



ひまわり

ハNZ熊本通信

編集発行

(株)ハNZ熊本

〒860-0811

熊本県熊本市中央区本荘
6丁目8-7

TEL. 096 (375) 4340

FAX. 096 (375) 4341

7月

(文月) JULY

21日・海の日

日	月	火	水	木	金	土
.	.	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	.	.

ワンポイント iDeCo+ (イデコプラス)

中小企業の事業主が、iDeCoに加入している従業員の掛金に上乘せして、掛金を拠出できる制度。本制度を利用するには、企業型確定拠出年金などの企業年金を実施していない従業員300人以下の中小企業であることが要件。事業主掛金は全額損金算入でき、加入者掛金は全額が所得控除の対象となります。

7月の税務と労務

- 国 税／6月分源泉所得税の納付 7月10日
- 国 税／納期の特例を受けた源泉所得税（1月～6月分）の納付 7月10日
- 国 税／所得税予定納税額の減額承認申請 7月15日
- 国 税／所得税予定納税額第1期分の納付 7月31日
- 国 税／5月決算法人の確定申告（法人税・消費税等）、11月決算法人の中間申告 7月31日
- 国 税／8月、11月、2月決算法人の消費税等の中間申告（年3回の場合） 7月31日
- 地方税／固定資産税（都市計画税）第2期分の納付 市町村の条例で定める日
- 労 務／社会保険の報酬月額算定基礎届 7月10日
- 労 務／労働保険料（概算・確定）申告書の提出、納付（全期・第1期分） 7月10日
- 労 務／障害者・高齢者雇用状況報告 7月15日
- 労 務／労働者死傷病報告（4月～6月分） 7月31日

キャッシュ・コンバージョン・サイクル CCC

欧米ではスタンダードな経営指標である「キャッシュ・コンバージョン・サイクル」を取り入れ、資金繰りに困らない経営をしませんか。

キャッシュ・コンバージョン・サイクルとは「CCC (Cash Conversion Cycle)」の略で、仕入債務から売上債権回収までの日数のことです。商品仕入↓販売↓代金回収という企業活動のプロセスにおいて、売上の入金よりも先に商品購入代金を支払う場合、その期間は社内にある現金が減少している状態であるため、できるだけ早く商品を販売し売上代金を回収しなければ

資金繰りが厳しくなります。

そのタイムラグを埋め合わせるためには、一定のキャッシュが必要になります。これを運転資金と言います。運転資金が増えると資金調達で新たに現金が必要となり、逆に運転資金が減ると余分な資金調達が不要となり少ない現金で経営できるようになります。

CCCの計算方法

CCCの計算方法は、【図1】のとおりです。

欧米企業ではこれを四半期決算ごとに算出するケースが多いようですが、日本企業は年間が一般的であるため年間を対象にした算出方法でそれぞれ詳しく見ていきましょう。

① 売上債権回転日数

売上が生じてから実際に代金を受け取るまでの期間です。売上債権とは、売上として計上しているものの実際には代金を受け取っていない金額のことです。主に売掛金と受取手形ですが、勘定科目にこだわらず売上債権とみなすものは加算します。商品販売前に受け取っている前受

金は売上債権から除きます。

売上債権＝売掛金＋受取手形－前受金

売上債権回転日数＝年平均売上債権÷年間売上高×365日

② 棚卸資産回転日数

仕入れた商品が販売されるまでの期間で、在庫として資産を保持している期間のことです。棚卸資産＝製品＋原材料＋仕掛品等

棚卸資産回転日数＝年平均棚卸資産÷年間売上原価×365日

※ 建設業と製造業の場合の売上原価には注意が必要です。

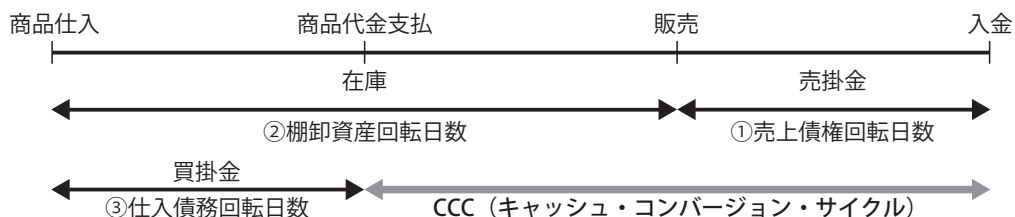
なぜなら損益計算書の売上原価には労務費と経費が含まれているからです。製造原価報告書の中の原材料と外注費を算出して売上原価とし、棚卸資産回転日数を求めましょう。

③ 仕入債務回転日数

商品や原材料を仕入れてから代金を支払うまでの期間です。この期間が長ければ長いほど手元のキャッシュがない状態が短いため、資金繰りはよくありません。仕入債務は主に買掛金と支払手形の2種類ですが、勘定科目にこだわらず仕入債務とみな

【図1】 CCCの計算方法

CCC＝売上債権回転日数＋棚卸資産回転日数－仕入債務回転日数



(例) ① 販売した商品代金は 35 日目に支払われた→売上債権回転日数 35 日
② 商品を仕入後 30 日目に販売した→棚卸資産回転日数 30 日
③ 商品仕入の 20 日後に代金を支払→仕入債務回転日数 20 日
CCC＝35 日＋30 日－20 日＝45 日

すものについては加算します。
代金支払前に支払った前払金は仕入債務から除きます。
仕入債務Ⅱ買掛金＋支払手形－前払金
仕入債務回転日数Ⅱ年平均仕入債務÷年間売上原価×365日
例は、【図2】のとおりです。

◎ 計算例

【図2】具体的な計算例

(単位：千円)

売上債権：20,000 棚卸資産：5,000 仕入債務：4,000
売上高：100,000 売上原価：50,000

売上債権回転日数 = $20,000 / 100,000 \times 365 = 73$ 日
棚卸資産回転日数 = $5,000 / 50,000 \times 365 = 36.5$ 日
仕入債務回転日数 = $4,000 / 50,000 \times 365 = 29.2$ 日

CCC = 73 日 + 36.5 日 - 29.2 日 = 80.3 日

CCCは短い方が良い!

① 必要な運転資金が少なくて済む

CCCの日数が長いと多くの運転資金が必要になり、借入などで補わないといけません。資金調達負担が大きくなり資金効率は低下、財務的な負担が大きくなります。

② 投下資本利益率(ROIC)や自己資本利益率(ROE)が良くなる

CCCが悪くなると売上を上げるために多くの現金が必要になり、利益率が変動して悪化します。

つまり、CCCがプラスの企業は、売上拡大するほど運転資金が逼迫し借入及び金利負担が増加する一方、CCCがマイナスの企業は、売上拡大するほど運転資金が潤沢になり積極的な投資戦略が可能となります。

CCCを短くするには

(1) 在庫削減

在庫管理を徹底することで在庫数を減らし、在庫日数を短くする。具体的には、需要予測の

精度を高めるための分析や在庫の定期的な棚卸を行うことが挙げられます。

(2) 売掛金回収期間の短縮

相手先と取引条件を見直し、売掛金の回収期間を短縮することでCCCを短縮できます。具体的には、クレジットカード決済の導入、顧客との契約書の見直しや支払方法の変更など、良好なコミュニケーションをとる等が挙げられます。

(3) 買掛金の支払期間の延長

仕入先への支払いを遅らせることで支払期間が長くなり、CCCは短くなります。仕入先と取引条件の緩和を申し出て買掛金の支払い期限を伸ばすことなどで改善策を検討しましょう。ただし、信頼関係が損なわれる可能性があるため、適切なバランスを心掛けましょう。

(4) 売上の増加

売上増加はCCCを短縮するだけでなく企業の利益や成長に繋がります。新規顧客獲得や既存のリピート購入促進等、積極的に取り入れることが大切です。

(5) 資金調達
状況に応じて資金調達を行う

ことも必要です。銀行融資や社債発行、投資家からの出資などが挙げられます。

CCC改善のポイント

① 自社のCCC速度を把握しましょう。一般的には30日、90日が望ましいとされていますが、業界や業種で異なるため、同業他社と比較して判断してみてください。

② 週単位で把握し業務プロセス自体を見直しましょう。

③ 四半期ごとの状況を把握し中期目標を設定しましょう。

④ 四半期の結果を全社に開示し、各部署で改善できるところはないかレビューを行ってください。

⑤ CCCの結果を経営陣と現場で共有して課題を早期発見し、事業の健全性を維持しましょう。

◆ CCCは、財務指標として企業経営に欠かせない数値です。是非、参考にしてCCCを短縮し資金効率の安定化を目指してください。

～令和7年度税制改正～ 中小企業投資促進税制 の改正

中小企業投資促進税制や中小企業経営強化税制は、対象となる設備を取得や製作などした場合に、特別償却や税額控除を受けられる制度です。これらの制度の適用期限は令和7年3月31日まででしたが、令和7年度税制改正で、一定の見直しをしたうえで適用期限が2年間延長されました。

中小企業投資促進税制

改正前の中小企業投資促進税制は、青色申告書を提出する中小企業者などが平成10年6月1日から令和7年3月31日までの期間内に新品の機械装置などの取得や製作をして、国内にある製造業や建設業などの指定事業の用に供した場合に、その指定事業の用に供した日を含む事業年度において特別償却または税額控除を認める制度です。対象となる設備は、機械装置や測定工具・検査工具、ソフトウェアで一定の金額以上のものなどです。

個人事業主と資本金3000万円以下の中小企業については、取得価額の30%の特別償却または取得価額の7%を税額控除限度額とした税額控除のいずれかを選択することができます。資本金3000万円超の中小企業については、取得価額の30%の特別償却をすることができます。【表1参照】

中小企業経営強化税制

改正前の中小企業経営強化税

制は、青色申告書を提出する中小企業等経営強化法の経営力向上計画の認定を受けた一定の中小企業者などが、平成29年4月1日から令和7年3月31日までの期間内に、新品の特定経営力向上設備等の取得または製作もしくは建設をして、国内にあるその法人の指定事業の用に供した場合に、その指定事業の用に供した日を含む事業年度において特別償却または税額控除を認める制度です。

特別償却限度額は、取得価額から普通償却限度額を控除した金額に相当する金額です。つまり普通償却限度額と特別償却限度額を併せて、取得価額の全額を償却することができます。

税額控除限度額は取得価額の7%相当額ですが、一定の中小企業者については取得価額の10%が税額控除限度額になります。

税額控除限度額の繰越し

税額控除については、中小企業投資促進税制における税額控除と中小企業経営強化税制における税額控除の合計で、その事業年度の調整前法人税額の20%

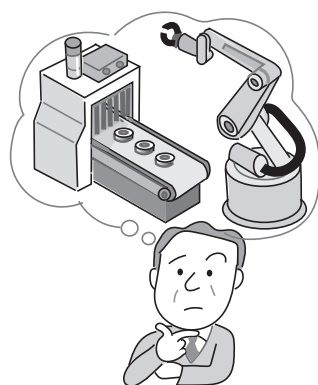
相当額が上限になります。

税額控除限度額がその事業年度の法人税額の20%相当額を超えるため、その事業年度において税額控除限度額の全部を控除しきれなかった場合、その控除しきれなかった金額について1年間の繰越しが認められます。

改正点

中小企業投資促進税制と中小企業経営強化税制については、適用期限が2年間延長され、令和9年3月31日までに取得等をした設備などについて適用することができます。

中小企業経営強化税制の適用を受けるためには、「生産性向上設備（A類型）」、「収益力強化設備（B類型）」、「経営資源



集約化設備（D類型）を導入して実施する経営力向上計画の認定を受ける必要があります。「デジタル化設備（C類型）」については、令和7年4月1日をもって廃止となりました。

設備については生産性などの要件が設けられています。例えば改正前のA類型は、経営力の向上及び生産性の向上に資するものの指標が旧モデルと比較して年平均1%以上向上しており、設備区分毎に定められた販売開始時期要件を満たす設備であること、改正前のB類型は、経営力向上設備等のうち、年平均の投資利益率が5%以上となることが見込まれることについて、経済産業大臣の確認を受けた投資計画に記載された設備であることといった要件がありました。改正により、A類型は設備の生産性向上に係る指標が、B類型は投資利益率の指標及び計算方法が変更されていますので、ご注意ください。

また、売上高100億円超を目指す中小企業（100億企業）に対しては、措置が拡充されました。具体的には、中小企業経

営強化税制の対象設備に「建物及びその附属設備」が追加され、建物及びその附属設備に対して最大で取得価額の25%の特別償却または取得価額の2%の税額控除を選択することができるようになりました。【表2参照】

特別償却率や税額控除率については、その建物及びその附属設備を事業の用に供する事業年度の給与増加割合によって決められています。給与増加割合が2・5%以上の場合には特別償却率は15%、税額控除率は1%で

すが、給与増加割合が5%以上の場合には特別償却率は25%、税額控除率は2%になります。なお、給与増加割合が2・5%未満の場合には、建物及びその附属設備についての特別償却や税額控除は適用できません。

【表1】中小企業投資促進税制

対象者	・中小企業者等 (資本金額1億円以下の法人、農業協同組合、商店街振興組合等) ・従業員数1,000人以下の個人事業主	
対象業種	製造業、建設業、農業、林業、漁業、水産養殖業、鉱業、卸売業、道路貨物運送業、倉庫業、港湾運送業、ガス業、小売業、料理店業その他の飲食店業のうち一定のもの、一般旅客自動車運送業、海洋運輸業及び沿海運輸業、内航船舶貸渡業、旅行業、こん包業、郵便業、通信業、損害保険代理業及びサービス業のうち一定のもの、不動産業、物品賃貸業	
対象設備	・機械及び装置（1台160万円以上） ・測定工具及び検査工具 (1台120万円以上、1台30万円以上かつ複数合計120万円以上) ・一定のソフトウェア (一のソフトウェアが70万円以上、複数合計70万円以上) ・貨物自動車（車両総重量3.5トン以上） ・内航船舶（取得価額の75%が対象）	
措置内容	個人事業主	30%特別償却または
	資本金3,000万円以下の中小企業	7%の税額控除
	資本金3,000万円超の中小企業	30%特別償却

【表2】中小企業経営強化税制の改正

	対象設備	措置内容
改正前	・機械及び装置（1台160万円以上） ・工具、器具及び備品（1台30万円以上） ・建物附属設備 (一の建物附属設備の取得価額が60万円以上) ・一定のソフトウェア (一のソフトウェアが70万円以上)	即時償却または7%（一定の中小企業者は10%）の税額控除
改正後	・機械及び装置（1台160万円以上） ・工具、器具及び備品（1台30万円以上） ・建物附属設備 (一の建物附属設備の取得価額が60万円以上) ・一定のソフトウェア (一のソフトウェアが70万円以上)	即時償却または7%（一定の中小企業者は10%）の税額控除
	・建物【一の建物及びその附属設備の取得価額の合計額が1,000万円以上のもの】	最大25%の特別償却 最大2%の税額控除

100億企業を目指す中小企業に対する措置が拡充

職業紹介事業者の活用



多くの企業が人材確保の難しさに直面しています。求人を出しても応募が集まらない、ミスマッチによる早期離職が発生するなど、採用活動における課題は年々深刻化しています。

こうした課題に対応する手段の一つに、「職業紹介事業者」の活用があります。専門的な知見やネットワークを有する職業紹介事業者の利用により、企業のニーズに合った人材の採用につなげていくことも可能です。

本記事では、企業が職業紹介事業者を活用する際に押さえる

べきポイントや、認定された優良事業者の活用方法、制度改正への対応などをご紹介します。

一 職業紹介事業者を利用する際のポイント

① (1) 職業紹介の概要

職業紹介とは、求人と求職の申込みを受けて、求人者と求職者の間で雇用関係が成立するよう、第三者としてあつせんすることです。

利用者である企業は、職業紹介事業者を通じて人材を募集し、求職者はその支援を受けて仕事を探します。

職業紹介事業者は、企業と求職者の間に立ち、条件に合った人材の推薦、面接調整、採用後のフォローなどを担います。

②

有料・無料の職業紹介
職業紹介事業には有料のもの

と無料のものがあります。
有料職業紹介の場合、港湾運送業務や建設業務を除くほぼすべての業種が紹介業務の対象となります。

無料の職業紹介には、ハ

ローワークや大学等によるものがあり、取扱職業の範囲には特段の制限がありません。

(2) 紹介事業者を活用するメリット

企業にとつてのメリットの例として、次のようなものがあります。

- ・ 即戦力人材とのマッチング・非公開求人（一般に公開せず、限定された範囲内で募集を行う）や専門職の人材など、自社の媒体では採用につながらなかった層の応募者と接点を持つことができます。
- ・ 採用の効率化・応募対応や書類選考などを代行してもら

- えるため、採用担当者の負担軽減につながります。
- ・ ミスマッチの軽減・求職者の職歴や希望を把握したうえで紹介されるため、マッチングの精度が高まります。

- ・ アドバイスの提供・求人票作成や労働条件の提示方法についての助言を得ることができます。

(3) 手数料と契約について

有料職業紹介事業者を利用する場合、採用が決定した段階で

紹介手数料が発生します。手数料の形態には、「紹介した人材の年収の〇%」のように設定されるもの（報酬型・成功報酬型）と、定額で設定されるものがあります。

一般的には報酬型・成功報酬型が多く、その手数料は、求める職種の専門性や特殊性等にもよりますが、入職者の年収の30%程度が多いといわれています（厚生労働省公開資料より）。

「上限制手数料制度」および「届出制手数料制度」が定められており、紹介事業者はこのいずれかに準じて手数料を明示する必要があります。

紹介後に短期間で離職した場合には、一定条件で手数料の一部が返金される「返戻金制度」が設けられている場合もあります。契約時にはこの制度の有無を確認しておくといでしょう。

(4) 事業者選びのポイント

信頼できる職業紹介事業者を選ぶ際には、次の点に着目しましょう。

- ・ 厚生労働省の許可事業者であること
- ・ 情報公開していること

- ・ 紹介実績、離職率、手数料が明確であること
 - ・ 自社の業種・職種に対応しているかどうか
 - ・ 紛らわしい名称（ハローワーク風など）を使用していないか
 - ・ 個人情報保護や労働法令の遵守体制があるか
- これらの情報は、厚生労働省の「人材サービス総合サイト」で確認できます。
- (5) 求人時の留意点
- 職業紹介事業者が求人を出す際は、次のような労働条件を正確に伝え、明示する必要があります。
- ・ 雇用形態、契約期間、更新基準
 - ・ 業務内容とその変更の範囲
 - ・ 就業場所とその変更の範囲
 - ・ 勤務時間、休日、時間外労働の有無
 - ・ 賃金、固定残業代の有無と内訳
 - ・ 社会保険、労働保険の適用状況
 - ・ 受動喫煙防止措置 など
- これらの情報が不明確な場合、求職者との認識違いやトラ

ブルの原因となります。

また、情報に変更が生じた場合には、速やかに紹介事業者を通じて修正内容を明示する必要があります。

二 職業紹介優良事業者の活用

厚生労働省において、職業紹介事業の質向上と適切な競争環境の整備を目的に、「職業紹介優良事業者認定制度」が実施されています。この認定は、法令遵守、業務運営の適正性、紹介後の定着率、経営の健全性など複数の審査基準を満たした職業紹介事業者に与えられます。

認定された事業者は、サービス品質が一定以上であることが保証されており、企業にとつては安心して依頼できる存在です。

特に医療・介護・保育といった分野では、「適合紹介事業者宣言制度」もあり、専門性の高い事業者を見極める材料となります。

職業紹介優良事業者認定制度の専用サイトでは、認定事業者を地域、業界、職種別に検索可能で、複数の事業者に一括で問い合わせを行う機能も用意されています。

ています。初めて紹介事業者を利用する企業にとつても、大きな助けになるでしょう。

三 直近の制度改正を踏まえた留意点

職業安定法において、求人時の明示義務や表示の適正化に関する改正が相次いでいます。

令和6年4月施行の改正では、求人時の労働条件明示に「変更の範囲」などが追加されました。これにより、企業は、雇用直後の業務内容だけでなく、将来的に想定される異動や転勤の可能性も含めて明示する必要があります。

また、令和4年10月施行の改正では、求人情報の的確な表示が義務づけられました。例えば、実際の業務内容と異なる職種名を記載したり、モデル給与をすべての労働者に適用されるように誤認させたりすることは、「誤解を生じさせる表示」として違反対象となります。

これらの改正は、求職者の信頼確保とミスマッチ防止のために重要な措置です。企業としては、最新制度を把握し、求人内

容の正確性を常に見直す体制を整えておくことが求められます。

四 求人の不受理

企業が職業紹介事業者から求人を申し込んだ場合であっても、一定の要件に該当する場合は、その求人が受理されないことがあります。例えば、法令違反歴がある企業や、労働条件が著しく不適当な内容である場合などです。

さらに、職業紹介事業者からの、要件に該当するか否かの自己申告依頼に正当な理由なく応じない場合も、求人不受理の対象となります。企業は、正確な申告と誠実な対応を心がける必要があります。

五 おわりに

職業紹介事業者の適切な活用は、企業の採用活動の質と効率を高める有力な手段となり得ます。最新の制度や認定制度を理解し、信頼できる事業者を選定し、企業が求める人材の採用や持続的成長につなげていきたいと思います。

消費潮流とイマーシブ

消費の潮流は、モノを持つこと自体に価値を見出した「モノ消費」、物質的に豊かになることで新しいコトの体験が価値となる「コト消費」、その場でしか味わえないトキを楽しむ「トキ消費」と変化してきました。コロナ禍を通してトキ消費のデジタル化が進み「体験の価値」を再認識したといえます。

昨今、「イマーシブ」という言葉を耳にします。イマーシブは「没入感」という意味があり、参加者がある世界観に深く入り込める体験が重視され、イマーシブな体験をマーケティング活動に取り入れる企業も増えています。ニッセイ基礎研究所ではイマーシブを「傍観型」と「非傍観型」の2つに分類しています。劇やVRのように自分から何かをする必要のないものが「傍観型」、謎解きコンテンツや脱出ゲームのようにコンテンツを成立する当事者となって能動的

に動く必要があるものが「非傍観型」です。

注目すべきは「非傍観型」のトキ消費で、既存のモノやコンテンツの新たな運用や組み合わせが決め手となって生まれる参加型の体験消費といえます。たとえば、高級ホテルが運営する「ナイトプール」や「ナイトピクニック」は猛暑を避けるために生まれた体験サービスですが、昼間と違う雰囲気味わえたりお酒も堪能できたり、おまけに日焼けしないという利点もあります。

また、モノの提供にとどまらず体験価値に外食やメーカーも注目しています。昨年、外食チェーンの物語コーポレーションが運営する「焼肉きんぐ」で、食べ放題コースにまるか食品の「ペヤングソースやきそば」を加えたところ、アレンジ情報が一気に拡散し多くの消費者が支持しました。

デジタル時代はすさまじい情報量と、その情報の流れるスピードが速いため、今後ますます既存のモノ・サービスに一工夫が不可欠です。

室内熱中症に 気を付けよう

総務省消防庁によると、令和6年5月から9月における熱中症での救急搬送患者は全国で9万7578人と過去最高となり、120人が死亡、2178人が3週間以上入院と、調査開始以来最も多い搬送人員数となっています。

発生場所は4割が住居、つまり室内熱中症です。高齢者の中

には「電気代がかかる」「人工的な風が不快」という理由でエアコンの使用を控える方も多く、一般的に暑さを感じにくくなるため高温や脱水症状に気づかない方も少なくありません。

室内熱中症を防ぐには、①空調を調整する、②こまめに水分補給、③窓に断熱カーテンやすだれをつける、などです。この夏も厳しい暑さが予想されます。室内が気温と湿度の高い環境にならないよう注意しましょう。

ビジネスパフォーマンスに 間欠的断食

近年、注目を集めている健康法の1つに間欠的断食があります。間欠的断食とは、食事の量は普段と変えず、食事を抜く期間を周期的に差し挟むダイエット方法です。最も実践しやすいのは「16：8法」で16時間の断食時間と8時間の食事可能時間を設けます。朝を抜くだけで実践できます。もう一つは「5：2法」で週に5日間は通常の食事をし、残り2日間で男性では600キロカロリー、女性では500キロカロリー程度カロリーを減らす方法で、在宅勤務中に実践しやすい方法です。いずれも効果的に行うには水分補給は非常に重要です。

また、断食後の食事は良質なタンパク質や野菜などバランスよくとることが満腹感の持続に繋がり効果的です。体重減少、血糖値の改善、心臓病の予防だけでなく、脳機能の向上や食後の眠気を回避など、ビジネスパフォーマンスの改善に効果があるとして支持されています。