

Asahi Business Letter

発行：
朝日信用金庫
お客さまサポート部

令和4年度税制改正大綱のポイント

2021年12月10日（金）に自由民主党・公明党が「令和4年度税制改正大綱」を決定しました。ここでは、大綱から、中小企業経営者の皆さまの関心が高そうな改正項目をお伝えします。

(1) 賃上げ促進税制の抜本的強化

2022年4月1日から2024年3月31日までの間に開始する各事業年度で、雇用者全体の給与等支給額の増加額の最大40%が税額控除できるよう見直されます（詳細は次頁参照）。

(2) 完全子法人等の配当源泉の見直し

2023年10月1日以後に支払いを受ける完全子法人株式等（保有比率100%）や関連法人株式等（保有比率3分の1超）に係る配当等については、基本的に全額益金不算入で法人税は課されないため、源泉徴収が廃止されます。

(3) 少額減価償却資産の取得価額の損金算入制度等の見直し・延長

中小企業者等（原則、資本金1億円以下の法人）が30万円未満の減価償却資産を取得した場合の全額損金算入制度について、2024年3月末まで2年延長されます。

ただし、貸付けのために取得した資産は適用対象外となります（主要な事業が貸付けの場合を除く）。

(4) 交際費課税の特例措置延長

資本金1億円以下の法人について原則認められている定額控除限度額（年800万円）まで

の交際費等の損金算入制度が2024年3月31日までの間に開始する事業年度まで2年延長されます。

(5) 事業承継税制の承継計画の申請期限延長

新型コロナウイルス感染症の影響で承継の計画策定に時間を要することに鑑み、法人版事業承継税制（特例措置）の特例承継計画の申請期限が2023年3月末から2024年3月末に1年延長されます。

ただし、2027年12月末までとされている適用期限については今後延長が行われない旨が明記されました。

(6) 適格請求書発行事業者登録の見直し

インボイスを交付できる適格請求書発行事業者について、2023年10月1日から2029年9月30日までの間に登録を受ける場合には、登録日から適格請求書発行事業者になれるよう見直されます。

(7) 財産債務調書制度の見直し

現行の提出義務者に、高額な資産保有者（財産価額合計10億円以上）を加えたうえで、提出期限が翌年3月15日から翌年6月30日に後倒しされます。

(8) 電子帳簿保存の経過措置

2022年1月1日スタートの電子帳簿保存について、2023年12月31日までの間は従前と同様に紙出力による保存等が可能な経過措置が設けられます。

(1) 大和証券グループが春闘で 3%賃上げを表明

昨年末、大和証券グループが、国内雇用者を対象にベースアップと一時金を合わせて 3%以上の賃上げに踏み切るとの報道がありました。

これは、岸田内閣が業績について「コロナ前の水準を回復した企業は 3%を超える賃上げを期待する」と述べ、経済界に協力を求めたことに対応するものです。同時に、賃上げを後押しするため令和 4 年度税制改正で抜本的強化をする賃上げ促進税制（所得拡大促進税制）の活用を見据えた動きであると考えられます。

賃上げ促進税制は、大企業向けだけでなく、中小企業向けの制度もあります。ここでは、賃上げ税制の活用可能性をみていきます。

(2) 賃上げ促進税制（所得拡大促進税制）とは

2018 年 4 月 1 日から 2024 年 3 月 31 日までの間に開始する各事業年度に、青色申告書を提出する中小企業が、前年比で国内雇用者全体の給与等支給額（≒損益計算書上の給与手当・賞与・雑給等の合計額）を増加させた場合に、増加額の一部を法人税から税額控除する制度です。

毎年改正が入っていますが、令和 4 年度税制改正では、より大幅な賃上げをした場合にインパクトが大きくなるような改正です。また、最大で 40%の税額控除というのは、極めて高い率だといえるでしょう。詳しい要件などについては、図表のとおりです。

(3) 黒字の会社が前提

賃上げ促進税制には、翌年度以降に利益が出た場合の税額と相殺する「繰越」の考え方がありません。つまり、法人税の税額が出ている会社（≒黒字企業）が前提になります。そのうち、賃上げや新規採用の予定がある会社は適用可能性

図表 賃上げ促進税制の概要

開始事業年度	～2021年3月31日	2021年4月1日～2022年3月31日	2022年4月1日～2024年3月31日
通常	増加かつ 継続雇用者給与等支給額が前年度比で1.5%以上増加	雇用者給与等支給額が前年度よりも 1.5%以上増加 → 15%税額控除	2.5%以上増加 → 30%税額控除
上乗せ	継続雇用者給与等支給額が前年度と比べて 2.5%以上増加、かつ、次の①②のいずれかを満たす	雇用者給与等支給額が前年度と比べて ①教育訓練費が前年度比で10%以上増加 ②経営力向上計画の認定を受けており、その計画に基づき経営力向上が確実に行われた証明がされている → 10%税額控除	教育訓練費が前年度比で10%以上増加 → 最大40%の税額控除
		最大25%の税額控除	最大40%の税額控除

出所：筆者作成 ※ただし税額控除額の上限は法人税額の20%

があります。

(4) 雇用調整助成金を受給している場合の注意点

直近期や進行期に雇用調整助成金を受給している場合には、注意が必要です。雇用調整助成金は休業手当（給与）と性質が同じと考え、適用の判定時には給与にプラスします（控除額計算時は除く）。雇用調整助成金をもらったから適用不可と判断してしまうのは早計です。

(5) 適用を見据えて計画的な教育訓練を

図表のとおり、教育訓練費が前年比で 10%以上増加すると上乗せ措置の適用可能性ががあります。通常の場合の適用が受けられる見込みがあつて、あと少し教育訓練費の支出をしていれば上乗せ措置を適用できた、というケースもあるかもしれません。教育訓練を計画的に行うことで、税負担を軽減しながら従業員の育成をすることができます。ただし、役員やその関係者、内定者に対する教育訓練は対象外です。

(6) 期の途中での試算を推奨

期末近くになって顧問税理士に相談を持ちかけても、対応が間に合わない可能性が高いです。人員計画の目途が立ったら、早い段階で顧問税理士等に賃上げ税制活用を相談し、試算することをおすすめいたします。

※本記事は、正確性よりも分かりやすさを重視して記載しております。適用にあたっては、所轄の税務署や顧問税理士に必ずご相談ください。

中小企業の経営者が意識すべきDX推進

●9割の企業がDX未着手・途上

経済産業省が公表した「DX レポート 2 (中間取りまとめ)」(2020年12月28日)は、全体の9割が「DX未着手企業」、「DX途上企業」であると示しています。そこで今回は、DXにこれから取り組んでいく多くの企業に向けて、DX推進のポイントを解説します。

●DXの本質

DXの本質とは、「既存のシステムを変えるだけでなく、事業環境の変化に対応できる力を企業として身につけ、固定観念を変革することにある」と考えられています。こうした改革を中小企業において推進できるのは経営トップしかいません。逆に言うと、経営トップの意識が高まらなければDXは推進できないということです。

実際に筆者のクライアントの中には、経営トップがITが不得意だったり苦手意識を持っている企業は多いですが、こうした企業のDXの取り組みは停滞しています。一方、若手経営者への交代をきっかけにIT活用に取り組んだ企業が大きな躍進を遂げる例も多く見られます。

コロナ禍で、電話営業からの対面営業を変革できず、営業ができないことに苦しんだ企業がある一方、ウェブの問合せからテレビ会議による営業へとシフトできた企業は売上を伸ばすという状況が見られました。このように、顧客・社会の環境変化に企業として迅速に変革し続けることがDXなのです。

●DXの取り組み方

これからDXを始めるといふ企業は、DX推進に向け、経営トップと現場との共通理解からスタートするのがよいでしょう。DXの目的は、①経営トップが抱えている課題を、「社内外の

データ」と「デジタル技術」を活用して解決すること、②こうしたデジタルの活用を通じて新たなビジネスを模索する視点を持つこと、と言えますが、この目的を達成するには、経営トップの気持ちだけでは不十分で、現場スタッフとの意識の共有が不可欠ということです。

そして、実際のDXプロジェクトに経営トップが直接的な関与をしない場合は、リーダーに据える人材への権限範囲を明確にし、失敗を減点としない雰囲気を作り、心理的安全性を確保することも大切です。DXの本質である変化・変革を実現するには、継続的な取り組みや失敗を恐れないチャレンジが求められるからです。

●「自社から動く」姿勢が大切

DXによる業務プロセス変革として典型的な取り組みが「ペーパーベースの見直し」です。例えばFAXベースの受発注をデータ化することにより、社内業務の効率化や受発注データベースの即時生成が実現します。データベースの分析に踏み込めば売上増加や無理・ムダの排除に向けた取り組みにもつながります。

すぐに着手すべきDXと言えますが、「取引先がペーパーベースのままなので変えられない」といふ企業が多いのではないのでしょうか。しかし筆者の体験上では相手先に確認をすると「FAX以外のやり取りが望ましい」場合も多いのです。つまり、まず自社がDXに取り組むことで、相手先が望むDXの実現にもつながり、双方にとってWin-Winの結果をもたらすこととなります。

ぜひ、経営者の皆さま自身が、自社がDXを推進するとどのような変化が起きるのかを知り、前向きに取り組みを進めていただければと思います。

今月のチェックポイント

- ・DX推進には経営者の意識向上が不可欠
- ・経営者と現場スタッフの意識共有が重要
- ・まず自社から着手する姿勢が大切

戦後から「釣らう、無心の姿で。」を掲げ、 すべての人に釣りの魅力を発信

株式会社 つり人社 (神田小川町支店お取引先)

今回ご紹介する株式会社つり人社（社長：山根和明氏、本社：千代田区神田神保町、資本金：4,000 万円、従業員：30 名）は、戦後間もなくから、釣りを趣味とするすべての人の心の拠り所とするため、また、釣りの魅力を多くの人へ伝えるための多様な情報提供を、雑誌やテレビ番組、Web 制作などを通じて幅広く展開している会社です。

(1) 混乱期にすべての人のために創刊

「現在ある釣り月刊誌の中では世界で一番古い」とされる「つり人」は 1946 年 7 月に創刊しました。終戦から 1 年もたたない頃、「明日食べるものもない中でも、人々の心の安寧を取り戻すために、『釣り』をしようではないか」と思う文人墨客が集まって立ち上げたものでした。創刊当時の編集主幹は佐藤垢石が務め、井伏鱒二を始め、坪田譲治、瀧井孝作、正木不如丘、益田甫、森下雨村、土師清二などの文人が競って原稿を提供しました。表紙絵にも力を注ぎ、創刊号は岸浪百草居、8 月号はレオナルド・フジタこと藤田嗣治、9 月号は中川一政、10 月 11 月合併号は麻生豊、12 月号は川端龍子（近代日本画の 3 巨匠の 1 人）が描くなど歴史に名前を連ねる巨匠が携わっています。

本誌の中身は、最初は釣り好きの文筆家による随筆集のような体裁でしたが、やがて釣りの技術について伝える指南書の要素を持つようになり、



▲創刊号の表紙

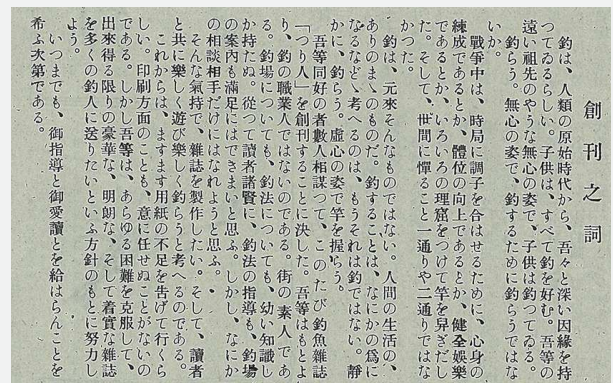
釣り好きのために道具の紹介なども始めるようになりました。情報提供媒体も雑誌に加えて単行本、さらにはテレビやビデオなどの映像へと広がり、現在では企業とタイアップした Web メディア制作や YouTube 動画の発信、公益財団法人日本釣振興会の Web サイト

「釣りあそびジャーナル」でも情報提供を行っています。

(2) 釣り・自然に親しむために環境保護を

同社は「つり人」初代編集主幹の佐藤垢石が設立し、竹内始萬、小口修平、鈴木康友を経て現代表者である山根社長へと親族以外で事業が承継されていることも特徴です。山根社長はアルバイトから入社して編集長となり、代表を継ぐこととなったのですが、歴代の「思い」が会社の承継の軸になっているといいます。

山根社長が「思い」とするのは、創刊之詞にある「子供は、すべて釣を好む。吾等の遠い祖先のやうな無心の姿で、子供は釣つてゐる」という言葉です。「多くの子供たちが釣りをする中で、自然と出会ってほしい」。山根社長もそうした思いを持って、事業を続けています。特に、当社が各種媒体で発信を続けている「自然と密接につながる釣りを楽しむには、自然が豊かでなければならない」という環境保護に向けたメッセージは、山根社長の強い思いです。皆様も、ぜひこの機会に、自然と釣りについて考えてみてはいかがでしょうか。



▲創刊の詞

社長から読者の皆さまへ

コロナ禍で釣りやキャンプの人気はさらに高まりました。企業イメージ向上の広告展開等、釣りをビジネスに取り込んでみたいとお考えの方は、何なりとお申し付けください。

(アップスマート(株)代表取締役 中小企業診断士 西村 公志)

・掲載内容につきまして、ご意見・ご要望がございましたら、ご遠慮なくお申し付けください。

・バックナンバーは当金庫ホームページ (<https://www.asahi-shinkin.co.jp/hojin/asahinews.html>) からご覧いただけます。



街の鼓動に敏感です

朝日信用金庫

お客さまサポート部
TEL.03-3862-0668