

経営管理 マガジン

06

2020 June

P2 経営 TOPICS

従業員が逮捕されてしまったら、 会社はどのような対応を取るべき？

P3 データで見る経営

新型コロナウイルス関連の経営破たん45件
今後ますます件数の増加が予測

P4 税務・会計 2分セミナー

法人化したときの節税効果と
かかるコストとは？

P5 労務 ワンポイントコラム

会社が倒産した場合、
社員への給料はどうなる？

P6 社長が知っておきたい 法務講座

顧客からのクレームに対して
企業が取るべき対応とは？

P7 増客・増収のヒント

提案型営業を活用して
顧客とWin-Winの関係を築こう

P8 経営なんでも Q&A

事業をやめたあとも、
会社をそのまま残しておいていい？



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

従業員が逮捕されてしまったら、 会社はどのような対応を取るべき？

経理担当者が社内の資金を横領して逮捕されるニュースは繰り返し世間を賑わせますが、従業員が逮捕されたとき、会社としてどのような対策を取ればよいのでしょうか。対応を間違えると会社もダメージを負いかねません。今回は、そのような場合の対策法について解説します。

会社に対応すべき事柄や タイミングとは？

まず知っておきたいのが『刑事裁判において有罪が確定されるまでは無罪と推定される』という推定無罪の原則です。刑事裁判では検察官が『被告人が有罪であるかどうか』を立証しますが、立証ができない場合は有罪とすることができません。そのため、従業員が逮捕されたからといって早々に犯罪者として扱うと、無罪になったときに訴えられるリスクがでてきます。

そこで、おすすめしたいのが刑事事件の流れを知ることです。会社に対応すべき事柄やタイミングがわかるからです。刑事事件は、次のように進みます。

- 犯罪が発生し、警察による捜査が開始する
- 被疑者が特定され、警察によって逮捕される
- 逮捕後48時間以内に検察庁に送検される
- 検察官によって最大24時間捜査が行われる
- 検察官が必要だと判断した場合、勾留請求がされる（最大20日間）
- 起訴・不起訴の判断がされ、起訴された場合は刑事裁判にうつる
- 刑事裁判にて有罪判決または無罪判決などが出る

このなかで重要なポイントが、逮捕後48時間以内に検察庁に送検され、検察官によって最大24時間捜査が行われるという最大72時間の部分です。この間に勾留が必要ないと判断されれば、検察官から身柄を解放されます。しかし勾留請求されてしまうと、さらに10日間、最大20日間は身柄を拘束されるのです。

会社としては、できるだけ勾留請求を避けて従業員の身柄を解放させたいところです。そして、本人から話を聞いたり、事実関係を確認したりしてできるだけ早めに状況を把握したいものですが、この間はたとえば家族であっても面会ができません。ただし、弁護士は面会が可能です。早期解決のためにも、いかに早く弁護士を手配できるかが一つのカギになってきます。

逮捕・勾留された従業員を 解雇する場合の注意点とは？

逮捕や勾留によって身柄を拘束されている間、従業員は会社を欠勤することになりますが、この際の処理については単に欠勤扱いとして処理する、または有休消化という形をとる会社が一般的です。

では、逮捕された従業員を解雇できるのでしょうか。会社としても、従業員が逮捕されるのはかなり大きな出来事です。周りの関心を引きましますし、容疑の凶悪性が高ければ、従業員だけでなく会社の評判も落としかねません。

そこで、できるだけ早い段階で従業員を解雇してしまい、『会社とは関係ない』というスタンスをとりたいと考える会社もあるでしょう。ただ、有罪が確定しない段階で解雇などの懲戒処分を行ってしまうと、無罪判決が出た場合に不当解雇だとしてトラブルになる可能性もあります。

ポイントとなるのは、就業規則に定めている解雇事由です。就業規則を作成している会社であれば、どのようなときに懲戒処分ができるかを明記しているのが一般的です。就業規則と照らし合わせて整合性がとれる段階で懲戒処分を行うことが無難です。

従業員だけでなく、役員が刑事事件に巻き込まれたときには、会社の初動はとて重要になります。万が一のときにスムーズに対応できるよう、リスク管理をしておきましょう。



新型コロナ関連の経営破たん45件 今後ますます件数の増加が予測

新型コロナウイルスの感染拡大により、個人や企業に多大な経済的影響が出始めています。この影響を受けて、売上が落ち込み、倒産してしまう企業も出てきました。今回は新型コロナウイルス関連における企業の経営破たんの状況をお伝えします。

経営破たんは都道府県別では東京都 業種別では宿泊業が最多

東京商工リサーチによると、2020年4月7日現在、新型コロナウイルスによる経営破たんは全国で45件。そのうち、倒産は20件、法的手続き準備中は25件となっています。

都道府県別にみると、最も多いのが東京都で6件。次いで北海道5件、兵庫県4件、大阪府3件、福岡県3件となります。

業種別にみると、宿泊業が最も多く12件(倒産5件、準備中7件)で、次に飲食業7件(同3件、同4件)。

理由としては、インバウンド需要の消失、外出自粛による国内旅行や外食をする客の減少などがあげられます。

このほかにも、食品製造、アパレル販売などの業種にも経営破たんが発生。新型コロナウイルスの影響は多岐に渡っているのです。

新型コロナの影響による 経営破たん防止対策を

政府は、新型コロナウイルスの感染拡大を受け、4月16日、特別措置法に基づく緊急事態宣言を7都府県から全国に拡大しました。

『緊急事態宣言』自体には、強制力はありませんが、自粛ムードは一気に高まり、休業する店舗は増え、外に出る人の数は減っています。こうした影響によって、経営破たんしてしまう企業件数はますます増えると予測されます。

新型コロナウイルスはいつ収束するのか、いまだ不明な状態です。たとえ収束としたとしても、すぐに景気が回復するのはむずかしいでしょう。経営者には、政府や各機関が設ける補助金・助成金制度を活用するなどの経営破たん防止対策が求められます。



出典：東京商工リサーチ

税務・会計 2分セミナー

法人化したときの節税効果と かかるコストとは？

フリーランスで始めたビジネスも、軌道に乗ってくると法人化を意識するようになります。法人化の大きなメリットが節税です。その一方、個人事業主のときにはかからなかった税金やコストがかかります。そこで法人化した際の税金とコストについて解説していきます。

なぜ法人化すると 節税につながるのか

そもそも、なぜ個人事業主から法人化すると、節税につながるのでしょうか。

まず、大きなポイントは税率にあります。個人事業主の場合、所得金額に応じた税率で所得税を納税します。所得金額が増えれば増えるほど、税率も上がる仕組みで、最大で45%にもなるのです。一方、法人税の税率は最大でも23.20%です。そのため、課税所得額が大きくなると、法人化した方が納税額を低く抑えられるのです。

また、事業が軌道に乗ってその年だけ大幅に利益が出てしまうと、税金が高額になることがあります。そこで、前年までの欠損金をその年の利益と相殺することで節税するという方法があります。

個人事業主で青色申告の場合は、赤字の年の欠損金を最大3年間繰り越すことができます。ところが、法人になると欠損金の繰越期間が最大10年と長くなるのです。

このほかにも、法人化のメリットはあります。個人事業主には給与という概念がありません。しかし法人にすると、役員報酬として自分に給与を支払うことができます。これは人件費として経費計上できるため、その分、節税につなげることが可能です。また、退職金なども支払うことができます。

さらに、経営者が加入する生命保険料についても契約内容によっては一部経費として計上できるなど、経費計上できる項目が増え、節税につなげることができます。

法人化するとき、法人化したあとに かかるコストとは？

所得が大きくなると、法人化した方が節税効果が高くなります。

しかし、会社を作るときには、法人設立登記が必要となり、合同会社は6万円、株式会社は15万円の登録免許税がかかります。そのほか、定款の認証手数料や司法書士に依頼した場合の報酬などを合わせると、法人化には10~30万円程度費用がかかります。

また、法人が毎年支払う税金には法人税、法人事業税、法人住民税、消費税などがあります。

法人住民税は均等割の負担があるため、赤字でも一定の額を支払わなくてはなりません。消費税は課税売上高が1,000万円以上の法人であれば発生します。さらに、不動産や一定額以上の設備・備品などの資産を保有しているときは、保有している資産に応じて固定資産税を納めなければなりません。

このほか、法人の場合原則として、厚生年金や健康保険の加入義務があります。税金ではないものの、こうした社会保険のコストも考えておきましょう。

さらに、これは法人負担ではありませんが、源泉所得税の納税義務も出てくることには注意しておきたいところです。源泉所得税は従業員側が負担するものですが、支払い義務は事業者側にあります。納付を忘れた場合、延滞税などのペナルティが課せられることもあります。

個人事業主から法人化する際には、かかる税金とコストを考えながら、進めるようにしましょう。

労務 ワンポイントコラム

会社が倒産した場合、社員への給料はどうなる？

新型コロナウイルスによる影響で経営不振や債務超過となり、やむなく会社倒産を選択しなければならない企業が今後さらに増えることが予想されます。会社が債務超過で従業員に給料を支払えない場合の対処法、あわせて従業員に伝えたい公的な支援制度について紹介します。

解雇通知のタイミングと予告手当が必要になる場合とは？

債務超過などで会社の資金繰りが困難になり、これ以上は事業を継続し続けることが不可能な状況になったとき、会社は『破産法』という法律に基づいて破産手続を行うこととなります。

破産手続に入ると裁判所から『破産管財人』が選任され、会社の財産はすべて破産管財人の管理下に置かれることとなります。破産管財人は不動産を換金したり、債権者に配当を行ったりして会社を清算していくのです。

また、雇用している従業員がいる場合は解雇することとなります。このとき、従業員には『解雇通知』を出しますが、破産申立日のタイミングに行うのが一般的です。

では、なぜ破産申立日に解雇を伝えることが一般的なのでしょう。人件費は固定費のなかでもかなり大きな割合を占めますし、次に説明する解雇予告手当のことを考えると、早めに解雇通知をしたほうがよいようにも思えます。

しかし、破産手続をする前に従業員に解雇通知を行うと、社内に混乱を招くことが予想されます。また、倒産することが取引先などに漏れる恐れもあります。

これらのことを考えると、破産申立日のタイミングに解雇を伝えるのがよいといえるでしょう。

ただし、通常従業員を解雇するときには、労働基準法によって『少なくとも解雇する30日前までには解雇予告をしなければならない』と定められています。そのため、破産申立日に解雇通知をすると、倒産間際になってしまう恐れがあります。もし解雇予告が30日を切ってしまった場合には、その不足日数分の解雇予告手当を従業員に支払わなければなりません。これは正社員だけでなく、アルバイトやパートでも無期雇用であれば適用されます。

従業員に伝えたい二つの制度とは？

会社が倒産した際、従業員の生活を守るために二つの制度があることを知らせるようにしましょう。

●未払賃金立替払制度

従業員に未払賃金がある場合、従業員は『未払賃金立替払制度』という国の制度を利用することができます。ただし、以下の要件があります。

- ・労災保険の適用事業所であり、1年以上事業活動を行っていること
- ・上記の企業または個人事業主に労働者として雇用され、倒産に伴って退職したこと
- ・未払賃金の残高が2万円以上あること

●失業保険(雇用保険「求職者給付」)

単に自己都合で離職した場合でも利用できる失業保険。自己都合となると1週間の待機期間後にさらに給付制限期間が3カ月ありますが、倒産や事業所の廃止によって離職した場合は会社都合となるため、この給付制限期間がありません。倒産を理由とした失業保険の被保険者となる要件は以下の通りです。

- ・会社が倒産したことによって離職したこと
- ・離職の日以前1年間に、被保険者期間が通算して6カ月以上あること

会社が倒産するときには多額の債務を負っていることも珍しくありません。そのため、従業員に未払給与が発生することもあります。また、解雇通知のタイミングによっては解雇予告手当が必要になることも。

新型コロナウイルスによる影響は今後さらに広がる可能性があります。もしものときに備えて、公的な支援制度も踏まえた対応方法を従業員に伝えるようにしましょう。



社長が知っておきたい 法務講座

顧客からのクレームに対して 企業が取るべき対応とは？

事業を経営していると、どうしても顧客からのクレームは避けられません。謝罪対応で解決すればよいですが、なかには契約解除や損害賠償など、法的な要求を突きつけられることもあります。では、企業はクレームにどのような対応を取ればよいのでしょうか。

初動に適切な対応をとるのがポイント

クレームや何らかの不祥事を招いてしまった場合、企業はどのような対応をとればよいのでしょうか？

この点、重要なのは一次対応だといわれています。クレームがあったとしても、一次対応でじっくりと顧客の声に耳を傾け、適切な対応を取ることができれば、そこで収まることも多いからです。

また、ネット上にクレームが拡散された場合でも、適切・迅速に対応することによって『信頼できる企業だ』という高い評価を得ることもできるでしょう。

しかし一次対応の仕方を間違ってしまうと、さらに大きなクレームに発展してしまうおそれもあります。では、一次対応を行うときには、どのようなことを心がければよいのでしょうか？

穩便に済ませようと考えたとき、最初に謝罪を述べる方法が最善のように思えます。しかし、謝罪は『不快な気分をさせてしまったこと』『不便をかけてしまったこと』に対してのみにとどめ、まずは事実関係や客観的な証拠を確認することが先決です。なぜなら、事実を把握していない段階で謝罪をしてしまうと、やり方によっては『企業側が自分たちの非を認めた』と受け止められかねないからです。

万が一、顧客側が悪質なクレーマーだった場合には、揚げ足を取られて法外な要求をされる可能性もあります。



悪質なクレームや誹謗中傷への対応策とは？

以下、悪質なクレーマーへの対応策を紹介します。

・メディア運営者に投稿の非表示を要求する

企業側にクレームをいうのではなく、SNSなどに一方的にクレームを書き込まれるケースもあります。この場合、SNSサービスの運営者に『発信を削除してください』と請求する方法を取ります。これを『送信防止措置依頼』と呼びます。運営者が要求に応じてくれない場合は、裁判所を通じて仮処分の申立などの手続に移ることになります。

・該当者を突き止めて法的措置を取る

SNSへの書き込みが悪質なため、何らかの措置を取るときは、書き込みをした本人を特定する必要があります。この場合は、運営者とインターネットプロバイダ会社に対してユーザー情報の開示請求を行います。

・警察に被害届を提出する

従業員が暴力を受けたり、商品の値引きを強要されたりした場合、相手の行為が偽計業務妨害や暴行罪、恐喝罪などの刑事罰に該当することがあります。

企業としては毅然な対応をし、理不尽な要求には屈しないという対外的アピールの意味も込め、警察に被害届を提出することも考えておきたいところです。

・文書で最後通告を出す

解決方法を提示して一定期間催促しても相手方から返答がないときは、『返答がない場合は〇〇〇で進めさせていただきます』という最後通告を文書で出し、事態を収束させるという方法も考えられます。

企業側のダメージを最小限にとどめるためにも、対応方法については前もって押さえておきましょう。



増客・増収のヒント

提案型営業を活用して 顧客とWin-Winの関係を築こう

顧客に売り込みが嫌われてしまうのは、求めているものではなく売りたいものを押しつけられていると感じるからです。そこで、おすすめしたいのが『提案型営業(ソリューション営業)』です。今回は提案型営業に必要なスキルと注意点について解説します。

提案型営業のために 必要となる三つのスキルとは？

顧客の購買心理としては、『自分にとってメリットがあるものは買いたい』という意識があります。そこで、企業が売りたいものを売るためには、それを求めている人と出会うことが不可欠です。顧客の悩みや不満を引き出し、解決策を提案する『提案型営業』を活用することで、本当に求めている人に対して自社の商品やサービスを売ることができます。

提案型営業に必要なスキルには次の三つがあります。

・ヒアリング力

提案型営業は顧客のニーズを探り、適したサービスや商品とは何かを決めてから提案するという流れになります。「これを求めていたんだ」と顧客に思わせるためには、顧客の真のニーズは何かを引き出すヒアリング力が必要です。

・質問力

悩んでいる顧客が自分の本当のニーズを把握しているとは限りません。たとえば、表層では人件費を削減してコスト削減をしたいと思っていたとしても、深く掘り下げてみると、よい人材をしっかりと育てたいと考えていたということがわかることもあります。

また、何を求めているのか、漠然としている顧客もいます。そのような状況で真のニーズを引き出していくためには、的確な質問をする力が求められます。

・提案力

顧客が困っていることや求めていることを引き出したら、次にそれをどのように解決できるかを考え、提示しなくてはなりません。「自社の商品であればその課題を解決できます」とアピールするために役立つのが提案力です。

ヒアリング力と質問力を 活用する際の注意点とは？

提案型営業をする際、気をつけてほしい二つのポイントがあります。

1. 質問ばかりしすぎない

提案型営業にはヒアリングと質問が欠かせませんが、会話のなかであまりに質問が多いと「根掘り葉掘り聞き出そうとしている」という印象を与えかねません。そうすると警戒されてしまったり、答えることを億劫がられてしまったりする可能性が出てきます。質問は大切ですが、相手を問い詰めてしまわないように「あなたのことに興味があります」「お役に立てることがあるかもしれないのでいろいろ質問しています」という姿勢で臨むとよいでしょう。

2. 自分の情報も出していく

自分の情報はできるだけ出さず、アピールすることを控えたほうがよいと考えてしまうことがあります。確かに顧客にとっては売り込みをされるよりもよいかもしれませんが、そうすると顧客にこちら側の印象を残すことができません。また、人によっては「自分のことは話さないのに、相手のことは聞きたがる人だ」と悪印象を抱かれてしまうこともあります。

そうならないように、「私も同じようなことがありました。実は…」と自分のことを少し混ぜてみたり、「今悩まれていることは、実は弊社でも課題でした」といって解決策を織り交ぜたりするなどの工夫をすることで、双方のコミュニケーションが成り立つとともに、顧客にも自分の印象を残すことができます。

提案型営業は企業としては売りたいものを、顧客としては欲しいものを得ることができ、Win-Winの関係を築くことができます。ぜひ取り入れてみてはいかがでしょうか。

経営なんでも Q&A

事業をやめたあとも、 会社をそのまま残しておいていい？



新しい事業に進出するために、今ある会社の他にもう一つ会社を作りました。しかし、事業計画が変わり、事業をやめることになりました。今後また別の事業をする可能性があるのですが特に何の手続きもしていませんが、会社を解散した方がよいでしょうか。このまま残しておくと、何か困ったことになりますか？



事業をやめた会社については、廃業または休眠の手続きを取っておくのが賢明といえます。実態として事業活動を行っていない会社でも納税義務は発生し、決算や申告も行わなければなりません。また、事業を行わないまま放置していると『みなし解散』の登記がなされ、過料を取られることもあるので注意が必要です。

事業を行わないまま放置していても 最低7万円のコストがかかる

廃業も休眠もせず、単に事業を行わないまま会社を放置していた場合、対外的にその会社は普通に存続している状態となります。事業を行っている一般的な会社と同じように決算の申告義務が発生し、さらに、法人住民税も納税しなければなりません。

法人住民税は個人の市県民税と同じ意味合いで、都道府県民税均等割と市町村民税均等割を合わせた税金ですが、最低でも年間7万円は納税しなければなりません。こうしたコストを抑えるためにも、これまで行っていた事業を何らかの理由によって辞めるときには、廃業または休眠という手続きをとるのが一般的です。

廃業とは、会社を解散して清算することです。今後一切事業を行わないことが明らかな場合は、会社を解散して清算した方が、余計なコストがかかりません。

ただ、また事業を再開しようとしたときには会社を設立するところから始めなければならないため、今後事業を行う可能性があるかどうかのポイントになります。

休眠とは、会社はそのまま残しつつも事業は停止することです。休眠するときには、税務署、都道府県税事務所及び市町村役場に『異動届出書』と呼ばれる書類をそれぞれ提出します。廃業ではなく休眠にしておけば、後で事業を再開するときにも手間がかかりません。

登記せず12年間放置すると 『みなし解散』となる危険性も

会社を休眠したとしても、定期的に役員変更登記を行わなければなりません。会社法で『登記事項に変更があったときには2週間以内に変更登記をしなければならない』と定められていますが、それは休眠会社であっても同じです。また、事業を行っていなくても、2事業年度連続して決算や申告の提出をしなかった場合、青色申告の承認が取り消されてしまいます。

さらに注意したいのが『みなし解散』です。株式会社の場合、最後の登記から12年間放置していた場合、休眠会社とされます。そして、法務局からの『2カ月以内に事業を廃止していないなどの届出をしなれば、みなし解散の登記をします』という通知に従わない場合は、法務局の職権で解散登記がされてしまうのです。

ただ放置するのは得策ではありません。今後の事業展開を考えたうえで、廃業か休業かを判断しましょう。

