



【8月の税務】

●8月10日

- 1 7月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付

●8月31日

- 2 6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〉
- 3 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〉
- 4 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〉
- 5 12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)
- 6 消費税の年税額が400万円超の3月、9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〉

- 7 消費税の年税額が4,800万円超の5月、6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(4月決算法人は2か月分)
〈消費税・地方消費税〉

- 8 個人事業者の消費税・地方消費税の中間申告

●8月中において都道府県の条例で定める日

- 9 個人事業税の納付(第1期分)

●8月中において市町村の条例で定める日

- 10 個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第2期分)

【所長コラム】 極端な猛暑となりました。お身体にはくれぐれもお気を付けください。

去る7月10日に弊所の経営方針発表会を開催しました。午前中は、税務署OBを始めとした各部署による報告と令和8年度の方針発表を行いました。1年間で振り返ると様々なことがある中で各々持ち場で頑張ってくれたお陰であることにも実感しました。午後は懇親会をする中で新入職員紹介15名、永年勤続表彰11名に対して温かい祝福の拍手があかりました。全員一丸で頑張りますので今後ともどうぞよろしくお願いいたします。(中島)



YouTube



Facebook



Instagram



編集発行人 所長 税理士 中島 由雅

副所長 税理士 柴田 健次

副所長 税理士 平田 保

副所長 税理士 小嶋 正幸

副所長 税理士 工藤 重孝

副所長 税理士 武藤 賢一

副所長 税理士 伊藤 政則

副所長 税理士 篠原 恒夫

副所長 税理士 平澤 悟

副所長 税理士 高山 慶一

副所長 医療担当 加藤 登

副所長 医療担当 岡 伸夫

副所長 金融担当 穂積 一秀

副所長 金融担当 小澤 善昭

副所長 金融担当 片平 啓二

副所長 金融担当 岩切 陽一郎

副所長 中小企業診断士 平林 領

顧問 公認会計士 古屋 卓己

顧問 税理士 三浦 賢二

顧問 金融担当 斎藤 健

顧問 医療担当 清水 大輔

顧問 農学博士 中島 宏

●民事訴訟手続のIT化 主な内容●

従来	→	施行後
訴状を郵送か 裁判所の 窓口へ提出	訴訟の提起	自宅などから オンラインで 訴状の提出
証拠書類や 準備書面を 紙で提出	訴訟手続	オンラインで提出。 当事者は訴訟記録を 自宅などでも閲覧可能
郵送などで 受け取り	判決	オンラインで すぐに受け取れる



民事裁判手続のデジタル化 オンラインによる訴訟手続

民事裁判手続をデジタル化する改正民事訴訟法が令和8年5月に全面施行されました。これまで紙や対面でのやりとりが基本となっていた民事裁判手続において、当事者が裁判所に出向かなくても、提訴から判決までオンラインで完結させることが可能になりました。そこで今号では、民事訴訟手続のデジタル化について取り上げます。

民事裁判は長年、法廷に当事者が出廷して書面をやりとりする手続が中心でした。国は利便性を高めるため、損害賠償請求などの民事裁判のIT化を進めてきました。

本年5月21日に施行された改正民事訴訟法では、訴状、証拠等をオンラインで提出できるようになり、また、裁判所から送られる判決文等もオンラインで受け取ることができるようになりました。

■訴状や証拠等のオンライン提出
オンラインで提出するためには、事前に裁判所の専用システムへ登録を必要があり、利用者登録には、インターネットに接続できる機器や環境が必要となります。

登録する項目は、氏名、住所、電

話番号、メールアドレス、生年月日等で、利用者登録をすることで付与されるIDは、その後に当事者となる全ての民事訴訟手続で利用することができるとなります。

オンライン提出の対象となるのは、令和8年5月21日以降に訴えが提起された事件であり、それより前に訴えが提起された事件については、これまでどおり紙の書面を提出することになります。

■訴訟記録のオンライン閲覧

提出された書面等は電子データで保管され、判決書や調書等も電子データで管理されます。当事者であれば、オンラインで裁判記録を閲覧することができるようになりました。

電子化された訴訟記録を閲覧する場合、専用システムへの利用者登録を行うことで、事件係属中は、オンラインで閲覧することが可能です。

令和8年5月21日より前に提訴された民事訴訟については、紙により訴訟記録が作成されるため、オンラインでの閲覧はできません。

■ウェブ会議への参加

これからも裁判は、基本的に裁判所の法廷で行われます。

そのうえで、裁判所の判断や一定の要件のもとで、ウェブ会議に参加

することもできるようになりました。ウェブ会議には専用システムを利用し、裁判所から送付される招待メールやID・パスワードを使って参加します。

インターネット環境に加えて、カメラ・マイク・スピーカー（PC内蔵または外付け）を備えた機器が必須です。

■オンライン提出の対象外

今回の民事裁判手続のデジタル化（令和8年5月21日施行）の時点では、民事執行（強制執行）、倒産、家事手続はオンライン提出の対象外とされています。これらの手続は令和10年6月までにオンライン申立ての対象となる予定です。

■費用（手数料・納付方法）

訴えの提起等のために必要な申立手数料は、これまでは収入印紙を訴状などに貼付して納付する必要がありました。改正後は、原則として、ペイジーを利用して現金で納付することになります。

また、これまでは申立手数料とは別に、送達のための郵便費用をあらかじめ納付する必要がありましたが、改正後は、申立手数料に一本化されたため、郵便費用を納付する必要はなくなりました。



■2026年版中小企業白書■ 中小の「稼ぐ力」を高める 現状維持は最大のリスク

中小企業庁は、「2026年版中小企業白書・小規模企業白書」を公表しました。深刻な人手不足や物価高、日銀の利上げに伴う「金利のある時代」といった厳しい経営環境へ警鐘を鳴らすとともに、中小企業の「稼ぐ力」を高めるため、積極的な成長投資や価格転嫁などが重要と指摘しました。そこで今号では、2026年版中小企業白書・小規模企業白書の概要を紹介します。

●「稼ぐ力」の強化に向けた主な取り組み●

- ①成長投資…成長に向けた設備投資で高付加価値化
- ②研究開発・人材育成…将来の付加価値向上に寄与
- ③価格転嫁…適切な価格転嫁や差別化による価格設定
- ④事業承継・M&A…新たな経営者による事業再編
- ⑤省力化投資…業務プロセスの効率化
- ⑥AI活用・デジタル化…付加価値向上にも期待

白書では、中小企業が直面する現状の経営課題について、人手不足の深刻化のほか、賃上げを継続するための原資の確保、物価高騰、利上げによる「金利のある時代」の到来などを列挙。経営環境がこのような転換期にある中、「現状維持は最大のリスク」という強いメッセージを打ち出しました。「現状維持は最大のリスク」とは、経営環境が大きく変わる転換期において、これまで通りのやり方を続けることへの警告です。白書では、日本の人口減少に伴う「労働供給制約社会」の到来により、中小企業の雇用者数は2040年には2018年比で80%程度まで減少する可能性がある」と示されています。これは一時

的な人手不足ではなく、社会全体で働く人が減っていく構造的な問題です。このため、短期的な対応にとどまらず、中長期的な視点で「稼ぐ力」を高め、「強い中小企業」へと変化していくことが重要と指摘しました。

中小企業の「稼ぐ力」とは、自社で安定的に付加価値を生み出し、持続的に利益を創出できる力を指します。

しかし、現在は、物価高、エネルギー価格の高騰など、外部環境の厳しさが一層増しています。こうした背景から、外部環境の変動に左右されず、自ら付加価値を生み出し続ける体制を構築することが、持続的な成長につながると指摘しています。

■賃上げ原資の確保■

25年春闘で中小企業の賃上げ率は4・65%となり、約30年ぶりの水準だった前年を上回りました。利益など付加価値に占める人件費の割合を示す「労働分配率」は8割近い水準に達しています。大企業と比べ賃上げ余力が厳しく、現状のコスト構造のまま賃上げを継続することには限界があります。賃上げを続ける原資を確保するためにも「稼ぐ力」を高めることが重要です。

■価格転嫁の推進■

賃上げの実現に向けては、生産性

向上と価格転嫁の両輪が不可欠であると指摘されていますが、価格転嫁の遅れは依然として大きな課題です。直近では、中小企業の価格転嫁率は約5割にとどまり、「十分に転嫁できた」と回答した企業は7・9%に過ぎません。原材料費やエネルギー価格の高騰が続く中、十分な価格転嫁ができない企業では利益率が低下し、賃上げや設備投資に踏み切れない状況が続いています。

■「稼ぐ力」を高める取り組み■

「稼ぐ力」を高めるための取り組みとしては、価格転嫁の推進、成長投資による製品・商品・サービスの高付加価値化、事業承継・M&Aによる事業再編をはじめとした「付加価値額の増加」と、AI活用・デジタル化の促進による「労働投入量の最適化」などが挙げられます。

これらを組み合わせることで、生産性向上と収益力強化を同時に進めることが可能となり、厳しい経営環境の中でも持続的な成長を実現する基盤が整います。

実際にこれらに取り組む企業は、取り組んでいない企業と比較して、付加価値額の増加や労働投入量の最適化を実現していることが確認されています。