を試食してもらい、さらに改良を加えて発売された商品は、毎年、新商品売上の1位を獲得し続けています。

●ホテルチェーンR社の場合

R社は、2020年の宿泊需要増加時期を前に、複数のSNSに公式アカウントを立ち上げました。情報更新をこまめに行い“いいね”の数やコメントをサービスの改良や開発に反映した結果、Web予約の大幅増加に結びつけることができました。

業務内容や規模もさまざまなこれらの企業に共通しているのは、得られたデータを“顧客の声”として分析することで、顧客とのより密接な関係づくりを目指した点といえます。自社に合った活用方法を柔軟に考え、取り組んでみてはいかがでしょうか。



Q&A

もし、税金の申告漏れがあったらどうなる？



今年に入って社員5名の会社を立ち上げました。小さい会社だし、立ち上げたばかりなので、税理士さんとも契約をしていません。もしも税務調査で申告漏れがあったらどうなるのかと心配です。税金の申告漏れがあった場合、どうなるのでしょうか？



正しい税額を納めない、税務申告書を提出しないといった申告漏れがあった場合、さまざまなペナルティが課され、追徴税が発生してしまいます。会社を設立してすぐの確定申告は大変な作業ですが、小さな会社でも税務調査が入ることはあります。税金に関する基本的な知識は身につけておきましょう。

所得隠しは追徴税が高額に！

2017年、機械メーカー大手のクボタが税務調査を受け、10億3,000万円の申告漏れを指摘されました。また2018年11月には、日本を代表する自動車メーカー、日産自動車の会長が逮捕され、複数の不正行為の中の一つとして、報酬を約50億円過少申告していた疑いが浮上しました。

このような申告漏れがあった場合、本税（法人税、消費税）のほかにペナルティとして多額の追徴税を支払うことになります。もし自社がこのような事態に直面し、追徴税を払うお金がなかった場合、支払いが延びるほど延滞金はかさねていきます。延滞税より低い利率で借り入れができるなら、銀行から借りて払ってしまうのも一つの手と言えます。

ペナルティの加算税と延滞税

申告漏れがあると、その理由ごとに下記のようなペナルティが課されます。

- ・**無申告加算税**…確定申告書を期限までに提出しなかった場合。加算税率は本来納めるべき税額×5～30%
- ・**過少申告加算税**…記載された税額が少なかった場合。加算税率は本来納めるべき税額×10～25%
- ・**重加算税**…仮装や隠蔽をして申告をした、または申告していない場合。加算税率は本来納めるべき税額×35～50%

- ・**不納付加算税**…源泉所得税を納期限までに納付しなかった場合。加算税率は本来納めるべき税額×5～10%
- ・**延滞税**…加算税率は最初の2カ月は年7.3%で、それ以降は年14.6%

企業のすべての取引に税がかかわってくる以上、故意でなくとも申告漏れになる危険性は常にあります。万が一に備え、税金分の資金は必ず確保しておくことも大切です。会社の存続や成長のためにも、細心のリスクマネジメントを心がけましょう。

