

中央税務会計事務所ニュース

4月の税務

- 4月10日
 1. 3月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
- 4月15日
 2. 給与支払報告に係る給与所得者異動届出
4月1日現在で給与の支払を受けなくなった者があるときは4月15日までに関係の市町村長に要届出
- 4月30日
 3. 公共法人等の道府県民税及び市町村民税均等割の申告
 4. 2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. 8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5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4800万円超の1月、2月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告(12月決算法人は2か月分)〈消費税・地方消費税〉
- 4月中において市町村の条例で定める日
 10. 軽自動車税(種別割)の納付
賦課期日…4月1日
 11. 固定資産税(都市計画税)の第1期分の納付
- 4月1日から20日又は最初の固定資産税の納期限のいずれか遅い日以後の日までの期間
 12. 固定資産課税台帳の縦覧期間
- 市町村が固定資産の価格を登録したことを公示した日から納税通知書の交付を受けた日後3月を経過する日までの期間等
 13. 固定資産課税台帳への登録価格の審査の申出

《通信欄》

「毎年のごとくですが、確定申告が終わるといつの間にか春も近づいてきます。唐突ですが、コミュニティFMというラジオをぜひ存知してほしいという、コミュニティFMは1992年に制度化された放送エリアは市町に限定されたラジオ局のことです。地域色を活かした番組や地域情報の発信拠点として地域振興や観光案内、公共福利の増進等を目的としています。特に地震といった災害時に市民にきめ細かな情報の発信源として本領を発揮しています。

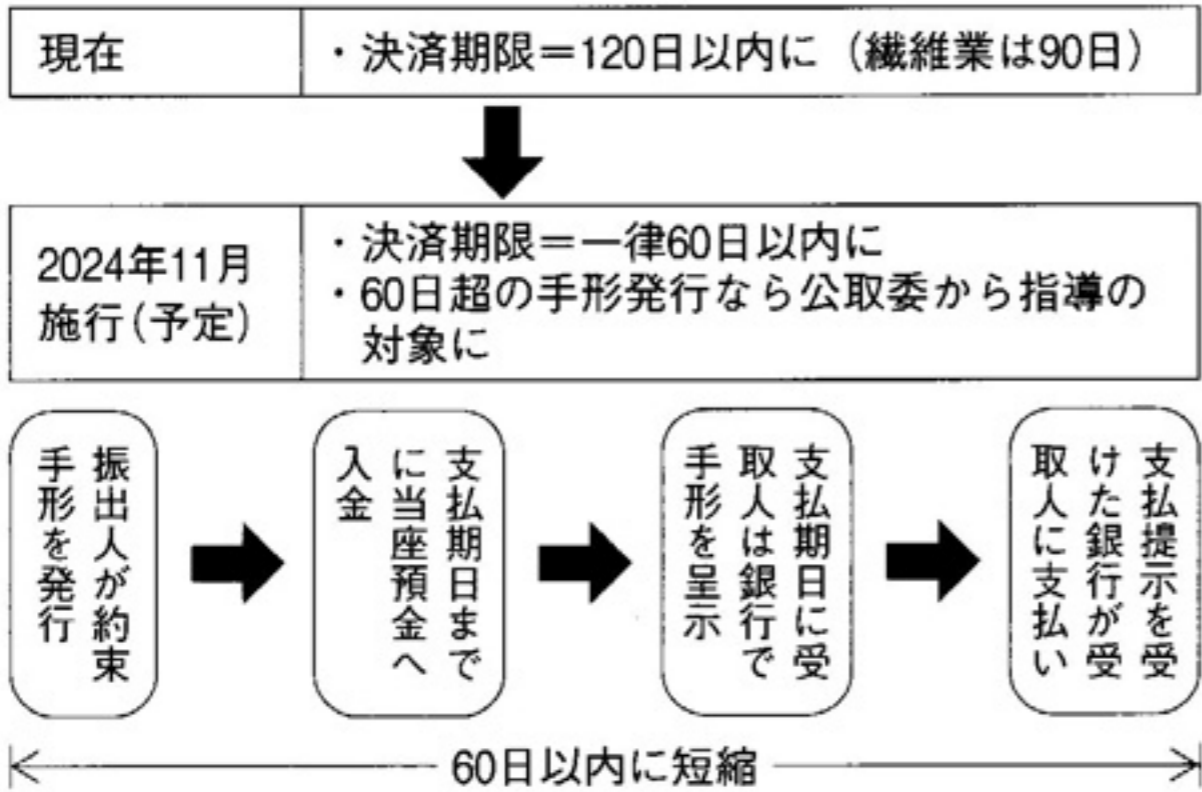
この度、私共中央税務でもコミュニティFMでの情報発信にチャレンジすることになりました。FMライブラリーFMより「リーダーズバトン」という名称で「ワウ5夕焼けステーション」の番組内で隔週木曜日夕方6時から15分放送します。

内容は埼玉県内の経営者やゲストに呼んで事業承継や経営にまつわるエピソード等を話してもらい中小企業の成長発展に寄与するものです。第一回放送は3月14日、第二回は3月28日でも放送エリアは朝霞・志木・和光、新座の四市ですが聴けないエリアの方や見逃した方向けにYouTubeにて動画配信も独自に行っています。(中略) 次回は4月1日のごとく是非お聴きください。



法律 120日から60日に短縮 — 本年11月に適用の方針

経済産業省は、企業が取引に使う約束手形の決済期限を原則120日以内から60日以内に短縮する方針です。中小企業の資金繰り改善につなげ、賃上げや設備投資を後押しする狙いです。下請法の運用を見直し、本年11月の施行を目指しています。そこで今号では、中小企業向けの手形決済期間の短縮について取り上げます。



約束手形とは、代金を支払う側（振出人）が代金を受け取る側（受取人）に対して、期日に手形に書かれた金額の支払いを約束する有価証券のことです。

支払期日が到来すると、受取人は約束手形を銀行などの金融機関で現金化することができます。支払期日前であっても、金融機関に約束手形を売却すれば現金化できますが、割引料が差し引かれます。また支払期日に振出人の口座に残高がなく、現金化できなかった場合は「不渡り」となります。

■手形サイト■

手形の振出日から支払期日までの期間を「手形サイト」といいます。通常は30日から120日以内のものが

多く、30日、60日、90日、120日と1ヶ月単位を目安にすることが一般的です。

現行の下請法では、下請事業者に対して割引困難な手形を振り出すことを禁止しており、サイトの基準は原則120日以内（繊維業は90日以内）と定められています。

■約束手形のメリット・デメリット■

約束手形を利用する最大の目的は、資金調達の猶予期間を設けることです。現金が足りないためすぐに支払ができなくても、約束手形を利用すれば支払期日を「後ろ倒し」にすることができ、支払期日まで現金を用意して入金できれば何ら問題はありませぬ。

例えば、決済日を120日後に指定した場合、120日の猶予期間ができる計算です。その間に売掛金を回収したり、銀行から融資を受けたりして資金調達を行い、支払期日までに間に合わせれば問題ありません。

一方、資金の現金化までに時間がかかる点を受取人側のデメリットとしてあげられます。受取人側企業の資金が十分でなかった場合は、資金繰りに支障が生じてしまいます。

加えて、支払い期日より前に約束手形を売却する割引手形なら現金化はできますが、割引料の分だけ手元

に残る金額も減ってしまいます。そもそも審査に通らなければ手形割引自体を利用できない点にも注意が必要です。

■下請法の運用見直し■

経済産業省は、約束手形の運用をおよそ60年ぶりに改正します。これまで手形を発行してから決済までの期限を原則120日としてきましたが、これを60日以内に短縮します。

また、中小企業向けに60日超の手形を発行する企業には、下請法の「割引困難な手形等」に該当するおそれがあるとして指導対象にするとしています。

経済産業省と公取委は、4月に下請法の運用方針を決定、周知期間を経て11月1日に施行する予定です。

■約束手形は2026年に廃止の方針■

資金調達手法の多様化などを背景に、約束手形の流通量は減少しています。財務省の「法人企業統計調査」によれば、1990年度のピーク時から約30年で、約束手形の総残高は約4分の1に減少しています。

経済産業省は、2026年を目途に約束手形を廃止する方針です。廃止されるのは紙の手形であり、約束手形などを電子化してインターネット上で取引する「電子記録債権」は引き続き利用可能です。

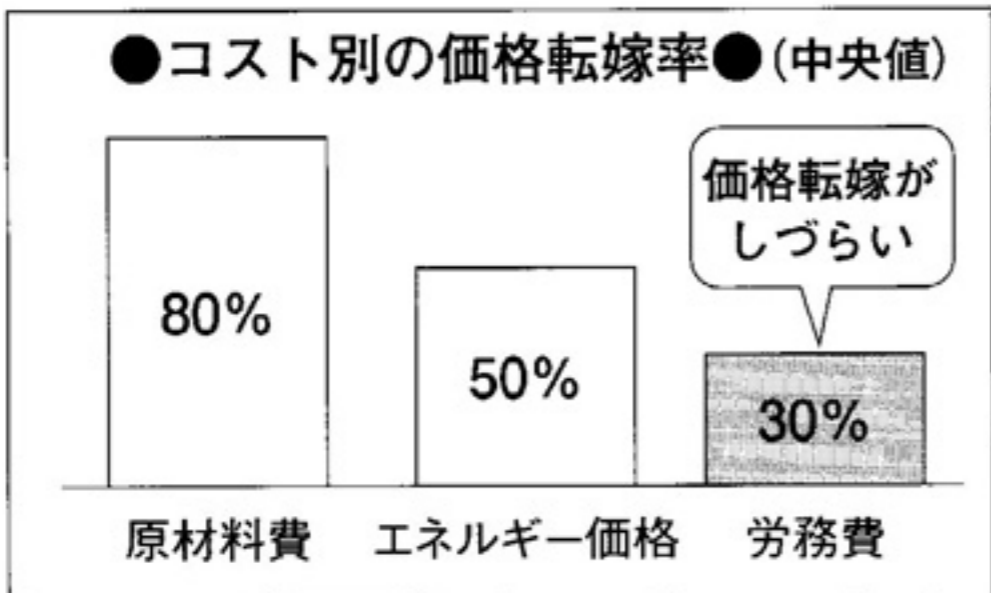
経営

人件費含めた価格転嫁 賃上げ原資の確保に

価格交渉のポイント

人手不足や賃金上昇への対応が求められるなか、中小・下請け会社などで労務費の増加分を取引価格に全く転嫁できていない企業が3割に迫ることが日本商工会議所の調査で分かりました。賃上げ実現には、原材料価格やエネルギーコストに加え、人件費を含めた労務費の価格転嫁が不可欠です。そこで今号では、人件費を含めた労務費の価格転嫁と交渉のポイントについて取り上げます。

日本商工会議所は昨年10月、全国の会員企業を対象に価格転嫁に関する



出典：公正取引委員会「令和5年度独占禁止法上の優越的地位の濫用に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査」

るアンケート調査を行い、1964社から回答を得ました。それによりまずと、コストのうち焦点となつてくる労務費の増加分について、取引価格に「4割以上」価格転嫁できた企業は34.7%にとどまり、逆に全く転嫁できていない「0割」が26.7%と3割に迫りました。特にサービス業や10人未満の零細企業で価格転嫁が難しくなっています。

日本商工会議所は「デフレが長く続いたなかで、労務費を上げる交渉をする習慣ができてこなかった。また人件費は原価を示した価格交渉が難しい」としています。

また、公正取引委員会が実施したコスト別の価格転嫁に関する調査で

も、原材料価格(80.0%)やエネルギーコスト(50.0%)と比べ、労務費(30.0%)は低く、価格転嫁は進んでいない実態が明らかになっています。加えて、不動産取引業、警備業、技術サービス業などでは労務費の転嫁がほとんどできていないことがわかりました。

さらに一部の企業からは、労務費の転嫁について「発注者側が、労務費の上昇分は、受注者の生産性や効率性の向上を図ることで吸収すべき」という意識を持っている。「発注者側から労務費の上昇に関する詳細な説明・資料の提出が求められる」「今後の取引関係に悪影響(転注や失注など)が及ぶおそれがある」といった声も紹介されています。

こうした状況を打破しようと政府は昨年11月、企業に労務費転嫁の交渉を促す指針をまとめました。この指針は労務費・原材料費・エネルギー費等のコストのうち、特に転嫁が難しい労務費の転嫁に係る価格交渉について、発注者及び受注者がそれぞれとるべき行動/求められる行動を取りまとめたものです。

取引上の立場では受注者よりも発注者の方が強く、受注者から労務費を価格に転嫁したいと言いつづら

状況にあるため、指針では、受注者側は次のポイントに留意したうえで、価格転嫁交渉に臨むべきとしています。

価格交渉のポイント

① 根拠とする資料を用意すること

発注者と価格交渉する際の根拠資料として、最低賃金の上昇率や、春季労使交渉の妥結額および上昇率といった公表資料を用いることを推奨しています。

② 受注者が価格交渉を申し出やすいタイミングを狙うこと

業界で慣例的に行われている価格交渉の時期や、発注者側の繁忙期など、受注者の交渉力が比較的優位にあるタイミングを狙うことを勧めています。

③ 発注者から価格を提示されるのを待たず、自ら希望する額を提示

発注者側からの価格提示を待たず、受注者側から希望額を提示することをお勧めしており、その際には自社の発注先やその先の取引先など、サプライチェーン全体の労務費を考慮すべきとしています。

④ 相談窓口を活用すること

国や地方公共団体の相談窓口、商工会議所や商工会など中小企業の支援機関の相談窓口を活用し、積極的に情報を収集して交渉に臨むべきとしています。