

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



スタートアップ向け 個人保証なしで融資

中小企業庁は、経営者の個人保証を不要とする創業時の新しい保証制度として「スタートアップ創出促進保証」を創設した。

創業予定者や創業後5年未満の法人などに対して、担保・保証人が不要の信用保証付融資を提供する。

保証限度額は3500万円、保証期間は10年以内、据置期間は1年以内（一定の条

件を満たす場合には3年以内）。ただし、保証を受けるには所定の創業計画書の提出が必要。

保証の対象となるのは、①創業予定者、②分社化予定者（中小企業に当たる会社で事業を継続しつつ、新たに会社を設立する具体的な計画がある者）、③創業後5年未満の法人、④分社化後5年未満の法人、⑤創業後5年未満の法人成り企業。

給与水準を上げた企業 3年ぶりに半数上回る

日本政策金融公庫は「中小企業の雇用・賃金に関する調査」を発表した。2022年12月の正社員の給与水準をみると、「上昇」と回答した企

業割合は53・1%と、2021年実績(41・1%)から12・0ポイント上昇。2019年(54・3%)以来、3年ぶりに半数を上回った。

業種別では、「情報通信業」(63・8%)、「水運業」(58・5%)、「建設業」(55・1%)などで「上昇」の割合が高い。2023年の見通しをみると、「上昇」と回答した企業割合は53・3%となった。

正社員の過不足感では、「不足」と回答した企業割合が58・2%となった。人手不足への対応についてみると、「従業員の多能工化」(43・1%)と回答した企業割合が最も高く、次いで「業務の一部を外注化」(34・4%)、「残業を増加」(30・9%)の順となっ

ている。

法務局の地図データ ネットで無料公開

法務省は、全国の法務局に備え付けられている「登記所備付地図」などの電子データを、産学官の地理空間情報が集約されているプラットフォーム「G空間情報センター」で無料公開している。国や自治体が調査した正確なデータを無料公開することで、一般利用を促進し、民間事業者のコスト削減などにつなげたい考えた。

各法務局の地図は、土地の位置や区画が記されている。これまでは法務局やネット上で有償で限られた区域の地図を一つ一つ取得する必要があった。ただし、地図証明書・図面証明書に代替するものではない。

詳細は、全国の登記所備付地図の電子データの一般公開の概要(法務省の公式サイト)
https://www.moj.go.jp/MINJI/minji05_00494.html



財形貯蓄制度

財形貯蓄制度(勤労者財産形成促進制度)とは、従業員の毎月の給与やボーナスから一定額を天引きし、企業から金融機関に送金する貯蓄制度。会社は制度を導入・運用することで、従業員のライフイベント(結婚、マイホーム、教育、老後など)で必要となる資金づくりを支援することができる。加入は従業員の任意であり強制加入させることはできない。

「一般財形貯蓄」「財形年金貯蓄」「財形住宅貯蓄」の3つがある。

財形年金貯蓄及び財形住宅貯蓄については、その利子等について税制上の優遇措置が講じられている。



不当廉売の規制と対象 極端な低価格販売

公正取引委員会は携帯電話端末のいわゆる「1円販売」について、極端な低価格での販売は、独占禁止法で禁じられている「不当廉売」のおそれがあると販売各社に警告しました。今回は、不当廉売がなぜ規制対象になるのか、また、どのような行為がそれにあたるのかについて取り上げます。

不当廉売とは、採算を無視して、不当に安い価格で商品やサービスの

販売を継続する不正な取引方法のことです。

商品やサービスを販売する際に、安価であることはセールスポイントですが、一方で、行き過ぎた低価格での販売は、健全な競争を阻害し、消費者に不利益をもたらす可能性があるため、独占禁止法で規制されています。

●不当廉売に該当しないケース●

- ・ 生鮮食品や賞味期限間近の商品の見切り販売
- ・ 季節物の商品の特価販売、バーゲンセール
- ・ 「訳あり商品」、キズ物商品などの低価格販売

これらのケースは、本来あるべき価格での提供が困難であり、競合他社の活動を妨げるものではないことなどから、不当廉売には該当しません。

採算を度外視して極端な低価格で商品やサービスの提供を行うと、競合他社は低価格競争に巻き込まれ、事業継続が難しくなってしまう。また、悪意を持って競合他社を撤退に追い込むといった行為も可能となります。例えば、競合する2店舗「A・B」が存在する地域に3店舗目の「C」が新規に出店した際に、AとBがCが撤退するまで不当な低

価格販売を繰り返すということが実現できてしまいます。

法的に規制されている不当廉売ですが、単純に安価で商品を販売しているだけでは、該当することはほとんどありません。企業努力によって達成した低価格販売は「公正かつ自由な競争」の観点からも認められています。

■不当廉売の要件■

不当廉売は、「正当な理由がないのに、商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給することであって、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあるもの」と規定されており、下記の3つの条件全てに当てはまるものが該当するとされています。

- ① 継続して販売される商品やサービスの価格が「総販売原価」を著しく下回っていること
- ② ほかの事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあること
- ③ 正当な理由がないこと

総販売原価とは、人件費や原材料費、輸送費など全てのコストの合計です。

正当な理由がなくコストを著しく下回った価格で商品やサービスを提供し、それによってほかの事業者の商品が売れなくなってしまう状況が

できてしまう場合、不当廉売とみなされる可能性があります。

「正当な理由」とは、例えば、小売業者が必要の見込み違いで大量に商品を仕入れてしまい、やむを得ず原価を下回る価格で販売することは、正当な理由になるため不当廉売には該当しません。

同様に、季節物のファッションや賞味期限の迫った食品などをタイムセールとして安価で販売することも不当廉売にはなりません。

一方で、競合他社の商取引を妨害する目的で、わざと大量に商品を購入し、極端に安価な値段で販売する行為は不当廉売に該当する可能性があります。

■不当廉売の事例■

新規に出店したスーパーと既存店舗との競争が激化し、集客のためスーパーの店頭で野菜6品を1円で1週間継続して販売。近隣のスーパーからは集客目的の行き過ぎた安売りと指摘され、生産者団体からも批判の声が上がる。公正取引委員会は不当廉売に当たると認定した。違反かどうかは、正当な理由がないという前提があつたうえで、販売している期間や商品の特性、他社へ及ぼす影響なども加味して、公正取引委員会が判断します。

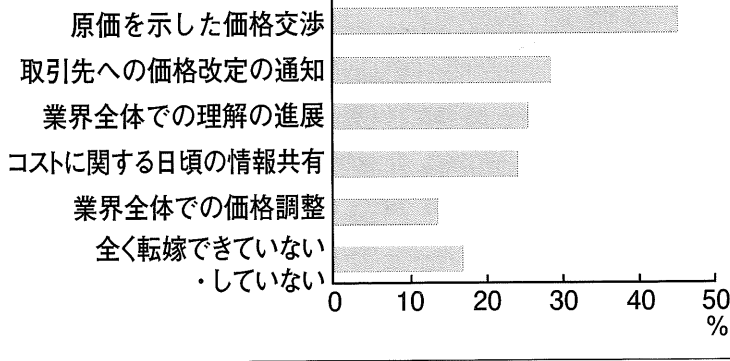


企業の価格転嫁の動向 原価示した交渉が増加

■帝国データバンク調査■

帝国データバンクがまとめた価格転嫁に関する調査によると、コスト上昇に対して企業の販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率は約4割」と、コスト上昇分の多くは企業が負担していることがわかりました。一方で、原価を示した交渉などにより、価格転嫁を実現できている企業も増加しています。そこで今回は、価格転嫁交渉の動向などを取り上げます。

●価格転嫁ができた理由 (複数回答) ●



帝国データバンクが発表した「価格転嫁に関する実態調査」によると、価格転嫁をしたと考えている企業の販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率は39・9%と4割を下回っています。これはコストが100円上昇した場合に39・9円しか販売価格に反映できておらず、コスト上昇分の6割は企業が負担していることを示しています。

コストの上昇分を販売価格やサービス料金にどの程度転嫁できているか聞いたところ、「多少なりとも価格転嫁できている」企業は69・2%でした。

その内訳をみると「すべて転嫁できている」は4・1%にとどまっており、「8割以上」は12・7%、「5

割以上8割未満」は17・1%、「2割以上5割未満」は15・2%、「2割未満」は20・1%。一方、「全く価格転嫁できていない」は15・9%となっています。

価格転嫁率を業種別にみると、価格転嫁率が比較的高い業種は「鉄鋼・非鉄・鋳業製品卸売」(66・0%)や「化学製品卸売」「紙類・文具・書籍卸売」(ともに62・8%)で6割を超えています。

■価格転嫁できなかった理由■

価格転嫁できなかった企業にその理由について尋ねたところ、コスト上昇の程度や採算ラインなど、「原価を示した価格交渉」が45・1%と最も高くなっています(複数回答)。原価の上昇幅を示し、値上げの根拠を明確にしたことで取引先の価格転嫁に対する理解が深まったとみられます。

調査では、「根拠のない値上げと思われにくいように、値上げの中身・要因・比率を正確に説明するよう努めている」といった声が多く聞かれました。

このほか、「取引先への価格改定の通知」(28・7%)、「業界全体における理解の進展」(25・8%)、「日頃から発注者へのコストに影響しそうな情報共有」(24・2%)、「業界

全体における価格調整」(13・9%)が上位に並んでいます。

■価格転嫁以外の対応策■

自社の主な商品・サービスのコスト上昇に対する価格転嫁以外の対応策について尋ねたところ、半数を超える58・6%の企業で「自社経費の削減」を実行していました(複数回答)。

このほか、ムダやムラの削減など「ロスの削減」(42・4%)が4割台で続き、設備機器等の入れ替えなどを含む「生産の効率化」(23・4%)、「内部留保による対応」(17・3%)など、多くの企業で自助努力によって対応している様子がうかがえます。

■競合他社との差別化■

今回の調査では、価格転嫁を競合他社との差別化を図るチャンスととらえる企業もありました。例えば、「価格転嫁の要請の際には、プラスアルファの付加価値を心掛けていく」といった声も聞かれました。

商品・サービスの付加価値の向上は、競合他社との差別化においても非常に重要なファクターとなるため、こうした状況を好機と捉え、将来を見据えた取り組みを始めている企業も増加しているようです。



◆令和5年度税制改正大綱◆ 低未利用土地等を譲渡した場合の 100万円特別控除の見直し・延長

令和5年度税制改正法案は、今号
を手になされている頃は国会で成立間
近、または成立直後のことでしょう。
令和5年度税制改正大綱によると、
「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」について、
要件の見直しを行った上で適用期限
が延長されることとなりました。
空き地の活用を促進

この特別控除は、個人が令和2年
7月1日から令和4年12月31日まで
の間に、都市計画区域内にある所有
期間が5年を超える低未利用土地等
を500万円以下で譲渡した場合、
長期譲渡所得から100万円を控除
するというものです。
人口減少などを背景に、全国的に
長期間放置されている空き地や利用
ニーズの低下した土地が増加する
中、特別控除という売却インセンテ
イブを付与することで低未利用土地
等の譲渡を促し、当該土地の利活用
へとつなげることを目的に令和2年
度改正において創設されました。

	【改正前】	【改正後】
譲渡後の 利用要件	譲渡後の利用用途は問わない	コインパーキングを除外
譲渡の 対価要件	都市計画区域内にある低未利用土地等については、譲渡対価が500万円以下であること	一定の区域内※にある低未利用土地等については、譲渡対価が800万円以下であること

※①市街化区域又は区域区分に関する都市計画が定められていない都市計画区域(用途地域が定められている区域に限る)。②所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法に規定する所有者不明土地対策計画を作成した市町村の区域。

コインパーキングは除外
改正後は、適用対象となる低未利
用土地等の譲渡後の利用要件に係る
用途から、いわゆる「コインパーキ
ング」が除外されます。
また、一定の区域内にある低未利
用土地等を譲渡する場合の譲渡対価
要件が「800万円以下」に引き上
げられることとなりました。
これら要件の一部見直しが行われ
た上で、その適用期限が令和7年12
月31日まで3年間延長されます。

4月の税務と労務

一 税 務

- ★ 給与支払報告に係る給与所得者異動届出
4月1日現在で給与の支払を受けなくなった者があると
きは4月17日までに関係の市町村長に要届出
- ★ 公共法人等の道府県民税及び市町村民税均等割の申告
申告期限…5月1日(道府県及び市町村)
- ★ 軽自動車税の納付
(1)賦課期日…4月1日
(2)納期限…4月中において市町村の条例で定める日
- ★ 固定資産税(都市計画税)の第1期分の納付
納期限…4月中において市町村の条例で定める日
- ★ 3月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…4月10日
- ★ 2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…5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…5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…5月1日
- ★ 8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…5月1日
- ★ 消費税の年税額が400万円超の5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…5月1日
- ★ 消費税の年税額が4,800万円超の1月、2月決算法人
を除く法人の1月ごとの中間申告(12月決算法人は2か
月分)(消費税・地方消費税) 申告期限…5月1日
- ★ 固定資産課税台帳の縦覧期間
4月1日から20日又は最初の固定資産税の納期限のいず
れか遅い日以後の日までの期間
- ★ 固定資産課税台帳への登録価格の審査の申出の期間
市町村が固定資産の価格を登録したことを公示した日か
ら納税通知書の交付を受けた日後3月を経過する日まで
の期間等

一 労 務

- ★ 健保・厚保の保険料の納付 納期限…5月1日

優秀な人材を育成するために
は、思い切って部下に仕事を任
せることが重要です。「任せる」
ということが、全てを部下に
「丸投げする」という意味では
ありません。上司は、最後の責
任は自分が持つという自覚を持
ちつつ、部下が自ら考え、行動
できるように働きかける必要が
あります。全てを教えるのでは
なく、考えさせ、気付きを与え
て、自分のものにしてもらうた
めのコミュニケーションが大切
です。こうした「寄り添い、見
守る」指導は、部下から教えら

部下に仕事を任せる

れることも多く、上司自身の成
長にもつながります。▼永続的
に事業を続けていくという観点
でも、上司は次の世代を託す部
下を育成しなければなりません。
そして上司には、部下に自
分を超えてもらうよう導く責任
があります。社会の進化のスピ
ードが加速する中で、今までの
やり方が次の世代でも通用する
とは考えられません。部下が責
任ある立場に就いた時、その
時々の困難な課題に臨機応変に
対処できる力をつけてもらう必
要があるからです。