

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



価格転嫁率は40・6%
「全くできず」12・7%

帝国データバンクが実施した「価格転嫁に関する実態調査」によると、コスト上昇分に対する販売価格への転嫁度合いを示す「価格転嫁率」は40・6%だった。これはコストが100円上昇した場合に40・6円しか販売価格に反映できず、残りの約60%を企業が負担することを示している。

価格転嫁率の内訳としては

「2割未満(24・4%)」「2割以上5割未満(15・6%)」「5割以上8割未満(17・1%)」「8割以上(13・3%)」「10割すべて転嫁できている(4・6%)」となった。

一方、「全く価格転嫁できない」企業は12・7%。前回調査(2023年7月)より0・2ポイント低下したものの、依然として価格転嫁が全くできていない企業が10%を超えていることが明らかになった。

人材の確保と定着 紹介による採用が効果

商工中金は、「中小企業の人材確保に関する調査」の結果を公表した。

それによると、人材の定着

については「自社従業員からの紹介による採用(リファラル採用)(35・9%)」「経営者や役員の家族、親族、取引先からの紹介(縁故採用)(33・3%)」など、紹介による採用に高い効果があると回答している。

人材の確保については、「就活情報サイト、就活情報誌(36・4%)」「人材紹介エージェント(32・6%)」などの外部機関の活用が役立つとす割合が高い。

今後の検討課題としては、「IT・ソフトウェアの導入などによる合理化・省力化

(23・2%)」の割合が最も高い結果となった。

働き方改革推進支援助成金 業種別課題対応コースを新設

令和6年度の「働き方改革推進支援助成金」について、新たに「業種別課題対応コース」が設けられた。これは、本年4月1日から時間外労働の上限規制が適用された業種(建設業、運送業、病院等、砂糖製造業)において、時間外労働の削減などを目的とした経費の一部を助成する制度。具体的には、勤務間インターバル制度、年次有給休暇の計画的付与、時間単位の年次有給休暇の導入などに向けた職場環境の整備を行うことに要した費用の一部を助成する。支給要件や申請方法、活用事例などの詳細については、厚生労働省のホームページを参照。

今後の検討課題としては、
「IT・ソフトウェアの導入
などによる合理化・省力化
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000120692_00001.html



子ども・子育て支援金

「子ども・子育て支援金」は、社会全体で、子どもや子育てを支えるという理念のもと、個人と企業などから公的医療保険料に上乗せして徴収する制度。2026年度から段階的に徴収が始まる。支援金の額は加入している医療保険の種類や所得に連動するので、個人で異なるが、平均的な所得の場合を想定すると、2028年度時点では、大企業による健康保険組合で月850円、中小企業が加入する協会けんぽで月700円となる見込み。また、自営業者が加入する国民健康保険は1世帯あたり月600円、75歳以上が加入する後期高齢者医療制度では月3500円程度で、低所得者の軽減措置がある。



コスト上昇で価格据え置き 「買ったたき」の可能性 —価格転嫁交渉で公取委

原材料価格や人件費が上昇する中、公正取引委員会は、中小企業が価格転嫁しやすくするため、下請法の運用基準を改正しました。発注側企業などがコストが上がっていることを把握しながら取引価格を据え置く行為は「買ったたき」に該当するおそれがあると明記しました。コスト上昇分を取引価格に転嫁させるようにすることで、中小企業の賃上げにつなげる狙いがあります。

●下請法の運用基準を改正●

コスト（労務費、原材料費、エネルギーコスト等）の上昇を取引価格に反映しない取引は、下請法上の「買ったたき」に該当するおそれがあることを明確化するため、下請法の運用基準を改正



適性な価格転嫁の促進

近年、原材料価格の高騰、エネルギー価格の高騰、最低賃金の引き上げといった多くの要因により、中小企業の企業努力だけでは対応できないコスト増の場面が増えていきます。このような状況において、公取委は、下請法（下請代金支払遅延等防止法）の運用基準を改め、「買ったたき」の要件を明確化しました。

具体的には、下請事業者がコスト増に対応した単価での見積書を提出したり、単価の引き上げを求めたりした場合に、親事業者が十分な協議を行わず、一方的に従来通りの単価に据え置いた場合には、「買ったたき」に該当する可能性があると明記しました。実質的な値下げ強要に当

たり得るからです。

公取委では、違反行為には社名公表や勧告など強い姿勢で臨み、取引慣行の改善を目指しています。

■「買ったたき」の具体例■

公取委では、一方的な価格据え置きのほか、以下のような行為が「買ったたき」に該当する事例として挙げています。

- ① 大量発注を前提とした金額で、少量しか発注しない
- ② 短納期の発注なのにもかかわらず、通常納期の場合の価格とする
- ③ 多頻度・小口納入を要望するにもかかわらず、そのための人件費・運送費などを価格に反映させない
- ④ 当初の見積よりも発注内容が増えたにもかかわらず、代金は当初見積のまま据え置く
- ⑤ 一律に一定の比率で単価の引き下げを行う

■「買ったたき」の判断要素■

「買ったたき」に該当するかどうかは、次のような要素を総合的に考慮して判断するとされています。

- ① 「通常支払われる対価」と今回の取引の下請代金との差の大きさ
- ② 代金の決定について、発注企業と受注企業側が十分に話し合いをしたかどうかなど、対価の決定の方法や

プロセス

- ③ 差別的な契約内容になっていないかなど、決定された対価の内容
- ④ 取引内容を実現するのに必要な原材料・仕入れ・人件費・エネルギーなどのコストの価格の反映

買ったたき行為に該当するかは、各業種の商習慣や会社同士の関係性によるところがあるため、一概に、「双方合意しているから合法」と判断されるわけではありません。

■企業名を公表■

公取委は昨年12月に公表した価格転嫁に関する特別調査で、「取引価格が据え置かれていて」と受注企業側から報告があった発注企業側に対し、個別調査を実施しました。

その結果、取引先と協議をせずに取引価格を据え置いたことなどが確認されたとして、大手企業10社の企業名を公表しました。

このほかにも、積極的に協議をせずに取引価格を据え置くなどしていた8100社余りに対し、注意喚起の文書を送付しています。

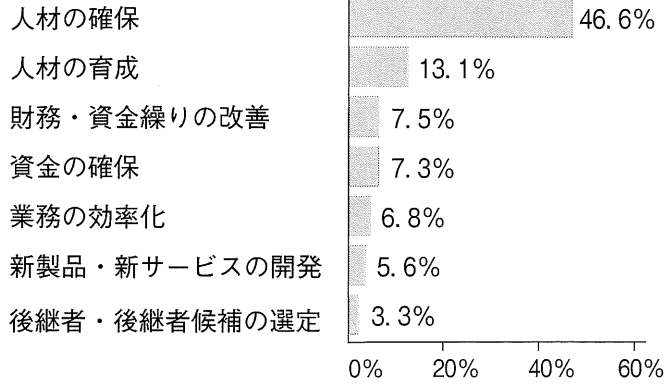
公正取引委員会は、今後も独占禁止法・下請法違反や、そのおそれがある場合は、社名公表や勧告など強い姿勢で臨み、適正な価格転嫁の促進につなげる方針です。



2024年版中小企業白書 人材確保が最優先課題に 省力化投資で生産性向上

中小企業庁は、「2024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、中小企業の最優先課題として人材確保を挙げています。そして、人材確保・定着のための手段として、省力化の重要性を強調しています。そこで今号では、人手不足解消に向けた省力化について取り上げます。

●最も優先度が高い経営課題●



2024年版の中小企業白書では、中小企業の売上がコロナ禍前と同水準まで回復する一方、人手不足が深刻化していると指摘。人手確保対策として賃上げが期待されるものの、原資の確保が容易ではない企業が多いと報告しています。

また、省力化に伴う生産性向上によって賃上げが可能になることが見込まれるため、人手確保・定着のための手段として、積極的な省力化への投資の重要性を強調しています。

■省力化とは

省力化とは、これまでの作業を見直して無理や無駄を省き、労力と作業時間の短縮を図って業務効率を上げることです。

具体的には、売上の集計をPOSレジで自動化するなど、管理システ

ムの導入や、これまで人手によって行われていた作業を機械に置き換えることなどが該当します。

こうした取り組みにより、例えば、5人で行っていた作業の一部をIT化、機械化することで、3人で作業ができるようになれば、2人分の人員を本来力を注ぎたい業務に集中させることも可能になります。

少ない労力、少ない人数でこれまでと同じ作業を行えるようになれば、人手不足や、長時間労働といった問題を解決することができます。

■業務プロセスを見直して課題を洗い出す
IT化するにしても機械を導入するにしても、現状における課題が分からなければ何を導入すればよいか判断できません。導入に多くの時間や費用をかけたにも関わらず、省力化できた業務が、投資コストに見合わなかったというリスクもあるため、しっかりと事前準備を進めたいので取り組む必要があります。

まずは、現状業務の中で行っているすべての作業内容と業務フローを洗い出します。問題のある部分や、手間や時間がかかる作業、効率化できそうな部分をピックアップしましょう。作業内容と業務フローを見直すことで、業務上の課題を明確にする

ことができます。

次に、洗い出した課題の解決策を検討しましょう。例えば、ITツールを導入して作業を自動化したり、情報共有システムを導入したりすることが挙げられます。

また、業務によっては、作業が早い人、スキルが高い人に多くの業務が集中してしまう傾向がありますが、自動化することで、特定の担当者に業務が集中してしまう状態を解消することができます。反対に、自動化できない作業を見つけ出せば、優先的な人員の配置が可能となります。

省力化を実現するには、ITや機械などを導入する必要がありますが、それにはコストが発生します。導入後はランニングコストも発生し、不具合が生じたときは別途修理費用もかかります。このようにシステムや機械を導入する際には、継続的にコストが発生する場合があることも把握した上で、運用可能かどうかを慎重に検討する必要があります。

どのような手法で省力化するにせよ、その実施にあたっては、十分な事前準備が重要です。どの部分にどんな課題があるのか、どのような方法で何を解決するかを入念にチェックし、自社の課題や状況に合わせた適切なツールの導入を検討しましょう。



◆令和6年度税制改正◆ 中小企業倒産防止共済制度 掛金の損金算入の見直し

令和6年度税制改正では、節税目的での利用を抑制するため、中小企業倒産防止共済制度（経営セーフティ共済）における掛金の損金算入の特例の見直しが行われました。

中小企業倒産防止共済の概要

中小企業倒産防止共済制度とは、取引先企業が倒産した場合、積み立てた掛金総額の10倍の範囲内（最高8千万円）で回収困難な売掛債権等の額以内の共済金の「貸付け」が受けられる制度です。

また、共済契約を解約した際は解約手当金を受け取ることができません。自己都合の解約であっても、掛金を12カ月以上納めていれば掛金総額の8割以上が戻り、40カ月以上納めていれば、掛金が全額戻ってきます。掛金総額が800万円に達するまで積み立てることができ、掛金月額は5千円～20万円の範囲で自由に選択することが可能。掛金は前納や増額・減額もできます（減額には経営の著しい悪化等の一定の要件が必要）。

掛金は、法人の場合は損金、個人事業の場合は必要経費に算入することができます。なお、1年以内の前納掛金も払い込んだ期の損金または必要経費に算入することができます。

改正の内容

この特例が、令和6年10月1日以降に共済契約を解約し、再度共済契約を締結（再加入）する場合には、解除の日から2年を経過する日までに支出する掛金については、損金または必要経費に算入することができないこととされました。

改正の背景には、不適切な制度の利用があります。中小企業庁によると、平成23年10月に掛金積立限度額を増額（320万円→800万円）して以降、共済金貸付の発生は減少しているにもかかわらず、加入が急増。解約手当金の支給率が100%となる加入後3、4年目に解約する傾向が顕著なことから、中企庁では短期間で加入・脱退を繰り返す不適切な利用への対応を求めています。

7月の税務と労務

一 税 務

- ★所得税の予定納税額の納付（第1期分）
納期限…7月31日
- ★所得税の予定納税額の減額申請
申請期限…7月18日
- ★固定資産税（都市計画税）の第2期分の納付
納期限…7月中において市町村の条例で定める日
- ★6月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…7月10日（年2回納付の特例適用者は、1月から6月までの徴収分を7月10日までに納付）
- ★5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31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…7月31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31日
- ★11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31日
- ★消費税の年税額が400万円超の2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…7月31日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の4月、5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（3月決算法人は2ヵ月分）（消費税・地方消費税）
申告期限…7月31日

一 労 務

- ★令和6年度労働保険年度更新手続き
申告・納付期限…7月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…7月31日

33年ぶりの高い水準となった今年の春闘での賃上げの効果や「定額減税」によって実質賃金や可処分所得が増え、今後、消費が拡大していくという見方が広がっています。一方、コロナ禍からの経済活動の正常化に伴い、多くの企業で売り上げは回復傾向にあります。記録的な円安などを背景に物価高騰が続く、景気に水を差すおそれも指摘されています。▼急速な円安は輸入物価の上昇を通じて家計にとってマイナスに働きます。今年度は昨年度に比べて1

賃上げ効果と円安の影響

世帯あたりの食料やエネルギーなどの負担が平均で10万円以上増えるという民間金融機関の試算もあります。物価上昇により節約志向が強まると、再び個人消費が落ち込んでしまうリスクがあります。▼先行きの日本経済は、賃金の動向が鍵を握っています。賃金のプラス基調が維持できないと再び景気がマイナスに戻ってしまいます。利益を上げた企業が「賃上げ」という形でしっかりと家計に還元するかどうかがキーポイントといえます。