

TPPへの参加「期待」27.2%、 「不安」18.8%

DATA

今回は産業能率大学が発表した「2012年の中小企業の経営施策」のなかから、「環太平洋パートナーシップ協定(TPP)への参加」に関するデータを紹介します。

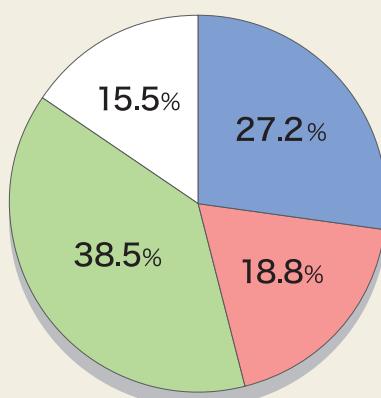
従業員数6人以上300人以下の企業経営者を対象とし、TPPへの参加についてどう思うかを尋ねた同調査。「期待している」が「不安を感じている」を上回ったものの、「期待と不安の両方」が最も多く述べ回答となりました。

「期待している」「期待と不安の両方」を選んだ経営者に、期待する理由を尋ねたところ、「日本の国際競争力が高まるから」が最も高く、6割近くに上りました

「不安を感じている」「期待と不安の両方」を選んだ経営者に、不安の理由を尋ねると、「農業など国内産業が衰退すると思うから」と「輸入品の価格競争力が高まり、国内製品の市場を奪われると思うから」が半数近くに達しました。

TPPに関してはアンテナを高く張り、今後の動向をチェックしましょう。

■TPPの参加についてどう思うか



- 期待している
- 不安を感じている
- 期待と不安の両方
- どちらでもない

[期待する理由] ※複数回答あり

日本の国際競争力が高まるから	59.0%
参加しないと日本が孤立してしまうと思うから	38.8%
日本の輸出を増やすことができると思うから	37.0%
日本の産業空洞化を防げると思うから	27.0%
海外の製品・資材等の価格が下がると思うから	26.4%
その他	2.4%

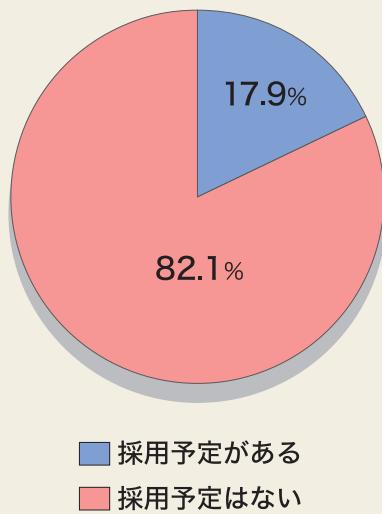
[不安を感じる理由] ※複数回答あり

農業など国内産業が衰退すると思うから	48.0%
輸入品の価格競争力が高まり、国内製品の市場を奪われると思うから	47.3%
外国人労働者が増えて、日本人の雇用が失われると思うから	22.3%
二国間の自由貿易協定(FTA)や経済連携協定(EPA)を優先すべきだと思うから	16.3%
その他	8.3%

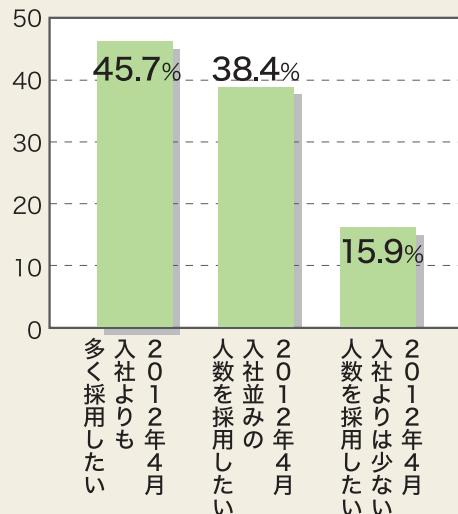
2013年新卒採用「予定あり」の半数近くが 「前年より多く採用したい」

NUMBER

■グラフ1
2013年4月入社の採用予定



■グラフ2
2013年4月入社の採用人数



今回は産業能率大学が発表した「2012年の中小企業の経営施策」のなかから、「来春入社(2013年4月)の新卒採用」に関するデータを紹介します。

従業員数6人以上300人以下の企業経営者に、2013年4月入社の新卒採用についてたずねてみると、17.9%が「採用予定がある」と回答。2割を下回った結果でした。

さらに、採用予定がある経営者に、2013年4月入社の採用人数について聞いたところ「2012年4月入社よりも多く採用したい」が半数近くを占め、最も高い結果を示しました。「2012年4月入社並みの人数を採用したい」も4割近い回答。2013年新卒採用に意欲を示している企業が目立つことがうかがえました。

採用時のトラブル防止策

Q & A

Q:当社では新しく社員を採用しても、なかなか定着しません。休日・休暇や給与等の待遇面について「面接で言っていたことと違う！」と後から言われるケースも少なくありません。このような採用時のトラブルを防ぐためにはどうすればよいのでしょうか？

A:面接時に労働条件等について書面で伝えていませんか？恐らく、労働条件を口頭で済ませているから、会社と社員の双方の認識があいまいになり、食い違いが生じるのでしょうか。労働基準法では、労働契約の締結時に一定の項目については書面での通知が義務づけられています。それ以外の項目については口頭での通知も可能ですが、トラブル防止などを考慮すると、口頭ではなく書面で通知したほうがよいでしょう。また、パートタイマーやアルバイトを雇用する場合も労働条件は書面で通知する必要があります。

なお、採用時に明示しなければならない労働条件は以下になります。

- (1)労働契約の期間に関する事項
 - (2)就業の場所および従事する業務
 - (3)始業、終業の時刻、所定労働時間を超える労働の有無、休憩、休日、休暇、交代制勤務に関する事項
 - (4)賃金の決定、計算、支払い方法、賃金の締切日、支払日
(昇給に関することは書面でなくとも可)
 - (5)退職に関する事項(解雇の事由を含む)
 - (6)退職手当の定めが適用される労働者の範囲、退職金の決定、計算および支払い方法、支払い時期に関する事項
 - (7)臨時に支払われる賃金、賞与、最低賃金に関する事項
 - (8)労働者に負担させる食費、作業用品、その他に関する事項
 - (9)安全および衛生に関する事項
 - (10)職業訓練に関する事項
 - (11)災害補償および業務外の傷病扶助に関する事項
 - (12)表彰および制裁に関する事項
 - (13)休職に関する事項
- うち、(1)～(5)に関しては、書面での提示と確認が必要になります。

出張でのグリーン車等の利用について

Q & A

Q：出張でグリーン車やスーパーシート等の利用する場合は経費で認められますか？

A：グリーン車やスーパーシート等の利用が、旅費規程に基づいている場合は認められます。

会社に旅費規程があり、出張がその規程に基づいていれば、電車や飛行機の利用は実質経費として認められます。グリーン車やスーパーシート等についても、規程の中にその使用を認めていて、その者の職務を遂行するために行う旅行の実情に照らし、明らかに必要と認められる場合には、特別に課税されることはありません。

大部分の会社は、社長、取締役、部長等の重要なポジションにある経営管理者に限ってグリーン車やスーパーシート等の利用を規程で認めており、それ以外の社員については、新幹線や特急等の指定席までというケースが多いのが実情です。

一方、会社に旅費規程がなく、出張費用の実費を精算している場合には、利用した者の職責や旅行の実情からみて、その支給額が利用をした者と同業種・同規模の他の使用者等が一般的に支給している金額に照らし、通常必要と思われる範囲を超えた部分や不当に高額な場合には課税されます。

よって、経営管理者以外の社員がグリーン車等を利用した場合には、課税されるケースがあります。

ただし、先ほどの「不当に高額」というのは、具体的な金額としていくら以上なのかは示されていません。出張に際して社会通念上妥当と思われる金額の範囲内で、規程を作成する必要があります。妥当と思われる範囲の金額については、多少の地域差がありますので、税理士によく相談してください。

支給される金額が非課税とされる旅費の範囲を超える場合、旅行の性質、内容によって、以下のように従業員の所得として課税されます。

- 通常の出張の限度を超える額…給与所得
- 転任に伴う転居のための旅行…給与所得
- 就職した者がその就職に伴う転居のための旅行…雑所得
- 退職に伴う転居のための旅行…退職所得
- 死亡退職者の遺族が転居するための旅行…退職所得(相続税の対象なので非課税)

例えば、通常の出張で必要とされる費用を超える金額を支給した場合は、超過分は給与所得になります。また、就職した者がその就職に伴う転居のために支払った費用は雑所得となります。詳しいことは会計事務所におたずねください。

中小企業金融円滑化法「今回限り」の期限再延長。 いま一度経営改善計画をしっかり立て直そう!

2009年12月に施行された「中小企業金融円滑化法」の期限が2013年3月末まで延長されました。施行当初の期限は昨年2011年3月末でしたが、2012年3月末に1年延長。このたび「今回限り」と、再度期限が延長されたことになります。延長したとはいえ同法は、中小企業に対し返済猶予を与え、一時的に難局をしのぐためのものではありません。与えられた返済猶予期間の間に、経営改善を行ってもらおうというのが、最大の目的となります。

専門家や金融機関等をフル活用

中小企業金融円滑化法は元来、リーマンショック以降業績悪化に見舞われ、思うように資金調達ができない中小企業が資金難から抜け出せるためにつくられた法案です。

今回の期限再延長と併せて、運用面の改善として、以下の措置が講じられました。

- (1)金融機関によるコンサルティング機能の発揮を促すための円滑化法に基づく金融監督に関する指針の策定
- (2)円滑化法にかかる内閣府令の改正による開示・報告資料の大幅な簡素化を通じた金融機関の負担軽減

中小企業金融円滑化法の施行によって、返済猶予・金利減免、返済期間延長などの借入条件の変更が増加しています。新規借入はもちろんですが、条件変更の際にも欠かせないのが経営改善計画です。これが限り、先へは進めません。

金融庁では、金融規律の確保(健全性の確保・モラルハザード防止)のための施策を講じる一方、金融機関によるコンサルティング機能の一層の発揮を促すとともに「中小企業者などの真の意味での経営改善につながる支援を強力に押し進めていく必要がある」というスタンスを示しています。専門家や金融機関等をフル活用して、まずは経営改善計画をいま一度しっかりと立て直してみることをおすすめします。

社長への理解が深まる 「1日カバン持ち」制度

SYSTEM

このコーナーでは、企業のユニークな制度や取り組みを紹介します。
今回は「社長の1日カバン持ち制度」を紹介します。

「社長の1日カバン持ち制度」は、ベンチャー企業でよく見られる制度。内定者や学生が社長のカバン持ちとして、1日中行動をともにします。社長の横に机を並べ、会議や取引先訪問、来客対応、講演、接待、食事会等すべてに付き添います。

入社早々から社になじみ、戦力化のスピードが早まる

カバン持ちとして1日社長と過ごすことで、以下のようなことが学べます。

- 企業の社長が日々どんなことをしているのか
- 社長がいつも何を考えて生活しているのか
- 企業で働く社員がどんな仕事をしているのか
- 企業経営の現場はどうなっているのか

普段接することができない「社長の仕事」を目の当たりにすることで、社長への理解が深まります。そして、いずれ入社する会社の社風を肌で感じ取ることができます。

経験者は、一様に「緊張しました」と語る「社長の1日カバン持ち制度」。社長側としても、1日中初対面に近い学生と一緒にいるので、気苦労がないわけでもありません。しかし、カバン持ちを経験した新入社員は、入社早々から社になじんで、戦力化のスピードが早まることでしょう。

ウェブサイトからの売上を アップさせたい方は必読

BOOK REVIEW



『お客様から選ばれる
ウェブ文章術』

平野友朗 著
日本実業出版社
定価 1600円(税別)

★こんな方におすすめ

- ウェブマーケティングを実践している企業経営者と担当者
- 自社のホームページからの売上を何倍にも増やしたい企業
- メールマガジンやホームページの反応がイマイチな企業
- ウェブサイトに載せる記事文章を改善したい企業

今や、企業や商店のホームページは、単なる会社案内、店舗案内ではありません。サービスの問い合わせや、商品購入といった、さまざまな購買アクションをうながす重要なツールになっています。

よって、ウェブサイト上に書かれているキャッチコピーや文章が、売上が上がるかどうかのすべてを担っています。どんなに素晴らしい商品・サービスでも、サイト上の文章が消費者の心をつかまなければ、意味がないのです。

同書はウェブに掲載する文章の基本から、プロフィールの作り方、購入アクションにつなげる「物語」の組み立て方、会社概要・プライバシーポリシー等の書き方、ウェブサイトやフェイスブック、ツイッター等の使い分け方まで、事例を交えて解説。ちょっとした工夫で信頼と売上がアップする方法を紹介しています。

「モーカルサポート俱楽部」

小さな会社が儲かり続けるためのお役立ち情報が満載

<http://www.mocal.org/>

「モーカルサポート俱楽部」は小さな会社が儲かり続けるためのお役立ち情報発信・交流サイト。ターゲットを経営資源の少ない中小企業に限定し、儲かり続けるため、経営者が素敵な人生を送るために有益な情報を厳選して発信しています。会員企業間でWIN-WINの関係を築き、双方のビジネスが発展できることにも注力。バラエティーに富んだ情報で中小企業をサポートしています。

