

小川富也税理士事務所だより

編集発行人
税理士・行政書士
小川富也
〒796-0068
八幡浜市浜之町180番地
TEL 0894-24-3355
FAX 0894-24-2882



社内の販売資格制度 半年ごとに更新

物流機器商社のT社は顧客満足の向上を目指し、社内の販売資格制度を導入した。カタログや参考資料に掲載された商品知識について筆記テストを実施。合格者については半年間、月1万円の手当を支給する。

資格試験は年2回実施する。資格の有効期間は6カ月間で、半年ごとに試験を受け、

合格し続けないと月1万円の手当は継続的にもらえない制度となっている。

同社では従来も商品内容について知識を深めるよう呼び掛けてきたが、実効性が上がらなかったため、独自の資格制度を導入した。これに伴い、商品の規格や使い方などユーザーからの問い合わせに社員が即答できる体制を整え、顧客満足と社員のやる気の向上を同時に目指す方針だ。

高い目標を設定した社員 失敗もマイナス評価せず

精密機器のI社は社員が設定した目標に達成できなくてもマイナス評価はしない目標管理制度を導入する。

マイナス評価を恐れ、消極的な目標を立てる社員が増えるなどの弊害が出てきたため、改善することにした。

これまでは、社員が設定した目標を達成できなかった場合、マイナス評価をする仕組みだった。成果主義を徹底するため導入した制度だったが、達成が容易な目標を設定する社員が増えるなど、難しい仕事に挑戦する風土づくりという本来の狙いとの違いが浮き彫りになってきた。このため、設定する目標を努力目標的な高いものにしても、明らかに失敗をした場合を除き、目標を達成した部分だけを評価する制度に変更することにした。

毎日の出来事を日誌に 全員が閲覧、論評し合う

システム開発のA社は、若手社員は毎日の出来事を日誌に書き込み、同僚や上司に見せて評論し合っている。業務上の情報交換やコミュニケーションを活発にするため、日誌を全員で閲覧できるようにした。

日誌には毎日の出来事や感想を1ページにびっしり書き込まなければならぬ。日誌は上司に渡し、日誌についての意見や感想、助言などが書き込まれて返ってくる。この日誌は社長も読んでおり、社長が直接コメントを書いて渡す場合もある。

日誌を全員で閲覧できるようにしたため、仕事上の問題や悩みについても、すぐにアドバイスが得られるようになった。また、お互いの日誌を読む合うことで刺激を受けることも多く、社長を含む上司や先輩との継続的なコミュニケーションにも役立つ。



社外取締役

企業の重要な経営方針は取締役で決める。社外取締役は、その企業で勤務経験のない人材で、外部の視点で経営をチエックする役割が期待されている。

海外では社外取締役が義務づけられている国も多いが、日本では義務づけられていない。大王製紙などの不祥事を受け、社外取締役の義務付けが焦点となっている。経団連などの経済団体は負担増につながるとして、法律での義務づけに反対している。過去には社外取締役がいたにもかかわらず、チエック機能が働かなかつた事例は多い。このため、社外取締役の形式を追うのではなく、必要な人材は社内外を問わず、経営に緊張感を持たせるような「実効性のある体制づくり」との指摘が多い。

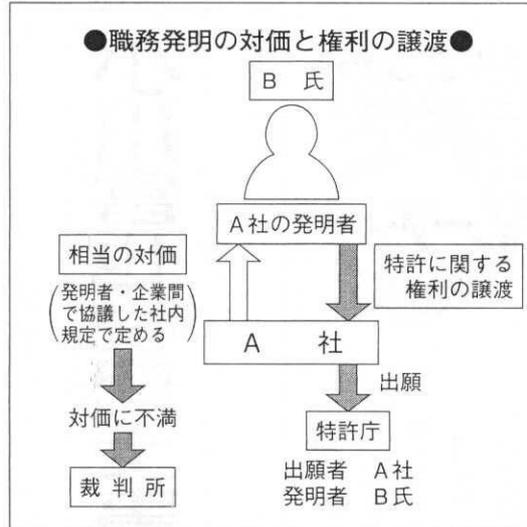


職務発明の対価 難しい客観的な算定 社内での取り扱い規定を

企業が職務発明に関する対価の支払いをめぐり、その対価に不満を持つ社員とトラブルになることがあります。発明の対価訴訟の増加を受け、特許庁は特許法の見直しを検討しています。そこで今回は職務発明の対価と企業の対応策などについて考えてみます。

職務発明とは、簡単にいえば、職務中に生まれた発明のことです。この発明については、特許法で色々取り決められています。まず、職務発明により特許を受ける権利が出てきます。特許を受ける権利とは、そ

の発明に関して出願し、特許権を得るための権利です。では、職務発明の場合、この特許を受ける権利は、発明した社員が持つのでしょうか？それとも発明が創出した段階で会社が持つのでしょうか？



「会社の職務で生まれた発明だから会社が持つのだろう」と考える方もいると思いますが、実は発明者である従業員が最初に特許を受ける権利を有するのである。それでは、「職務で出てきた発明なのに、会社は何も権利はないのか」と思うのは当然です。職務発明とは文字通り、職務により生まれた発明ですから、会社が何も権利を有さないのはおかしいこととなります。そこで、会社には「通常実施

権」が認められています。通常実施権とは、特許権は有さないものの、その発明に関して自由に実施できる権利です。従って、会社は発明に関する製品を自由に製造・販売できます。

しかし、会社は、そうはいっても特許権そのものが欲しいはず。特許権を有することで、第三者にライセンスもできますし、他社が侵害してきたら差し止め請求や損害賠償を請求できるなど、様々なメリットがあるからです。この場合、「職務発明

について、会社に譲渡して下さい」と事前に取り決めておくことができます。これを予約承継といいます。そして、この予約承継については、契約や就業規則等で定めることとなります。これで会社は職務発明した従業員から特許を受ける権利を譲り渡してもらうことができます。

一方、もともと特許を受ける権利がある従業員は、それでは何もなくなってしまう、従業員は不満を持つこととなります。そこで、会社は特許を受ける権利を取得する代わりに「相当の対価」を発明者である従業員に支払う必要があるのです。

■「相当の対価」の算定■
職務発明に関してよく問題になるのが、この「相当の対価」です。最近でも裁判で多額の対価を従業員に支払うことを認める判決が相次いでいます。

実際には対価の額の決定は難しい面があります。ある発明を使った商品がたくさん売れて利益が上がったとしても、どの程度がその発明の貢献による利益かはわかりにくいのです。例えば発明の内容よりも営業努力によりたくさん売れたのかもしれない。

裁判所の発明対価の算定基準では、①発明に対する本人の貢献度、②商品が生み出した利益に対する発明の貢献度の2点ですが、これを客観的に算定するのは困難です。このため特許庁は対価に関する社内規定を作るよう促し、今後、労使双方から意見を聞いて算定基準の指針を取りまとめる方針です。

このように職務発明の対価の算定には難しい面があります。まずは、従業員に納得してもらうように、協議・意見の聴取を適切に行うことです。これが対価の決定の際の争いを防ぐための最初のステップといえます。その後は、発明の貢献度を評価する企業独自の仕組みづくりと社内

の取り扱い規定が重要になります。



事業計画書の作成 評価のポイントと留意点 目的を明確に分かりやすく

事業計画書(ビジネスプラン)を作成するうえで、まず作成目的を明確化し、読み手のニーズを正確にとらえて分かりやすく作成する必要があります。また、見た目も非常に重要になりますので、グラフや図表、写真などビジュアル的に読みやすい工夫も必要です。

○事業計画書作成のポイント○

～全体のイメージを整理する～

- ・誰が → 組織、要員、人員計画
- ・何を → 商品、サービス、品質
- ・どこで → 販売拠点、販路
- ・誰に → 顧客ニーズ
- ・どのように → 販売方法
- ・いつ → 開始時期、達成時間、中長期計画
- ・いくらで → 投資計画、運転資金、売価、経費

事業計画書は、「資金調達」、「事業連携」など、さまざまな目的で作成されます。目的に合わせて、次のような内容に留意しながら作成しましょう。決まった形式が存在するわけではありませんが、一般的な事業計画書の構成を示します。

■事業計画の概要

事業計画書の最初につける事業の要約文であり、金融機関など読み手が一番初めに読みます。ボリュームは、あまり長くは書かずにコンパクトに1〜2ページで分かりやすくまとめます。文章にインパクトがあるように記載しましょう。

■事業コンセプトと商品・サービス

どのような事業なのか? どのような商品・サービスなのか? を明確に示します。自社の商品・サービスが競合他社と比較してどのような

差別化要素があるのか、顧客ニーズに合致しているのかを端的に記載する必要があります。

■事業戦略

事業戦略は「販売活動」、「生産活動」、「人員計画」、「研究開発活動」などの企業の内部要因を中心に記載し、実際に事業活動を行う場合にも活用します。それぞれの項目ごとに具体的に記載しましょう。

■財務計画

財務計画は「売上・利益計画」、「資金計画」などを記載します。財務の内容はとくに重要な項目なので、事業戦略とは別に設ける場合が多いです。融資を行う金融機関は、財務状況の安全性や担保資産の有無など、支払い能力が評価する上で重要なポイントとなります。

運転資金や設備資金によりどのぐらいの資金が必要なのかを明確に記載する必要があります。実際の事業は、売上が予想より伸びない、追加的な融資が必要など予定よりも必要な資金が増える場合がありますので、そのような状況を踏まえて余裕をもった資金計画しておく必要があります。

ます。運転資金は、売上高や支払サイトの関係から、企業によって異なりますが、一般的に通常4〜6ヵ月程度は用意しておく必要があるといわれています。運転資金とは、店やオフィスにかかる月々の家賃や従業員に支払う給料、そして小売業の場合、販売する商品の仕入代金など、事業を継続していくために必要な流動的資金のことです。

また、事業計画書の読み手は専門家とは限らないので、専門用語はできるだけ使わず、分かりやすい文章を心がけ、グラフや図表なども取り入れましょう。

一方、ビジネスには競合状況や法的規制、生産能力などリスクや問題点が当然あります。事業計画に都合のよい要素のみを記載するのではなく、事業リスクや問題点を記載することも信頼を得るうえで必要な場合があります。その事業リスクや問題点を示し、それらに対して可能な対応策を明記しておくことで、信頼性が高まる事業計画書となります。

また、事業計画は一度作成したら終わりではなく、ビジネス環境などに合わせて適時修正していく必要があります。



法人契約のがん保険

◆全額損金扱いを改正◆

国税庁は、平成24年4月27日、「法人契約のがん保険(終身保障タイプ)の保険料の取扱い」についての一部改正の通達を公表しました。

現行の取扱い

法人契約のがん保険(終身保障タイプ)は、法人を契約者及び保険金受取人、役員や従業員を被保険者とする契約で、一定の要件を満たせば、これまでは基本的に、支払保険料の全額損金算入が認められてきました。

このようなことから、企業においては、福利厚生(従業員の入院や手術費用)や退職金の準備などとして活用するケースがありました。

改正の背景

しかし、終身保障タイプのがん保険は、保険期間が長期にわたるものの、高齢化につれて高まる発生率等に対し平準化された保険料を算出していること、また、比較的発生率が

低いとされる保険期間の前半において中途解約等した場合には多額の返戻金が生じていることなど、近年の保険商品設計の多様化を踏まえて、取扱いの見直しを行うことになりました。

2分の1損金算入

現行の取扱いでは、支払保険料の全額損金算入を認めていましたが、改正後は、(一定期間の)支払保険料の額のうち、2分の1に相当する額を「前払金等」として資産計上し、残額については損金の額に算入することとなりました。

適用時期

今回の改正は、平成24年4月27日以後に契約したがん保険から適用となります。

契約時期を遡っての改正はなく、平成24年4月26日以前が契約日となっているものに関しては、これまで通り全額損金算入が可能です。

9月の税務と労務

一 税 務 一

- ★8月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…9月10日
- ★7月決算法人の確定申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税)
申告期限…10月1日
- ★1月、4月、7月、10月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)
申告期限…10月1日
- ★法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)
申告期限…10月1日
- ★1月決算法人の中間申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税)…半期分
申告期限…10月1日
- ★消費税の年税額が400万円超の1月、4月、10月決算法人の3月ごとの中間申告(消費税・地方消費税)
申告期限…10月1日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の6月、7月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告(5月決算法人は2ヵ月分)(消費税・地方消費税)
申告期限…10月1日

一 労 務 一

- ★労働災害保険事業開始届
提出期限…9月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…10月1日

一時は携帯電話で世界シェア4割を誇ったフィンランドのノキア。しかし、最近では低迷が続き、投資格付が最低水準までに落ちた。代わりに急浮上したのが米アップルと韓国のサムスン。世界シェアでサムスンはノキアを抜き、初めて世界最大の携帯電話メーカーになった。▼ノキアが後退した理由にはつきりしている。スマートフォン(スマホ)と新興国市場への対応の遅れだ。アップルも中国やインド、アフリカ市場への投資が遅れた。一度、勢いを失えば厳し

スマホにみる栄枯盛衰

い現実が待っている。ノキアは今、縮小均衡を余儀なくされ、投資格付け会社からは「スマホが失速したら投機的水準まで格下げする」と警告されている。▼日本が世界一まで昇りつめた自動車も他人事ではない。ドイツのフォルクスワーゲン、韓国の現代自動車が猛追撃している。特許をたくさん持つ日本車より低コストな既存技術を使つた低価格車で急速に売り上げを伸ばしている。対応が遅れば厳しい現実が待ち構えているのは、自動車も例外ではない。