

2019'
7月
12日発行

〒386-0005 長野県上田市古里692-2
TEL : 0268-22-7615
FAX : 0268-22-7617
E-mail : koa-g@tkcnf.or.jp
URL : http://www.koa-g.com/

2019年8月

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

2019年9月

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

2019年8月の予定

- ・個人事業者(中間申告が年3回)の消費税・
地方消費税の中間申告と納付 期限=31日迄
- ・個人住民税第2期分の納付
- ・個人事業税第1期分の納付



2019年9月の予定

- ・特別な処理事項なし



※ ■ は事務所全体が休みです。

最近思うこと

19' July

税理士法人 小山会計 代表 小山秀喜

先日、金融庁金融審査会から「高齢化社会における金融サービスの在り方」など「国民の安定的な資産形成」を中心に検討審議してきた結果が報告書として公表された。

その中で、老後資金として年金以外に三十年間で「二千万円の蓄えが必要だ」と試算され、当該報告書に対して国民の誤解、不安を煽るとして某大臣からは、これは最終報告書ではない…受け取らない…等報道されている。

恐らく大半の国民は、この報告書は真実に近い事実であることを知っており、このことをカモフラージュしたところで何の不安もなくならないどころか、こういう事実を隠そうとしていることの不安の方が増大しているのではないのでしょうか。国民を馬鹿にするのもいい加減にしてほしいと思います。

ここにある方のメール記事を引用させていただきます。(著者の承諾をとっておりません)。

①何故、現在の日本政府は、私たち国民に対して、やれ働き方改革だ、やれ人生百年時代だ、やれ一億総活躍時代だ、などと言いながら、死ぬまで、勤労の義務を果たせと言っているかのように、目に見えぬ圧力をかけてくるのであるか?年金制度が事実上破綻している中、少しでも年金支払いの政府負担を減らすように誘導しているのでしょうかと疑ってしまふ。

②何故、日本政府は、今般の消費税の引き上

げに際して、制度設計を複雑化しているのでしょうか?国民が、簡単に税制が理解できないようにして、税制の矛盾を国民から指摘しにくくしているのでしょうか?納税者の様々なメリットを聞き入れ過ぎて、その結果、税制を複雑化しているのでしょうか?

③何故、日本政府は、消費税引き上げという増税をしながら、国の債務を減らすような議論をせず、むしろ、しなくてもよいような政策を展開しようとしているのでしょうか?こうした増税分の使い道なら、むしろ、増税をしない方が良いのではないのか?

といった様々な疑問、不満が私の頭の中に湧き上がってきます。

すべて私も同感です。そして今後の日本の選択として完結明確に提言されている方の記事も併せて紹介させていただきます。(この政策を提言されている方を知りたい方は申し出て下さい)。

・経済成長を実現させるためには、「減税」と「規制緩和」

消費税増税は経済成長を止める。これを安倍政権がこの十月いよいよ実行したら、日本経済は最悪な選択となるだろう。

打つ手は無限です。私たちは少しでも日本の国の再生を願ってできることから行動していきたいと思えます。





M&A マatchingサイト について

M&Aを考える企業がここ最近では珍しくなくなってきました。

その背景には、中小企業向けのM&Aマッチングサイト等の進出によるところが大きいように感じられます。そして、大きく関心を持たれた理由の一つが**事業承継問題**である事をご承知の通りです。

そこでM&Aマッチングサイトについて簡単にご説明致しますと、**オンラインM&A**という手段を活用して**買い手候補を探す**という方法です。

その仕組みは、インターネット上のオープンプラットフォームを活用することで、**M&A**に対して比較的容易に触れる事ができる上、**売り手や買い手候補を探すやり取りが効率化**するところに魅力があるようです。

また、一般的に高い手数料の大手と比べ**低い手数料**も魅力のようです。そこで、M&Aを考える上での判断基準の例をあげさせていただきます。



一つ目は、**M&Aマッチングサイトから相手候補を選ぶ上での判断基準**です。

- ① 従前から何らかの接点があり、信頼関係が持てそうな企業が応募している。
- ② お互いの経営資源を共有できそうな企業が応募している。
- ③ ネット上のやり取りでお互いの相性や事業に対する考え方が一致する方である。
等といった事に留意しながら進めていくと判断がし易いものとなります。

二つ目は、**注意点として具体的なやり取りをどうするのか**ということです。具体的には次の内容となります。

- ① M&Aの目的や予算に応じてM&Aの専門家を紹介してもらう事が必要です。
- ② M&A専門家紹介サービス自体は無料のようですが、相性やM&Aについて分かり易く説明してくれる等のフォローをしっかりとしてくれる専門家と契約をする事が必要です。

三つ目は、**相手企業を尊重した融和を図る**ということです。具体的には次の内容となります。

- ① 相手企業の文化を尊重することです。
- ② 売り手企業の良い部分は積極的に伸ばしつつ、悪い部分は時間をかけ徐々に変革を進める等の配慮が必要です。

私共もM&Aを希望される企業様と関わらせて頂く機会がございます。何かの参考にして頂ければ幸いです。

※ 最後に、今回はM&Aマッチングサイト「TRANBI」を参考とさせていただきます。

第3回 事業承継コラム

～事業の承継が難しい理由～



前回のコラムでは、後継者確保が難しいこと、親族外承継が増加していること、事業承継が進んでいない現状をお伝えしました。

このような現状となっている理由は、事業承継が“事業”を承継するということからです。事業を承継するということは多くの困難が存在します。

例えば、「あなたの事業はどのようなものですか」という問いに対して、どのように答えますか？経営者は非常に多岐に渡る回答をします。具体的には、そもそも業種は何であるか、その事業の強みは何か、他社と差別化できる技術やノウハウはどのようなものがあるか、顧客層はどのようなものか、従業員はどれくらいいるか、金融機関との関係はどうか、どのような経営理念の下で創立され、どのような目標を掲げているのかなど、様々な観点からの説明がなされます。

このように「事業」とは、様々な要素が相互に関連し合い複雑な形態としてそれぞれ一体として固有の形をなしており、一言で説明することはできません。よって、この複雑な形態である「事業」を何か一つの側面から捉えることは不可能であり、積み上げられ形成された固有の形がそれぞれの会社の強みにもつながっています。よって、「事業」について様々な観点から整理していかなければ、会社の強みを引き継ぐことはできません。そのため、経営者の地位を後継者に譲り、会社の株式や経営権を後継者に譲るのみでは事業を上手く承継することはできません。やはり、後継者が立派に経営者として育っていくこと、技術やノウハウを習得していくこと、従業員や顧客との良好な関係が構築できていくこと、金融機関からの信用が得られること、従来の理念が浸透していることが達成されなければ、単なる「資産」の承継となってしまう、真の意味での「事業」の承継とはいえません。

これらを達成するには、長期的な計画のもと、段階に応じてその時々ですべきことを継続的に検討する必要があります。そして、何のために事業を承継するのか、誰に承継するのか、「事業」の構造はどのようになっているか、何を承継しなければならないのか、実際にどのように承継するのか、どういう順序でいつ承継していくのか、今何をすべきか、というように段階を追って様々な観点から事業承継について検討することが必要になってきます。

軽減税率の対象と

なるもの・ならないもの



令和元年 10月 1日の消費税率引上げと同時に、軽減税率制度が始まります。飲食料品と新聞が対象ですが、その線引きは少し複雑。何が 8%となり、何が 10%となるのでしょうか。

8%と 10%、税率が 2つになります

軽減税率 8%が適用されるのは、次の 2つです。これら以外は、標準税率 10%が適用されます。

- ① 飲食料品（お酒や外食サービスを除く）
- ② 週 2 回以上発行される新聞（定期購読されるものに限る）

上記①を色分けすると、次のとおりです。

軽減税率 8%

標準税率 10%

飲食料品

（食品表示法に規定する「食品」）



持ち帰り用の飲食料品

・テイクアウト ・コンビニ弁当

イートインコーナーで
飲食する場合

酒類



出張料理など



有料老人ホーム等で
提供される飲食料品

外食

・店内飲食
・フードコートでの飲食



一体資産

食品 + 食品以外の
セット販売

・食玩 ・福袋



医薬品

医薬部外品等



次の全てを満たすと、セット商品全体が軽減税率の対象です

1. 1万円（税抜き）以下
2. 軽減税率の対象となる食品の占める割合が 2/3 以上

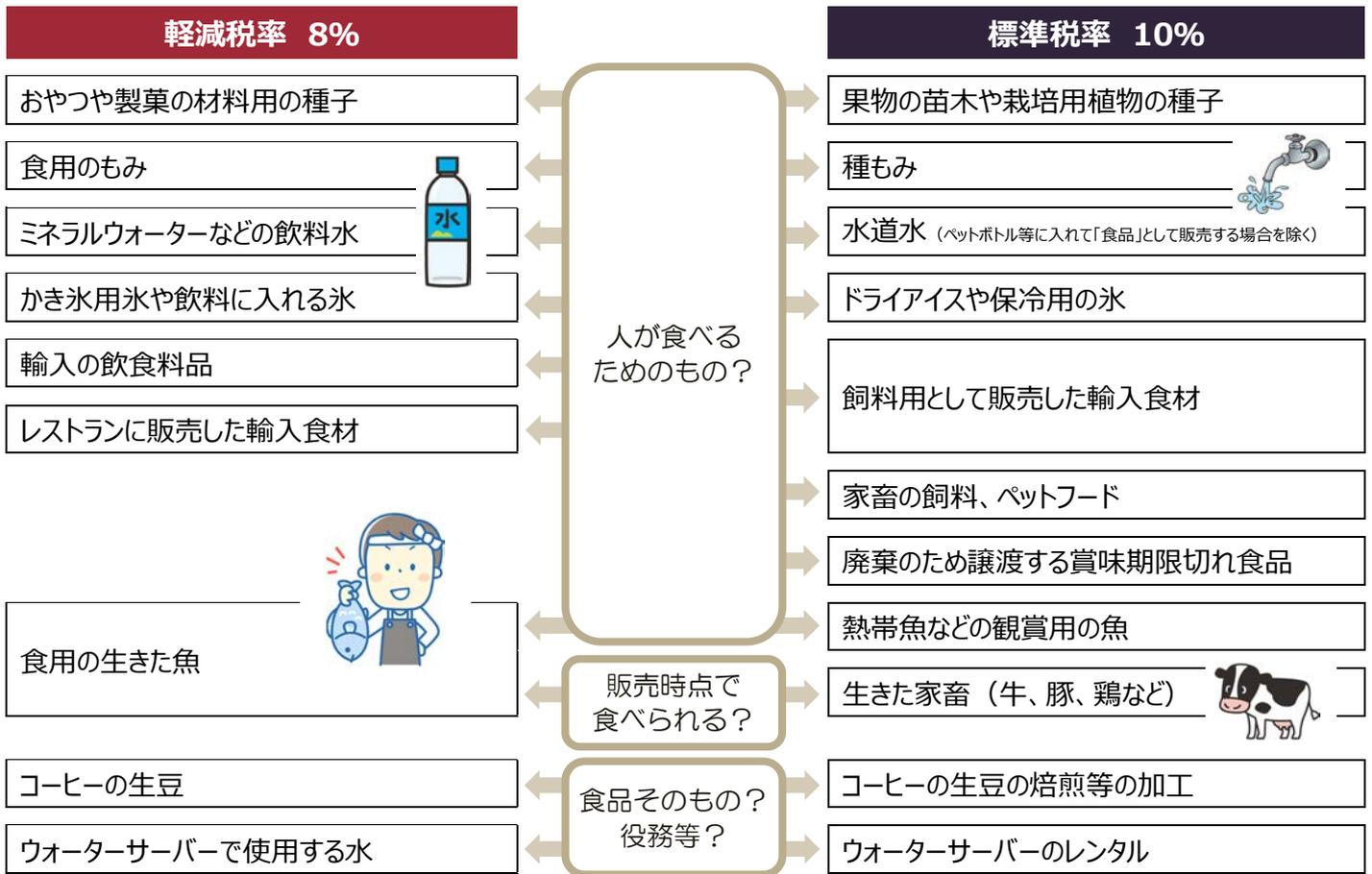
外食とは、次の全てを満たすことです

1. 飲食設備（椅子・テーブル等）のある場所で
2. 飲食料品を飲食させるサービス

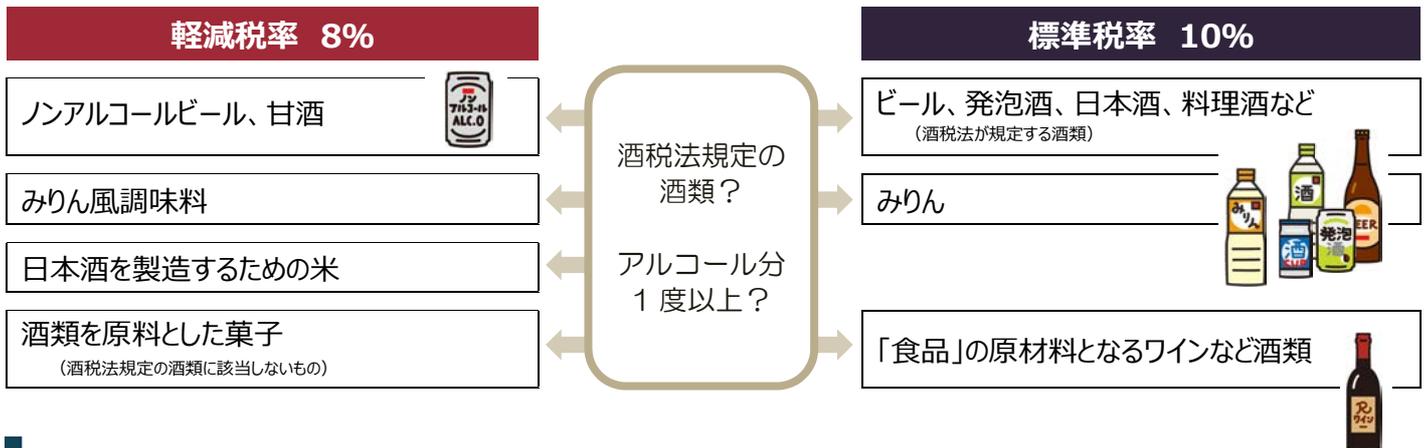
参考：中小企業庁「消費税軽減税率まるわかり BOOK」

軽減税率の対象となるのか、迷いやすいものの具体例を、次ページからみていきましょう。

どんな飲食料品が 8%？



酒類は 10% 基準は「アルコール分 1 度以上」かどうか？



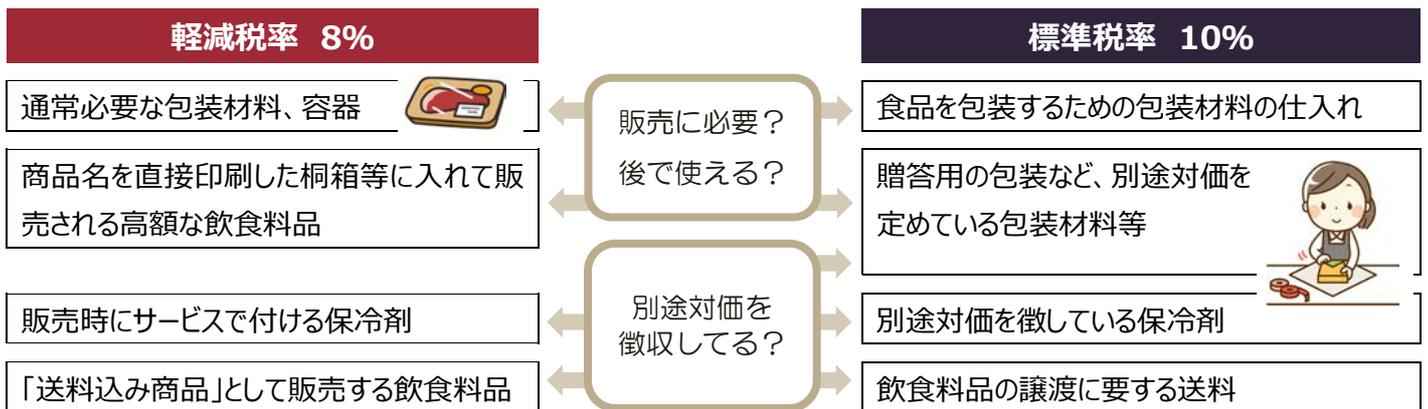
食品添加物は 8% 使用目的よりも、売る側の目的で判断



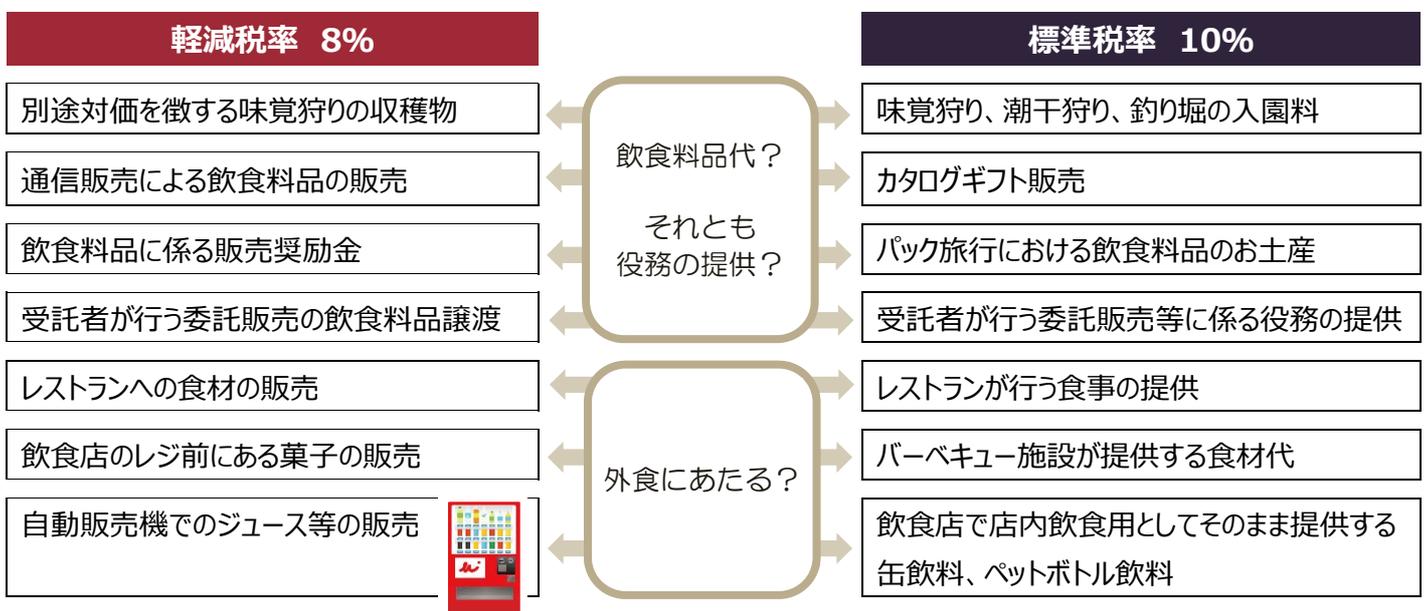
医薬品・医薬部外品は 10% 薬は飲食料品ではありません



販売に必要な容器や送料はどうなるの？



この売り方は 8%？ 10%？ さまざまな販売形態と税率



「飲食料品＋それ以外」のセット商品は、金額と割合で判断

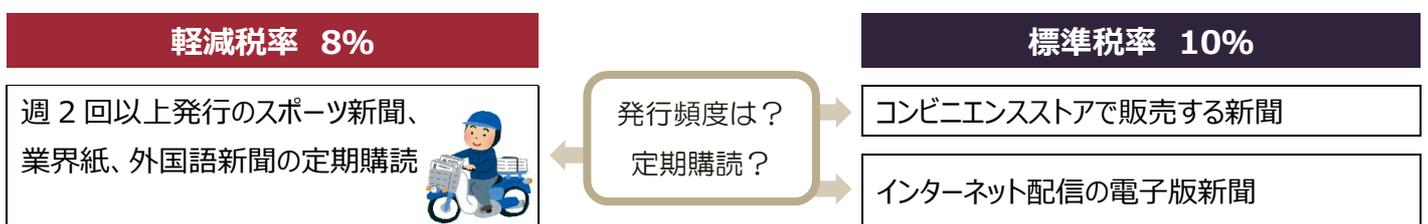
食玩、高価な容器の食品、食品の入った福袋などのセット商品（「一体資産」といいます）は、**税抜 1 万円以下、かつ食品部分の価額割合が 3 分の 2 以上の場合、8%の軽減税率**が適用されます。



外食なら 10%、持ち帰りなら 8% どこで食べるつもりなのかが鍵



新聞は、定期購読で週 2 回以上の発行なら 8%



労務関係ピックス①

ユースエール認定取得で外国人留学生採用も有利に



◆日本での就職要件緩和により注目される「外国人留学生」 外国人留学生を採用したい企業が増える一方、日本での就職を希望する外国人留学生の就職先の選択肢が制限されていて断念してしまうケースが少なからずあったため、今年5月に法務省告示が改正されました。改正により、**大学等で学んだ分野以外を就職先とする就職活動が可能**になり、今後、日本で就職する外国人留学生が増えることが見込まれます。

◆どんな働き方が可能になる？ 改正の内容は、**高い日本語能力を有し大学または大学院を卒業した外国人留学生を対象に、在留資格「特定活動（就職活動）」による入国・在留を認める**ものです。出入国在留管理庁ガイドラインでは、具体的な活動例として、**(1)飲食店、小売店、ホテル・旅館での接客や販売の業務、(2)他の外国人従業員に日本人従業員の作業指示を伝えながら行う工場のライン業務、(3)観光客向けツアー企画・立案や通訳を兼ねながら行うタクシードライバー業務、(4)他の外国人従業員等の指導を行いながら行う介護業務**が挙げられています。

◆企業が行う受入手続も軽減 外国人材受入れに必要な手続きは企業分類により異なり、中小企業に限って企業の沿革や主要取引先等を明記した企業概要、登記事項証明書、直近の決算書、労働条件通知書、留学生の卒業証明書等の提出が求められます。そのため、2018年12月に負担軽減策を講じることが決定され、**2019年4月より、厚生労働省のユースエール認定企業が、在留資格「留学」「特定活動（就職活動）」の外国人材を採用する場合には、上記書類の提出が不要**となりました。

◆採用活動を有利にするユースエール認定 **2019年6月時点の認定企業は554社**で、2年前と比較して**2倍超に増えています**。(1)ハローワークでの重点的なPR、(2)若者雇用促進総合サイトでの紹介、(3)認定企業限定就職面接会への参加、(4)対象助成金の助成額アップ、(5)日本政策金融公庫の低利融資、などのメリットに魅力を感じ、若年者層を採用したい企業で取得が進んでいるようです。人手不足にお悩みの企業は、取得を検討してみてもいいでしょうか？

労務関係ピックス②

職場における熱中症対策

◆激増する熱中症死傷者数 厚生労働省の発表により、昨年に**職場で熱中症にかかった人のうち、死者が28人、労災の報告義務がある4日以上**の休業者が**1,150人**にのぼったことが判明しました。記録的な猛暑を背景に、いずれも前年から**倍増**しており、4日以上休業者が1,000人を超えるのは、恐らく過去最悪の数字だということです。

◆屋内作業でも要注意！かかりやすいのはどんなとき？ 業種別では、従来から発生数の多かった**建設業**のほか、屋内作業が比較的多い**製造業**や**運送業**も前年からほぼ倍増しています。熱中症が発生しやすいのは、気温が高い日だけでなく、**梅雨の中休みや梅雨明け時**など急に暑くなったとき、**熱帯夜が続いたとき、照り返し**が強い場所などです。**それほど気温が高なくても湿度が高い場合は発生しやすくなります**。



◆熱中症の諸症状 初期症状では、**めまいや立ちくらみ、また一時的に意識が遠のく、腹痛を感じる**場合もあります。この状態で、**意識がハッキリしているようであれば、すぐに涼しいところで休ませ、衣服を緩めて風通しをよくし、体を冷やして適切に水分補給すれば、多くの場合は改善**します。しばらく様子を見ても症状が改善しない、まっすぐ

歩けない、自力で水分補給できない場合には、すぐに医療機関を受診しましょう。また、**意識がない場合には救急車を呼びましょう**。重症が疑われる場合は、**病院へ運ぶまで一人きりにしないことも重要**です。

◆職場でおこなうべき熱中症への予防策 厚生労働省では、「STOP！熱中症クールワークキャンペーン」を展開し、職場での熱中症予防のための重点的な取組みを進めています。まずは、暑さ指数計の準備、熱中症予防管理者の選任、適切な作業計画の策定、緊急時措置の確認、教育研修を行うなど、管理体制の整備が必要です。その後、以下のような対策をしていきましょう。**①暑さ指数(WBGT値)の把握、②休憩場所の整備、③涼しい服装の推奨、④作業時間の短縮(暑さ指数に応じて休憩)、⑤熱への順化(暑さに徐々に身体を慣らす)、⑥水分・塩分の摂取(定期的な水分・塩分摂取)、⑦健康診断結果に基づく措置(リスクの高い疾患がある従業員には人員配置の際に医師の意見を聞く)、⑧日常の健康管理、⑨労働者の健康状態の確認、⑩熱中症予防管理者による巡視**

編 集 後 記

毎日、暑い日が続きますね。夏には特にお茶や水、ジュース等、水分を飲む機会が増えますが、この「ジュース」と呼ばれる飲み物に定義があるというところは、皆さん御存知でしょうか？それはどういふことかという点、食品表示基準上は、果汁100%未満の果実飲料は「ジュース」ではないそうです。(果汁・野菜ミックスジュース)は、果汁50%以上でそう呼ぶことができます。糖質や添加物の配合は可のものであり、その他のものは、果汁入り飲料以外の他の飲料と呼ばれるそうです。そして、「果汁のしずく」と「果実のスライスの画像をそのパッケージに使用できるのは、この「ジュース」と定義されたものだけであり、その他の飲料には、それが認められていないそうです。ですから私たち消費者は、その違いを視覚でも判断できるようにしています。今まで何気なく目にしてきたものに、そんな理由があったなんて思ってもいませんでした。

あと、初夏が旬のメロンのお話ですが、その品種の一つであるマスクメロンの「マスク」とは、香水等の香りの種類である「ムスク」(麝香)から来ているもので、マスク(仮面)とは無関係だそうです。それから、アンデスメロンも「アンデス」という地名とは一切関係なく、このメロンは栽培しやすく、「作って安心、売って安心、買って安心」ということから、「安心ですメロン」で売り出そうということになり、それを略して「アンデスメロン」となっただけです。何だか嘘のような話ですが、ちょっと面白いですね。(編集担当 荻原)