

社長のマネジメントをサポート

# 経営管理マガジン

12

December  
2017



## 02 経営TOPICS

### 人材不足で悩む前に、柔軟な受け入れ態勢の構築を！ 副業をどう受け入れるか？

## 03 データで見る経営

ネットショッピングの30%が  
スマートフォンに集約！  
スマホ用サイトの構築が急務です！

## 04 税務・会計2分セミナー

知らない間に、贈与税がかかるケースも…  
親名義の自宅増築には要注意！

## 05 労務ワンポイントコラム

厳しいルールに要注意！  
パートタイム労働者の雇用と注意点を詳しく解説！

## 06 社長が知っておきたい法務講座

SNSに写真を投稿して人気者に…  
と思ったら著作権侵害で訴訟されてしまった

## 07 増客・増収のヒント

大切なのは、物語を伝え知ってもらうこと。  
共感と共有こそが増客・増収への近道です！

## 08 経営なんでもQ&A

事業承継の準備は、  
いつ頃から取りかかればよいでしょうか？



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/>

本誌掲載記事の無断転載を禁じます

# 人材不足で悩む前に、 柔軟な受け入れ態勢の構築を！ 副業をどう受け入れるか？

総務省が出している労働力調査によると、2016年の転職者数は前年度比3%増の306万人でした。その内訳をみると、転職者の4割弱を45歳以上が占めていると言われています。こうした転職者増加の後押しをしているのが人材不足に悩む企業です。最近では年齢や経験、職歴なども不問とする企業も増えてきています。

## 人材不足で 教育コストが跳ね上がる!?

大手転職情報サイトによると、「未経験者歓迎」を掲げる企業は全体の7割を占めていると言われています。2017年7月には、有効求人倍率が1.52倍となり、バブル期を上回る高水準に到達したことが話題になりました。未経験者歓迎を掲げる企業が増えたのも、人材不足に悩む企業が急激に増えている証拠のひとつと言えるでしょう。

問題になってくるのは、教育コストの増加です。一般的に中途採用では即戦力が重視されるのが普通ですが、多くの企業ではまず、採用が最優先事項。このため、対象年齢にも幅を持たせ、募集をかけ、なかには新卒並みの教育コストを設定している企業も少なくないといえます。さらに教育コストの増加だけではなく、ミスマッチによる離職率の増加も心配されます。未経験を採用したはいいいけれども、本人のスキル特性と合わず、離職せざるを得ない状況が、今後増えていくとも考えられています。

## 転職のミスマッチを防ぐ副業

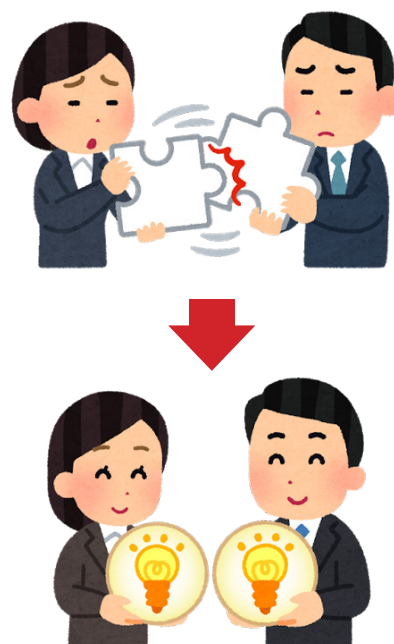
そこで注目されているのが副業です。実際に転職をする前に、副業で転職先の仕事を体験し、自分がもともと持っているスキルが合っているかどうかを確かめるという体験をするのです。学生のインターン制度のような形で副業を活用する方法です。

しかしながら、副業は思うように進んでいません。中小企業庁が2014年に調査した兼業・副業に係る取組実態調査事業では、推進していないが容認していると答えた企業は、わずか14.7%。残り

の85.3%が副業を認めてないのです。

副業を容認することは、何も転職のミスマッチを解消するだけにとどまりません。働き方改革実現会議の調査によれば、付加価値の高い産業での場合、本業をしながら副業で起業する「ハイブリッド起業」をする人が全体の4割を占めているという調査結果もあるのです。

今後は従業員のモチベーションを高めるため、転職のミスマッチを増やさず、社会に貢献できる人材を育成するため、二重の意味で副業制度の導入は不可避です。どのような形で従業員の副業を認めるのか、あらかじめ考えておく必要があります。



# ネットショッピングの30%が スマートフォンに集約！ スマホ用サイトの構築が急務です！

経済産業省の調査によると、2016年の日本国内のBtoC（消費者向け電子商取引）の市場規模は15.1兆円。前年度比9.9%増にまで到達しています。今後も電子商取引がますます普及していくと考えられる中、どのような施策を考えるべきでしょうか？

## 2016年時点で約3割の人が ネットショップで消費をしていた！

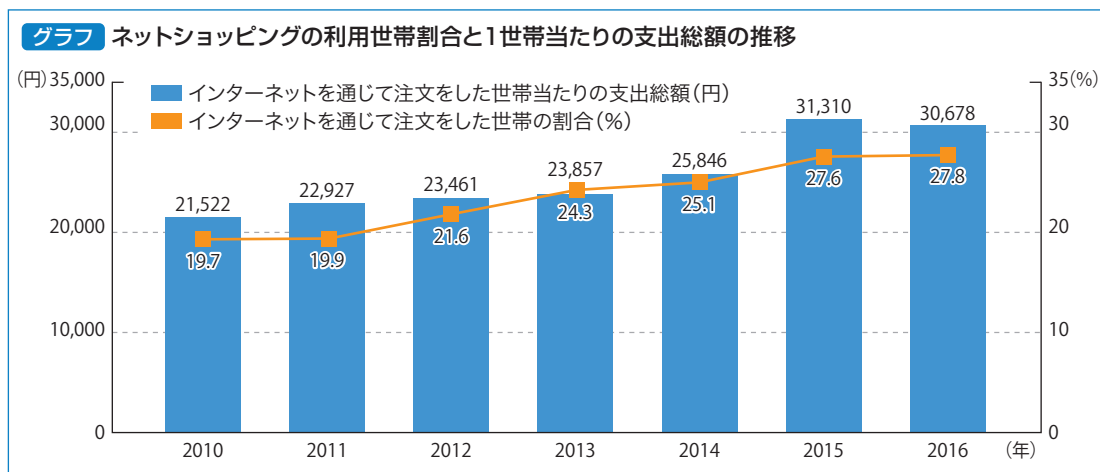
アマゾンや楽天、ファッション通販のZOZO-TOWNなど、電子商取引の普及が昨今、注目を集めています。総務省の家計消費状況調査によると、2人以上の世帯においてネットショッピングを利用する割合は、2002年は5.3%でしたが、2016年には、27.8%の人がネットショッピングを利用していたということがわかっています。そこで注目されているのが、スマートフォン（以下スマホ）による電子商取引の割合です。アメリカやイギリスなどネットショッピングが商取引の主流となりつつある国では、スマホを活用した支出が増加しています。

総務省の2017年の調査によると、アメリカで49%の人がスマホやタブレットPCでネットショッピングを行なっています。イギリスでも36%の人がスマホやタブレットPCでネットショッピングを楽しんでいます。ちなみに日本ではスマホやタブレットPCでネットショップを楽しむ人は、わずか22%となっています。アメリカやイギリスと比べると低い比率ですが、今後は増えていく可能性があります。

## 旅行・宿泊や外食の分野で 大きく伸びる

また、総務省の調査によると、スマホからの情報収集が購買に結びつくまでの傾向として、ばらつきがあることが判明しています。購買に結びつきやすいカテゴリーは、旅行・宿泊、外食の分野などです。調べやすさや比較しやすさが、売につながっていると考えられています。一方、動画や音楽、アミューズメント用のチケットなどは、スマホで情報収集はするものの、購買にあまり結びついていないということが明らかになっています。

スマホでお金を使う年代は30代や40代が多いと言われています。子どもの時からスマホやタブレットPCに慣れている20代の若手世代が、年齢が上がって可処分所得が増えれば、スマホでお金を使う比率はさらに増えると予測されています。そうした若い世代にもビジネスを広げていきたいのであれば、パソコン用のホームページだけでなく、スマホやタブレットPCで見られるページをきちんと構築していくことが必要になっていくでしょう。



※2015年以降調査項目を変更。2014年以前のデータと時系列で比較するには注意が必要

出典：総務省「家計消費状況調査」

# 知らない間に、贈与税がかかるケースも… 親名義の自宅増築には要注意!

何気ない親子間のやりとりが、知らない間に贈与にあたり贈与税が課税されてしまうケースがあります。中でも特に多いのが、親子間の不動産取引のケースです。今回は自宅増築にまつわる例と対処法をご紹介します。

## 親名義の自宅の増築はご用心を

親子間の不動産の取引は、思わぬところで税金が課税されてしまうケースがあります。

たとえば、親名義の自宅建物があり、その建物に子どもがお金を出して増築した場合などです。この増築部分の所有者は、一般的に、子どもが増築費用を支払っていても親になります。この時、親が子どもにその増築分の費用を支払わない限り、親は子どもから“資金の贈与を受けたもの”として、贈与税が課税されてしまいます。

では、贈与税を発生させないための対策はあるのでしょうか?贈与税を発生させないためには、増築資金に相当する部分の建物の持分を、子どもの名義に変えて共有とさせてから増築するという方法があります。

例えば、次のような方法で自宅を共有すれば、贈与税は課税されません。

## 子どもと共有することで 課税は防げるが譲渡益には注意

仮に、親名義の木造2階建(時価1,000万円)の

住宅に、子どもが1,000万円を掛けて増築をしたとします。

ただし、親名義の木造家屋の部分と増築部分を区分して登記することが難しいため、親と子どもで増築後の家屋の名義を次のようにそれぞれ2分の1とすることにします。

まず、家屋の持分の2分の1を親から子どもに時価で譲渡します。譲渡代金は、子どもが支出した増築費用のうち、親が負担しなければならない金額500万円(1,000万円×1/2)と相殺するのです。

なお、土地は親が所有するものであり、子どもはその土地を無償で使用することになります。

このケースでは、実質的な増築費用相当分を、子どもが持分として持っているので贈与税は課税されません。

なお、子どもに自宅の一部を売却したことになるので、譲渡益が出た場合には、譲渡所得として所得税が課税される可能性があるので注意しましょう。

また、通常の居住用財産売却では3,000万円の特別控除が適用されますが、親子間の譲渡であることから特別控除は適用されないので注意が必要です。



# 厳しいルールに要注意! パートタイム労働者の雇用と注意点を詳しく解説!

マクドナルドやファミリーマートなど、主婦の採用を強化している企業が増えてきています。今回はアルバイトやパートタイマーなど、限られた時間で働く人たちを雇うために覚えておきたい労務管理についてご紹介します。

## そもそも パートタイム労働者とは?

そもそもパートタイム労働者というのは、法律的にどのように定義されているのでしょうか?

パートタイム労働者は、短時間労働者とされ、『1週間の所定労働時間が同一の事業所に雇用される通常の労働者の1週間の所定労働時間に比べて短い労働者』と法律で定義されています。

パートタイマー、アルバイト、嘱託、契約社員、準社員、臨時社員など呼び方は変わっていても、前述した条件に当てはまる労働者であれば、パートタイム労働法が適用されます。

## パートタイム労働者を雇う時に 注意しなければならない4つのこと

パートタイム労働者の雇用問題は、正社員との待遇のバランスが不均衡であることが問題視されています。そこで、こうした不均衡を是正するためにパートタイム労働法があります。パートタイム労働者を雇う場合には、パートタイム労働法に基づいて次の4つの点に注意しなければなりません。

- (1) 労働条件の文書交付と説明義務
- (2) 均等、均衡待遇確保の促進
- (3) 通常の労働者への転換の推進
- (4) 苦情処理、紛争解決援助

それぞれを説明していきましょう。まず(1)です。パートタイム労働者を雇う時には、契約期間や賃金に関する事項、仕事の内容などを文章で交付することが義務付けられています。特に改正された法律では、昇給や退職手当、賞与、相談窓口についての有無を、文書で交付することが決められています。またパートタイム労働者を雇った時には、事業者は、どのような理由で賃金を決めたのか、教育訓

練や福利厚生施設が使えるか、または使えないか、正社員への登用について何を考慮したかなどの説明の義務があります。

## パートタイム労働者を 差別的に扱ってはいけない

次に(2)です。パートタイム労働者と正社員の賃金などの待遇の違いについては、不合理なものであってはならないとされています。たとえば、「あなたは、パートタイマーだからこの賃金です」というだけでは認められないとされています。また、職務内容や職務責任、退職までの人材活用制度、実質的に無期契約であるなど、正社員とほとんど変わらない場合、パートタイム労働者であっても待遇を同じにしなければなりません。

次に(3)です。パートタイム労働者が、いつまでも通常の労働者になれないというのでは問題があります。正社員を募集する場合は、まずパートタイム労働者にその情報を周知する、応募する機会を与える、正社員になるための試験制度などを整備する必要があります。

次に(4)です。事業所内にパートタイム労働者が苦情を訴えられる苦情処理機関をつくる必要があります。人事担当者や短時間雇用管理者が窓口となり、事業所内で自主的に解決することが望まれます。

パートタイム労働者を雇う時には、正社員よりも厳しい法律上のルールがあるので、注意して雇うようにしましょう。





社長が  
知っておきたい  
法務講座

# SNSに写真を投稿して人気者に… と思ったら著作権侵害で訴訟されてしまった

ビジネスでもSNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)を活用する機会が多くなってきた昨今、写真や動画の投稿は日常となりました。しかし、“軽い気持ちの投稿”が、実は著作権を侵害しており、「訴えてやる!」なんて事態に発展する可能性もあります。そんなピンチに陥らないためにも、今回は著作権について学んでいきましょう。

## そもそも著作権って なんだろう?

まず、著作権の根本には「著作物」があり、これを定義付けると「自分の考え方や気持ちを作品として表現したもの」となります。この著作物を創作した人が「著作者」となり、著作者に対して法律的な権利が与えられたものが「著作権者」というわけです。

この「著作権者」は「著作物」の利用に関しての許可のジャッジをする権利をもっており、書籍を例にたとえると、出版社と契約をすることによって、出版する権利を出版社に許可します。

著作物を複製する権利は、出版社にあるので、第三者が勝手に書籍をコピーして販売したり、ブログやツイッターで公表したりすることはできません。これは創作者の権利を守り、文化の発展させることを目的とした著作権法によって定められているのですが、SNSの発展によって知らず知らずのうちに権利を侵してしまうこともあります。

なお、日本の場合は著作権者の死後50年間は、著作権が保護されるとされています。

## 日常の中には著作物が ウヨウヨしているので注意

上記のことから誰かが撮影した画像や動画、誰かが書いた書籍、イラストなどは著作物とみなされ、著作権が発生します。それを勝手にWebサイトに掲載したり、キャラクターTシャツを作ったりすると、著作権侵害に当たってしまう可能性があるのです。

書籍の中身を見せたいがために、その

紙面を撮影し、SNSに投稿するのは前述した通り、著作権侵害に当たる可能性があります。また、テレビの野球中継なども撮影しているカメラの画角などが著作物に相当するので、それをWeb上に掲載すると、著作権侵害になってしまうかもしれません。

では、放送したものではなく、スポーツ観戦した様子を動画にアップするのは、どうでしょうか? この場合、スポーツ自体は著作物にはならないのですが、そのスポーツを運営している主催者のルールに違反する可能性があります。

一方、ミュージックライブなどは著作物に相当するので、著作権が発生します。画像や動画をSNSに投稿するのは、やはり著作権侵害になる可能性が高いのです。

また、自分のカメラで撮影した写真に見知らぬ人が映っているものをSNSに投稿した場合は肖像権の侵害になる可能性があります。この場合は「ぼかし」を入れたり、工夫して個人が特定できないようにする必要があります。数年前から該当インタビュー映像に「ぼかし」を入れる例が多くなったのはこうした著作権に関する影響を考えてのことなんです。





## 大切なのは、物語を伝え知ってもらうこと。 共感と共有こそが増客・増収への近道です！

増収・増客を目指すためには、単に“広告費用を増やせばいい”ということだけではありません。生産者の想いや商品の魅力を伝える、ということがとても重要なのです。では、どのように情報を伝えれば良いのでしょうか？ 今回は、実際にあった長野県のスーパーマーケットの例を参考にご紹介します。

### ツイッターで紹介された店頭POPから 火が付き売上げが1.5倍に！

長野県との県境にある山梨県北杜市。ここに、全国的に有名なスーパーマーケットがあります。その名は『ひまわり市場』です。2016年8月に、ある旅行者がツイッターで店内のPOPを紹介したところ、一気に注目を浴び、あっという間に2万件以上もリツイートされたのです。その後、ツイートを見た人たちが全国から来店し、前年同月比で1.5倍もの売上を記録しました。同スーパーは、その後も順調に売上を伸ばし、従業員30人と小規模ながら2017年2月の決算は、過去最高の8億円を達成しました。

### モノづくりに対するこだわりが 感じられるストーリー

売上を倍以上にしたPOPには、いったい何が書かれていたのでしょうか？

実際に書かれていた内容を、いくつか挙げてみましょう。

ニジマスのPOPには、“**大手メーカーの職と安定を投げ打ち家業を継いだ男の鮮度と執念 朝獲れニジマスxxx円**”、お酒のPOPには“**料理長はあまりの旨さに一日で4合を飲んでしまうので、仕方が無いから一升瓶も仕入れました 料理長一押しの本醸造 太一の一升瓶○○○円**”と書かれていました。

POPといえば、商品名や価格、産地ほどしか書き込まないケースが多いものですが、このPOPには商品が店頭に出されるまでのストーリーが商品名と同じくらいの字の大きさに書かれていたのです。POPを書いた社長は「一つ一つの商品にス

トーリーがあり、誰がどんな想いで作ったのか、なぜ美味しいのか、なぜこの値段なのかを紹介している」と言います。単なる情報ではなく、商品のストーリーを伝えることが、増収や増客につながったのです。

### お客様が自分を選んでくれた理由を聞く

では、どんなストーリーを伝えればよいのか？ 迷う人もいるかもしれません。今回の事例のような小売業であれば、生産者に聞くことでストーリーが見つかるかもしれません。しかし、自分が生産者（商品）であるメーカーやコンサルタント業などの場合は、なかなか難しいものです。ストーリーが思いつかない場合は、お客様に次のように聞いて、自分のストーリーの参考にしましょう。

**「同業他社もいる中で、何が決め手で私の商品（サービス）を購入していただけたのですか？」**

口頭で聞いても、アンケートを取っても構いません。お客様が購入してくれた決め手こそが、他者と異なる自分のビジネスの強みである、ということがわかります。たとえば、コンサルタントであれば、「自分が気づかなかったポイントを、いつも的確に指摘してくれるから」という答えがお客様から返ってきたとします。なぜそのようなサービスを提供できたのか？ということ、ストーリーとして情報発信すれば良いのです。



# Q&A

## 事業承継の準備は、いつ頃から取りかかればよいのでしょうか？



事業承継について、どのくらいの期間が必要なのか、何を準備する必要があるのか、などがわからず困っています。どうすればよいのでしょうか？



事業承継をする準備は、「早ければ早いほどいい」と言われています。理想は、事業継承の10年前から準備を進めることです。

当たり前のことですが、個人事業主であれ中小企業であれ、オーナー企業であれば、経営権（経営者が自ら経営・管理する権利のこと）と企業財産のほとんどを、経営者が所有しているはず。このため、事業自体の承継だけでなく、資産の承継も必要になります。さらに、経営権の事業承継には、従業員や経営者のご家族の理解と後継者の育成が必要になります。これには長期的な準備が必要であることから、事業承継の準備は早ければ早いほど良いと言われています。ところが、多くのケースではギリギリになってから準備をすることが多いようです。

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。

### 準備に時間が足りないのが一番の問題

2017年の小規模企業白書によると、事業承継の一番の問題点は事業の引継ぎまでの準備不足と言われています。その中でも、後継者の選定から了承を得るまでに、全体の6割のケースで1年から3年かかり、約4割のケースで3年以上かかっています。これは、事業承継が長期化していることを表しています。また、経営権を承継するためには、

株式を後継者に継承しなければなりません。しかし、株式の継承方法を間違えると、高額な税金が課税されて、経営にも支障が出る可能性があります。

### プレ承継をしっかりと行うことが大切

中小企業庁では、今後おおむね60歳を超えた経営者に対して、円滑な事業承継を進めるために、国や自治体で支援していくとされています。準備の段階で重要なことは、『プレ承継』とも言われる経営状況と事業承継の課題を把握することです。経営状況の把握とは、客観的に自社の強みがどこにあるのかを把握することです。一方、事業承継の把握とは、後継者の有無、相続財産の特定や税額の試算、親族内株主や取引先との後継者の関係などを把握することです。現状を把握するだけでも非常に時間がかかるため、事業承継は10年ほど前から考える必要があるのです。

また、事業承継には専門家のアドバイスが欠かせません。まずは、準備段階として、専門の税理士に依頼をすることから始めてみましょう。

