

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



春闘賃上げ率の中間集計
中小は3・39% (8456円)

労働組合の中央組織「連合」は今年の春闘の賃上げ率の中間集計を公表した。

それによると、「定昇相当込み賃上げ計」は加重平均で11022円・3・69% (昨年同期比4765円増・1・58ポイント増)、うち300人

未満の中小企業は8456円・3・39% (同3362円増・1・33ポイント増)となった。

有期・短時間・契約等労働者の賃上げをみると、加重平均で、賃上げ額は時給58・70円 (昨年同期比33・18円増)・月給8897円 (同3313円増)となった。

このまま推移して最終集計で賃上げ率が3%台になれば、平成6年以来の高水準となる。

行政と連携実績があるスタートアップ100選

経済産業省は、スタートア

ップと政府・自治体との連携促進に向けて、連携実績がある企業の事例を紹介する「行政との連携実績のあるスタートアップ100選」を制作した。

「スタートアップ100選」では、スタートアップ支援策をはじめ、政府・自治体職員向けに連携に向けたノウハウをまとめている。連携実績のある10自治体の担当者に連携の経緯や各自自治体の制度設計の工夫などについてのインタビューを掲載。スタートアップも自治体職員との視点や考え方に触れなが

ら行政との連携に役立てることができるとができる。

複数の時差出勤制度で残業代の削減に効果

情報通信業のI社は、複数の時差出勤制度を採り入れることで、1カ月平均の時間外労働を削減させつつ、出産や育児を理由とした離職の防止に効果を上げている。

始業時刻を7パターン用意するもので、社員の「子供の送迎に間に合わない」などとの意見を踏まえて、導入当初の4パターンから増やしている。

短時間勤務や残業免除については、あえて利用に関する制限を設けず、社員間に不公平感が生まれないようにした。1つの案件を複数人で取り組む仕組みなども採り入れ、誰もが休みやすい環境づくりに配慮している。

免税店



免税店とは、訪日外国人など非居住者に対して、免税対象となる物品を決められた方法で販売する場合に、消費税を免除して販売できる店舗のこと。免税店になるには、店舗ごとに、納税している所轄の税務署長から許可を受ける必要がある。家電製品や衣服、かばん、宝飾品など通常の生活に使われる物品のほか、食品や化粧品、医薬品といった消耗品も販売できる。事業用や販売用に購入することが明らかになれば免税対象外。観光庁によると、全国の免税店数は2022年3月末時点で約5万2千店。12年4月には約4100店だったが、インバウンド需要の高まりで急増した。



フリーランス保護法 報酬額など明示が義務化 ―適正取引に向け新法成立―

組織に雇われず個人として働くフリーランスを保護する「フリーランス・事業者間取引適正化法」(フリーランス保護法)が成立しました。業務を委託する発注企業側に報酬額の明示などを義務づけ、立場の弱いフリーランスが不利益を被らないようにすることが目的です。来年秋季までに施行される予定です。今号では「フリーランス保護法」の概要を取り上げます。

内閣官房が実施した調査によると、フリーランスとして働く人は国内に

●事業者側が守るべきポイント●

- ・業務委託する際は報酬額、業務内容などを書面やメールで記載
- ・フリーランスが過失がないのに返品したり、報酬を減額しない
- ・相場に比べ著しく低い報酬額を設定しない
- ・報酬の支払いは60日以内

約462万人いるとされ、就業者全体の約7%を占めていると推計されています。副業で働く人も含まれています。新しい働き方としてフリーランスを選択する人が年々増えている状況です。

その一方、フリーランスを巡っては、報酬の不払いや遅延、不当に安い価格で契約させられる「買ったたき」など、不正な取引が後を絶ちません。フリーランスは、個人として取引をする関係上、立場が弱くなってしまう、依頼主から多少の無理がある内容でも契約せざるを得ないケースも少なくありません。契約内容に反した支払いの遅延や契約の打ち切りなどがあっても、声を上げら

れないフリーランスもいます。

■発注企業とのトラブルの事例■

公正取引委員会などによる21年の調査では、フリーランスの約4割が「依頼者から納得できない行為を受けた経験がある」と答えています。依頼元の都合でやり直したのに追加の費用は自己負担となった。発注の時点で、報酬や業務の内容などが明示されなかった。報酬の支払が遅れた、期日に支払われなかった。仕様や作業期間、納品日を一方的に変更された。

・同業他社と取引しないよう要請された
このような状況を改善するため新法では、フリーランスの権利や立場を保護し、業務を委託する事業者が、フリーランスに対して不当な要求などをしないよう、契約や支払いについて、次のような遵守事項を定めています。

■業務や報酬の明示を義務化■
事業者がフリーランスに対して業務委託を依頼する時は、業務委託内容、報酬額などを記載した書面を交付するか、メール等での電磁的記録を提供することを義務化しています。また、フリーランスと一定期間以

上、継続的に業務委託を行う場合は、上記に加えて業務委託の契約期間、契約の終了事由などを記載しなければなりません。

■中途解約の事前予告■

事業者が、フリーランスと一定期間以上、継続的に業務委託を行う場合、契約を中途解除、または契約期間満了後に更新をしないときには、中途解約日または契約期間満了日の30日前までに予告することが義務化されます。

さらに、フリーランスからの求めがあった場合、事業者は契約終了の理由を明らかにしなければなりません。

■委託募集時における表示内容■

事業者が、業務委託するフリーランスを募集するときには、募集内容を正確に記載し、虚偽の内容や誤解を生じさせる表示をしてはいけません。

また、募集に応じて業務を受託するフリーランスに対して、募集内容と異なる業務委託内容があれば、その旨を説明する義務があります。

■60日以内の報酬支払い義務化■

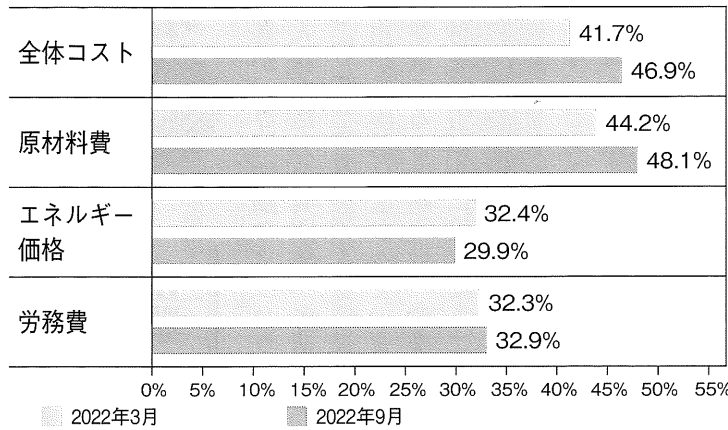
事業者は、フリーランスから納品物や業務等の委託内容の提供を受けた日から、60日以内に報酬を支払うことが義務化されます。



2023年版中小企業白書 価格転嫁の状況が改善 賃上げの実施は二極化

中小企業庁は、「2023年版中小企業白書・小規模企業白書」を公表しました。白書では、コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進む中、物価高騰による価格転嫁、人手不足といった課題などを分析しています。今号では「2023年版中小企業白書・小規模企業白書」の中から主な項目を紹介します。

●各コストの変動に対する価格転嫁の状況●



■価格転嫁の状況■
2023年版白書では、物価高騰が続く中、原材料や人件費などのコスト上昇分を製品やサービス価格に適正に転嫁することを取引慣行として定着させることが重要だと指摘しています。

2022年3月及び9月の各コストにおける価格転嫁率の推移を見ると、2022年における価格転嫁率（仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁できている割合）の状況は、全体コストについては改善しつつあり、中でも原材料費の転嫁率については向上しています。一方で、労務費については上昇幅が非常に小さく、エネルギー価格については転嫁率が減少していることが分かります。

全体的に価格転嫁の状況は改善しつつありますが、原材料費の高騰による価格転嫁は顧客に提示できても、人件費や労務に関する価格転嫁は実現しにくいという現状が浮かび上がっています。

仕入れ価格の上昇への対応としては、「既存製品、サービスの値上げ」「人件費以外の経費削減」「業務改善による収益力向上」がそれぞれ約2割超を占め、全体としては経営資源の工夫による対応策が多いようです。

■賃上げ状況■
2020年から2022年までの所定内賃金の動向を見ると、感染症流行後、賃上げを実施している企業の割合は増加しています。2022年における「賃上げを実施」と回答した割合は2020年の38・2%から52・6%と過半数を超えました。

一方で「実施しない」と回答した企業も2020年の13・5%から38・1%に上昇するなど、二極化が進んでいる実態にも触れています。白書では、賃上げの実施するため、その原資を確保する上でも、取引適正化などを通じた価格転嫁力の向上とともに、生産性向上に向けた投資を行うことが重要と訴えています。

■人手不足への対応■

「人手が不足している」と回答した企業割合は64・9%となり、過去最高だった2019年調査の66・4%に迫る深刻な「人手不足」となっています。

人手不足への対応方法としては、正社員やパートなどの採用のほか、「業務プロセスの見直しによる業務効率化」「社員の能力開発による生産性向上」「IT化等設備投資による生産性向上」など、省力化による生産性の向上に取り組む動きが多くみられました。

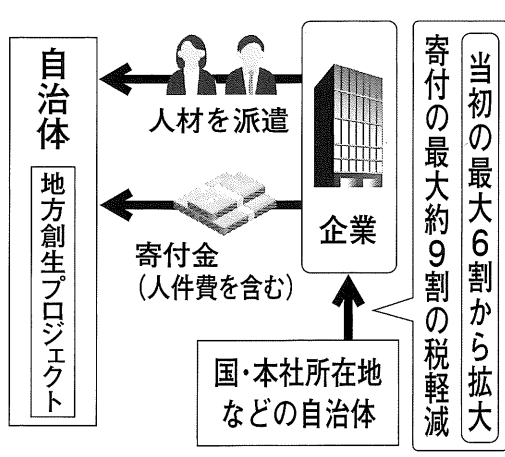
■「3つの好循環」■
白書では、中小企業・小規模事業者が激変する時代を乗り越えるためには、価格転嫁に加え、イノベーションの加速、賃上げ・所得向上という「3つの好循環」を実現させることが重要と指摘しています。

賃上げを促進させるため、価格転嫁力の向上をはじめ、DX（デジタルトランスフォーメーション）の活用による業務改善など、生産性向上に向けた投資を行うことが重要です。事業環境が激変する時代にこそ、中小企業の経営者が成長意欲を持つて果敢に挑戦し、イノベーションによる生産性向上を図るべきと訴えています。



「人材派遣型ふるさと納税」の活用 企業から自治体へ累計100人超

人材派遣型ふるさと納税の仕組み



企業が、専門知識やノウハウを有する人材を地方公共団体へ派遣する「企業版ふるさと納税(人材派遣型)」の活用が全国的に広がっています。企業版ふるさと納税は、企業からの寄付を地方創生に役立てることを目的に平成28年度に創設。企業が自治体に寄付をした場合、税負担を軽減します。この企業版ふるさと納税の仕組みを活用し、令和2年10月に導入されたのが「人材派遣型」です。

企業側のメリットとしては、派遣した人材の人件費相当額を自治体に寄付することで、当該経費(人件費)の最大約9割に相当する税の軽減を受けることができるほか、企業ノウハウの活用による地域貢献、人材育成の機会創出などが挙げられます。

一方の自治体側は、実質的に人件費を負担することなく人材を確保し、民間のノウハウを得られるといったメリットがあります。

内閣府の調査によると、今年4月時点の「人材派遣型」の活用状況は、計30社が83自治体に累計で102人派遣したことが分かりました。昨年12月時点の26社、30自治体、34人から大きく増加しました。増えた理由として、税の軽減幅を最大9割に拡大する制度改正が追い風になったことと併せ、内閣府はCSR(企業の社会的責任)への意識が高まっていることを要因に挙げています。

ただ、この制度は一部の大企業を中心に活用されており、人材派遣を行う余裕がない中小企業での活用は少ないことも浮き彫りになりました。

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15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・納期の特別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12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…6月30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…6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…6月30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…6月30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…6月30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…6月30日

—労 務—

- ★ 令和5年度労働保険年度更新手続き
申告・納付期限…6月1日～7月10日
- ★ 健保・厚保の保険料の納付 納期限…6月30日

現在は、国内市場の成熟に伴い、製品やサービスの差別化が困難になりつつあります。このような状況のなかで競合他社との競争優位性を確立するためには、お客様が深層意識で求めている本質的なニーズを把握する必要があります。そのためには、顧客満足度の最大化を推進する経営戦略が求められます。製品開発、営業活動、流通、販売促進、価格設定など、事業活動のあらゆるプロセスにおいて、お客様の潜在需要の把握を最優先に据える顧客志向の考え方が重

本当の顧客志向

要となります。▼顧客志向とは、単に性能や品質の追求ではありません。また、お客様の目先の要望に應えることだけでもありません。本当の顧客志向とは、お客様自身が抱えている課題や気づいていない深い部分にまで切り込み、その奥にある潜在的なニーズを把握することです。お客様に寄り添い、お客様の困りごとや課題を見極めることができるれば、お客様の利益につながる提案や商品、サービスの提供につながる事ができるのです。