

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

経営者への今月の視点

企業理念と経営理念…

あなたの会社は



企業理念と経営理念

『企業理念』は、「創業者が策定し経営者が企業を経営するに当たっての考え方や情熱を示したもの」であり、『経営理念』は、「企業理念をベースに時代のニーズに対して柔軟に対応する経営の羅針盤だ」と定義している。経営理念と企業理念は同一であるという考え方もあるが、明確に分けて考える必要がある。

経営理念とビジョンはどう違うのかというと「中期ビジョン」という言葉があるが「中期経営理念」とは言わない。言葉の意味の違いはその用法を複数挙げることで理解できることが多いので、参考にしたい。

企業（経営）理念は変わってもよいかというと、上記の様に明確に分けている会社であれば、「企業理念」は普遍的だが、「経営理念」は変わってもよいということになる。また、経営理念は役員会議で検討してもいいし、社員を交えて検討してもよい。経営理念と企業理念をほぼ同義に捉えている会社では、部分的な文言や表現レベルは変わっても、その本質は変わるべきではないので、企業（経営）理念を時代に対応して変えたり、皆で考えたりするということはなかなか難しいと思う。時代性の反映や決め方の点でどうもすっきりしない所を感じる。

「良い企業（経営）理念」と「あまり良くない企業（経営）理念」というものがある。良い企業（経営）理念は、ある程度の具体性や、よりどころにした時に何らかのソリューションが得られるものが必要だと考える。逆に、あまりにも具体的過ぎるものは「理念」とはいえない。

企業（経営）理念のテキストマイニングをしてみると、よく出てくる単語として、「世界」「社会」「奉仕」「価値」「夢」「豊かな」「人」「社員」「株主」「お客様」「実現」「使命」などが挙げられるようだ。これらの言葉をいくつかつなげれば「企業（経営）理念もどき」は簡単に作れる。ただ、「当社の経営理念は『社会に奉仕する』です」といったところで、これで企業の存在理由が明確になり、創業者の意志としてよりどころになるだろうか。

ある会社の経営理念は以下の通りだ。

社是 …『創造によって文化、産業に貢献する』

社訓 …『夢 勇気 信頼』

夢・・・常に夢をもって前進しよう。夢のないところに、創造と建設は生まれない。

勇気・・・常に勇気をもって実行しよう。実行力は矛盾と対決し、それを克服するところから生まれる。

信頼・・・常に信頼を得よう心掛けよう。信頼は誠実と奉仕の精神から生まれる。

その経営理念は、社是と社訓から構成されている。「社是」はテキストマイニングの結果そのもの様だが、それに続く社訓と社訓の説明で具体性を補っている。そういう意味で、非常にバランスのよい経営理念だといえる。



キャッシュフロー改善を実現するために知っておきたい法務知識②

前回は、スポット取引と継続取引とは価格変更（値上げ）の対処法が異なることを解説しました。今回は、継続的取引であっても取引先の承認なく価格変更が実施可能な場合と、いわゆる同調値上げに関する注意点を解説します。

【視点】

- ①売上をアップすること（本号で一部紹介）
- ②経費を削減すること
- ③お金を残すこと

相手の承認なく価格改定ができる場合とは？

さて、継続的な取引を行っているが、何らかの事情によりどうしても価格改定（値上げ等）を行う必要がある、ところが顧客・取引先が承諾してくれない場合、どうすればよいのでしょうか。この場合、基本的には従前の価格にて販売・サービス提供をせざるを得ません。

ただ、例えば、2008年頃に発生した原油高騰による経費上昇といった外部環境の著しい変化によって、運送業の運賃価格改定を実施せざるを得ない（下手をすれば原価割れによる運送サービス提供を強いられる）といった場合には、従前の価格にて取引が強制されることは無いと考えられています。

結局のところ、売主側の予測を超えた事象が発生し、かつ売主側の責任ではないことを理由とした価格改定であれば、合理性が認められる可能性が高いと考えられます。そして、こういった場合であるにもかかわらず、顧客・取引先がどうしても承諾しない場合は、従前の価格にて販売・サービス提供ができないことを理由として契約打ち切りを行なうことが可能と考えられます。

なお、価格改定に際しては何らかの理由の説明が求められることとなりますが、当然のことながら、この説明内容について虚偽・偽りがあった場合は問題が生じることとなります。例えば、B to C取引の場合であれば、よく原材料を高級化（プレミアム化）したとか、内容量を増加したという言い回しが用いられるのですが、実際には原材料や内容量に変更が無い（ほとんど変わらない）というのであれば、景品表示法違反（優良誤認、二重価格など）という問題が生じます。また、B to B取引の場合であっても、独占禁止法違反（欺瞞的顧客誘引）に該当するおそれがあります。そして、B to C、B to Bに関わらず、詐欺取引であることを理由とした損害賠償等の問題や、いわゆる炎上騒ぎによる企業価値・評判の毀損といった問題も生じるかもしれません。

もちろん、ある程度の駆け引き的な説明が必要になるとは考えられるのですが、説明を受けた側がどのように感じるかという視点は持ち合わせたほうが良いと考えられます。

同調値上げ

最後に、競業他社が値上げしたことを契機として、自社も値上げするといった場合もあるかもしれません。

たしかに、競業他社が値上げしたので、自社も値上げしたから当然に違法という訳ではありません。ただ、同じ商品・サービスについて、特段の経済的変動が無いにも関わらず、競業他社が順次値上げを開始すると、傍から見ていて明らかに不自然と感じてしまいます。そして、こういった事象を常日頃から監視している公正取引委員会は、カルテルの疑いありとして内偵捜査を開始します。

あらぬ疑いをかけられるリスクがありますし、この手の問題は往々にしてマスコミリークによる風評被害が生じやすい類型ですので、単純に競業他社が値上げしたからという消極的理由ではなく、なぜ当社も値上げしたのか積極的な理由を準備しておかなければ、後で痛いしっぺ返しを受けることを想定したほうが良いと考えられます。



人事労務情報 ～医療・介護福祉事業所様へのコロナ緊急包括支援事業～

医療

新型コロナ疑い患者とその他の患者が混在しない動線確保など院内での感染拡大を防ぐための取組を行う医療機関・薬局等について、感染拡大防止対策等に要する費用が補助されます。

(医科医療機関の取組の例)

ア 共通して触れる部分の定期的・頻回な清拭・消毒等の環境整備を行う

イ 待合室の混雑を生じさせないよう、予約診療の拡大や整理券の配布等を行い、患者に適切な受診の仕方を周知・協力を求める

ウ 発熱等の症状を有する新型コロナ疑い患者とその他の患者が混在しないよう、動線の確保やレイアウト変更、診療順の工夫等を行う

エ 電話等情報通信機器を用いた診療体制を確保する

オ 医療従事者の院内感染防止対策(研修、健康管理等)を行う

(補助額)・以下の額を上限として実費を補助

病院 200万円 + 5万円×病床数

有床診療所(医科・歯科) 200万円

無床診療所(医科・歯科) 100万円

薬局、訪問看護ステーション、助産所 70万円

(対象経費)・感染拡大防止対策や診療体制確保等に要する費用

介護・福祉

① 感染対策支援事業

令和2年4月1日以降、感染症対策を徹底した上で、サービスを提供するために必要なかき増し経費が発生した費用が補助されます。

支援対象経費: かかりまし経費(例)

感染症対策に要する物品購入、外部専門家等による研修実施、感染発生時対応・衛生用品保管などに使える多機能型簡易居室の設置、感染防止のため発生する追加的人件費、自転車・自動車の購入費用、ICT機器の購入費用など

助成上限額: サービス類型毎に設定(例)通所介護(通常規模型)89.2万円、訪問介護 53.4万円、

特養 3.8万円×定員数

② 介護サービス再開に向けた支援

1、在宅サービス事業所による利用者への再開支援への助成

・対象事業所: 令和2年4月1日以降、サービス利用休止中の利用者への利用再開のための支援を行った在宅サービス事業所

・助成額: 1利用者あたり1,500円～6,000円

2、在宅サービス事業所における環境整備への助成

・対象事業所: 令和2年4月1日以降、感染症防止のための環境整備を行った在宅サービス事業所

・支援対象経費: 「3つの密」を避けてサービス提供を行うために必要な環境整備に要する以下のようなものの購入費用など(例)長机、飛沫防止パネル、換気設備、自転車、ICT機器、内装改修費など

・助成上限額: 20万円

③ 職員の方への慰労金

・対象者: 対象期間に介護サービス事業所・施設に通算10日以上勤務し、利用者と接する職員

・支援額: 感染者が発生または濃厚接触者に対応した事業所に勤務し利用者とは接する職員 20万円、その他の事業所で勤務し利用者とは接する職員 5万円

厚生労働省HP参照

〈お知らせ〉 今月より当事務所提携先である弁理士先生より定期的に情報を頂くことになりました。



TNKアジア国際特許事務所 弁理士 田中 米蔵 先生

「知的財産権」と言われても…

私は、特許事務所で弁理士として仕事をしているのですが、特許事務所や弁理士と言われても、何のことだか、わからないと思います。私自身、家族や友人、知人に、自分の仕事を説明しても、「う～ん…」と言われて話が续かなくなることが多いです。なので最近では、自分の仕事を説明すらしらないこともあります。よく知られている職業である、税理士さんや弁護士さん、お医者さん、パイロットがうらやましいですね。

そんな弁理士は、知的財産権というものを扱う仕事です。そして、知的財産権は、特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権、等の形のないものについての権利ですが、一般的には、まだまだよく知られていないのが現状なんです。それで、この場を借りて（笑）、ちょっと紹介しようと思立ちました！

まずは特許権ですが、これは、新しい技術を考え出した場合に、この技術を他人が勝手に使えないようにしてくれる権利なんです。例えば、製造業の方が、新たに開発した新製品を販売するときに、この新製品に特許を持っていれば、他人に真似をされないようにしたり、勝手に同じ物を販売された場合に賠償を請求できたりします。逆に、悪気なく製品を販売していても、他人から特許製品と同一だから販売をやめて欲しいと言われるかもしれません。実は、この特許権などの取得をお手伝いしたり、揉め事を解決するのが私の仕事なのです。

どうでしょう、ここまで退屈にならずに読んで頂けたでしょうか？（笑）。知的財産権は、事業者さんにとっては、「知っている」と役立つ権利」だったり、「なかなか使える権利」だったりするのですが、経験上、長い話は聞いてもらえないことを知っていますので、この辺で！できれば、次回もまた、皆様に何かお話を聞いて頂けると嬉しいです。