



菜の花

Yamamoto Acc office

山本総合会計

山本総合会計ニュース

編集 発行人
税 理 士

山本孝久

〒152-0003
東京都目黒区碑文谷5-12-1
TS碑文谷ビル2F
TEL 03(3791)8863
FAX 03(3791)8292

3月の税務と労務

3月

(弥生) March

21日・春分の日

- 国 税 / 平成21年分所得税の確定申告
2月16日～3月15日
- 国 税 / 個人の青色申告の承認申請 3月15日
- 国 税 / 贈与税の申告 2月1日～3月15日
- 国 税 / 2月分源泉所得税の納付 3月10日
- 国 税 / 個人事業者の21年分消費税の確定申告
3月31日
- 国 税 / 1月決算法人の確定申告
(法人税・消費税等) 3月31日
- 国 税 / 7月決算法人の中間申告 3月31日
- 国 税 / 4月、7月、10月決算法人の消費税の
中間申告(年3回の場合) 3月31日

日	月	火	水	木	金	土
・	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	・	・	・

地方税 / 個人の都道府県民税、市町村民税、事業税
(事業所税)の申告 3月15日

ワン
ポイント

事務次官と事務官 全省庁の事務次官が集まり閣議提出案件を調整していた事務次官会議が昨年9月に廃止されています。官僚のトップである事務次官に対し官僚機構の末端に位置するのが事務官。一字入るか入らないかで天と地ほどの差がありますが、「次」の文字があるので事務次官の方が官職が下と思う人も中にはいるようです。

会社法上の公開会社と非公開会社とは？

会社法上の公開会社は「証券取引所への上場会社」を意味しているわけではありません。会社法では、定款に株式の譲渡制限がない株式会社を公開会社として区分しています。ですから、起業して間もない会社でも、定款で株式の譲渡制限がないことを定めることで公開会社になれます。

会社法上の公開会社とは

「公開会社とは、その発行する全部又は一部の株式の内容として譲渡による当該株式の取得について株式会社の承認を要する旨の定款の定めを設けていない株式会社」と会社法第2条の5に規定されています。

会社法制定以前は、「公開会社 = 上場会社」という意味で用いられることも多かったのですが、会社法の公開会社は、上場会社とは意味が異なっていることに留意しなくてはなりません。

会社法の定義によると、「全部又は一部の株式 = 全部又は1株でも」、「当該株式の取得について株式会社の承認を要する旨の定款の定めを設けていない = 譲渡制限がないと定めている」株式会社を公開会社としています。つまり、定款で「株数に関係なく、譲渡制限がなく、自由に株式を譲渡できる株式を発行できる」と定

めている株式会社は公開会社になります。

公開会社と非公開会社

公開会社は、会社の承認を必要とせずに株式を自由に譲渡できると定款で定めている株式会社でした。一方、すべての株式を定款で譲渡制限している会社は、以下「非公開会社」（会社法第2条の5以外の会社）と表現することにします。

つまり、非公開会社から公開会社になるには、「定款を変更して株式譲渡制限をなくせばよい」だけということになります。

ここで会社の類型を整理すると、株式の譲渡制限の有無によって、公開会社、非公開会社という2つの会社区分が設けられたことになります。また、「資本金として計上した額が5億円以上」、「負債の額の合計額が200億円以上」のいずれかに該当する株式会社を、大会社と定義しています（会社法第2条の5・6）。

以上から、株式譲渡制限の有無と資本金・負債額の大きさによって、下記のとおり株式会社は大きく4つ

に分類されます。

(1) 公開会社のリスク

公開会社には、株式の譲渡制限がありませんので、株式上場を計画している場合、会社にとって望ましくない人物や企業に株式が譲渡されてしまうと、株式上場が困難になる可能性があります。

(2) 公開会社・非公開会社の機関

会社法は、

「公開会社には取締役会を置かなければならない」

「委員会設置会社を除く取締役会設置会社は、監査役を置かなければならない」

「取締役会設置会社においては、取締役は3人以上でなければならない」と規定しています。

しかし、非公開会社では取締役会の設置が任意となっています。公開・非公開会社の選択と機関設計は、それぞれお互いに影響を与えるという点に留意する必要があります。具体的には、1人取締役で会社を設立した場合、上記制約から公開会社にはできません。

株式会社の4分類

	大会社	大会社以外の会社
公開会社（株式譲渡制限なし）	○	○
非公開会社（株式譲渡制限あり）	○	○

社員の能力が伸びる職場環境を構築するためには、どのような組織体制や労務管理をすればよいのでしょうか。

能力開発ができる体制は、通常時と緊急時で異なり、通常時は各部門間の横の連携を密にし、緊急時はプロジェクトチームなどを立ち上げることで、社員の能力開発が可能です。労務管理は、心のケア・健康管理などに留意するとともに、人材育成プログラムを作成して実行します。

1 能力開発の重要性

企業の経営資源として、ヒト・モノ・カネ・情報などが多くあげられますが、その中でもヒトの部分は大変重要です。このヒトの活用が、企業の行く末に影響すると言っても過言ではありません。個人のよい資質が錆ついていないか、見落としていないか、惰性に流れていないか。管理者は日頃から能力開発に力を入れていく必要があります。

2 能力開発につながる組織体制

通常時には、研修部門で、一般職、管理職、専門職コースのカリキュラムを編成し、最新情報や専門知識の習得に力を入れます。生産、購買、営業販売、試験研究、総務、財務各部門は、日頃から部門間の情報提供を積極的に実施し、横の連絡調整を図り、閉鎖的な組織に陥らないよう心がけていくことが肝心です。

緊急時には、相互に部門

社員の能力開発と社内体制

の役割を理解できる柔軟な組織体制を構築する必要があります。たとえば、中長期計画の策定、直面する経営課題、リスク管理、組織改革、新規事業の立ち上げといった重要業務を遂行する場合には、スタッフ制を導入した企画室、準備室を設置し、適材適所のスタッフを各部門から集め、プロジェクトチームあるいは、タスク・フォースを編成します。目標を達成すれば、元の配属部門に帰る機動的な組織体制が威力を発揮し、将来を担う人材の育成にメリットがあります。

3 労務管理

日常業務から生じるマンネリ化を防ぐ努力も大切です。また、仕事の内容や環境により、ストレスが多々生じる場合があります。個

人的な悩みを打ち明ける相談室の設置など、心のケアにも留意していく労務管理が大切です。また業務の内容により、フレックス・タイム制の導入、適正な有給休暇、健康管理などにも万全を期さなくてはなりません。

4 人材育成プログラムを作る

企業にとって戦力となる人材をどのように育成するか、人材育成プログラムを作成してください。そのためには、経営戦略を明確にして、企業にとって必要な職務・能力は何かを示さなくてはなりません。

5 外部研修機関の活用

人材育成プログラムができて、時間・予算・社内講師などの制約で、すべての研修を自前で実施するのは大変です。中小企業の場合は、こうした制約が多いのが一般的です。

このような場合は、外部の信頼できる研修機関を活用すべきでしょう。国の教育研修機関などでは、職位・職制ごとに、質の高い人材育成プログラムを提供しています。他に、都道府県等中小企業支援センターにおいても、従業員を対象にした講習会を行うことが多くあります。また、会社が従業員に対してキャリア形成のための職業訓練などを実施する際に、その必要経費の一部を助成する制度もありますので、それらの活用も検討するとよいでしょう。

ビジネスの本質

ビジネスでも営業でも、売べきものは商品だけではありません。客を感動させることが、結果に結びつくのです。いわば、「感動を売る」のがビジネスといえます。

ファーストリテイリングの創業者、柳井正氏は、創業した頃、ユニクロは新店のオープンを午前6時にしました。10時のオープンだと開店前の行列が長くなり、周囲に迷惑をかけるので、早朝から店を開けることにしたのです。それほど早い時間のオープンでも、店の前には数十人の行列ができてしまったそうです。このとき彼は、申し訳ないという気になり、あんパンと牛乳を配ったそうです。

朝6時の開店という意表をついた営業時間。もう一つは、並んでいる客にあんパンと牛乳を配るといった方法にミソがあります。どちらも常識破りの方法といえるでしょう。しかも配ったのが、柳井正氏本人

です。客はあんパンに関係なく、ユニクロに親近感を抱き、ファンになります。感動を売るには、従来型の思考で営業を続けてはいけません。客の心理を見抜き、ほかの人が手がけていない施策を考えることが大切なのです。

それぞれの会社には、データがあります。営業マンが活動を開始する前に確認するのが、そうした各種のデータです。たとえば、自分の担当地区にはどんな人が住んでいるのか。富裕層なのか庶民なのか……。

営業マンに必要なのは、気づく能力です。生のデータはトップセールスマン、あるいは優秀なマネージャーが集めたほうがいいのです。気づく能力にすぐれた人間が集めるデータですから価値があるのです。

インターネットが発達し、コンサルタント技術が進歩しても、最終的に相手の心を打つのは本人そのものであることに気がつかなくてはなりません。消費者は目の前の営業マン（店舗ならば販売員）を見て、買う買わないを決めているのです。

環境問題と船の活用

船を使って運搬するメリットは、コスト削減以外に環境対策もあります。船から排出されるCO₂の量は、トラックとは比較にならないほど少ないのです。一トンの物資を輸送する際に排出されるCO₂の量を見ると、船は自動車の三〇分の一程度。飛行機との比較では、まさにけた違いの少なさです。

CO₂を削減できることから、貨物輸送をトラックや飛行機から、船や鉄道に転換するモードルソフトが注目を集めています。大きなロットが出るところでは、自然に港湾施設が整い、工場から港へ運ぶための道路も整備されるのです。逆に港湾施設が整備されれば、船による輸送も増えます。CO₂二五%削減という国の大目標があり、それを実現しなければならぬ状況のなか、内航海運の活用は大きな解決策の一つになります。

モジュール化の歴史

かつての大型コンピュータやオフコンでは、そのメーカーが作ったハードウェアにはそのメーカーが作った専用のOSと専用のアプリケーションソフトが載っており、周辺機器も専用の機器を接続して使っていました。製品はひとつの企業から提供されており、第三者がアプリケーションソフトや周辺機器をメーカーの許可なく自由に作ることはできませんでした。

しかし、インターネットは全体を管理する主体が存在せず、TCP/IPという固定・公開されたインターフェースに従えば、第三者がネットワークの各要素を自由に提供してネットワークを構成できます。その結果、それまで花形であった大型コンピュータ会社と電話会社の優位が失われ、代わってベンチャー企業が隆盛し、その中から国際標準を握る米国系の企業等の競争力が高まっていったのは、こうした背景があったからです。