

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



「御用聞き」で 自分を売り込む

自動車販売のベテラン営業マンのTさんは、トップセールスの秘訣を「商品ではなく自分という人間を売り込むこと」と強調している。

顧客に送るダイレクトメールには「庭の掃除、エアコンの故障、子供の宿題、何でもご相談下さい」との一文を付け加えている。Sさんが担当

する地域は高級住宅街が多く、住民の平均年齢は高い。顧客の大半は顔なじみ同士という土地柄では、いかに顧客とのマンツーマン関係を築くかがカギとなる。日常のちょっとしたトラブルにも駆けつける「御用聞き」で顔と名前を覚えてもらい、顧客の信頼を得ている。

売り方も自前でパンフレットを作成したり、手製のパネルも用意して、より分かりやすい商品説明となるような工夫も忘れてはいない。

立ったまま会議で 効率アップ

金属加工のA社は長時間の

会議を効率よくするため、「立ち会議」を導入した。長時間立ったまま会議をすると足腰が疲れるため、参加者は要点を絞って積極的に発言するようにになり、会議の時間も約半分になったという。

これまでの会議では上司がまず発言し、部下はそれに合わせて話す傾向があったが、「立ち会議」の導入以降、「誰が話すかではなく、何を話すか」ということが重要視され、課題について集中して議論するようになった。

効果は時間短縮だけでなく足腰に適度な刺激を与えたり、気分が変わることで集中力が高まり、普段の仕事の生

産性の向上にも役立っているという。

新人に顧客の電話対応

通信サービスのI社は、新人に電話対応させる研修を実施している。会社の業務の基礎をしっかり覚えるのに有効という。さまざまな質問に答えられるよう、料金やサービス内容を徹底的に頭に入れてもらうほか、電話対応を通じて業務の中核も覚えてもらう。

従来の研修は座学のみで、実務を経験する研修はなかった。電話対応を始める前にはロールプレイングも徹底し、基本的に電話は1人で対応する。もちろん対応しきれない場合は、専門の社員に任せるが、1人で電話対応をさせることで、会社を代表する気持ちを養ってもらう狙いもある。

地方交付税



地方自治体が行政サービスを維持できるように、国から自治体に配分するお金のこと。使い道を細かく定めた補助金とは異なり、自治体は一般財源として自由に使うことができる。交付税に頼らずに財政を運営できる自治体は「不交付団体」と呼ばれ東京都など55自治体あるが、全国に1766ある自治体の3%程度に過ぎない。

国の予算では、毎年度の一般会計に「地方交付税交付金」として計上、歳出全体の2割程度を占める。原則は所得税や法人税など国税の一定割合（法定率）を配分するが、それだけでは地方に必要な財源に届いていない場合が多く、特例加算や別枠加算など、さまざまな形で金額を上乗せしている。



「日雇い派遣」を禁止 適正な受け入れに注意

改正派遣法が10月施行

「派遣切り」や派遣社員の待遇改善が社会問題となったことから派遣労働者の保護や雇用の安定を目指した「改正労働者派遣法」が10月1日から施行されます。今後、派遣社員を雇用する企業には適正な受け入れが求められています。そこで今回は改正労働者派遣法の主なポイントを解説します。

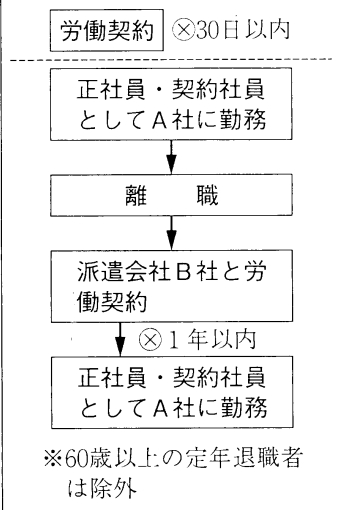
法派遣に対する迅速な対処です。

■30日以内の日雇い原則禁止■

リーマン・ショック以降、「年越し派遣村」「派遣切り」などが問題となり、派遣労働者の保護などを図る観点から労働者派遣法が改正されました。今年4月に改正され、施行は10月1日です。改正法の具体的な柱は、①事業規制の強化、②派遣社員の無期雇用化や待遇の改善、③違

第一の事業規制の強化としては、日雇い派遣（短期間雇用者派遣）が原則禁止となりました。日雇い派遣とは30日以内の期間を定めて雇用する労働者派遣を指します。ただし、適正な雇用管理に支障を及ぼす恐れのないと認められる業務（政令で定める業務）の場合や雇用機会の確保が特に困難な場合として、「定年退職者」、「昼間学生」、「副業者」、「主たる生計者ではない者」などは例外として派遣が認められています。

改正派遣法のポイント



また派遣先は、自社を離職した労働者を離職後1年以内に派遣労働者として受け入れることは禁止されています。

第二の待遇の改善に関しては、派遣料金と派遣労働者の賃金の差額の派遣料金に占める割合（いわゆるマージン率）などの情報公開が派遣元事業主に対し義務づけられました。また派遣元事業主が派遣労働者の賃金を決定する際には、同種の業務に従事する派遣先の労働者との賃金水準の均衡も考慮しなくてはなりません。同じ仕事をする派遣労働者と派遣先社員との賃金の均衡が求められています。

1年以上の有期雇用の派遣労働者については、本人の希望に応じ、無期雇用の派遣労働者または通常の労働者として雇用する、紹介予定派遣を通じて派遣先での直接雇用を推進する、無期雇用への転換のための教育訓練などの措置を講ずることが派遣元事業主の努力義務とされました。

派遣契約の中途解除については、派遣労働者の新たな就業機会の確保や休業手当等の支払いに要する費用

負担の措置が義務となります。

■「労働契約の申込み みなし制度」の創設■

派遣先企業が「違法な派遣受け入れ」（派遣禁止業務、制限期間を超えた派遣受け入れ、偽装請負等）を行った場合には、派遣労働者に対して、派遣先企業と同一の労働条件で労働契約を申し込んだものとみなされる制度が創設されました。これは派遣先が違法と知りながら派遣労働者を受け入れたときは、労働契約を申し込んだものとみなされるということです。

派遣労働者が承諾をすれば、派遣先企業の意思に関わらず「労働契約」を締結しなければなりません。ただし、派遣先企業が違法派遣に対して善意・無過失だった場合は除くとしています。この制度の施行日は3年間の猶予期間があります。

労働契約申し込みみなし制度は施行までに十分時間があります。適正な派遣契約となっているか、偽装請負でないかのチェックをしておくことが大切です。



■経費削減のポイント ムリ、ムラ、ムダの発見 全社員の意識改革も大切

企業経営にとって経費削減は常に考えなければならない重要なテーマです。長引く景気低迷の影響で、売り上げが思うように伸びない時代、経費の見直しは経営者だけでなく全社員の意識改革も必要です。そこで今回は経費削減を実践するうえで考えるべきポイントについてふれてみます。

経費削減を実践するためには会社の経営状態を正確に把握する必要があります。試算表をみてもそれぞれの合計額しかわかりませんので、まずは「元帳」に目を通しましょう。

各科目ごとに1行ずつ確認して、不明なものは明確にし、無駄な経費がないかをチェックしていきます。大

一般的な経費削減の順番

- ・管理費 (製造経費)
- ↓
- ・外注費
- ↓
- ・販促費
- ↓
- ・材料費
- ↓
- ・人件費 (労務費)

変な作業かも知れませんが、一番確実な方法です。無駄な経費は思い切った決断をしましょう。

経費は大きく分けて、人件費、外注費、販促費、管理費に分類されます。製造業の場合は、材料費、労務費(人件費)、外注費、製造経費に分類されます。

一般的に経費削減の順番としては、管理費(製造経費)↓外注費↓販促費↓材料費↓人件費(労務費)の順に見直されることが多いようです。

■「リストラ」は最後の手段

経費の中で大きなウエイトを占めているのが人件費です。そこで大きな削減効果を期待して現在、多くの

企業で「リストラ」という経費削減が行われています。

しかし、大切なのは「それが本当の意味での経費削減なのか」ということです。今、会社が苦しいところにある状況で従業員を減らすことが経費削減になるのでしょうか。確かにそれが効果的な場合もあると思いますが、ただやみくもに簡単だからといって従業員をリストラすることが、長い目で見て会社のためになるのかどうか慎重に考える必要があります。

従業員のことを真剣に考えているなら真っ先に従業員をリストラすることはできません。人件費の削減は最後の最後的手段として行うことが重要なポイントといえます。

■社員アンケートで

経費削減アイデアを

経費削減は最終的には全社員の意識改革とそれに向けた協力が必要となります。現場で働く社員こそ経費削減のアイデアを持っています。そこで、パートも含めた社員全員にアンケートを取る方法も有効です。

例えば「ムリをしてしている仕事やムリだと思いつつやっている仕事はありますか?」「やつたりやらなかつ

たりというムラのある仕事等はありませんか?」「これは絶対ムダだなど思うものはありますか?」など、現場の声を集めてみましょう。

いわゆる「ムリ・ムラ・ムダ」の「隠れ肥満」の発見です。経営のスリム化、経営資源の「集中と選択」を実行するためのアンケートです。

無理だと思われる施策はやらないう。効果の見込める時期・対象に絞り込んで重点的に展開すれば、同じ費用で、もしくはもっと少ない費用でより効果を上げることができません。しかし、これに気付かない、もしくはメスを入れなければ全社の各所で行われているムダが積み積もって、1件あたりは大きな金額でなかつたとしても、全社的には大きな金額がムダになっていることが多いのです。

経営者にとっては耳の痛い結果であるかも知れません。しかし、現場の声を真剣に受け止め、できることから実践していきましょう。アンケートを取ったら必ず社員に結果を知らせ、全社的に経費削減に向けた意識を高めていきましょう。全社員が経費削減意欲を持って取り組むようにしていけば、必ず大きな効果が出てくるはずですよ。



売上割戻し(リベート)の

取り扱い

企業が売上を伸ばすために、一定期間内に多額の取引をした得意先に對して、取引金額の一定額を金銭で支払うといった、いわゆる「売上割戻し」を行うことがあります。

売上割戻しと考えて支出したもので、その内容により交際費として取り扱われ、金額損金とならないケースもありますので注意が必要です。

「金銭」か「物品」か

原則として、得意先である事業者に対し、一定の基準に基づいて支払う「金銭」については、交際費に該当せず、売上割戻しとして損金算入することが認められています。この金銭は、売上割戻しを受ける側では収益として計上される性質のもので、つまり、受け取る側で課税されるので、支払い側は損金算入することとができるということです。

一方、金銭の代わりとして「物品」を交付した場合には、原則として、交際費となります。これは「金銭」

での売上割戻しが「売上代金の返戻」とみられるのに対し、「物品」では「取引の謝礼等としての贈答」と判断されるためです。

ただし、交付した物品がおおむね3000円以下の少額物品である場合には、その費用は交際費から除外することができると思われます。

商品券で行った場合

では、売上割戻しを商品券で行った場合はどのように取り扱われるのでしょうか。

商品券といっても様々な性格のものがありますが、引き換えできるものが特定されていないデパートの商品券などは、券面額の多寡にかかわらず交際費として取り扱われます。

次に、引き換えできる物品が特定されているビール券や図書券などの性格のものは、1枚の券面額を基準として判定し、おおむね3000円以下であれば、物品の交付と同様に交際費から除外することができます。

10月の税務と労務

一税務一

- ★特別農業所得者への予定納税基準額等の通知
通知期限…10月15日
- ★個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第3期分)
納期限…10月中において市町村の条例で定める日
- ★9月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…10月10日
- ★8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31日
- ★2月, 5月, 8月, 11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31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31日
- ★2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31日
- ★消費税の年税額が400万円超の2月, 5月, 11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31日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の7, 8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(6月決算法人は2ヵ月分)(消費税・地方消費税)
申告期限…10月31日

一労務一

- ★労働災害保険事業開始届
提出期限…10月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…10月31日

テレビなどの電気製品の価格競争が激しくなっている。値段を安くしないと売れない。問題の本質は魅力的な新製品を出せないことにあるだろう。▼原因の一つに大企業病が考えられる。企業規模が大きくなると、ある程度まとまった売り上げが見込める新製品を優先する傾向がある。ところが前もって需要規模が計算できる商品は、ほとんどの場合、競合メーカーも目を付けているので、たちまち価格競争に陥ってしまう。そうであれば、型破りな新商品を開発

大企業病と創業の精神

すればよいのだが、組織の論理が優先する大企業では、斬新なアイデアはなかなか出てこない。▼ソニーの創業の精神は「自由闊達にして愉快なる理想工場」。この精神に基づき、あつと驚く新製品を次々発売していった。大ヒット商品「ウォークマン」も理想工場から世界に飛び出して行った。ところが最近のソニーは価格競争にさらされ、斬新な新商品も出てこない。ソニーも普通の大企業になってしまった。今こそ、創業の精神を取り戻すときだろう。