



アスター

TOUGH SHOP 鹿児島通信
鹿児島第一保険事務所

10月号

(有)鹿児島第一
〒890-0002
鹿児島市西伊敷3-5-7
TEL 099-220-7385
FAX 099-220-8451

10月 (神無月) OCTOBER
9日・スポーツの日

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31

ワンポイント 価格転嫁サポート窓口

原材料費やエネルギー価格、労務費などの上昇分を、中小企業等が発注側企業に適切に価格転嫁するための支援体制強化として中小企業庁が全国47都道府県の「よろず支援拠点」に7月新設した相談窓口。窓口では、価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算の手法の習得支援などのサポートを行っています。

10月の税務と労務

- 国 税 / 9月分源泉所得税の納付 10月10日
- 国 税 / 特別農業所得者への予定納税基準額等の通知 10月15日
- 国 税 / 8月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 10月31日
- 国 税 / 2月決算法人の中間申告 10月31日
- 国 税 / 11月、2月、5月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 10月31日
- 地方税 / 個人の道府県民税及び市町村民税の第3期分の納付 市町村の条例で定める日
- 労 務 / 労働者死傷病報告 (7月~9月分) 10月31日
- 労 務 / 労災の年金受給者の定期報告 (7月~12月生まれ) 10月31日
- 労 務 / 労働保険料第2期分の納付 10月31日 (労働保険事務組合委託の場合は11月14日)

景気の 動向判断

「景気が良い方向に向かっているのか、それとも悪い方向に向かっているのか?」、ビジネスに携わる人は、誰もが気になります。その景気という場合の期間は2〜3年先、せいぜい5年先位を想定しているのですが。

ところで景気については、各人それぞれの会社、あるいは業界の中での感覚的な捉え方があるため、より客観的判断から見た知識が欲しいところです。そこで、新聞、テレビ等から

情報を得ようとするのですが、これらの情報からの景気(経済の状態)の判断には、限界があります。

例えば、今年4月半ばの新聞記事では、

・完全失業率が2月(2.6%)、3月(2.8%)と増加した。

・エコノミストS氏の見方は、完全失業者数2月(180万人)、3月(195万人)で、

15万人増加しているが、半分以上は現在の職場を辞めて求職活動をしているので、悪くなっているわけではない。むしろ、雇用情勢を見る場合は、

完全失業率よりも雇用労働者数の方が経済環境を反映しているのである。雇用労働者数は2月(対前月比0.1%)から3月(0.2%)となっているので、良くなっている。

一方、内閣府の月例経済報告(令和5年5月)では、雇用情勢は「持ち直している」と分析しています。

一 景気の山と谷

景気の方向というところで話を進めていくと、「景気動向指数」

という経済指標を見るのが一般的です。

景気動向指数が低下から上昇に転じると「景気の谷」、同指数が上昇から低下に転じると「景気の山」を越えたことになります。

では、現在の景気は、どの方向にあるのか?

表1のとおり2020年5月より景気は上昇状態にあるのかですが、エコノミストS氏は、6月中旬に「景気は踊り場に来ている」と考える。また、表1のとおり景気の期間は決まっているものではないが、ただ、過去の経験からすると景気の良い期間が長い程、長期政権になっている」と話しています。

一方、20歳で独立して、50年以上にわたり中小企業の社長を務めるN氏は、「私の体験では、好況期は1年間しかないが不況期は3年間続く、したがって好況期の1年間はガムシヤラに働き儲ける、そして、不況期の3年間ジツと我慢し乗り越えてきた」と話します。

表1からは(循環の平均の横軸、期間の欄を参照)、拡張期(好況期)38.5ヵ月、後退期(不況期)16.3ヵ月となっています。

この平均は好況期の約3年2ヵ月に対し、不況期は約1年4ヵ月続くというのが、ほぼ景気のサイクルであることを意味します。しかし、中小企業社長の感覚では、大企業と異なり、好況の効果は遅く表われ、不況はその影響を直ぐに受けることから、N氏の話は納得できます。

二 景気ウォッチャー調査

新聞の記事に関わらず経済状況の説明にあたっては、「経済指数」、「経済指標」といった用語での説明が殆どです。

前述で出てきました「景気動向指数」ですが、より詳しく説明すると、生産指数(鉱工業)、鉱工業用生産財出荷指数、労働投入量指数(調査生産計)：：など、10の指数を合成して計算しています。

これではより客観的に、景気状況を見たいだけの人にとって

は、混乱するだけです。

そこで参考となるのが「景気ウォッチャー調査」で、そのような問題を解決するための資料

としては、価値があります。以下で、同調査に触れていきます。

まず、「景気ウォッチャー」とは、「景気ウォッチャー調査」のために日頃から景気を観察している人のことです。

具体的には、百貨店、商店、スーパー、コンビニ、レストラン、ホテルをはじめ、様々な企業に勤めている人々2050人が家計動向、企業動向、雇用等の動向を観察しています。そして、同調査は北海道から沖縄まで日本各地の景気を素早く知るため、それらの景気ウォッチャーの見解を基に内閣府がまとめる「景気ウォッチャー調査」として公表されるということです。

調査の内容ですが、次の6つの質問に回答する形になっています。

質問1 今月の景気の現状

質問2 今月の景気の方向性

質問3 景気の方向性の判断理由

質問4 判断理由の説明

質問5 景気の先行きについて

質問6 先行き判断の理由

このうち質問1から質問3までと、質問5の4つは選択方式で、質問4と質問6は短文方式になっています。

選択方式では、例えば、質問1では、今月の景気の水準について、「良い」(1・0)、「やや良い」(0・75)、「どちらとも言えない」(0・5)、「やや悪い」(0・25)、「悪い」(0)を選びます。数値が0・5の回答であれば0・5に100(%)を掛け、50が「DI」(景気動向指数)になります。

この選択方式での回答をもとに、景気の判断をDIとして集計します。集計は、質問1の現状水準、質問2の現状の方向性、質問5の先行きの方向性についてそれぞれ分野別、地域別にDIを作成しています。

この分野別、地域別にDIを作成するとともに、景気ウォッチャー調査の特徴として、景気ウォッチャーの判断について、その理由を掲載(表2を参照)しています。

表2 景気ウォッチャー調査(2023年5月)のコメント抜粋

新型コロナウイルス感染症の分類が5類感染症に移行されてから人通りが多くなり、旅行者も市内の客も宴会利用が多くなっている(九州=高級レストラン)。
食料品を中心に値上げが続いている状況で、客が割引デーに集中し、まとめ買いをする傾向が強くなっている。割引デーと通常時との差が大きく、売上が安定しない状況である。商品価格の大幅な上昇で、客の節約志向がますます強くなり、販売点数にも影響している(中国=スーパー)。
総会などの会合が復活し、人が集まり、手土産需要が増えている(南関東=食料品製造業)。
半導体関連を中心に取引先が在庫調整を行っているため、受注量が減少している(九州=電気機械器具製造業)。
製造業、特に自動車関連からの求人が増え回復傾向にある(東海=職業安定所)。

表1 景気の山と谷(※1神武、※2岩戸、※3いざなぎ、※4パブル)

循環	谷(年/月)	山(年/月)	谷(年/月)	期間(か月)	
				拡張	後退
1		1951/6	51/10		4
2	51/10	54/1	54/11	27	10
3	54/11	57/6	58/6	31 ^{※1}	12
4	58/6	61/12	62/10	42 ^{※2}	10
5	62/10	64/10	65/10	24	12
6	65/10	70/7	71/12	57 ^{※3}	17
7	71/12	73/11	75/3	23	16
8	75/3	77/1	77/10	22	9
9	77/10	80/2	83/2	28	36
10	83/2	85/6	86/11	28	17
11	86/11	91/2	93/10	51 ^{※4}	32
12	93/10	97/5	99/1	43	20
13	99/1	2000/11	02/1	22	14
14	02/1	08/2	09/3	73	13
15	09/3	12/3	12/11	36	8
16	12/11	18/10	20/5	71	19
循環の平均				38.5	16.3

自社株の売買 ～個人、法人への売却 に伴う課税関係



会社が発行する株式を、売買や相続・贈与によって所有者が変わることは、上場株式会社だけでなく、同族会社が発行する株式、いわゆる「自社株」でも起こりうることです。特に最近では、親族ではなく第三者に事業を承継させることなど自社株を売却するケースも増えてきています。

自社株を売却する際に、売却価格が適正な価格ではない場合には、思わぬ税金が発生する可能性がありますので、留意する必要があります。

一 個人に売却した場合

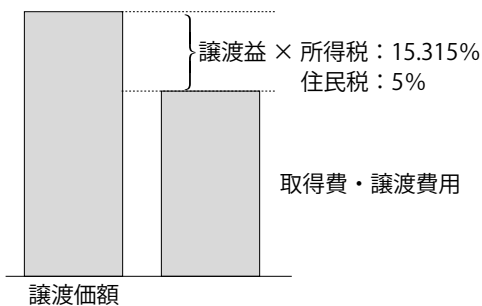
個人から個人に対して自社株を売却した場合、譲渡所得に対して15・315%の所得税（復興特別所得税を含む）と、5%の住民税が課税されます（図1参照）。

個人から個人に対して自社株を売却したときの譲渡価額と時価との間に差額がある場合、その差額は買主から売主、または売主から買主に対する贈与として、贈与税が課税されます。

例えば、時価が3000万円の自社株を5000万円で売却した場合、売却額と時価との差額の2000万円は、買主から売主への贈与となります（次頁表参照）。



図1 個人・発行法人以外の法人に対する非上場株式の譲渡



二 発行法人以外の法人に売却した場合

個人から発行法人ではない法人に対して自社株を売却した場合は、売却先が個人の場合と同様に譲渡所得に対して所得税などが課税されます（図1参照）。

譲渡価額が時価より高額な場合、その差額は個人の一時所得として所得税などが課税されます。ただし個人が売却先の法人の役員や従業員である場合には、給与所得になります。

一方、買主の法人については、差額は売主に対する寄附金又は

給与となり、寄附金の損金不算入や役員給与の損金不算入などの規定が適用されます。

譲渡対価が時価の2分の1未満の低額で自社株を譲渡した場合には、売主である個人は時価で譲渡したものとみなされます。

例えば、時価が3000万円の自社株を1000万円で売却した場合、個人は3000万円で売却したものとみなして所得税などの計算をすることになります。買主である法人については、時価と譲渡対価との差額に対して法人税が課税されます。

また、資産を低額で譲り受けたことによって買主である法人の株式の価値が増加した場合に、その増加した部分については、売主から買主である法人の株主に対して贈与がされたものとして、贈与税が課税されます。

三 発行法人に売却した場合

売却先の法人がその自社株の発行法人である場合、譲渡対価のうち一部については、配当金の支払いを受けたものとみなされて、所得税などが課税されません。これを「みなし配当」とい

表 譲渡対価と時価との間に差額がある場合の特別な課税関係(売主が個人の場合)

(1) 譲渡対価>時価

買主	売主に対する課税	買主に対する課税	株主に対する課税
個人	贈与税が課税	なし	なし
発行人以外の法人	一時所得又は給与所得として所得税等が課税	差額を売主に対する寄附又は給与として課税	なし
発行人	一時所得又は給与所得として所得税等が課税	原則なし(※1)	なし

※1: 損益取引と資本等取引との混合取引と認定される場合は、売主に対する寄附又は給与(寄附金課税・役員給与の損金不算入など)

(2) 譲渡対価<時価

買主	売主に対する課税	買主に対する課税	株主に対する課税
個人	なし	贈与税が課税	なし
発行人以外の法人	対価が時価の1/2未満の場合、時価譲渡とみなす	時価と譲渡対価との差額に対して法人税が課税	買主である法人の株式の価値の増加分について贈与税が課税
発行人	対価が時価の1/2未満の場合、時価譲渡とみなす	原則なし(※2)	株式の価値の増加分について贈与税が課税

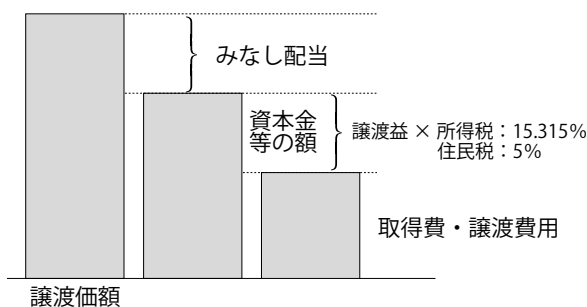
※2: 損益取引と資本等取引との混合取引と認定される場合は、時価と譲渡対価との差額に対して法人税が課税

取ります。ただし、相続等により取得した自社株のうち一定の要

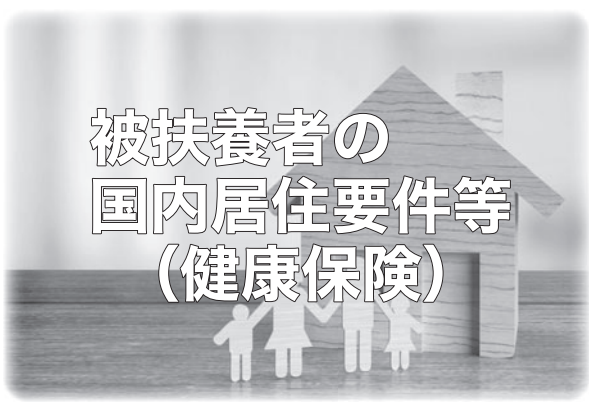
件を満たすものを相続開始後3年10月以内に譲渡した場合に

は、みなし配当課税は行われませんが、配当金の支払いとみなされなかった部分については、株式の譲渡収入として取り扱われますので、個人に売却した場合と同様に譲渡所得の所得税などが課税されます(図2参照)。譲渡価額が時価より高額な場合、その差額は個人の一時所得として所得税などが課税されます。ただし個人が売却先の法人の役員や従業員である場合には、給与所得になります。発行人については、自己株式の取得は資本等取引になりませんので、資本金等の額及び利益積立金額を減少させることになりません。ただし、その取引が何らかの利益移転を目的としたものと認められ、損益取引と資本等取引との混合取引であると認定される場合には、譲渡対価と時価との差額が売主に対する寄附または給与になります。譲渡価額が時価より低額な場合、譲渡価額が時価の2分の1未満であれば、時価で譲渡したものとみなされます。買主である法人については、何らかの利益移転を目的とした取引と認め

図2 発行人に対する非上場株式の譲渡



られ、損益取引と資本等取引との混合取引と認定される場合には、時価と譲渡対価との差額に対して法人税が課税されます。また、自己株式を低額で譲り受けたことよって株式の価値が増加した場合、その増加部分については、売主から発行人の株主に対して贈与がされたものとして、贈与税が課税されます。



被扶養者の 国内居住要件等 (健康保険)

令和2年4月1日に健康保険制度が改正され、被扶養者認定の要件に「日本国内に住所を有していること」が加わりました。基本的な考え方や具体的な取り扱いは、厚生労働省が発する通知や「国内居住要件に関するQ&A」等により示されています。そして今年6月、取扱いの一層の明確化を図るため、通知やQ&Aの改正が行われました。今回は、国内居住要件の概要と改正内容をご説明します。

一 国内居住要件

(一) 国内居住要件の考え方

国内居住要件の「住所」とは、住民基本台帳に住民登録されているかどうか（住民票があるかどうか）で判断されます。

住民票が日本国内にある者は、原則として国内居住要件を満たすものとされますので、被扶養者が一定の期間を海外で生活している場合も、日本に住民票がある限りは、国内居住要件を満たします。

ただし、住民票が日本国内にあっても、海外で就労しており、日本で全く生活していないなど、明らかに日本での居住実態がないことが判明した場合は、保険者（協会けんぽ・健康保険組合）において、例外的に国内居住要件を満たさないものと判断して差し支えないこととされています。

(二) 例外

① 例外が認められるとき

日本国内に住所がないとしても、外国に一時的に留学をする学生や、外国に赴任する被保険者に同行する家族など、一時的

な海外渡航を行う者等は、日本国内に生活の基礎があると認められる者として、国内居住要件の例外として取り扱われます。

② 手続き

健康保険被扶養者（異動）届を提出する際に、健康保険被扶養者（異動）届に国内居住要件の例外に該当する旨を記載します。

保険者が被扶養者の認定をするときは、健康保険被扶養者（異動）届に添付されている国内居住要件の例外に該当することを証する書類等により、確認が行われます。

書類等が外国語で作成されたものであるときは、その書類に翻訳者の署名がされた日本語の翻訳文の添付が必要です。

③ 添付書類（例）

国内居住要件の例外に該当する事由により添付書類が異なります。

a 留学生

査証（ビザ）、学生証、在学証明書、入学証明書等の写し
b 外国に赴任する被保険者に同行する者

査証、海外赴任辞令、海外

の公的機関が発行する居住証明書等の写し

c 観光、保養又はボランティア活動その他就労以外の目的での一時的な海外渡航者

査証、ボランティア派遣期間の証明、ボランティアの参加同意書等の写し

d 被保険者の海外赴任期間に当該被保険者との身分関係が生じた者で、bと同等と認められる者
出生や婚姻等を証明する書類等の写し

e aからdまでに掲げられるもののほか、渡航目的その他の事情を考慮して日本国内に生活の基礎があると認められる者
個別に判断

二 国内居住要件のQ&A

「国内居住要件に関するQ&A」（厚生労働省）より、一部抜粋したものを取り上げます。

Q 国内居住要件は、どこまでの確認を要するのか。住民票の確認に加えて、全ての被扶養者（認定対象者）に対して居住実態の確認を行う必要がある

のか。住民票の確認に加えて、全ての被扶養者（認定対象者）に対して居住実態の確認を行う必要がある

るのか。

A 国内居住要件の確認は原則、住民票が日本国内にあるかどうかを確認すればよく、全ての被扶養者の居住実態を確認する必要はありません。

明らかに日本に居住実態がないため国内居住要件を満たさないと判断するのは、例えば海外療養費の審査の過程において、海外への渡航理由を確認した際に、海外で就労しており、日本国内での居住実態がないと判明したケース等の個別の対応のみで、問題ないとされています。

2Q 外国に一時的に留学をする学生、外国に赴任する被保険者に同行する家族等の一時的な海外渡航を行う者であつて、本来の在留活動を妨げない範囲の付随的な就労を行う場合又は就労しない場合の収入確認について、渡航先での滞在期間が短い等の理由で収入を確認する公的証明等が発行できない場合の取扱いはどうなるのか。

A 渡航先での滞在期間が短い等の理由で公的証明等が発行できない場合は、ビザにおいて、就労の可否、可能な就労

の程度を確認し、今後1年間の収入を見込むこととされています。ビザだけでは判断できない場合は、被保険者の勤務先において扶養手当の支給状況及び支給基準等を提出させ確認を行います。

なお、出国前の日本国内での収入で判断する場合は、海外に渡航していることによる状況の変化について考慮することとされている点にも注意を要します。

(例)

・ 学生ビザで就労可能な時間に制限がある場合等、当該制限の下で就労することにより被扶養者の認定基準未達の収入となることが見込まれる場合は、就労による収入は収入要件を満たすとして取り扱って差し支えない。

・ 就労ができない種類のビザの発給を受けている場合、就労による収入はないとして取り扱って差し支えない。

・ 渡航する前に国内に居住していた認定対象者について認定時における最新の国内の所得証明書を取得することができる場合、当該証明書にて被

扶養者の認定基準額未達の収入であることが確認できる場合は、渡航後も認定基準額未達の収入として取り扱って差し支えない。

3Q 国内に住民票を有し、国内居住要件を満たす場合には、被扶養者として認定するということか。

A 国内居住要件を満たすことのみで被扶養者として認定されるものではありません。身分関係、生計維持関係等の被扶養者が満たすべき要件については、従来通り適切に把握する必要があります。

4Q 「観光、保養又はボランティア活動、その他就労以外の目的で一時的に海外渡航する者」にワーキングホリデー制度の利用者は含まれるのか。(一部改正)

A 通常の就労ビザと異なり、ワーキングホリデー制度は主として休暇を過ごす意図を有するものと位置付けられており、ワーキングホリデーでの渡航は、海外滞在期間中の旅行・滞在資金を補うための付随的な就労が認められるものの、

就労を目的とした渡航とは言えないため、国内居住要件の例外として認められます。

また、就業訓練の目的で一時的に海外渡航する者については、例えばビザの内容から留学と同様であると判断できる場合など、就労を目的とした渡航とは言えない場合には、国内居住要件の例外として認められます。

5Q 独立行政法人国際協力機構(JICA)の海外協力隊など海外でボランティア活動を

をする場合、当該団体等から現地生活費が支給されることがあるが、この場合も国内居住要件の例外に該当するか。(改正)

A ボランティア活動で一時的に海外に渡航する者として国内居住要件の例外に該当します。

ただし、当該現地生活費が年間収入として被扶養者の認定基準額以上である場合等は、健康保険法第3条第7項に規定する「主としてその被保険者により生計を維持するもの」に該当しないため、被扶養者と認定されないことに留意する必要があります。

値上げの交渉

Q 原価が高騰しています。値上げを考えているのですが、取引先とどのように交渉を進めていくのが良いか、現状等を含めてご教示ください。

A エネルギー価格の高騰・円安等により原価は高騰しています。また、30年ぶりの春闘による人件費などの値上げから、全体的に価格が高騰の方向になってきました。

中小企業庁では、毎年3月と9月を価格交渉・価格転嫁のための「価格交渉促進月間」として設定し、その一環のフォローアップ調査の実施と結果を発表しています。

昨年9月実施分によると、約1万5千社のうち6割が価格交渉を始めたものの、「全般的なコスト上昇のうち何割を価格に転嫁できたか」の質問に、「7割以上転嫁できた」と回答した会社は約35.6%、「10割転嫁できた」は17.4%となっています。

経済産業省では、今後も「価格交渉促進月間」で現状の把握やアフターフォローを進めるとしています。また、下請代金支払遅延等防止法、下請中小企業振興法など法整備のほか、下請かけこみ寺など無料相談窓口を設けています。

次に、大企業や中堅企業等といったある程度の規模の会社で「購買担当者」がいる場合の交渉です。

交渉に進む前の準備として、まず、原価を調査します。その後、交渉を始めます。つまり、取引先の購買担当者の負担にならないよう、書面を準備することが大切です。書面作成により自社の状況が掴めると同時に、購買担当者が自身の社内の決済を取るため有効になるからです。

次に、中小企業同士の場合です。電話や納品の際の会話の中での交渉になると思います。その場合は、依頼事として手短かに主旨を伝え、やはり、値上げ理由等は書面で手渡すことになるでしょう。

日本経済とアジア諸国

海外経済が日本経済に影響を及ぼす国として、その中でもアジア地域に関しては、次の国が挙げられます。

まず、中国が筆頭に挙げられます。そして、韓国、台湾、インドネシア、タイ、インドになります。

中国については、頻繁にニュースで取り上げられるので省略します。

あくまでも概観上ですが、韓国は特定の産業、例えば、電気機械や半導体が強く、GDPでの貿易の比重が大きい。台湾は半導体の依存度が高く、インドネシアは人口が多く、設備投資や公共投資（総固定資産形成）が旺盛です。

タイが注目されるのは多くの日本企業が進出しているからでしょう。インドも多くの人口を抱え、これから経済が拡大していくと期待されています。

中国他5か国のアジア地域についての動向は「月例経済報告」で記載されます。

大きくしない努力

多くの飲食店経営者の発想は、まず、県内全域で店舗を展開し、いずれ全国各地へといった規模の拡大です。

しかしサンドイッチ店M社（創業1982年、首都圏中心に28店舗）のH社長の発想は逆で、店舗を増やさない努力を行っています。「意気込んでいくら売る、何店舗にする、としていくと数値

にやられてしまう。食べ物屋なので材料費率云々より、美味しさと素材への徹底したこだわりにより商品は独り歩きをし、口コミによる効果等で経営は安定していく。顧客目線を追求していくことで会社はレベルが上がり、必ず顧客はそれを認めてくれる」との考え方です。

M社には、多い時には1日で3件の出店要請が、店舗にはコンビニ関係者が経営のヒントを求め来るそうです。