

経営管理 マガジン

07

2020 July

P2 NEW STAFF

新人スタッフのご紹介

P4 経営 TOPICS

M & Aを活用する際に押さえておきたい
メリットとデメリットとは？

P5 税務・会計 2分セミナー

経営者なら知っておきたい
事業承継を支援する『事業承継税制』

P6 社長が知っておきたい 法務講座

自社のホームページやチラシで
著作権を侵害しないためには？

P7 増客・増収 のヒント

増客に欠かせない
『ライフタイムバリュー』の考え方

P8 経営なんでも Q&A

フリーアドレス制を導入する際の
メリットとデメリット、注意点とは？



税理士法人

GrowUp

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

NEW STAFF

新入スタッフの
ご紹介

この度、弊社に
新しい仲間が
加わりました！



浅野 愛

AI ASANO

出身地 滋賀県米原市
趣味 旅行・料理・音楽鑑賞
マイブーム 自家製ヨーグルトづくり
好きな動物 犬・猫
座右の銘 ケセラセラ・やればできる

自分を四文字熟語で表すなら？

『七転八起』です。
一度「やる」と決めたら最後まで諦めません。粘り強い性格で、途中で挫折することがあってもまたすぐ立ち上がって何度でも挑戦します。

好きな場所はどこですか？

海や湖が好きです。
波の音を聞いていると気持ちが落ち着きます。悩んだり落ち込んだりした時は琵琶湖を眺めて気分転換しています。

メッセージ

この度新しく入社しました、浅野と申します。
初めての業界でわからないことばかりですが、皆さんに指導してもらいながら日々勉強させていただいております。
お客様と共に歩み、喜びも悩みも分かち合える職員になりたいと思っております。1日でも早くお役に立てるように頑張りますので、どうぞよろしくお願いいたします。



岩崎 真由美

MAYUMI IWASAKI

出身地 長野県
趣味 ポケモンGO・温泉
マイブーム ラジオを聴く
好きな動物 犬
座右の銘 思い立ったが吉日

行ってみたい場所は？

ハワイです。1度行ったことがあるのですが、また行きたいと思っています。
海が好きで、昔はボディボードをやっていたので、ハワイの海でアクティビティがしたいです。

人生で一番うれしかったことは？

結婚、出産です。
できると思っていなかったのが嬉しかったです。



メッセージ

6月に入社しました、岩崎と申します。
前職ではシステムエンジニアとして働いていました。
会計業務のこと等、分からないことが沢山ありますが、皆さんから優しく指導してもらい、日々学びながら仕事をしています。
前職での経験を生かしてお役に立てるように頑張りますので、よろしく願いいたします。



M&Aを活用する際に押さえておきたい メリットとデメリットとは？

少子高齢化が進む日本においては、経営者の高齢化や後継者不在が課題になっています。そんななか、課題の解決策として注目されているのがM&Aです。M&Aは事業を継続させたい会社にとってはもちろん、事業を拡大したい会社にとってもメリットがあります。

新規事業のハードルが下がり 早い段階から収益化が可能

「既存のビジネスの販路を拡大したい」「新たな事業を立ち上げてより幅広くサービスを展開したい」などと考えて子会社を設立するケースもありますが、新しい事業をゼロから立ち上げるとなると、かなりの労力がかかります。市場調査も必要になりますし、従業員を雇用して教育をしなければなりません。また、新たな顧客をつかまえる必要もあります。

しかし、すでに従業員も顧客もついている会社に対してM&Aを行えば、新規事業へのハードルは大きく下がります。通常であれば新規事業を軌道に乗せるには一定の時間がかかりますが、早い段階から収益化が見込めるのです。

また、業界でそれなりの高い地位を築いている会社や、老舗ともいわれるような歴史ある会社を上手く見つけることができれば、M&Aで得られるメリットはかなり大きいといえるでしょう。

一方、経営者の高齢化や後継者不在によって事業を続けられない場合でも、M&Aによって会社を引き継いでくれる人が現れることはメリットといえます。廃業するとなれば会社を清算しなければなりません。M&Aであればそうしたコストもかからないうえ、売却益を手にもすることもできるからです。



買収先の企業の社員や 取引先から反発を招く可能性も

M&Aの場合はすでに組織として成立している会社を買収することになるため、自分が会社組織に求める社風や管理体制を買収企業に合わせて歩み寄っていくという作業が発生します。

買収企業が債務超過に陥っているなど、経営管理に課題がある場合は、調整が必要になります。ときには社員一人ひとりと面談を行うなど、地道な対話が求められることもあるでしょう。こうした労力がかかる点はM&Aならではといえます。

また、M&Aで買収される側の会社にしてみれば、新しい経営者や新しい経営風土が自分たちの会社のなかに入ってくることになります。特に歴史が長く、これまで築き上げてきた文化や社風が頑強であればあるほど、変化に対する抵抗が強くなるのが考えられます。

その結果、社員の間で不満が溜まってしまったり、抵抗が生まれやすくなることもあるでしょう。また、M&Aで会社を買収されたという事実をネガティブに受け止めてしまう従業員が出てくる恐れもあります。その結果、従業員が大量に離職してしまって優秀な人が社外に流出してしまう可能性も。

さらに、M&Aによって経営方針が変わることで、取引先との契約条件にも変化が起きる可能性があります。

また、取引先によっては会社ではなく経営者と付き合い合っているという意識の強いところもあるでしょう。取引先がM&Aによる変化に抵抗を示した結果、取引引きを打ち切られたり関係が悪化してしまったりという可能性もゼロではありません。

M&Aにはすでにあるリソースを活用できるというメリットがありますが、反面、今いる従業員や取引先から経営方針の変化について抵抗を受ける可能性があることも押さえておきましょう。

税務・会計 2分セミナー

経営者なら知っておきたい 事業承継を支援する『事業承継税制』

経営者が高齢となり、事業承継を視野に入れる場合、税金についても対策が必要です。後継者が企業や個人の事業を承継すると、贈与税や相続税の納税義務が生じることがあります。これらの税金を節税できる事業承継税制の基本を理解しましょう。

事業承継税制で 後継者の税負担を軽減

事業承継税制は、後継者である受贈者・相続人等が、円滑化法の認定を受けている非上場会社の株式等を贈与または相続等により取得した場合や、青色申告に係る事業を行っていた事業者の後継者として円滑化法の認定を受けた者が、贈与または相続等により特定事業用資産を取得した場合に、一定の要件のもとで後継者の相続税・贈与税の納税が猶予される制度です。さらに一定要件を満たせば、後継者の死亡等により猶予されていた税金が納税免除となります。また、要件を満たさなくなれば猶予は打ち切られます。

事業承継税制を活用すれば、以下のような節税効果が期待でき、円滑に事業の引継ぎを行えます。

①非上場会社の事業承継(法人版事業承継税制)

『一般措置』では、一定要件のもと、発行済み株式等の3分の2までが、贈与では100%、相続では80%納税猶予となり、一定条件を満たせば相続税・贈与税ともに納税免除となります。

『特例措置』では、2023年3月31日までに『特例承継計画』を都道府県知事に提出し確認を受けた場合に、2027年3月31日までの贈与・相続等が対象となるもので、一定要件のもと、発行済み株式等のすべてが贈与・相続で100%納税猶予となり、一定条件を満たせば相続税・贈与税ともに納税免除となります。

②個人事業主の事業承継(個人版事業承継税制)

2024年3月31日までに『個人事業承継計画』を都道府県知事に提出して確認を受けた事業後継者が、2028年12月31日までに青色申告に係る事業の特定事業用資産を贈与または相続等で取得した場合に、一定要件のもと、贈与税または相続税額のうち、特定事業用資産に対応する相続税または贈与税の納税が猶予され、一定条件を満たせばどちらも納税免除となります。

事業承継のハードルを下げる 2018年の税制改正とは？

2018年の税制改正では、税制適用の入り口要件を緩和し、税制適用後のリスクを軽減することをねらいとし、法人版事業承継税制について以下のような期間限定措置が創設されました。これまでの制度を『一般措置』、新たな制度を『特例措置』といいます。

●納税猶予の対象株式数の変更

一般措置では、納税猶予の対象となる株式は発行済み株式等の3分の2までですが、特例措置ではすべての株式等が猶予の対象となり、承継時の税負担がゼロになりました。また、相続税の納税猶予割合も80%から100%になっています。

●人的要件の拡大

従来は1人の先代経営者から1人の後継者に贈与・相続される場合のみが対象でしたが、特例措置では親族外を含む複数の株主から最大3人の後継者への承継も、対象となりました。

承継元の株主は親族以外でもよく、多様な事業承継に対応しています。

●課税基準の時期の変更

後継者が途中で自主廃業や株式の売却をすると、猶予が打ち切りとなります。その際、従来は承継時の株価を基に相続税・贈与税が課税されていましたが、特例措置では売却時や廃業時の評価額を基にすることになりました。

●雇用要件の抜本的見直し

一般措置では事業承継後5年間で平均8割以上の雇用を維持しなければなりません。特例措置ではこの要件が未達成の場合も猶予継続が可能となります。

なお、事業承継税制を受けるためには、所定の手続きをきちんと踏まなくてはなりませんから、これらの手続きを忘れないよう管理することも大切です。



社長が知っておきたい 法務講座

自社のホームページやチラシで 著作権を侵害しないためには？

ビジネスをするにあたっては、ホームページ、チラシ、ダイレクトメールなど、さまざまな媒体が必要になります。しかし、それぞれをゼロから作るのは大変なため、インターネットなどから素材をダウンロードして使っている企業も多いのではないのでしょうか。その際、留意しておくべきなのが著作権です。

著作権を侵害すると どうなるのか？

著作権とは、著作物を保護するための権利です。保護の対象となる著作物については『思想又は感情を創作的に表現したものであって、文芸、学術、美術又は音楽の範囲に属するものをいう』と定義され、具体的には以下のようなものが著作物にあたります。

- 写真
- 論文や小説、手紙
- 音楽における歌詞・作曲
- ダンスの振り付け
- 絵画や書
- 地図や学術的な性質を有する図面

これらをインターネットで検索すれば多くのものがヒットしてきますが、そのなかには著作権で保護されているものがあり、無断で利用すると著作権の侵害となります。

著作権の侵害によって、相手に実害が生じた場合には、損害賠償や名誉回復のための措置などを請求される可能性もあります。画像や曲など、他人の著作物を勝手に販売して利益を得ていた場合には、不当利得返還請求といって「不当に得た利益を返してください」という請求がされることもあるのです。

また、刑事罰が科されるケースもあります。罰則はかなり重く、著作権、出版権、著作隣接権を侵害した場合には10年以下の懲役、または1,000万円以下の罰金となり、著作者人格権、実演家人格権を侵害すると5年以下の懲役、または500万円以下の罰金が科される可能性があります。法人が著作権を侵害した場合は罰則がかなり重くなり、3億円以下の罰金となる場合があるため、著作権の侵害には重々注意が必要です。

ただし、刑事罰が科されるのは、わざと著作権を侵害した場合に限られます。

著作権を侵害しないためには 規約の確認や問い合わせが重要

このように著作権は強力に守られている権利ですから、侵害しないことが重要です。著作権を侵害しないための対策としては以下のものがあります。

① 規約を確認する・著作者に問い合わせる

インターネット上にはイラストの素材を集めて提供しているサイトが数多くあります。有料の場合は著作権を買い取っているのか、単にレンタルで著作権は買い取っていないのかを確認しましょう。著作権を買い取っている場合は問題ありませんが、著作権が著作者などに留保されているケースでは、販売などの商用利用や素材の修正が許可されていないこともあります。

提供者によってルールが異なりますので、規約を確認して利用する習慣をつけましょう。また、個人のブログなどでアップされている画像などは、ブログの運営者に問い合わせ確認しましょう。

② 本人の許可を得るか、買い取りを行う

著作権が設定されているものは、著作者から「この著作物は使用していいですよ」という許可を得るか、著作権を買い取るかになります。どちらの場合もトラブル防止のために契約書を交わしておきましょう。

③ 自社で作成する

著作者を調べて許可を取ったり著作権を買い取ったりという行程は煩雑ですし、経費もかかります。簡単なものは自社で作成するというのも一つの方法です。ただ、その場合も他人の著作物にあまりにも類似しているものは著作権侵害にあたる可能性があるため、注意が必要です。

著作権を侵害すると、刑事罰が科される恐れがあり、自社の信用を落とすことになってしまいます。ホームページやブログ、チラシ・ダイレクトメールなどは著作権を守って作成しましょう。

💡 増客・増収のヒント

増客に欠かせない『ライフタイムバリュー』の考え方

増客の方法にはいろいろありますが、販促費や人件費など大きなコストがかかります。そんな悪循環を避け、安定した収益を目指したいものです。そこで今回は、経営を安定させるために大事な視点である『LTV(ライフタイムバリュー)』を紹介します。

商品やサービスを継続的に購入してもらうLTVの計算方法

LTVとは、ある特定の顧客が企業に最初に接触した時点から、関係性が継続する限りの期間に、企業が得られる収益の総額を算出する指標です。たとえばスーパーやレストラン、書店など、顧客はさまざまな会社の商品やサービスを繰り返し利用します。その商品やサービスなどによってLTVの値を算出しておけば、『顧客が一人増えるとどれくらい利益が増えるのか』ということを数値で表せるようになります。

顧客を獲得するには販促が必要ですが、セールをするには告知のチラシやポップ、顧客増加に対応する人件費などのコストがかかります。しかし、結果的に販促費が利益を上回ってしまったら意味がありません。

LTVを割り出すことで、その販促によってどれくらいの顧客増加を目標とするのか、予算をいくらに設定すればよいのかという大枠が見えてくるのです。

LTVの計算方法としては、以下があげられます。サービスや商品によって計算式は異なりますので、自社の事業に適した方法を使ってください。

【LTVの計算方法】

- 顧客の年間取引額 × 収益率 × 顧客の継続年数
- 顧客の平均購入単価 × 平均購入回数
- (売上高 - 売上原価) ÷ 購入者数
- 顧客の平均月次単価 × 粗利率 ÷ 解約率



二つの実例から学ぶLTVを高めるためのヒント

LTVを最大化させる秘訣は、顧客に向けての宣伝ではなく、その商品やサービスを繰り返し利用したくなるよう、顧客を『ファン化』させることにあります。

たとえば、顧客の高い購買リピート率を誇る『ドモホルンリンクル』の株式会社再春館製薬所や、『熟成やずやの香醋』の株式会社やずやのマーケティング方法は、LTVを活かした好例といえるでしょう。

ドモホルンリンクルでは、まず、問い合わせた顧客に無料で3日間のお試しセット(サンプル)を送ります。無料お試しセットの到着後、どのくらいの時間を空けてダイレクトコールをすれば初回購入につながるのかをあらかじめ分析し、そのデータに沿ったダイレクトコールで使用感や肌の悩みなどをヒアリングします。顧客の希望に沿った提案をすることで、定期的な受注へとつなげています。

ドモホルンリンクルは、テレビなどでのCMや無料お試しセットの提供で商品購入への間口を広げました。それと同じく、熟成やずやの香醋も、原材料や製造工程などにこだわった商品作りのアピールに力を入れたことが、LTV向上の大きな強みとなっています。

株式会社やずやは、新規顧客だけでなく、購入頻度で分けた顧客層ごとにデータを分析し、フォローの仕方を変えています。およそ2,000円の商品を売るのに約1万円の広告費をかける計算になるようですが、費用と手間をかけて顧客に安心感や信頼感を与えることで、リピート購入率を上げているのです。

LTVを上げるためには、顧客数・購入回数・粗利率を上げ、解約率を下げるのがポイントです。特に定期購入のサービスや商品を展開している企業にとつては、つねに意識していきたい課題といえます。

経営なんでも Q&A

フリーアドレス制を導入する際の メリットとデメリット、注意点とは？



社内の風通しをよくするために、オフィスを部署ごとに区切っている仕切りをなくし、フリーアドレス制にしようかと検討しています。フリーアドレスにすることで、具体的にどのような効果が見込めるのでしょうか。また、導入するときに注意すべきことについて教えてください。



フリーアドレス制を導入するメリットとしては、部署ごとの区切りがなくなるため社内全体のコミュニケーションが活発になる点などがあげられます。まずはフリーアドレスが自社の業務形態に適しているかを判断し、導入するときには社内ルールをしっかりと作ることが大切です。

何を求めるのかによって 効果に差が出るフリーアドレス

●フリーアドレス制のメリット

- ①他部署とのコミュニケーションが取りやすくなる
他部署との区切りが取り払われるため、部署を超えたコミュニケーションが取りやすくなります。
- ②承認・許可にかかる時間が短い
業務の話をしたい人の在席を、一目で把握できます。また、オープンな雰囲気により上長に声をかけやすくなり、承認待ち時間の短縮にもつながります。
- ③気分転換しやすい
座席が固定されていないため、気分によって席を選ぶことができます。目の前の景色や近くに座る人も変わることから、気分転換がしやすくなります。

●フリーアドレス制のデメリット

- ①集中しにくい
人によっては、固定席のほうが落ち着く場合もあります。また、フロアが開放されているため会話や音が気になって集中できないケースもあるようです。
- ②座席がグループ化しやすい
決まった席を好む人や、仲がよい同僚や同じ部署で仕事しやすい人とのグループができてしまい、フリーアドレスの効果が半減する可能性があります。
- ③オフィスのリフォームに時間やお金がかかる
フロアの壁を取り払うなど大規模なリフォームが必要になり、手間やコストがかかることがあります。

書類や備品の軽量化と 社内ルールの策定が成功の秘訣

フリーアドレスを導入する際は以下の点に注意し、トラブルを避けるためのルールを決め、導入する理由を従業員と共有することが大切です。

●集中できるスペースを別に設ける

フリーアドレスでコミュニケーションは楽になる反面、集中して片付けたい業務に支障をきたす可能性もあります。そこで、必要に応じて使える専用スペースを確保し、そこにいる社員にはできるだけ話しかけないなどの配慮をルール化するとよいでしょう。

●部署ごとの窓口を設ける

総務課や経理課など、日常的に他部署とのコミュニケーションが多い部署については、担当者を探す手間を省くために代表窓口を設定し、そこに問い合わせや相談を集約させるなどの対策が有効です。

●書類や備品を最小限にする

毎回、座席が変わるため、書類や備品を置いたままにできません。書類が多いと移動の際の負担が大きいため、書類をスキャンしてデジタル化したり、クラウドサービスを利用するなどして軽量化するとよいでしょう。

ほかにも『固定席を作らない』『特定の人とグループにならない』など、具体的なルールを策定することが大切です。快適な職場環境を保つためにもルールは定期的に見直し、改善していきましょう。