

経営管理 マガジン

10

2019 October

P2 経営 TOPICS

『フリーアドレス制オフィス』 導入のメリットとは？

P3 データで見る経営

中小企業の特許料が一律半減！
知財活動を後押しする新制度とは

P4 税務・会計 2分セミナー

自宅兼事務所にすることで得られる
節税対策などのメリットとは

P5 労務 ワンポイントコラム

どこまでが労働災害として認められる？
事例にみる適用の範囲

P6 社長が知っておきたい **法務講座**

企業の海外進出で需要が高まる
『国際法務』に必要な人材とは？

P7 増客・増収 のヒント

TPP11協定の日本国内における影響と
活用で広がるビジネスチャンス

P8 経営なんでも **Q&A**

越境ECサイトを
うまく軌道に乗せるには？



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/>

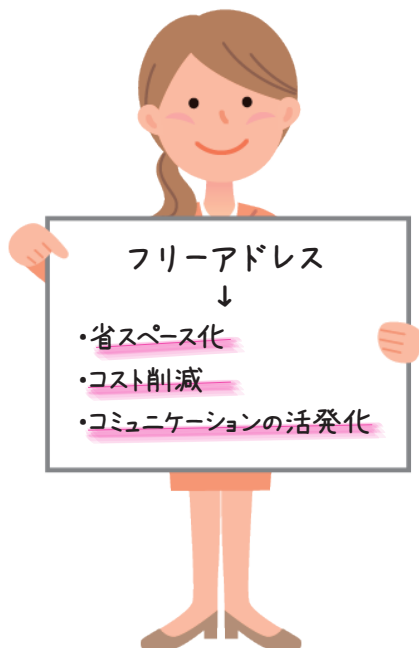
『フリーアドレス制オフィス』 導入のメリットとは？

従業員の席を固定せず、業務や状況に応じ、空いている席を自由に選択して仕事をするオフィススタイル『フリーアドレス』。オフィスの一つのあり方として、また、働き方改革の一環として、導入を進める企業も増えています。今回は、このフリーアドレス制度の特徴やメリットを見ていきましょう。

フリーアドレスオフィスは 日本発のアイデア

『フリーアドレス』の歴史は、1987年、清水建設の技術研究所で考案、導入されたことから始まります。アメリカなどの企業に比べ、床面積が狭い傾向にある日本企業のオフィスで、いかに効率的にスペースを活用するかという観点から生まれたスタイルでした。

近年、再びこのフリーアドレスが大きな注目を集めています。NTTDコモやヤフー、コクヨなどの大手企業のほか、2015年には総務省の行政管理局が公務員のワークスタイル変革の一環としてフリーアドレスを導入。それにより、機動的なチーム編成や活発なコミュニケーションが可能となり、事務の効率化を実現しました。また、座席の省スペース化により、会議スペースの拡張にも貢献したといわれています。



省スペース化以外にも さまざまなメリットが

フリーアドレスを導入することで得られるメリットの一つに、『コストの削減』があります。たとえば、営業職など外回り業務が多い社員は、自分専用の机があっても日中はほとんど使いません。

フリーアドレスなら、このような在席率の低い机や電話、PCなどを別の社員が活用できるため、設備の最適化を図ることができます。私物は置けないため整理整頓が徹底され、その結果、印刷物の削減、ペーパーレス化の促進にもつながります。

また、部署異動や社員の増減などがあっても、レイアウト変更や電話回線工事、荷物の移動などが不要となり、手間やコストが抑えられます。

さらに、フリーアドレスには社内間のコミュニケーションを活発にする効果もあります。部署や役職の垣根を越えて、プロジェクトごとにチームで集まることも可能ですし、社員同士の情報交換が促進され、相談相手が増えるというメリットもあります。

一方で、日中の在席率が高い業務や、個人情報や機密を扱う、経理や法務、開発など、部署によってはフリーアドレスがふさわしくない場合もあります。業務内容によっては従来のオフィススタイルを維持するなど、柔軟な対応も必要でしょう。

社員の意見も取り入れながら、フリーアドレス化でメリットを得ることができるか、一度検討してみてもいかがでしょうか。

中小企業の特許料が一律半減！ 知財活動を後押しする新制度とは

特許庁が発表した『特許行政年次報告書 2019年版』によると、2018年の中小企業における特許出願総数は、大企業の約5分の1と少ないのが現状です。そんななか、2019年4月より開始した中小企業の特許料一律半減などの政府による支援に期待が寄せられています。

大企業より少ない 中小企業の特許出願件数

現在、全国の中小企業はおよそ358万社と、全企業数の99.7%以上を占めています。

しかし『特許行政年次報告書2019年版』によれば、2018年の内国人^{*}における特許出願件数は約25万4,000件で、そのうち中小企業における特許出願件数は約3万8,000件でした。大企業の出願数が全体の85.1%であるのに対し、中小企業はわずか14.9%と、約5分の1にとどまっています。また、日本の中小企業は、アメリカや中国など国外の中小企業に比べて、特許出願件数が少ないといわれています。

そこで、特許庁は特許出願のハードルを下げるための施策として、中小企業の特許料金を一律で半減する制度を、2019年4月より開始しました。手続きの簡素化も含めた今回の一律半減制度の施行に、大きな期待が寄せられています。

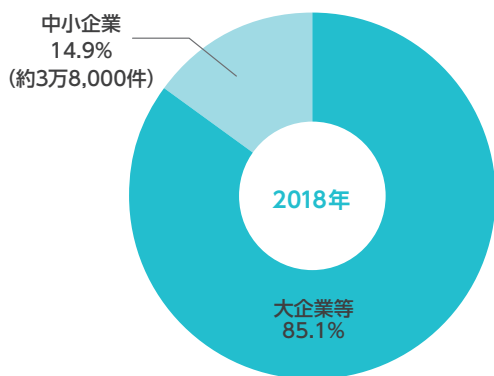
^{*}本文における「内国人」とは、筆頭出願人の国籍でカウントしている
(国際意匠登録出願、国際商標登録出願については、筆頭出願人の居住国に基づく)

ベンチャー企業への スタートアップも開始

特許庁は2018年から、特許取得の経験者や弁護士などで構成される専門チームをベンチャー企業などに派遣する支援『知財アクセラレーションプログラム』(IPAS: IP Acceleration program for Startups)を開始しました。その他、ベンチャー企業の早期権利化を支援するために、通常1年以上かかる審査を5~6カ月に短縮できる『面接活用早期審査』と、2~3カ月に短縮できる『スーパー早期審査』を開始しています。中小企業やベンチャー企業の特許取得を後押しするこれらの施策は、日本の成長力を底上げするために必要不可欠なものです。

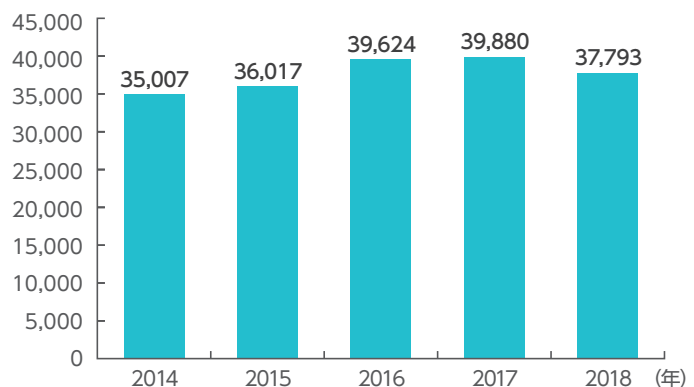
企業数の99.7%以上を占める中小企業の特許出願が増えるということは、革新的な技術やアイデアを世の中へ広めることでもあり、ひいては世界へ向けた日本の技術力のアピールにもつながることでしょう。

企業数・特許出願件数に占める中小企業の割合



内国人による特許出願件数 約25万4,000件
(資料) 中小企業白書2019付属統計資料
特許庁作成

中小企業の特許出願件数の推移



出典: 特許庁『特許行政年次報告書2019年版』

<https://www.jpo.go.jp/resources/report/nenji/2019/document/index/honpenall.pdf>

税務・会計 2分セミナー

自宅兼事務所にすることで得られる 節税対策などのメリットとは

フリーランサーや自営業の場合、事務所や店舗を構える形ではなく、“自宅兼事務所”で働くという選択肢も考えられます。今回は、住んでいる賃貸物件や持ち家を事務所として使用した場合に得られるメリットについて、紹介します。

コスト面でメリットの多い 自宅兼事務所

ネット環境が整っていれば仕事ができるプログラマーやライターなどのフリーランサー、司法書士や社労士などの士業、整体師などとして独立して働いている人であれば、自宅を事務所にするという方も少なくありません。これには多くのメリットがあることが理由にあげられます。

まず、通勤交通費がかからないのはもちろん、通勤にかかる時間的コストもなくなります。何よりも大きなメリットは、家賃や水道光熱費、通信費などの一部を経費として計上できるという点ではないでしょうか。

そのためには、事業用スペースの面積や使用時間などを基準にして、全体の支出のうち何割を事業用経費とみなすかを定める（按分する）必要があります。

たとえば、40㎡のうち10㎡を事業用に、20㎡をプライベート用に、10㎡を共用部分として使用するとします。この場合は、事業用スペース10㎡に共用部分10㎡の半分を合わせた15㎡を経費として計上することができます。また、光熱費などは1日のうち何時間自宅で働いているかによって按分することになります（1日8時間労働なら3分の1）。

気をつけなければならないのは、賃貸物件の場合、家主の承諾が必要になるという点です。勝手に事務所化を進めた場合、既存の契約に違反したとみなされ、違約金の支払いや退去を命じられることもあります。

按分するための条件は白色申告か青色申告かでも違いがありますので、そちらも注意が必要です。



持ち家を事務所化した際に 得られるメリット

持ち家を事務所にすると、以下を按分することが可能です。

- ・固定資産税
- ・住宅ローンの利息
- ・火災保険料などの住宅にかかる損害保険料
- ・収入印紙代
- ・持ち家の原価償却費

マンションの場合は、さらに管理費や共益費、修繕積立金などの維持費も加わります。

ただし、事務所化することで税金が増えてしまう場合もあります。たとえば、住宅ローン控除が使えなくなったり、売却の際に居住用財産の譲渡所得の特別控除を受けられなかったりします。

法人の場合は、自宅を社宅扱いにすることもできます。自宅が持ち家なら、個人と法人とで賃貸借契約を結ぶ方法があります。法人が個人に対して賃貸料相当額（社宅家賃分）を支払い、法人はこれを経費として計上します。賃貸の場合は賃貸借契約を法人契約とし、個人の給与から賃貸料相当額（社宅家賃分）を差し引きます。つまり、社宅家賃分が個人負担、残額が法人負担となります。いずれの場合も、賃貸料相当額は相場や使用時間等に応じて設定する必要があります。

自宅兼事務所のメリットには、ほかにも「育児と両立しやすい」「好きな時間に働ける」などがあげられます。

一方で、「仕事と家庭を分けにくい」「プライバシー上の問題が生じやすい」などのデメリットもあります。生活全体の中で何に重点を置きたいかを考え、自宅を事務所とするかどうかを決めるとよいでしょう。

労務 ワンポイントコラム

どこまでが労働災害として認められる？ 事例にみる適用の範囲

勤務中の事故などによって従業員が怪我をした場合、労働災害があったものとして、労働災害補償（労災）が適用されます。では、労災と判断しづらい場合はどうなるのでしょうか？今回は、労災の適用範囲について、事例を交えながら解説します。

労災の対象となるのは どのような場合か

労災の対象となるのは、『業務災害』と『通勤災害』です。厚生労働省は労災の定義について、『労働者が業務を原因として被った負傷、疾病、または死亡』を指すとしています。

また、通勤災害に関しては

1. 住居と就業場所間の往復
2. 就業場所から他の就業場所への移動
3. 単身赴任先の住まいと帰省先の住まい間の移動（合理的な経路と方法により、業務の性質を持たないもの）と定義されています。

労災が認められれば、怪我や病気の療養、またそのための休業中の手当などに対して、労働者災害補償保険（労災保険）が給付されます。

具体的には、治療代は原則無料。休んでその日の給与が支給されない場合は給与の約80%が休業補償として支給されるなどの給付があります。

労災保険は労働者に対して給付されますが、正社員はもちろんのこと、アルバイトや日雇労働者、派遣社員や海外に出張している社員にも適用されます。

ただ、代表取締役や監査役などの役職者は労働者ではないとされ、基本的に労災保険の適用はありません。

労災保険の対象範囲については、社内でも正確に理解されていない場合がありますので、この機会に押さえておきましょう。



労災の判別がむずかしい ケースと考え方

労災保険を活用するときにネックとなるのは、災害そのものが労災保険の適用対象となるのかどうかの判断がむずかしい場合です。

たとえば、飲食店の従業員が接客中に客ともめて暴行を受けたような場合は、業務を原因として暴行を受けたといえるため、業務災害として労災保険の適用対象となります。

しかし、たとえば営業の外回り中にパチンコ店に入り、トラブルに巻き込まれて暴行を受けたような場合には、先述した厚生労働省の業務災害の要件である『業務を原因として』には当てはまらないとして、労災保険の適用対象とはならない場合があります。いくら勤務時間中であつたとしても、業務遂行中でなければ、対象にはなりません。

通勤災害についてはどうでしょうか。

自宅から会社への通常の通勤ルートで、通常の出退勤の途中で怪我をしてしまった場合は、当然労災の適用対象となります。また、通勤ルートではなくても、たとえば会社開催の忘年会会場に行く途中で怪我をしてしまった場合、その忘年会の出席が上司からの命令で断れない性質のものであれば、通勤災害と認められやすくなります。

しかし、たとえば会社を退勤してから個人的な目的で通勤ルートと離れた場所に出かけ、そこで事故に遭ったり怪我をしてしまった場合は、通勤災害とはいえないと認定されてしまうこともあります。また、出退勤時に酒に酔って車を運転し事故を起こし怪我をしたなど、本人に明らかな過失がある場合は、保険の給付は制限されます。

『業務災害』『通勤災害』のいずれについても、労災保険の適用対象となるかどうかを判断するには、業務と関連しているのかが非常に重要になってきます。



社長が知っておきたい 法務講座

企業の海外進出で需要が高まる『国際法務』に必要な人材とは？

国内企業が海外市場へ進出する際、その活動を法的な面からサポートするのが『国際法務』。近年、海外企業とのM&Aやアジア進出を果たす企業の増加により、ニーズは年々高まっています。今回は、国際法務の業務内容と、求められている能力やスキルについてご紹介します。

混同されがちな 外資系企業の法務と国際法務

国際法務の業務は、社外向けと社内向けに分けることができます。

社外向けの業務には、子会社や貿易相手、現地代理店とのやりとりが主となります。契約交渉、契約書作成、紛争や訴訟の対応などを行います。

一方、社内向けの業務は、国内外のグループ企業すべてに適用されるグローバルグループ規程の整備、グループ全体の法令遵守体制の構築またはその支援といった大きなプロジェクトから、日常業務の子細な確認まで、国際的な視点からアドバイスを行います。

また、外資系企業の法務と国際法務では、業務内容が大きく異なります。

外資系企業の法務は、国内事業であれば日本の法律のみで、一般企業の法務と同様の業務になりますが、国際法務では、海外の法律や慣習を理解しておく必要があります。

世界に通用する国際法務従事者を 自社で育成？

国際法務に従事する際には、各国国内だけで効力を持つ国内法のほかに、国際法も理解していなければなりません。さらに、事項として記されている条約とは別に、明文化されていないものの、慣習にもとづいて法としての力を持っている、いわゆる“慣習法”もあります。

そのため、進出を予定している相手国の法律はもちろんのこと、文化や歴史、商習慣などの知識を幅広く得ていること、そして刻々と変化する国際情勢への対応力などが必要となってくるでしょう。

語学力については、英語スキルの目安としては、TOEIC800点以上が妥当です。それに加えて、現地の言語でのコミュニケーションスキルが求められます。

国際法務スタッフの採用のスタンダードなパターンは、大学で法律関係を学んだ人材を新卒で採用して法務部に配属するか、法律事務所や法務担当の実務経験者の中途採用です。

実務経験がない場合は、司法書士や行政書士、弁理士、弁護士などの法律関連資格や『ビジネス実務法務検定』などの取得者で、語学力の高い人材が求められているようです。

今後社内で国際法務の人材を育成する場合には、これらの資格取得や語学力習得を奨励するのがよいでしょう。





増客・増収のヒント

TPP11協定の日本国内における影響と活用で広がるビジネスチャンス

2018年4月、経済産業省は、中堅・中小企業の輸出など海外進出を後押しする枠組みのなかで、支援措置を大幅に拡充すると発表しました。2018年12月にはアメリカを除いたTPP参加11カ国による新協定『TPP11』を発効しています。

TPPの経済効果はアメリカ離脱後でも期待できる?

TPPとは、環太平洋パートナーシップ協定のこと。12カ国が参加し、2015年10月に大筋合意されました。

経済連携協定(EPA)の一つですが、これまで日本が締結してきたEPAに比べ、参加国の国内総生産(GDP)合計が世界の約4割を占めるほど大きな経済規模であること、関税撤廃率が高いこと、関税撤廃以外にも対象分野が広がっていないほどの幅広さであることなどが特徴です。

しかし、2017年1月にアメリカがTPP離脱を表明。日本にとっては大きな貿易相手国であるアメリカの離脱は、TPP参加のメリットがあるかどうか検討が必要な部分でもあります。TPP協定発効によって農林水産業は生産減少の見込みがあるものの、貿易や投資が拡大することで、GDPは約14兆円増加するとの試算もあり、雇用も生まれるとされていました。そのためTPP参加11カ国が『TPP11』として新協定を結び、アメリカ抜きで進めています。

経済産業省の後押しで中小企業のビジネス拡大に

経済産業省は、2018年4月に『新輸出大国コンソーシアム』の会議の中で、TPP11の発効を視野に、地方事業者にも貿易自由化の恩恵が得られるように支援措置を拡充すると発表。これにより、日本政府はTPP11に関する国内手続きを完了。2019年6月現在、日本だけでなく、メキシコ、シンガポール、ニュージーランド、カナダ、オーストラリア、ベトナムの7カ国が国内手続きを終えました。

最終的にはアメリカを再び協定に呼び戻すという狙いもあるようです。

TPP11により、関税だけでなく、投資やサービスなどさまざまな市場アクセスに関する諸条件が改善されます。手続きの迅速化や諸ルールの明確化、知的財産の保護などにより、日本から海外への展開がスムーズに進められるようになります。これまでリスクを懸念していた中堅・中小企業にとって大きなビジネスチャンスとなるでしょう。



経営なんでも Q&A

越境ECサイトを うまく軌道に乗せるには？



越境ECサイトの市場は、近年大きく伸びています。そのため、海外のユーザーにも自社製品を販売しようと考えています。そこで、越境ECサイトを始めるにあたって気をつけるべきこと、そして、うまく軌道に乗せるためのコツをお教えください。



越境ECサイトでは、どんな商品でも扱えるというわけではありません。輸出入の許可リストに掲載されているかどうかをチェックする必要があります。また、支払い方法やサイト内の言語など、海外ユーザーに対応するための事前準備を行っておきましょう。

メリットはリスクの低さと マーケットの広さ

『越境ECサイト』とは、自国で出店しているECサイト（電子商取引サービス）を海外ユーザー向けに対応させて出店することです。メリットには、実店舗を海外に出すよりもリスクやコストが低いことがあげられます。

低いコスト・リスクに対し、高いニーズがある化粧品や食料品、マンガやアニメ関連グッズなどの日本の商品に興味を持っている海外ユーザーが多いため、需要は一気に拡大しました。企業としても、国内に拠点を置きながら新しいマーケットを得ることが可能となったのです。

ネット通販サイトを通じた越境ECサイト市場は、近年大きく伸びています。日本国内のECサイト全体の市場規模は、経済産業省によると2018年でBtoCのEC市場規模が17.9兆円。各方面で商取引のECサイト化が進められているため、まだまだ伸びるであろうと見込まれています。



輸出入禁止の商品など 出店に際しての注意点

越境ECサイトでは、あらゆる商品をラインナップできるわけではありません。指定医薬品や火薬類など、国内外の関税法により輸出入が禁止されているものはNGです。輸出入の許可リストは各国の税関ホームページなどで掲載されているので、あらかじめチェックしておくことはもちろん、内容が更新されていることもあるので、定期的な見直しも必要です。このほかの注意点は以下の通りです。

(1) 言語やデザインの対応

各国で文化は異なります。単に言語を翻訳するだけにとどめず、出店する国になじみやすいデザインや構成にしましょう。

(2) 商品の配送準備

ECサイト運営事業者として『税関通知書（税関提出書類）』と『インボイス（海外ユーザー宛の請求書）』を用意する必要があります。

海外への配送手順はそれほどむずかしくありませんが、長距離の運送に耐え得る梱包にしましょう。

(3) 決済方法

クレジットカードは、不正使用の可能性から普及していない国もあります。そのため、PayPalや支付宝（アリペイ）などのオンライン決済サービス、コンビニ決済や代引きなど、出店先の国に合わせた決済方法を用意しておきましょう。