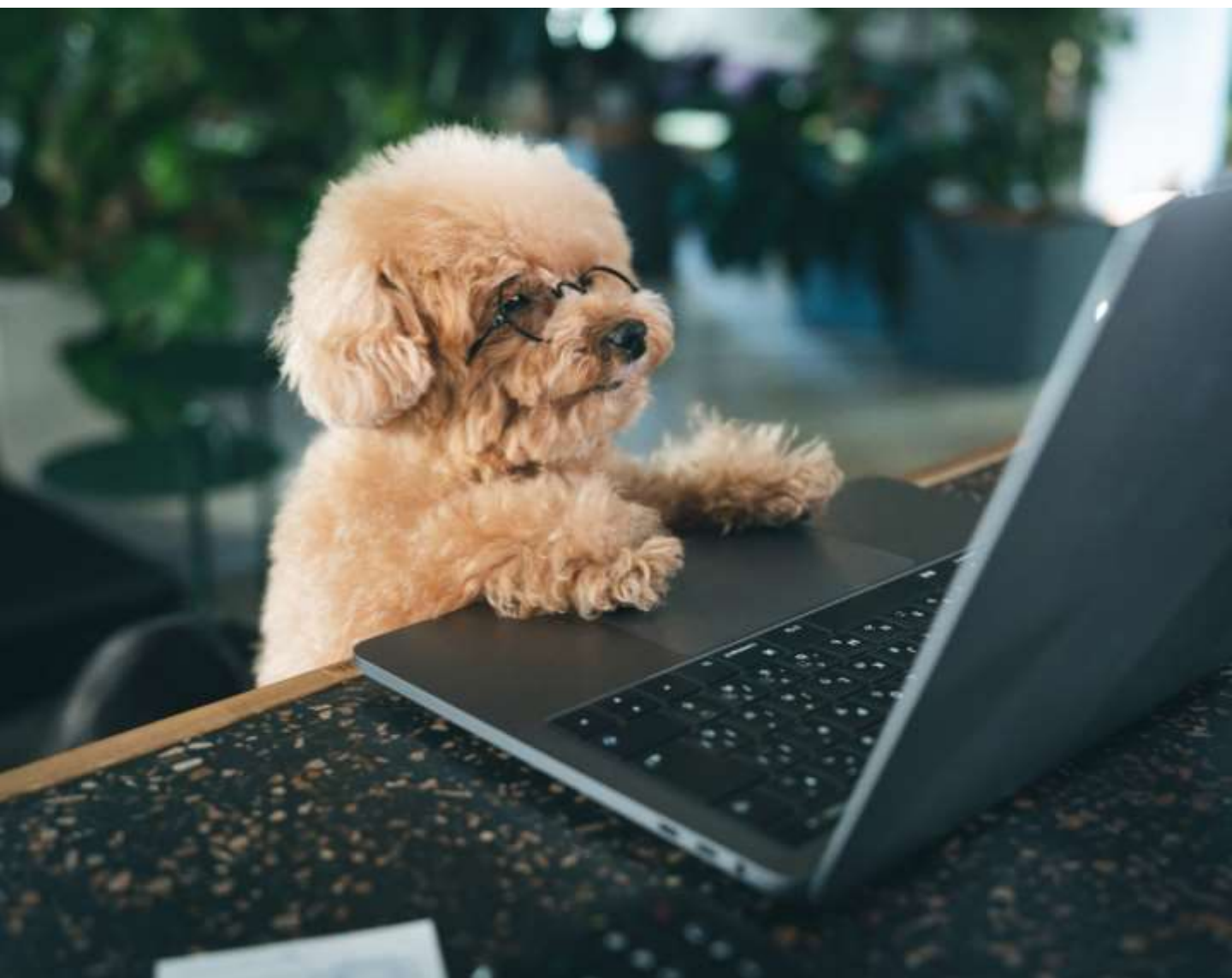


T-NEWS

10

【 Vol.088 】



土屋 敬の「つれづれ雑記」

令和5年度相続税等の税制改正のあらまし

中小企業における従業員満足度を向上させる方法

インボイス制度における届出の注意点

M&Aを自身で始めてみるなら！ネットマッチングサイト

カスハラが新たに労災認定の基準に追加されます





土屋 敬のつれづれ雑記

『7%しか伝わりませんが…』

街路樹も日ごとに色づきを増しており、深まる秋を感じます。
お変わりなくお過ごしでしょうか。

先日、コミュニケーションについての面白いコラムを読みました。
コミュニケーションとは何か。
コミュニケーションとは、『心と心を合わせること』なのだそうです。

コミュニケーションは言語が7%、声の調子が38%、
目の動き、ボディランゲージが55%です。
「目は口ほどにものを言う」とはこのことです。

たとえばメールで「今日は風邪をひいたので休みます」と送っても、
本当に風邪かどうか真実はわかりません。
言語のコミュニケーションは7%ですから、仮病がバレない一番の方法はメールでしょう。
バレないということは、つまり相手のことがわからないということです。

電話だと45%のコミュニケーションになります。
だから、仮病を使う時は、声のトーンを変えますよね？
明るい声で「今日は風邪をひいたので、休みます」とは言わないですよね。
電話でもバレないということは、まだ相手の真実がわからないということです。

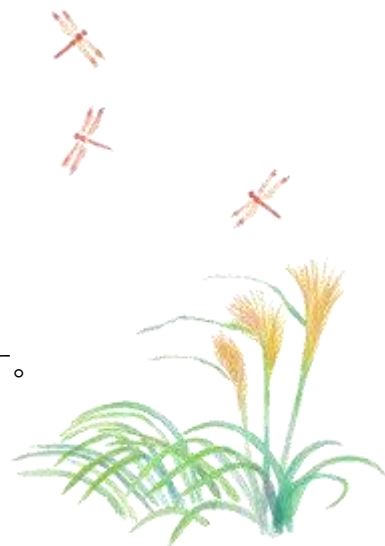
では、相手を目の前にして、目をみて仮病を使えますか？
恐らく、使えないことでしょう。
なぜでしょうか？ それはバレるからです。
バレるということは、相手の心、真実を知ることです。

コミュニケーションとは、『心と心を合わせること』。
「心を合わす」とは、お互いの心を開き、信頼関係を築き上げること。
このコラムで、「心」のことを書いても7%しか伝わらないということです（笑）。

メールよりは電話。電話よりも面談(リモート)。
バスデーカードや2ヶ月に1度送る『TTTimes』、
毎月お届けするこの『T-NEWS』よりも、
電話のほうがコミュニケーションは図れるし、リアルやリモート面談のほうが、
さらにコミュニケーションが図れるということです…。
もっともっとお客さまと会って話さないといけないと思った次第です。

「久しぶりに土屋と話したいな」
「仙台の美味しい居酒屋教えて欲しいな」
「従業員の保険、みてくれ！」
などなど、いつでもご連絡ください（笑）。喜んでお伺いします！

今日も一日、笑顔で元気にお過ごしください。



自動車保険・火災保険についても、お気軽にご相談ください。



令和5年度相続税等の税制改正のあらまし

■相続時精算課税に係る基礎控除の創設

令和5年6月30日に、国税庁からパンフレット「令和5年度相続税及び贈与税の税制改正のあらまし」が公表されている。令和6年1月1日から施行される内容であり、非常に大きな改正がされているため、今回はその改正内容の一部を取り上げる。

まず、相続時精算課税に係る基礎控除が創設される。相続時精算課税を選択(注1)した受贈者(以下「相続時精算課税適用者」)が、特定贈与者(注2)から令和6年1月1日以後に贈与により取得した財産に係るその年分の贈与税については、暦年課税の基礎控除とは別に、贈与税の課税価格から基礎控除額110万円(注3)が控除される。

また、特定贈与者の死亡に係る相続税の課税価格に加算されるその特定贈与者から令和6年1月1日以後に贈与により取得した財産の価額は、基礎控除額を控除した後の残額とされる。この点は、暦年贈与課税にはないメリットであり、今後、相続時精算課税を選択するインセンティブになるものと思われる。

(注1)相続時精算課税は、原則として、①贈与者が贈与の年の1月1日において60歳以上であり、②受贈者が同日において18歳以上で、かつ、贈与時において贈与者の直系卑属である推定相続人または孫である場合に選択することができる。

なお、相続時精算課税を選択した場合、その後、同じ贈与者からの贈与について暦年課税へ変更することはできない。

(注2)特定贈与者とは、相続時精算課税の選択に係る贈与者をいい、令和5年分以前の贈与税の申告において相続時精算課税を選択した場合も含む。

(注3)同一年中に、2人以上の特定贈与者からの贈与により財産を取得した場合の基礎控除額110万円は、特定贈与者ごとの贈与税の課税価格で按分する。

※相続時精算課税を選択した場合、その特定贈与者からの贈与について暦年課税の基礎控除の適用はできない。

■暦年課税による生前贈与の加算対象期間等の見直し

また、暦年課税による生前贈与加算制度について、次のとおり、見直しが行われる。相続または遺贈により財産を取得した方が、その相続開始前7年以内(改正前は3年以内)にその相続に係る被相続人から暦年課税による贈与により財産を取得したことがある場合には、その贈与により取得した財産の価額(その財産のうち相続開始前3年以内に贈与により取得した財産以外の財産については、その財産の価額の合計額から100万円を控除した残額)を相続税の課税価格に加算することとされる。

この改正は、令和6年1月1日以後に贈与により取得する財産に係る相続税について適用される。具体的な贈与の時期等と加算対象期間は以下となる。

贈与の時期		加算対象期間
～令和5年12月31日		相続開始前3年間
令和6年1月1日～	贈与者の相続開始日	
	令和6年1月1日～令和8年12月31日	相続開始前3年間
	令和9年1月1日～令和12年12月31日	令和6年1月1日～相続開始日
	令和13年1月1日～	相続開始前7年間

出典:「令和5年度相続税及び贈与税の税制改正のあらまし」(国税庁)
<https://www.nta.go.jp/publication/pamph/pdf/0023006-004.pdf>
 村田 直(マネーコンサルティング税理士法人)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2
 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ
 ホームページ www.sonymlife.co.jp/
 担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは
 下記のフリーダイヤルをご利用ください。
〈カスタマーセンター〉 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所
 (氏名) ライフプランナー 土屋 敬
 (住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F
 (電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463
 (E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

中小企業における従業員満足度を向上させる方法

■「J-Net21」とは？

「J-Net21」というサイトは、独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する中小企業とその支援者、創業予定者とその支援者のためのポータルサイトである。様々な経営課題ごとに、知りたい情報を簡単に探すことができる。「J-Net21」に、従業員満足度を向上させる方法のヒントが掲載されているのでご紹介する。

全国の中小企業向け施策を毎日更新する「支援情報ヘッドライン」、経営のノウハウが詰まった「経営ハンドブック」、様々なテーマの企業事例や解説が詰まった「特集・事例」など、最新の情報や事例が掲載されている。また、補助金・助成金情報などの全国の中小企業向け施策が毎日更新されている。

中小企業向けに特化されたサイトなので、お気に入りに登録して経営のヒントとしてご活用いただきたい。

■従業員満足度を向上させる方法

従業員満足度が高い企業(職場)には、次の5つの特徴が共通するとされている。

1. 企業のビジョン・経営理念への共感性が高い
 2. 人事制度・評価制度に対する信頼度がある
 3. 自身の仕事を与える影響が可視化されている
 4. 人間関係にストレスがない職場環境の整備に努めている
 5. 業務内容に応じた就業規則や福利厚生が整備されている
- 出典: 中小企業基盤整備機構(J-Net21) <https://j-net21.smrj.go.jp/qa/hr/Q1456.html>

まず1の「企業のビジョン・経営理念への共感性」が高いほど、自分の仕事と自社に対する誇りや信頼度が高まり、能動的に行動する社員が育ちやすくなる。そのためには、経営層がビジョンや理念をわかりやすい言葉で発信し続けることが大切である。

次に、2の「人事制度・評価制度に対する信頼度」が高いと、「この会社で働いても大丈夫だ」という会社に対する信頼の獲得に直結する。役職と権限が適正に貸与され、自身の行動や成果に対する評価が納得できる制度は、従業員の労働意欲を高めるために必要な要素と言える。

3の「自身の仕事を与える影響が可視化」に関しては、会社に対する貢献度に加え、社会の影響などまで実感できるようにすると、さらに従業員のモチベーションは高まる。

また、4の「人間関係にストレスがない職場環境の整備」に努めることは、昨今の離職理由の一因として問題視されているハラスメントの防止につながり、5の「業務内容に応じた就業規則や福利厚生が整備」が適切になされていることで、ワークライフバランスが達成しやすくなり、従業員の離職率低下、定着率向上が期待できる。

まずは自社における1～5の現状を把握することから始めよう。

今村京子(マネーコンシェルジュ税理士法人)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ
ホームページ www.sonymife.co.jp/
担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは
下記のフリーダイヤルをご利用ください。
《カスタマーセンター》 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所
(氏名) ライフプランナー 土屋 敬
(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F
(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463
(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

インボイス制度における届出の注意点

国税庁は、7月31日に「インボイス制度において事業者が注意すべき事例集」を公表した。インボイス登録の取下・取消の届出、および2割特例適用に関する注意点が事例別に明示されているので、ご紹介する。

■インボイス制度開始前にインボイス発行事業者の登録を取り下げるケース

インボイス発行事業者の登録を済ませた事業者であっても、登録日前に取下書を提出することにより、インボイスの登録を取りやめることができる。多くの事業者は制度開始日の令和5年10月1日を登録日としていると思うが、この場合には、取下書はその前日(9月30日)までに提出する必要がある。インボイス制度開始後に登録申請書を提出した事業者が登録日までに登録を取り下げたい場合においても、取下書での対応となる。取下書の場合、発信主義でなく到達主義なので、郵送の場合は、暦の関係で、令和5年9月29日(金)必着となるので、注意が必要である。

■インボイス制度開始後にインボイス発行事業者の登録を取り消すケース

登録日以降にインボイス発行事業者の登録を取り消す場合は、取消の手続きが必要となる。翌課税期間の初日から登録を取り消そうとするときは、翌課税期間の初日から起算して15日前の日までに「適格請求書発行事業者の登録の取消しを求める旨の届出書」(以下「登録取消届出書」とする)を提出する必要がある。たとえば、個人事業者や12月決算の法人が、令和8年1月1日から登録を取りやめたい場合は、令和7年12月17日までに提出する必要がある。登録取消届出書は、取下書と異なり発信主義のため、郵便等による場合はその郵便物等の通信日付印により表示された日に提出されたものとみなされる。取消後の消費税の納税義務については、注意が必要である。

免税事業者が「消費税課税事業者選択届出書」の提出不要の経過措置を受けて令和5年10月1日～令和11年9月30日までの日の属する課税期間中にインボイスの発行事業者となった場合は、登録日から2年を経過する日の属する課税期間の末日までは、納税義務は免除されない。ただし、令和5年10月1日を含む課税期間に登録した事業者については、その登録日を含む課税期間の納税義務は生じるが、その翌課税期間からは基準期間の課税売上高が1千万円以下である場合は納税義務がない。

■消費税課税事業者選択届出書を提出した場合の2割特例適用の注意点

インボイス制度を機に免税事業者からインボイス発行事業者として課税事業者になった場合には、納付税額を売上税額の2割にできる経過措置が設けられている(2割特例)。

消費税課税事業者選択届出書とあわせて適格請求書発行事業者の登録申請書を提出し、令和5年1月から消費税の課税事業者となった事業者については、令和5年10月1日より前から消費税の課税事業者であることから、2割特例の適用を受けることができない。そのため、「適格請求書発行事業者の登録申請書」を提出した事業者で、消費税課税事業者選択届出書の提出により令和5年10月1日を含む課税期間から課税事業者となる事業者については、当該課税期間中に「消費税課税事業者選択不適用届出書」を提出することにより、消費税課税事業者選択届出書の効力を失わせる措置が設けられている。

これにより、個人事業者や12月決算法人を例にとると、令和5年12月31日までに「消費税課税事業者選択不適用届出書」を提出することで、令和5年1月から9月分の納税義務が免除されることになり、令和5年10月1日からインボイス発行事業者(課税事業者)となるので、2割特例を適用することができるようになる。

出典:国税庁「インボイス制度において事業者が注意すべき事例集」

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/0023007-071.pdf>

木下洋子(マネーコンサルティング税理士法人)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2

大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonymife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは

下記のフリーダイヤルをご利用ください。

(カスタマーセンター) ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所

(氏名) ライフプランナー 土屋 敬

(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463

(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

M&Aを自身で始めてみるなら！ ネットマッチングサイト

■事業戦略としてM&A活用が活況

昨今、中小・小規模事業者の間でも、M&A(第三者承継)が定着しつつある。

会社や事業を譲受したい企業などは事業戦略として、相乗効果のある新規事業に参入するためや他地域への進出、事業の拡大など、すでに取引先があり事業として回っている既存事業に魅力を感じ、譲受を検討される方が多い。

会社や事業を譲渡したい経営者などは、後継者が不在で引継手を探すためであったり、複数の事業のうち一つを譲り、他事業に専念したいなどの理由から、譲渡を検討される方が多い。

■M&Aは費用が高いって本当？

M&Aでは、会社や事業の譲渡契約を行うまでに、多岐にわたる知識・判断・交渉等が必要であることから、経営者の方は“M&Aアドバイザー”に交渉補佐や助言を依頼することが多い。

そのM&Aアドバイザーに支払う費用だが、依頼先によって料金の計算方法や支払うタイミング・業務範囲などが異なり、多くの場合、費用が数十万円～数千万円と高額になることが多い。

※今回、詳細説明は割愛させていただくが、気になる方は中小企業庁が発行している【中小M&Aガイドライン】44ページ目

『V 仲介者・FA の手数料についての考え方の整理』の章をご参考にご覧いただきたい。

(https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/m_and_a_guideline.pdf#page=44)

■自身で始められる方法はないのか…？

「M&Aは気になるが、実際に相手が見つかるかも分からない状況で、高い費用はなかなか支払えない。費用をあまりかけずに自身で始められる方法はないか」といったご要望がある場合、【M&Aプラットフォーム】と呼ばれるマッチングサイトの活用をおすすめしたい。

M&Aプラットフォームとは、インターネット上のシステムを活用し、オンラインで譲渡したい側・譲受したい側のマッチングの場を提供するウェブサイトのことを言う。

M&Aプラットフォームによっていくつかの形態があるが、一般的には譲渡したい側が匿名で自社の情報をM&Aプラットフォームに掲載し、譲受したい側がM&Aプラットフォームに掲載されている匿名情報を見て、興味のある情報に対して質問や実名開示依頼をして交渉をスタートさせていくというものだ。

譲受したい側は、自身が希望する条件の会社や事業はあるか、譲渡希望価格はいくらくらいなのかを確認することができ、譲渡したい側は、自社へ興味を持ってくれる方がどれくらいいるのかを掲載後の反応で見ることができる。

■ご利用時の注意点、一例

M&Aプラットフォームはその利便性から、利用する側が注意しないと大きな失敗をしてしまう可能性を秘めている。ここでは数例の注意点を書かせていただく。

まず1つ目は、問合せ等が来た場合、またはする場合は、誠心誠意を持ってご対応いただきたい点。

インターネット画面の先にいる相手は、とても真剣だ。常に敬意を持って早めに返信することを意識することで、お相手と良好な関係を築くことにも繋がる。

2つ目は、利用するプラットフォームは慎重に選んでいただきたいという点だ。

M&Aプラットフォームはここ数年で数多く出来ている。利用登録の前に、サイトの仕組みや利用条件・料金含め、信頼できると判断できたサイトのみを利用することが大切である。

3つ目は、プラットフォームに載せる譲渡したい側の情報は、自社が判別されないように幅を持たせた情報で分からなくして掲載するという点だ(例:栃木県宇都宮市→栃木県や、北関東など)。

先方と交渉がスタートするまでは、匿名かつ自社が特定されない情報でマッチング(お相手探し)を行うのが一般的だ。

M&Aプラットフォームは全国を対象としているので、マッチングも期待できる。是非検討されてみてはいかがでしょうか。

山崎美穂(マネーコンシェルジュ税理士法人)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2
大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonylife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは
下記のフリーダイヤルをご利用ください。

〈カスタマーセンター〉 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所)仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所

(氏名)ライフプランナー 土屋 敬

(住所)〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話)022-296-5472 (FAX)022-296-5474 (携帯)090-9538-2463

(E-mail)takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp

カスハラが新たに 労災認定の基準に追加されます

■カスハラとは？

カスハラ(カスタマーハラスメント)とは顧客等からの暴行、脅迫、ひどい暴言、不当な要求等の著しい迷惑行為を言います。本来、顧客からのクレーム・苦情はそれ自体が問題とは言えず、業務改善や新たなサービス、商品開発につながるものでもあります。しかし昨今では、長時間の拘束や同じ内容を繰り返すクレーム、名誉棄損・侮辱・ひどい暴言、妥当性のない商品交換・金銭保証の要求、土下座の強要や暴行などにより、労働者の就業環境が害され、精神障害を発症するケースが増加し、問題となっています。

「精神障害の労災認定の基準に関する専門検討委員会」は、労災認定に用いる「業務による心理的負荷評価表」にカスハラに関する具体的な事例を労災認定時に考慮すべき要件として加えるよう提起した報告書をまとめ、公表しました。

仕事による強いストレスが原因で精神障害を発症し、労災に認定されるケースは年々増加しています。厚生労働省が令和2年度に行った職場のハラスメントによる実態調査では、過去3年間に勤務先でカスハラを1度以上経験した労働者の割合は15.0%で、パワハラに次いで高いという結果が出ています。「お客様は神様」というのは、顧客側が自分は神様だから何でもしていいと思うことではなく、企業側が顧客に対して接する気持ちを言うのだと、改めて心に刻んでおきたいものです。

なお、報告書では、新型コロナウイルス禍の経験から「感染症等の病気や事故の危険性が高い業務」に関する具体的な事例について、労災認定時に考慮すべき要件に、新たに加えることも提起されています。厚生労働省は、この報告書を受け、速やかに精神障害の労災認定基準を改正し、迅速適正な労災補償を行っていくと発表し、今秋には改正する見通しであるとしています。

■報告書のポイント

報告書の概要は以下となります。

□業務による心理的負荷評価表の見直し

◆具体的な出来事追加、類似性の高い具体的な出来事の統合等

<追加>「顧客や取引先、施設利用者から著しい迷惑行為を受けた」(いわゆるカスタマーハラスメント)

<追加>「感染症等の病気や事故の危険性が高い業務に従事した」

◆心理的負荷の強度が「強」「中」「弱」となる具体例を拡充

・パワーハラスメントの6類型すべての具体例、性的思考・性自認に関する精神的攻撃等を含むことを明記

・一部の心理的負荷の強度しか具体例が示されていなかった具体的な出来事について、他の強度の具体例を明記

□精神障害の悪化の業務起因性が認められる範囲を見直し

現行:悪化前おおむね6カ月以内に「特別な出来事」(特に強い心理的負荷となる出来事)がなければ業務起因性を認めていない

検討後:悪化前おおむね6カ月以内に「特別な出来事」がない場合でも、「業務による強い心理的負荷」により悪化したときは、悪化した部分について業務起因性を認める

□医学意見の収集方法を効率化

現行:専門医3名の合議による意見収集が必要な事案(例:自殺事案、「強」かどうか不明な事案)

検討後:特に困難なものを除き専門医1名の意見で決定できるよう変更

【参考】「精神障害の労災認定の基準に関する専門検討会」の報告書を公表します(厚労省)
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_33933.html
沖田真紀(特定社会保険労務士)

ソニー生命保険株式会社

本社 〒100-8179 東京都千代田区大手町1-9-2

大手町フィナンシャルシティ グランキューブ

ホームページ www.sonymlife.co.jp/

担当者の身分・権限などについてのお問い合わせは

下記のフリーダイヤルをご利用ください。

〈カスタマーセンター〉 ☎ 0120-158-821

担当者

(支社・営業所) 仙台ライフプランナーセンター第2支社第4営業所

(氏名) ライフプランナー 土屋 敬

(住所) 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-2-3 仙台MTビル 15F

(電話) 022-296-5472 (FAX) 022-296-5474 (携帯) 090-9538-2463

(E-mail) takashi_tsuchiya@sonylife.co.jp