

情報通信業、サービス業、宿泊業・飲食サービス業、小売業の売上が前年より増加

DATA

今回は平成22年中小企業実態調査から、中小企業の売上高の状況について紹介します。

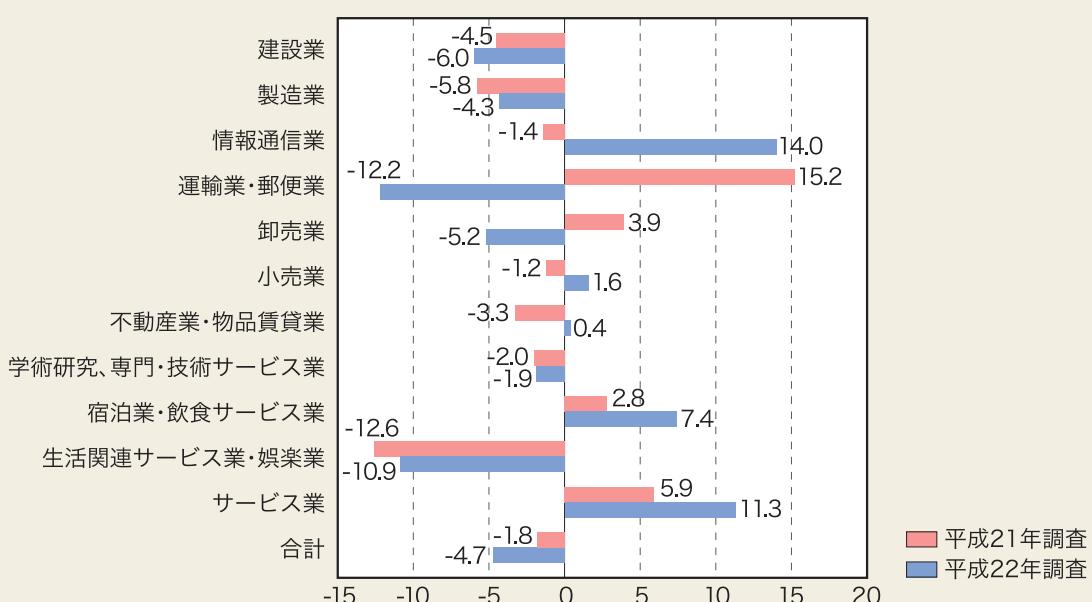
中小企業庁は7月29日に平成22年中小企業実態調査の確報値を発表しました。これは、全国の中小企業約420万社から11万社を抽出し、中小企業の実態を細かく調査したものです。

平成22年調査における中小企業の1企業当たりの売上高は合計が1億3623万円で前年調査と比較して4.7%減少しています。

産業大分類別の1企業当たりの売上高をみると、卸売業が6億5485万円ともっとも高く、次いで運輸業・郵便業の3億1441万円、情報通信業の2億9743万円の順となっています。

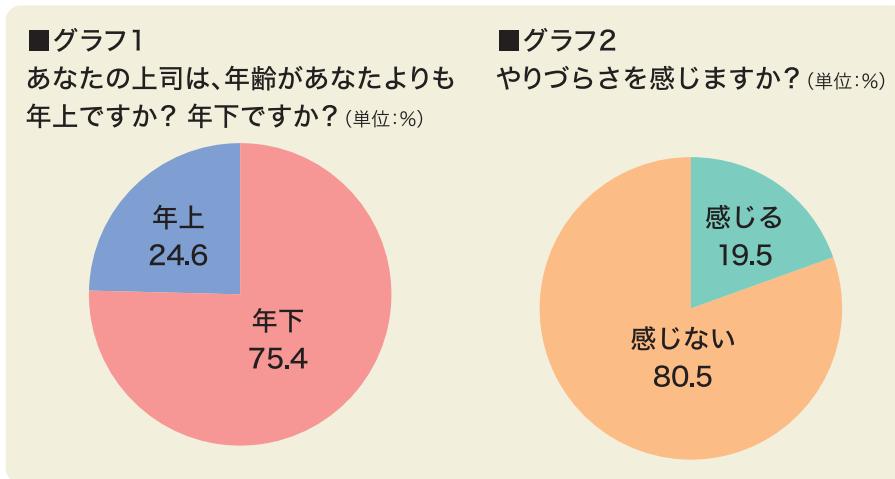
グラフでは中小企業1企業当たりの産業大分類別売上高の推移を表しています。情報通信業(対前年調査比14.0%増)、サービス業(同11.3%増)、宿泊業・飲食サービス業(同7.4%増)、小売業(同1.6%増)、不動産業、物品賃貸業(同0.4%増)の5産業で前年調査に比べ増加しています。

■中小企業の1企業当たりの売上高の対前年調査比(産業大分類別)



「上司が年下でもやりづらくな」8割

NUMBER



今回は産業能率大学の「60歳以上のビジネスパーソン対象 仕事に対する意識調査」の一部を紹介します。同調査は60歳以上の正規従業員・契約社員等(アルバイトを除く)に対して、働く意識を調べたものです。

グラフ1は、非管理職を対象にして、上司の年齢が年下か年上かを尋ねた結果。年下上司が4分の3程度を占めました。ここで「上司は年下」と答えた層に対して、上司とやりづらいかどうかを尋ねたのがグラフ2になります。意外にも8割はやりづらさを感じていないと回答しています。

さらに、ここで「やりづらい」と回答した方に「(年下)上司にはどのように接してほしいと思うか」を尋ねたところ、以下のようなコメントがありました。

- 普通に接触してくれていい
- 気を遣い過ぎる
- あまり意識せず普通に接してほしい
- 言葉遣いに気を遣ってほしい
- 上司でも「年上の社員」という立場に配慮した対応をするべき
- あまり上から目線で話さないでほしい

今後、労働人口の減少が見込まれるなかで、高年齢層の活用は企業にとって重要なテーマになっています。すると、管理職のほうが年下というケースは珍しくなくなります。どのように接すればよいかを、管理職は勉強する必要があるでしょう。

部下が次々と辞めていく 上司への対処法

Q & A

Q: 2年前に営業成績が非常に優秀だった社員を主任に抜擢して部下をつけました。主任自身も営業活動をしているので、チームの成績は申し分ないのですが、部下が次々と辞めていきます。これまで2年間で4人退職しました。どうすればよいのでしょうか？

A:特定の上司の部下が短期間で複数名退職した場合、その原因が上司にある可能性は高いです。「パワハラ調査プロジェクト」を設け、本当の退職原因を把握し、社員が離職する本を絶つことが必要です。

「ある上司の部下になった社員はすぐに辞めていく」。この場合の上司は、一般的に次のようないくつかの傾向にあります。

- 成績優秀で数々の実績を積んでいる
- 部下への対応がドライ
- 過度のプレッシャーを与えていたり

そして、部下はストレスを抱え込み、退職に追い込まれるというパターンを繰り返していくと思われます。果たして、これを「上司についていけない部下が悪い」と一言で片付けられるでしょうか？

そこで必要なのは「パワハラ調査プロジェクト」。退職しようとする社員には、退職の本当の理由を調査します。あるいはストレスを抱えていそうな社員に「上司との人間関係で困ったことはないか」をヒアリングするのです。

そして、調査結果を元に「社員へのフォロー」「上司への注意勧告」を行います。そして、上司が部下に対する言動が、就業規則のパワハラ禁止事項に触れている場合は、懲罰を検討しましょう。

一度心を決めて入社した社員が辞めていくのは、周囲にとっても悲しい出来事。モチベーションの低下につながります。そして、社員が短期間で次々と入れ替わると採用・教育コストがかさみます。業務に支障をきたすのは明らかです。

そういう観点からも、短期間で部下が次々と辞めていく上司は、どんなに優秀でも会社に損害を与えていると解釈できます。経営者としては毅然とした態度で改善を促すことをおすすめします。

会議費、交際費、福利厚生費の違い

Q & A

Q：会議費、交際費、福利厚生費の税法上の違いはどこにありますか？

A：会議費、交際費、福利厚生費は、それぞれ目的によって異なります。

会計処理をする際に経理担当者がいつも悩むのが、会議費と交際費、福利厚生費の違いです。基本的には、その支払いの性格、内容、参加人員、開催場所等を考慮して判断します。支出した側は領収書の隅にどの経費になるのか、何のためだったのかを記入しておくようとしたほうがいいでしょう。こうしておくと、後日税務調査が入ったときでも、きちんと対応できます。

[会議費とは]

会議に関連して弁当、茶菓子、その他これらに類する飲食物を供与するために要する費用。飲食物とは、社内または通常会議を開催する場所として、通常供与される昼食程度のものです。

会議に関連した飲食等の1人1回の費用は、5000円が目安となっており、その範囲内で収めることにしましょう。

[交際費とは]

「交際費」「接待費」「機密費」その他の名目で、会社が得意先、仕入先、その他事業に関係のある者等に対して接待、供應、慰安、贈答、その他これらに類する行為のために要する費用を指します。

[福利厚生費とは]

もっぱら従業員の慰安のために開かれる運動会、演芸会、旅行等に通常要する費用、および従業員に提供する飲食等に要する費用をいいます。

ただし、一部の者だけを対象とした旅行やパーティー等は、内容によっては交際費もしくは給与とみなされる場合があります。

領収書を経理担当に提出する立場にある社長さんは、どの経費になるのか、何のために支出したのかをきちんと領収書に記しておくことが大切です。

社員を年間で2人以上増やしたければ 雇用促進税制を活用しよう!

HINT

6月30日に公布された税制改正法において、雇用を増やす企業を減税するなど税制上の優遇制度(雇用促進税制)が創設・拡充されました。8月1日から「雇用促進計画」の受付を開始。一定規模の雇用を検討している会社さんは、ぜひ活用してみましょう。

採用費用くらいの税金が戻ってくるイメージ

雇用促進税制とは、前年より従業員を一定以上増やす等の要件を満たした事業主が、法人税(または所得税)の税額控除の適用が受けられる制度。適用を受けるためには、あらかじめ「雇用促進計画」の提出が必要です。

平成23年4月1日から26年3月31日までの期間内に始まるいざれかの事業年度(以下「適用年度」)において、雇用者増加数5人以上(中小企業は2人以上)、かつ、雇用増加割合(前事業年度末日の雇用者総数に占める適用年度の雇用者増加数の割合)10%以上等の用件を満たす企業は、雇用増加数1人当たり20万円の税額控除が受けられます。なお、税額控除は当期の法人税額の10%(中小企業は20%)が限度になります。採用費用と同じくらいの税金が戻ってくるイメージです。

雇用促進税制の対象となる事業主の用件は以下の通りです。

- 青色申告書を提出する事業主である
- 適用年度に雇用者(雇用保険一般被保険者)の数を5人以上(中小企業の場合は2人以上)、かつ10%以上増加させている
- 適用年度とその前事業年度に、事業主都合による離職者がいない
- 適用年度における給与等の支給額が、比較給与等支給額(前事業年度の給与等の支給額+前事業年度の給与等の支給額×雇用増加割合×30%)以上である

雇用促進計画の提出は、事業年度開始後2ヵ月以内となっています。しかし、平成23年4月1日から8月31日までに事業年度を開始した法人については、特別措置として今年の10月31日まで受け付けています。

経済が復興、成長するには、雇用の維持と増加が不可欠です。従業員20人以下の中小企業の場合、1年間で2人以上の従業員を増やしたいならば、雇用促進計画を積極的に活用してみてはいかがでしょう。

社員にやりがいを持たせる 「嫌いな顧客・取引ストップ制度」 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「嫌いな顧客・取引ストップ制度」を紹介します。

「嫌いな顧客・取引ストップ制度」は、嫌いな取引先はこちらから取引をやめていいというルール。自社を「下請け」「零細企業」として見下すような、ぞんざいな取引先だったり、理不尽な注文・要求を突きつけてくる取引先ならば、相手の企業規模の大小や取引ロットにかかわらず、取引をストップして構わないという制度です。

嫌いな顧客のために神経をすり減らす損失は大きい

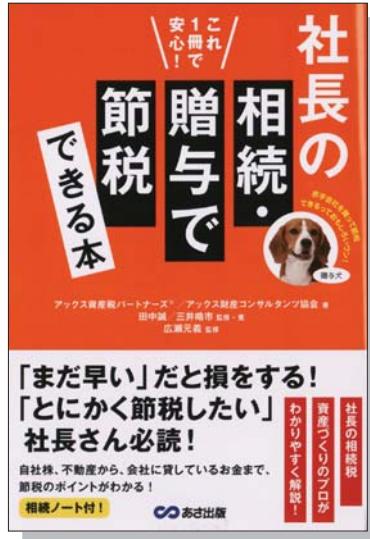
確かに、中小企業にとって取引先を一社失うことは大きな損失になります。しかし、社員が嫌いな顧客のために神経をすり減らしてストレスをため、心身の健康を害するほうが、会社にとって大きなダメージになるのです。

また、そういう社員がいたら、嫌いな一社に対応するために、モチベーションと業務効率が落ちている可能性が大きいです。嫌いな取引先を一社切った分、新規開拓してストレスのない取引先を数社担当したほうが、社員の業務効率がぐんと上がり、やりがいを持って業務にあたれるのではないでしょうか。

「嫌いな顧客をバッサリと切る勇気がない」という会社さんは、まず、嫌いな顧客を担当している社員がいないかをリサーチしてみましょう。取引をストップできなくても、他の担当者に替えることはできます。これだけでも、社員の成績、ひいては業績に変化が生じるかもしれません。

社長が大量に保有する自社株に 高額な相続税がかかるのをご存知ですか？

BOOK REVIEW



『これ1冊で安心！
社長の相続・贈与で節税できる本』
アックス資産税パートナーズ／
アックス財産コンサルティング協会 著
田中誠／三井皓市 監修・著
廣瀬元義 監修
あさ出版
定価 1,500円(税別)

★こんな方におすすめ

- これまで相続について考えたことがない中小企業経営者
- そろそろ相続対策について考えたい中小企業経営者
- 会社や個人の資産を有効活用したい中小企業経営者
- 相続・贈与を通じて節税を図りたい中小企業経営者

中小企業のオーナー社長には「相続なんてまだ先のこと」と考えている方々が少なくありません。しかし、現代はそうも言っていられない事情があります。

それは、自社株の問題です。オーナー社長が大量に保有する自社株には、高額な相続税がかかるのをご存知ですか？ 現金や不動産等の財産が少なくとも、自社株を大量に持つていれば、高額の相続税が課せられる可能性があるのです。また、相続税の増税は待ったなし。オーナー社長は相続税の問題を避け通れないのです。

同書は「中小企業のオーナー社長」にターゲットを絞った相続対策について解説。相続の基礎知識から生前贈与、自社株対策まで網羅して、相続を通じたトータル面での節税をサポートしています。

相続対策に「早過ぎる」はありません。相続について何も考えていなかった社長さんは、まず同書を手に取ってみることが、安心できる相続対策につながります。

「ヨイケンセツ ドットコム」

意欲ある中小建設企業を応援

<http://www.yoi-kensetsu.com/>

「ヨイケンセツ ドットコム」は、中小建設企業を対象としたポータルサイト。「新分野進出情報」「財務・経営相談情報」「経営支援情報」「行政・建設産業団体情報」「教育・研修情報」「技能者データベース」「委員会活動・調査報告書等」といった、建設業に関係するオールラウンドの情報を掲載しています。意欲ある中小建設企業をバックアップする、頼りになるサイトです。

