

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



消費増税を再延期 2年半繰り延べ

安倍晋三首相は、2017年4月に予定していた消費税率10%への引き上げを2019年10月まで2年半延期することを正式に表明した。安倍首相は「リーマン・ショック級の経済危機や大災害は起きない。新しい判断だ」と述べ、参院選を通じ、延期の是非を問う考えを示した。首相は消費増税再延期の理由について、議長を務めた5月末の主要国首脳会議（伊勢

志摩サミット）で主要7カ国（G7）首脳が政界経済の減速懸念を共有。リスク回避のため「新たな判断」で政策対応を行うことが必要だとした。増税延期に伴う2020年度を目標とするプライマリーバランス（基礎的財政収支）の黒字化達成については、「財政再建の旗は降ろさない。アベノミクスを最大限に進めることで責任を果たしたい」と説明。増税時には軽減税率を導入する方針もあらためて示した。

中小のIT活用で収益拡大を 2016年版「中小企業白書」

中小企業庁は2016年版「中小企業白書」と「小規模企業白書」の概要をとりまとめた。中小企業の経常利益は過去最高水準に達したことが

報告されている。しかしながら、経常利益の増加は売上の拡大を伴ったものではなく、一方で人手不足・設備の老朽化といった問題が深刻化していると指摘した。

白書では中小企業はこうした課題に向き合い、中小企業の「稼ぐ力」を強化することが重要としている。IT投資や海外展開を行い、省力化・合理化や売り上げ拡大を通じて中小企業が稼ぐ力を高めることが重要としている。

中小企業の中でも高収益企業は低収益企業に比べ、営業力・販売力の強化や売り上げ拡大など攻めのIT投資で効果を発揮。さらに、IT導入に伴い従業員とコミュニケーションを取り、業務プロセスの見直しなどを行っている割

合が高いことが分かった。単純なIT導入では効果はないとして、IT導入に加え、それに伴い収益拡大につなげるための取り組みの重要性を指摘した。

人事部の社員が全社員と面談 本人の適正や希望などを反映

産業用機械のT社は、人事部の社員が全社員との面談を行っている。直属の上司には話しづらいことも多いため、直接、本人の適正や希望を聞きながら職場の異動などに反映させる。

面談では仕事の現状や改善点、健康状態、異動の希望などを尋ねる。職場での人間関係や組織運営など直属の上司には話しづらい内容もあるため、守秘義務は徹底する。

同社では「管理職は特定の人材を囲いたがる傾向があるため、人事部なら組織を横断した異動が柔軟に決められる」と判断。当初、管理職から抵抗もあったというが、全社で多様な視点を育てるとの共通認識から理解が得られたという。

消費税



モノやサービスを取り出す際にかかる税金。実質的な負担者は消費者だが、小売店やメーカーといった事業者が実際に消費税を納める。特定の人に負担が集中せず、勤労世代から高齢者を含めて国民全体で幅広く負担する。法人税や所得税に比べて景気動向に左右されにくく、安定財源としての側面があるが、所得にかかわらず同じ税率が適用されるため、低所得者ほど負担感が重くなる「逆進性」の問題もある。

2016年度の消費税収は約17兆2000億円の見通しで、一般会計税収の約3割を占める。税率が8%上がったことで、消費税の税収規模は約18兆円ある所得税に匹敵する規模となった。



下請法違反が過去最多 公取委が勧告・指導

— 下請法が禁じる事項

不当に支払いを遅らせたり、安い対価で作業を請け負わせたりする「下請けいじめ」について、公正取引委員会は2015年度の下請法違反による勧告・指導件数が5980件に上り、過去最多となったことを発表しました。厳しい経済状況が続く下請け業者ですが、下請法によってどのように保護されているのでしょうか。そこで今回は「下請法」が禁じる事項などについて取り上げてみます。

下請法とは、正式名称を「下請代金支払遅延等防止法」といい、下請

●下請法違反となる例●
発注後の代金の減額
商品発注後、在庫一掃を理由に値下げを要求
受領後の返品
期末に売れ残った商品の返品を要求
商品やサービスの購入の強制
発注の見返りに、自社の取り扱う商品やサービスの購入を強制
不当な経済上の利益の提供
キャンペーンをするため別途協賛金を要求

代金の支払い遅延等を防止し、立場の弱い下請業者の正当な利益・権利を保護することを目的とする法律です。

公正取引委員会によりますと、不当に支払いを遅らせる「支払遅延」のほか、不当に安い価格で商品を買う「買い叩き」、それに発注時に決めた価格よりも支払い金額を引き下げる「減額」などのケースが目立っています。

■親事業者の義務

下請法が適用される場合、親事業者には下請業者に対して書面の交付、下請代金の支払期日の明示、遅延利息の支払い等が義務付けられ、買い叩きや返品等が禁止されています。

す。

①発注書面の交付義務

親事業者は委託契約後、直ちに下請業者に対して、給付の内容、下請代金、支払期日等を記載した書面を交付しなければなりません。

②支払期日を定める義務

親事業者は下請代金の支払期日について、下請業者から給付や役務の提供を受けた日から60日以内であり、できるだけ短い期間内で定める必要があります。

定められた期日がこの規定に違反する場合には受領日から60日経過する日の前日が支払日とみなされます。

③遅延利息の支払義務

親事業者が上記支払期日までに下請代金を支払わなかった場合、下請業者から給付等を受領した日の60日後から支払完了まで年率14・6%を日数に乗じた金額を遅延利息として支払わなければなりません。

■禁止事項

親事業者が下請業者に対して行ってはならない事項はさまざまありますが、具体的には下記のような事項が禁止とされています。

①下請業者に責任がないのに受領を拒むこと

②下請代金の不払い

③下請業者に責任がないのに代金を一方的に減額すること

④一旦受領した物を返品すること

⑤通常に比べて著しく低い下請代金を定めること

⑥正当な理由なく親事業者の製品等を下請業者に買い取らせること

⑦下請法違反を通報したことを理由に報復として取引を停止すること

⑧金融機関で割引が困難な手形を交付すること

⑨商品やサービスの購入・利用を強制すること

⑩不当な給付内容の変更、やり直し

■下請法が適用される場合

下請法が適用される親事業者・下請業者はそれぞれの資本金の額によって決まります。

製造・修理委託の場合、①委託側の企業の資本金が3億円を超え、請け負う側の企業の資本金が3億円以下、②委託側の企業の資本金が1千万円を超え3億円以下、請け負う側の企業の資本金が1千万円以下、③委託側の企業の資本金が1千万円を超え3億円以下、請け負う側の企業の資本金が1千万円以下の場合にそれぞれが親事業者、下請業者の関係となり下請法が適用されます。それ以外にも情報成果物委託、役務提供委託の場合の適用資本金関係が規定されています。



中小企業等経営強化法 生産性の向上で優遇措置 「経営力向上計画」を作成

中小企業の生産性の向上などを目的とした「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律の一部を改正する法律」(中小企業等経営強化法)が国会で可決、成立しました。中小企業等経営強化法は、生産性の向上につながる取り組みを実施した中小企業に税制特例措置や金融支援措置など国が支援するものです。そこで今回は、中小企業等経営強化法の主な概要について取り上げます。

■基本的な枠組み

①国による事業分野の特性に応じた

指針の策定

国は、それぞれの事業分野の特性を踏まえつつ、事業者が行うべき経営力向上のための取組(商品・サービスの見直しのための顧客データの分析、ITを活用した財務管理の高度化、人材育成等)について示した「事業分野別指針」を事業分野ごとに策定します。この指針は「経営力向上計画」の認定基準となるとともに、経営力向上についての優良事例を中小企業・小規模事業者等に分かりやすく提供します。

●中小企業等経営強化法の主なポイント●

- ・国が事業分野別の指針を策定
- ・「経営力向上計画」の認定
- ・支援機関・推進機関によるサポート

【支援措置】

- ・生産性を高めるための機械装置を取得した場合、3年間、固定資産税を1/2に軽減
- ・計画に基づく事業に必要な資金繰りを支援(債務保証、輸出信用状の発行等)

②中小企業・小規模事業者等による経営力向上に係る

取組の支援

中小企業・小規模事業者は、国の事業分野別指針に沿って、経営力を向上させるための事業計画(「経営力向上計画」)を作成し、国の認定を受けることができます。認定を受けた事業者は、税制特例措置や金融支援などの資金繰り支援措置を受けることができます。ただし、審査が必要なものは別途審査となります。

■支援措置

- ・生産性を高めるための機械装置を取得した場合、3年間、固定資産税を1/2に軽減。固定資産税が半額になるのは金属加工機械など160万円以上の新品の機械装置。導入によって生産性が1%以上高まることなどが条件。
- ・計画に基づく事業に必要な資金繰りを支援(融資・信用保証など)。

■「事業分野別指針」の構成

「事業分野別指針」においては、小規模企業から中堅企業までの幅広い事業者層を念頭に、豊富な優良事例(いわゆるベストプラクティス)に基づき、簡易に取り組めるものから高度な手法まで分かりやすく提供します。

- ・経営力向上の目標
- (例)労働生産性、付加価値、経営利益率の向上等

■参考となる優良事例

- ・管理会計の導入、業務の「見える化」
- (例)小規模・月次決算の導入
- 小部門別採算の管理
- ・人材の活用(採用、技能向上推進)
- (例)熟練者から若手への技能移転のための研修を実施
- ・営業情報の収集、調達先との情報共有

(例)小規模・書類の電子化
中・POSデータの分析、活用

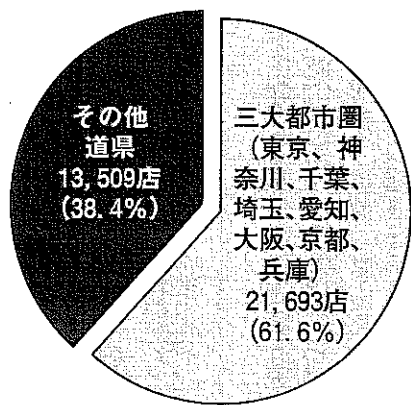
■経営力向上計画の内容

経営力向上計画には、人材育成、コスト管理などのマネジメントの向上や設備投資など、事業者のポテンシャルに応じ、目標達成のために必要な内容を申請事業者が記載。

- ・自社を取り巻く環境についての認識・事業分野別指針を参考に自社の状況を記載。
- ・経営力向上の目標・事業分野別指針に沿って自社の目標値を設定。
- ・財務の自己診断・ひな形に沿って、簡易に数値を記載。

認定を受けた企業は、生産性向上にどのように取り組むかの計画をつくり、国の認定を受ける。固定資産税の減税を受けた場合には、対象となる設備も記載することになります。

三大都市圏と地方部の免税店数
2016年4月1日/35,202店



先般公表された観光庁のまとめによると、今年4月1日時点での全国の消費税免税店（輸出物品販売場）が3万5202店となり、3万店を超えたことが分かりました。

昨年10月では2万9047店でしたが、半年間で6155店も増加したことになります。店舗数増加の背景には、国・民間による様々な観光立国推進策が図られ、訪日外国人客数が伸びているためとみられます。

また、近年の税制改正においては、平成26年10月から、従来は免税対象



消費税免税店 全国で3万店舗を超える

ではなかった消耗品（食・飲料品、医薬品、化粧品等）を含めた全ての品目を免税対象としました。

そして、平成27年4月1日からは、商店街やショッピングモールなどに設置された「免税手続カウンター」を営む事業者に、各免税店が免税手続を委託することが可能となり、これらの制度改正も、免税店増加の要因になっていると考えられます。

免税店数の内訳を見てみると、三大都市圏（東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、大阪、京都、兵庫）では2万1693店、三大都市圏を除くその他道県は1万3509店で、この半年間の増加率は、三大都市圏で21.1%、地方は21.3%となっており、ともに約2割を超えています。

なお、平成28年度税制改正では、5月1日から、免税対象となる物品の購入下限額が一般物品・消耗品ともに「5000円以上」に引き下げられ、外国人旅行者向け消費税免税制度がさらに拡充されました。

7月の税務と労務

—税務—

- ★所得税の予定納税額の納付（第1期分）
納期限…8月1日
- ★所得税の予定納税額の減額申請
申請期限…7月15日
- ★固定資産税（都市計画税）の第2期分の納付
納期限…7月中において市町村の条例で定める日
- ★6月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…7月11日（年2回納付の特例適用者は、1月から6月までの徴収分を7月11日までに納付）
- ★5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…8月1日
- ★2月、5月、8月、11月決算法人の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…8月1日
- ★法人・個人事業者の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…8月1日
- ★11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…8月1日
- ★消費税の年税額が400万円超の2月、8月、11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…8月1日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の4月、5月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告（3月決算法人は2ヵ月分）（消費税・地方消費税）
申告期限…8月1日

—労務—

- ★労働保険の年度更新（7月11日まで）
- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…8月1日

水泳で速く泳ぎたいと考えた時、どのような方法が思いつくでしょうか。「毎日練習する」「筋トレをする」「水泳が上手な人に教えてもらおう」など、様々なアイデアが浮かぶと思います。それらはどれも「改善」であり、「イノベーション」とは言えません。ここでいうイノベーションとは、革新的な発想であり、例えば、「サメから学び、水の抵抗を極限まで低くする水着を開発する」「イルカからヒントを得て、足ヒレを開発する」などが考えられます。▼経営に

イノベーションとは？

関するイノベーションも、異種からヒントを得ることがあります。最先端のIT企業が老舗和菓子店の営業手法を取り入れたり、材料メーカーが金融システムから学ぶケースもあります。本田宗一郎氏は、自転車と湯たんぽと通信機用のエンジンという革新的な組み合わせにより、オートバイの原型を創りました。▼経営でイノベーションを起こすためには、自社の業界や業態、これまでの知識や経験に縛られない革新的な発想が必要となるでしょう。