

社長のマネジメントをサポート

経営管理マガジン

11

November
2017



02 経営TOPICS

政府がついに動き出した！ 今後は“空き家ビジネス”が狙い目？

03 データで見る経営

休廃業・解散件数が2万9,583件に
原因は経営者の高齢化？

04 税務・会計2分セミナー

インターネット関連サービスに国境はない？
消費税の取り扱いに気をつけよう

05 労務ワンポイントコラム

計画的付与制度を活用して
年次有給休暇の取得率を上げよう！

06 社長が知っておきたい法務講座

知っていますか？
個人情報の取り扱い方法について

07 増客・増収のヒント

柔軟な対応と顧客目線が人気を呼ぶ？
ZOZOTOWNから学ぶ集客術

08 経営なんでもQ&A

開業資金を
どのように用意すればいい？



つながりを大切にする 次世代の会計事務所

あしたの会計事務所 株式会社

(白根裕也税理士・公認会計士事務所)

〒110-0016 東京都台東区台東4-13-20 ハクセンビル4階

tel : 03-6231-7314 / main 03-4571-0519 / office

fax : 03-6735-4608

URL : <http://ashitak.com/>

🔍 あしたの会計 🔍

本誌掲載記事の無断転載を禁じます

政府がついに動き出した! 今後は“空き家ビジネス”が狙い目?

2030年には、空き家の割合が3割を超えるといわれています。管理が行き届いていない空き家が増加することは、街の景観を損なうとともに、犯罪や放火事件の温床にもなりかねません。そこで政府が空き家問題に対する対策を見直し始めました。

空き家を購入すると 税制上の優遇が受けられる?

2018年の通常国会で、国土交通省は「都市再生特別措置法」の改正案を提出し、空き家問題の抜本的な改善を検討する予定です。

これまで、空き家問題を主導で改善する機関は存在していませんでした。改正案が来年度の通常国会で可決されれば、市町村は責任がある立場として空き家の売買仲介を積極的に行えるようになります。

また、この改正案の目玉として提案されているのが、空き家を購入するときの“税制上の優遇措置”です。不動産を購入する際は、登録免許税や不動産取得税など多額の出費がかかります。優遇措置が可決されれば、オフィスや店舗用に空き家を購入する企業がこれまで以上に増えるかもしれません。

空き家が すでに活用されている?

空きビルや空きアパートをすでに活用している企業もあります。

関西にある地域密着型の不動産会社は、駅近の

空きビルを購入して若手起業家の支援ビルにしています。敷金・礼金・仲介手数料は無料で、2坪のオフィスであれば初期費用は10万円です。月額賃料は2万6,000円に設定しています。また、共有スペースの応接室やプレゼンルームも無料で使えます。

空きビル周辺にあるオフィスビルの賃料は6万円台後半から7万円ほどで、敷金や礼金を含めると初期投資は約40万円になるようです。オフィス料を大幅に削減できることから、起業家に人気が高く、ほぼ満室状態が続いているといえます。民間企業が起業支援オフィスビルを経営するのは珍しいですが、今後は全国に同じような事業が広がっていくのではないのでしょうか。

空き家のイメージが 変わりつつある

空き家問題はよくニュースで取り上げられていますが、最近では有名タレントが空き家をDIYする番組が放送されるなど、空き家に対するイメージが変わりつつあります。

新たな事業の軸として空き家の活用を考へてはいかがでしょうか。



休廃業・解散件数が2万9,583件に 原因は経営者の高齢化?

高齢化が産業のあらゆる問題を引き起こしつつあります。そのひとつが事業の休廃業・解散です。東京商工リサーチや中小企業白書の調査によると、2016年の休廃業・解散企業数が過去最高になりました。今後は、円滑な事業承継が経営課題のひとつとなりそうです。

倒産件数よりも 休廃業・解散件数が増えている

東京商工リサーチが発表した「2016年『休廃業・解散企業』動向調査」によると、休廃業・解散件数が2万9,583件で、前年比8.2%増となりました。

一方で、倒産件数は8,446件となり、前年と比べると4.15%減少しました。倒産件数は8年間で減少し続けています。

では、なぜ「休廃業・解散件数」が急増しているのでしょうか？ その背景には、「企業代表者の高齢化と後継者問題」があります。中小企業白書によると、休廃業や解散を決断した企業の代表者のうち、82.3%は60歳代以上であることがわかりました。今後も高齢化が進むと予測されているので、休廃業・解散件数は増加していくことになるでしょう。

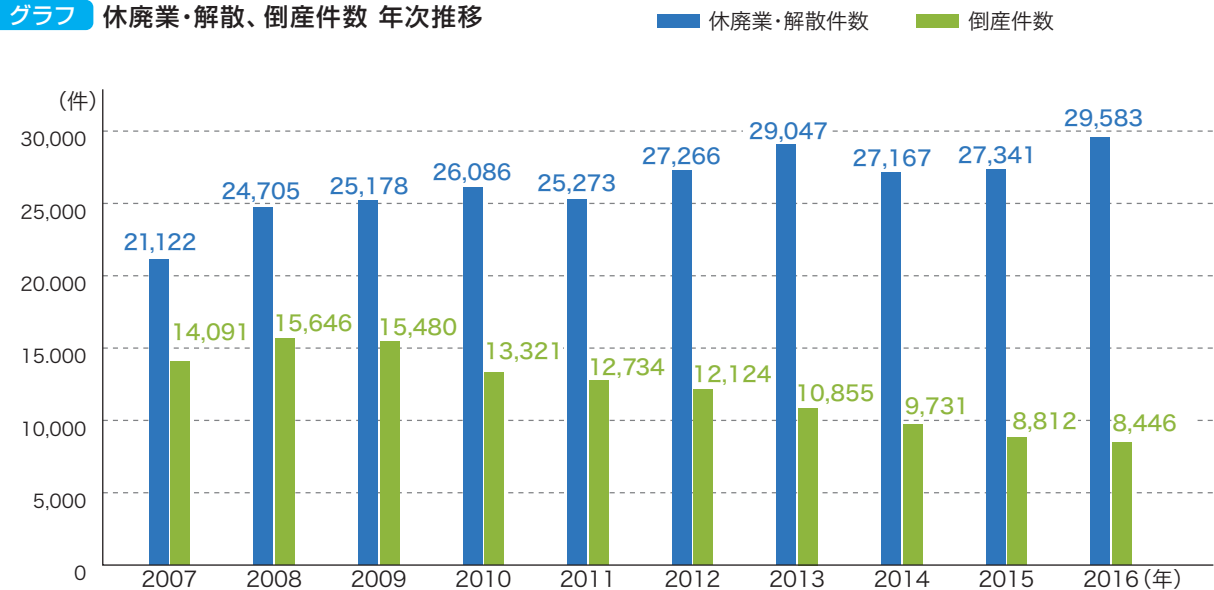
早期の対策が 事業承継の成功につながる

事業承継をスムーズに行うために一番大切なことは、後継者を早いうちから決めておくことです。ギリギリまで後継者を決めなかったことが、休廃業や解散につながるといいます。先延ばしにすればするほど、事業承継は打つ手が限られてしまいます。

事業承継で困ったことがあれば、専門家に相談しましょう。事業承継には税金といった専門知識も関係してきます。1人ですべての対処するのは困難です。後継者を決め、専門家に相談しながら無駄のない事業承継を実現させましょう。

事業承継が原因で休廃業・解散にならないよう、対策を考えてみてはいかがでしょうか。

グラフ 休廃業・解散、倒産件数 年次推移



引用：東京商工リサーチ「2016年『休廃業・解散企業』動向調査」

インターネット関連サービスに国境はない？ 消費税の取り扱いに気をつけよう

昨今、ビジネス環境のみならず普段の生活においても国境の垣根がなくなりつつあります。インターネット関連事業の発展が、大きな影響を与えているのはいうまでもなく、電子書籍の配信やクラウド型データベースの活用といった新たな事業が次々に生まれています。では、これら事業において消費税はどのように取り扱われているのでしょうか？

海外事業のサービスが 日本で使われた場合はどうなる？

電子書籍・音楽・ゲームコンテンツ・アプリケーションの配信やクラウドサービスなど、電気通信回線を介して行われるビジネス（電気通信利用役務の提供）の消費税について、平成27年10月1日以降の日本では以下のように取り扱っています。

●「役務の提供を受ける者の住所」を基準に 課税の判断を行う

消費税が課税される国内取引に該当するかは「役務の提供を受ける者の住所等」によって判断されます。サービスの提供者が外国法人であっても、利用者が日本にいれば国内取引として判定されるのです。

平成27年9月30日以前は、「役務提供を行う者の住所等」を内外判定の基準としていましたが、国内事業者にとって公平性を欠いた課税状況だったことから改正が行われました。

●役務提供を受けた側に納税義務が 課せられる場合がある

日本の消費税は原則として、役務の提供を行った事業者側が申告・納税する仕組みになっています。ただし、国外事業者が行う「電気通信利用役務の提供」のうち「事業者向け電気通信利用役務の提供」については、一定の場合を除き、その役務の提供を受けた国内事業者が申告納税義務

が課されます。これを「リバースチャージ方式」といいます。

ここで、リバースチャージ方式が適用されるのは、あくまでも国外の事業者が国内の事業者に向けて行う取引のみです。具体的には、事業者向けの広告配信などが挙げられます。

したがって、音楽の配信や電子書籍の配信といった消費者向けのサービスについては、役務提供を行った国外事業者が日本で申告・納税しなければいけません。また、役務提供を受けた事業者側の消費税の申告は、「登録国外事業者」から役務提供を受けた場合のみ、仕入税額控除が認められます。

海外ビジネスを始める人は 税金もおさえておこう

インターネットサービスに限らず、海外へのビジネス展開を今後視野に入れている人にとって、取引上の関連税制や現地の税制を把握することは大切でしょう。

前述のように、日本では国内外のビジネス環境の公平性・中立性を確保する観点から、海外からのインターネット等を通じた役務の提供に消費税を課することになっています。

今後も関連の税制改正が行われる場合がありますので、専門家の見解を知るためにも、お問い合わせいただければと思います。

計画的付与制度を活用して 年次有給休暇の取得率を上げよう!

厚生労働省の「平成28年就労条件総合調査」によると、1年間に企業が付与した年次有給休暇の日数は、労働者1人平均18.1日でした。そのうち労働者が取得した日数は8.8日で、取得率は前年と比べて1.1ポイント伸びています。取得率が伸びた背景には、年次有給休暇の“計画的付与制度”があると考えられます。

有給の取得日を 使用者が決められる?

計画的付与制度とは、社員が保有している年次有給休暇を、使用者が取得日を特定して計画的に取得させる制度です。ただし、一方的に使用者が日程を決定することはできません。就業規則に明記して、労使協定を結ぶ必要があります。

また、対象となる年次有給休暇は、年次有給休暇の付与日数から5日を除いた日数となります。たとえば、付与日数が10日の従業員は5日、付与日数が20日の従業員は15日が計画的付与の対象となります。なお、前年度に取得されずに繰り越された年次有給休暇がある場合は、繰り越された日数を含めた日数から5日分を除かなければいけません。

事業形態に合わせた 計画的付与を

企業や事業実態に合うよう、計画的付与には複数の方法があります。

●一斉付与方式

全従業員に対して、同日に付与する方法です。製造業など、全従業員を休ませられる事業場が活用しています。事業所を休業することになるので、有給休暇を保有していない新規採用者や有給休暇が少ないパート社員に対しては、新たな有給休暇や休業手当を与えなければいけません。

●交代制付与方式

従業員を班やグループに分けて、交代で休暇を付与する方式です。流通業やサービス業など、定休日を増やしにくい企業が活用しています。事業所が休みになるわけではないので、休業手当を出す必要はありません。

●個人別付与方式

従業員個人ごとに付与する方式です。従業員の個人的な記念日(誕生日や結婚記念日)を有給休暇にする企業があります。個人に付与する方式なので、休業手当を出す必要はありません。

計画的付与を実施すると 労務管理がしやすくなる

厚生労働省の調査によると、計画的付与制度を利用している企業は、利用していない企業よりも年次有給休暇の平均取得率が8.6%高いといえます。本制度のメリットは取得率が上がるだけではありません。使用者にとって一番忙しい時に有給を取得される心配がなくなり、労務管理がしやすくなります。

また、大型連休を創出することで、従業員のモチベーション向上につながります。労使双方にとってメリットの多い計画的付与。一度、検討してみたいかがでしょうか。





社長が
知っておきたい
法務講座

個人情報の取り扱い方法について 知っていますか？

2017年5月30日、改正個人情報保護法が全面施行となりました。ビッグデータによるマーケティング手法が注目されていますが、その元となる個人情報の取り扱いは年々厳しくなっています。個人情報を取り扱う際はどのような点に注意しなければならないのでしょうか？

すべての事業者が 法律を遵守しなければならない

取り扱う個人情報の数が5,000以下の事業者は、これまで個人情報保護法の規制対象外でした。しかし今回の改正によって、個人情報を取り扱うすべての事業者が個人情報保護法を遵守しなければならなくなりました。

個人情報保護法では、次の3つを個人情報として定義しています。

●氏名や生年月日など特定の個人を識別できる情報

パソコンなどの電磁的な記録（画像など）や、音声、動作といった情報も含まれます。

●個人識別符号が含まれるもの

個人識別符号とは以下の通りです。

- ・DNA、顔、虹彩、声紋、歩行の態様、手指の静脈、指紋、掌紋など
- ・旅券番号、基礎年金番号、免許証番号、住民票コード、マイナンバー、各種保険証など

●要配慮個人情報

人種や信条、社会的身分、病歴、犯罪の経歴、犯罪により害を被った事実などが含まれる情報を指します。原則として本人の同意を得ずに取得することは認められていません。また、利用にも制限があります。

情報が漏えいしないよう 厳重な管理を

では、個人情報を取り扱う際のルールを見ていきましょう

① 取得・利用

個人情報の利用目的をホームページなどに記載しておきましょう。登録された

住所にダイレクトメールを送付する場合は、「登録された個人情報の住所に商品やサービスのご案内をする」という旨を利用目的に記載しておかなければいけません。なお、お中元やお歳暮、年賀状を個人情報をもとに送付することは問題ありませんが、「不要」と連絡してきた方には送付できないので注意してください。

② 保管

個人情報が漏えいしないようにルールを決め、担当者以外が個人情報を勝手に扱えないようにしてください。ファイルにパスワードを設定したり、セキュリティ対策ソフトを導入したりする必要があります。

③ 提供

第三者に個人情報を提供する場合は、あらかじめ本人から同意を得る必要があります。形式は特に定めがなく、口頭や書面どちらでもかまいません。また、個人情報の取引をする際には、「提供者」「情報の詳細」を記録して、3年間保存する義務があります。

④ 開示請求等への対応

本人からの開示請求があったときには、対応する必要があります。ただし、半年以内に消去する個人情報は対応しなくてもかまいません。

個人情報保護法に違反した場合、最大で6ヵ月以下の懲役または30万円以下の罰金が課されるので注意しましょう。





柔軟な対応と顧客目線が人気を呼ぶ？ ZOZOTOWNから学ぶ集客術

時価総額が1兆円を超え、注目を集めているファッション通販サイト「ZOZOTOWN(ゾゾタウン)」。2017年8月14日に、運営会社のスタートトゥデイが発表した第1四半期連結累計期間の商品取扱高は578億9,700万円で、前年同月と比べると43.4%増加していました。売上高も順調に伸びており、前年同月比41.5%増の190億6,600万円でした。今回は、ZOZOTOWNの増客と増収の秘密について探してみたいと思います。

時代に合わせた成長で マーケットを拡げる

スタートトゥデイは、CDやレコードのカatalog通信販売会社として1995年に設立しました。Catalog通販からオンラインショップに切り替わったのは、2000年に入ってからです。

また、音楽と親和性が高いファッションの取り扱いを始め、商品取扱高を増加させていきます。ファッションブランドに声をかけていくなかで、当時の運営者は「テイストやシルエットが異なる商品を同じショップに並べるわけにいかない」と感じ、サイト内にショップを立ち上げる方式を採用しました。

時代に合わせて販売方法や取扱商品を変えていったことが、現在の売上につながっています。

顧客目線を欠かさない サイト運営

ユーザーにとって魅力的なショップサイトにするため、顧客視点で商品を掲載するということがZOZOTOWNでは徹底されています。

たとえば、ファッション好きのスタッフが商品を手にしたときに顧客が気になる部分を考えつつ、商品を撮影しているのです。写真だけでは伝えられない素材感といった情報は商品コメント欄に記入し、色合いは差異がでないように画像処理しています。そのほかにも、リアルタイムでできる在庫確認や、最短配送日の表示といった施策が、顧客視点から生まれました。

2016年11月からは、商品が到着してから最大2ヵ月まで支払いを延長できる「ツケ払い」を始めました。オンラインショップでは珍しい取り組みです。この施策は、「注文した商品が手元に届いてから支払いたい」という顧客の要望に対応した結果だといいます。

また、ユーザー向けに配信しているメールマガジンには押し売りとなるセールストークが一切展開されていません。ユーザーが選んだショップの新着商品の情報が中心です。メールマガジンには登録しているショップのURLを掲載しており、新着アイテム一覧に飛べるようになっています。ユーザーからは「使い勝手がいい」と好評のようです。

顧客目線のサービスの展開が功を奏して、リピート率は5割以上だといいます。注目を集める工夫をするよりも利用者にメリットのある施策を打ち出すことが、増収・増益につながるのではないのでしょうか。



開業資金を どのように用意すればいい？



現在、ラーメン屋で修業を積んでいるのですが、将来は独立しようと考えています。独立開業するには、設備費用など多額の資金がかかります。コツコツと貯金はしていますが、自己資金だけでは足りなさそうです。どうすればいいのでしょうか？



金融機関からの資金調達を検討してみてください。開業時は民間金融機関ではなく、政府系金融機関を当てる方がいいでしょう。また最近では、クラウドファンディングといったインターネットを活用した方法もありますので、検討してみてください。

開業時は 政府系金融機関を

融資を依頼する金融機関は、政府系がオススメです。金利が安く、開業時の審査も考慮してもらえるからです。アベノミクスによる金融緩和が行われているとはいえ、民間の金融機関は新規創業資金融資に対してはかなり厳しい姿勢をとっています。

最近では、クラウドファンディングといったインターネットを活用した資金調達も可能になっています。クラウドファンディングでは、公共性の高さや社会貢献度の高さ、共感度などが融資額を左右するようです。新たに始める事業が公共性の高いものであれば、チャレンジしてみてもいいかもしれません。

書類と面談によって 融資の判断をされる

開業時に高額な設備投資をする場合、数千万円～数億円かかることもあります。これをすべて自分の貯金で賄うのは現実的ではありません。金融機関からの資金調達を検討してみてください。

金融機関に融資を依頼する場合は、借入申込書とともに必要書類の添付が必要です。必要書類とは、「事業計画書」「設備の見積書」「収入や保有資産の状況を確認できる証明書」などが挙げられます。

脱サラした会社員であれば、上記に加えて「源泉徴収票」と「保有資産状況を調べるための書類や通帳」を提出する必要があります。一方、すでに個人事業主として事業を営んでいる場合は、最低でも2期分の決算書を提出しなければいけません。

書類提出後には、融資担当者による面談があります。「資金をどのように使うのか」「どうやって返済をするのか」といったことを聞かれます。この面談で好印象を与えるのが、融資を成功させるポイントのひとつです。というのも、融資担当者の仕事量が膨大で、面談での印象が悪ければ稟議にかけてもらえない可能性があるからです。提出書類の不備もないようにしましょう。

