

SMILE

☆ 今月も笑顔（スマイル）でスタート！～



2月号 Vol.26

今月の SMILE

鶏の五徳

まいど おおきに！

皆様の春節のお休みはいかがでしたか？

今年は、干支でいうと酉年となります。そこで今月のスマイルは、酉（鶏）について取り上げてみました。

前漢の韓嬰（かんえい）による書物に『韓詩外伝』という書物があります。この韓詩外伝は、さまざまな事柄や故事を記し、関連する『詩経』の文句を引いて説明したもので、説話集に近いと言われています。

その中に、『鶏の五徳』というのがあって、鶏のカラダや性質から5つの徳を備えていると言っています。引用すると、

頭に冠を戴くは**文**なり。

足に距（けづめ）を持つは**武**なり。

敵前に敢えて闘うは**勇**なり。

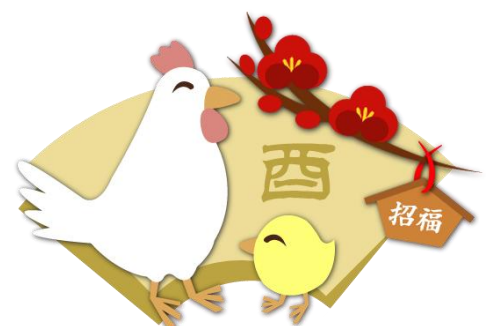
食を見て相呼ぶは**仁**なり。

夜を守って時を失わぬは**信**なり

そのイメージは、文武に秀で、勇敢で、食べ物を分かち合う慈愛の精神をもち、そして毎日朝を定時に告げて信頼がある、ということでしょうか。

このような五徳を備えた干支の年ですから、今年は（も）縁起の良い年になるといいですね！

それでは、今月も笑顔（スマイル）でスタートしましょう！



中国経済情報

マクロ経済情報

昨年12月、貿易6.8%減=2年連続、輸出入とも低迷

税関総署が1月13日発表した2016年の同国貿易総額は、前年比6.8%減の3兆6849億ドル(約424兆円)となり、2年連続で前年水準を下回った。輸出入ともに低迷した。国内景気の減速懸念が根強い中、外需の弱い状況が続けば、中国経済に大きな痛手となりそうだ。

16年の輸出は7.7%減。対米5.9%減、欧州連合(EU)向け4.7%減、東南アジア諸国連合(ASEAN)向け7.8%減、日本向け4.7%減と軒並み落ち込んだ。内需も弱く、中国の製造業は中小企業を中心に苦境が続くようだ。

過剰生産が国際社会で問題視されている鉄鋼の輸出量は3.5%減少したものの、依然として1億トンを超える巨大な規模。トランプ次期米大統領が対中批判をさらに強める可能性がある。

昨年12月の生産者物価、前年比5.5%上昇—約5年ぶり高い伸び

昨年12月の中国の生産者物価指数(PPI)はここ5年余りで最も大きな伸びとなった。世界的なデフレーションの一因となっていた中国が、物価押し上げの新たな原動力となる可能性が示された。

国家統計局が1月10日発表した12月のPPIは前年同月比5.5%上昇。ブルームバーグがまとめたエコノミストの予想中央値は4.6%上昇。11月は3.3%上昇だった。12月の消費者物価指数(CPI)は2.1%上昇。エコノミストの予想は2.2%上昇だった。PPIがプラスに転じてからわずか4カ月だが、投入原価の上昇に圧迫された製造業者が売却希望価格を引き上げる中、中国はサプライチェーンを通じて世界各国にインフレを輸出する状況にある。そうした反転が持続可能かどうかは、トランプ次期米政権の下で世界経済がどのように動いていくか、また米中間の貿易摩擦が再燃するかどうかにかかっている。HSBCホールディングスのエコノミスト、王然氏(香港在勤)は「製造業部門のリフレーションが続いている」と指摘。「安定したCPIはリフレーションが主に工業セクターにとどまり、実体経済に浸透していないことを示唆している。このため中国人民銀行(中央銀行)はインフレが実体経済に波及するまで対応しない可能性がある」と述べた。12月の鉱業のPPIは前年同月比21.1%上昇。原材料のPPI上昇率は9.8%だった。食料のCPIは2.4%、非食料のCPIは2%それぞれ上昇した。

法務情報

中国のコンプライアンスへの取り組みについて

中国ではコンプライアンス領域の法律体系を整える作業が進んでいます。というのは役所の企業に対する監視や管理、及び法の執行における重点が、従来の「事前の審査」から「事後の監視管理」に変わったことによります。役所の事後の監視管理や法執行のレベルの向上に伴い、コンプライアンス領域に関わる重大案件が頻繁に国内企業の中で発生しています。その流れで、事前予防やコンプライアンスのリスクを低くするために、国内企業の中にもコンプライアンス制度の構築と実際の投入の強化を進めている傾向が表れてきています。とくに監視管理の重点項目である業界、すなわち医療及び健康、自動車及び自動車部品、日用消費品、エネルギー、及び金融保険、では特に際立っております。対象となる法領域としては、反独占、反腐敗、及び反商業賄賂等のコンプライアンスに関わるものが特に多いようです。例えば、商業賄賂について、企業はどのような取り組みをしているかといえ、反商業賄賂体系制度を構築する、反商業賄賂法律体制(FCPA含む)に関する訓練、第三者(弁護士等)による企業のコンプライアンス管理のチェック、従業員へのコンプライアンス遵守調査等を行っているようです。

このように中国企業でもコンプライアンスに関心が高まってきていることから、日系企業でも、特に医療及び健康、自動車及び自動車部品、日用消費品、エネルギー、及び金融保険に携わっている会社は、ご留意願います。



「増値税会計処理規定」の通知について

中国財政部は2016年12月3日付で「増値税会計処理規定」の通知(财会[2016]22号)を公表しました。新規定は、2016年5月1日の「営改増の改革」の一環として、増値税の会計処理に関して、具体的な処理上の留意点を通知するものです。主要点は以下の通りです。

① 明細科目及びその専用欄の設置

一般納税人の場合、「未払税金費用(中国語「应交税费」)」の内訳に、増値税に関する明細科目として、従来の「未払増値税(中国語「应交増値税」)」、「未納増値税(中国語「未交増値税」)」、「未控除仕入税額(中国語「待抵扣進項税額」)」のほか、新たに「予納増値税(中国語「予交増値税」)」、「増値税留保税額(中国語「増値税留抵税額」)」、「未認証仕入税額(中国語「待認証進項税額」)」、「未振替売上税額(中国語「待転銷項税額」)、「簡易税額計算(中国語「簡易計税」)」、「金融商品譲渡未納増値税(中国語「轉讓金融商品应交増値税」)」、「源泉徴収増値税(中国語「代扣代交増値税」)」等の明細科目を増設する必要があります。

また、「未払増値税(中国語「应交増値税」)」明細科目の専用欄として、「仕入税額(中国語「進項税額」)」、「売上税額控除(中国語「銷項抵減税額」)」、「納付済税金(中国語「已交税金」)」、「未払増値税振替(中国語「轉出未交増値税」)」、「減免税額(中国語「減免税款」)」、「輸出控除国内販売製品納付税額(中国語「出口抵減内銷產品應納税額」)」、「売上税額(中国語「銷項税額」)」、「輸出税金還付(中国語「出口退税」)」、「仕入税額振替(中国語「進項税額轉出」)」、「過大納付増値税振替(中国語「轉出多交増値税」)」等の専用欄を設置する必要があります。なお、小規模納税人の場合、「未納税金費用(中国語「应交税费」)」の下に、「未払増値税(中国語「应交増値税」)」明細科目のみ設置する必要があり、その専用欄には、「金融商品譲渡未納増値税(中国語「轉讓金融商品应交増値税」)」、「源泉徴収増値税(中国語「代扣代交増値税」)」を設ける必要があります。

② 会計処理上の留意事項の解説

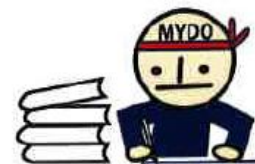
新規定において、仕入・販売業務、輸出税還付、みなし販売、差額課税などによる増値税の会計処理、増値税控除証憑未入手時の仕入仮計上の場合や増値税発票未発行時の売上計上の場合による増値税に関するそれぞれの帳簿処理方法を詳しく解説しています。

③ 財務諸表項目の表示

財務諸表上の表示は次の通りになります。

1 級科目「その他の流動資産」または「その他の非流動資産」	「未納税金費用」科目の下位科目である「未納増値税」、「未払増値税」、「未控除仕入税額」、「未認証仕入税額」、「増値税留保税額」等の明細科目が期末に借方に残高であった場合に、当該「その他の流動資産」の中で表示します。
1 級科目「その他の流動負債」または「その他の非流動負債」	「未納税金費用」科目の下位科目である「未振替売上税額」の科目の期末に貸方に残高があった場合に、当該「その他の流動負債」の中で表示します。
未納税金費用	「未納税金費用」の下位科目である「未納増値税」、「簡易税額計算」、「金融商品譲渡未納増値税」、「源泉徴収増値税」等の科目の期末貸方残高を表示します。

規定は、公布日(2016年12月3日)より施行されます。尚、「営改増の改革」が実施された2016年5月1日より本規定施行日までに発生した取引が、本規定により資産、負債等の金額に影響がある場合、本規定に従い調整を行わなければなりません。また国家統一会計制度と本規定が一致しない場合は、本規定を優先して適用されますのでご注意ください。



人事労務情報

引き続き『新』就労許可制度について その1

新就労許可制度については、弊社でも小誌の昨年10月号や12月号でも取り上げましたが、年初に入って、新就労許可制度についてのお問い合わせ(とくに日本の本社から)が多いので、。今月号ではさらに詳しく、紙面の都合で2か月にわたって、解説します。今月は、新外国人就労制度には、7つのポイントがあることを知ってください。その7つのポイントとは、

- (1) 「就業証」と「外国人専門家証」が、「工作許可証」に統一されて、かつ[ICカード]化された
- (2) 外国人の資質に応じて、[A類]、[B類]、[C類]に分類し、分類毎に許可制限内容を定めた
- (3) さらに分類には、[非ポイント基準]と[ポイント基準]で実施
- (4) 外国人に[個別ID]が付与され、全情報を[電子化]
- (5) 電子化されたデータは、[関連各局で共有]して監督管理する
- (6) 2016年11月1日から、北京、天津、河北、上海、安徽、山東、広東、四川、寧夏でテスト運用
- (7) 2017年4月1日から全国で実施

これらがポイントです。特に(2)のA類、B類、C類の分類に関するお問い合わせが多いので、次月号では、(2)及び(3)を重点に解説します。
(情報提供:コゾノ式 良くなる人事・組織研究所)

SMILE 経営塾

売上か、利益か？

正月にNHK・BS1で「欲望の資本主義 2017 ルールが変わる時」という番組をみました。「資本主義とは何か」「成長とは何か」を考えさせられる内容でした。

- ① 世界は低成長に入り、金利はゼロに近い。「資本主義の終焉」を指摘する学者も出てきている。
- ② 資本主義が「成長」を前提とすることに意味があるのだろうか？
- ③ 先進国の多くは金融危機後に紙幣を増刷し、財政出動で成長を目論むも、借金だけが増えることに。

こうした疑問を企業に置き換えて考えると、多くの経営者が抱えるジレンマ「売上か、利益か？」に当たります。過去の日経ビジネスに「増収重視型企業が、増益重視型企業よりも長期では営業利益が多い」という記事がありました。

- ① 米国の一流企業の多くは増収重視
- ② 成長なくして利益なし
- ③ 利益より売上、さらば縮小均衡路線

利益偏重が悪いことではありませんが、「今年は利益重視する」という方針を経営者が上げたとすれば、言い換えれば、それはその会社が「利益重視するしかない」という状況に追い込まれたとも読み取れます。

記事の内容を「利益重視(或いは利益偏重経営)の裏と表を上げる形で要約します。

- ① 建前 / 利益確保こそ企業存続の条件
真実 / 縮小に均衡はなく、要するに衰退がはじまってしまう
- ② 建前 / 利益を確保できるニッチ市場を狙え
真実 / ニッチ市場は差が付きやすく優勝劣敗の激しいマーケット
- ③ 建前 / 高付加価値こそが利益の源泉
真実 / 高付加価値だけでは絶対額が稼げない、ある程度のボリュームが必要
- ④ 建前 / 価格競争はしてはならない
真実 / 成長市場では利益よりもシェア優先

状況にもよりますが、結局「成長を求めらるかどうか？」に行きつくのだろうと思っています。

私が考える企業が成長を求める理由については、以下のようになります。

- ① シェアが増え、競争力が増す、ブランド力があがる
- ② 収益が増え、給料が増える
- ③ 昇進の機会が増え、ポストが増える
- ④ 若手の採用できて、マネジメント層の老化を補える(世代交代)

「低成長経済だから、成長は難しい」と自社の状況をマクロ経済のせいにすることなく、企業は成長のために「売上」を追い求めるべきでしょう。
(情報提供:日本クレアス税理士法人)

売上重視
or 利益重視





第23：“右向け右”は、“左向け左”！？

2017年の新年に当たり、最初に皆さんにお届けする言葉は、私が約40年間、日本や中国で、「経営者・管理者」として、また「コンサルタント」として、様々な人間関係を“経験”する中で生み出した『人間関係構築』の上で、最も大切にしている言葉です。

その言葉は、『“右向け右”は、“左向け左”！？』・・・です。

この言葉だけ聞くと、皆さんは、“一体、何を言っているの？！”・・・と思われるでしょうが、日本の正月のお節料理や雑煮と同じように、“じっくり”と味わっていただければと思います。

例えば・・・

私(Aさん)が、目の前のBさんに対して、“右向け右！”・・・と言えば、Bさんは、自分(Bさん)にとっての「右」を向くでしょう。・・・当たり前のことですね。

しかし、この当たり前のことは、Bさんから見ると、Aさんは正反対の「左」を向いていることになるのです。

この現象は、物事を

「自分の立場」で考えるか？

「相手の立場」で考えるか？・・・によって、“正反対の結果”を招きかねませんよ！・・・という勧告です。

これは、《人を動かす技術》の基本ともいえるでしょう！

日常の仕事上で、取引先の方や、上司や部下などと、様々な用件でやり取りをするわけですが、その時に、相手の迷惑も考えず、「自己中心」的にガンガン押しまくる・・・やり方はいかかなものでしょうか？！

こちらの「求める成果」を、効果的に得るには、相手の方々に、気持ちよく動いてもらう必要があるのです。そのためにはまず、相手を理解し、「相手の立場」に立って、相手が動きやすい環境を整えるように配慮することが、重要だと思っております。

つまり、相手に、“自分にとっての「右」を向いてもらおう”と思う時には、“相手にとっての「左」を向いてもらおう”ように配慮すべきなのです。

このような“相手に対する配慮”こそが、結果として、自分の“求める成果”を、より大きなものにしてくれるのです。

お問い合わせは
MYDO まで!!



(お問い合わせ先)

上海滿意多企業管理諮詢有限公司

〒200030 上海市徐匯区虹橋路1号 港匯中心1座2807

TEL: +86-21-6407-0228 FAX: +86-21-6407-0185

E-mail: info@shmydo.com

URL: <http://shmydo.jp>