

法律相談 貴方の会社の売掛金は大丈夫ですか?

ASK顧問 弁護士 高柳 元

～ 取引の証拠の確保、消滅時効への対処 ～ その1 (全2回)

営業の現場、工場の現場等では迅速な処理が求められることから、電話1本で発注、受注を日常的にこなしていることが多く見られます。しかし法的解決の業務に携わる立場から見ると、綱渡りの事務処理としか思えません。実際、注文個数、単価、グレード、その他取引商品の細部にいたるまで口頭で決めていることが結構あり、後に発注者と受注者の認識が異なっていて、紛争になることが少なくありません。

これを指摘すると、必ず「一々契約を作成することや、発注書を送付するなど面倒くさくてやってられない。」との答えが返ってきますが、裁判になって、書面による証拠がいかに重要であるか思い知るようになります。受注者側は特に注意が必要です。発注者側は、その必要があるから注文をするのであり、注文の内容と異なるものを送付したために役に立たず、場合によっては、発注者側に損害が拡大することもあります。

受注者は必ず注文請書を作成し末尾に「注文内容に間違いがなければ記名押印の上ご返送下さい。」と記載して記名押印の欄を設けておき、直ちに発注者にFAXし、返信してもらうことを会社の方針として徹底すべきでしょう。

発注者が返信してこない場合でもFAXの送信記録と送付した注文請書を必ず保管しておくべきです。本当は十分ではありませんが、無いよりはましであり最小限の証拠は確保することになります。郵送によるよりもFAXの方が足跡を残しやすいので、心掛けるべきでしょう。本来取引基本契約書、個別の取引契約書、注文書、納品書、受領書等をやり取りするのが正しいことは当然ですが、少なくとも取引の相手方が、注文内容を承知していることが書面上明らかであり、いざというとき物を言うことを忘れないで欲しいと思います。(次回へ続く)

著者の紹介
高柳 元 (たかやなぎ はじめ)
愛知商工連盟協同組合顧問
弁護士
高柳法律事務所 所長
〒460-0002 名古屋市中区丸の内
1-2-9 長尾ビル4F
Tel.052-201-5656
Fax.052-204-1398

資金繰り相談

鈴木流 地銀統合占い

ASK顧問 事業再生コンサルタント 鈴木 廣彦

有力地銀の経営統合がこのところ話題となっています。福岡銀行と規模の小さい親和銀行、熊本銀行。圧倒的強さを誇る横浜と必ずしも弱いとは言えない東日本銀行。有力銀行同士の肥後銀行、鹿児島銀行の統合。全国地方銀行協会によると、加盟64行の本業のもうけを示す「コア業務純益」の合計は7年連続で減り、貸出金利息も5年連続で減っている。都市部に比べて人口減少が急ピッチに進む地方で、この先、「強者連合」「広域統合」をキーワードとした統合が進むと思っています。この地域では、UFJが東京三菱と統合して以降、三菱は「この地域はこれ以上深堀しない地域」としてきた結果、愛知県は同じメガバンクの三井住友や大垣・十六・百五など他県の銀行の草刈り場となった。ところが資金の運用先は思ったほどは多くなく、金利競争が一層激しくなった。遊び心からです。もしあるとすればの前提で、勝手推測します(お前そういったじゃないかと後で追求されても、何もお答えしません)。十六、愛知、中京、百五の4行の間でいつかは可能性があるかもしれないと思っています。ただ4行が一気になると、規模ではトップグループとなりますが、預貸率も1店舗当たり経常利益額も、他グループに比べ大きく見劣りしてしまうので、その可能性は少ないだろうと思います。ほかに名古屋、三重の2行統合はあるのかもしれませんが。

顧問 鈴木昂司氏

商売繁盛コミュニケーションアドバイザー

“聞いただけで、売れる気がする”

ブログ <http://kouzisuzuki.seesaa.net/>

携帯電話の販売を通じて、雑談力の向上を主軸とした営業術を確率。日本でも数少ない、お客様と販売員を笑顔に変えるコミュニケーションアドバイザー、38歳のとき、営業・販売経験ゼロから携帯電話の販売員として活動を活動を開始。サッカーの戦術研究が好きだったことから、“観察する”という視点を販売現場に持ち込み、「接客時間が長くと契約率が上がる」ことを発見する。以来、雑談を積極活用したところ、販売実績が2倍以上に。13ヶ月連続で東海地区売上1位を記録する。「雑談7割、商品説明3割」という黄金法則を用いて心的距離感を引き下げ商品提案に結びつける「CS雑談販売術」を確立した。「必要な情報だけほしい」という消費者購買心理に基づいた販売理論は、多くの販売員からも「聞いただけで、売れる気がする」と共感されている。

<専門>小売業・サービス業の売上アップ
<セミナー実績>全国の団体及び商工会・商工会議所
<メディア掲載>日経MJインタビュー、月刊 商業界、月刊 中小企業 他
株式会社 ネクストステージビジネスコンサルティング 代表取締役
中小企業診断士、MBA
URL <http://ns-bc.com> Tel.052-589-7187 Fax.052-589-7001

第2回「発想・アイデアで売上・利益向上を! (トヨタに学ぶ)」

◆日時	第1回2015年3月6日(金)10:00-14:00	◆お申込みは	下記URL
	第2回 同上 15:00-18:00		http://pandp-lab.com
	第3回2015年3月7日(土)10:00-14:00		よりお願いします。
	第4回 同上 15:00-18:00		又は
◆参加料	各回2,000円/名		愛商連Fax.052-721-0082
◆研修プログラム			P&P Fax.059-326-1802
◆第一部「発想・アイデアで利益向上を!」	講師 川勝良昭氏		に必要事項(住所・氏名・研究会)を記入の上お申込みください。
◆第二部「創造が最強の問題解決」	講師 秦 光義氏		愛商連(担当:久保田)

労務管理ワン・ポイント講座

特定社会保険労務士 平林 俊一

講師紹介
平林 俊一(ひらばやし しゅんいち) 特定社会保険労務士
事務所 〒461-0040 名古屋市東区矢田1丁目3 11
電話 052-719-0191 FAX.052-721-0244
E-mail fa84325@jc4.so-net.ne.jp
URL <http://www.jams-g.jp/hirabayashi/>

意外と知られない年次有給休暇の考え方

- ◇年次有給休暇とは
年次有給休暇は、週休日とは別に、賃金の保障された一定の日数の休暇を付与することによって、労働者の心身のリフレッシュを図ることを目的とするものです。
- ◇年次有給休暇権利の発生の仕組み
年次有給休暇は、その権利の発生要因として、一定の継続勤務と出勤成績が必要です。これらの要件を充たした社員に対しては、一定の継続勤務時間を経過した日に継続勤務年数に応じた有休休暇が付与されます。
- ▶必要となる勤務成績と出勤成績
継続勤務 : 雇入れの日から起算して6ヶ月間継続勤務
出勤成績 : 有休発生時季以前1年間における全労働日の8割以上の出勤率
- ▶継続勤務年数
0.5年 で 10日 有給日数が付与される
1.5年 11日
2.5年 12日
3.5年 14日
4.5年 16日
5.5年 18日
6.5年以上 20日
- ◇年次有給休暇権利の有効期間
多くの会社の就業規則では、その年度内に使えなかった有休残日数分は、翌年に限り持ち越し可能となっています。法律的に言えば、有休権が発生した後、時効により2年で消滅してしまうからです。



備えあれば憂いなし ASK相談コラム

第5回 相続放棄はするべきか?

司法書士 林 清忠

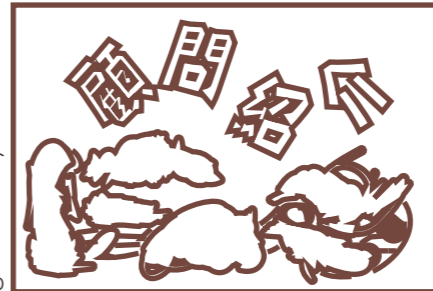
著者紹介
林 清忠(はやし きよただ)
司法書士、行政書士、愛知商工連盟協同組合顧問
事務所 〒486-0958 春日井市西本町二丁目11-15
電話 0568-35-7161 FAX.0568-35-7162
E-mail shoshi-kiyotada898@agate.plala.or.jp



相続が開始してからしなければならぬことは? まず、真っ先に思いつくのは、「相続税の申告納付期限」だと思います。司法書士の私が言うのも何ですが、亡くなった日の翌日から10か月以内です。司法書士の専門である「相続登記」は特に期限はありません。いつでもできます。しかし、例えば、遺産分割協議や遺言等により、自己の所有が確定した場合には、権利保全のために相続登記をしておくべきです。相続に関して「相続放棄」の手続も、裁判所に提出する書類の作成として司法書士の分野であります。相続放棄は、「自己のために相続の開始があったことを知った時から3か月以内」に家庭裁判所で手続きをしなければなりません。「自己のために相続の開始があったことを知った」とは、いろいろな考え方がありますが、被相続人の死亡を知った日となることが多いと思います。通常、相続放棄が問題となるのは、被相続人が債務超過の場合だと思います。会社経営者の場合、会社の借入先への保証債務も相続の対象となりますので、そのような場合、後継者以外の方が相続放棄をしないということは、将来へのリスクが伴うこととなります。保証債務の場合、主債務者の支払いが滞ったときに現実化しますので、なかなかピンとこないとは思いますが、遺産分割協議の結果、何も貰わないよりは、最初から相続放棄をした方がいいかもしれません。お早めにご相談ください。

顧問 戸谷忍氏

株式会社S・Tコンサルタント
代表取締役社長、商工コンサルタント
中小企業診断士、経営実務支援アドバイザー、行政書士、宅地建物取引主任、1級販売士ライセンス
e-mail:s_toya_consult@yahoo.co.jp
〒460-0008 名古屋市中区栄1丁目5番22号東ビル3階 Tel.052-231-7300



はじめに自己紹介をさせていただきます。社会人生活は入社から定年退職まで近鉄百貨店に勤務しており、主に衣料品、雑貨、食品の販売と企画部門を担当してまいりました。前歴を生かしながら何か仕事が出来ないかと思っていた折に協同組合様からお声をかけていただき、現在愛商連組合員様の経営改善のお手伝いをさせていただいております。サラリーマン時代は、何か「ツキ」があり、担当する部門だけは業績が向上していかつた状況でありました。10年ほど前の四日市近鉄百貨店勤務時には松坂屋四日市店との消耗戦を制し、業績を安定させることができました。その後名古屋駅前の近鉄百貨店名古屋店(近鉄パッセ)の店長時代は東京渋谷の人気ショップの導入展開を推進してまいり、若く女性には人気の商業施設との評価をいただきました。現在はフリードであり、小売業界、飲食業界、サービス業界の皆様のお手伝いをさせていただいております。よろしくお願ひ申し上げます。



顧問紹介 山名 敏文 氏
5S経営研究所株式会社
代表取締役、中小企業診断士。1950年生まれ。名古屋工業大学工学部卒。e-mail:yamana@sf.commu.fujip
Tel・Fax(0568)92-4846
12年間のガス器具メーカー勤務後、社団法人中部産業連盟にて20年間コンサルタントとして勤務。国内外での実地指導や中小企業大学、商工会議所等の講師を務めている。2006年に5S研究所を開設。「正しい5Sの考え方と進め方」、そして「目で見える管理の重要さ」を説いており、工場だけでなく、事務、営業そして、あらゆる業種の収益向上の支援を行っている。著書に「工場まるごとコストダウン辞典」「改善のための5Sと英語表現」(ともに共著)「大不況に勝つ山名式5Sの進め方実践活用版」(三修社)がある。

5Sで変わります

<整理> いらぬものを捨てる <整頓> 決められたものを決められた場所におき、いつでも取り出せる状態にしておく <清掃> 常に掃除をして、職場を清潔に保つ <清潔> 3S(整理・整頓・清掃)を維持する <検査> 決められたルール・手順を正しく守る習慣をつける
高い賃金が払える会社、そして、身内を入れたい会社にしましょう。

「5S」と言いつつ、掃除の話だとか、工場の話だとか思われていませんか? 実は、業種も、職種も、規模も全く関係なく、全てに関係することなのです。それを勘違いされてしまっているのが現状です。まず、「5S」の目的は、働きやすさの追求です。当然のことですが、一人ひとり、仕事の内容が違いますが、それを特定の人だけではない、皆が、働きやすくなるには、改善すること、思いやりを持つことです。一番、誰にでもわかりやすいものを題材にして行えば、理解しやすく、また実行員も一目でわかります。それで、「職場の汚れ」を題材にするのですが、いつの間にか、日本語の「整理整頓」という熟語から、この域を脱することができなくなってしまっています。「改善」は、お金を掛けることでもなく、皆が仕事を楽しめるようにすることです。このように職場を、皆さん是非作ろうではありませんか。是非、「正しい5S」を理解して、倉庫から始めるのではなく、自分の身の回りから始め、大きな成果を味わいましょう。そして、地域一、若しくは、業界一の会社、そして、身内を入れたい会社にしましょう。