

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



企業の価格転嫁の動向 「価格転嫁率」は36・6%

帝国データバンクが発表した「企業の価格転嫁の動向アンケート」によると、コスト上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は36・6%と4割未満にとどまっていることがわかった。これはコストが100円上昇した場合に36・6円しか販売価格に反映できていないことを示している。業種別の価格転嫁率をみる

と、「建材・家具、窯業・土石製品卸売」(53・1%)は全体(36・6%)を16・5ポイント上回っており、「機械・器具卸売」(50・9%)とともにコストの上昇分に対して半分以上販売価格に反映できている。

また、「飲食料品卸売」(48・3%)では価格転嫁率が5割近くとなった。一方で、「ソフト受託開発」などを含む「情報サービス」の価格転嫁率は14・4%と全体を22・2ポイント下回った。

マイナカードの申請期限 12月末まで延長

マイナンバーカードを取得することで、最大2万円分のポイントが受けられる「マイ

ナポイント第2弾」について、ポイントを受け取れるマイナンバーカードの申請期限が9月末から12月末まで延長された。

マイナポイント第2弾は、マイナンバーカードを取得すると5000円相当、マイナンバーカードを健康保険証に登録すると7500円相当、「公金受取口座」の登録を行なうとさらに7500円相当のポイントが付与される。

なお、マイナポイントの申込期限は、これまでどおり令和5年2月末まで。総務省によれば、マイナンバーカードの交付枚数は2022年8月末時点で5、966万枚と、全人口の約半分まで到達した。

基準地価、3年ぶり上昇 住宅地は31年ぶりプラス

国土交通省が発表した2022年の基準地価(7月1日時点)は、住宅地、商業地、工業地などを含む全用途の全国平均が前年比0・3%のプラスとなり、3年ぶりに上昇に転じた。

住宅地の全国平均は0・1%上昇し、31年ぶりにプラス圏に浮上。都市部周辺の地域を中心にマンションや戸建ての販売が好調に推移し、地価を押し上げた。

商業地の全国平均は0・5%上昇し、0・5%下げた前年から大幅に改善し、3年ぶりにプラスとなった。コロナ禍で自粛を強いられてきたイベントや宴会が徐々に再開し、繁華街の出入が回復に向かっていることが寄与した。国内旅行者を中心に人波が戻りつつある観光地も上昇した。東京、大阪、名古屋の三大都市圏は全用途、住宅地、商業地すべてがプラスとなった。



為替介入

中央銀行などの通貨当局が、外国為替市場で自国通貨の安定を目的として取引を行うこと。略して「介入」と呼ぶ場合や、「外国為替平衡操作」と呼ぶ場合もある。為替相場は、基本的には、経済のファンダメンタルズを反映し、マーケットの需給で決まるものだが、ファンダメンタルズから乖離(かいり)したり、短期間のうちに大きく変動したりするなど、不安定な動きを示すことがある。こうした状況は自国経済に悪影響を与えるため、通貨当局が為替相場の安定を目的として外国為替取引を行うことがある。日本が単独で行う場合は「単独介入」、欧米など、各国と合意のうえ、一緒に行う場合を「協調介入」と呼ぶ。



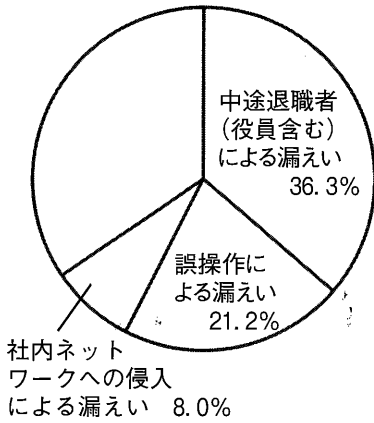
退職者による情報流失 営業秘密の不正持ち出し —不正競争防止法

ライバル関係にある回轉ずしチェーン店の営業秘密を不正取得したとして、情報を不正に持ち出した元役員が不正競争防止法違反容疑で逮捕されました。競合他社に転職した従業員や役員が以前の勤務先から情報を持ち出す事件は後を絶ちません。そこで今回は、退職者による営業秘密の流失と企業の対策について取り上げてみます。

回轉ずし大手「はま寿司」の元取締役は、ライバルの「かつば寿司」に転職する際に仕入れ価格や商品原価などのデータを不正に持ち出した疑いで逮捕されました。

最近では、ソフトバンクの元社員が退職時に5G関連の情報を持ち出して楽天モバイルに転職したという

〔営業秘密の漏えいルート〕



事件も起きています。

元社員がライバル社に転職する際に、営業秘密が持ち出されるケースは少なくありません。いわゆる「手土産」とは、退職時に顧客情報やノウハウ等を手土産として、転職先に提供するという内部不正行為です。

独立行政法人「情報処理推進機構」の調査によると、国内企業約100社で起きた営業秘密の流出原因では、「中途退職者による持ち出し」が36・3%で最も多く、近年、増加傾向にあります。

長年かけて築いたノウハウや顧客情報などが退職者により一瞬にして競合他社の手に渡ってしまう事で被る利益損失は計り知れないものがある

ります。そこで不正競争防止法では「不正競争行為」として、営業秘密の不正取得・使用を禁止しています。

一方、前職の人脈を使って営業活動をしたり、前職の仕事のノウハウを実践したりするなどの行為は一般的に行われていきます。そのため、何が「営業秘密」に該当するかが問題となります。

不正競争防止法では、「営業秘密」を「秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上または営業上の情報であつて、公然と知られていないもの」と定義しています。

このような情報は秘密として管理されている必要があり、例えば、多くの社員が自由に閲覧できる資料その他の情報は秘密として管理されているとはいえず、不正競争防止法上の保護の対象なりません。

■営業秘密の管理上の注意点

- ① 情報に触れる(アクセスできる)権利のある者を指定。
- ② その情報が秘密であると認識できるよう、「社外秘」「マル秘」などの表示や分離管理などで明確に秘密であることを注意喚起する。
- ③ ID・パスワード管理、複製禁止、個人USB等の接続禁止など、

各種の技術的な管理を徹底する。

④ 営業秘密が含まれる電子データを送信する際には暗号化する。

■競業避止義務と秘密保持義務

競合他社の転職については、社員には「職業選択の自由」が憲法で保障されており、転職そのものを制限することできません。そのため、多くの企業では社員との契約(就業規則や誓約書の締結)で、社員の同業他社への転職を一定期間制限したり、営業秘密の漏えいを禁止したりすることで流出リスクに備えています。

そして、「競業避止義務」とは、所属する会社と競合する会社に転職する、競合する会社を起業するなどして、会社の情報(製品・商品の開発情報、技術情報、顧客名簿等)を利用してはならないという義務のことです。在職中は労働契約に基づき競業避止義務が認められますが、退職後は別途契約上の根拠が必要になり、個別の契約書や誓約書を取り交わすこととなります。

したがって、会社としては、ある程度具体的に秘密保持の対象となる秘密情報に関し、就業規則に規定したり、個別の誓約書を取得するなどして、秘密保持義務を具体的な契約内容としておくことが大切です。



インボイス制度の導入 準備状況や課題など調査

■日本商工会議所

日本商工会議所は、令和5年10月に導入される消費税の「インボイス制度」に関する実態調査の結果を発表しました。それによると、制度導入に向けて準備をしていない事業者は42・2%で、昨年調査の59・9%から減少したものの、「売上高1000万円以下の事業者」に限ると60・5%と、小規模な事業者ほど準備が進んでいない実態が明らかになりました。そこで今回は、「消費税インボイス制度に関する実態調査」の概要について紹介します。

■インボイス制度

消費税の軽減税率制度の実施に伴い、令和5年10月1日から消費税の適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）が始まります。

インボイスは、売手（受注側）が買手（発注側）に対して正確な消費税の適用税率や税額等を伝えるための請求書のことです。インボイス制度においては、買手として消費税の仕入税額控除を行うためには原則としてインボイスの保存が必要となり、売手としてインボイスの交付を行うためには「適格請求書発行事業者」の登録申請が必要となります。

令和5年10月1日の制度導入のタ

イミングに合わせて「適格請求書発行事業者」になるには、令和5年3月31日までに登録申請をする必要があります。

■制度導入に向けた準備状況と課題

・日商の実態調査によると、インボイス制度導入への準備状況を見ると、インボイス制度導入に向けて特段の準備を行っていない事業者の割合は全体で42・2%。「売上高1千万円以下の事業者」では60・5%に上り、小規模な事業者ほど準備が進んでいない実態が浮き彫りになりました。

すでにインボイス発行事業者登録申請を行った事業者は10・5%に留まっています。「売上高1千万円以

下の事業者」では1・6%となっており、こちらも小規模な事業者ほど申請が進んでいない傾向がみられます。

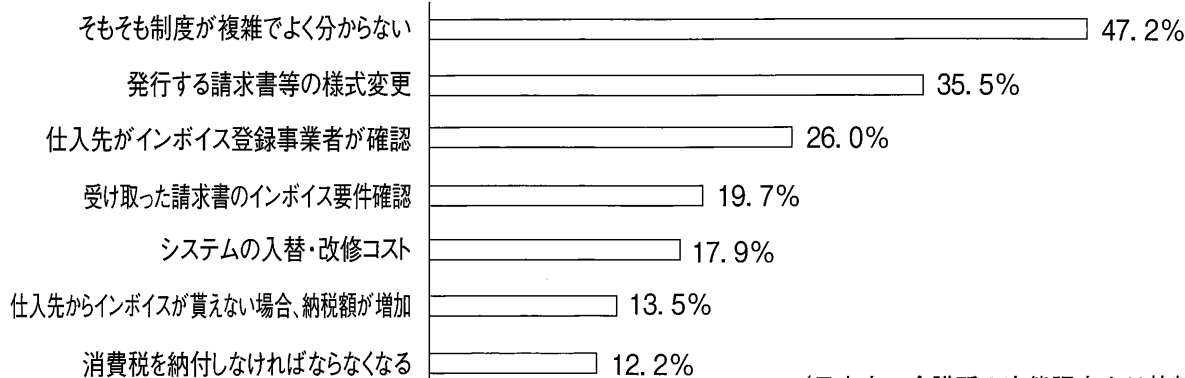
インボイス制度導入に向けた課題としては、「制度が複雑でよく分からない」が47・2%、次いで「発行する請求書等の様式変更」（35・5%）、「仕入先がインボイス発行事業者か確認」（26・0%）、「受け取った請求書等のインボイス要件確認」（19・7%）などとなっています。

また、免税事業者の約3割は「課税事業者になる予定」、約2割は「要請があれば課税事業者になる予定」と回答。一方で約4割は「まだ分からない」と回答し、「廃業を検討する」と回答した事業者も4・2%ありました。

■課税事業者の約3割が免税事業者との取引を見直す意向

一方、約3割の課税事業者が「免税事業者との取引は行わない」「経過措置の間は取引を行う」と回答し、免税事業者との取引を見直す意向を示しています。そのうち約65%の課税事業者は、取引先の免税事業者に対し「インボイス発行事業者になるよう要請する」と回答しています。

【インボイス制度導入に向けた課題】



(日本商工会議所の実態調査より抜粋)



事業者間取引の消費税の転嫁 9割超が「全て転嫁」と回答

経済産業省では、平成26年4月の消費税8%、令和元年10月の消費税10%への消費税率引上げを踏まえ、転嫁状況を定期的にモニタリングするために事業者へのアンケート調査を実施していますが、今般、令和4年7月実施の調査結果を取りまとめ公表しました。

なお、消費税転嫁対策特別措置法は令和3年3月末をもって失効となり、現在は経過措置規定により、同法の失効前に行われた違反行為について取締りを行っています。

消費税転嫁への理解が定着

7月調査結果（回答数1万728事業者）によると、消費税の転嫁状況については、93・7%の事業者が「全て転嫁できている」と回答し、前年度比で5・1ポイント増加しました。また、「一部転嫁できている」と答えた事業者は3・1%（前年度比0・7ポイント減少）、「全く転嫁できていない」と答えた事業者は1・3%（前年度比0・6ポイント減少）となりました。

「全て転嫁できている」と回答した事業者の転嫁できた理由（複数回答）をみると、「取引先において、消費税率の引上げ分の上乗せを受け入れるという理解が定着しているため」が半数を超えています。次いで、「消費税転嫁対策特別措置法により消費税転嫁拒否行為が禁止されているため」、「本体価格と消費税額を分けることにより、交渉しやすくなったため」などが続きます。

一方で、「一部転嫁できている」、「全く転嫁できていない」と回答した事業者では、「自社商品等の競争が激しく、価格を上げると他社に取引を奪われてしまうおそれがあるため」や、「取引先業界の景気が悪く、消費税率引上げ分の上乗せを受け入れる余裕がないと考えられるため」などの理由を挙げています。なお、買い手側との転嫁についての合意に關しては、「納得できないが、仕事を継続したいため、やむなく受け入れていく」と回答した事業者の割合が半数以上を占めています。

11月の税務と労務

—税 務—

- ★所得税の予定納税額の納付（第2期分）
納期限…11月30日
- ★特別農業所得者の所得税の予定納税額の納付
納期限…11月30日
- ★所得税の予定納税額の減額申請
申請期限…11月15日
- ★個人事業税の納付（第2期分）
納期限…11月中において各都道府県の条例で定める日
- ★10月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…11月10日
- ★9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…11月30日
- ★3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の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…11月30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…11月30日
- ★3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…11月30日
- ★消費税の年税額が400万円超の3月、6月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告（消費税・地方消費税）
申告期限…11月30日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の8月、9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（7月決算法人は2カ月分）（消費税・地方消費税）
申告期限…11月30日

—労 務—

- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…11月30日

「ワイガヤ」とは、「ワイワイガヤガヤ」を略した言葉で、ワイワイガヤガヤしながら自由に議論することで課題やテーマに關する答えを探るコミュニケーション法です。▼通常の会議とは異なり、「ワイガヤ」では会議の議題から大きく外れることがあったり、個人的な意見を語ったりします。しかし、雑談や個人的意見を思い思いに語り合っていくうちに、最初に掲げていた課題やテーマの本質にアプローチすることができたりします。また、個人のアイデアを共

ワイガヤ

有すること、別の誰かが新しいアイデアを思いつきます。このように、お互いのアイデアがお互いのアイデアのきっかけとなる連鎖が起きて、一人では考えつかないような斬新なアイデアが生まれてくることがあります。▼「ワイガヤ」は、単なるコミュニケーションや方法論ではありません。立場の相違にかかわらず、「一人ひとりの意見を尊重する」という企業文化でもあり、イノベーションと新たな価値を創造する仕掛けでもあるのです。