社長のマネジメントをサポート

経営管理マガジン

09

2019 September

P2 経営 TOPICS
中小企業庁による企業の海外進出支援にはどのようなものがある？

P3 データで見る経営
会社の規模＆業種で有給取得日数に格差
労働環境を改善するためには？

P4 税務・会計 2分セミナー
減税効果が高い
３つの『特別減税制度』とは？

P5 労務 ワンポイントコラム
業績アップにつながる!?
社員のモチベーションを上げる施策とは

P6 社長が知っておきたい 法務講座
関係性がなくても、
自社商品としての商標登録は可能？

P7 増客・増収のヒント
特許収入で黒字になった
山口大学の経営施策とは？

P8 経営なんでも Q&A
リース契約の詐欺に遭ってしまったら
どう対処すればいい？

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 会計 検索

本誌掲載記事の無断転載を禁じます

経営 TOPICS

中小企業庁による企業の海外進出支援にはどのようなものがある?

近年、事業の海外展開を視野に入れる中小企業が増えています。中小企業庁は『中小企業海外展開支援施策集』を毎年作成し、各支援機関が実施している主な支援施策の概要を紹介しています。最新の施策集の一部をご紹介しながら、海外進出のための具体的な方法を見ていきます。

海外展開の有益情報を得るには

海外展開を考えるうえで、まずは情報収集が大切です。『中小企業海外展開支援施策集』(以下、施策集)の**"Step1:知る・調べる"**では、基礎的な情報収集に有効な施策のほか、関連のセミナーや講演会なども多数紹介されています。そのなかから、いくつかを見てみましょう。

まず、国際協力銀行(JBIC)では、海外投資環境の最新情報やトピックスを各業界の識者と共に解説するセミナーを実施しています。

次に、中小企業基盤整備機構(中小機構)でも、海外の最新市場動向や、海外展開を考えるうえで有益な情報を、専門家による事例解説を交えながら提供するセミナーを開催しています。

そして日本貿易振興機構(JETRO)では、国・地域別の最新ビジネス動向や知的財産権、産業分野別輸出ノウハウなどをテーマに、セミナーや講演会を定期開催しています。また、外務省でも、EPA(経済連携協定)政策の現状と今後の展望や活用方法など、事例や実務の基礎を紹介するセミナーを実施しています。

これらのセミナーや講演会には無料で参加できるものもあるので、まずは気軽に参加してみるのもよいでしょう。

進出後のことも踏まえた展望を

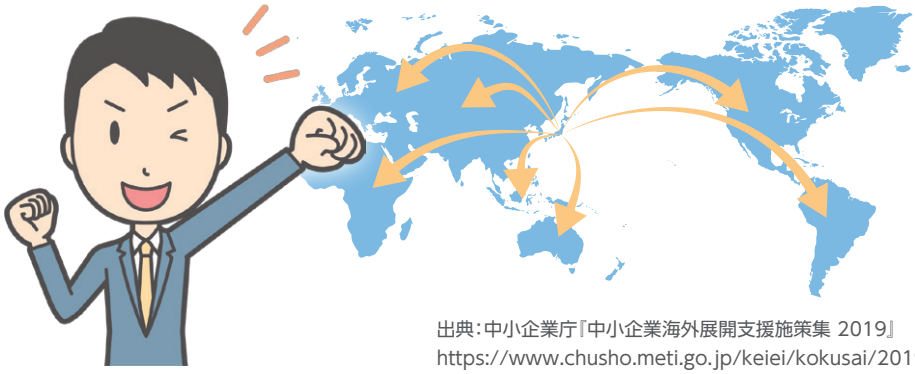
海外展開に向けた具体的な準備をするときには、どのようなサポートを受けられるのでしょうか?

施策集の**"Step2:計画する・準備する"**では、専門機関や部署にアプローチしながら、より具体的なプランを立てていくための施策が紹介されています。

海外での事業化に向けて調査や計画を進めたい場合には、国際協力機構(JICA)などが基礎調査や案件化調査などの公募を年2回程度で受け付ける予定です。専門家に相談したい場合には、商工組合中央金庫が国内外の全店舗に中小企業海外展開サポートデスクを設置し、個別相談などを実施しています。また、中小機構やJETROでも海外展開のセルフチェックや海外ブリーフィングサービスなどを展開していますので、知りたい情報や疑問点などに合わせて相談するとよいでしょう。

プランがより具体的になったら、経営面でのさまざまなリスクを想定してみることも大事です。施策集の**"Step3:海外に進出する"**では、販路の拡大や開拓、資金回収・訴訟のリスク、知的財産に関することなどが詳細に紹介されています。

この施策集を参考に自社の海外進出に必要な情報を集め、準備と対策を講じてみてはいかがでしょうか。



出典:中小企業庁『中小企業海外展開支援施策集 2019』
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kokusai/2019/190422kokusai.pdf

データで見る経営

会社の規模&業種で有給取得日数に格差 労働環境を改善するためには?

労働基準法が改正されて2019年4月からは有給休暇取得の義務化が定められるなどの対策が取られています。しかし、実際には付与されている年次有給休暇を取得できていない業界も少なくありません。今回は有給休暇の現状と今後の課題についてご紹介します。

宿泊業、飲食サービス業の有給休暇平均取得率は32.5%

年次有給休暇の付与数は従業員の勤続年数によって変動し、最大で年間20日の有給休暇が付与されることになっています。しかし、実際には男女ともに年間の取得日数の平均値は9.3日に留まっています。

さらに、厚生労働省が発表した『平成30年就労条件総合調査　結果の概況』によれば、企業の社員数が1,000名以上の大企業は年間平均で11.2日取得できているのに対し、社員数が100人未満の中小企業では、平均取得日数が7.7日となっていました。

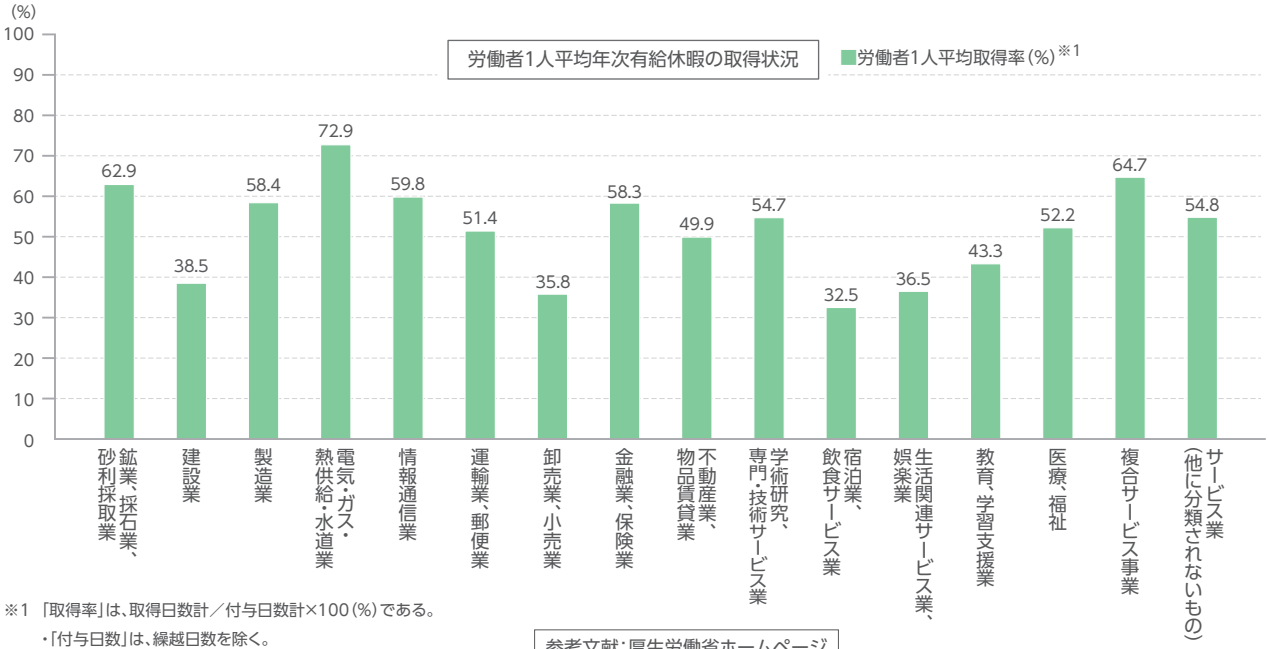
また、最も有給休暇が取得できていない業種は「宿泊業、飲食サービス業」で平均取得日数は5.2日、平均取得率は32.5%。最も数値が高い「電気・ガス・熱供給・水道業」の平均取得日数14.2日、平均取得率72.9%と比べると、半分以下の数値です。

有給休暇を奨励するための社内制度の導入を

有給休暇の取得率と取得日数は、会社の規模、業種によって大きな差が出ています。労働格差をなくすためにも、中小企業やサービス業の労働環境の改善は一つの課題といえます。

年次有給休暇を取れない理由には「仕事が忙しくてなかなか有給休暇を申請できない」「雰囲気的に自分だけ有給休暇を取るのはむずかしい」などがあります。こうした問題を解決するために、計画的に企業が取得日を決める“計画的付与制度”や終日ではなく時間単位で取得する制度の導入などを検討してみてはいかがでしょうか。

有給休暇の取得率をアップさせることは、離職率の低下につながり、人手不足解消にも一役買ってくれるでしょう。



※1 「取得率」は、取得日数計／付与日数計×100(%)である。
・「付与日数」は、繰越日数を除く。
・「取得日数」は、平成29年(又は平成28会計年度)1年間に実際に取得した日数である。

参考文献:厚生労働省ホームページ
https://www.mhlw.go.jp/toukei/itiran/roudou/jikan/syurou/18/dl/gaiyou01.pdf

税務・会計 2分セミナー

減税効果が高い3つの『特別減税制度』とは?

厳しい企業間競争を勝ち抜くためには投資や研究開発が欠かせません。しかし、経営者は常に会社運営の資金繰りに頭を悩ませています。そのような中小企業の活動を支援し、投資などを促進するために国が定めている減税制度が『特別減税制度』です。今回は、特に減税効果が高い3つの制度を紹介していきます。

積極的な事業活動を強力にサポート

1. 中小企業投資促進税制

中小企業者等が積極的な設備投資を行えるように定められた減税制度で、指定の期間内に対象設備を取得又は制作して国内にある製造業、建設業などの指定事業の用に供した場合に、その指定事業の用に供した日を含む事業年度において特別償却又は税額控除を受けることで法人税が減額されるというものです。

対象となる設備は、新品で購入したもののうち、機械装置で1台の取得価額が160万円以上のもの、測定工具及び検査工具で1台の取得価額が120万円以上、1台30万円以上かつ複数合計120万円以上のもの、ソフトウェアの取得価額が70万円以上、複数合計70万円以上のものなどです。

一定の条件を満たすと、基準取得価額の30%相当額の特別償却か、基準取得価額の7%相当額の税額控除が選択適用されます。2020年度末までの適用期限となります。2017年度税制改正で一部の器具備品が対象外となっているので、活用の際はご注意ください。

2. 中小企業技術基盤強化税制

中小企業者等の製品製造や技術改良・発明などを支援する目的で、損金の額に算入した試験研究費の額の一定割合の金額の税額控除を行う減税制度です。

試験研究費には新製品を作るための材料費や人件費、外部に委託した費用などが含まれ、試験研究用の資産を購入した場合は減価償却した金額が含まれます。

中小企業者等はその事業年度の法人税相当額の25%を上限として、増減試験研究費割合に応じて、試験研究費の額の12%～17%相当額の税額控除が認められます(ただし控除率12%超の部分は2020年度末までの時限措置です)。医薬品など、研究開発に多大なコストがかかる中小企業には心強い制度です。

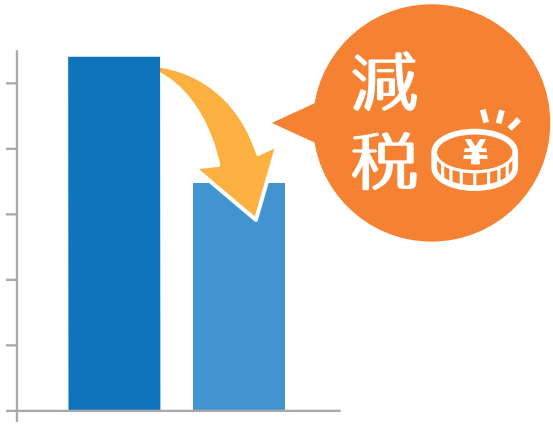
3. 所得拡大促進税制

積極的な賃上げ、人材投資や生産性向上に取り組む企業を支援する制度です。

中小企業者等については、給与総額が前事業年度以上で、継続雇用者給与等支給額を前年度比1.5%以上増加させた場合に、増加額の15%分の税額控除が認められ、さらに前年度比2.5%以上増加させ、かつ人材投資や生産性向上への取り組みなど一定の要件を満たした場合には増加額の25%分の税額控除を受けることができます。2018年4月1日から2021年3月31日までに開始される各事業年度にて適用されます。

このような減税制度をうまく活用すれば、資金面で諦めていた設備投資や人材投資、商品開発が積極的に行えるようになり、新プロジェクトを立ち上げるなど、より戦略的に業務を進められます。

これらの制度の活用を検討されている方は、自社の状況と考え合わせながら、経済産業省や国税庁のWebなどで細かな要件を確認してください。



労務 ワンポイントコラム

業績アップにつながる!? 社員のモチベーションを上げる施策とは

業績の向上と比例するのが、従業員のモチベーションの高さと言われる現在、従業員のモチベーション管理も、会社経営者としての重要なミッションの一つです。仕事に対するモチベーションを高く維持するメリットと、企業における実践例をご説明します。

生活の充実こそが モチベーションアップの鍵

従業員のモチベーションアップを図る施策の一つに、福利厚生やワークライフバランスの充実があげられます。

単に“残業を減らす”“定時退社の導入”などを行えばいいと思われがちですが、本来ワークライフバランスとは、“生活と仕事が相乗効果をもたらすバランス”のことを指し、社員個人の生活が充実することで、仕事の効率が上がる状態をつくり出していなければなりません。

次に紹介する企業は、実際に社員のモチベーションを上げるようなワークライフバランスの施策を導入しています。

(1)資生堂：
育児中の美容部員が対象の“カンガルースタッフ制度”

小学校3年生までの子どもを持つ社員（主に店頭で接客する美容部員）のための短時間勤務制度で、保育園へのお迎えや夕食の支度のため、定時より前に退社できるような勤務シフトを運用。育児中の社員に代わって夕刻から勤務する美容部員『カンガルースタッフ』は、資生堂の入社希望者や内定が出た学生が担当しています。

(2)図書印刷：
労働時間が選べる“ダイバーシティ勤務制度”

従来からの8時間勤務制という枠組みを改め、変形労働時間制を採用。社員は1日の労働時間や勤務時間帯の長さを、自身で自由に設定できます。始業時間が5通りから選べるほか、1日の労働時間を長くして、その分、ひと月の休日数を増やすことも可能に。従来の所定休日に加え、各人が個別に『パーソナル休日』も設定できます。

従業員のニーズを十分把握して 施策推進を

個人の働き方に合わせたワークライフバランスを充実させることは、従業員の仕事へのモチベーションを上げ、結果として、仕事の質と生産性が向上し、離職率を下げるメリットがあります。

会社のトップが率先してワークライフバランスの取り組みを行うことで、組織としての士気も高まるでしょう。

とはいえ、モチベーションアップへつなげる取り組みの成果は、目に見えるものではありません。経営者や人事担当者がよかれと思って導入した施策が、現場で働く従業員のニーズと一致していないこともあります。

従業員に対し、定期的に面談やアンケート調査を実施するなどして現状を“見える化”し、取り組み自体が組織の実際のニーズに合っているかを把握しながら、従業員のモチベーションアップに取り組まれてみてはいかがでしょうか。

社長が知っておきたい法務講座

関係性がなくても、自社商品としての商標登録は可能?

商標登録の出願トラブルのなかには、長年使い続けてきた名称が使えなくなったり、無関係な他者が、名称のみならず、ロゴや商品コンセプトまでそっくり登録するようなケースもあります。今回は実際に起こった二つの事例をふまえ、企業における法務的な問題と商標出願についてご紹介します。

後発の同業者が商標権を獲得?

1965年に愛知県で誕生した『キリンラーメン』は、ご当地ラーメンとして長く親しまれていましたが、商標登録はしていませんでした。1996年、キリンビールが穀物加工品を指定商品として『キリン』を商標登録しました。2014年、キリンラーメン製造元はキリンビールに対し『キリン』の商標権不使用取り消し審判を請求しました。

しかし、キリンラーメンが製造販売を一度停止していたことなども理由となって、係争の末、請求は棄却。キリンラーメンの商標は二度と使えなくなってしまいました。

また、2012年にシンガポールで設立したティラミス専門店『ティラミスヒーロー』は、日本でも2013年頃より百貨店などに登場し、人気を博していました。2018年、日本で設立した『Hero's』というティラミス専門店は、商標登録したロゴや商品コンセプトが『ティラミスヒーロー』そっくりで、『ティラミスヒーロー』は、日本では別の名称での商品展開を余儀なくされることとなってしまいました。

権利は“いち早く出願した方”に

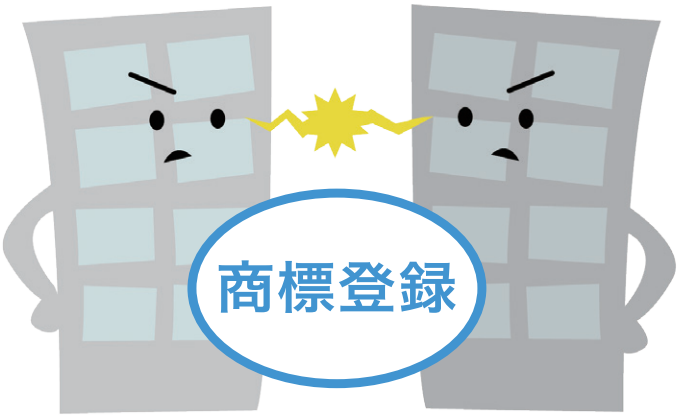
この二つのケースからわかるように、先に出願さえすれば、第三者でも、その商標の権利者になれるという点は、日本の商標登録制度の大きな特徴といえます。

日本国内での商標登録は、先願主義、つまり“早い者勝ち”が原則です。商標法で、商標権者になることができるのは、先に特許庁に商標についての権利申請をした人と決められているためです(第8条)。

そのため、キリンラーメンのように何十年も前からその名前を使用していても、ティラミスヒーローのように他国で人気ブランドを築き上げていても、先に日本の特許庁に出願申請していなければ、日本での商標権者になることはできないのです。

とはいえ、キリンラーメンには長年愛された名称を惜しむ声が集まり、ティラミスヒーローとHero's の場合は、Hero'sへの非難が殺到しました。商標出願自体に法的な問題はなくとも、他者が企業努力で生み出した価値を乗っ取ったと解釈されかねない行為が消費者の感情を刺激したといえるでしょう。

商標登録は、トラブルが起きないことを確認し、そして、できるだけ早く申請するようにしたいものです。



増客・増収のヒント

特許収入で黒字になった山口大学の経営施策とは?

2017年、赤字経営の山口大学が、特許収入により大幅な黒字に転換。山口大学知的財産センターは、2012〜2016年度の特許関連における収入は、年平均で約2億円に及び、支出を大幅に上回ると公表し、話題を呼びました。どのような施策で黒字に転換したのでしょうか?

特許分野が抱えていた問題を経費計上の仕方で解決!

山口大学のみならず、多くの大学や企業では『知財ビジネスはお金を生まずに維持費がかかる』という問題を抱えていました。

山口大学の5年間平均での支出を見ると、支出額は年間8,500万円、内訳は人件費と国内外の特許出願・維持費が半分ずつになっています。これに対して収入は、国外への特許出願に対する科学技術振興機構の支援金およそ2,000万円と、特許実施料およそ2,000万円の計4,000万円でした。

このような赤字を解消するために山口大学が行った施策が、特許出願により獲得できた外部資金、すなわち『間接的経費』を特許収入として新たに算入させたことでした。

共同・受託研究で得た金額や、科学研究費助成事業などの競争的資金を加えたことで、特許分野での収益が一気に伸びたのです。

2019年4月1日より中小企業の特許料金が半額に

特許庁が公表した『平成29年知的財産活動調査』によれば、1社あたり平均値で特許出願件数は大企業で108.4件、中小企業で7.5件でした。大企業は中小企業の14倍以上も特許出願をしていることがわかります。逆に、『出願せず企業秘密、ノウハウとした件数』の割合に関しては、中小企業は大企業を上回ります。

特許を保有するメリットとしては、世の中に企業の強みをPRできることがあげられます。その波状効果で、業務提携や新規の販路拡大につながることも期待できます。

特許庁は2019年4月1日から、中小企業の特許料金を半額にする減免措置を施行しています。

これを機に、コスト面であきらめていた独自開発の新技術など、特許取得を視野に入れてみてはいかがでしょうか。

経営なんでもQ&A

リース契約の詐欺に遭ってしまったらどう対処すればいい?

Q question

個人事業を営んでいます。先日、「電気代やメンテナンス料が安くなる」と訪問販売の営業マンにいわれ、複合機のリース契約をしました。しかし、説明された内容と、契約書に記載されている内容が大きく異なるため、契約の解除をしたいと思います。クーリングオフの規定は適用できますか?

A answer

個人事業主であっても、事業者間の取引については、原則としてクーリングオフの規定の適用は認められません。ただし、個人用や家庭用として使用する場合は、適用が可能です。また、民法の規定に基づき、錯誤無効や詐欺取消しなどを主張できる可能性もあります。

クーリングオフの規定は事業者間契約には適用不可

“クーリングオフ”は、『特定商取引に関する法律(特定商取引法)』など、いくつかの法律によって定められており、一定期間内であれば無条件で契約を解除できる制度です。主に、訪問販売や電話勧誘販売など、突然、業者側から勧誘され、冷静に判断できないまま契約をしてしまう可能性の高い販売方法などに適用されます。

ただし、契約の申込みをした者、または購入者等が営業のためにまたは営業として締結する契約にかかわる訪問販売、通信販売及び電話勧誘販売には、特定商取引法の規定が適用されず、当該訪問販売及び電話勧誘販売にはクーリングオフの規定も適用されないと定められています(特定商取引法26条1項1号。なお、通信販売にはクーリングオフに関する規定はありません)。

つまり、原則として、事業者間の取引(事業で使用するために個人事業主が締結した契約も含む)では、クーリングオフの規定を適用することはできないのです。

しかし、2005年に経済産業省が特定商取引法の通達を改正したことにより、状況は変わりました。事業者が契約をした場合であっても、主に個人用・家庭用として購入した場合には、クーリングオフの規定の適用が認められるようになったのです。過去には、電話機のリース契約でクーリングオフを認めた判例もあります。

個人・家庭での使用でなくても詐欺が認められれば無効に

個人用・家庭用ではなく、事業用に購入したのであれば、クーリングオフの規定は適用できません。しかしそのようなケースでも、場合によっては、民法の規定に基づき、契約の無効や取り消しを主張できる可能性があります。

契約時に説明された内容と、実際に届いた商品やサービスが大きく異なっていたり、虚偽の説明があったりした場合には、『意思表示は、法律行為の要素に錯誤があったときは、無効とする』(民法第95条本文)や、『詐欺又は脅迫による意思表示は、取り消すことができる』(民法第96条第1項)が認められるケースがあるのです。

もしリース契約のトラブルが発生したときは、これらのことも念頭に置きながら、慎重に対応するようにしましょう。