

経営管理 マガジン

07

2025 July

P2 経営 TOPICS

パーパス経営の導入と実践への取り組み 企業の未来を切り開くカギとなるか

P3 データで見る経営

平均労働力人口は過去最多に！
女性活躍、産業別動向の変化と今後

P4 税務・会計 2分セミナー

その仮払金、放置していませんか？
税務トラブル防止で見直したいルール

P5 労務 ワンポイントコラム

従業員が働きながら学べる
『教育訓練休暇給付金』とは

P6 社長が知っておきたい 法務講座

売掛金の回収が困難な場合どうする？
企業が取べき対応と未回収を防ぐ方法

P7 増客・増収 のヒント

顧客を「ファン化」させる仕組みづくり
リピート率を向上させる施策とは

P8 経営なんでも Q&A

経営に活かす決算書の基本的な読み方
改善策や将来計画への活用法とは



パーパス経営の導入と実践への取り組み 企業の未来を切り開くカギとなるか

「パーパス経営」は、社会の変化と共に注目を集めています。従来の企業理念とは異なり、企業の存在意義を明確にし、それに基づいて活動する経営手法です。今回は、企業がパーパス経営を取り入れるメリットや成功事例などを解説します。

社会貢献と成長の両立に期待大 なぜ今パーパス経営が重要なのか

パーパス経営とは、企業が社会において果たすべき存在意義（パーパス）を明確にし、その実現を軸として経営を行う手法です。企業理念が企業としての存在意義や価値観を示すのに対し、パーパスは社会を主体として、課題解決や貢献に焦点を当て、企業の活動を通じて社会をよりよくすることを目指します。

近年、地球温暖化、貧困、格差といった社会問題が深刻化するなか、企業は利益追求だけでなく社会的な責任を果たすことが求められるようになりました。また、消費者は企業の価値観や社会貢献を重視するようになってきました。このような社会状況や消費者の意識の変化が、パーパス経営が注目される背景にあります。

企業がパーパス経営を取り入れるメリットは多岐にわたります。従業員は社会的な意義のある仕事に取り組むことで、自身の仕事に誇りを持ち、より高い意欲を持って業務に取り組めるようになるでしょう。また、企業のパーパスに共感した顧客は、その企業の商品やサービスを積極的に選択するようになり、長期的な関係の構築が期待できます。さらに、地域社会との連携強化や、人材採用における優位性の確保といったメリットも見込めます。一方で、パーパスを掲げても、従業員の行動が伴わない可能性があること、パーパス経営に取り組んでから効果が実感できるまで一定の時間がかかるなどのデメリットもあります。短期的な利益を求めるのではなく、長期的な視点で取り組むことが重要です。パーパス経営は、企業にとって持続的な成長と社会への貢献を両立させるための有効な手段となり得るでしょう。

パーパス経営の好事例を学び 顧客と従業員に支持される企業へ

顧客や従業員に支持される企業文化を築くためには、従業員が主体的に行動できる組織文化を醸成することが重要です。具体的には、フラットな組織構造を構築し、透明性の高い情報共有を実現することで、従業員が自律的に考え、行動できる環境を整えることができます。また、従業員の意見やアイデアを積極的に取り入れ、尊重する姿勢を示すことも大切です。さらに、定期的なワークショップや研修を実施し、従業員のスキルアップやキャリア形成を支援することも、組織文化の向上につながります。

参考となるパーパス経営の成功事例として、「味の素」と「ネスレ日本」の例があげられます。味の素は、「アミノ酸のチカラで、人びとの健康と豊かな生活に貢献する」というパーパスを掲げ、グローバルに事業を展開しています。このパーパスに基づき、健康課題の解決に貢献する製品開発や、食を通じた社会貢献活動を積極的に行なっています。ネスレ日本は、「食の力で、生活の質を高める」というパーパスのもと、日本の食文化や地域社会に貢献するさまざまな活動を展開しています。たとえば、地域食材を活用した製品開発や、食育活動などの推進です。

パーパス経営は単なる理念ではなく、具体的な行動に落とし込むことが重要です。パーパスを明確にし、それに基づいて事業活動や社会貢献活動を行うことで、顧客や従業員からの共感と支持を得ることが期待できます。このような取り組みは、持続的な成長と社会への貢献を両立できるだけでなく、企業のブランド価値を高め、長期的な競争力を築くうえで不可欠な要素となるでしょう。



平均労働力人口は過去最多に！ 女性活躍、産業別動向の変化と今後

2024年、日本の就業者数は増加の一途をたどり、失業率は低下傾向にあります。特に女性の活躍が目覚ましく、産業別では情報通信業や医療・福祉分野の就業者数が伸びています。この背景や変化をどのようにとらえ、未来につなげていくべきかを考えます。

2024年労働市場は活況へ 女性の活躍と産業別動向はいかに

2024年、日本の就業者数は増加し、失業率は低下傾向にあり、労働市場は活況を呈しています。総務省が発表した「労働力調査2024年」によると、全就業者数は6,781万人で、前年比34万人増と4年連続で増加しています。特に女性の活躍が大変目覚ましく、女性の就業者数は前年比31万人増の3,082万人です。また、15～64歳の就業者数は5,851万人で、そのうち女性は前年比19万人増と、大きく貢献しました。

完全失業者数は176万人と3年連続で減少しています。産業別では、情報通信業、医療・福祉、宿泊業・飲食サービス業で、就業者数が前年比で顕著に増加していることがうかがえます。

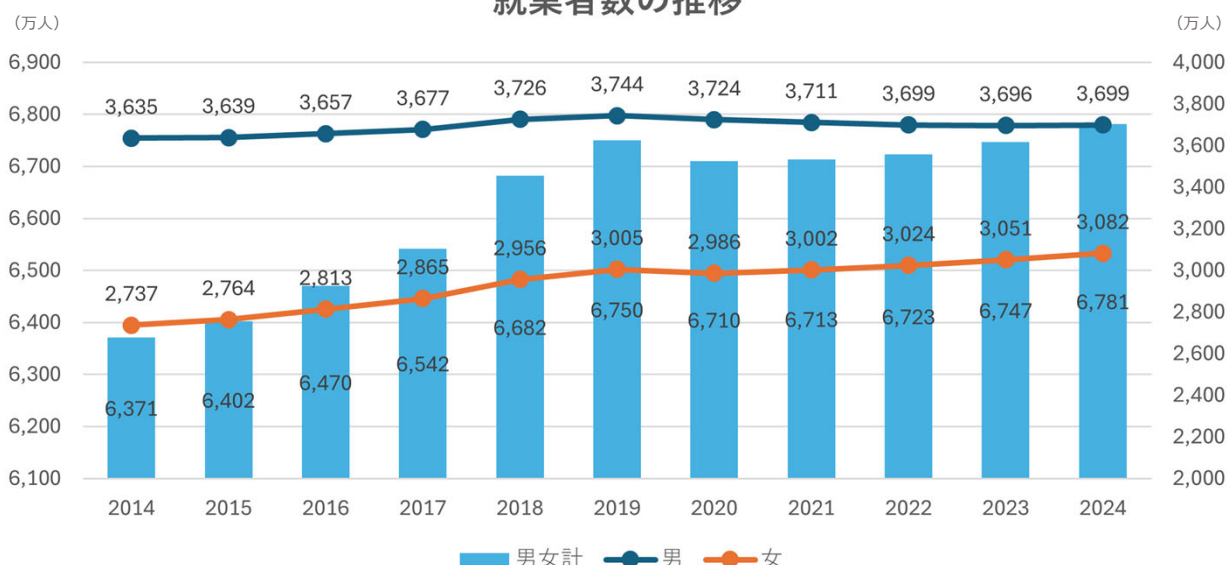
私たちはこのことをどう見るべきでしょうか。

各産業で続く深刻な人材不足 多様な受け入れと生産性の向上を

少子化の影響で生産年齢人口は減少していますが、2024年の平均労働力人口は6,957万人と過去最多を記録しました。働く意欲のある高齢者や外国人に加え、特に女性の就業者数が大きく伸びたことが背景にあります。一方で、就業者数が前年より増加した産業の多くでは、依然として人材不足の傾向が強く見られます。情報通信業はDX需要の増加とIT人材不足、医療・福祉は超高齢社会による需要の増加、宿泊・飲食サービス業はインバウンド需要の回復とコロナ禍後の業務再開により、いずれも深刻な人手不足に直面しています。

失業者が減り労働者が増加するも、人口減少社会の進行は間違いありません。今後、多様な労働者の受け入れや生産性向上が重要となるでしょう。

就業者数の推移



参照：総務省「労働力調査（基本集計）2024年（令和6年）平均結果の概要」

税務・会計 2分セミナー

その仮払金、放置していませんか？ 税務トラブル防止で見直したいルール

「とりあえず仮払いにしておこう」と一時的に使われる仮払金。しかし、内容があいまいなまま放置していると、税務調査で『経費ではない支出』とみなされることも。今回は、仮払金の正しい使い方と、税務リスクを避けるための処理と管理のポイントを解説します。

仮払金の処理をあいまいにすると どういうリスクが発生する？

仮払金とは、支出の内容が確定していない段階で一時的に処理する勘定科目です。本来は出張費の前払いや経費の立替など、「一時的な処理」として使用するものですが、実務においては「あとで精算するから」と安易に仮払金として処理され、そのまま放置されるケースも少なくありません。

具体的には、出張費用の前払い、取引先への仮払い、役員や従業員による経費の立替、使途未定の交際費などがあげられます。こうした支出を一時的に仮払金として処理すること自体は問題ありませんが、その後の処理が適切に行われなければトラブルの原因となります。特に注意が必要なのは「頻繁に発生する仮払金」「金額が大きく長期間精算されない仮払金」「使途が不明確な仮払金」「特定の役員や社員に偏った仮払金」などのケースです。とりわけ、役員への高額な仮払金は、役員への貸付金や給与の前払いとみなされる可能性があるため、慎重な取り扱いが求められます。

税務上のリスクとしては、未整理のままの仮払金は経費として認められず損金に算入されない可能性があります。適切な証憑がない場合や使途が不明確な場合は、法人税の課税対象となってしまう。また、役員への仮払金が長期間精算されない場合、役員給与や貸付金とみなされ源泉所得税や法人税の追徴課税を受ける可能性もあります。

さらに、仮払金の残高が多額であると、金融機関からの融資審査において不利になる可能性もあります。決算書の資産内容が不明確になることで、企業の信用低下につながりかねません。会計の透明性は企業評価の重要な要素であり、仮払金の適切な管理は企業の信頼性向上にも寄与します。

リスクを防ぐための社内ルールと 定期的なチェック体制の構築

中小企業や個人事業主のなかには、専任の経理担当者の不在や会計知識の不足から、仮払金の管理が適切に行われていないケースが見受けられます。このような状況を改善するためには、まず社内における明確なルールづくりが重要です。「誰に・何の目的で・いつまでに精算するのか」を明文化した運用マニュアルを作成しましょう。「発生から1カ月以内に精算する」といった具体的なルールを設定することで長期滞留を防げます。

また、仮払金管理台帳の活用も非常に効果的です。支払先、目的、金額、精算予定日などの情報を記録し、定期的な確認作業に役立てましょう。こうした台帳はエクセルなどで簡単に作成でき、日常的な管理においても有効です。

領収書や精算書の保管も欠かせません。仮払金に関する証憑類は必ず保管し、内容をいつでも確認できる状態にしておきましょう。証憑が存在しない場合、税務調査の際に経費として認められない可能性が高まります。

さらに、定期的なチェック体制の整備も重要です。月次決算のタイミングで仮払金の残高と精算状況を確認することをおすすめします。会計ソフトを活用している場合は、仮払金の残高レポートを定期的に出力し、未精算のものがいないかをチェックすることも効果的です。定期的にチェックする体制を整えることで、より確実に税務リスクを回避できます。

仮払金は「仮」であって「放置してよいお金」ではありません。適切な管理と迅速な精算処理を心がけることで、税務トラブルを未然に防ぎ、健全な財務管理につなげることができます。

労務 ワンポイントコラム

従業員が働きながら学べる 『教育訓練休暇給付金』とは

働く人の学び直し（リスキリング）の重要性が高まるなか、働きながらスキルアップを目指す人を支援する制度として、『教育訓練休暇給付金』が2025年10月からスタートします。そこで今回は、この制度の目的や、給付金の対象者と要件、給付内容、受給期間など給付金の概要、給付金の申請の流れと注意点について紹介します。

『教育訓練休暇給付金』の概要 給付は失業給付の基本手当と同額

『教育訓練休暇給付金』は、厚生労働省が運営する雇用保険制度の一環として、一定の条件を満たす労働者が自発的に職業に関する教育訓練を受けるために無給の休暇を取得した際に、一定額の給付金を受け取ることができる制度です。この制度は、教育訓練のため仕事から離れる期間の生活を経済的に支援し、働く人が安心して能力開発に取り組める環境の整備を目的としています。

まず、教育訓練休暇給付金の概要を紹介します。

- ①対象者：雇用保険の一般被保険者で、教育訓練休暇制度を導入している事業所に勤める者です。
- ②支給要件：教育訓練のための休暇（無給）を取得すること、被保険者期間が5年以上あること、原則として休暇取得開始前の2年間に「みなし被保険者期間」（休暇開始日を被保険者でなくなった日とみなして計算した期間）が通算して12カ月以上あることとされています。
- ③給付額：離職した場合に支給される基本手当の額と同じです。
- ④給付日数の上限：被保険者期間に応じて定められており、90日、120日、150日のいずれかとなっています。
- ⑤給付金の受給期間：原則として、教育訓練休暇の開始日から1年の期間内に取得した休暇が給付の対象となり、受給期間中は30日ごとに公共職業安定所長の認定を受ける必要があります。ただし、妊娠、出産、育児その他厚生労働省令で定める理由により、引き続き30日以上教育訓練を受けることができない被保険者は、ハローワークに申し出ることで、最大で4年の期間内に取得した休暇が給付の対象となります。

教育訓練休暇給付金の手続き 申請にあたり注意すべき点は

次に、教育訓練休暇給付金の申請の基本的な流れは、以下のとおりです。

1. 被保険者（受給者）が事業主に教育訓練休暇の取得を申し出て、休暇期間、目標、内容などについて合意を得ます。
2. 事業主は事業所を管轄するハローワークに当該被保険者の賃金支払状況や休暇期間などを届け出ます。
3. ハローワークは賃金支払状況などを確認し、事業主経由で、その結果を被保険者に通知します。
4. 被保険者が住居所を管轄するハローワークに教育訓練休暇給付金支給申請書を提出します。
5. ハローワークは教育訓練休暇給付金の受給資格を確認して受給を決定します。
6. 被保険者がハローワークに30日ごとに教育訓練休暇の取得の認定を申告します。
7. ハローワークは申告に基づいて休暇の取得を認定し、教育訓練休暇給付金を支給します。

なお、教育訓練休暇給付金の申請にあたっては、いくつか注意すべき点があります。支給の対象となる教育訓練休暇は、期間が30日以上であり、大学や大学院などの行う教育訓練を受けるものとして事業主の承認を得たものに限られます。また、教育訓練休暇給付金の支給を受けると、休暇取得前の被保険者であった期間は、基本手当の受給資格決定に用いる期間から除かれます。

教育訓練休暇給付金は、働く人が自分の未来に投資するための大切な制度です。存在を知らなかったり正しく申請できなかったりすればチャンスを逃しかねません。従業員が活用を望んだときに対応できるよう、本制度を理解しましょう。



社長が知っておきたい 法務講座

売掛金の回収が困難な場合どうする？ 企業が取るべき対応と未回収を防ぐ方法

会社の経営において、売掛金の回収は資金繰りの根幹をなす重要な業務ですが、取引先の経営状況の悪化や不払いなどの要因で、売掛金が回収できないことがあります。万が一に備え、売掛金が支払われない際の対応策やリスク管理の方法について、理解を深めましょう。

売掛金の未払いが 発生する取引先の事情とは？

売掛金とは商品やサービスを提供した際に、代金を後で受け取る権利のことを指します。企業間の取引では、現金取引よりも売掛取引が一般的であり、売掛金は企業の資産として計上されます。企業における売掛金の回収は、貸付金と同じ債権回収業務の一つですが、まれに売掛金が約束通りに支払われない場合があります。では、取引先が支払いを忘れていたり、事務的なミスによるものだったりする場合を除いて、どのようなケースで売掛金の未払いが発生するのでしょうか。

考えられるのは、取引先の資金繰りの悪化です。特に中小企業では経営悪化が売掛金の支払遅延に直結しやすく、もし遅延が生じた場合には、一時的なものだと考えるのではなく、将来的な倒産のリスクも考慮する必要があります。また、お互いの認識のすれ違いから売掛金が支払われないケースもあります。この状況は品質や納期、金額など、契約内容があいまいで、取引先が納品された商品やサービスに納得していない場合に発生しやすいため、契約段階で双方が納得できるように詳細を詰めておくことが大切です。さらに、取引先が最初から支払う意思がない、または支払いを遅らせることを意図しているなど「悪意のある不払い」によって、売掛金が支払われない場合もあります。

しかし、どのような理由があっても、取引先から売掛金が未回収のままだと自社の資金繰りが悪化してしまうことには変わりはありません。まず、売掛金が支払われていない場合は、単純に取引先が失念している可能性もあるため、状況を確認し、支払いを催促しましょう。電話やメールだけでなく、内容証明郵便を送付することも効果的です。

売掛金回収のための法的手段と 未回収リスクを減らす方法

催促をしても売掛金が支払われない場合は、なんらかの法的手段を講じましょう。方法としては、民事調停、支払督促、訴訟などがあります。民事調停は調停委員の仲介のもと、双方の話し合いによって解決を目指す方法です。支払督促は裁判所を通じて、取引先である債務者に支払いを促す手続きのことで、訴訟よりも迅速に進むため、早期の回収が期待できます。一方、支払督促に応じない場合や売掛金の額が大きい場合には、訴訟も視野に入れる必要があります。訴訟は裁判所に売掛金の支払いを求める法的な手続きですが、費用や時間などがかかるというデメリットがあるので、慎重な判断が求められます。こうした法的手段を講じても取引先が支払いに応じない場合は、強制執行による回収に踏み切る必要があります。ただし、相手の状況によっては、強制執行で回収できないこともあります。相手に資産がなければ、そもそも売掛金が支払えないからです。

売掛金の回収が見込めない場合は、会計の損金として計上する必要があります。売掛金は未回収でも売上として計上するため、売掛金の権利を放棄し、損失として処理しましょう。

このような売掛金の未回収リスクを未然に防ぐためには、取引先の信用情報を確認するなどの与信管理が重要です。信用情報によっては取引を中止したり、与信限度額を設定したりする必要があります。契約書の取り交わしや担保の取得なども未回収リスクを低減することにつながります。

売掛金の未回収は自社の経営に深刻な影響を与える可能性があります。トラブルが発生した場合は、まず専門家への相談をおすすめします。



増客・増収のヒント

顧客を「ファン化」させる仕組みづくり リピート率を向上させる施策とは

競争が激化する現代市場で、顧客のリピート率向上は企業の成長に不可欠です。今回は、顧客体験の向上、エンゲージメント強化、ロイヤルティプログラム導入という3つの施策に焦点を当て、ファンを増やす仕組みづくりについて、具体例や注意点なども交えて解説します。

顧客のリピート率向上とファン化 売上安定と成長実現の戦略とは

顧客のリピート率向上は、企業の持続的な成長に不可欠な要素です。売上の安定化、人口減少社会における購買頻度低下への対策、そして新規顧客獲得コストの削減といった重要な課題解決につながります。リピート率低下の主な原因としては、サービスの満足度不足、既存顧客へのフォロー不足、競合他社への乗り換えなどが考えられます。

これらの課題に対処し、リピート率を向上させるためには、顧客を「ファン化」させることが重要です。顧客のファン化は、LTV（顧客生涯価値）の最大化、口コミによる新規顧客獲得、ブランドロイヤルティの強化といった多岐にわたるメリットをもたらします。

具体的な事例として、「星野リゾート」では施設ごとに顧客満足度調査を実施し、特に「全体の満足度」を重視しています。スタッフが調査結果を共有し、サービス品質の向上と意識改革を促すことで、高い顧客満足度を維持し、リピーター獲得と利益向上につなげています。また、オリジナルTシャツを制作する「プラスワンインターナショナル」では、運動会シーズンなどのTシャツ需要が高まるタイミングでキャンペーンを企画しています。これをメールで配信し、ユーザーとの接点を創出することにより、リピート購入につながることが成功。需要期に合わせたタイムリーな情報提供がリピーター獲得に奏功した好例です。

これらの事例から、顧客満足度を重視し、顧客のニーズに合わせた適切なタイミングでのアプローチが、リピート率向上に不可欠であることがわかります。顧客体験を向上させ、継続的な関係を築くことが、企業の成長に貢献します。

CXとロイヤルティで リピーターを増やすには

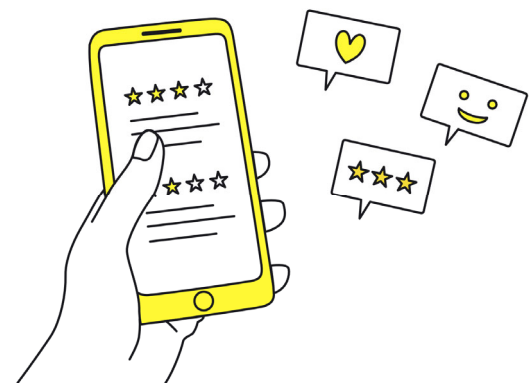
リピート率向上には、①顧客体験（CX）の向上、②顧客とのエンゲージメント強化、③顧客への特典施策である「ロイヤルティプログラム」の導入という3つの施策が不可欠です。

まず「CX向上」では、顧客一人ひとりに合わせてパーソナライズされたサービスや、迅速かつ丁寧な対応、そして充実したアフターフォローを通じて、顧客満足度を高めることが重要です。

次に「エンゲージメント強化」では、顧客参加型の企画やオンラインコミュニティの運営を通じて、顧客との継続的な関係構築を目指します。

さらに、「ロイヤルティプログラム」では、ポイント制度や特典の提供により、顧客の継続的な利用を促進します。

これらの施策の実行には、顧客データの分析と活用、施策の効果測定と改善、そして長期的な視点を持つことが重要です。これらの点を踏まえ、自社に最適な施策を選択・実行することで、リピート率の向上につなげることが可能となります。まずは一つの施策から、実践を始めてみてはいかがでしょうか。



経営なんでも Q&A

経営に活かす決算書の基本的な読み方 改善策や将来計画への活用法とは



会社経営に決算書が付き物であることは承知しており、銀行からも提示を求められるので毎回作成しているのですが、もっと活用できる方法があるのではないかと素朴な疑問を抱いています。決算書をさらに自社の経営に役立てるためには、どのようなことに気をつけて見ていくのがよいのでしょうか。



決算書は「企業の健康診断書」ともいわれています。収益性、安全性、生産性、成長性の4つの視点から決算書を分析することで、経営状況を把握できます。単に数字を羅列するのではなく、各項目の推移や同業他社との比較を通じて、自社の強みと弱みを明確にし、具体的な改善策を検討することが重要でしょう。

決算書は構造から財務分析まで 企業実態を理解するための羅針盤

決算書は、企業の財政状態や経営成績を示す重要な書類であり、主として貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書の3種類があります。貸借対照表は企業の資産、負債、純資産を示し、損益計算書は売上、費用、利益を表します。キャッシュフロー計算書は、営業活動、投資活動、財務活動による現金の流れを示します。

決算書を読む際は、各項目の意味の理解が重要です。貸借対照表では、どのように資産が調達され、負債や純資産が構成されているかを確認します。損益計算書では、売上から費用を差し引き、利益がどのように生み出されているかを確認します。そして、キャッシュフロー計算書では、現金の増減がどの活動によるものかを把握します。

また、主要な財務指標を活用することで、企業の収益性、安全性、効率性の分析が可能です。収益性分析では、売上高利益率や総資本利益率などをを用いて企業の収益力を評価し、安全性分析では、自己資本比率や流動比率などをを用いて企業の財務安定性を評価します。効率性分析では、総資本回転率や売上債権回転率などで企業の資産活用効率を評価します。これらの情報を総合的に分析することで、企業の経営状況が把握でき、投資判断や経営改善に役立てることができます。

企業の現状分析から未来予測まで 決算書を経営改善に役立てよう

決算書で企業の経営状況を把握し、改善につなげるためには、まず財務指標の分析から始め、経営課題を特定します。収益性の低下、資金繰りの悪化、過剰在庫などの問題点を同業他社と比較・分析しながら課題を明確にします。次に、特定した課題に対し改善策を検討します。売上増加・コスト削減・資金調達・在庫管理の改善といった対策を立案し、実行に移します。重要なのは、改善策の効果を測定し、適切であったか、さらなる対策が必要かを判断することです。また、過去の決算データに基づき将来予測を立てることも可能です。経営目標を設定し、達成に向けた計画を策定します。予実管理を行うことで進捗状況を把握し、市場や内部環境の変化に応じて計画を柔軟に修正できます。決算書は、企業の現状把握だけでなく、将来の計画策定にも役立ちます。過去のデータから将来を予測し、目標達成のための計画を立てることで、企業は持続的な成長を目指せます。

決算書は企業の現状分析から将来計画まで、多岐にわたる活用が可能です。基本から活用法まで段階的に理解を深めることで、より効果的な経営改善が可能となります。決算書を単なる数字の羅列としてとらえるのではなく、経営改善のための羅針盤として活用してみたいかがでしょうか。