

シリーズ! 作ろう 青年部①

青年部に望まれる 役割とは

組織人としての人材養成

組合という組織を通じて、人を知り、経営を知り、組織を知ることが個々の企業経営だけではとつていざ心ごとのできない人格陶冶の場です。人的結合体としての組合は、個別企業の工コが通用しない、協調と連帯の精神を基調として成り立つ組織です。

従って、中小企業の経営者や管理者を養成するのに最も適しているのが組合青年部です。

組合活力の醸成

組合青年部が組合活動に積極的に参画することにより、組合運営のマンネリ化を打破し、特に組合事業の多角化、情報化、国際化への対応は、組合青年部

の力を最も必要としています。また、組合の将来ビジョンの作成や長期的事業などを青年部で研究し、その実現を図って行くことも大切な役割になります。

自由な試みが可能

親組合は企業代表の組織なので、運営は保守的になる例が多く、新規事業など通常の活動以外のことは制約されがちです。その点、青年部活動なら、親組合の理解のもとに結果を恐れず、自由な試みや新しいことにチャレンジすることが出来ます。そして、そこでの体験は他では得がたい財産となります。

連帯意識の強化

組合内の世代交替による相互扶助精神の希薄化を防ぎ、将来にわたっても組合員間の意志疎通を図る有効な方策になります。

青年部活動が うまくいくためには

組合の原点に立った青年部活動

協同組合は、共同事業を行うことによって中小企業の経済的地位の向上を目的としています。従って、青年部活動はその組合目的達成のために必要な経営者

養成の場であるとの認識に立つ必要があります。

そして、青年層の自発的・積極的参加があつてこそ青年部は成り立ちます。

明確な目的と手段を持つ

青年部結成の目的・手段が会員に理解されており、その目的に沿った事業を行うことが組織を継続させる要因です。

経営者が青年部活動を理解する

企業経営の中枢に位置する者が青年部活動に時間をとられることは、企業にとってマイナス面があることは当然考えられます。

しかし、それを乗り越えることによって後継者としての資質向上が可能であり、大きな効果が期待できるのです。

そこで、経営者が長期的視野に立って、青年部活動が後継者育成、企業発展の要素であることに理解を示すことが求められます。

親組合の協力が得られる

青年部の基盤は親組合です。従って、両者の意志疎通が良好に維持され、青年部運営に当って親組合の協力が得られることが必要な条件となります。

新「会社法」 について

平成18年5月施行

明治32年の商法制定以来の大改正となる新「会社法」が平成17年6月に成立しました。新会社法の主な内容は下記のとおりですが、中小企業へ大きな影響があると思われまます。会社設立や会社制度の移行をお考えの方は十分ご留意下さい。法務省、中小企業庁のホームページに詳しい情報が掲載されています。

【主なポイント】

①株式会社と有限会社の一本化

有限会社が新たに設立できなくなりまます。

既存の有限会社は、従来どおり有限会社の称号をそのまま使用できますし、増資なしで株式会社へ移行することもできます。

一方、合資会社、合名会社制度はそのまま残り、新たに「合同会社」が設立できるようになります。

②会社設立の手續き簡素化

従来は、最低資本金（株式会社1,000万円、有限会社

社300万円）の規制がありました。例え、この制限がなくなりますが、資本金1円の株式会社も設立できるようになります。（増資条件のある現在の特例制度は撤廃）

この他、同一市町村内で禁じられてきた類似商号の規制撤廃、現物出資による設立の緩和、設立発起時の払込金保管証明が不要となります。

③会社内組織（取締役、監査役等）の緩和

④「会計参与」制度の導入
⑤株式譲渡制限の設定、自己株式の緩和

新会社法において、有限会社から株式会社へ移行する際の主なメリット・デメリットは次のとおりです。

■主なメリット■

- 一般顧客など対外的イメージアップ
- 会計参与を設置した場合、取

引先や金融機関からの信頼性アップ

● 有限会社の解散・株式会社の設立で、費用が発生

● 役員任期を定めるため、重任の度に登記費用が必要

● 機関設計の株式会社は決算公告が必要。

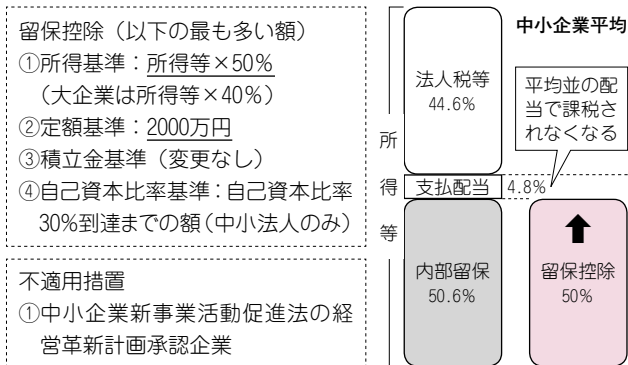
平成18年度中小企業関係税制改正の概要

(一部抜粋 ※その他関係税制改正は、中小企業庁ホームページに掲載してあります。)

1. 同族会社の留保金課税制度の抜本の見直し (法人税)

同族会社の留保金課税について、対象となる法人を同族関係者1グループで株式等50%超保有の会社のみ限定し、残る同族性の高い対象法人についても、内部留保に対する控除額を大幅に引き上げることに伴い、平均並の配当を行えば課税されなくなる抜本改正を行い、中小企業に不可欠な内部留保の充実を図る。

対象法人：同族関係者1グループで株式等50%超保有



**改正の
効果**

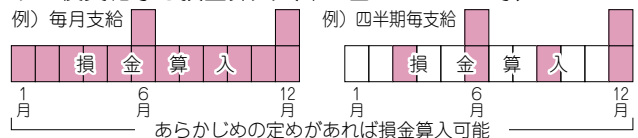
課税対象の限定、留保控除の大幅引上げにより、中小企業にとって不可欠な内部留保の充実が図られる。

2. 役員給与の損金算入のあり方の見直し (法人税)

5月施行の新会社法において、役員報酬・賞与が職務執行の対価として一本化され、一方で最低資本金要件の撤廃等により個人事業者が法人形態を選択することが容易化。このため、従来損金算入が認められていなかった臨時給与(ボーナス)について、あらかじめの定めがあれば損金算入を認めることとする一方、実質一人会社(低所得の会社等を除く)について、節税目的の法人成りを抑制する観点から損金算入方法を適正化する。

(1) いわゆる定期定額要件の緩和

あらかじめの定めに基づいて確定時期に確定額を支給する役員給与を損金算入(年2回のボーナス等)



(2) 実質一人会社の社長報酬の損金算入に係る適正化

実質一人会社*のオーナー社長報酬につき、給与所得控除相当分を、法人段階で損金不算入とする。

*同族関係者で株式の90%以上保有し、常務に従事する役員が過半数を占める会社
 ※適用除外：①所得(課税所得とオーナー社長報酬の合計額)が800万円以下の場合、
 ②所得3000万円以下で、社長報酬の占める比率が1/2以下の場合

**改正の
効果**

中小企業のニーズに応じた役員給与の支給、節税のための法人成りの抑制が可能となる。

3. 中小企業投資促進税制の拡充・延長 (法人税、所得税、住民税)

中小企業は我が国の構造改革を担う雇用・産業の原動力。依然として厳しい経済環境の中、モノ作り基盤技術を担う企業など意欲ある中小企業の設備投資の活性化を図ることが引き続き不可欠。このため、中小企業の思い切った設備投資を可能とし、生産性の一層の向上を実現するため、ソフトウェアを対象に追加するなどの拡充を行った上で中小企業投資促進税制を延長する。

以下の拡充を行った上で、2年間延長(税額控除7%、特別償却30%)。

①ソフトウェアを対象に追加

中小企業の生産性向上に資するソフトウェア投資が大企業に比べ不十分であること等を踏まえ、ソフトウェアを対象に追加。

②器具・備品の対象品目の拡充

中小企業の生産性向上に資する情報化投資を支援するため、器具・備品の対象品目を見直し、従来からの対象品目である電子計算機に加え、デジタル複合機を追加。

**改正の
効果**

ソフト・ハード両面からの情報化投資をはじめとして、中小企業の前向きな投資を後押しする本税制により、中小企業の設備投資が活性化され、生産性の向上が図られる。

4. 交際費の損金算入の特例の延長及び課税の範囲の明確化 (法人税)

交際費は原則として損金不算入とされているが、販売促進の手段が限られている中小企業にとって、その事業活動に不可欠な交際費が損金として認められることは非常に重要。また、交際費の範囲については、会議費等の隣接費用との区分が明確でないなど様々な議論が存在。中小企業の事業活動を円滑化するため、交際費について、中小企業に限って認められている損金算入の特例措置を延長するとともに、課税の範囲の明確化を行う。

(1) 損金算入の特例の延長

資本金1億円以下の企業に限って認められている交際費の損金算入特例を2年間延長する。

(2) 交際費の課税上の範囲の明確化

交際費の範囲については、政令や通達等で定められているが、会議費等の隣接費用との区分が不明確であることから、隣接費用としての計上を税務署に否認される事例も多く、従来よりその解釈や運用をめぐる様々な議論が存在。中小企業の事業の円滑化のため、課税の範囲の明確化を行う。

実務上、一人当たり3千円が交際費と会議費等の区分の目安とされていたところ、交際費とは別に一人当たり5千円以下の飲食費(役員間の飲食費を除く)について損金算入を認めることを明確化する。

**改正の
効果**

交際費の損金算入特例の延長と課税範囲の明確化が実現することにより、販売促進の手段が限られている中小企業の事業活動の円滑化が図られる。

ちょっと一息!

顧客満足シミュレーションゲーム ～あなたはどんな対応をしますか?～

選択肢から選び、枠内に解答と理由を書きましょう。

【第1問】あなたは、地方都市の商店街にあるブティック経営者です。平日の昼、OLらしい女性が一人で店に入ってきました。あなたはどのように対応しますか?

- ①このお客は昼休みの時間つぶし。買う気はないから、声をかけない方が親切。
- ②「いらっしゃいませ」と声はかけるが、後は構わない。
- ③「いらっしゃいませ」と挨拶し、たとえ買わなくても会話や商品の説明などで丁寧に接客する。

解答番号() 選んだ理由()

【第2問】あなたは郊外のレストラン経営者です。お客が店に入ってきたときの接客法を、従業員にどのように指導したらよいでしょう。

- ①「いらっしゃいませ」とあいさつする。ただし、密接な接客は嫌われるから、呼ばれるまでは客席に行かないこと。
- ②「いらっしゃいませ」と声をかけ、すぐにお冷やを運び注文を受けること。

解答番号() 選んだ理由()

【第3問】あなたは菓子店のカウンターに立つ販売員です。店に入ってきた年配の女性から、「贈答品に使いたいんだけど、どのお菓子がおいしいかしら」と聞かれました。あなたはどのように答えますか?

- ①「こちらがおいしいです」
- ②「こちらがよく売っています」
- ③「どの品もおいしいですよ」

解答番号() 選んだ理由()

【第4問】あなたは美容師です。常連の中年の女性客から「アイドルの○○さんみたいな髪型にしてね」と注文されましたが、とても似合うとは思えません。あなたはどのように答えますか?

- ①「はい、分かりました」と答える。たとえ似合わなくても、お客の要望には素直に応じるべきだ。
- ②「失礼ですが、お客様の個性には合わないと存じますが」と答える。似合わない髪型は、結局お客様のためにならない。
- ③「ではそのイメージで、お客様の個性に合うようアレンジさせていただいてよろしいでしょうか」と了解を求める。

解答番号() 選んだ理由()

【第5問】あなたは商店街で家電店を営んでいます。若いサラリーマンが「今人気のA社のDVDありませんか。何軒が行って見たけど品切れのようなんです」と訪ねて来ました。自店にもその品がないとき、あなたはどのように対応しますか?

シミュレーションの解答を選択肢の中から選ぶようになっていますがビジネスに正解・不正解はありません。「①と②の折衷案」「わたしはこういう対応をする」といった解答でもOKです。

理由の方も必ず記載するようにして下さい。同じ解答でも理由は、様々なものが考えられますがどんな理由でその解答を選んだのかが重要なのです。社員も適材適所です。社員の個性、行動パターンを把握する参考にされては、いかがでしょうか。

①他の同業店に聞いてみる。 ②すぐに取り寄せると約束する。

③その製品は扱っていないとお詫びする。

解答番号() 選んだ理由()

【第6問】あなたはミニスーパーの経営者です。地元の養鶏業者とタイアップして地鶏の卵を売り出すことにしました。ただ産卵月日を入れると、お客は新しい日付のものばかり買い、古いものが売れ残る不安があります。あなたはどのようにしますか?

①日付は不要。仕入れ時に鮮度をチェックし、店への信頼で日付を確認する手間を省いてあげるのが消費者サービスだ。

②日付は入れる。情報はできるかぎり表示して、判断はお客にまかせるべきだ。

解答番号() 選んだ理由()

【第7問】あなたは惣菜店を経営しています。先ほど何品かを買っていった主婦が、「包装を開けたら髪の毛が入っていたわよ」と苦情を言ってきました。でも、従業員は帽子をかぶっているの、髪の毛は店に入ったのではなく、その主婦のものの方です。あなたはどのように対応しますか?

①「それは申し訳ありませんでした」と言って、その場で同じ商品と交換する。

②「今はお客様が多いので、後でお宅にお詫びに伺いたいと思います」と言って、その場は帰ってもらう。

③「ご覧のとおり帽子をかぶって調理していますので、当店が原因ではないと思います」と、店に責任がないことを最初に毅然と主張する。

解答番号() 選んだ理由()

【第8問】あなたは商店街で昔からの酒店を営んでいます。郊外に酒のディスカウンターが新店舗を出たので、自店の顧客サービスを見直すことにしました。あなたはどのような方針でいきたいと思えますか?

①安売りが最大のサービスというのが時流。これからは低価格を追求しよう。

②安売り以外のサービスで、自店で実施できることをやってみよう。

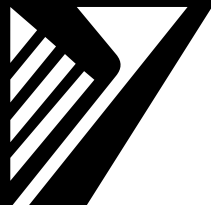
解答番号() 選んだ理由()

<おまけ>

Q 返事の「ハイ」というのを漢字で書いてみてください。

ヒント：ハイと口先だけの返事をしていませんか？ 依頼者と向き合い相手をおがむ姿勢をとっていますか。言葉と態度が一緒になってはじめてコミュニケーションが成立するわけですね。

「ホームページ」つくります。



- ★当社はホームページ制作専門業者です。
- ★組合様ホームページの制作実績も多数ございます。
- ★企画・制作・運営はもちろん サポート体制も万全です。
- ★他社でつくられたホームページのリニューアルもOK!
- ★県知事承認の当社開発「カンタン更新システム」も大好評です。

<詳しくは <http://ynet.gr.jp/> をご覧ください。

山口ネットワークシステム(有)

山口県山口市宮野下1029-2 丁田ビル2F
TEL 083-995-2888 FAX 083-995-2881

青年部ホームページ“Business Bar BLUE CRANE”について

山口県中小企業団体中央会青年部のホームページBusiness Bar“BLUE CRANE”は、青年部相互の交流並びにビジネス関連情報が集まるサイトです。次に紹介する様々な情報を提供していますのでアクセスしてみてください。

News & Pickup Voice

行事の開催予告、開催結果、その他新着情報等、企業情報、商品・サービスの紹介、企業がほしがっている技術・商品の情報等を掲載しています。

中央会青年部概要

青年部の概要、活動履歴、規約等を掲載しています。役員の横顔や講演会の講演録などを見ることができます。

会員青年部紹介

会員青年部の紹介を掲載しています。所属組合、青年部のホームページにアクセスも出来ます。



企業情報BOX

会員青年部に所属している企業で自社ホームページをお持ちの企業を紹介しています。どれも魅力的な企業・お店ばかりです。一度アクセスしてみてください。

作ろう青年部！

組合青年部の意義、組織、管理、事業、財務などについて詳しく説明しています。

スケジュール

中央会青年部のスケジュールを掲載しています。希望の会員青年部には更新者用のパスワードを提供しますので青年部のスケジュール表としてもご活用頂けます。

〈コラム〉ツルのひと声

青年部、組合関係者、各分野専門家などからのコラムをお届けします。ノンジャンルですので肩の力を抜いてお読み下さい。

LINK

ビジネスに役立つ情報のリンク集です。

<http://www.axis.or.jp/~seinenbu/>

未来を創る中小企業のパートナー



山口県信用保証協会

会長 前田 隆 康

中小企業の方々の信用を創造するパートナーとして
事業資金の調達を円滑にするためのお手伝いをいたします

| | | |
|-------|-------------------|---------------|
| 本店 | 山口市中央 4 - 5 - 16 | ☎083-921-3090 |
| 山口営業店 | 山口市中央 4 - 5 - 16 | ☎083-921-3091 |
| 下関支店 | 下関市岬之町 8 - 11 | ☎0832-23-6231 |
| 周南支店 | 周南市緑町 1 - 75 - 2 | ☎0834-31-5060 |
| 萩支店 | 萩市江向 457 - 2 | ☎0838-25-2010 |
| 柳井支店 | 柳井市姫田 14 - 43 | ☎0820-22-0560 |
| 岩国支店 | 岩国市今津町 1 - 18 - 1 | ☎0827-21-5125 |
| 宇部支店 | 宇部市寿町 3 - 4 - 21 | ☎0836-21-7361 |

<http://www.yamaguchi-cgc.or.jp/>