

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



中小企業の生産性向上 使いやすいアプリ紹介

中小機構は、中小企業・小規模事業者向けに生産性向上に役立つアプリ紹介サイトを「ここからアプリ」を立ち上げた。

「ここからアプリ」では、業種や困りごとからアプリの絞り込みを行うことにより、目的に沿ったビジネス用アプリを紹介できるようになって

いる。

実際に多くの企業で導入実績があること、価格が明示されて初期費用やランニングコストも安価であること、オンラインなどで試用ができて使い勝手が確認できるなど、中小企業が導入しやすいアプリを多数紹介している。

「ここからアプリ」HP
<https://itools.smrj.go.jp/app/index.php>

中小企業の連携を支援 「ものづくり補助金」公募開始

中小企業庁は、平成31年度「ものづくり・商業・サービス高度連携促進補助金」の公募を開始した。

同事業では、中小企業・小規模事業者などが連携して取り組む生産性向上や地域経済への波及効果拡大に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスを改善する設備投資などを支援する。

2～10者の中小企業者などが連携し、新たな付加価値を創出するプロジェクトが支援対象となるため、1者のみの応募はできない。
公募期間は、6月24日（当日消印有効）。

公募要領などの詳細は、全国中小企業団体中央会のHPを参照。
https://www.chuokai.or.jp/hotinfo/mhr_koubou31fy.html

商標に特化した初の活用事例集 「事例から学ぶ商標活用ガイド」

特許庁は、商標に特化した初の活用事例集「事例から学ぶ 商標活用ガイド」を初め作成した。

活用ガイドは、商標だけに着目し、ビジネス目線で掘り下げた内容となっており、「商品名」や「ロゴマーク」等、身近にある商標についての活用方法や権利化のメリットなどを紹介している。

企業における商標の作り方、権利化の動機、権利取得後の効果などについて、実際の事例を通じて紹介するとともに、商標制度の概要についても学べる内容になっている。

詳細は特許庁HP
https://www.jpo.go.jp/support/example/trademark_guide2019.html



労働生産性

労働によって成果がどれだけ効率的に生み出されたかを数値化したものの。付加価値額（利益や人件費、支払った税金など）を労働者数で割って算出する。労働者数と労働時間から総労働量を求め、1時間あたりの生産性を計算することもある。国の労働生産性は国内総生産（GDP）を労働人口の総数で割って算出する。

日本の1時間あたりの労働生産性は、経済協力開発機構（OECD）加盟36カ国中で20位。先進国「G7」の中で最下位。日本では残業時間の長さが労働生産性の上昇にブレーキをかけてきた。また中小企業・小規模事業者では、IT技術を効率的に活用できていない点などが指摘されている。



消費税引き上げに伴う 広告表示ガイドライン —消費税転嫁対策特別措置法

今年10月に予定されている消費税10%への引き上げに伴う価格設定のガイドライン(指針)が昨年末に公表されました。指針は、「消費税還元セール」など、消費税と直接関連した形で宣伝・広告はこれまで通り禁止していますが、「10月1日以降2%値下げ」などの表示は認められています。そこで今回は、消費税引き上げに伴う価格設定のガイドラインの概要を取り上げます。

消費税転嫁対策特別措置法では、「消費税還元」を謳う値引きを禁止

・消費税増税時に認められる表現、禁止される表現・

容認されるもの ○

禁止されるもの ×

- ▶ 秋の生活応援セール
- ▶ 2%値下げセール
- ▶ 10月1日以降、■%値下げ
- ▶ 消費税還元セール
- ▶ 消費税は転嫁しません
- ▶ 消費税率上昇分を値引きします
- ▶ 消費税相当分のポイントを付与します

していますが、小売業者からは「認められる広告がわかりにくい」との指摘が出ていたため、今回、具体的な指針を示すこととなりました。ガイドラインは、従来どおり、「消費税還元セール」や「消費税はいたさない」など、消費税を値引きすることを記した広告表示は禁止されています。一方で、「2%値下げ」といった消費税を直接意味しない表現は問題がないとの見解を示しています。「消費税を納めなくていい」との誤解を招く表現以外のセールの柔軟に認め、増税前後の需要平準化につなげたい考えです。

■禁止されている表示例

「消費税分値引きします」のような消費税を値引きすることを記した

広告表示は禁止されています。

「消費税」という文言を含まない表現であっても、「増税分2%値下げ」、「税率引上げ対策、10%還元」など、「増税」や「税」という実質的に消費税を連想させる文言を用いた宣伝文句も同様に禁止されています。具体的な文言の一例を挙げると、

- ・ 次のようなものが挙げられます。
- ・ 消費税は転嫁しません
- ・ 消費税はいただきます
- ・ 消費税は当店が負担します
- ・ 消費税はサービスします
- ・ 消費税還元セール
- ・ 当店は消費税増税分を据え置き
- ・ 増税分を値引きします
- ・ 消費税10%分還元セール
- ・ 消費税相当分、次回購入時に利用できるポイントを付与します
- ・ 消費税増税分をキャッシュバックします

また、軽減税率8%の対象となる商品は、他の商品が消費税10%に増税された分、相対的に2%安くなつたように見える可能性があります。その2%を利用して、「2%値引き」といった宣伝表示をすることは禁止されています。

■表示が認められる例

「消費税」「増税」「税」といった文言を

使用した宣伝文句は禁止されていません。しかし、宣伝や広告の表示全体からみて消費税を意味することが客観的に明らかでなければ、消費税分を値引きする表示には該当しません。具体的な文言の一例を挙げると、

- ・ 「秋の生活応援セール」「秋の大特価セール」(消費税との関連がないため)
- ・ 「2%値下げセール」「2%還元」
- ・ 「2%ポイント還元」(たまたま増税分と一致するだけ)
- ・ 「10%値下げセール」「10%還元」「10%ポイント還元」(たまたま消費税率と一致するだけ)
- ・ 「毎月20日は全品2%割引セール」(なお、10月1日から消費税率が10%になります)
- ・ 「消費税分を値引きする意図が示されていない」

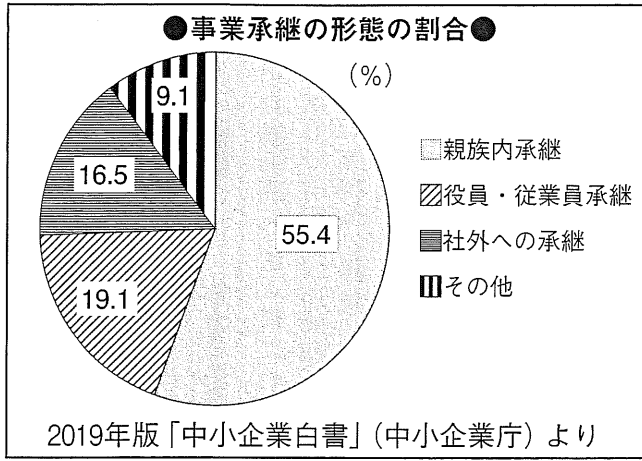
また、今回は、中小・小規模小売事業者に対して、今年10月の消費税引上げ後の一定期間に限り、ポイント還元といった新たな手法などによる支援などを行う予定です。これにより、消費税率引上げ前後に需要に応じて柔軟に価格設定できる幅が広がるようになりますが、事実上、増税前に「今だけお得」といった形で駆け込み購入を煽る行為は、景品表示法に違反する可能性がある」と警告しています。



2019年版中小企業白書 事業承継の現状と課題 円滑な承継に向けて

2019年版の中小企業白書が公表されました。白書では、人口減少と少子高齢化が中小企業・小規模事業者にとって最大の課題と位置付け、事業承継と社会変化への対応が重要と指摘しています。そこで今回は中小企業白書の中から事業承継の現状と課題について取り上げてみます。

経営者の高齢化と人口減少が進むなか、培ってきた技術や経営資源を若い世代につなぐことが重要です。



白書では、事業承継や、廃業に伴う経営資源の引き継ぎについて、特に引退する経営者に着目して分析を行いました。具体的には、若い世代への事業承継が企業の業績にプラスの影響を与えること、事業承継や経営資源の引き継ぎのためには早めの準備が必要であることなどを強調しています。

■事業承継の形態

①親族内での承継

事業承継の形態に関する調査では、経営者の55・4%が親族内(配偶者、子供、子供の配偶者等)で事業を引き継いでいます。

一般的に他の方法と比べて、内外の関係者から心情的に受け入れられやすいこと、後継者の早期決定により長期の準備期間の確保が可能であること、相続等により財産や株式を後継者に移転できるため所有と経営の一体的な承継が期待できるといったメリットがあります。

親族内承継では、「贈与税の負担が大きい」と回答した割合が高くなっています。これは、親族内承継では無償で引き継ぐことが多く、生前贈与に当たって税負担が課題になっていると考えられます。

役員・従業員承継

役員や従業員が承継した割合は、全体の19・1%を占めています。経営者としての能力のある人材を見極めて承継することができると、社内で長期間働いてきた従業員であれば、経営方針等の一貫性を保ちやすいといったメリットがあります。

役員・従業員への承継では、「後継者が買い取る資金を用意できない」と回答した割合が高くなっています。経営を引き継いだ後、事業用資産を全て後継者に引き継ぐためには、後継者側の資金の準備が必要になります。後継者が早めに金融機関などに相談を始められるよう、経営者として早めに意思決定を行い、その旨を後継者に伝えることが、将来の安定した事業継続につながると考えられます。

社外への承継

社外へ承継した企業は全体の16・5%を占めており、近年増加傾向にあります。

株式譲渡や事業譲渡等により承継を行う方法です。親族や社内に適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができ、また、現経営者は会社売却の利益を得ることができるといったメリットがあります。

事業譲渡には、「事業の一部譲渡」も含まれます。

社外への承継では、「後継者が引き継ぎを希望しない資産がある」と回答した割合が高くなっています。後継者が今後の経営方針を検討する上で、引き継ぐ事業用資産を選択していると推察されます。

■廃業に伴う経営資源の引き継ぎ

やむを得ず廃業する場合、経営資源を個別に引き継ぐケースと、複数の経営資源を一体で引き継ぐケースなどがあります。

いずれの場合でも、設備やノウハウ、顧客などの経営資源を意欲的な次世代の経営者に譲り渡すことは有益だと訴えています。有償で引き継げば、旧経営者は廃業の費用の一部をまかなうことも可能です。

廃業に伴う経営資源の引き継ぎ

やむを得ず廃業する場合、経営資源を個別に引き継ぐケースと、複数の経営資源を一体で引き継ぐケースなどがあります。

いずれの場合でも、設備やノウハウ、顧客などの経営資源を意欲的な次世代の経営者に譲り渡すことは有益だと訴えています。有償で引き継げば、旧経営者は廃業の費用の一部をまかなうことも可能です。



◆平成31年度税制改正◆ 中小法人税率の特例の延長 ～経営基盤を引き続き強化～

中小企業者等の法人税については、年800万円以下の所得金額に対する税率は19%に軽減されていますが、それを租税特別措置法によつて、さらに15%に軽減されています。

対象	法人税法税率		措特税率
	大法人 (資本金1億円超の法人)	所得区分なし	23.2%
中小法人 (資本金1億円以下の法人)	年800万円超	23.2%	—
	年800万円以下	19%	15%

海外経済の不確実性や人手不足、労働生産性の伸び悩みや後継者難等を背景とした先行き不透明感が指摘されている中、平成31年度税制改正において、中小企業の経営基盤を引き続き強化することを目的に本特例措置の適用期限が令和3年(2021年)3月31日まで、2年延長されました。

中小企業者向けの租税特別措置は数多くありますが、中でもこの特例措置が一番多く活用されています。先般、財務省が公表した平成29年度「租税特別措置の適用実態調査の結果に関する報告書」によると、これまでと同様に適用件数が一番多いのがこの「中小企業者等の法人税率の特例」で約93万件、次いで「少額減価償却資産の損金算入の特例」で約53万件となっています。

なお、本年度税制改正において、「みなし大企業」の判定における大規模法人の範囲が拡大され、①大法人の100%子法人、②100%グループ内の複数の大法人に発行済株式等の全部を保有されている法人が追加されました。

結果として、中小企業者の範囲が縮小されることとなり、みなし大企業として取り扱われる場合には、これら中小企業者向けの各種租税特別措置の適用を受けることはできませんので注意が必要です。

6月の税務と労務

—税務—

- ★ 所得税の予定納税額の通知
通知期限…6月17日
- ★ 個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第1期分)
納期限…6月、8月、10月及び1月中(均等割のみを課する場合にあっては6月中)において市町村の条例で定める日
- ★ 5月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額・納期の特例を受けている者の住民税の特別徴収額(前年12月～5月分)の納付
納期限…6月10日
- ★ 4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1日
- ★ 1月、4月、7月、10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…7月1日
- ★ 10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1日
- ★ 消費税の年税額が400万円超の1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…7月1日
- ★ 消費税の年税額が4,800万円超の3月、4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(2月決算法人は2ヵ月分)(消費税・地方消費税)
申告期限…7月1日

—労務—

- ★ 令和元年度労働保険年度更新手続き
申告・納付期限…6月3日～7月10日
- ★ 健保・厚保の保険料の納付 納期限…7月1日

「羹(あつもの)に懲(こ)りて膾(なます)を吹く」という言葉があります。「あつもの」とは野菜や魚肉を入れた熱い吸物です。「なます」は酢で味つけした冷たい料理。熱い料理でやけどをした人は、「なます」も吹いて冷まそうとするということから、前の失敗に懲りて必ず以上の無益な用心をするたえです。▼ミスを恐れるあまり、慎重には慎重を期し、石橋をたたいても渡らない人もいます。一見、慎重で良いことのように

あつものに懲りてなますを吹く

「機会損失」です。慎重さも時には有効ですが、これが過ぎると短所や弱みばかりに目が向くこととなり、長所や強みを活かす攻めの展開ができなくなってしまう。▼健全な危機意識は大切ですが、マイナスイキは成功への道のりを閉ざすこととなります。成功は失敗の連続です。失敗を恐れず何事にもチャレンジする勇気を持ち続けたいものです。