

経営管理 マガジン

03

2020 March

P2 経営 TOPICS

多くの企業が導入している 『中小企業退職金共済制度』とは

P3 データで見る経営

国内企業の海外進出増加！ 海外企業とのトラブルを回避するには？

P4 税務・会計 2分セミナー

法人税の節税対策で要注意！ 押さえておくべきポイントとは？

P5 労務 ワンポイントコラム

労使紛争の防止に必須！ 労働契約書の重要性や注意点とは？

P6 社長が知っておきたい 法務講座

新規事業を始めるときに知っておきたい 有限責任・無限責任の違い

P7 増客・増収のヒント

良質な見込み客獲得に向けて 展示会を利用しよう！

P8 経営なんでも Q&A

NDAを締結する意味と 注意すべきこととは？



税理士法人

Grow Up

税理士法人GrowUp

滋賀相続相談所

【草津事務所】
〒525-0037
草津市西大路町6-2
TEL:077-532-8368
FAX:077-532-8398

【彦根事務所】
〒522-0074
彦根市大東町13-1 上野第2ビル2階 南角
TEL:0749-47-6368
FAX:0749-47-6369

多くの企業が導入している 『中小企業退職金共済制度』とは

企業にとっては人材募集の際のアピールポイントになり、従業員にとっては退職後の生活の安心につながる『退職金制度』。とはいえ中小企業が自社で制度を設けるのは簡単ではありません。今回は、そんな企業が活用できる『中小企業退職金共済制度』を紹介します。

国によるサポートを受けられる 中小企業退職金共済制度

東京都産業労働局が発表している『中小企業の賃金・退職金事情(平成30年版)』によると、東京都内の中小企業(有効回答数1,060社)のうち退職金制度を導入している企業は71.3%でした。また、導入している退職一時金制度については、退職金制度を自社で整備している企業が64.4%、次いで『中小企業退職金共済制度』を活用している企業が48.5%。このほかに『退職金保険』(10.7%)、『特定退職金共済制度』(5.9%)を活用している企業も見られました(複数回答)。

この調査において約半数の中小企業が加入していた『中小企業退職金共済制度』は、自社で退職金制度を設けることが困難な中小企業のためにつくられた、国の退職金制度です。条件を満たしている中小企業であれば加入でき、さまざまなメリットが得られます。

その仕組みは、企業が共済を利用して退職金を積み立てるといふもの。事業主と独立行政法人勤労者退職金共済機構・中小企業退職金共済事業本部(中退共)が契約を結べば、あとは退職者に直接退職金が支払われます。企業は掛金を支払う必要がありますが、退職金の管理をする必要はなく、従業員から法外な退職金を請求されるなどのトラブルに巻き込まれるおそれ也没有。これは大きなメリットです。

また、掛金は法人企業の場合は損金、個人企業の場合は必要経費として全額非課税となることもメリットの一つです(ただし、資本金の額または出資の総額が1億円を超える法人の法人事業税には外形標準課税が適用)。

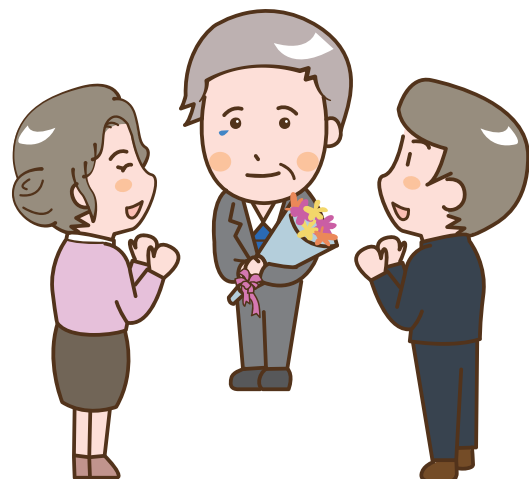
このほか、加入後24カ月を過ぎると掛金の100%以上が支給となるため、元金割れする期間は短くて済みます。会社が倒産しても支給されるため、従業員は会社の業績に左右されることなく退職金を受け取れるということもポイントで、利用価値が高い制度といえます。

自社独自の退職金制度と 共済を使い分ける方法も

メリットの多い『中小企業退職金共済制度』ですが、もちろんデメリットもあります。大きなデメリットといえるのが、12カ月未満で社員が退職した場合には退職金が支払われないだけでなく、掛金も返ってこないところです。また、24カ月未満で従業員が退職した場合も、元金割れとなるため、あまりメリットがありません。離職率が高く、短期で人材が動いてしまうような業種は、自社で退職金制度を整備するほうがメリットが大きい可能性があります。

このほかにも、掛金を減額したい場合に手続きに手間がかかる、死亡退職金の額が低いなどのデメリットもあります。もし、貢献度が高い社員に多くの退職金を出したい、死亡退職金を支給したいと考えるのであれば、自社の退職金制度と併用するののも一つの方法です。

退職金制度の導入は、従業員の満足度やモチベーションアップにもつながります。手軽に始められる『中小企業退職金共済制度』を含め、自社に合う形での導入を一度検討してみてはいかがでしょうか。



データで見る経営

国内企業の海外進出増加！ 海外企業とのトラブルを回避するには？

近年、海外展開を行う企業が増えています。しかし、海外企業との取引は国内企業とは異なる点が多々あります。そのため、日本の企業と同じように取引していると、思わぬトラブルが起きてしまいます。そこで、今回は海外展開の現状と取引時の注意点について紹介します。

海外展開企業の輸出、 海外投資は増加傾向に

2017年3月、独立行政法人中小企業基盤整備機構が公表した『平成28年度中小企業海外事業活動実態調査報告書』によると、海外展開企業は有効回答企業数13,656社のうち5,995社、割合は43.9%でした。

現在、海外への輸出を開始する中小企業は増加傾向にあります。さらに、すでに輸出を行っている企業の59.9%が『今後、輸出の拡大を図りたい』と答えています。

また、海外に拠点を持つ企業の39.1%が『今後、事業規模の拡大や機能の拡充(工場の新設等)を図りたい』と答えています。

これらのデータを見ると、輸出、海外投資ともに拡大していこうとする中小企業が多いことがわかります。

文化や習慣が異なるため、 契約書の交付がより重要に

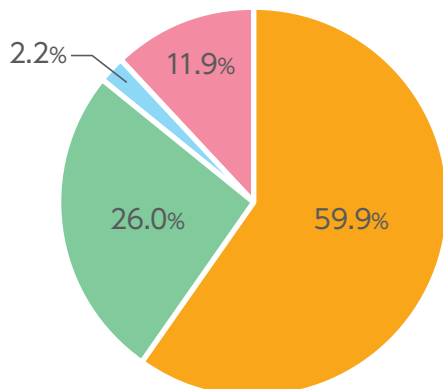
海外の企業と取引する際、気をつけてほしいのが国によって文化や習慣が違うということです。

日本国内の場合は文化や慣習がある程度共通しているため、暗黙の了解で通用する部分もあります。ところが、海外企業との取引においては文化や慣習による解釈の余地を残すことはトラブルを生む可能性があり、非常に危険です。

そのため、日本国内で企業間取引を行うよりも緻密に契約書の文言を定義し、解釈の余地がない契約内容を定める必要があります。

今後も増加傾向が続くと考えられる中小企業の海外展開。トラブルが起きないように契約書を固めて、開始・拡大するようにしましょう。

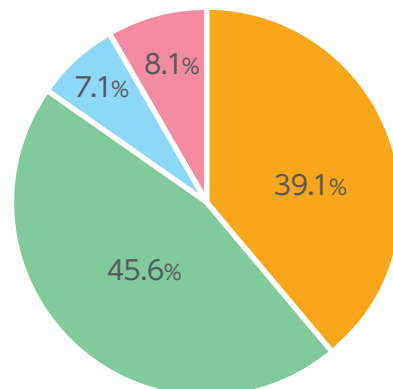
輸出に関する今後の事業方針



n=3121

- 今後、輸出の拡大を図りたい
- 現状を維持したい
- 輸出の縮小または中止を検討している
- 無回答

海外拠点に対する今後の事業方針



n=1387

- 今後、事業規模の拡大や機能の拡充(工場の新設等)を図りたい
- 現状を維持したい
- 事業または機能の縮小や撤退、移転を検討している
- 無回答

税務・会計 2分セミナー

法人税の節税対策で要注意！ 押さえておくべきポイントとは？

業績が上がって利益が出るのはよいことですが、その反面頭を痛めるのが法人税の納付額の増加です。利益が減るようにすれば法人税額も減らすことはできますが、デメリットもあります。そこで今回は、法人税の概要と法人税節税のヒントについて紹介します。

特徴や計算式など 法人税の特徴とは？

法人税には『各事業年度の所得に対する法人税』『各連結事業年度の連結所得に対する法人税』『退職年金など積立金に対する法人税』の三つの種類があります。原則として一般的な中小企業の場合は『各事業年度の所得に対する法人税』を納付することになります。

法人税の特徴としては、消費税などの間接税とは異なり直接税であること、住民税や事業税などの地方税ではなく国税であることがあげられます。また、法人税は法人が各事業年度の所得を基に税額を算出して国に申告・納付しなければなりません。このように納税者が申告及び納付を行う方式を申告納税方式といいます。

法人税の計算式は『課税所得金額×法人税率＝法人税額』となり、課税所得金額や法人の種類によって課税率が変わります。

法人の種類による、平成31年4月以降開始事業年度の課税率は以下の通りになります。

- **資本金1億円以下の普通法人**・・・年間800万円以下(適用除外事業者を除く):15% / 800万超:23.2%
- **それ以外の普通法人**・・・23.2%
- **公益法人・人格のない社団等**・・・年間800万円以下:15% / 800万円超:23.2%
- **特定医療法人**・・・年間800万円以下(適用除外事業者を除く):15% / 800万円超:19%

法人税の申告期限については『事業年度が終了した日の翌日から2カ月以内』が申告期限および納付期限として定められています。そのため、事業年度が終わったらすぐに会計処理をし、法人税額を算定しなければなりません。

法人税の主な節税対策と その注意点とは？

(1) 損金を増やす

法人税は課税所得金額に応じて納付額が増えるため、損金を増やすという対策が考えられます。その方法には決算賞与を支給する、備品や消耗品を前倒しで購入するなどがあります。究極的には、課税所得金額が0またはマイナスであれば法人税の課税自体しなくてよくなりますが、融資の審査の際に不利になってしまいます。

(2) 益金を減らす

売上金の計上を翌期に繰り延べることで、益金を減らして法人税を節税する方法があります。売上の計上基準によっては計上日が異なるためです。しかし、原則として売上金の計上は毎年継続して会社が採用した計上基準で行わなければならないため、毎年できる節税方法ではありませんし、合理的な理由がある場合しか計上基準の変更は認められません。

(3) 特別控除を利用する

特別控除や特別償却の制度を活用すれば、税額が控除されるため節税効果が期待できます。

特別控除の制度には、従業員の給与額を前年よりも2.5%以上増やした場合等一定の要件を満たすと、増加額の25%が法人税などから控除される制度(中小企業が対象)や、中小企業が試験研究費を経費計上したときに一定割合を法人税額から控除する制度もあります。

特別控除制度はほかにもあるので確認しておきましょう。

(4) 決算期を変える

ある一定の時期に売上が集中する場合は、決算期を変えるという方法もあります。決算期の変更は何度もできますが、納税のタイミングが変わることや定款の変更が必要になることなどのリスクがあります。

いろいろな方法がありますが、翌期にしわ寄せがくることもあります。総合的に見て適した方法を選びましょう。



労務ワンポイントコラム

労使紛争の防止に必須！ 労働契約書の重要性や注意点とは？

近年、労働者が会社に対して権利を主張するケースが増えてきました。労使紛争を未然に防いだり、発展したとしてもトラブルを最小限に抑えたりするためには、会社側の労働契約に関する知識が不可欠です。そこで今回は労働契約書の重要性や注意点について紹介します。

労働契約書に必ず 明示すべきこととは？

労働者を採用するときに、会社と労働者が締結するのが『労働契約』です。勤務時間や休日、有休日数などの労働条件について合意をしたら労働契約が成立し、それを基に『労働契約書』を締結します。この労働契約書は類似用語で『雇用契約書』とも呼ばれます。内容は概ね同じです。

『労働契約書』は使用者と労働者双方が署名捺印するものですが、労働条件について会社が明示し、一方的に労働者に対して交付する書面のことは『労働条件通知書』と呼びます。労働契約書と労働条件通知書を別に作成する会社もありますし、一つにまとめて作成している会社もあります。

後日、労働条件で会社と従業員がもめたときには、労働契約書は重要な証拠としての役割を果たしますので、しっかりと作成しておかなければなりません。

労働契約書のなかで必ず記載しなければならないのは以下の項目です。

- 契約期間
- 就業場所・仕事内容
- 勤務時間（始業・終業時刻）
- 休憩時間・休日や休暇について
- 所定時間を超える労働の有無
- 賃金額と計算方法
- 賃金の支払方法
- 退職に関する事項

これ以外に、定めがあれば記載した方がよいのは以下の項目です。

- 昇給に関する事項
 - 退職手当について
 - 臨時に払われる賃金や賞与
 - 安全衛生に関する事項
- など

労働契約書を作成する際の注意点

このほか、労働契約について押さえておきたい注意点があります。

●労働基準法に違反している契約

たとえば、最低賃金に満たない時給を労働契約書に書いた場合、労働基準法に反するため無効です。労働基準法に反する内容になっていないか、確認しましょう。

●就業規則と労働契約書の優先順位

就業規則と労働契約書の労働条件が異なる場合があります。そのときは、就業規則の内容が優先しますので、就業規則の内容は現実に則しているかを確認する必要があります。

●有期契約の『更新』

労働契約でトラブルになりやすいのが、有期労働者に対する雇止めです。雇止めのトラブルを防ぐため、有期労働者の労働契約書には『自動更新』『更新することがある』『更新しない』など、更新の有無に関する文言を記載しなければなりません。

また、更新する場合には、更新の有無をどのように判断するのかという判断基準も具体的に明示する必要があります。会社の経営状況により判断する場合がありますし、労働者の能力や勤務成績により判断する場合もあるでしょう。重要なことは、あらかじめ明示して労働者の合意を取っておくことです。

労使紛争を防ぐためには、労働契約に関する基本的な知識と労働契約書の作成が重要です。一度、自社の労働契約書を見直してみてもいいかもしれません。



社長が知っておきたい 法務講座

新規事業を始めるときに知っておきたい 有限責任・無限責任の違い

現在、設立できる会社の形態としては四つあります。事業をスタートするときは、この四つの会社の形態が『有限責任』と『無限責任』のどちらなのかを押さえておかないと、万が一の場合、後悔することになりかねません。そこで、有限責任・無限責任の違い、デメリットやメリットを押さえておくようにしましょう。

有限責任と無限責任の違いとは？

まずは法人のなかでも一般的な株式会社を例にとって説明してみましょう。株式会社を設立するときには出資者が金銭を支出し、株式を取得して株式会社の社員になります。もし株式会社が負債を負ったとしても、出資者は出資した額を超える責任を負うことはありません。

このように、『出資額を上限としてしか責任を負わない』という制度のことを有限責任といいます。万が一、株式会社が1億円の負債を抱えてしまったとしても、100万円しか出資していない人は、その出資金以外に責任を負うことはありません。

一方、債務の弁済まで責任を免れない制度を無限責任といいます。通常、お金を借りる場合には、無限責任を負っています。そのため、個人事業主は、無限責任を負っていることとなります。

会社の形態によって社員が有限責任になるのか無限責任になるのかが決まっています。

●株式会社・合同会社

有限責任。そのため、出資額を超える会社の負債については融資を行った銀行などが負うこととなります。しかし、それでは銀行のリスクが高すぎるため、現実的には株式会社・合同会社の代表取締役が連帯保証人として個人保証をしているケースがほとんどです。要するに、有限責任であったとしても、代表取締役は連帯保証という無限責任を負っているのです。

●合名会社

社員全員が無限責任社員になります。

●合資会社

社員のなかに、無限責任社員と有限責任社員が混在しています。

全員無限責任でも合名会社を選ぶメリットとは？

責任が重いというデメリットのある無限責任。特に合名会社は構成員全員が無限責任です。にもかかわらず、あえて合名会社を選ぶメリットはどこにあるのでしょうか。

合名会社のメリットは、社会保険に加入できること、設立時にコストがかからないことがあげられます。設立にかかる費用は登録免許税と定款印紙代の10万円のみで、株式会社を設立するよりもはるかに安く済みます。

構成員は全て無限責任社員となりますが、いわば個人事業主が集まって組織を作っているとイメージするとわかりやすいかもしれません。組織に対して全員が経営にかかわることができる点にメリットを感じる人には合名会社は適しているといえそうです。

逆に一般的な『会社』という組織を作りたい人は、合名会社を選ぶよりも株式会社や合同会社の方が適しているといえるでしょう。

新規事業を始めるにあたっては、組織を法人化するか個人事業で行うのかなどを決める必要があります。さらに法人化する場合には、有限責任と無限責任の違いを踏まえて、事業の内容や構成員の資質に合わせてどのような形態にするかを考えましょう。





増客・増収のヒント

良質な見込み客獲得に向けて 展示会を利用しよう!

日本各地で、専門分野に特化した展示会が行われています。その規模はさまざまですが、展示会に出展して大きな成果を上げている企業は少なくありません。そこで、展示会のメリットをはじめ、良質な見込み客獲得につなげるための準備の仕方を紹介していきます。

展示会に出展する メリットとは?

毎週のように多種多様な展示会が行われ、全国各地から大勢の人が足を運びます。では、展示会に出展するメリットはどこにあるのでしょうか。

まず、展示会は専門分野に特化しているため、その分野に関連した企業の担当者や責任者などが来場します。来場者の多くが『良い商品を開発したい』『良い取引先を開拓したい』という目的を持っているため、出展者と来場者のマッチング率が高まるといえるでしょう。

展示会では、実際に商談が行われることが多いのも特徴です。その場では商談に至らなかったとしても、名刺を交換しておけば展示会が終わった後に、アプローチすることが可能です。目的意識を持って来場している人が多いため、商談が成立する確率が高いといえるでしょう。

また、実際にクライアントになる可能性の高い人たちと直接触れ合える機会はなかなかありません。会話をするなかで自社の商品の強みを再認識したり、課題が浮き彫りになったりすることもあります。リアルに市場をマーケティングできるというのも展示会のよいところです。

成功を収めた例としては、食品加工品の小売り販売を行っている中小企業が展示会に自社商品を出展。有名キャラクターなどを取り扱っている大手企業の目に留まって、共同での商品化につながったことがあげられます。

このほかにも、海外市場への進出を目指し、海外展示会を活用。商品をアピールし、現地の百貨店やホテルなどに商品を置かせてもらえるようになったという企業も多々あります。

成功する展示会の準備と スケジュール設定とは?

展示会が成功するかどうかは、準備の仕方にかかっています。展示会そのものは1日から数日と短いため、会期が始まってから改善点が見つかってもリカバリーできないからです。

(1) 展示会の目的を決め、展示会に申し込む(6カ月前)

まず決めておきたいのが、展示会に出展する目的です。目的によって出展する展示会も変わってきます。そして、目的達成のためには、たとえば『どの商品をどの層にアピールすればよいのか』『展示会までに何社くらいに招待状を送ればよいのか』などを決めて、行動に落とし込みます。

(2) 販促物の準備(3~4カ月前)

目標が定まり展示会に申し込みを終えた後は、展示会で掲示するものや配布するものの制作に取りかかりましょう。

最低限揃えておきたいのは、ブースに掲示する看板やポスター、事業案内などのパンフレット、名刺です。これらの制作物を作るときには、その展示会が毎年どのような雰囲気で行われているのかをつかむことが大切です。それには、過去の資料を参考にするとよいでしょう。

(3) 展示会の告知と営業活動(2カ月前)

具体的な告知や営業活動に入ります。商談率を高めるため、見込み客や既存顧客には招待状を送っておきましょう。

大きな商談につながることも珍しくない展示会。良質な見込み客獲得をはじめ、今後の市場マーケティングを行うことができる展示会への出展を検討してみたいかがでしょうか。

経営なんでも Q&A

NDAを締結する意味と注意すべきことは？



仕事をするうえで、取引先と秘密保持契約書（以下、NDA）を締結する機会が増えてきました。NDAは重要であるという認識は持っているものの、具体的になぜ必要なのかわからないまま、習慣化してしまっているのが現状です。NDAの重要性を教えてください。



NDAとは『秘密を保持すること』を約束する契約書です。たとえば、新商品の開発を制作会社に発注するとき、その仕様書やアイデアなどの重要な秘密が第三者に流出してしまう危険性があります。しかし、NDAを締結することで、第三者への漏洩を法的に防ぐことができるのです。

秘密情報の定義に注意 自社がどちら側なのかを考える

原則として、NDAを締結しなければ、開示先による自社の秘密の漏洩を制限することができません。そこで、秘密情報を開示する際には、取引先とNDAを締結し、「秘密を漏洩しません」と約束させることが必要なのです。

NDAをきちんと締結しておかないと、トラブルを招くことがあります。

たとえば、NDAは取引先や案件ごとに作る必要がありますが、日々多くのNDAを作成する場合、ひな形をアレンジして利用することがあります。しかし、なかには、「開示した一切の情報」等として、対象となる秘密情報を抽象的に記載しているものがあります。自社が開示をする側であればよいですが、開示を受ける側の場合には、どのような情報が秘密情報とされるのか、ある程度の限定をかける必要があるでしょう。

情報開示後の締結は 効力発生日を別に明記

また、NDAを交わすことが習慣となっている場合、ついつい油断してしまい、締結前であるにもかかわらず、取引先に秘密情報を開示してしまうことがあります。しかし、第三者への情報漏洩が締結前であれば、何かあったときに取引先の責任を問うことがむずかしくなります。決して好ましいことではありませんが、やむを得ず、情報開示後にNDAを締結する場合には、「本契約は、契約締結日にかかわらず、〇〇年〇〇月〇〇日より遡及的に適用するものとする。」等として、当該契約が過去に訴求して発効することを明記する必要があります。

NDAは情報漏洩を法的に防止する役割がありますが、しっかりと内容を詰めておかないと、意味をなさない場合があります。トラブルを防ぐためには、秘密情報の定義や効力発生日などを細かくチェックするようにしましょう。

