

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

新今月の視点

金融機関に提出する

事業計画書の書き方



金融機関に提出する事業計画書の作成のポイントは、大きく分けて3点です。なぜお金が必要なのか、どのように返済していくのか、万が一のときはどうするのか、の3点を具体的な根拠とともに明示する必要があります。貸す側の立場になって作成してください。

金融機関から資金調達をする際に、主に必要とされる書類には以下のようなものがあります。

決算書 (2~3期分)・納税証明書・試算表・商業登記簿謄本・資金繰り表・事業計画書 など

この中で、未来のビジョンを語るもの、自社の意思で創り得るものといった観点から「事業計画書」に焦点をあて、その作成ポイントを見ていきます。大きく分けてポイントは以下の3点です。

①なぜお金が必要なのか? ②どのように返済していくのか? ③万が一のときはどうするのか?

【なぜお金が必要なのか】

金融機関に融資を申し込むということは、必ず資金需要があるということです。この需要の内容を金融機関に明確に伝えなければなりません。

資金需要は大きく分けると、設備資金と運転資金の2つと考えられます。つまり、長期的に使用する「物」を購入する資金か、それ以外の資金かということです。どちらにしても、事業計画書に記入する際には「この資金を活用することで利益が増える」と金融機関に印象付けなければいけません。「設備導入により、夢であった月産100万個体制が整います」ではなく、「設備導入により、月10万個の増産、コスト5%カットを実現し、新規取引先への拡販と合わせて10%の増収増益を確保します」と具体的に数字を示しながら効果を説明します。

【どのように返済していくのか】

2つの観点から返済実現性を明示しましょう。1つは、返済原資をどのように確保するのか、もう1つは返済スケジュールをどのように組むのか、この2点を具体的に示してください。

返済原資は、前項でも若干触れたとおり、原則的には売上・利益を伸ばして確保するものです。具体的な根拠とともに、売上・利益がいつまでに、どの程度伸びるのか、前向きな見込みを明示してください。先のことなので、どの程度売上・利益が伸びるかは分からないというケースを聞きますが、そのような状態では融資を受けることも厳しいですし、仮に受けられても遅滞なく返済できる可能性は低いと言わざるを得ません。

一方、返済スケジュールですが、これは余裕をもって確実に返せる見込みで計画してください。あくまで最終的には金融機関の意向も踏まえたスケジュールということにはなりますが、計画よりも売上や収益が多少下方に振れても問題なく返済できる程度の期間を見込んでおくといでしょう。

【万が一のときはどうするのか】

万が一のときは、返済が滞るほどの予想外の不振、あるいは突然のアクシデントなどが起こったときのことで、事前にいくつかのケースを想定しておくことによって、より被害の小さい選択をすることが可能になります。最初から不調に終わるだろうと考えて設備投資をする経営者はいませんが、実際に不調に終わるケースは多数存在します。金融機関側もうまくいく話だけよりも、うまくいかないときの話があった方が、より現実味をもって案件に取り組んでくれるというものです。

万が一のときには、保有資産を売却するのか、担保処分や保証人による返済をするのか、当然のことではありますが、十分な検討ならびに準備をしてから融資を依頼することが大切です。



「新しい生活様式」を踏まえた企業が留意すべき人事労務の課題 ②

【質問】

新型コロナウイルスへの感染対策として政府が公表した「新しい生活様式」を踏まえ、当社では人事労務対応の見直しを行っています。法律上の観点からは、どういった事項に留意すればよいのでしょうか。

【回答】

先月号ではテレワークに関する諸問題のうち、テレワークを業務指示することの可否、労働条件通知書の再交付の有無、及び新たな労働契約書締結の必要性について解説しました。今回はその続きとなります。

(4)テレワーク（在宅勤務）の実施手続きの整備はどうすればよいか

テレワーク（在宅勤務）を実施するに際して、まずは誰を対象とするのかを明確にする必要があります。この点、厚生労働省が公表している「テレワークモデル就業規則～作成の手引き～」(以下「モデル規則」といいます)では、次のようなサンプル条項を掲載しています（一部改変しています）。

ちなみに、現場トラブルとして、労働者が会社に対してテレワーク（在宅勤務）の実施を要求するといったものがあります。労働契約の解釈論としては、当該要求を会社が受け入れなければならない法律上の義務は発生しないと考えられますが、社内規程の整備を行うのであれば、こういったトラブルを踏まえて、あくまでもテレワーク（在宅勤務）を実施するか否かは会社の判断であることを明確にすることがポイントになります。

第×条（対象者）

1 在宅勤務の対象者は、就業規則第×条に規定する従業員であって次の各号の条件を全て満たした者とする。

(1)在宅勤務を希望する者

(2)自宅の執務環境、セキュリティ環境、家族の理解のいずれも適正と認められる者

2 在宅勤務を希望する者は、所定の許可申請書に必要事項を記入の上、1週間前までに所属長から許可を受けなければならない。

3 会社は、業務上その他の事由により、前項による在宅勤務の許可を取り消すことがある。

4 第2項により在宅勤務の許可を受けた者が在宅勤務を行う場合は、前日までに所属長へ利用を届け出るものとする。

なお、上記モデル規則では、会社がテレワーク（在宅勤務）を命令することができる旨の規定がありません。明示の規定がなくてもテレワーク（在宅勤務）を会社が業務として命令可能であることは先月号で解説した通りです。ただ、せっかく社内規定の整備を図るのであれば、例えば「会社は、業務上の必要がある場合、在宅勤務を命じることができる」という一文も入れておきたいところです。

(5)テレワーク（在宅勤務）特有の服務規律とは

テレワーク（在宅勤務）を実施する場合、どうしても会社の機密資料等が社外に持ち出されることとなります。この結果、情報漏洩リスクが格段に高まりますので、この点を考慮した服務規律を追加することが望ましいと言えます。例えば、モデル規則では次のようなサンプル条項が掲載されています（一部改変しています）。

第×条（服務規律）

在宅勤務従事者は次に定める事項を遵守しなければならない。

(1)在宅勤務の際に所定の手続に従って持ち出した会社の情報及び作成した成果物を第三者が閲覧、コピー等しないよう最大の注意を払うこと。

(2)在宅勤務中は業務に専念すること。

(3)第1号に定める情報及び成果物は紛失、毀損しないように丁寧に取扱い、確実な方法で保管・管理しなければならないこと。

(4)在宅勤務中は自宅以外の場所で業務を行ってはならないこと。

- (5)在宅勤務従事者は、会社が指定する場所以外で、パソコンを作動させたり、重要資料を見たりしてはならないこと。
- (6)在宅勤務従事者は、公衆無線 LAN スポット等漏洩リスクの高いネットワークへの接続を行わないこと。
- (7)在宅勤務の実施に当たっては、会社情報の取扱いに関し、関連規程を遵守すること。

なお、セキュリティ対策を含む服務規律については、BYOD (Bring Your Own Device) すなわち従業員の私用端末を業務用に利用する場面と平行に考えることが可能です。必要に応じて BYOD に関する考え方も参照してください。



今月の法律情報 ② 弁理士 田中 米蔵

外国事務所との連携

こんにちは！ 今回も、外国で特許を取得する場合の話です。

外国で特許を取るためには、特許を取りたいそれぞれの国で特許出願をして審査を受けて、特許付与を求める手続きをすることが必要です。このため、各国で弁理士又は弁護士にその国での特許庁及び審査官とのやりとりをお願いしないと行けません。このため、日本の各特許事務所は、諸外国の特許事務所や法律事務所とは、親密なお付き合いがあります。

しかし、そうすると、どのようにして色々な国の弁理士や弁護士と親しくなるのか、という疑問が出てくると思います。答えは、1つ1つの事務所や一人一人の弁理士と知り合いになる、という至ってシンプルなものです。

1つのパターンは、外国の弁理士が日本の各事務所に訪問に来る、というパターンです。日本は世界有数の特許出願大国で出願件数も多く（昔は世界一でした）、外国への出願件数も多いので、各国の弁理士又は弁護士、或いは営業スタッフ(?)が、日本の特許事務所に挨拶に来ます。このときに、日本の事務所側としては、外国出願を依頼できる事務所や弁理士を確保できる、というわけです。訪問してくるのは、国別にみると、米国、中国、韓国、インド、ドイツが多いですね。世界中の国から弁理士が訪問してくる、という訳ではないです。日本からの出願は、これらの国に対してのものが多く、日本の事務所としては、これで事足りる場合もあります。

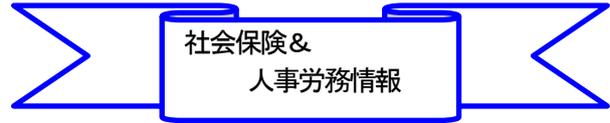
個人的に面白いと思うことがあります。欧州の国で特許を取る必要があり、日本から欧州に出願するときは、欧州特許条約に沿った特許出願を欧州特許庁に提出することが多いのですが、その場合、欧州特許条約の加盟国であれば、どの国の弁理士（欧州特許弁理士）でも欧州特許庁に出願手続きができます。しかしながら、日本の事務所が依頼するのは、ドイツの事務所であることがかなり多いのです。欧州特許出願は英語でできますので、依頼先も英語圏の事務所の方が便利かと思いきや、なぜか皆ドイツの事務所に依頼しています。英国ではないんです。ドイツでも英語でやりとりできるからドイツで、というのは、スペインやフランス、ポーランドを選ばない理由ではないですよ。どの国でも、英語でのやりとりはできますので。色々な人に聞いてみましたが、本当の答えは分かりません。営業力、イメージ、日本との交流具合等、色々と考えられますが、国としてのブランドイメージって大切だなあ、と感じました。

そして、2つ目のパターンは、各種の国際ミーティングや会議に出席して、そこで交流してネットワークを作る、というパターンです。こちらの話は、また次回にでもしたいと思います。

欧州と聞けば一番先に思い浮かぶのは、少なくともビジネスにおいては、ドイツなんですよね。旅行やスポーツだと、スペイン、イタリア、フランス、ウィンブルドン（英国）、ノルウェーの森（笑）、かもしれません。

では、アジアといえば、外国の方々にとって、どの国が一番先に思い浮かぶのでしょうか？日本ということでしょうか？今ならやはり中国でしょうか。ビジネス戦略に長けたシンガポールかも？それとも、工業に加えて、エンターテインメント産業も好調な韓国でしょうか。国としてのブランドイメージって本当に大切だと思います。

これまで掲載しました過去の記事は、TNK アジア国際特許事務所 ウェブサイトの 'Message Today' にまとめています。気が向きましたら、過去の記事もぜひ御覧下さい



社会保険労務士 嶋田亜紀

助成金情報 ～雇用調整助成金の特例措置に関する取扱い～

雇用調整助成金の特例について

新型コロナに伴う雇用調整助成金の特例措置（日額 15,000 円、助成率 10/10）は 4 月末に終了し、5 月・6 月は原則的な措置を縮減するとともに、感染が拡大している地域・特に業況が厳しい事業所について特例が設けられました。7 月以降は雇用情勢が大きく悪化しないかぎり、特例措置は縮減される予定です。

雇用調整助成金の特例措置における現時点の予定。助成率（ ）は解雇した場合

	～4月末	5月・6月
原則的な措置<全国>	助成率： 10/10 (4/5) 日額上限： 15,000円	9/10 (4/5) 13,500円
地域特例 ※1	-	10/10 (4/5) 15,000円
業況特例 ※2 <全国>	-	10/10 (4/5) 15,000円

※1 まん延防止等重点措置実施地域において、知事による新型インフルエンザ対策等措置法第 18 条に規定する基本的対処方針に沿った要請を受けて同法施行令第 11 条に定める施設における営業時間の短縮等に協力する事業主

※2 生産指標が直近 3 か月の平均で前（々）年同期比 30%以上減少の全国の事業主

