

中央税務会計事務所ニュース

11月の税務

- 11月10日
 1. 10月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
- 11月15日
 2. 所得税の予定納税額の減額申請
- 11月30日
 3. 所得税の予定納税額の納付(第2期分)
 4. 特別農業所得者の所得税の予定納税額の納付
 5. 9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>
 6. 3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>
 7. 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>
 8. 3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)
 9. 消費税の年税額が400万円超の3月、6月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>
 10. 消費税の年税額が4,800万円超の8月、9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(7月決算法人は2か月分)<消費税・地方消費税>
- 11月中において都道府県の条例で定める日
 11. 個人事業税の納付(第2期分)

《通信欄》

朝晩はめっきり涼しくなってきました。秋から冬へと季節の変わり目を感じます。

新型コロナウイルスが完全に終息している訳ではありませんが、経済活動は日常に戻りつつある現状で、東京商工リサーチが今年度の業績見通しアンケートを実施しました。(有効回答数555社)

結果、減益を見込む企業は34%となりました。減益の主な理由は、原材料価格の上昇と、売上原価コストの増大をあげた企業が多かったです。併せて人件費の引き上げ、45%と人手不足や最低賃金の上昇も影響している様子です。一方で増収を見込む企業は36%あることから販売価格の引き上げは一定の企業は行っていることもコストUPのインパクトの弱さが大きい結果となりました。

増収見込みの高かった業種は、「職業紹介労働者派遣業」、「鉄鋼業」があげられ、減収見込みが高かった業種として「自動車整備業」、「農業」等があげられました。規模別の増収見込みは、大企業は44%、中小企業は35%、減益見込みは大企業28%、中小企業34%と中小企業が長らくコロナ禍の影響から回復が以前出来ていない現状が浮き彫りになりました。ゼロゼロ融資の返済も始まり、財務体力が低下する傾向にある中、粘り強く経営している中小企業の応援に一層励みたいと思います。(中略)

法律



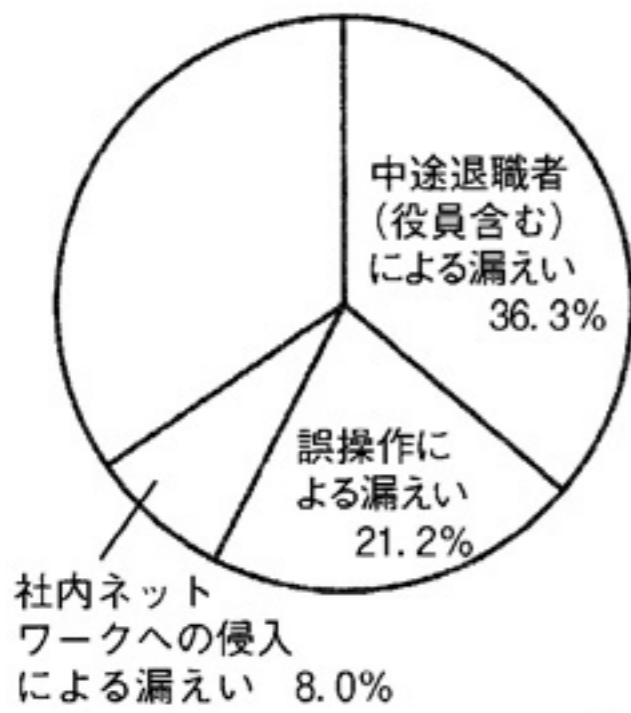
退職者による情報流出 営業秘密の不正持ち出し —不正競争防止法

ライバル関係にある回轉ずしチェーン店の営業秘密を不正取得したとして、情報を不正に持ち出した元役員が不正競争防止法違反容疑で逮捕されました。競合他社に転職した従業員や役員が以前の勤務先から情報を持ち出す事件は後を絶ちません。そこで今回は、退職者による営業秘密の流出と企業の対策について取り上げてみます。

回轉ずし大手「はま寿司」の元取締役は、ライバルの「かつば寿司」に転職する際に仕入れ価格や商品原価などのデータを不正に持ち出した疑いで逮捕されました。

最近では、ソフトバンクの元社員が退職時に5G関連の情報を持ち出して楽天モバイルに転職したという

〔営業秘密の漏えいルート〕



事件も起きています。

元社員がライバル社に転職する際に、営業秘密が持ち出されるケースは少なくありません。いわゆる「手土産」とは、退職時に顧客情報やノウハウ等を手土産として、転職先に提供するという内部不正行為です。

独立行政法人「情報処理推進機構」の調査によると、国内企業約100社で起きた営業秘密の流出原因では、「中途退職者による持ち出し」が36・3%で最も多く、近年、増加傾向にあります。

長年かけて築いたノウハウや顧客情報などが退職者により一瞬にして競合他社の手に移ってしまう事で被る利益損失は計り知れないものがある

ります。そこで不正競争防止法では「不正競争行為」として、営業秘密の不正取得・使用を禁止しています。一方、前職の人脈を使って営業活動をしたり、前職の仕事のノウハウを実践したりするなどの行為は一般的に行われています。そのため、何が「営業秘密」に該当するかが問題となります。

不正競争防止法では、「営業秘密」を「秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上または営業上の情報であつて、公然と知られていないもの」と定義しています。

このような情報は秘密として管理されている必要があり、例えば、多くの社員が自由に閲覧できる資料その他の情報は秘密として管理されているとはいえず、不正競争防止法上の保護の対象となりません。

■営業秘密の管理上の注意点

- ① 情報に触れる(アクセスできる)権利のある者を指定。
- ② その情報が秘密であると認識できるよう、「社外秘」「マル秘」などの表示や分離管理などで明確に秘密であることを注意喚起する。
- ③ ID・パスワード管理、複製禁止、個人USB等の接続禁止など、

各種の技術的な管理を徹底する。

④ 営業秘密が含まれる電子データを送信する際には暗号化する。

■競業禁止義務と秘密保持義務

競合他社の転職については、社員には「職業選択の自由」が憲法で保障されており、転職そのものを制限することはできません。そのため、多くの企業では社員との契約(就業規則や誓約書の締結)で、社員の同業他社への転職を一定期間制限したり、営業秘密の漏えいを禁止したりすることで流出リスクに備えています。

そして、「競業禁止義務」とは、所属する会社と競合する会社に転職する、競合する会社を起業するなどして、会社の情報(製品・商品の開発情報、技術情報、顧客名簿等)を利用してはならないという義務のことです。在職中は労働契約に基づき競業禁止義務が認められますが、退職後は別途契約上の根拠が必要になり、個別の契約書や誓約書を取り交わすこととなります。

したがって、会社としては、ある程度具体的に秘密保持の対象となる秘密情報に関し、就業規則に規定したり、個別の誓約書を取得するなどして、秘密保持義務を具体的な契約内容としておくことが大切です。



インボイス制度の導入 準備状況や課題など調査

■日本商工会議所

日本商工会議所は、令和5年10月に導入される消費税の「インボイス制度」に関する実態調査の結果を発表しました。それによると、制度導入に向けて準備をしていない事業者は42・2%で、昨年調査の59・9%から減少したものの、「売上高1000万円以下の事業者」に限ると60・5%と、小規模な事業者ほど準備が進んでいない実態が明らかになりました。そこで今回は、「消費税インボイス制度に関する実態調査」の概要について紹介します。

■インボイス制度

令和5年10月1日から消費税の適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）が始まります。

インボイスは、売手（受注側）が買手（発注側）に対して正確な消費税の適用税率や税額等を伝えるための請求書のことです。インボイス制度においては、買手として消費税の仕入税額控除を行うためには原則としてインボイスの保存が必要となり、売手としてインボイスの交付を行うためには「適格請求書発行事業者」の登録申請が必要となります。

令和5年10月1日の制度導入のタ

イミシングに合わせて「適格請求書発行事業者」になるには、令和5年3月31日までに登録申請をする必要があります。

■制度導入に向けた準備状況と課題

日商の実態調査によると、インボイス制度導入への準備状況を見ると、インボイス制度導入に向けて特段の準備を行っていない事業者の割合は全体で42・2%。「売上高1千万円以下の事業者」では60・5%に上り、小規模な事業者ほど準備が進んでいない実態が浮き彫りになりました。

すでにインボイス発行事業者登録申請を行った事業者は10・5%に留まっています。「売上高1千万円以

下の事業者」では1・6%となっており、こちらも小規模な事業者ほど申請が進んでいない傾向がみられます。

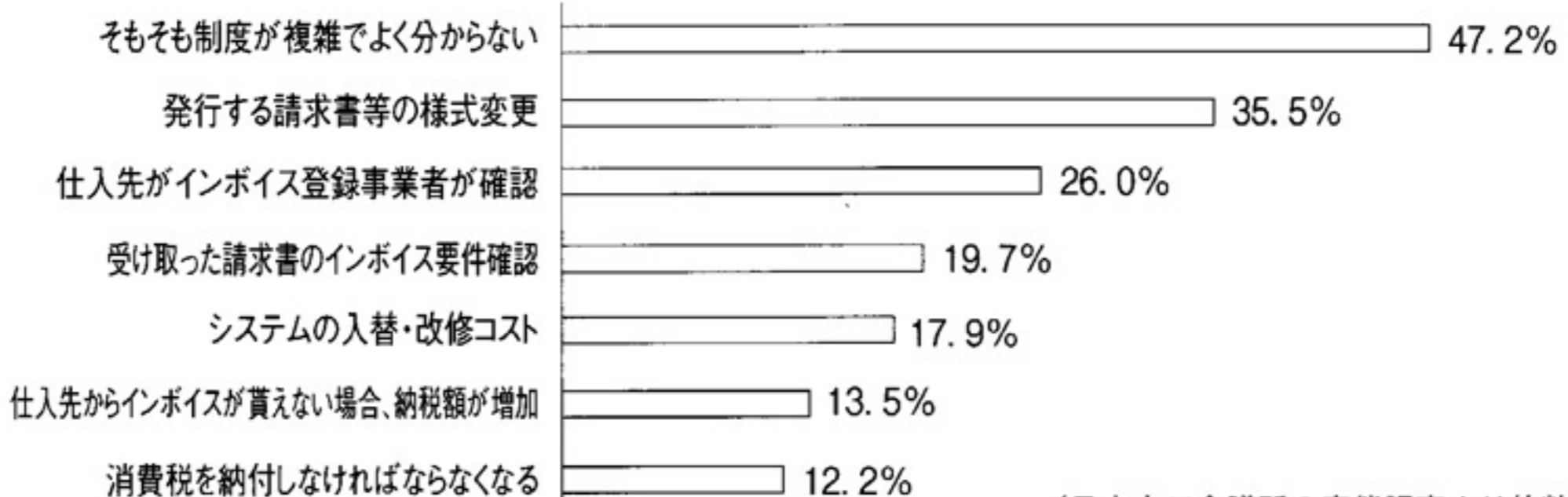
インボイス制度導入に向けた課題としては、「制度が複雑でよく分からない」が47・2%、次いで「発行する請求書等の様式変更」（35・5%）、「仕入先がインボイス発行事業者か確認」（26・0%）、「受け取った請求書等のインボイス要件確認」（19・7%）などとなっています。

また、免税事業者の約3割は「課税事業者になる予定」、約2割は「要請があれば課税事業者になる予定」と回答。一方で約4割は「まだ分からない」と回答し、「廃業を検討する」と回答した事業者も4・2%ありました。

■課税事業者の約3割が免税事業者との取引を見直す意向

一方、約3割の課税事業者が「免税事業者との取引は行わない」「経過措置の間は取引を行う」と回答し、免税事業者との取引を見直す意向を示しています。そのうち約65%の課税事業者は、取引先の免税事業者に対し「インボイス発行事業者になるよう要請する」と回答しています。

【インボイス制度導入に向けた課題】



(日本商工会議所の実態調査より抜粋)