

## 7月の税務

- 7月10日
  1. 6月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付  
(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)
- 7月18日
  2. 所得税の予定納税額の減額申請
- 7月31日
  3. 所得税の予定納税額の納付(第1期分)
  4. 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>
  5. 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>
  6. 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>
  7. 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)
  8. 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>
  9. 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か月分)<消費税・地方消費税>
- 7月中において市町村の条例で定める日
  10. 固定資産税(都市計画税)の第2期分の納付

### 《通信欄》

いよいよ夏の暑さが強くなってきました。たので体調管理が必要になってきました。六月二十八日にさいたま市商工会議所の総会がありました。そのときに併せて講演会が催されました。講師は株式会社ニッセイ基礎研究所の久我尚子様でテーマは「現下の個人消費とコロナ禍の振り返りと今後の着目」でした。その中で興味深いデータ等お教え頂いたので一部ご紹介致します。

久我氏は、今後の消費はリアルへの「回帰」と称し、消費者はリアルを求め外に二層出るようになって見えています。物価高について、モロからサービスに移行しているものの、消費者の体感的には生活必需品を中心に高止まりしているとのことでした。消費者の意識も変化し、消費を抑制するよりも、よりやむを得ず受け入れ家計の負担は増加傾向とのことでした。消費者が事業者への要望として特徴的だったのは、品質は多少落ちても良いので値上げしないで欲しいという意見に対して「そう思う」と回答したのが8%に対し、かつの値上げは仕方がないが商品の品質を変えないで欲しい」と回答したのが58%と価格転嫁に対して容認していることでした。ミニア層は特に許容が顕著でした。また、将来世代の経済格差にもふれ、経済基礎の安定化の重要性を説明されていました。

中小企業にとって価格転嫁を所望し、雇用を促進する大切さを実感した次第です。(中略)



## コロナ借換保証制度 ゼロゼロ融資の借換え

### ■伴走支援型特別保証制度■

新型コロナウイルス対策として中小企業向けに実施した実質無利子・無担保融資「ゼロゼロ融資」の返済期限が、本年7月以降、順次本格化する見込みとなっています。このため中小企業は、コロナ融資の返済開始による資金繰り悪化を防ぐことを目的に「コロナ借換保証制度」を創設しています。そこで今号では、「コロナ借換保証制度」の概要について取り上げます。

### ●コロナ借換保証制度の概要●

保証限度額	1億円（民間金融機関のゼロゼロ融資上限額である6,000万円を上回る額）
保証期間	10年以内
据置期間	5年以内
金利	金融機関所定
保証料(事業者負担)	0.2%など（補助前は0.85%等）
要件	売上高が5%以上減少など
その他	100%保証の融資は100%保証での借換えが可能

いわゆる「ゼロゼロ融資」とは、2020年3月にスタートした民間金融機関での実質無利子・無担保融資制度です。コロナ感染拡大に伴う資金繰りの支援措置として、無利子（ゼロ）と無担保（ゼロ）で融資が行われてきました。

中小企業庁によると、本年7月から元本の返済が本格化する見通しですが、コロナの長期化のみならず原材料費高騰による物価高などで、多くの中小企業が依然として厳しい状況にあるのが現状といえます。そのため、借り換えなどに対応する新制度として、「コロナ借換保証制度」（民間ゼロゼロ融資等の返済負担軽減のための保証制度）が本年1月に創設

されました。

この制度は、売上高等の減少について一定の要件を満たした中小企業が、金融機関との対話を通じて「経営行動計画書」を作成し、金融機関による継続的な伴走支援を受けることを条件に借入時における信用保証料の事業者負担を大幅に引き下げる制度となっています。

本制度は、「ゼロゼロ融資」のみならず、他の保証付き融資からの借り換えも可能であり、さらに事業再構築等の新たな資金需要がある場合にも活用することができます。

### ■制度概要■

- ◇保証限度額は1億円
- ◇保証期間は10年以内
- ◇100%保証の融資は100%保証で借換えが可能
- ◇据え置き期間は5年以内
- ◇保証率は0・2%等
- ◇要件…下記4つのいずれかに該当
- ①セーフティネット4号の認定（売上高20%以上減少）
- ②セーフティネット5号の認定（指定業種であり、売上高が5%以上減少している）
- ③売上高が5%以上減少している
- ④売上高総利益率、営業利益率が5%以上減少している

◇金融機関による伴走支援と「経営行動計画書」の作成  
経営行動計画書を作成する際には、主に次の項目について記載する必要があります。

- ・自社の現状認識、財務分析
- ・具体的な資金使途、計画終了時点の将来目標、今後の具体的なアクションプラン
- ・収支計画・返済計画（黒字化目標含む）など

### ■手続の流れ■

コロナ借換保証の手続は、中小企業者・金融機関・市区町村・保証協会の4者間で行われます。手続の流れは以下のとおりです。

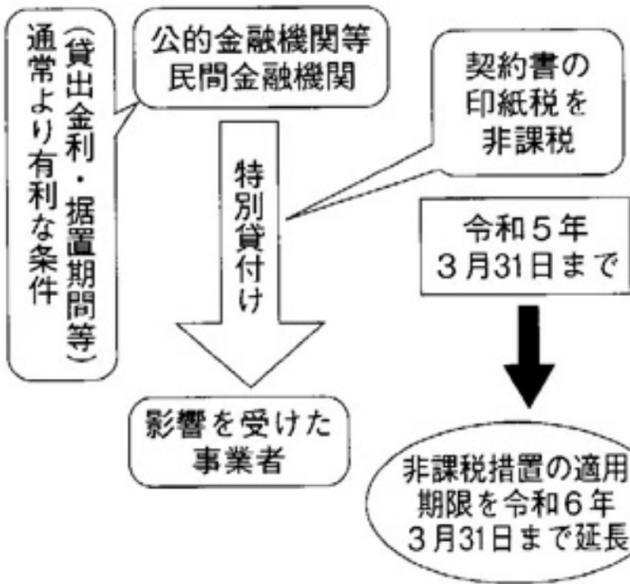
- ◇中小企業者
    - ①融資申込／経営行動計画書の作成
    - ◇金融機関
    - ②与信審査・書類準備をする
    - ③市区町村に、セーフティネット保証の認定申請を行う
    - ④保証協会に、保証審査の依頼・経営行動計画書を提出する
    - ⑤申請事業者に融資を行う
    - ⑥継続的な伴走支援を行う
- 制度の詳細については中小企業庁HPをご参照ください。  
<https://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/sinyouhosyou/karikaeh.html>



## 新型コロナウイルスに関する特別貸付けの 契約書の印紙税非課税措置は延長

5月8日から新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが季節性インフルエンザと同じ「5類」に移行し、政府と地方自治体による様々な行動制限がなくなりましたが、令和5年度法制改正において、「消費貸借契約書に係る印紙税の非課税措置」が1年延長されています。

同措置は、新型コロナウイルス感染症およびそのまん延防止措置により、経営に影響を受けた特定事業者（事業者やその親族、従業員等が新



型コロナに感染したことによる影響のほか、イベント開催や外出の自粛要請、入国制限、賃料の支払猶予要請などの影響により、経営状況が悪化した事業者) に対して行う一定の金銭の貸付けに係る消費貸借契約書の印紙税を非課税とするものです。

非課税の対象となる消費貸借契約書は、前記の特定事業者に対して、公的金融機関（地方公共団体、政府系金融機関等）や民間金融機関が他の金銭の貸付けの条件に比べ特別に有利な条件で行う金銭の貸付けに際して作成される消費貸借契約書。

改正では、この措置の適用期限を1年延長して、令和6年3月31日までに作成される消費貸借契約書が対象とされました。

なお、印紙税が非課税となる消費貸借契約書について、既に印紙税を納付している場合には、「印紙税過誤納確認申請書」を税務署に提出し、税務署長の確認を受けることで、その納付された印紙税額に相当する金額の還付を受けることができます。

## インボイス制度と独禁法 公取委が注意事例を公表

公正取引委員会は、インボイス制度の実施に関連した注意事例を公表した。

最近、一部の発注事業者が、経過措置により一定の範囲で仕入税額控除が認められているにもかかわらず、取引先の免税事業者に対し、インボイス制度の実施後も課税事業者に転換せず、免税事業者を選択する場合には、消費税相当額を取引価格から引き下げると一方的に通告を行った事例がみられるなど、インボイス制度の実施に関連して、独占禁止法違反につながるおそれのある複数の事例が確認されているという。

そこで、公取委では、違反行為の未然防止の観点から、こういった業態の発注事業者と免税事業者との間でそうした事例が発生したかということに加え、事例を踏まえた独占禁止法・下請法上の考え方を明らかにした。

[https://www.jftc.go.jp/file/invoice\\_chuijirei.pdf](https://www.jftc.go.jp/file/invoice_chuijirei.pdf)

## 企業の総合力

企業の「総合力」とは何でしょうか。それは、社員一人ひとりの力の結集といえます。したがって、企業の総合力を高めるためには、一人ひとりが自ら仕事において、主体的にその能力の全てを発揮する必要があるとします。企業の成長を担うのは、一人ひとりの社員です。企業が将来にわたり発展し続けられるかどうかは、そこで働く一人ひとりの社員の心構えと行動にかかっています。つまり、「企業は人なり」ということです。

▼いかに立派な歴史、伝統を持つ企業でも、その伝統を正しく受け継いでいく人がいなければ、次第に衰退してしまいます。パナソニック（旧松下電器）の創業者、松下幸之助氏は、「物をつくる前に人をつくる」と語っています。良い製品をつくるためには、まずそれにふさわしい人をつくる必要があると考えたのです。組織運営や手法などは、もちろん重要ですが、それを活かすのは、やはり人材です。企業経営において、何よりも大切なのは、人を育てていくことではないでしょうか。