

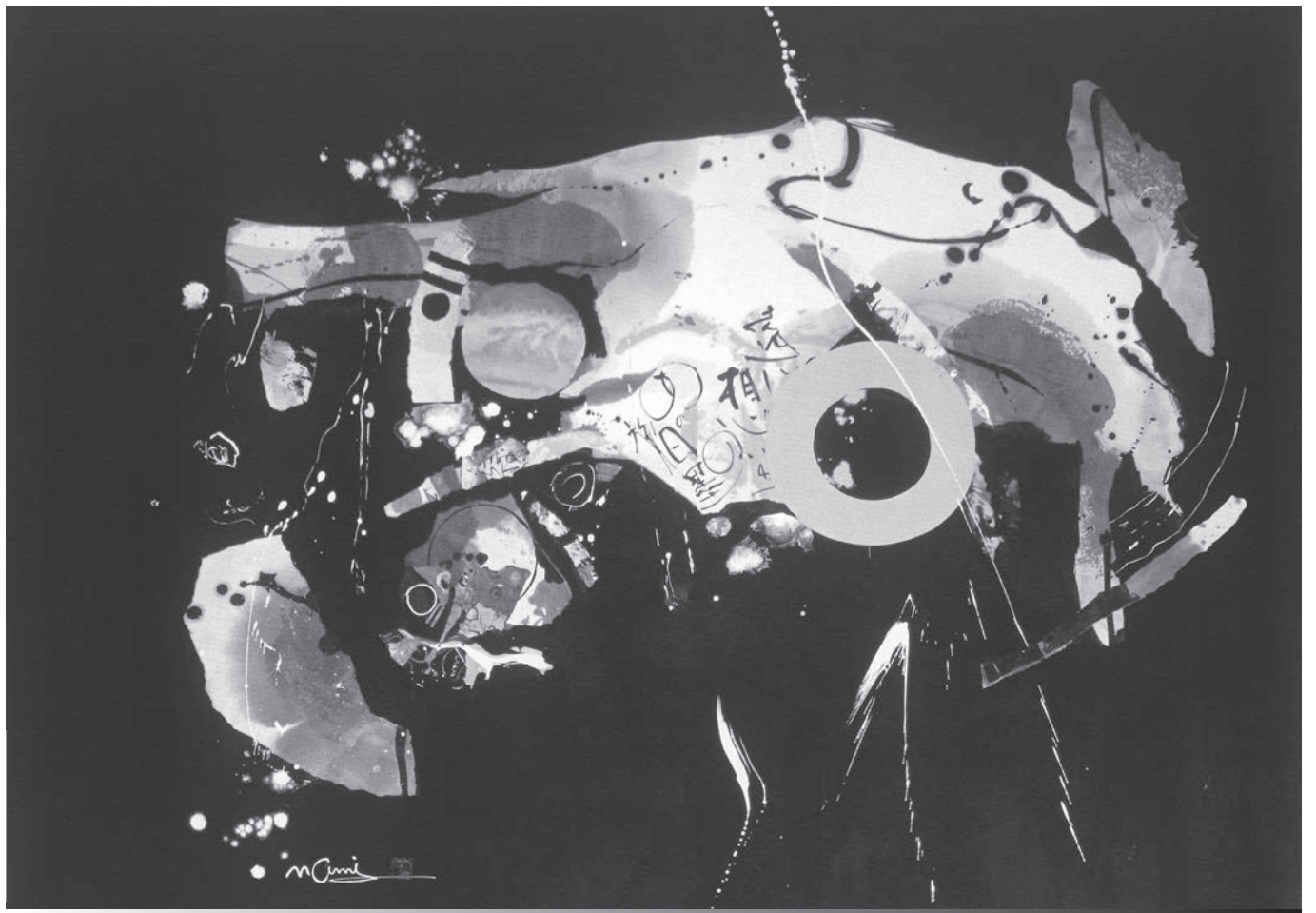


法人こおりやま

2012. 10

第412号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 社団法人郡山法人会 (024-933-7777) (FAX925-1971)
 発行人 有馬 賢一 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



目次

税のミニ通信

太陽光発電の売却収入と税金 2

閉塞の今こそ、オンリーワン戦略 3

郡山税務署からのお知らせ 4

「労働者派遣法」が改正施行されました 6

顧客の需要喚起営業は3つの視点で 8

題名

思い出の秋まつり

提供 大波 天久
 中国書法研究院客員教授
 郡山法人会副会長

税のミニ通信



東北税理士会郡山支部
税理士 星 憲雄

太陽光発電の売却収入と税金

電設備を設置した場合に発生する余剰電力の売却収入は、「雑所得」として税金を課税されることをご存じですか。この場合、太陽光発電設備の減価償却費は必要経費となりますが、発生した電力を自宅で使用する部分もあるため、次のように計算します。

〔算式〕

必要経費となる減価償却費
 Ⅱ 減価償却費×売却電力量
 ÷ 総発電量

●耐用年数は何年なの？

太陽光発電設備は、自家発電設備として機械装置に分類され、耐用年数は17年で計算することになります。

●補助金等は課税されるの？

国も原発エネルギーからの依存を改めるため、「再生エネルギー固定価格買取制度」を定め、自然再生エネルギーを積極的に活用しようとしています。

1 自宅に設置の場合の雑所得

ところで、自宅に太陽光発電

金等を一時所得の収入とせず、減価償却費の計算を太陽光発電設備の取得価格から補助金等を控除した金額を基礎として行うことができます。

●売却収入は少額でも課税されるの？

自宅の設備で得られる雑所得が少額の場合、次のいずれかに該当するのであれば、申告不要制度により所得税の確定申告を行う必要はありません。但し、市県民税にはこのような規定はありません。

- ① 給与(二か所)を受け取っていて、給与所得と退職所得以外の所得が20万円以下の場合
- ② 公的年金等に係る雑所得の収入金額が400万円以下で、公的年金等に係る雑所得以外の所得が20万円以下の場合

2 賃貸住宅等に設置の場合

アパートなどの賃貸物件に太陽光発電設備を設置した

場合、太陽光発電による電力で必要経費となる賃貸物件の共用部分の電気料金が減少しますので、不動産所得が増加することになります。このように設置が不動産所得の金額に影響を与えますので、自宅での設置の場合と異なり、余剰電力の売却収入は、「不動産所得」の収入とすることとされています。従って、減価償却費も全て不動産所得に係るものとして全額必要経費とすることができます。

また、補助金等の交付を受けた場合は、上記1の明細書を確認申告書に添付しますと、補助金等を不動産所得の収入にせず、減価償却費の計算を取得価格から補助金等の金額を控除した金額を基礎として行うことができます。

自然再生エネルギーにご興味の方は、この税制を是非ご参考になさってください。



さらに便利でつかいやすく。

e-Tax
 国税電子申告・納税システム

イータックスを使えば、こんなことが大変便利

- 1.自宅やオフィス、税理士事務所からインターネットを利用して申告、申請・届出等ができます。
 - 消費税、所得税、法人税、印紙税及び酒税の申告ができます(確定申告のほか、中間申告、予定申告を含みます)。
 - 各種申請・届出のほか、納税証明書(電子発行、書面発行)の交付請求や法定調書の提出などができます。
 - ※申請・届出等には、消費税の各種届出のほか、設立(開業)の届出、青色申告の承認申請、給与支払事務所等の開設等届出、源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請などがあります。
- 2.インターネットバンキングやATM等を利用して納税ができます。
 - 税務署や金融機関に出向くことなく納税ができ、特に利用回数の多い手続に便利です。(消費税の中間納付や源泉所得税の毎月納付分など)



経営ジャーナリスト
井上 嘉秀

閉塞の今こそ、 オンリーワン戦略

家電メーカー大手3社が大幅な赤字へと転落し、主要事業の売却、海外他社からの出資、金融機関からの支援、さらには数千人から数万人に及ぶ人員削減など、その再建策が連日報じられている。

数年前までは、大型液晶テレビで収益構造を確保してきたものの、ここにきて中韓メーカーからの猛追で、ついには50型液晶テレビが日本国内メーカーの半額以下ともいえる市場実勢価格10万円を切って販売されるに至り、一時の花形も不採算部門と化している。

製品の生産・消費を通じて、常に日本経済をリードしてきた名だたる家電メーカーの凋落に憂いを抱いた向きも少なくないだろう。

戦後、日本経済は「輸出・消費・設備投資」の3頭立てのビジネスモデルで牽引してきた。その一角である

消費の先導役であった家電大手の大幅失速は、これからの経済ダメージになりかねない。

加えて、輸出は、最近の単月での貿易収支は過去最大の赤字額を連続して更新記録している。

残った設備投資にしても、生産能力の拡大を目指す能力増強型から維持・補修型へとシフトしているのに加え、日本の製造業が海外にある現地法人の設備投資額が過去最高となるなどし、国内産業の空洞化が静かに進展してきている。

「輸出・消費・設備投資」のいずれれもが消沈している

実情を目の当たりにして、小心翼翼々として、これからの日本の産業や経済の帰趨に怯（ひる）む中小の経営者も多いだろう。

その怯みは、生産縮小や雇用減退、さらには消費低迷といった日本全体の経済活動の停滞への大いなる危惧だろう。

しかし、そうした状況に、ネガティブマインドではいられない。企業は大小を問わずに、目の前の厳しい環境を生き残っていかなくてはならない。

生き残るために、彼の大手法電メーカーは、業容の「選択と集中」を図り、国際価格競争力を高めるために家電製品と電子部品との融合や節電などの技術開発を企業戦略の核として取り組んでいくとしている。

まさに、モノづくり大国・日本の復権を目指すでもあり、他の追随を許さない企業に再生するためのオンリーワン戦略でもあるだろう。資本力や設備力、研究開

力を持たない中小企業でも生き抜いていくうえで、オンリーワン戦略はこれらの経営視点では重要だ。

オンリーワン戦略は価格競争で疲弊し、利益を圧縮することもなく、売り手優位の経営を実現することを可能とするのだ。

なら、中小が金もかけずに、オンリーワンを実現するのだ。最も大切なことは、先ず、顧客の困りごとを知ることであり、その困りごとと自社がどう応えられるかの仕組みを持つことだ。

事実、進展する高齢化社会にあつて、ハイテク家電の操作に悩む高齢世帯に御用聞きスタイルで親切にアドバイス対応したり、LED電球の取り付けで業績を伸ばす町の家電店もあることは好例だろう。

大型家電店を尻目に、顧客から支持され、商圈を拡げている。顧客への困りごとへの対応を徹底することから、同業他社の追随を許さないビジネスモデルが生ま

れてこようというものだ。次に大事なことは、顧客に的確に伝えられる人材を育てることにある。育てる役割は、社内の誰よりも見識や胆力がある経営者自らが行うことである。

「我が社は何を目指すのか、顧客に何を提供するのか、そのために社員には何が求められているのか」を経営者自らが熱く説くことで、社員の問題意識もモチベーションも上がり、オンリーワン企業へと結実していくのである。

いずこの企業も、経営環境の激変の時代にある。だからこそ、先の2つだけのオンリーワンに向けた努力しただけでも報われ、勝機へとつながる。

大企業も中小企業も厳しい時代にある。それぞれ立場もアプローチは違えども、オンリーワンを目指した新たなビジネスモデルを携えて、強い日本の経済と産業の復活することを期待したい。

〔郡山税務署からのお知らせ〕

印紙税のお問い合わせが多いため、各項目別の税額一覧をお知らせ致します。

印紙税額一覧表

〔10万円以下又は10万円以上……10万円は含まれます。〕
〔10万円を超え又は10万円未満……10万円は含まれません。〕

平成24年4月現在

番号	文書の種類	印紙税額（1通又は1冊につき）	主な非課税文書
1	1 不動産、鉱業権、無体財産権、船舶若しくは航空機又は営業の譲渡に関する契約書 (注) 無体財産権とは、特許権、実用新案権、商標権、意匠権、回路配置利用権、育成者権、商号及び著作権をいいます。 (例) 不動産売買契約書、不動産交換契約書、不動産売買証書など 2 地上権又は土地の賃借権の設定又は譲渡に関する契約書 (例) 土地賃貸借契約書、土地賃料変更契約書など 3 消費貸借に関する契約書 (例) 金銭借用証書、金銭消費貸借契約書など 4 運送に関する契約書 (注) 運送に関する契約書には、用船契約書を含み、乗車券、乗船券、航空券及び運送状は含まれません。 (例) 運送契約書、貨物運送引受書など	記載された契約金額が 1万円以上 10万円以下のもの 200円 10万円を超え 50万円以下のもの 400円 50万円を超え 100万円以下のもの 1千円 100万円を超え 500万円以下のもの 2千円 500万円を超え 1千万円以下のもの 1万円 1千万円を超え 5千万円以下のもの 2万円 5千万円を超え 1億円以下のもの 6万円 1億円を超え 5億円以下のもの 10万円 5億円を超え 10億円以下のもの 20万円 10億円を超え 50億円以下のもの 40万円 50億円を超えるもの 60万円 契約金額の記載のないもの 200円	記載された契約金額が1万円未満のもの
	上記の1に該当する契約書のうち、「不動産の譲渡に関する契約書」で、記載された契約金額が1千万円を超え、かつ、平成9年4月1日から平成25年3月31日までの間に作成されるものは、印紙税額が軽減されています。	記載された契約金額が 1千万円を超え 5千万円以下のもの 1万5千円 5千万円を超え 1億円以下のもの 4万5千円 1億円を超え 5億円以下のもの 8万円 5億円を超え 10億円以下のもの 18万円 10億円を超え 50億円以下のもの 36万円 50億円を超えるもの 54万円	
2	請負に関する契約書 (注) 請負には、職業野球の選手、映画(演劇)の俳優・演出家・プロデューサー、プロボクサー、プロレスラー、音楽家、舞踏家、テレビジョン放送の演技者(演出家、プロデューサー)が、その者としての役務の提供を約することを内容とする契約を含みます。 (例) 工事請負契約書、工事注文請書、物品加工注文請書、広告契約書、映画俳優専属契約書、請負金額変更契約書など	記載された契約金額が 1万円以上 100万円以下のもの 200円 100万円を超え 200万円以下のもの 400円 200万円を超え 300万円以下のもの 1千円 300万円を超え 500万円以下のもの 2千円 500万円を超え 1千万円以下のもの 1万円 1千万円を超え 5千万円以下のもの 2万円 5千万円を超え 1億円以下のもの 6万円 1億円を超え 5億円以下のもの 10万円 5億円を超え 10億円以下のもの 20万円 10億円を超え 50億円以下のもの 40万円 50億円を超えるもの 60万円 契約金額の記載のないもの 200円	記載された契約金額が1万円未満のもの
	上記の「請負に関する契約書」のうち、建設業法第2条第1項に規定する建設工事の請負に係る契約に基づき作成されるもので、記載された契約金額が1千万円を超え、かつ、平成9年4月1日から平成25年3月31日までの間に作成されるものは、印紙税額が軽減されています。	記載された契約金額が 1千万円を超え 5千万円以下のもの 1万5千円 5千万円を超え 1億円以下のもの 4万5千円 1億円を超え 5億円以下のもの 8万円 5億円を超え 10億円以下のもの 18万円 10億円を超え 50億円以下のもの 36万円 50億円を超えるもの 54万円	
3	約束手形、為替手形 (注) 1 手形金額の記載のない手形は非課税となりますが、金額を補充したときは、その補充をした人がその手形を作成したものとみなされ、納税義務者となります。 2 振出人の署名のない白地手形(手形金額の記載のないものは除きます。)で、引受人やその他の手形当事者の署名のあるものは、引受人やその他の手形当事者がその手形を作成したことになります。	記載された手形金額が 10万円以上 100万円以下のもの 200円 100万円を超え 200万円以下のもの 400円 200万円を超え 300万円以下のもの 600円 300万円を超え 500万円以下のもの 1千円 500万円を超え 1千万円以下のもの 2千円 1千万円を超え 2千万円以下のもの 4千円 2千万円を超え 3千万円以下のもの 6千円 3千万円を超え 5千万円以下のもの 1万円 5千万円を超え 1億円以下のもの 2万円 1億円を超え 2億円以下のもの 4万円 2億円を超え 3億円以下のもの 6万円 3億円を超え 5億円以下のもの 10万円 5億円を超え 10億円以下のもの 15万円 10億円を超えるもの 20万円	1 記載された手形金額が10万円未満のもの 2 手形金額の記載のないもの 3 手形の複本又は謄本
	①一覧払のもの、②金融機関相互間のもの、③外国通貨で金額を表示したもの、④非居住者円表示のもの、⑤円建銀行引受手形	200円	
4	株券、出資証券若しくは社債券又は投資信託、貸付信託、特定目的信託若しくは受益証券発行信託の受益証券 (注) 1 出資証券には、投資証券を含みます。 2 社債券には、特別の法律により法人の発行する債券及び相互会社の社債券を含むものとする。	記載された券面金額が 500万円以下のもの 200円 500万円を超え 1千万円以下のもの 1千円 1千万円を超え 5千万円以下のもの 2千円 5千万円を超え 1億円以下のもの 1万円 1億円を超えるもの 2万円 (注) 株券、投資証券については、1株(1口)当たりの払込金額に株数(口数)を掛けた金額を券面金額とします。	1 日本銀行その他特定の法人の作成する出資証券 2 譲渡が禁止されている特定の受益証券 3 一定の要件を満たしている額面株式の株券の無効手続に伴い新たに作成する株券

〔10万円以下又は10万円以上……10万円は含まれます。〕
〔10万円を超え又は10万円未満……10万円は含まれません。〕

番号	文書の種類	印紙税額（1通又は1冊につき）	主な非課税文書
5	合併契約書又は吸収分割契約書若しくは新設分割計画書 (注) 1 会社法又は保険業法に規定する合併契約を証する文書に限ります。 2 会社法に規定する吸収分割契約又は新設分割計画を証する文書に限ります。	4万円	
6	定款 (注) 株式会社、合名会社、合資会社、合同会社又は相互会社の設立のときに作成される定款の原本に限ります。	4万円	株式会社又は相互会社の定款のうち公証人法の規定により公証人の保存するもの以外のもの
7	継続的取引の基本となる契約書 (注) 契約期間が3か月以内で、かつ更新の定めのないものは除きます。 (例) 売買取引基本契約書、特約店契約書、代理店契約書、業務委託契約書、銀行取引約定書など	4千円	
8	預金証書、貯金証書	200円	信用金庫その他特定の金融機関の作成するもので記載された預入額が1万円未満のもの
9	貨物引換証、倉庫証券、船荷証券 (注) 1 法定記載事項の一部を欠く証書で類似の効用があるものを含みます。 2 倉庫証券には農業倉庫証券及び連合農業倉庫証券は含みません。	200円	船荷証券の謄本
10	保険証券	200円	
11	信用状	200円	
12	信託行為に関する契約書 (注) 信託証書を含みます。	200円	
13	債務の保証に関する契約書 (注) 主たる債務の契約書に併記するものは除きます。	200円	身元保証ニ関スル法律に定める身元保証に関する契約書
14	金銭又は有価証券の寄託に関する契約書	200円	
15	債権譲渡又は債務引受けに関する契約書	記載された契約金額が1万円以上のもの 200円 契約金額の記載のないもの 200円	記載された契約金額が1万円未満のもの
16	配当金額収証、配当金振込通知書	記載された配当金額が3千円以上のもの 200円 配当金額の記載のないもの 200円	記載された配当金額が3千円未満のもの
17	1 売上代金に係る金銭又は有価証券の受取書 (注) 1 売上代金とは、資産を譲渡することによる対価、資産を使用させること（権利を設定することを含みます。）による対価及び役務を提供することによる対価をいい、手付けを含みます。 2 株券等の譲渡代金、保険料、公社債及び預貯金の利子などは売上代金から除かれます。 (例) 商品販売代金の受取書、不動産の賃貸料の受取書、請負代金の受取書、広告料の受取書など	記載された受取金額が 100万円以下のもの 200円 100万円を超え 200万円以下のもの 400円 200万円を超え 300万円以下 " 600円 300万円を超え 500万円以下 " 1千円 500万円を超え 1千円以下 " 2千円 1千円を超え 2千円以下 " 4千円 2千円を超え 3千円以下 " 6千円 3千円を超え 5千円以下 " 1万円 5千円を超え 1億円以下 " 2万円 1億円を超え 2億円以下 " 4万円 2億円を超え 3億円以下 " 6万円 3億円を超え 5億円以下 " 10万円 5億円を超え 10億円以下 " 15万円 10億円を超えるもの 20万円 受取金額の記載のないもの 200円	次の受取書は非課税 1 記載された受取金額が3万円未満のもの 2 営業に関しないもの 3 有価証券、預貯金証書など特定の文書に追記した受取書
	2 売上代金以外の金銭又は有価証券の受取書 (例) 借入金金の受取書、保険金の受取書、損害賠償金の受取書、補償金の受取書、返還金の受取書など	200円	
18	預金通帳、貯金通帳、信託通帳、樹金通帳、保険料通帳	1年ごとに 200円	1 信用金庫など特定の金融機関の作成する預貯金通帳 2 所得税が非課税となる普通預金通帳など 3 納税準備預金通帳
19	消費貸借通帳、請負通帳、有価証券の預り通帳、金銭の受取通帳などの通帳 (注) 18に該当する通帳を除きます。	1年ごとに 400円	
20	判取帳	1年ごとに 4千円	

平成24年
10月1日

「労働者派遣法」が 改正施行されました

社会保険労務士
大庭 恵三子

働き方の多様化により、いわゆる派遣社員という雇用形態で働く労働者も増加しています。

また、業務の内容や繁閑の状況に応じて、必要な労働力を確保したいと考える企業が、人材派遣会社から派遣労働者を受け入れて業務を行なわせる機会が多くなっています。

派遣会社、派遣社員を使用する企業、又は派遣社員として働く人々にとって大切な法律があります。通常、「派遣法」といわれていますが、正式には「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律」といいます。この派遣法は、数次の改正が行なわれていますが、未だいくつかの問題点が残っています。

今回の法改正により、新たに派遣会社及び派遣先に對して、禁止される事項や

課される措置が今年10月1日より施行されることになりました。

1 日雇派遣の原則禁止

日雇派遣については、雇用管理が十分行なわれていないといえず、労働災害の発生も多いため、理由から、雇用期間が30日以内の日雇派遣は、原則として禁止されました。

ただし、次のいずれかに該当する場合は、例外として認められます。

(1) 日雇派遣の原則禁止の例外となる「業務」

日雇労働者の適正な雇用管理に支障がないと認められる業務は、次のとおりです。

- ① ソフトウェアの開発
- ② 機械設計
- ③ 事務機器操作
- ④ 通訳、翻訳、速記
- ⑤ 秘書
- ⑥ ファイリング
- ⑦ 調査

- ⑧ 財務処理
- ⑨ 取引文書作成
- ⑩ デモンストレーション
- ⑪ 添乗
- ⑫ 受付・案内
- ⑬ 研究開発
- ⑭ 事業の実施体制の企画、立案
- ⑮ 書籍等の制作・編集
- ⑯ 広告デザイン
- ⑰ O.Aインストラクション
- ⑱ セールスエンジニアの営業、金融商品の営業

(2) 日雇派遣の原則禁止の例外となる「場合」

日雇労働者が原則禁止の例外となる場合は、次のいずれかに該当する場合があります。

- ① 60歳以上の者
- ② 雇用保険の適用を受けない学生
- ③ 副業として日雇派遣に従事する人で、生業収入が500万円以上の者
- ④ 主たる生計者でない人で、世帯収入が500万円以上の者

2 グループ企業派遣の8割規制

派遣会社が、同一グループ内の企業に派遣する割合は、全体の8割以下に制限されます。派遣割合は、定年退職者は算定から除外され、次の計算式のとおり、労働時間で計算します。さらに、派遣会社に対しては、事業年度終了後3ヶ月以内の「グループ企業内派遣の派遣割合」の報告が、義務付けられます。

$$\text{派遣割合} = \frac{(\text{全派遣労働者のグループ企業での総労働時間} - \text{定年退職者のグループ企業での総労働時間})}{\text{全派遣労働者の総労働時間}}$$

〈派遣割合が8割に制限される「グループ企業」の範囲〉

派遣元事業主	グループ企業	親子関係の判断
連結子会社の場合 (連結決算を導入している企業グループに属する場合)	派遣元事業主の親会社	連結決算の範囲による
	派遣元事業主の親会社の子会社	
連結子会社でない場合 (上記以外の場合)	派遣元事業主の親会社等	外形基準 (議決権の過半数を所有、出資金の過半数を出資等)による
	派遣元事業主の親会社等の子会社等	

3 離職後1年以内の労働者派遣の禁止

派遣会社が、離職後1年以内の人と労働契約を結び、元の勤務先に派遣することはできません。

また、元の勤務先が、該当

者を受け入れることも、禁止されます。なお、禁止対象となる勤務先の範囲は、事業所単位ではなく、事業者単位となります。ただし、60歳以上の定年退職者は、禁止対象から除外されます。

4 有期雇用派遣労働者等の無期雇用への転換推進措置

派遣会社は、一定の有期雇用派遣労働者等について、労働者本人の希望に応じて無期雇用への転換推進のために、次のいずれかの措置をとるよう努めなければなりません。

- ① 無期雇用の派遣労働者又は無期雇用の通常の労働者として雇用の期間の提供者として雇用の対象とする
- ② 紹介予定派遣の対象とすること、直接雇用を推進
- ③ 無期雇用の労働者への転換を推進するための教育訓練等の実施

なお、対象となる「一定の有期雇用派遣労働者等」の範囲は、次のとおりです。

- ① 派遣会社との雇用関係が通算して1年以上である有期契約の派遣労働者
- ② 派遣会社との雇用関係が通算して1年以上である労働者を派遣労働者として雇用する場合（登録型派遣で登録中の労働者を新たに雇用する場合など）

派遣会社は、労働契約の締結又は更新の機会やメールの活用等により、対象となる労働者の希望を把握するよう努める必要があります。

5 派遣契約の中途解約するときに講ずべき措置

派遣先の都合により、派遣契約を中途解除する場合には、次の措置を講ずることが派遣先の義務となりました。

- ① 派遣労働者の新たな就業機会の確保
 - ② 休業手当等の支払いに要する費用の負担
- そのために派遣契約時にこれらの措置に関する事項を明記しなければなりません。

6 均衡待遇の確保

派遣労働者と同種の業務に従事する派遣先の労働者等との均衡待遇の確保のために、派遣会社及び派遣先が講ずべき措置は、それぞれ次のとおりです。

(1) 派遣会社が講ずべき措置

派遣会社は、次の要素を勘案して派遣労働者の賃金の決定するよう努めなければなりません。

- ① 派遣労働者と同種の業務に従事する派遣先の労働者の賃金水準
- ② 派遣労働者と同種の業務に従事する一般の労働者の賃金水準

③ 派遣労働者の職務内容、成果、意欲、能力、経験など

その他、教育訓練・福利厚生等についても、派遣労働者と同種の業務に従事する派遣先の労働者との均衡を考慮するよう努めなければなりません。

(2) 派遣先が講ずべき措置

派遣先は、派遣会社の求めに応じ、派遣労働者と同種の業務に従事する派遣先の労働者の賃金水準、教育訓練等に関する情報を提供するように努めなければなりません。また、派遣会社に対して、派遣労働者の職務の評価等に協力することが求められます。

7 マージン率等の情報提供

派遣会社には、事業所ごとに、次に掲げる情報をインターネットなどにより提供することが義務付けられます。

- ① 派遣労働者の数
- ② 派遣先の数
- ③ マージン率
- ④ 教育訓練に関する事項（訓練の内容・実施期間・費用負担の有無）
- ⑤ 労働者派遣に関する料金

の平均額

- ⑥ 派遣労働者の賃金の平均額
- ⑦ その他参考となると認められる事項（福利厚生に関する事項等）

なお、派遣労働者に対して、雇入れ時、派遣開始時、明示した派遣料金額の変更時には、「労働者派遣に関する料金額（派遣料金）」の明示が義務化されました。

- ① 明示する派遣料金は、次のいずれかを明示します。
- ② 派遣労働者本人の派遣料金
- ③ 派遣労働者が所属する事業所における派遣料金の平均額（1人当たり）

明示方法は、書面、FAX、Eメールのいずれかによります。

8 待遇に関する事項等の説明

派遣会社は、労働契約締結前に、派遣労働者として雇用しようとする労働者に対して、次に掲げる事項について説明することが義務付けられます。

- ① 雇用された場合の賃金の見込額及びその他の待遇に関すること
- ② 派遣会社の事業運営に関すること（派遣会社の概要等）

③ 労働者派遣制度の概要

「その他の待遇に関する事項」とは、想定される就業時間、就業場所、教育訓練等が考えられていますが、説明可能な内容を説明することになります。

平成27年10月には、派遣先が一定の違法派遣を受け入れている場合に、その違法状態が発生した時点において、派遣先は、その派遣労働者の派遣会社における労働条件と同一の労働条件による労働契約の申込をしたものとみなす「労働契約申込みみなし制度」が創設されます。

今回の派遣法改正の背景には、禁止業務の派遣や二重派遣などの法違反、労働災害の発生、雇用の需給調整機能を果たさないこと、直接雇用すべき人を派遣として労働条件を切り下げること、労働に見合った待遇がなされないこと、事業運営が不透明であることなど、様々な問題点が浮き彫りにされたことがあります。

派遣会社、派遣先ともに法令遵守し、職場環境を整えることによつて、労働者は安心して働き、能力を発揮することができるようになります。

(本文中では、「派遣元事業主」を「派遣会社」と記しています。)

顧客の需要喚起営業は

経営コンサルタント 小田憲和

3つの視点で

内閣府の公表によると、2012年上半期の需給ギャップはマイナス2%で、金額換算で年10兆円の需要が不足していることが明らかになった。依然、供給が需要を上回り、物価が下がりやすい状態にある。デフレ脱却への道は遠いといえる。

しかし、企業の業績低迷の実情をマイナスの需給ギャップというデフレ経済の言い訳にはできないのだ。いかなる環境であろうとも、企業は生き残っていかななくてはならない。

「己こそ寄る辺」であり、他を頼まずに企業自らが顧客である取引先の需要を喚起する努力がなければならぬのである。

取引先・顧客の需要・ニーズ喚起には営業・販売部門に限らず、顧客へ視線をフォーカスしての取り組みが欠かせない。

そのうえで、次の取引先・顧客の3つの需要・ニーズを把握することに努め、その解決策を考え抜き、その施策を提案し続けることで、受注量や売り上げ単価を押し上げるだけでなく、あなたの会社に寄せる信頼という、見えない大きな財産ももたらしてくれるのである。

先ず1点は、取引先・顧客の困っていることは何かを見極めることである。困っていることは必ずあるものだ。

そして、企業であれ、人

であれ、困っていることには対処し、良い方向へと変えていきたいと願うものだ。困りごとという問題解決のために自社で提供することができると提案したり、情報提供して上げることには尽きるのである。

2点目は、取引先・顧客が今あるものを廃止、整理・縮小、さらには変更したいと思っていることがないかどうかである。

変化の激しい時代にあつて、10年一日として行い、順調に推移することはなく、必ず廃止や縮小、さらには変更を考えているものがあるはずだ。

廃止や縮小、変更ということには、当然にしてリスクも伴うことであり、円滑に移行するためのバックアップを取引先・顧客は望んでいる場合も少なくないものである。

取引先・顧客が廃止や縮小、変更したい分野をどう変えていきたいかを主体的に計画を持っている場合に

は、それに従った形での支援が必要であり、そうでない場合は助言を通じて、計画を鮮明なものに仕上げ、いく支援が必要だということもわきまえておきたいものだ。

その際、取引先・顧客の自治（ガバナンス）に立ち入ることは禁物であり、諸刃の剣であることも心得て置きたい。大きなお世話になつてしまつて元も子もない。過ぎたるは及ばざるがごとしである。

3点目は、今あるもので維持・強化していきたいものがないか、あるいは新規に始めたいことはないかどうかである。

取引先・顧客が時流適合で生き残っていく上で、今あるものを維持・強化したい、新規に取り組みたいというものを必ず持っているはずである。

それは、コアコンピタンス（自社の強み）を活かしたものであり、発展戦略を描いている取引先・顧客に

は確信を持っているものがあるはずである。

しかし、維持・強化、新規展開ともなれば、業際のない時代に、他の業界との軋轢や競争にさらされるというリスクもある。

そのリスクをいかに少なくし、時流適合のビジネスに変えていくためのノウハウの支援や市場情勢の情報提供を通じて支援していくことである。

市場が縮小・閉塞し、営業実績が思うに任せないどころか、販売価格も日増しに下押し圧力が掛かっている営業環境にある。

それだけに、現場にある営業社員は、何とか切り口を変えて、取引先・顧客に深く向き合う視点と模索しているはずだ。

上述の3つの視点で、今一度、取引先・顧客への需要喚起の営業から再出発してみようではないか。それは、深く身近に取引先・顧客に寄り添うことであり、信頼を得る術でもある。