

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



スタートアップと連携 自社工場に拠点を開設

精密部品加工のS社は、自社工場内にスタートアップと連携する拠点を開設した。工作機器等の貸し出しや製造に関する相談や試作を受け付け、交流スペースも備えている。

スタートアップ以外にも、個人の研究者や技術者などの利用も想定。企業・個人それぞれから月額を会費として受

け取り、利用者は機器を使えるだけでなく、技術相談や試作などを頼める利点がある。同社は、スタートアップの発想を取り入れた新分野の開拓を目指すほか、自社の技術を役立ててほしいとの考えもあるという。

一定時間の休息義務化 インターバル勤務を導入

医薬品製造・販売のT社は、終業から始業までに一定時間を空けることを義務付ける「勤務間インターバル制度」を導入する。

退社から翌日の出社まで最低でも11時間空けることを義務付け、一部社員を対象に試験導入後、今秋にも全社員に

適用する。十分な休息時間を確保できる仕組みにより過重労働を防ぎ、業務効率や生産性の向上に繋げる考え。

勤務間インターバル制度は、欧州では普及しており、2015年頃からは国内の産業界でも導入する例が増えてきている。厚生労働省では、長時間労働是正に向けて、勤務間インターバル制度に取り組んだ中小企業等を対象に経費の一部を助成する制度を設けている。

2018年版ものづくり白書 環境変化への対応策示す

経済産業省、厚生労働省、文部科学省はこのほど、3省共同で「2018年版ものづく

くり白書」を取りまとめた。今回の白書のポイントは、人手不足、第4次産業革命、品質保証体制の確立など、製造業が直面する課題に対して、トップ主導の素早く大胆な取り組みの必要性を強く求めている。

初めて設けられた総論では、「人材の量的不足に加え質的な抜本変化に対応できていないおそれ」、「従来は強みと考えてきたものが変革の足かせになるおそれ」、「経済社会のデジタル化の大変革期を経営者が認識できていないおそれ」など、経営者が共通して持つべき4つの危機感を提示。企業トップに従来以上の危機感を訴えたのが特徴となっている。

その上で、日本の製造業が直面する主要な課題として、デジタル人材を始めとする人材育成・確保の必要性や、新たな環境変化に対応した付加価値獲得の必要性について論じている。



リカレント教育

リカレント教育とは、経済協力開発機構（OECD）が1970年代に提唱した生涯教育の形態のことで、リカレントは「反復・循環・帰還」を意味する言葉。

個人が社会の急速な変化に対応していくためには、教育は人生の初期だけでなく、生涯にわたり続けていくことが重要であり、職業人になってからも教育機関で学ぶことができる教育システムのこと。

本来の概念は就業を中断して教育機関で学び直すことを指すが、日本では、働きながら学ぶ場合も含む言葉として広義に解釈され、近年では、働き方の多様化などを背景にスキルアップの方法として注目されている。

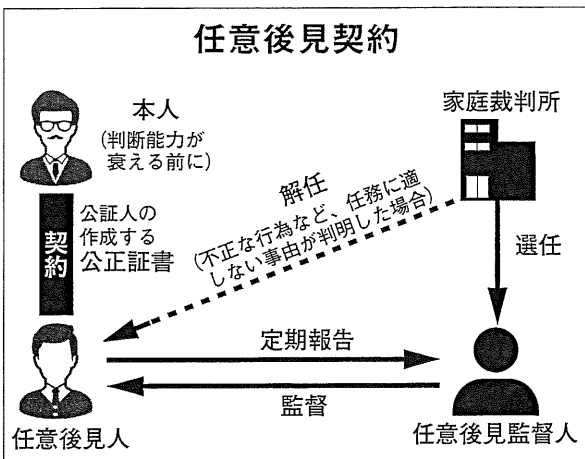


経営者と成年後見制度 判断能力の低下に備える

■リスク管理の一環として■

高齢化社会の進展に伴い、経営者も高齢化してきており、事業承継をする前に現経営者が認知症や他の病気で判断能力を失うことが十分に考えられます。経営者が自分の判断能力低下に備えることは、事業戦略として重要なリスク管理です。そこで今回は、事業承継対策の一環としての「成年後見制度」について取り上げます。

成年後見制度とは、本人に物事を判断する能力が十分でない場合に、その本人の権利を守る援助者を選ぶことで、本人を法律的に支援しよう



とする制度です。

成年後見制度には、既に判断能力が低下してしまった人のための「法定後見制度」(低下の程度に応じて、後見・保佐・補助の3類型があります)と、判断能力がある人が将来の判断能力の低下に備えて準備をしておくための「任意後見制度」の2つがあります。2種類の制度のうち事業承継への活用が期待されるのは、「任意後見制度」ですので、今回はこの制度の概要について触れてみます。

■任意後見制度■

任意後見制度とは、将来、判断能力が不十分な状態になった場合に備え、ご本人がしっかりとっている間に自分の意思で後見人となるべき人(任意後見受任者)を選び、あらかじめ代理権を与える契約を公正証書

で結んでおくというものです。任意後見人に依頼したい事項を自分で自由に定めることができる、任意後見契約の発効が会社役員としての欠格事由とならず、将来的にも役員報酬を確保できるなどの特徴があります。

契約は本人の判断能力があるうちには効力を生じません。本人の判断能力が衰えてきた場合に、家庭裁判所に「任意後見監督人」選任の申立を行います。「任意後見監督人」は任意後見人の権利濫用を防止する役割を担います。

家庭裁判所によって「任意後見監督人」が選任されると、任意後見契約の効力が生じます。生涯ご本人の判断能力が衰えることがなければ、任意後見契約は使われないで済むことがあります。それを使わないで済むことと自体、素晴らしいことです。任意後見契約は万が一のためのある種の保険のような役割と言えるでしょう。

経営者自らが望む事業承継プランを実現させるために、事業承継に必要な財産管理や株式の移転、議決権行使、必要な契約締結等、任意後見人に任せたいことを契約上で表明しておくことで、経営者の判断能力が低下したのちにも、経営者の希望する事業承継計画を継続することが可

能になります。

■任意後見制度の留意点■

任意後見制度で留意すべきことは、契約を締結したものの適切な時期に効力が生じない、すなわち任意後見監督人の選任申し立てがなされない、という点です。せっかく任意後見契約をしておいても、本人が判断能力の低下を自覚せず、受任者も気づかないのでは意味がありません。受任者に、本人の判断能力について、継続的に見守ってもらえる状況を作っておくことが大切です。

また、事業の後継者を任意後見受任者にするには、一長一短があります。確実に後継者に事業を承継することを重視すれば、後継者の代表取締役への選任、自社株式や事業用資産の後継者ないし会社への移転など、後継者を任意後見受任者として代理権行使させることに合理性があります。

一方、本人の老後の生活を安定的に維持することを重視すれば、事業承継後に本人の資産が事業経営に流用されてしまうことがないよう、任意後見受任者と後継者を分けておく、あるいは、後継者と第三者を共同受任者として、代理権の共同行使を定めて、安全性を確保しておくことも有効です。

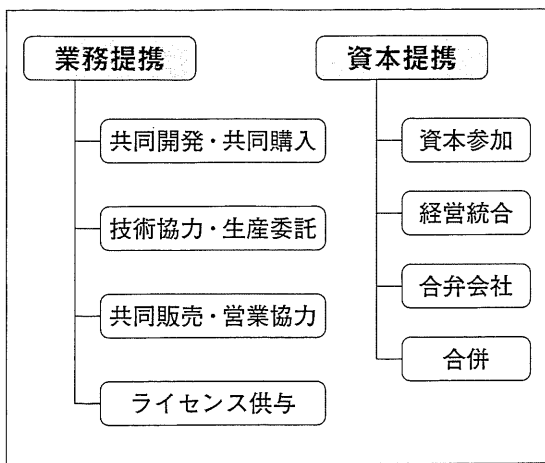


業務提携と資本提携 メリットとデメリット

目的に合った提携を選択

業務提携と資本提携は、どちらも企業同士が協力し合うことを意味しますが、提携の内容が異なります。文字からなんとなくは理解している方も多いかと思いますが、混合する場合もあります。そこで今回は「業務提携」と「資本提携」の違いやメリット、デメリットなどについて取り上げます。

業務提携とは、経営的には独立性を保っている企業同士が共同して業務を行うことです。「アライアンス」とも呼ばれます。双方のノウハウや販売ルートの共用、資材調達や人材



交流など、さまざまな面での提携があります。必要な資源や技術、販路を共用することで、コスト削減・販路拡大など競争力の強化につながります。

■業務提携のパターン
・生産提携…提携する企業に、生産の一部を委託することで、生産能力アップを図る。
・販売提携…提携する企業同志で流通網・販売ルートなどを補い合う。商品より迅速に、広範囲に低コストで市場に届けることが可能になる。

・技術提携…事業上重要な技術を提携し合う。共同で新しい製品やサービスの開発ができる。

■業務提携のメリット・デメリット
【メリット】
お互いの強みにさらに磨きをかける、コスト削減を図る等、相乗効果

が期待できる。
技術力や商品力が強くとも販売力が弱い企業の場合、販売提携を行うことでパートナー企業の販売力を活用できる。一方で販売力の強い企業は商品開発や新規事業進出のリスクを追わずに利益を得られる。
また、契約内容の遂行に留意すれば良く、お互いの経営に対して独立性が保てる。一方の企業がすべて取り込まれてしまうわけではなく、意見の食い違いがあらわれたときには提携を解消しやすい。
【デメリット】
提携内容に温度差がある場合、企業間で意見の対立や主導権争いが起こることがある。
責任の所在が不明確になる場合がある。提携解消のタイミングが不一致になる場合がある。
自社のノウハウといった重要情報の外部流出リスクが上昇する。
■資本提携
資本提携は、一般的に双方の企業が「株」を経営支配権を持たない10%程度取得して協力関係を築きます。信頼関係が高まり、長期的に提携する意思を確認するという意味を持ちます。
また、片方の企業が多くの出資を受ける場合は、経営の後ろ盾を得るという意味もあります。どちらかの

企業のみが株式を取得する場合は、資本参加と呼ばれています。将来的な経営統合・合併の手始めとなる場合もある。

■資本提携のメリット・デメリット
【メリット】
業務提携よりも企業間の結びつきが強くなる。独自で事業展開するよりも早期の事業立ち上げが期待できる。組織面、財務面の支援が期待できる。
【デメリット】
出資比率によっては経営戦略に対し、出資者の意向を無視できず、機動的な経営がしにくくなる可能性がある。出資比率によって、役員を受け入れが必要となる場合がある。ノウハウ等の機密情報の開示が必要となる場合がある。

■連携の目的を明確に
まず、「何のために提携するのか」という提携の目的を明確にすることが重要です。提携する範囲、目標、スケジュールなどを検討し、目的達成のためにどのような形態が良いのか検討してください。
契約書を作成する場合は、契約内容を両社が自分の好き勝手に解釈してしまわないよう、必要な資金負担割合や提携解消の条件・タイミングなどの事項を明確に盛り込んでおく必要があります。

企業のみが株式を取得する場合は、資本参加と呼ばれています。将来的な経営統合・合併の手始めとなる場合もある。

■資本提携のメリット・デメリット
【メリット】
業務提携よりも企業間の結びつきが強くなる。独自で事業展開するよりも早期の事業立ち上げが期待できる。組織面、財務面の支援が期待できる。
【デメリット】
出資比率によっては経営戦略に対し、出資者の意向を無視できず、機動的な経営がしにくくなる可能性がある。出資比率によって、役員を受け入れが必要となる場合がある。ノウハウ等の機密情報の開示が必要となる場合がある。

まず、「何のために提携するのか」という提携の目的を明確にすることが重要です。提携する範囲、目標、スケジュールなどを検討し、目的達成のためにどのような形態が良いのか検討してください。
契約書を作成する場合は、契約内容を両社が自分の好き勝手に解釈してしまわないよう、必要な資金負担割合や提携解消の条件・タイミングなどの事項を明確に盛り込んでおく必要があります。

まず、「何のために提携するのか」という提携の目的を明確にすることが重要です。提携する範囲、目標、スケジュールなどを検討し、目的達成のためにどのような形態が良いのか検討してください。
契約書を作成する場合は、契約内容を両社が自分の好き勝手に解釈してしまわないよう、必要な資金負担割合や提携解消の条件・タイミングなどの事項を明確に盛り込んでおく必要があります。



◆平成30年度税制改正◆ 大法人の電子申告義務化

平成30年度税制改正において、大法人の電子申告が義務化されることになりました。

政府が昨年6月にまとめた「未来投資戦略2017」では、「各省庁は事業者目線で平成32年(2020年)3月までに事業者の行政手続コストの20%以上の削減を目指す」としています。また、その中で「国税」「地方税」については、電子申告義務化の実現を前提として大法人の電子申告利用率100%等、別途の数値目標を示し、今回の改正はこれらの内容を受けたものとなっています。

■資本金1億円超の法人が対象

具体的には、内国法人のうち事業年度開始時の資本金の額等が1億円を超える大法人の「法人税」「地方法人税」「消費税」「地方消費税」「法人住民税」「法人事業税」について電子申告が義務化されます。

対象となる申告書は、前記税目に係る確定申告書だけでなく、中間(予定)申告書、仮決算の中間申告

書、修正申告書および還付申告書等も含まれます。

この大法人の電子申告義務化は、平成32年(2020年)4月1日以後に開始する事業年度から適用されます。

■書面提出は無申告扱い

なお、電子申告義務化の対象となる法人が、法定申告期限までに電子申告をせず、書面により提出した場合、その申告書は無効なものとして取り扱われることとなり、無申告加算税の対象となりますので注意が必要です。

ただし、災害その他の理由によって法定申告期限までに電子申告が困難な場合には、所轄税務署長の承認を得た上で、例外的に書面提出を認めるとしています。

今回の改正では、中小法人は電子申告義務化の対象外とされましたが、財務省では、中小法人についても将来的に電子申告義務化を検討するとしており、その動向が注視されます。

7月の税務と労務

一 税 務 一

- ★所得税の予定納税額の納付(第1期分)
納期限…7月31日
- ★所得税の予定納税額の減額申請
申請期限…7月17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10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10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…7月31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…7月31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…7月31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…7月31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…7月31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…7月31日

一 労 務 一

- ★平成30年度労働保険年度更新手続き
申告・納付期限…7月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…7月31日

老舗の高級料亭には「一見さんお断り」が少なくありません。紹介者が不在なお客さまを拒む取引の習慣から非合理だと思われる方もかもしれません。しかし、「一見さんお断り」の意味を経営的視点で考えると、企業の長期安定経営のコツが見えてきます。▼「一見さんお断り」のシステムは、よく知った常連客にあわせたオーダーメイドのおもてなしサービスの提供です。言い換えれば、顧客の好みに合わせた個別受注型の生産システムともいえます。実質的な会員制

一見さんお断り

度であり、高額な入会金や会費でもって顧客を選別する、いわゆる「富裕層」向けの会員制クラブに似たビジネスモデルです。▼「一見さんお断り」システムは、リピート客が上質な顧客を紹介することで成り立っています。マーケティングで言えば、「信頼性の移行」です。信頼性のあるお客様からの紹介だからこそ、信頼性のある新規顧客を獲得できるのです。長く続くビジネスモデルというのは、それだけ優秀なモデルといえます。