

小川富也税理士事務所だより

編集発行人
税理士・行政書士
小川富也
〒796-0068
八幡浜市浜之町180番地
TEL 0894-24-3355
FAX 0894-24-2882



訪日外国人が過去最高を更新 中国人の「爆買い」効果続く

日本政府観光局が発表した2015年の訪日外国人人数は、前年比47・1%増の1973万7400人と3年連続で過去最高を更新した。中国人向けのビザ発給要件を緩和し、中国人の訪日が大幅に増加。中国人の「爆買い」効果が続く、訪日外国人旅行消費額の総額も前年比71・5%増の3兆4771億円と初めて3兆円の大台に乗せた。

訪日外国人の増加は円安やビザ緩和、航空路線やクルーズ船の寄港拡大などが要因で、1964年の統計開始以来、最大の伸びを記録した。国・地域別では中国が前年

比2・1倍の499万3800人で1位、2位は韓国で45・3%増の400万2100人、3位が台湾で29・9%増の367万7100人。4位が香港で同64・4%増の152万4300人。

旅行消費額は全体の4割を中国が占め、中国人の爆買いの効果が数字に表れている。

災害に強い企業を認証 住民に非難場所など提供

政府は大規模災害時に同業他社と協力して生産を継続で

きる体制を整えた企業や災害時に地域住民が非難できるよう施設を提供する企業など、「災害に強い企業」への認証制度を2016年度にも導入する。

認定要件には、①大規模災害時に企業の機能をどう維持するかを定めた業務継続計画(BCP)を策定している、②重要施設の耐震化を済ませている、③社員の備蓄品や非難施設を確保している―など9項目がある。

認証を受けた企業は「国土強靱化貢献団体」(仮称)とし、専用のマークを商品や広告に載せてアピールすることができるとしている。

災害に強い企業への認証制度は既に国際規格「ISO2

2301」があるが、審査費用が高く、認証を受けるための要件も多いことから、日本の独自の新たな認証制度を導入することにした。

中小企業の事業承継資金、準備できている」は46%

中小企業の経営者が事業承継に必要と考える資金は「年間売上高の約5割」ということがエヌエヌ生命保険が実施したアンケート調査でわかった。その半面、実際に資金を「準備できている」とした回答は全体の46・1%にとどまった。その理由は「事業を継続するのに精いっぱい資金準備の余裕がない」という回答が37%に上った。

調査では経営者の高齢化に伴い、病气や急逝で突然、後継者が事業承継に直面するケースが増えていることもわかった。資金面での準備不足が円滑な事業承継を阻んでいる実態も浮き彫りになり、後継者育成と同時に資金準備の重要性が明らかになった。



マイナス金利

お金を預ける際にもらえる金利がゼロ%を下回る。通常はお金を借りる方が金利を払うが、マイナス金利ではお金を預ける方が金利を支払う。民間銀行が中央銀行に預け入れる預金の金利をマイナスにするのが一般的で、日銀が導入するマイナス金利は、個人や企業の銀行預金は対象外。民間銀行はマイナス金利で日銀に預けて預金を減らすよりも、企業向け融資や株式投資などに資金を振り向けることで、企業収益や賃金の改善を通じて景気回復や物価上昇につながる。デフレ脱却の効果も期待できる。一方、金利低下で銀行の収益力が悪化すると、銀行が積極的にリスクを取りづらくなり、企業向け融資などが逆に減ってしまう懸念もある。



職務発明制度の見直しなど 企業側の実務面での対応

改正特許法、4月1日施行

政府は昨年の通常国会で成立した「平成27年改正特許法等」の施行に
関係する政令を閣議決定し、改正特許法等の施行日が4月1日と決ま
りました。企業活動にとって影響があり、注目された「職務発明制度」な
どが改正されることになりましたので、今回は職務発明制度の改正概要
について取り上げます。

従業者等

職務発明規程等に基づき、
発生した時から使用者等に帰属

職務発明について
特許を受ける権利

使用者等

相当の利益

ガイドラインに従った職務発明
規程等に基づき、従業者に付与

現行の特許法では、企業の社員が職務上の研究で生み出した発明(職務発明)について、特許を取得する権利は、発明者個人に帰属し、企業は「相当の対価」を支払って譲り受けています。ただ、この「相当の対価」をめぐる解釈が曖昧で、発明者本人にしてみれば「会社の収益に対して報酬額が少なすぎる」という不満がありました。その一方で、会社側にしてみれば、「会社の設備と資金を使い、給与をもらって研究・開発したのだから完成した発明は会社のものであるべき」という意見が多くありました。このため発明者と会社側の間で折り合いがつかず、過去何度も「相当の対価」をめぐる訴訟や係争が生じたことから職務発明制度の見直しが進められてきました。本改正により、職務発明について

は、特許を取得する権利を、企業が報酬規程などを整備することなどを条件として、「社員の帰属」から「企業の帰属」に変更することが可能となります。

使用者等が従業者等に対してあらかじめ職務発明規程等に基づいて帰属の意思表示をした場合に、初めから法人帰属とすることが可能となります。従業者は相当の金銭その他経済上の利益を受ける権利を有することになり、これには金銭のみならず、研究費用、研究設備、処遇なども含まれます。

ただし、施行後も規程整備が困難な中小企業や大学などに関しては引き続き発明者に帰属する現行体制のままであることも認められています。このため、使用者としては、まず、職務発明の特許を受ける権利を、その発生時から使用者に帰属させるかどうかについて、どちらの体制を選択するかを決定する必要があります。

■報奨の基準設定の手続き

改正法では、企業が特許権を得る場合、職務発明に対する報奨の基準設定を義務づけています。基準作りの適正な手続きとして、

①企業は労働組合や従業員の代表者と協議する。

②従業員に対して、基準を開示する。
③発明に対する報奨を実際に決定する際には、発明者から意見を聴取する。報奨内容に不満がある場合は、会社に異議申し立てができる機会を確保する。

—など3点を事実上、会社側に義務づける事項を盛り込んでいます。特許庁は発明を行った社員に対する報酬について企業が低く設定することを防止するために報酬の基準を定める際のガイドライン(指針)を作成し、近く公表する予定です。

しかし、具体的にいくらの報酬を支払うかについては、従来通り法人に裁量があるため、それが「相当の利益」にあたるかという争いが生じる可能性はまだ残っています。企業が発明者の発明を奨励できるような環境作りができなければ、優秀な人材の確保ができず、自社製品の技術開発ができなくなる危険性もあります。特に企業に権利が帰属される場合においては、ガイドラインに沿った契約・就業規則の整備をすることが望ましいといえます。

ガイドライン案は既に特許庁より公表されていますので、ご参照ください。

http://www.jpo.go.jp/seido/shokunmu/shokunmu_guideline.htm



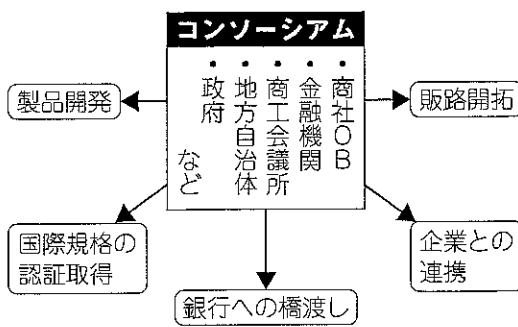
TPPをチャンスに 中小企業向け支援策

海外ビジネスなど支援

環太平洋パートナーシップ協定（TPP）の大筋合意を受け、経済産業省は、TPPの活用に向けた中小企業の支援策を取りまとめました。日本貿易振興機構（JETRO）、商工会議所、地方銀行などが連携して官民連携組織（コンソーシアム）を創設し、中小企業の海外展開を後押しすることなどが柱です。そこで今回は、TPP活用に向けた中小企業支援策について取り上げます。

TPPはアジア太平洋地域に1つの経済圏を構築する試みで、世界のGDPの約4割、人口の1割強を占める巨大な経済圏が生まれます。T

官民連携による支援体制



PPが発効すれば、関税撤廃にとどまらず、広範な分野でビジネス拡大が後押しされ、中小企業にとっても海外でのビジネスチャンスが期待できます。

TPPの大筋合意により、日本以外の参加11カ国で工業製品の関税が99.9%撤廃されます。例えば、米国向け自動車部品では、主に2.5%の現行税率が100%関税撤廃されます。うち9割近くの品目が発効直後に即時撤廃されます。

小売業などの外国企業の出資・出店に対する規制が緩和されることにより、サービス業も含めた幅広い分野での海外ビジネスが展開しやすい環境が整います。貿易自由化のメリットを最大限生かすため、TPP協

定発効を前に中小企業の支援策が強化されることになりました。

官民連携組織を創設

日本の中小企業は世界に誇る商品やサービス、技術力を持つていても、海外展開のノウハウや経験が少なく、海外事業に踏み切れないケースが多いようです。このため、経済産業省は、日本貿易振興機構（JETRO）、商工会議所、地方銀行などが結集して官民連携組織（コンソーシアム）を創設し、中小企業の海外展開を後押しすることにしました。

新たに創設する官民連携組織には、海外事情に詳しい商社やメーカーなどのOBら専門家を配置し、海外展開のノウハウなどで悩む中小企業が専門家と解決策を講じることができるよう仕組みとなっています。

海外市場の開拓に向けた新商品の開発については、製品の国際標準化のノウハウを支援したり、一企業で取り組むにはハードルが高い場合は、官民連携組織が他企業との業務提携などを提案します。

資金面での相談があれば地方銀行などへの橋渡しも行うなど、総合的できめ細かな支援体制づくりを目指します。

農産品の販路拡大

TPP参加国のアメリカやカナダ

では、日本食がブームとなつて農産品の輸出が大きく伸びています。ベトナムやマレーシアでは中間層が拡大しており、日本産の高付加価値商品の需要が見込めます。

関税撤廃で輸出増が見込まれる農産品などの販路拡大について、政府は2020年度を目標としていた農林水産物や食品の輸出額1兆円の前倒しを表明。攻めの農業の実現に向けては農産品単品を輸出するだけでなく、地域の野菜や果実、肉類、また工芸品をセットにしてブランド化し、海外に売り込むための方策も検討しています。

中小企業輸出支援ハンドブック
中小企業庁は、TPP大筋合意により中小企業にとつての海外進出のチャンス拡大を見越して、TPPを軸に多様な段階での支援策をまとめたハンドブックを公表しました。

TPP説明会や海外展開セミナーへの参加情報、海外展開の専門家への相談方法、海外市場の商品ニーズ情報、補助金に関する情報などが掲載されています。

ハンドブックは、中小企業庁のウェブサイトに「ミラサポ」に掲載するとともに、今後、全国65箇所のTPP相談窓口（JETRO、中小機構）やよろず支援拠点でも配布されます。



◆平成28年度税制改正大綱◆ スイッチOTTC薬控除の創設 ～セルフメディケーションの推進～

■セルフメディケーションの推進
平成28年度税制改正大綱によると、医療費抑制の観点から、軽い症状であれば病院に行かず市販薬で治療するセルフメディケーション(自主服薬、自己治療) 推進のための施策として、「スイッチOTTC医薬品控除」の創設が盛り込まれています。スイッチOTTC医薬品とは、医療用から一般用へ転用された医薬品で、街の薬局で市販される薬のことを指します。

■医療費控除の特例の創設
具体的には、適切な健康管理の下で医療用医薬品からの代替を進めるため、健康の維持増進および疾病の予防への取組みとして一定の取組みを行う個人が、自己または自己と生計を一にする配偶者その他の親族に係る一定のスイッチOTTC医薬品を購入した場合、年間1万2000円を超える部分の金額を、その年分の総所得金額から控除(8万8000円を限度)できるといふものです。

適用は平成29年1月1日から平成33年12月31日までの5年間となります。

また、適用要件とされる「一定の取組み」とは、①特定健康診査②予防接種③定期健康診断④健康診査⑤がん検診などの検診または予防接種(医師の関与があるものに限る)をいいます。

■医療費控除との関係

現行の医療費控除は、自己負担額が年間10万円超とならないと、原則、適用が受けられないため、一般的にそのハードルは高いといわれてきましたが、この点において今回のスイッチOTTC医薬品控除の創設は注目されます。

ただし、この制度は、医療費控除の控除額計算上の特例措置としての位置付けとなりますので、実際には、現行の医療費控除との選択制となります。いずれか一方の制度しか適用できないため、有利な方を選択する必要があります。

3月の税務と労務

—税務—

- ★27年分所得税の確定申告
申告期間…2月16日から3月15日まで
納期限…3月15日
- ★所得税確定損失申告書の提出期限…3月15日
- ★27年分所得税の総収入金額報告書の提出
提出期限…3月15日
- ★確定申告税額の延納の届出書の提出
申請期限…3月15日 延納期限…5月31日
- ★個人の青色申告の承認申請
申請期限…3月15日(1月16日以後新規業務開始の場合は、その業務開始日から2か月以内)
- ★27年分贈与税の申告
申告期間…2月1日から3月15日まで
- ★個人の道府県民税・市町村民税・事業税(事業所税)の申告
申告期限…3月15日
- ★国外財産調書の提出…3月15日
- ★2月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…3月10日
- ★個人事業者の27年分の消費税・地方消費税の確定申告
申告期限…3月31日
- ★1月決算法人の確定申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税)
申告期限…3月31日
- ★1月、4月、7月、10月決算法人及び個人事業者(27年12月分)の3月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)
申告期限…3月31日
- ★法人・個人事業者(27年12月分及び28年1月分)の1月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)
申告期限…3月31日
- ★7月決算法人の中間申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税)(半期分)
申告期限…3月31日
- ★消費税の年税額が400万円超の4月、7月、10月決算法人の3月ごとの中間申告(消費税・地方消費税)
申告期限…3月31日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の12月、1月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告(11月決算法人は2か月分)
申告期限…3月31日

—労務—

- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…3月31日

顧客の隠れた本音

顧客が自社の商品やサービスにどれだけ満足しているかを知ること、どんな企業にとつても重要なことです。満足度が下がれば、他社に顧客を持つていられる可能性があるため、多くの企業が顧客アンケートを実施するなどして何とかこの本音を聞き出そうと努力しています。

▼インターネットの世界では、消費者が商品やサービスに対する感想を自由に発言するブログや口コミサイトなどの消費者参加型のサイトが無数にありま

▼消費者は限られた予算内で一番良いものを買いたいと思

い、既に購入した消費者の感想を参考にするため、こうしたサイトにアクセスして情報を入手しています。売り手と利害関係がない一般消費者の自由な本音は、どんな巧みなセールストークよりも現実味があります。▼

自社の商品やサービスが他社と比べてどんなに優れていると信じていても、顧客が満足して

いるとは限りません。顧客の隠れた本音はどこにあるのか、常に探求する心がけが必要でしょう。