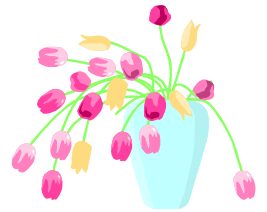


【高槻本部】〒569-0803 大阪府高槻市高槻町 14-13 丸西ビル 4F TEL 072-686-5131 FAX 072-686-5090  
 【大阪事務所】〒530-0041 大阪市北区天神橋 2-4-17 千代田第一ビル 7F TEL 06-6654-6805 FAX 06-6654-7020  
 【京都事務所】〒600-8095 京都市下京区東洞院通綾小路下ル扇酒屋町 289 番地デ・リードビル 304 号  
 TEL 075-354-8455 FAX 075-354-8466

今月号のテーマ

E-mail [info@e3-partners.com](mailto:info@e3-partners.com) URL <http://www.e3-partners.com>

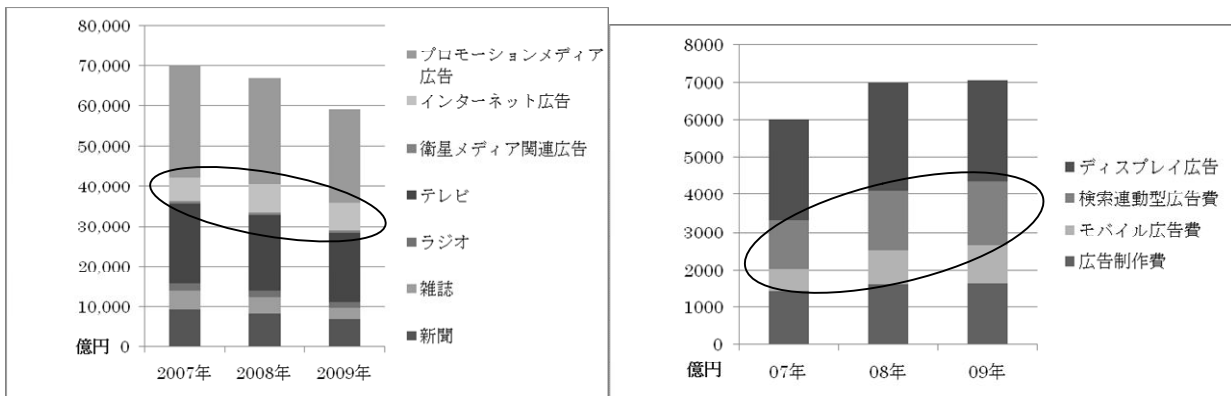
- ・ 検索連動型広告のすすめ (木村)
- ・ 未払残業代 (大黒)
- ・ 副業としての飲食店経営～飲食コンサルのつぶやき～ (関川)



**検索連動型広告のすすめ (木村)**

ここ数年の広告費の傾向を見ると、2008年のリーマンショックに続く世界規模での景気低迷や企業業績悪化の影響で、2009年は2008年に続き減少となっています。しかし、インターネット広告費は堅調に推移していることがうかがえます。また、インターネット広告費の推移の内訳で特に目を引くのが検索連動型広告です。

図：媒体別広告費推移とインターネット広告費の推移



～電通 HP (<http://www.dentsu.co.jp/marketing/adex/index.html>) より抜粋～

検索連動型広告とは「検索エンジンでユーザーが入力した検索キーワードに連動して表示される広告」のことをいい、Yahoo!リスティング広告やGoogle アドワーズ広告がその代表格です。

それではなぜ検索連動型広告が支持を得ているのでしょうか。それは費用対効果を明確にすることができるからではないでしょうか。費用面では、基本的にクリックされることにより課金され、また、1日当たりの広告費の上限金額をインターネット上で簡単に設定できることから広告費の管理が容易です。広告効果はアクセス解析ツールを使用すれば広告をクリックしたユーザーが自社ホームページをどのように閲覧していったかを把握することができます。

検索連動型広告を実施することによりどのようなキーワードを設定すべきか、アクセス解析ツールの分析の結果、自社ホームページの問題点など様々な課題が見つかるはず。一つ一つ見直していくことで確実に費用対効果も改善されるはず。まずはその第一歩を踏み出してみませんか。検索連動型広告の導入、ホームページに関するご相談もお待ちしております。

## 未払残業代（大黒）

最近「未払残業代」という言葉を、書店やインターネットで目にされる方も多いのではないのでしょうか。未払残業代には、そもそも残業手当を支払っていないという場合もありますが、それ以外にもいくつか未払残業になるものがあります。

- ・端数を切り捨て（例えば 30 分未満の時間外労働を切り捨てるよう）にしているもの。
- ・1 日あるいは 1 ヶ月の残業時間の上限を設定し、それ以上は支払わないもの。
- ・残業時間をみなしとし、実績にかかわらず月に例えば 15 時間分のみ支払うこととしているもので、その時間を超えた部分。
- ・役職をつけ、管理監督者だから残業手当支払いの対象外とするもの。  
少し前に話題になった「名ばかり管理職」と呼ばれるもの。

未払残業代の請求をされた場合には、会社には厳しい結果が予想されます。時間もコストもかかってしまうものです。今年の 4 月には、月 60 時間を超える時間外労働に対する割増率を引き上げる（中小企業を除く）などの改正があり、労働基準監督署等の行政の規制が今後一層厳しくなることも考えられます。

未払残業代は、所定時間や休憩時間を見直したり、変形労働時間制等の制度を導入したりすることで、解決する場合があります。未然の対策が必要ですし、この機会を前向きにとらえ一度見直されても良いかもしれません。

## 副業としての飲食店経営～飲食コンサルのつぶやき～（関川）

最近、雑誌とか書籍で「サラリーマンが副業で飲食店オーナーに」というネタを良く見かけます。この不景気な世の中ですから、会社とは別で収入を得ないと生活が成り立たないということでしょう。

記事を読む限りでは、なんだか簡単にお金儲けができそうな感じがします。しかし、実際には、資金・人材・時間が相当必要になります。お金を持っていないければ借金をしないとイケない。人材がいなければ、結局は自分自身で店舗運営していかないとイケない。自分自身が店舗運営するのであれば、時間を確保しないとイケない。様々な問題が待ち受けています。生活環境が今よりも悪化する可能性が多くあります。

こうやってマイナス材料ばかりを揃えてみましたが、もちろんプラス材料もたくさんあります。何よりも収入の窓口が二つになることが将来の安心につながります。人生の選択の幅が広がります。今の世の中は、ひとつの商売で生きていくのが難しい時代。

私は、中小企業の経営者こそ副業として飲食店を経営されることを推奨したいと思います。借金に対してタフネス（資金が潤沢にある経営者も多数います）、人材は普段からコントロールしている、時間も柔軟にコントロールできる、といった経営に関するノウハウは既に構築されているわけです。最初は小さくスタートさせればリスクも抑えることは可能でしょう。これで大きく育ててくれたら儲けもんです。

弊社にも、普段は飲食店とは全く異なる事業をされていますが、夜は飲食店オーナーとして大活躍されている顧問先様がいらっしゃいます。「よし、飲食店やってみよう。でも何から始めたらいいんやろか？」と思われましたら、まず弊社までお気軽にご相談ください。