

# 中村会計だより 11・12月号



## 経営支援セミナー2019 開催報告

非常に多くの方に、ご参加いただき第17回中村会計事務所経営支援セミナーをアクトシティ浜松 楽器博物館・研修交流センター6階にて開催する事ができました。ありがとうございました。

セミナー参加者 42名 (関与先企業様 28社 36名)



### 第1部講演 「求人活動へのWEB有効活用とその成功事例」

講師 アイ・モバイル(株) あんのうくにあき 様

#### 第1章：統計データから見る採用難

昨今、少子高齢化を背景に人口が減少傾向にある事に加え、生産年齢人口が減少していることにより、人手不足が深刻になりつつあります。今後更なる人口減少が続き、人手不足がますます深刻になる事が見込まれています。また中小企業が転職先・就職先として選ばれにくい傾向にある事がデータとして出ています。

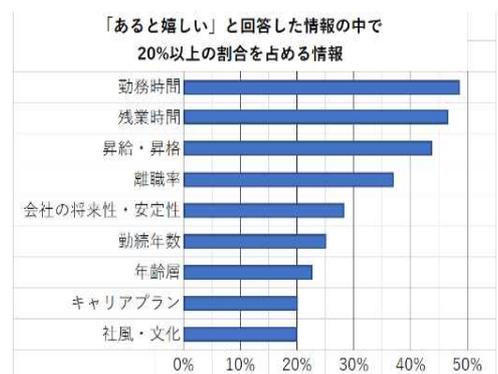
#### 第2章：求職者の行動からみる企業側の対策

求職者は「求人情報サイト」「ハローワーク」「無料の求人誌」「企業のHP」より情報を収集しています。情報収集から応募に至るまでの過程としては、

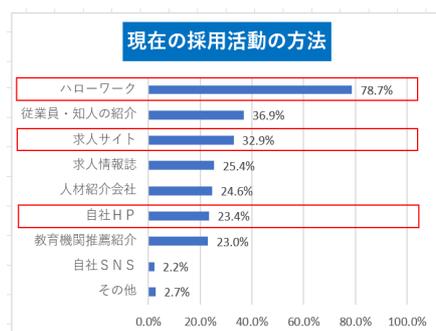
- 求人情報媒体で探す (スマートフォンからが多い)
- 企業のHPで企業情報を収集
- 応募判断

情報収集をする中で企業のHPが無かったり情報不足により応募をためらった経験があるという人は56%と過半数を超えています。

では求職者はどんな情報を求めているのでしょうか？(右図)



#### 第3章：企業の採用活動状況



左図より企業が求人掲載手段として利用しているのは、ハローワークが圧倒的に多い事が分かります。求職者はスマートフォンで情報収集しているのに対し、ハローワークのみの求人掲載では求職者の目に止まらない可能性があります。これからの時代には「**自社HP × ハローワーク・その他求人媒体 (Indeed イデード)**」がおススメです。自社HPでは求人票・求人メディアで伝えきれない情報を伝えましょう。(例：社長はどんな人?・先輩の声や社内の雰囲気・業務内容の詳細・社内の写真や動画など)

Indeedとは...求人特化型の検索エンジンです。自社の採用HPとIndeedとを予め連携させておけば求職者がGoogleなどの検索サイトから求人情報を検索した際に表示されやすくなります。

60日間無料体験受付中ですので興味のある方は、当事務所までお問い合わせください。

## 第2部講演 「身近に使える助成金のご案内」

講師 なかむら 労務管理事務所 社会保険労務士 山根弓枝

### 助成金とは

国（厚生労働省）や自治体が推進する政策と合った活動をしている企業に対して交付するお金の事です。返済の必要はなく、余った資金は手元に残ります。

### 助成金を受けるには

- ・正社員を1名以上雇用していること
- ・雇用保険・社会保険に加入していること
- ・半年以内に会社都合の解雇をしていないこと
- ・きちんと残業代を支払っていること

### 助成金の種類は何があるの？

沢山種類がありますので主なものを2つご紹介します。

#### キャリアアップ助成金 正社員化コース

6ヶ月以上継続して雇用されている有期契約労働者を無期や正規に転換し、賃金を5%アップする。

有期 正規	57万円
有期 無期	28万5,000円
無期 正規	28万5,000円

助成金

#### 両立支援等助成金 育児休業等支援コース

育児休業を希望する労働者の育休取得時、職場復帰時、代替要員確保時に助成。

育休取得時	28万5,000円
職場復帰時	28万5,000円
代替要員確保時	47万5,000円
職場復帰後支援	28万5,000円



他には中高年者・母子家庭・障害者などの採用時、定年の引き上げや労働時間削減等の就業環境の整備、職業教育訓練の実施などが助成金対象となるケースがあります。詳しくは「なかむら 労務管理事務所」までお問い合わせください。

## 第3部講演 「金融機関からの信用が高まる業績の伝え方のルール」

講師 監査部長 森下雅文

### 経営者は金融機関に何を伝えるべきか

まずは信頼性の高い決算書を作成すること、次に経営者自身が決算書を読み解く力と数字を基に自社の現状や展望を語る力をつけること、そして実際に金融機関に自社の実態を説明する機会を作っていく事が必要です。

### 融資を受けるときのポイント

日頃から自社の情報を積極的に伝え、金融機関と信頼関係を築きましょう。その上で、融資を受ける際には資金の必要性、資金使途、償還財源、返済できる理由の4項目を自ら考え、書面でまとめ自分の言葉で伝えましょう。

### 融資を受けた後のポイント

- ・金融機関との信頼関係構築 毎月試算表を提出できる体制を整える、正確な月次決算を行う  
経営者自らが試算表の内容や事業の今後の見通しを説明できるようにする  
決算報告は支店に自ら足を運んで行う
- ・事業に関する事を伝える 行動計画に基づいて進捗状況を伝える、将来の見込みを伝える
- ・損益に関する事を伝える 経営目標達成のための行動がどのように数字に表れているか  
着地点予測をどう見ているか、部門別で把握しているか  
財務指標で把握しているか
- ・資金に関する事を伝える 資金繰り実績表・資金繰り計画表を作る  
銀行別借入金残高一覧表を作る、話すときは嘘をつかず誠実な態度で

