

# 生衛三三一大分

大分県生活衛生  
営業指導センター  
大分市長坂町  
1-12-3  
電話097-537-4858

## 「ご存じですか、雇用促進税制」

税制改正法が平成二三年六月三十日に公布され雇用を増やす企業を減税するなど税制の優遇制度(雇用促進税制)が創設・拡充されました。是非ご活用下さい！と厚生労働省では呼びかけている。

### 「雇用促進計画」をハローワークに提出し、1年間で5人以上(中小企業は2人以上)かつ10%以上従業員数を増加させた事業主に對する税制優遇制度が創設されております。従業員を増加1人当たり二十万円の税額控除が受けられます。

1 平成二三年四月一日から平成二六年三月三十一日までの期間内に始まるいずれかの事業年度(以下「適用年度」という。以下において、雇用増加数5人以上(中小企業は2人以上)、雇用増加割合10%以上の要件を満たす企業は、雇用人当たり二十万円の税額控除が受けられます。

(3) 適用年度に雇用者(雇用保険一般保険者)の数を5人以上(中小企業の場合は2人以上)、かつ、10%以上増加させていること

(4) 適用年度における給与等の支給額が、比較給与支給額(※1)以上であること

(5) 風俗営業等を営む事業主でないこと

※1 比較給与支給額  
前事業年度の給与等の支給額×前事業年度の給与等の支給額×雇用増加割合×30%

### 2 税制優遇制度の対象となる事業主の要件

(1) 青色申告書を提出する事業主であること

(2) 適用年度とその事業年度に、事業主都合による離職者がいないこと

### 3 事務手続き

(1) 事業年度開始後2ヶ月以内に目標の雇用増加数などを記載した雇用促進計画を作成し、ハローワークへ提出して下さい。

(2) 事業年度終了後2ヶ月以内(個人事業主については三月十五日まで)にハローワークで雇用促進計画の達成状況の確認を求めてください。確認を求めてから返送まで約2週間(4〜5月は1ヶ月程度)を要しますので、確定申告期限に間に合うようご留意ください。

(3) 確認を受けた雇用促進計画の写を確定申告書等に添付して、税務署に申告して下さい。

◎ 雇用促進計画の作成  
確認などについては、本社・本店を管轄する労働局又はハローワークまで、税額控除制度については、最寄りの税務署までお問い合わせ下さい。

## 美容店に関する消費者意識と経営実態調査

「美容店に関する消費者意識と経営実態調査」について(平成二四年七月五日、日本政策金融公庫)

この調査は、「高度化・多様化した消費者のニーズや意識を把握するとともに、事業者の経営課題に對

する取り組み等を明らかにする。」ことを目的としたもので、この種のものには、美容店、飲食店に関しても行われている。美容関係の調査対象は、最近1年以内に美容店を利用した全国の一般消費者(個人)と、日本政策金融公庫(国民生活事業)の全国の支店が融資した美容業のうち、1,459社となっている。

### 【消費者意識調査】

1 利用する際のきつかけ「自宅、職場、学校から近いので」(46.3%)、「家族、友人、知人から勧められて」(31.6%)、「お店の前を通りがかつて」(16.2%)

2 美容店を探したり調べたりする際のICT(インターネットなど)の活用状況「ICTを活用したことがある」(男性:25.0%女性:30.4%)、ICTを活用する利点については、「HPを見るとにより、お店の概要がわかる」(72.8%)、「お店を比較できる」(57.0%)、「お店のクーポン券・サービス券を入手できる」(54.5%)

3 1回あたりの費用についての考え

「より満足度が高まるのであれば増やしてもいい」(36.2%)  
費用増額の条件については、「気に入った、理想のヘアスタイルになる」(76.2%)、「ヘア」関連以外の充実したサービスが受けられる」(41.4%)、「癒される」・「疲れがとれる」(36.2%)  
費用増額の許容額については、「1,000〜1,499円」(30.0%)、「2,000〜2,999円」(18.6%)、「1,500〜1,999円」(14.9%)

4 利用する際の重視点「利用しやすい場所にある」(87.0%)、「技術が優れている、気に入ったスタイルになる」(86.8%)、「接客態度がよい」(86.5%)

5 利用する際の重視点と現在利用している美容店に対する評価のギャップ分析「重視している」割合に比べて、「評価している」割合が低い項目については、「技術が優れている、気に入ったスタイルになる」(割合の差18.1ポイント)、「料金が高い」(同16.9ポイント)、「安全・健康面に配慮している(良質な薬剤の使用など)」(同15.1ポイント)

【経営実態調査】

1 経営の参考情報の入手先「仕入先」(73.0%)、「同業者」(54.5%)、「新聞・雑誌・書籍」(45.2%)

2 主な顧客層と今後増やしたい顧客層  
現在の主な顧客層「女性40歳代」(72.3%)  
今後増やしたい顧客層「女性30歳代」(47.8%)

3 経営上の問題点「新規客の開拓」(57.9%)、「スタッフの確保・育成、活性化」(41.3%)、「競争の激化」(39.6%)

4 インターネットを活用した取り組みの実施状況  
「情報検索サイトへの登録」「ブログの活用」「SNS(Facebook, mixiなど)の活用」などの実施割合が全体に比べて高い。

5 実施している割合は低いものの、実施効果が高い取り組み  
「フリーペーパーへの掲載」(実施割合37.9%↓実施効果68.5%)  
顧客の困り込みに向けた取り組み「幼児・児童スペースの設置」(実施割合16.1%↓実施効果77.1%)

設備投資「バリアフリー設備の設置」(実施割合20.2%↓費用対効果71.3%)

6 最近新たに取り入れた、又は注力したことにより集客面で実施効果がみられたメニュー「ヘッドスパ」(51.4%)、「ヘアカラー」(23.8%)、「スカルプ」(19.4%)

7 今後の経営方針「癒しを中心に据えたサービスの提供・お店づくり」(67.8%)、「メニュー・サービスの拡充」(54.7%)、「インターネットなど情報通信技術の積極的な活用」(35.5%)

## 美容師法施行令及び美容師法施行令の一部を改正する政令の施行について

標記のことについて、厚生労働省健康局長より各都道府県に通知がなされました。その内容は次のとおりです。

◎ 改正の内容  
実技試験  
16,200円(現行)が14,700円(改定後)となる。

◎ 施行期日  
この改正政令は、公布の日(平成二四年十月十二日)より施行されること。

## 中小企業等に対する年末金融の円滑化について

平成二四年一月二九日、中小企業庁、財務省、厚生労働省及び農林水産省から、日本政策金融公庫に對し、中小企業等に対する年末金融の円滑化について配慮要請が行われました。

6項目の要請が行われていますが、その主なものは以下のとおりです。

1 新規の貸出しのみならず、返済の期限延長をはじめとする既往の貸出金の条件変更についても、できる限り個々の実情に応じた柔軟な対応を図ること。

2 迅速な貸出手続に努めるとともに、貸出審査に際しては、赤字や債務超過、過去の貸出条件の変更の有無等の事象のみで判断するのではなく、中小企業等の経営実態や特性を十分踏まえた判断を行うこと。

3 中小企業等からの相談を受ける際には、金融面

からの支援にとどまらず、経営支援や財務アドバイザーについても積極的に行うとともに、中小企業等の立場になって親身に対応すること。また、金融機関や地域の中小企業支援機関と連携し、貸出先の中小企業等に対するモニタリング等状況把握に努め、期中における経営支援を適切に行う体制の構築に引き続き努めること。

### ノロウイルス Q&A

このQ&Aは、厚生労働省によって作成されたもので、次は平成二四年四月一日最終改定版から食品取扱に関係する部分を中心に抜粋したものです。

Q2 ノロウイルスによる胃腸炎はどのようなものですか？

A ノロウイルスによる感染性胃腸炎や食中毒は、一年を通して発生していますが、特に冬季に流行します。ノロウイルスは手指や食品などを介して、経口で感染し、ヒトの腸管で増殖し、おう吐、下痢、腹痛などを起こします。健康な方は軽症で回復しますが、子どもやお年寄りなどでは重症化したり、吐きつを誤って気道に詰まらせて死亡することがあります。ノロウイルスについてはワクチンがなく、また、治療は輸液などの対症療

法に限られます。従って、皆様の周りの方々と一緒に次の予防対策を徹底しましょう。

○ 患者のふん便や吐きつには大量のウイルスが排出されるので、

(1) 食事の前やトイレの後などには、必ず手を洗いましよ。

(2) 下痢やおう吐等の症状がある方は、食品を直接取り扱う作業をしないようにしましよ。

(3) 胃腸炎患者に接する方は、患者のふん便や吐きつを適切に処理し、感染を広げないようにしましよ。

○ 特に、子どもやお年寄りなど抵抗力の弱い方は、加熱が必要な食品は中心部までしっかりと加熱して食べましよ。また、調理器具等は使用後に洗浄、殺菌しましよ。

Q3 ノロウイルスはどうやって感染するのですか？

A このウイルスの感染経路はほとんどが経口感染で、次のような感染様式があると考えられています。

(1) 汚染されていた二枚貝を、生あるいは十分に加熱調理しないで食べた場合

(2) 食品取扱者(食品の製造等に従事する者、飲食店における調理従事者、家庭で調理を行う者などが含まれます。)が感染しており、その者を介して汚染した食品を食べた場合

(3) 患者のノロウイルスが大量に含まれるふん便や吐きつから人の手などを介して二次感染した場合

(4) 家庭や共同生活施設などヒト同士の接触する機会が多いところでヒトからヒトへ飛沫感染等直接感染する場合

(5) ノロウイルスに汚染された井戸水や簡易水道を消毒不十分で摂取した場合などがあります。特に、食中毒では(2)のように食品取扱者を介してウイルスに汚染された食品を原因とする事例が、近年増加傾向にあります。また、ノロウイルスは(1)、(2)、(5)のように食品や水を介したウイルス性食中毒の原因になるばかりでなく、(3)、(4)のようにウイルス性急性胃腸炎(感染性)の原因にもなります。この多彩な感染経路がノロウイルスの制御を困難なものにしています。

Q13 ノロウイルス食中毒の予防方法は？

A ノロウイルス食中毒を防ぐためには、(1)特に子どもやお年寄りなどの抵抗力の弱い方は、加

熱が必要な食品は中心部までしっかりと加熱する。

(2) 食品取扱者や調理器具などからの二次汚染を防止することが重要です。特に、ノロウイルスに感染した人のふん便や吐きつには大量のウイルスが排出されるため、大量調理施設の食品取扱者がノロウイルスに感染していると、大規模な食中毒となる可能性があります。具体的な方法はQ14からQ17のとおりです。

Q14 食品中のウイルスを失活化するために、加熱処理が有効とききました。どのようにすればよいですか？

A ウイルスの失活化の温度と時間については、現時点においてこのウイルスを培養細胞で増やす手法が確立していないため、正確な数値はありませんが、同じようなウイルスから推定すると、食品の中心温度85℃以上で1分間以上の加熱を行えば、感染性はなくなるとされています。

Q16 調理台や調理器具はどのように殺菌したらいいのですか？

A ノロウイルスの失活化には、エタノールや逆性石鹼はあまり効果がありません。ノロウイルスを完全に失活化する方法には、次亜塩素酸ナトリウム※、加熱があります。調理器具等は洗剤などを

使用し十分に洗浄した後、次亜塩素酸ナトリウム※(塩素濃度200ppm)で浸すように拭くことでウイルスを失活化できます。また、まな板、包丁、へら、食器、ふきん、タオル等は熱湯(85℃以上)で1分以上の加熱が有効です。なお、二枚貝などを取り扱うときは、専用の調理器具(まな板、包丁等)を使用するか、調理器具を使用の都度洗浄、熱湯消毒する等の対策により、他の食材への二次汚染を防止するよう、特に注意するよう気をつけましよ。※塩素系の漂白剤使用に当たっては「使用上の注意」を確認しましよ。

Q17 食品取扱者の衛生管理で注意すべき点はどこでしょうか？

A ノロウイルスによる食中毒では、患者のふん便や吐きつがヒトを介して食品を汚染したために発生したという事例も多く発生しています。ノロウイルスは少ないウイルス量で感染するので、ごくわずかなふん便や吐きつが付着した食品でも多くのヒトを発症させるとされています。食品への二次汚染を防止するため、食品取扱者は日頃から自分自身の健康状態を把握し、下痢やおう吐、風邪のような症状がある場合には、調理施設等の責任者(営業者、食品衛生責任者等)にその旨をきち

んと伝えましよ。そして調理施設等の責任者は、下痢やおう吐等の症状がある方を、食品を直接取り扱う作業に従事させないようにすべきです。また、このウイルスは下痢等の症状がなくなっても、通常では1週間程度長いときには1ヶ月程度ウイルスの排泄が続くことがあるので、症状が改善した後、しばらくの間は直接食品を取り扱う作業をさせないようにすべきです。さらに、このウイルスは感染していても症状を示さない不顕性感染も認められていることから、食品取扱者は、その生活環境においてノロウイルスに感染しないような自覚を持つことが重要です。たとえば、家庭の中に小児や介護を要する高齢者がおり、下痢・嘔吐等の症状を呈している場合は、その汚物理を含め、トイレ・風呂等を衛生的に保つ工夫が求められます。また、常日頃から手洗いを徹底するとともに食品に直接触れる際には「使い捨ての手袋」を着用するなどの注意が必要で

す。調理施設等の責任者は、外部からの汚染を防ぐために客用とは別に従事者専用のトイレを設置したり、調理従事者間の相互汚染を防止するためにまかない食の衛生的な調理、ドアのノブ等の手指の触れ場所等の洗浄・消毒等の対策を取ることが大切です。

### 「特別企画」

#### 2 経営分析の方法

経営の分析は、次のような体系のもとで行われるのが一般的である。

(1) 収益性の分析(損益計算書)

- ア 各種利益状況の検討
  - ①粗利益率
  - ②営業利益率
  - ③経常利益率
  - ④純利益率
- イ 営業費の検討
  - ①営業比率
  - ②家賃
  - ③減価償却費
  - ④金利

(2) 安定性の分析(貸借対照表)

- ア 支払い能力の検討
- イ 売掛金と買掛金のバランス検討
- ウ 設備投資の限度の検討
- エ 資産の構成割合の検討
- オ 比率法の理想基準

(3) 成長性の分析

- ア 均衡成長と不均衡成長
- ウイ 異常成長と過剰投資
- 理想的な成長性

(4) 費用効率の分析

- イア 固定費と変動費
- イ 人件費の分析
- ①労働生産性
- ②労働分配率
- ③賃金生産性

(5) 損益分岐点分析

- ア 計算式による算出
- ①損益分岐点売上高
- ②変動経費率
- ③固定経費率
- ④損益分岐点比率
- ⑤必要利益金に対する達成売上目標額の算式

(6) 売上達成額に対する

- イ 予定利益金の算式
- ①売上達成額に対する
- ②必要利益金の算式
- ③達成売上目標額の算式
- ④必要利益金に対する達成売上目標額の算式
- ⑤必要利益金に対する達成売上目標額の算式
- ⑥売上達成額に対する予定利益金の算式

◎ 次回は「収益性の分析」について掲載の予定