



水仙

NAO Letter

NAO
税理士法人

編集発行人
代表社員
高井直樹

〒500-8335
岐阜市三歳町4-2-10
TEL 058(253)5411(代)
FAX 058(253)6957

12月 (師走) DECEMBER
23日・天皇誕生日

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

12月の税務と労務

- | | |
|---|---|
| 国 税 ／給与所得者の年末調整
今年最後の給与を支払う時
1月4日 | 国 税 ／4月決算法人の中間申告
1月4日 |
| 国 税 ／給与所得者の扶養控除等
(異動) 申告書及び保険料
控除申告書の提出
今年最後の給与を支払う前日
12月11日 | 国 税 ／1月、4月、7月決算法人の消
費税の中間申告(年3回の場合)
1月4日 |
| 国 税 ／11月分源泉所得税の納付
12月11日 | 地方税 ／固定資産税・都市計画税(第
3期分)の納付
市町村の条例で定める日 |
| 国 税 ／10月決算法人の確定申告
(法人税・消費税等) 1月4日 | 労 務 ／健康保険・厚生年金保険被
保険者賞与支払届
支払後5日以内 |

ワンポイント 年々減少する酒類自販機

未成年者の飲酒防止のため、購入者の年齢を確認できない従来型酒類自動販売機の撤廃を進めていることから、酒類自販機全体の設置台数が年々減っています。国税庁によると、平成8年当時、約18万6千台あった酒類自販機は29年4月現在、改良型も含め約1万7千台(うち従来型は約3千台)となっています。

ベンチャー企業への支援



ベンチャー企業の起業を検討している者ですが、日米のベンチャー企業への支援の違いや日本のベンチャー企業の課題、支援制度について教えてください。

◎低い開廃業率

日米の時価総額上位一〇〇社の創業時期を見ると、日本では八割が一九五〇年以前に創業されています。一方、米国では社齢の若い企業も時価総額上位に位置しています。

日本企業の開業・廃業率は、五%前後と、米国に比べると低位で推移しています。開業率は二〇一〇年代に入りやや上昇していますが、景気の持ち直しが影響していると考えられ、国が目標とする一〇%には依然とし

て隔たりがあります。

VC（ベンチャーキャピタル）等の投資回収手段としては、新規株式上場やM&Aがあります。が、新規上場件数についてもリーマンショック後の落ち込みから回復しているものの、まだ以前の水準には戻っていません。

M&Aの件数も最近増加していますが、年間数十社にとどまっています。日本でのベンチャー、M&Aの拡大を制約している要因としては、買い手側の大企業による投資判断が慎重であり、相手の今後の価値を評価しているといった価格で買収するようない決定を行っている点なども指摘されています。

米国は、シリコンバレーに投資が集中していますが、これはM&Aを活発に行う大企業が集まっていることや豊富な人材や世界トップクラスの大学群が存在しているなど、人・物・金の面で環境が整っていることが要因といえます。

◎起業の機会や自己能力

日本では、ベンチャー企業を起す機会が訪れると思う人の

割合が欧米と比べて極めて低くなっています。また、ベンチャー企業を起すのに自分が必要ない能力を持っていると感じている人の割合も低くなっています。

日本の起業活動が低調な理由の一つとして、自信のなさが見えてきます。企業活動の活性化には、教育の場などでビジネスを自ら考え、運営するプロセスの中で成功体験を積み、自己への自信を高めることも重要です。

また、日本では失敗への恐怖の割合が欧米と比べて非常に高いものとなっています。これは、日本の場合、企業（主に大企業）に就職すれば解雇のリスクが低く、安定的な収入が得られるためです。

◎社会的評価

日本では、ベンチャー企業を起すことについて、望ましい選択として捉えていない割合が多くなっています。成功しても高い社会的評価があると考えられる割合が諸外国に比べて低くなっています。

多くの人が、起業というキャリアを必ずしも肯定的に捉えて

いない傾向にあります。わが国の開業率が低い理由についてのアンケート結果からも、「起業した場合に生活が不安定になる」「個人保証の問題」など、起業に失敗した場合に最低限の生活を保障するセーフティネットが整備されていないことが起業意欲を妨げています（図表参照）。

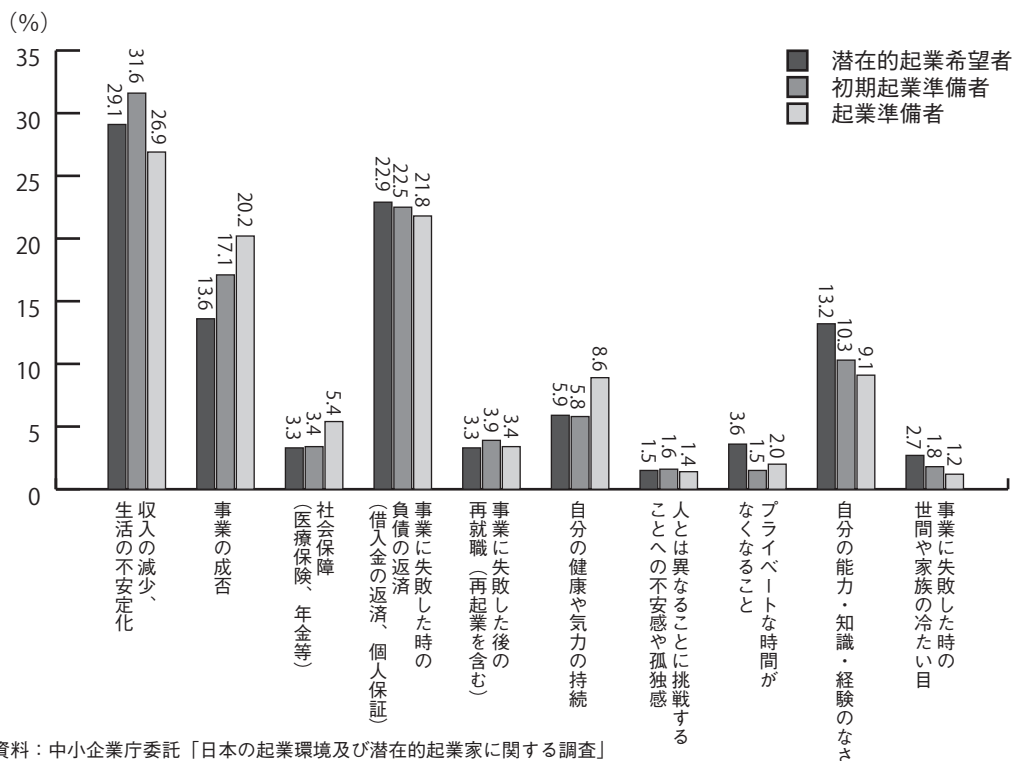
こうした不安に対しては、資金の借入時に経営者の個人保証を求める慣行の見直しに加え、倒産時の経営者へのサポートなどセーフティネットの構築が必要で

◎起業意欲向上のためには、金銭面と社会的評価が必要

米国、特にシリコンバレーでの起業活動が活発な背景には、金銭的な要因と社会・価値観的な要因の二つがあります。

もともと、新規開業や大企業によるM&Aなどが積極的なことから、これを見据えてVCも投資を増やし、VCからの資金調達が容易になることから、良質なベンチャーが増えており、金銭的な好循環となっています。良質なベンチャーが増えるこ

起業の段階ごとに抱く不安



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」
(2013年12月、三菱UFJリサーチ & コンサルティング㈱)

とで、社会・価値的な側面で起業がキャリアの選択として良いものであるという認識が生まれます。失敗した起業家も積極的に雇用されるようになります。そうすれば失敗の恐怖が薄まり、起業意欲に繋がります。これが社会・価値的な好循環となります。

日本でも大企業によるM&Aの流れが徐々に加速し、ベンチャー創出の好循環が少しずつ形成されてきています。

資金面のバックアップに加え、起業に挑戦することへの心理的抵抗を和らげ、周囲もバックアップする社会にしていくことが必要です。

起業経験のある人の能力を評価すること、起業家が企業、VC、ベンチャー、大学などを当たり前に行き来しながら次の活発な社会を作っていくことが望まれます。

◎課題

1. 日本のベンチャー企業の課題として、
2. 起業家を育てる文化の欠如

3. グローバル級ベンチャー企業の不在
4. 資金力に乏しいベンチャーキャピタル
5. 機関投資家不在の新興株式市場
6. IPO至上主義からの脱却などです。

- 例えば中小企業庁では、
- ① 創業意識の喚起・人材育成に対する支援
 - ② ビジネスマッチングのための支援
 - ③ 中小企業支援センターによる支援
 - ④ 資金面での支援
 - ・ 間接金融による支援
 - ・ 直接金融による支援
 - ・ 助成金による支援
 - ⑤ 人材確保などに関する助成金
 - ⑥ 税制による支援
 - ⑦ 組合創業に関する支援
 - ⑧ 技術開発に関する支援
- このような支援策がありますので、上記の各機関に相談してみましよう。

労務トラブル事例を学ぶ

近年、労務トラブルが増加傾向にあります。特に労働時間に関するトラブルが目立ちます。

「労働時間の適正な把握のために使用者が講ずべき措置に関するガイドライン」を厚生労働省が示していますが、仕事の現場に適用するとなかなか複雑で難しいものです。実際に生じた事例で皆様も下記の仮眠時間をめぐる問題を考えて下さい。

(設問) 事例を読んで、次の4人の発言の

うち誤っているものを全て選びなさい。

事例：Xは、ビル管理会社Y社の従業員であり、ビル内の設備点検や巡回監視等の業務に従事している。

Xは、毎月数回、午前9時から翌朝同時刻までの24時間勤務に従事し、その間、連続8時間の「仮眠時間」が与えられている。

その仮眠時間中はビルからの外出や飲酒

は禁止されており、仮眠室において、電話の応対、警報への対応等が義務付けられていたが、そうした事態が生じない限り、睡眠をとってよいこととされていた…(以下、Y社とXの主張は省略します)。

(A) 仮眠時間は寝ている時間だから、労働時間に当たらない。

(B) 仮眠時間帯に実作業に従事した分だけは、労働時間になると思う。

(C) いや、仮眠時間帯にも電話や警報の対応が義務付けられているから、実作業に従事しなくても、仮眠時間全体が労働時間とみなされる。

(D) そうだね。でも、仮眠時間は、所定労働時間とは労働の密度が違うから、通常の賃金とは異なる賃金を設定することも許される。

(当事例の設問は「ワークルール検定」より、正解は(A)、(B))

将棋では、王を他の駒が囲み守りますが、労務の勉強で会社を守りたいものです。

日本が100人の村だったら

「世界を100人の村として見たら」という本があったと記憶しています。

さて、日本を100人の村と置き換えた場合、働いている人は46人。うち主に仕事をしている人は38人で、家事のほか仕事をしている人が6人。通学の傍ら働いている人が1人いて、休業者が1人います。

よって、働いていない人は54人です。うち、15歳以下が14人。家事をやっている人が12人で、通学している人が5人。完全失業者が2人います。あと高齢者を中心にその他で働いていない人が15人。

それに、労働力状態が不明の人が6人います。

日本を100人の村とすると、あらためて人口の問題や労働力の状態がわかります。

100人のうち働いている人が46人で雇用の7割が中小企業であることを考えますと、中小企業が他の54人の生活を支える重要な役割を担っていることがわかります。

顧客ニーズの把握 (調査結果)

中小企業庁の「平成二十七年 度小規模企業白書」は「販路開拓」について、次のような調査結果を発表しています。

販路開拓は「顧客ニーズ」の把握がポイントです。

「顧客ニーズを把握」している会社の方が好調傾向です(好調企業九一・九%に対し、不調企業八一・三%)。

これによる効果は好不調の企

業ともに「既存顧客との関係強化」が最も高い回答でした。

一方「新たな顧客獲得(五四・四%に対し三八・九%)」や「既存製品・サービスの改善(五一・九%に対し三九・四%)」「新製品・サービスの開発(三七・〇%に対し二八・七%)」の項目では隔たりがあります。

新規顧客開拓等新たな取組は業績向上に欠かせません。