

計画的付与制度を活用して 年次有給休暇の取得率を上げよう！

厚生労働省の「平成28年就労条件総合調査」によると、1年間に企業が付与した年次有給休暇の日数は、労働者1人平均18.1日でした。そのうち労働者が取得した日数は8.8日で、取得率は前年と比べて1.1ポイント伸びています。取得率が伸びた背景には、年次有給休暇の“計画的付与制度”があると考えられます。

有給の取得日を 使用者が決められる？

計画的付与制度とは、社員が保有している年次有給休暇を、使用者が取得日を特定して計画的に取得させる制度です。ただし、一方的に使用者が日程を決定することはできません。就業規則に明記して、労使協定を結ぶ必要があります。

また、対象となる年次有給休暇は、年次有給休暇の付与日数から5日を除いた日数となります。たとえば、付与日数が10日の従業員は5日、付与日数が20日の従業員は15日が計画的付与の対象となります。なお、前年度に取得されずに繰り越された年次有給休暇がある場合は、繰り越された日数を含めた日数から5日分を除かなければいけません。

事業形態に合わせた 計画的付与を

企業や事業実態に合うよう、計画的付与には複数の方法があります。

●一斉付与方式

全従業員に対して、同日に付与する方法です。製造業など、全従業員を休ませられる事業場が活用しています。事業所を休業することになるので、有給休暇を保有していない新規採用者や有給休暇が少ないパート社員に対しては、新たな有給休暇や休業手当を与えなければいけません。

●交代制付与方式

従業員を班やグループに分けて、交代で休暇を付与する方式です。流通業やサービス業など、定休日を増やしにくい企業が活用しています。事業所が休みになるわけではないので、休業手当を出す必要はありません。

●個人別付与方式

従業員個人ごとに付与する方式です。従業員の個人的な記念日(誕生日や結婚記念日)を有給休暇にする企業があります。個人に付与する方式なので、休業手当を出す必要はありません。

計画的付与を実施すると 労務管理がしやすくなる

厚生労働省の調査によると、計画的付与制度を利用している企業は、利用していない企業よりも年次有給休暇の平均取得率が8.6%高いといえます。本制度のメリットは取得率が上がるだけではありません。使用者にとって一番忙しい時に有給を取得される心配がなくなり、労務管理がしやすくなります。

また、大型連休を創出することで、従業員のモチベーション向上につながります。労使双方にとってメリットの多い計画的付与。一度、検討してみたいかがでしょうか。





社長が
知っておきたい
法務講座

個人情報の取り扱い方法について 知っていますか？

2017年5月30日、改正個人情報保護法が全面施行となりました。ビッグデータによるマーケティング手法が注目されていますが、その元となる個人情報の取り扱いは年々厳しくなっています。個人情報を取り扱う際はどのような点に注意しなければならないのでしょうか？

すべての事業者が 法律を遵守しなければならない

取り扱う個人情報の数が5,000以下の事業者は、これまで個人情報保護法の規制対象外でした。しかし今回の改正によって、個人情報を取り扱うすべての事業者が個人情報保護法を遵守しなければならなくなりました。

個人情報保護法では、次の3つを個人情報として定義しています。

●氏名や生年月日など特定の個人を識別できる情報

パソコンなどの電磁的な記録（画像など）や、音声、動作といった情報も含まれます。

●個人識別符号が含まれるもの

個人識別符号とは以下の通りです。

- ・DNA、顔、虹彩、声紋、歩行の態様、手指の静脈、指紋、掌紋など
- ・旅券番号、基礎年金番号、免許証番号、住民票コード、マイナンバー、各種保険証など

●要配慮個人情報

人種や信条、社会的身分、病歴、犯罪の経歴、犯罪により害を被った事実などが含まれる情報を指します。原則として本人の同意を得ずに取得することは認められていません。また、利用にも制限があります。

情報が漏えいしないよう 厳重な管理を

では、個人情報を取り扱う際のルールを見ていきましょう

① 取得・利用

個人情報の利用目的をホームページなどに記載しておきましょう。登録された

住所にダイレクトメールを送付する場合は、「登録された個人情報の住所に商品やサービスのご案内をする」という旨を利用目的に記載しておかなければいけません。なお、お中元やお歳暮、年賀状を個人情報をもとに送付することは問題ありませんが、「不要」と連絡してきた方には送付できないので注意してください。

② 保管

個人情報が漏えいしないようにルールを決め、担当者以外が個人情報を勝手に扱えないようにしてください。ファイルにパスワードを設定したり、セキュリティ対策ソフトを導入したりする必要があります。

③ 提供

第三者に個人情報を提供する場合は、あらかじめ本人から同意を得る必要があります。形式は特に定めがなく、口頭や書面どちらでもかまいません。また、個人情報の取引をする際には、「提供者」「情報の詳細」を記録して、3年間保存する義務があります。

④ 開示請求等への対応

本人からの開示請求があったときには、対応する必要があります。ただし、半年以内に消去する個人情報は対応しなくてもかまいません。

個人情報保護法に違反した場合、最大で6ヵ月以下の懲役または30万円以下の罰金が課されるので注意しましょう。





柔軟な対応と顧客目線が人気を呼ぶ？ ZOZOTOWNから学ぶ集客術

時価総額が1兆円を超え、注目を集めているファッション通販サイト「ZOZOTOWN(ゾゾタウン)」。2017年8月14日に、運営会社のスタートトゥデイが発表した第1四半期連結累計期間の商品取扱高は578億9,700万円で、前年同月と比べると43.4%増加していました。売上高も順調に伸びており、前年同月比41.5%増の190億6,600万円でした。今回は、ZOZOTOWNの増客と増収の秘密について探してみたいと思います。

時代に合わせた成長で マーケットを拓ける

スタートトゥデイは、CDやレコードのカatalog通信販売会社として1995年に設立しました。カatalog通販からオンラインショップに切り替わったのは、2000年に入ってからです。

また、音楽と親和性が高いファッションの取り扱いを始め、商品取扱高を増加させていきます。ファッションブランドに声をかけていくなかで、当時の運営者は「テイストやシルエットが異なる商品を同じショップに並べるわけにいかない」と感じ、サイト内にショップを立ち上げる方式を採用しました。

時代に合わせて販売方法や取扱商品を変えていったことが、現在の売上につながっています。

顧客目線を欠かさない サイト運営

ユーザーにとって魅力的なショップサイトにするため、顧客視点で商品を掲載するということがZOZOTOWNでは徹底されています。

たとえば、ファッション好きのスタッフが商品を手にしたときに顧客が気になる部分を考えつつ、商品を撮影しているのです。写真だけでは伝えられない素材感といった情報は商品コメント欄に記入し、色合いは差異がでないように画像処理しています。そのほかにも、リアルタイムでできる在庫確認や、最短配送日の表示といった施策が、顧客視点から生まれました。

2016年11月からは、商品が到着してから最大2ヵ月まで支払いを延長できる「ツケ払い」を始めました。オンラインショップでは珍しい取り組みです。この施策は、「注文した商品が手元に届いてから支払いたい」という顧客の要望に対応した結果だといいます。

また、ユーザー向けに配信しているメールマガジンには押し売りとなるセールストークが一切展開されていません。ユーザーが選んだショップの新着商品の情報が中心です。メールマガジンには登録しているショップのURLを掲載しており、新着アイテム一覧に飛べるようになっています。ユーザーからは「使い勝手がいい」と好評のようです。

顧客目線のサービスの展開が功を奏して、リピート率は5割以上だといいます。注目を集める工夫をするよりも利用者にメリットのある施策を打ち出すことが、増収・増益につながるのではないのでしょうか。



開業資金を どのように用意すればいい？



現在、ラーメン屋で修業を積んでいるのですが、将来は独立しようと考えています。独立開業するには、設備費用など多額の資金がかかります。コツコツと貯金はしているのですが、自己資金だけでは足りなさそうです。どうすればいいのでしょうか？



金融機関からの資金調達を検討してみてください。開業時は民間金融機関ではなく、政府系金融機関を当てる方がいいでしょう。また最近では、クラウドファンディングといったインターネットを活用した方法もありますので、検討してみてください。

開業時は 政府系金融機関を

融資を依頼する金融機関は、政府系がオススメです。金利が安く、開業時の審査も考慮してもらえるからです。アベノミクスによる金融緩和が行われているとはいえ、民間の金融機関は新規創業資金融資に対してはかなり厳しい姿勢をとっています。

最近では、クラウドファンディングといったインターネットを活用した資金調達も可能になっています。クラウドファンディングでは、公共性の高さや社会貢献度の高さ、共感度などが融資額を左右するようです。新たに始める事業が公共性の高いものであれば、チャレンジしてみてもいいかもしれません。

書類と面談によって 融資の判断をされる

開業時に高額な設備投資をする場合、数千万円～数億円かかることもあります。これをすべて自分の貯金で賄うのは現実的ではありません。金融機関からの資金調達を検討してみてください。

金融機関に融資を依頼する場合は、借入申込書とともに必要書類の添付が必要です。必要書類とは、「事業計画書」「設備の見積書」「収入や保有資産の状況を確認できる証明書」などが挙げられます。

脱サラした会社員であれば、上記に加えて「源泉徴収票」と「保有資産状況を調べるための書類や通帳」を提出する必要があります。一方、すでに個人事業主として事業を営んでいる場合は、最低でも2期分の決算書を提出しなければいけません。

書類提出後には、融資担当者による面談があります。「資金をどのように使うのか」「どうやって返済をするのか」といったことを聞かれます。この面談で好印象を与えるのが、融資を成功させるポイントのひとつです。というのも、融資担当者の仕事量が膨大で、面談での印象が悪ければ稟議にかけてもらえない可能性があるからです。提出書類の不備もないようにしましょう。

