

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



法人税が来年度から引下げ 財源確保で具体策を協議

政府・与党は現在約35%の法人実効税率を2015年度から引き下げる方針を固めた。経済財政運営の基本方針（骨太の方針）に明記する。今後は税率の水準とともに減税分を穴埋めする財源確保について具体策を協議する。法人税率1%当たりの税収は約4700億円。減税分を手当てするための候補には、

赤字企業でも事業規模などに応じて課税する外形標準課税の拡大や一部企業に税優遇を認める租税特別措置（政策減税）の縮小などが上がっている。

政府・与党は年末までに具体的な代替財源を検討するが、調整は難航しそうだ。

会議での3つのルール 冒頭で目的を明確に

自動車販売のN社は会議を効率よく進めるために3つのルールを徹底している。

第一のルールは「ペーパーレス化」。配布資料を極力少なくする。資料作成にかかる時間も節約できる。

第2は会議の始まりに会議

の目的を明確にする。会議が議題とは関係のない道筋に逸れ、さらにそれを掘り下げたしまうということがなくなり、参加者が1つのポイントに集中して議論することができる。

第3は会議にかける時間を厳守する。1つの会議時間は1時間とし、冒頭5分で会議の目的を確認。議論には45分を使い、最後の10分で議事録を作成。会議開始時に会議の目的を明確にしたら最後は議論の結果を全員で確認する。

中小企業の総合的な経営相談 「よろず支援拠点」が整備

中小企業の経営に助言をする経済産業省の「よろず支援

拠点」が全国に整備された。コーディネートと呼ばれる地元企業経営者や専門家らから、中小企業の売り上げ拡大につながるよう、財務状況などを分析したり、助言したりする。

具体的には、中小企業・小規模事業者の起業から安定まで、段階のニーズに応じて①既存の支援機関では十分に解決できない経営相談に対する「総合的・先進的経営アドバイザー」、②事業者の相談に応じた「適切なチームの編成」、③案件に応じた「的確な支援機関などの紹介」といった対応を行う。

支援拠点は47都道府県に1カ所ずつ置く予定。産業振興を担う財団法人や商工会組織が受け入れる。40拠点を設置し、残りの7拠点も順次開設する。全国の支援拠点は経済産業省HP

<http://www.meti.go.jp/press/2014/05/20140527001/20140527001-3.pdf>



インボイス(税額票)

企業が取引先に商品を購入する際に、商品ごとの税率や税額を書いて発行する伝票のこと。現在、日本で一般的に使われている請求書は、商品ごとの税率や税額を書く欄がない。日本は消費税が8%と単一で、合計金額さえ分かれば消費税額を計算できる。

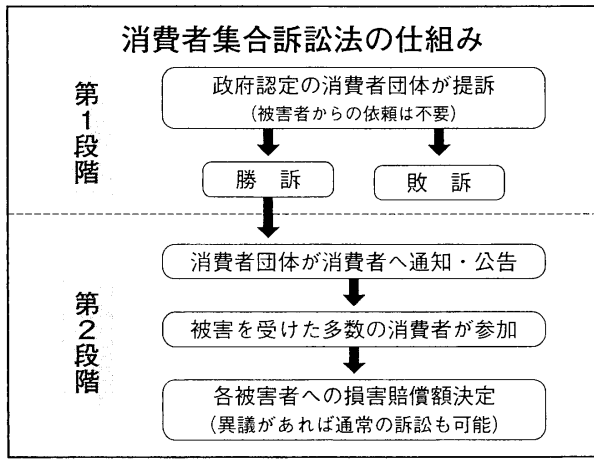
しかし、生活必需品の消費税率を低く抑える軽減税率が導入され消費税率が複数になると、合計金額だけでは消費税が分からなくなる。軽減税率を導入している欧州の多くの国ではインボイス方式を採用している。日本も97年に消費税率を3%から5%に引き上げた時に、インボイスの導入を検討したが、中小企業の事務負担が大幅に増えることなどを理由に見送られた。



消費者集合訴訟法 多数の被害を一括で提訴 求められる企業側の対応

製品の欠陥などによる消費者の損害を救済する「消費者の財産的被害の集団的な回復のための訴訟制度」(消費者集合訴訟法)が成立しました。同法は被害を受けた多数の消費者を一括して消費者団体が提訴する制度です。被害者保護の側面からは一歩前進といえますが、企業側にとっては注意すべき点もあります。そこで今回は消費者集合訴訟法の概要と企業の対応について取り上げます。

従来、個々の消費者が損害を受けても訴訟費用や労力、企業との交渉力の差などを考えて泣き寝入り



せざるを得ない場合が多く、実際に裁判を起こしても、その損害を回復することは容易ではありません。そこで消費者庁は、こうした消費者問題の高まりを受けて、新たな集合訴訟制度を新設しました。それが消費者集合(集団)訴訟法です。昨年未だに成立しましたが、施行日は12年先になる見通しです。

■2段階で消費被害を回復

現行制度では、消費者団体が消費者に代わって提訴をするものであり、被害者の代わりに返金を求めたり、損害賠償請求をすることはできませんでした。これに対し、集合訴訟は第一段階で政府の認定を受けた消費者団体(特定適格消費者団体)

が提訴し、消費者団体が勝訴した場合には第2段階として被害者が参加できる仕組みになっています。多数の被害者が参加することで、個々の被害額が小さくても争いややすく、代金の返還を求めることができるという制度に改めました。

集合訴訟制度が想定しているのは、「返還するべき金銭を不当に払わない場合に返還を求めめるケース」、「不当な勧誘行為等で購入させられた商品の購入代金の返還を求めめるケース」、「購入した商品に欠陥があり、売買契約を解除して返金を求めるケース」など多岐にわたります。

しかし、製品事故や食中毒、個人情報流出事故などについては、その対象から除外されています。精神的苦痛による慰謝料や逸失利益、製品事故などで人身に及ぶ被害の賠償は、通常の民事訴訟で解決を図ることになります。また、いわゆる拡大損害(契約の目的となるもの以外の財産が滅失・損傷したことによる損害)も対象外です。

■企業側の対応

一方、同様の制度を導入している米国では、集団訴訟が頻発し、莫大な和解費用や訴訟費用による悪影響が生じています。日本の経済界から

は、「集合訴訟が日本にも導入されると、消費者からの訴訟が乱発される可能性がある」と警戒しています。多発する訴訟が健全な企業活動までも萎縮させる懸念もあります。

1人あたりの被害額がわずかであっても、大多数が制度を使って訴訟に参加すれば、企業の賠償額は極めて巨大なものとなる可能性があります。企業はそうした事態を避けるため、消費者が少しでも納得できない契約を結んだ場合には、契約の解除や代金の返金に応じざるを得ない状況になっていくことも考えられます。

この新しい制度の下において企業が余計なリスクを負わないようにするためには、消費者との契約の約款の文言を再度検討し直したり、契約の文言を消費者に分かりやすいものにするなどの工夫が必要です。

例えば、商品の不当表示や消費者に著しく不利な契約条項があげられます。製品のラベルや説明書に誤記があった場合や高額な事務手数料あるいはキャンセル料等は、集合訴訟の損害賠償請求の対象となる可能性があります。

企業側においては、消費者契約等の法規に照らし、問題がないか洗い出しを行っておきましょう。



中小・ベンチャー企業 特許料等が大幅に軽減

■対象となる範囲も拡大■

中小企業が新しい技術を開発したとしても、これを特許にするための費用が負担となって権利化を断念するケースが少なくありません。このような状況を踏まえ、中小企業の出願・権利化を支援するため、「産業競争力強化法」が4月に施行され、特許料等の軽減措置が定められました。今回の措置では軽減額を大きくするとともに適用となる対象者の範囲も拡大しました。そこで今回は、中小・ベンチャー企業による特許出願等に関する減免措置について紹介します。

審査請求料	1/3に軽減
特許料(1~10年分)	1/3に軽減
調査手数料・送付手数料	1/3に軽減
予備審査手数料	1/3に軽減
国際出願手数料	1/3に軽減 (納付した金額の2/3に相当する額を交付)
取扱手数料	1/3に軽減 (納付した金額の2/3に相当する額を交付)

特許権は中小・ベンチャー企業にとってビジネス戦略上の重要な「武器」となりますが、取得費用やその維持には多額の費用がかかり、資金力が十分でない企業には大きな負担となります。特許料等を軽減、または免除する措置は従来からありましたが、今回の措置では特許料金等の大幅な軽減措置のほか、対象となる企業の範囲も拡大しました。これにより、中小・ベンチャー企業による特許出願が促進されることが期待されています。

特許法等の減免措置について解説する前に、まず「特許料」について簡単に整理しておきます。特許料は登録時に最低3年分納付

し、第4年以降の特許料についてはその前年が終了するまでに納付することになっています(例えば第4年目の特許料は、第3年目が終了するまでに納付)。特許権は原則として出願日から20年の存続期間がありますが、特許料を納付しなければ途中で消滅してしまいますので、忘れずに納付する必要があります。

特許出願の手続きは、研究成果は出たが、まだそこからの利益が出ない段階で行うことが多く、また権利化後も維持費がかさむため、中小・ベンチャー企業の中には、優れた技術であつても特許権を断念するケースがあります。こうした背景から今年4月から平成30年3月までの期間限定ではありますが、大幅な軽減策が実施されました。

■軽減措置の概要■

この軽減措置によれば、国内出願は、出願審査請求料や10年分までの特許料を現在の3分の1納付すればよく、また、国際出願では、特許庁が管轄する手数料は3分の1納付すればよくなりました。

また、国際事務局が管轄する費用(国際出願手数料、取扱い手数料)は、全額納付後、3分の2にあたる額が返還され、実質的に3分の1に

なります。調査手数料・送付手数料とは、日本国特許庁による国際調査などを受けるための手数料のこと。予備審査手数料とは、国際調査に加えて、出願人の任意の請求により予備的な審査を受けるための手数料のことです。

いずれも平成26年4月から平成30年3月までに特許の審査請求を行う案件が対象です。

■対象となる企業■

この割引制度を利用できる企業ですが、小規模(従業員20人以下「商業又はサービス業は5人以下」)の個人事業主および法人企業です。

また、個人事業主には事業開始10年未満、法人企業では、設立後10年未満で資本金3億円以下のも含まれます(但し、法人企業は、上記条件を満たしても、他企業の子会社などの場合は除かれます)。

これまで適用対象企業は法人税が課されない赤字の中小企業等か設立後10年を経過していない企業が対象でした。「赤字」という条件があつたため、利用率が低い状況にありましたが、今回は赤字か黒字かを問わず、従業員20人以下の小規模企業、設立10年未満の中小・ベンチャーが減額幅「3分の1」の対象となりました。



創業記念品や永年勤続表彰記念品 カタログギフトで支給は給与課税

創業記念や永年勤続表彰などに際し、会社が従業員に記念品を贈るといった例はよくみられます。

所得税法上、従業員が会社から金銭以外の記念品などを受けるといったような経済的利益についても、原則、給与として課税されることとなります。

しかし、次に掲げる要件をすべて満たしていれば、一般的な慣例や儀礼という要素が強いことから、給与として課税しなくてもよいことになっています。

〈創業記念品〉

- ① 支給する記念品が社会一般的にみて記念品としてふさわしいものであること。
- ② 記念品の処分見込価額による評価額が1万円(税抜き)以下であること。
- ③ 創業記念のように一定期間ごとに行う行事で支給をするものは、おおむね5年以上の間隔で支給するものであること。

〈永年勤続者に支給する記念品〉

- ① その人の勤続年数や地位などに照らして、社会一般的にみて相当な金額以内であること。
- ② 勤続年数がおおむね10年以上である人を対象としていること。
- ③ 同じ人を2回以上表彰する場合、前に表彰したときからおおむね5年以上の間隔があいていること。

ただし、記念品に代えて商品券などを支給する場合には、市場への売却性、換金性があり、金銭での支給と変わらないことから、その全額が給与として課税されます。

なお、近年では、カタログギフトを贈り、掲載された商品を記念品として支給するケースもみられます。記念品を自由に選択できるとなると、会社から支給された金銭でその品物を購入した場合と同じ効果があると考えられることから、その記念品の価額が給与として課税されますので注意が必要です。

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)
納付期限…7月31日
- ★所得税の予定納税額の減額申請
申請期限…7月15日
- ★固定資産税(都市計画税)の第2期分の納付
納付期限…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
納付期限…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

- ★労働保険の年度更新 申告・納付期限…7月10日
- ★労働災害保険事業開始届 提出期限…7月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付 納付期限…7月31日

職場で仕事を円滑に進めるために必要な「報・連・相」(ホウレンソウ)。「報告」「連絡」「相談」は業務の効率を上げ、ミスやトラブルを防止するための仕事の基本といわれていますが、近年、この「報・連・相」を疑問視する声が増えています。▼部下は上司に事前に報告することによって、上司の意向を確認し、上司が受け入れやすい無難な提案をする傾向があります。裏返せば、自分の頭で考え行動する機会を奪っているのです。

「報・連・相」の功罪

▼ある企業は、こうした弊害から「報・連・相」を廃止し、自分の頭で考え、実行することを推奨しています。上司の顔色を伺わず、チャレンジさせるためです。▼優等生的な社員は、上司や同僚との対立を避けるため無難な意見を出し、中途半端な決定をすることがあります。しかし、画期的なアイデアや企画は、健全な対立から生まれてきます。一人ひとりが自ら考え、実行する自発性が企業を成長させるのです。