

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IT導入を支援 ITプラットフォーム開設

中小機構は、中小企業が生産性向上のためのIT導入を促進してもらうため、情報発信サイト「ITプラットフォーム」を開設した。

最新のITツールを活用すれば生産性向上につながるのを知っているが、具体的に何を、どうすればいいのかわからないで戸惑っている事業者や支援者は少なくないとみられる。

中小機構は、経営や業務効率化に役立つ情報が検索できない従来の「ここからアプリ」の機能を拡充し、「取引先を増やしたい」「在庫管理をしたい」などユーザーの目的からも検索できるようにしたほか、中小企業・小規模事業者のIT導入の事例や支援情報も提供している。

詳しくは中小機構の「ここからアプリ」
<https://ittools.smj.go.jp/>

働き方改革の取り組み 休日取得の推進など増加

帝国データバンクは、中小企業の働き方改革に対する意識調査をまとめた。それによると、働き方改革に取り組ん

でいる企業は60・4%となり、前回調査（2018年8月）に比べて22・9ポイント増加した。具体的には「休日取得の推進」が77・2%、「長時間労働の是正」が71・0%と上位を占め、今後については「サテライトオフィスやテレワークの導入」（23・6%）、「副業の許可」（22・5%）などを検討している企業が多い。

取り組みで最も重視する目的は「従業員のモチベーション向上」が32・4%でトップ。次いで「人材の定着」（20・2%）、「生産性向上」（13・5%）も上位となった。また「従業員の心身の健康」が11・4%となるなど、従業員

への影響を重要視している傾向がみられた。

早朝の短時間勤務制度 朝が得意な高齢者を活用

食品加工の〇社は、工場の稼働時間を伸ばすために新たな人手が必要となったところ、「早朝の短時間勤務制度」を導入して、朝が得意な高齢者の力を活用している。

求人募集は、高齢者が手に取りやすい「新聞チラシ」を利用。「60歳以上限定」と記した求人チラシを新聞に折り込んだところ、多くの応募があった。同時に、高齢者活用への取り組みを新聞記事としても掲載してもらい、相乗効果を高めた。

朝の短時間勤務制度は、午前5時から午前9時30分までの勤務。高齢者は早朝の勤務にあまり抵抗がない上に、遅刻や欠勤もない。短い時間に区切ることで、高齢者の身体に負担がかからないように配慮している。



財政規律

財政運営の健全性を保つため、歳出と歳入の均衡を図ること。

国内総生産（GDP）に対する国と地方を合わせた長期債務残高の割合は20年度末時点で197%となり、1125兆円に達する見通し。先進国では最悪の水準となる。

日本では財政法で特例公債（赤字国債）の発行を禁じているが、歳入不足を補うため、年度ごとに制定される特例公債法で赤字国債の発行を容認している。

長期債務残高が増え続けると、金利上昇を招いて国民生活に影響を与えかねず、財政運営には一定の規律が必要になるが、年金や医療など社会保障費は膨張を続けているだけに、財政を健全化するのには容易ではない。

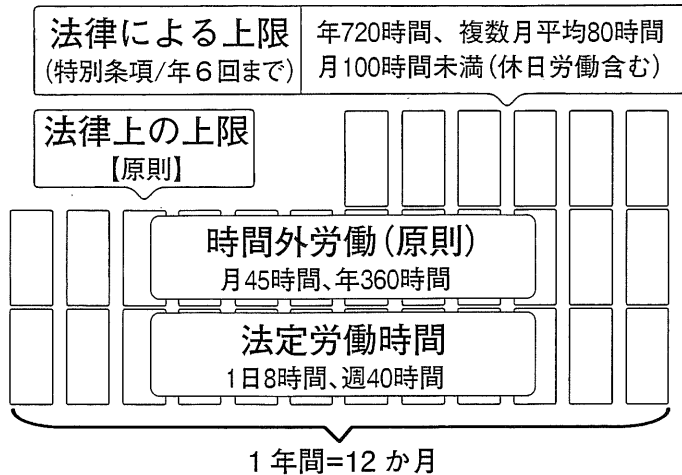


時間外労働の上限規制 規制内容と企業の対応

— 中小企業も4月から適用

働き方改革関連法が改正され、本年4年1日から中小企業・小規模事業者にも時間外労働の上限規制が適用されます。残業時間は現行法においても一定の上限が設けられていましたが、今回の改正によって今までよりも厳格化されることになりました。そこで今回は、時間外労働の上限の概要と企業側の対策などについて取り上げます。

改正後



法定労働時間とは、1日8時間・1週40時間を上限とする労働時間の規制のことです。本来、この範囲を超えて労働者を働かせることができませんが、労働者と使用者の間で労使協定を結び、労働基準監督署長へ届け出ること、合法的に労働者に法定時間外労働や法定休日の勤務をさせることが可能となります。

この労使協定は、労働基準法第36条の規定を根拠としていることから、一般に「36(サブロク)協定」と呼ばれます。36協定によって認められる時間外労働は、厚生労働大臣の告示によって上限の基準となる時間が月45時間・年360時間と定められていました。

しかし、この上限を超えることによる罰則はなく、実質的には36協定を結びさえすれば労働時間を無制限

に延長することができました。36協定には「特別条項」という制度があるため、繁忙期など、臨時的に時間外労働の限度を超える必要性が見込まれる場合には、特別条項付きの36協定を締結することで、労働者にとりこまでも時間外労働をさせることが可能となっていました。

今回の法改正により、月45時間・年360時間という時間外労働の上限が、大臣告示による基準から法律による原則へと格上げされました。特別の事情がなければこれを超えることは違法となり、罰則が科されます。さらに、今回の改正内容は36協定の特別条項も規制しました。特別の事情があつて、特別条項付きの36協定に労働者と使用者が合意する場合でも、以下のルールを全て守らなければならなくなりました。

- ◇時間外労働が年720時間以内
 - ◇1年を通して常に時間外労働と休日労働の合計が月100時間未満
 - ◇1年を通して常に時間外労働と休日労働の合計について、「2か月平均」「3か月平均」「4か月平均」「5か月平均」「6か月平均」が全て1月当たり80時間以内
 - ◇時間外労働が月45時間を超えることができないのは、年6か月が限度
- 特別条項の有無にかかわらず、時

間外労働と休日労働の合計については、1年を通して常に月100時間未満かつ2〜6か月平均が全て80時間以内でなくてはなりません。

また、使用者はたとえ36協定の範囲内で労働者を働かせる場合であっても、労働者に対する安全配慮義務を負うことを理解しなければなりません。

■企業の対策■

上限規制の導入にあたり、まずは労働時間の正確な把握が必要です。そのためには、タイムカード、ICカード、パソコンの使用時間の記録等の客観的な記録を基礎として確認するとよいでしょう。

時間外間労働を削減することは大切ですが、生産性を上げるための施策を行わず、単に残業を減らすことのみを推進したのでは意味がありません。業務フローの改善やIT活用による効率化といった生産性向上に向けた取り組みを行うことが重要です。

また、「残業が多い人」頑張っている人「評価されやすい人」という意識を現場が持っているのであれば、「企業全体の意識改革」と「成果を評価する仕組み」も重要であることを認識し、労働環境の改善を図るようによみましょう。

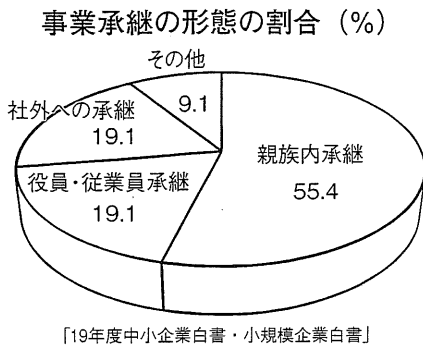


第三者による承継を促進 中小の黒字廃業を防止へ ■第三者承継支援総合パッケージ

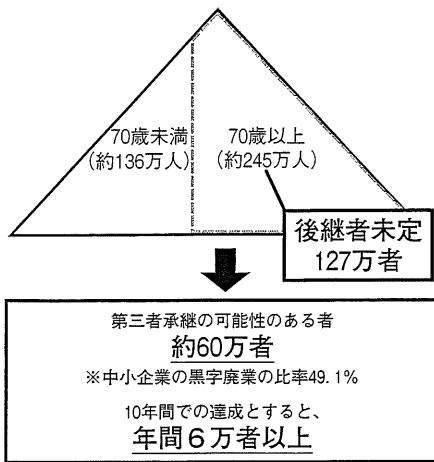
経済産業省は、後継者不在の中小企業に対して、黒字廃業の可能性のある中小企業の技術・雇用等の経営資源を次世代の意欲ある経営者に承継・集約することを目的に、第三者による事業承継を総合的に支援する「第三者承継支援総合パッケージ」を取りまとめました。そこで今回は、「第三者承継支援総合パッケージ」の概要について紹介します。

近年、中小企業の経営者の高齢化、後継者不在による事業承継問題が深刻化しており、将来の事業存続に課題や悩みを抱える企業が多くなっています。

平成30年に民間調査機関が実施し



〈目標〉 第三者承継を促すべき数



平成28年度総務省「個人企業経済調査」、平成28年度 ㈱帝国データバンクの企業概要ファイルから推計

た「事業承継した経営者と後継者との関係」の調査によると、最多である親族への承継（親族内承継）が半数、内部昇格や外部招へいといった親族外の第三者への承継（第三者承継）をあわせて約4割という結果が

出ています。また中小企業で後継者が決まっていない「後継者不在率」は、半数の企業に及ぶとみられます（みずほ情報総研「中小企業・小規模事業者の次世代への承継及び経営者の引退に関する調査」）。

こうした点を踏まえ、同省では事業承継を促進するため、これまでも会社や個人事業の後継者が取得した一定の資産について、贈与税や相続税の納税を猶予する「事業承継税制」をはじめ、様々な支援策を講じてきました。今回は特に黒字廃業の可能性のある中小企業の技術・雇用等の経営資源を、次世代の意欲ある経営者に承継・集約するための政策の抜本強化を図っています。今後、年間6万者・10年間で60万者の第三者承継の実現を目指しています。

そして、次の3つの柱で、政策を抜本強化するとしています。

① 経営者の売却を促すためのルール整備や官民連携の取組

「事業引継ガイドライン」を改訂し、M&Aの経験・知見に乏しい経営者が適正な仲介業者・手数料水準を見極めるための指針を整備することで、第三者承継を経営者の身近な選択肢とする。

事業引継ぎ支援センターの無料相

談体制を抜本強化し、経営者が気軽に相談できる第三者承継の駆け込み寺にする。具体的施策は、①データベースの金融機関や政府系機関への開放を通じた抜本的な拡充、②マッチングのための「後継者人材バンク」の全センターへの設置、③地域金融機関との連携強化の3つ。

② マッチング時のボトルネック除去や登録事業者数の抜本的増加

「経営者保証ガイドライン」の特則策定により、個人保証の二重取り（旧経営者と後継者）を原則禁止する。

③ マッチング後の各種コスト軽減

新社長就任に向けた後継者の教育支援。具体的には、有効な後継者教育の内容や型を明らかにし、標準化を進めることでマッチング精度を高めていく。

第三者承継を契機に、新たな取組に挑戦する事業者を補助金（最大1200万円）により後押し。来年度からは、ベンチャー型事業承継枠などの新設、事業を譲渡する者の廃業費用の補助対象化を行い、事業の選択と集中を促す方針です。



◆令和2年度税制改正大綱◆ 低未利用土地等を譲渡した場合の 長期譲渡所得の特別控除（創設）

令和2年度税制改正大綱によると、個人を対象に、低未利用土地等を譲渡した場合、長期譲渡所得の金額から100万円を控除することができます。制度創設の背景

低未利用土地とは、適正な利用が図られるべき土地ながら長期間利用されていない「未利用地」と、周辺地域の利用状況に比べて利用の程度が低い「低利用地」の総称です。

人口減少が進展し利用ニーズが低下する土地が増加する中、これらの土地の多くは売却額が低いため相対的に解体費等の譲渡費用の負担が重くなっています。

また、譲渡所得税の負担もあることから、土地を売らずに空き地として放置し、これらが低未利用土地の増加の原因となっていました。

そこで、売主へのインセンティブを与えることで、低未利用土地の譲渡を促進し、当該土地の利活用へとつなげるため、税制面で支援する制度が創設されることとなりました。

対象となる低未利用地等

特別控除が適用されるためには、譲渡する年の1月1日において所有期間が5年を超えるものであり、低未利用地等であること及び譲渡後の利活用について市区町村長の確認がされている低未利用地等であることが要件となっています。

ただし、売主の配偶者など売主と一定の特別の関係がある者に対する譲渡や、譲渡対価の額が500万円を超えるもの（低未利用土地等の上にある建物等の対価の額を含む）などは対象外となります。

適用時期

適用時期は、①土地基本法等の一部を改正する法律（仮称）の施行日又は②令和2年7月1日のいずれか遅い日から、令和4年12月31日までの間の譲渡について適用されます。

大綱では、低未利用土地等の定義や市区町村長による確認方法などの詳細については不明なため、今後の情報を注視する必要があります。

3月の税務と労務

一 税 務

- ★前年分所得税の確定申告
申告期間…2月17日から3月16日まで
納期限…3月15日
- ★所得税確定申告書の提出期限…3月16日
- ★前年分所得税の総収入金額報告書の提出
提出期限…3月16日
- ★確定申告税額の延納の届出書の提出
申請期限…3月16日 延納期限…6月1日
- ★個人の青色申告の承認申請
申請期限…3月16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）
- ★前年分贈与税の申告
申告期間…2月3日から3月16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16日
- ★国外財産調書の提出…3月16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
- ★個人事業者の前年分の消費税・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（前年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（前年12月分及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）（消費税・地方消費税）
申告期限…3月31日

一 労 務

- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…3月31日

目標から逆算する思考

松下幸之助氏は、「経営者は、いつも将来というものが頭にないといけない。5年後にはどうなるか。そのうえで、今どうしたらいいのかを考える。将来から現在を考えるのが経営者としての発想だ」と語っています。これは「目標から逆算する思考」といえます。ゴール（目標）を先に想定して、そこに到達するために今やるべきことは何か、どのように進めて行くかを逆算してプランニングする思考方法です。▼自動車ディーラーのトップセールスマンは、車を売る

うと考えるのではなく、まずは試乗してもらおうと考えることが大切だといえます。自動車における「契約」「受注」という結果の前に、ある種のセールスのキープポイントとして「試乗」というプロセスがあるということ。▼セールスのキープポイントはどんな営業をしている会社でも存在します。トップセールスマンは全員意識して行動できています。「どうすれば、その得たい結果が得られるのか？」という逆算思考により成果を導き出しています。