

社長のマネジメントをサポート

経営管理マガジン

10

October
2018



02 経営TOPICS

生産性が格段にアップする 時短方法をご紹介します！

03 データで見る経営

後継者がいない!?
中小企業の経営者が抱える『2025年問題』

04 税務・会計2分セミナー

経営者なら知っておきたい!
消費税の仕組みと納付

05 労務ワンポイントコラム

経営者も労災保険に加入できる!?
『特別加入制度』のメリット!

06 社長が知っておきたい法務講座

思わぬ落とし穴が!?
契約書作成時に注意すべきこと

07 増客・増収のヒント

“無関心”から“共感”へ
社員教育で成果を出すコツ

08 経営なんでもQ&A

社内PCのID・パスワード
流出防止策は?

問い合わせ：永井孝幸税理士事務所

住所：岐阜県各務原市那加桐野外二ヶ所大字
入会地6番地4 エステイタスKN-6 101号

フリーダイヤル 0120-016-555

TEL：058-380-6336

本誌掲載記事の無断転載を禁じます

生産性が格段にアップする 時短方法をご紹介します!

安倍内閣の肝いり政策として、“働き方改革”が推進されています。この政策と一緒に語られることの多い“労働時間の短縮(時短)”ですが、「時短の影響で生産性が低下するのでは?」と心配な経営者も多いはず。働き方改革とどう向き合い、時短による生産性の低下をいかに防ぐのか? そのアイデアをご紹介します。

早く帰れる仕組みづくりが重要

働き方改革によって、成果が減っては意味がありません。管理職の方が、部下の作業時間配分を管理するなど、“やるべき仕事を減らす”のではなく、“早く帰れる仕組みづくり”へ考えをシフトチェンジする必要があります。

たとえば、各社員から朝礼時に「デザイン検討に1時間」「午後は顧客との打ち合わせに2時間」など、1日の細かな時間配分を抽出します。もし、就業時間内に業務を完了させることがむずかしいようであれば、他の社員に仕事を分配したり、翌日に持ちこせないか検討したりするなど、全体の時間配分を把握・管理するようにします。

また、時間配分の把握は管理職の方だけでなく、社員全員が共有できるようにしましょう。こうすることで、今、誰が何をしているのか全員が把握できるようになり、社員同士の連携がスムーズになります。こうして“全員が全員の時間配分を把握するため”にも朝礼時に各社員の1日の動きを抽出しましょう。

時間配分は管理職の方が、把握・管理は社員全員がすることで、社員一人ひとりの意識が“いかに時間内に効率よく作業を終わらせるか?”へ向き、結果的に残業せずに帰れるようになるはずです。

社内でも移動時間を削減することが大事

そして時間が取られる代表的なものといえば会議です。“会議は対面でやるもの”という従来の

考えを捨て、社内会議ならSkypeやLINE WORKS、ハングアウトなどのネットツールを使ったWEB会議やチャットに移行しましょう。

また、“メールで済むものはメールで”という意識も大切です。“メールを書くのに時間がかかる”と思われるかもしれませんが、メールであれば、いちいちデスクを離れる必要はありません。しかも、そのほうがかえて内容が伝わる人が多いので、意思疎通がスムーズになります。

ポイントは、“移動時間を削減すること”です。デスクからデスク、部署から部署への移動に生産性はありません。それにかかる時間を短くすることで、やるべき仕事に費やせる時間が増え、生産性を低下させずに時短が図れるようになります。

大切なのは、社員の“時間”に対する意識を変えることです。一つひとつのタスクに費やす時間を意識することで、これまで以上に効率的な働き方ができるようになり、本当の“時短”、そして“働き方改革”が実践できるようになるのです。



後継者がいない!?

中小企業の経営者が抱える『2025年問題』

国内企業の9割以上を占め、日本経済を支える中小企業。しかし、多くの中小企業経営者の平均年齢は上がる一方で、経営者交代がスムーズに行えていないのが現状です。この深刻な事業承継問題を放置することは、今後、国内の生産性低下を招くのではないかと懸念されており、緊急の対策が求められています。

日本経済を揺るがしかねない事業承継問題

2017年10月に経済産業省が発表した『中小企業・小規模事業者の生産性向上について』によれば、2025年までに70歳以上となる中小企業・小規模事業者の経営者は全国で245万人、このうち約半数にあたる127万人の後継者が未定。このままだと、多くの中小企業が廃業を余儀なくされることになり、今後10年間、累計で約650万人の雇用が失われ、約22兆円の国内総生産(GDP)の損失が予想されています。

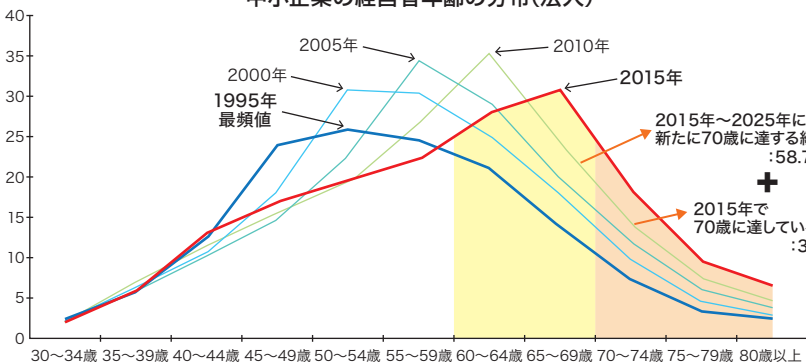
こうした状況に対して、政府は中小企業の事業承継を促進するために、2017~2021年度までの5年間に、税制改正や補助事業などを通じて支援するとしています。

政府はM&Aも支援

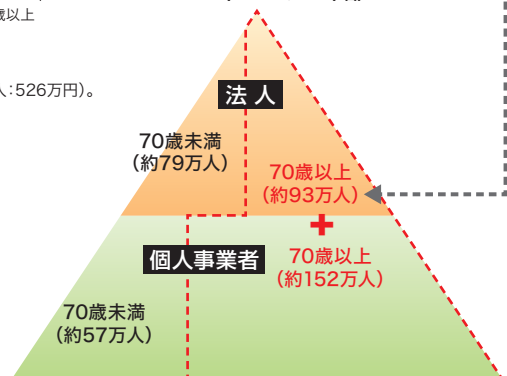
事業承継問題を解消する方法に、M&A(合併・買収)がありますが、政府はこのM&Aについても支援しています。手数料が少なく、なかなか活発化しない売上高3億円以下の小規模な企業の事業承継を喚起するために、2019年度から仲介業者などが企業情報を共有・閲覧・検索できるデータベースの運用を開始するとしています。政府は、中小企業のM&Aは生産性向上に寄与するものと位置づけ、マッチングのさらなる強化を課題としています。

来たる『2025年問題』に向けて、「会社を残したいが、適当な後継者が見つからない」など、事業承継問題でお困りでしたら、ぜひ改正内容や補助事業に対応した新しいサポートにご注目ください。

中小企業の経営者年齢の分布(法人)



中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



※2025年までに経営者が70歳を越える法人の31%、個人事業者の65%が廃業すると仮定。
 雇用者は2009年から2014年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた従業員数の平均値(5.13人)、付加価値は2011年度における法人・個人事業主1者あたりの付加価値をそれぞれ使用(法人:6,065万円、個人:526万円)。

参考:経済産業省 平成29年10月発表『中小企業・小規模事業者の生産性向上について』

経営者なら知っておきたい！ 消費税の仕組みと納付

経営者が支払う代表的な税金と言えば、『法人税』『固定資産税』『事業税』『消費税』です。なかでも消費税は身近な税金としてよく知られていますが、案外、基本的なことをご存知でない方もおられるのではないのでしょうか？ここでは、消費税の仕組みや納付が必要なケース、不要なケースなどについて簡単にご説明します。

消費税納付の基本的な仕組み

消費税とは、消費行為に対してかかる税金のことです。消費行為とは、消費者が店舗で商品を購入したり、サービスの提供を受けたりすることを指します。本来、消費行為があった際は、すぐに税務署に消費税を納税するべきですが、これは現実的ではありません。そのため、商品代金に上乗せした消費税を店舗がいったん預かり、代わりに納付するという仕組みになっているのです。

たとえば、メーカーが原価87円をかけて製品を製造し、メーカーはこれに消費税を上乗せし、93円で卸売会社に販売し、6円分の消費税を税務署に納付します。次に卸売会社は、93円で仕入れた商品を、消費税を上乗せした100円で店舗（小売）に販売し、小売から徴収した7円分の消費税から、メーカーに支払った消費税の差額である1円を税務署に納付します。そして、小売は100円で仕入れた商品を、消費税を上乗せした108円で消費者に販売し、8円分の消費税から、卸会社に支払った7円を引いた1円を税務署に納付します。

つまり、『預かった消費税』-『支払った消費税』=納付する消費税、という計算式となり、「メーカー」が6円、「卸売」が1円、「小売」が1円とそれぞれが分担して消費税を納めることによって、最終消費者が負担する消費税8円を税務署に納めているというわけです。

消費税の納税義務が免除される場合とは？

原則として、前項の計算式で納付する消費税は算出され、消費税に係る課税売上高が一定金

額を超えると納税義務が発生します。しかし、その課税期間の基準期間における課税売上高が1,000万円以下の小規模事業者については、消費税の納税義務が免除されます。

基準期間における課税売上高とは、法人の場合は原則として当事業年度の前々事業年度の課税売上高、個人事業主の場合は前々年の課税売上高をいい、この間の課税売上高が1,000万円以下である場合には、『免税事業者』とみなされて税務署への消費税の納付が不要となります。

また、消費税を計算するためには、売上と仕入、両方の帳簿や請求書などを保存しておかなければならず、事務処理の負担が増えることになります。一定規模以下で次の要件をすべて満たす事業者は、『簡易課税制度』という預かった消費税から、業種によって決められた一定率を乗じた額を支払った消費税とみなして、納税額を計算する、簡易な計算方法での算出が認められています。

<簡易課税制度の要件>

- 課税事業者
- 適用を受けようとする課税期間の前事業年度又は前年に簡易課税制度選択届出書を提出済み
- その課税期間の前々事業年度(法人)又は前々年(個人事業主)の課税売上高が5,000万円以下であること

消費税の申告・納付に関わることで不明点や疑問に思うことなどがありましたら、お気軽にお問い合わせください。