

2017

Mar, Vol. 176

News Letter

— 目 次 —

精緻化と予測

Plaza-i システムサービス提供時間

ペーパーレスの現実

Plaza-i オプションと取引タイプ

Plaza-i 新機能-グリッドでの列フィルタ

IT の利活用で事業を成功させる (1) IT 経営とは?

最新の Plaza-i バージョン情報

確定申告書の提出期限の延長制度の見直し

所得拡大促進税制の見直し&拡充

Bal



精緻化と予測

これまでは業務効率の向上がシステム導入の主目的となっていた場合が多かったのですが、最近、お客様を訪問してヒアリングすると、経営指標における表題の二つのキーワードをよく聞くようになりました。

精緻化とはこの場合細分化を指し、財務諸表に集計されている各項目の内訳を自社の分析軸（部門、地域、セグメントなど）、さらには取引そのものに分解して詳細の分析を行えるようにすることです。経営者・管理者は大枠の数字（財務諸表等集計結果）から注目した特定項目を選択し、その詳細（取引）を参照します。たとえば、昨年よりも売上原価が多く計上されて利益を圧迫している場合に、部門別、商品別、案件別、取引別と細分化して行って、原価増加の原因を特定します。このように精緻化によって自社のストロングポイント、ウィークポイントを可視化し、伸長・改善を図ります。

一方、予測とは四半期、半期、期等未来時点の経営指標の予定値を指します。売上や営業利益、経常利益などの未来時点予測値を現時点で把握、問題点を早期発見し改善します。予測のために必要な要素として、実績値に加えて当初予算、見直し予算、収益見込、原価見込などがあげられます。こちらは実際の計上額ではないので会計システムとは別の仕組みが必要となります。

これらのキーワードが頻繁に出てきているということは中堅中小企業に業務管理システムが浸透し、システム導入の主目的が「手作業からの脱却」から次の段階である「蓄積されたデータの有効活用」にシフトしていると考えられます。大企業ではそれに加えて人工知能（AI）による予測自動化も実現しつつあります。

精緻化と予測は会計システム、基幹営業システムの情報を横断的に活用するため、統合システム（ERP）や、複数システムから必要な情報を抽出して集計するビジネス分析システム（BI）の活用が必須となります。ぜひ貴社でも採用の是非をご検討ください。

Plaza-i システムサービス提供時間

毎度、Plaza-i をご利用いただき、誠にありがとうございます。

本稿では、情報システム部門が、業務部門に対して Plaza-i を中心とした業務管理システムサービスを提供するという観点で、その運用・保守を計画的に、確実にを行うことを支援する機能について、ご紹介させていただきます。

システム運用スケジュール

Plaza-i を業務管理システムとして運用、保守するという観点から、その運用スケジュールは、次のように大別することができます。

① システム機能を利用する運用時間

業務システムの本来の目的である、販売管理、購買管理等の業務処理を行うための機能を利用する時間。「オンライン時間」と言われることもあります。

② システム、データを定期的にメンテナンスする時間

Plaza-i の各種月次更新、月次本締め処理のように、日次／月次／年次等、定期的にシステム、データを更新、保守する時間。大量データを一括で処理するため、「バッチ処理時間」と言われることもあります。

③ システム、データを不定期（随時）にメンテナンスする時間

前述の「①」に影響を与える、マスター等のデータ一括更新や、システム設定の変更等のための保守作業時間。

④ システム、データをバックアップする時間

不慮の障害、災害等に対して、障害復旧、あるいは、事業継続性を担保するために、当日までのシステム、データを保全する、つまり、バックアップする時間。

これらの運用・保守時間が確実に規定され、運用されることで、システム導入の本来の目的である、タイムリーな経営情報の提供や業務の効率化等が実現されることとなります。

システム運用保守を支援するための機能

Plaza-i ではこうした、システム運用・保守の確実な実行を支援する機能として、USR ユーザ管理システムに、「ユーザログイン時間」という機能があります。

この機能は、ユーザグループ別に、Plaza-iにログイン可能＝利用可能な日付・時間を定義することができます。

例えば、通常は平日 8時から 20時まで利用できる(夜 21時から翌日 7時まではログインできない)。月次締め処理を行う当月翌 2営業日目の午前中は、経理部門等の特定の部門のみ利用可能で、それ以外の部門(一般ユーザ)はログインできない。時間外は、申請者のみ利用できる。夜間、「バッチ処理」や「バックアップ処理」等のスケジュールジョブを実行する時間帯は誰もログインできない。など。

また、利用可能終了時間が迫ってくると、ユーザ画面に繰り返しメッセージを表示し、利用可能終了時間になると、Plaza-iを終了(ファイル終了メニューと同等の動作)します。いわゆる、利用者を Plaza-i から“追い出す”ことができるようになっていきます。

本機能を利用するにあたり、留意事項等がありますので、詳細はユーザズガイドの該当節を必ずご参照ください。

その他、同じく **USR** ユーザ管理システムに、「ユーザセッション履歴照会」や「データベースセッション管理」というメニューがあり、現在ログイン中のセッション(≒利用者)を確認することができ、物理的に離れている拠点・事業所や、外部からリモート接続している利用者の、現在の、ログイン状況を確認することができます。

おわりに

情報システムは、一般的に、利用者が増えるほど、また、扱うデータ量が増えるほど、その投資効果が上がっていきませんが、その一方で運用・保守の負荷も徐々に上がっていきます。

現状の運用・保守体制を維持しつつ、情報システムを活用していくために、これらの機能のご利用をご検討されてみてはいかがでしょうか。

ペーパーレスの現実

オフィスのペーパーレスが叫ばれて久しい今日、御社のペーパーレス施策はどれぐらい進んでいますでしょうか？

お客様を訪問すると、完全ペーパーレス化を目指してシステムを導入したい、との声をよく

お聞きします。

- ・電子帳簿保存が可能になり
- ・税務申告も e-tax
- ・給与明細は Web で閲覧
- ・ワークフローを使って休暇申請や出張申請の承認、経費精算もシステム化、
- ・請求書はメールで送付
- ・会議のあらかじめ資料をファイルで配布。当日は各自の端末をもって会議…

紙・印刷コストの削減、紙ゴミの減少、保管スペースの削減による省スペース化、持ち運び等による資料紛失リスクの軽減、など効果は明白で、ペーパーレスはメリット大。

なのに「完全ペーパーレス」…実現している会社はどれほどあるでしょうか？もしくは道半ばといったところで成功に至っているケースは少ないのではないのでしょうか。

なぜペーパーレスが実現しないのか

- ・昔からの習慣が根付いてなかなか業務フローを変えられない
- ・上司や承認者が紙での承認を好む
- ・資料を見る端末の画面が小さく、結局印刷してしまう
- ・経費のチェックなどはシステムでみるよりやっぱり紙でもらって赤チェックをつけた方がわかりやすい

さまざまなハードルがあります。

実際、画面より印刷した方が内容が頭に入りやすいと思ったご経験はないですか？筆者はタブレットで新聞を読むより、やはり紙媒体の新聞の方が読みやすいです。

ある脳科学者の実験では、プロジェクターのみで実施したプレゼンテーションよりも紙資料での説明の方が記憶に残るといったデータも出ているようです。

もしかしたら昭和生まれの筆者がそう思っているだけで、デジタル機器に囲まれて育ってきた最近の若者はさにあらず、かもしれませんね。

とはいえ、いきなりすべてをシステム化してペーパーレスをトップダウンで強行しては現場が混乱するだけ。印刷できないようにしてしまう、なんて強行手段も聞きますがそれは論外。ペーパーレスはほどほどのスピードで、根気よく長期的プロジェクトとして取り組んだ方がよ

さそうです。

Plaza-i でもペーパーレスの一助を担うことが可能です。お気軽に[弊社 HP](#)までご相談ください。

Plaza-i オプションと取引タイプ

はじめに

Plaza-i はパッケージシステムであることから、多種多様なニーズに応えるため、たくさんの運用オプションを設けております。中には会社別に決まる運用方法もあれば、取引案件によって決まる運用方法もあるなど様々です。前者は会社別オプションと称し、USR ユーザ管理のユーザオプションマスターから設定します。後者は各種取引タイプマスターで設定します (Ex.SOE 売上タイプマスター、PUR 仕入タイプマスター)。

弊社コンサルタントが運用設計

案内しておいて恐縮ですが、実際にはユーザの方は上記どちらもほとんどご覧になったことはないかもしれません。弊社コンサルタントが導入フェーズでのヒアリングや CRP トレーニングなどを経て運用設計し設定することが多いためです。

会社別オプションは、基幹 (物流系) モジュールから会計モジュールまでを標準的に導入された場合 (APS 債務、ARS 債権、DRS 物流在庫、GLS 一般会計、JNL 自動仕訳、MST マスター、PUR 仕入、SOE 販売、USR ユーザ) ですと、実は約 360 個もあります。

では次に、取引タイプを見てみましょう。まずユーザズガイドの目的には下記のように記載されています (Ex.売上タイプマスター)。

▲ 売上取引の属性を決定します。

- 本マスターの設定により、売上伝票入力におけるデフォルト値の指定や、動作をカスタマイズすることが出来ます。

サラッと書かれていますが、取引案件 (取引タイプ) に応じて伝票動作をカスタマイズ出来る本機能を有しているシステムは他にあまりありません。こちらの動作を規定するフィールドは約 200 個あります。

会社別オプション + 取引タイプ

数だけを見ればたくさんの選択肢を用意しているように思えますが、会社別オプションで十分だと思っていた運用設計でも、いやいや取引タイプレベルで設計したいといったニーズも出てきて、現行では不足するという場面も出てまいりました。そこで、Plaza-i は「会社別オプション + 取引タイプ」で運用設計できるシステムへと進化をし始めました。

事例ご紹介

一つ具体的な機能改善をご紹介します。以前より「受注完了自動判定区分」という SOE の会社別オプションがございました。通常は出荷を完了すると受注伝票は「完了済み」となり一切の操作を受け付けなくなりますが、本オプションを設定することで、出荷完了後でも例えば明細追加や売上諸掛の事後計上を行うことが出来るようになりました。

ただし、会社別オプションですから、設定すると同会社内の受注取引全てに設定が適用されてしまいます。もちろん、その方が都合のいいユーザ様のニーズあつての会社別オプションだったわけですが、より細かい取引タイプレベルで設定をしたいという新たなニーズが出てまいりました。そこで「会社別オプション + 取引タイプ」の登場です。

まず既存の選択肢はそのままに、会社別オプションに「受注タイプマスター別に決定する」という新たな選択肢を追加しました。次に、受注タイプマスターに同名の「受注完了自動判定区分」フィールドを設けました。それぞれを設定することで受注タイプレベルでの運用設計を可能にします。

全てが細かく設定できればいいとは申しません。会社別ルールとしてオプションで決定すべきとする運用設計は当然あります。ですが、ニーズに応じてどちらの選択もできることは、利便性を大きく向上させることでしょう。

最後に

我々は、Plaza-i を手段としユーザ様の業務が円滑に回ることを第一に考え、システムの改良に日々取り組んでいます。最近何か Plaza-i

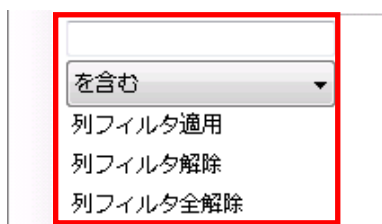
で困ったことはありませんでしたか？Plaza-iで業務効率を上げるために、何かお手伝い出来ることはありませんか？是非お声をお寄せください。聞かせてください。頂いた情報、ご意見、ご要望に対し、「私たちにできること」をご提案させていただきます。

Plaza-i 新機能-グリッドでの列フィルタ

はじめに

V2.01.44 で表記の機能が追加になり、グリッド上で、列ごとに任意のフィルタ条件を指定し、絞り込み表示をすることができるようになりました。

グリッド上で右クリックから実行



まず、フィルタをかけたいテキストボックス列で、右クリックし、テキストボックスに検索値を入力します（コンボボックス列・チェックボックス列では、テキストボックスの代わりに、コンボボックス・チェックボックスが表示されます）。

次に、検索条件（含む・以上・等しい、など）指定用のコンボボックスで、検索条件を指定します（デフォルトは、文字列型コラムは“を含む”、数値型コラムは“以上”）。グリッド上で、コンボボックス列およびチェックボックス列での列フィルタは、“等しい”条件一択になります。

最後に、「列フィルタ適用」をクリックします（または、テキストボックス・コンボボックス上でエンター押下）。これにより、フィルタが適用されます。フィルタが適用されている列は、タイトル部分にアスタリスク（*）が表示されます。また、任意の1列以上で列フィルタを適用している場合、行ヘッダ部分の背景色が薄い青色（ライトシアン）になります。

グループ*	*メニュー
債務計上	債務計上伝票入力
債務計上	債務計上伝票照会

フィルタを解除したい場合は、「列フィルタ解除」で現在選択している列のみ、「列フィルタ全解除」で現在のグリッドで設定しているすべての列フィルタを解除します。

おわりに

今回ご紹介した機能は、一部の例外を除いた照会画面・検索画面、および、一部の編集画面で利用可能です。ユーザーズガイド CMN 操作編、活用機能（章）、グリッド画面の活用（節）に詳細な記載がございますので、ご利用を検討される際はご参照下さいませ。

IT の利活用で事業を成功させる(1)

IT 経営とは？

はじめに

特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会 (<http://www.itc.or.jp/>)（以下「ITCA」）は、「IT 経営推進プロセスガイドライン V3.0」（以下、「ITCA PGL-V3.0」）を5年ぶりに改訂した（2016年9月改訂）。

このプロセスガイドラインは、IT 経営を推進する上で、企業経営者、IT 経営推進者、IT 経営支援者（IT コーディネータ）がどのように活動すべきかについて、IT 経営の進め方（実行基準）と基本原則（判断基準）を示した手引書です。

想定読者が中小企業の経営者に変更されました。経営者は、IT の専門家である必要はありませんが、IT を重要な経営資源（IT を利活用できる環境で、経営戦略の実現のために使いこなしている状態）として捉え、「IT 利活用（IT 投資）の目利き」ができることが必要です。

「IT を利活用して事業を成長させる」から始まり、経営者が読んでもわかりやすいような表現を心がけて改訂されています。今後の経営戦略と IT 利活用のご参考にご紹介します。

概要（目次）

第一部（P1～P24）、第二部（P25～P50）、第三部（P51～P110）、第四部（P111～P136）、と頁数も適量で、とても読みやすいです。

目次はこんな感じです。

第一部：IT を利活用して事業を成長させる

第一章：IT 経営とは

1. IT の積極的活用が経営の成否に繋がる
2. 経営と IT 環境の大きな変化
3. 経営者は IT とどう付き合うべきか

第二章：IT 経営を支える人材と役割

1. IT 経営をリードするのは経営者
2. 実践のキーパーソンは IT 経営推進者
3. サポートは IT 経営支援者

第三章：IT 経営の推進方法

1. IT 経営の進め方（プロセス）

- (1) IT 経営認識領域（A）
- (2) IT 経営実現領域（B）
- (3) IT 経営共通領域（C）

2. IT 経営を成功に導く 7 つの基本原則

- (1) 経営者の「思い」を伝え組織を動かす
→（経営者牽引の原則）
- (2) 環境変化に敏感になる
→（環境変化洞察の原則）
- (3) IT を常に念頭に入れる
→（IT 徹底利活用の原則）
- (4) 戦略と実行を合わせる
→（戦略実行整合の原則）
- (5) 全体視点で考える→（全体最適の原則）
- (6) 持続的な成長を目指す
→（学習と成長の原則）
- (7) 提供価値を問い続ける
→（価値創造の原則）

3. IT 経営の重要なフレームワーク

- (1) 経営戦略サイクル
- (2) IT 経営とイノベーション
- (3) IT 経営の成熟度
- (4) プロセスとプロジェクトの関係

(5) セキュリティマネジメント

第二部：IT 経営認識領域（A）

第一章：変革認識プロセス（A1）

第二章：変革マネジメントプロセス（A2）

第三章：持続的成長認識プロセス（A3）

第三部：IT 経営実現領域（B）

第一章：経営戦略プロセス（B1）

第二章：業務改革プロセス（B2）

第三章：IT 戦略プロセス（B3）

第四章：IT 利活用プロセス（B4）

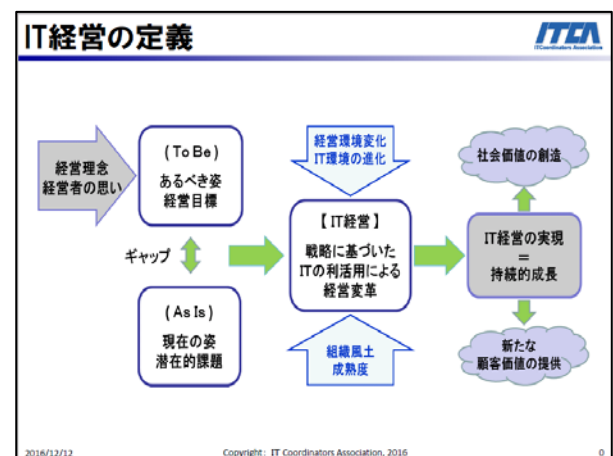
第四部：IT 経営共通領域（C）

第一章：プロジェクトマネジメント（C1）

第二章：モニタリング&コントロール（C2）

第三章：コミュニケーション（C3）

IT 経営の定義



（出展：ITCA PGL-V3.0 第 1 部「図 1.1.1 IT 経営の定義」）

ITCA では、「IT 経営とは、経営環境の変化を洞察し、戦略に基づいた IT の利活用による経営革新により、企業の健全で持続的な成長を導く経営手法である」と定義しています。

改訂前は「IT 経営とは、経営環境の変化に合わせた・・・」と、どちらかというと“反動的”表現でした。しかし今回の改訂で「IT 経営とは、経営環境の変化を洞察し・・・」と、より“主体的”な表現に変更されました。

IT 経営の目的は、経営目標を達成し、経営者の事業への「思い」を実現することです。

このためには、企業理念と経営者の思いに立ち、外部の経営環境や IT 利活用環境の変化を洞

察し、内部で抱えている課題や、まだ気づいていない潜在的課題を見出し、企業のあるべき姿を描き、経営目標に向かって、現状とのギャップを埋める経営戦略を策定する必要があります。

また、実行にあたっては、現在の企業風土や成熟度を見極め、ITを徹底的に使いこなす経営改革によって、企業風土を変え、成熟度を向上させる。これにより、成長へのサイクルが回り、持続的成長につなげることが可能となります。

IT経営を実現することにより、顧客への新たな価値を提供し、豊かな社会環境に実現も貢献できるでしょう。

IT経営の構図



(出展：ITCA PGL-V3.0 第1部「図 1.1.12 IT経営の構図」)

IT経営を実現させるためには、経営者やIT経営推進者（経営者から委嘱を受けた担当者）が以下の3つの領域に注力しなければならない。

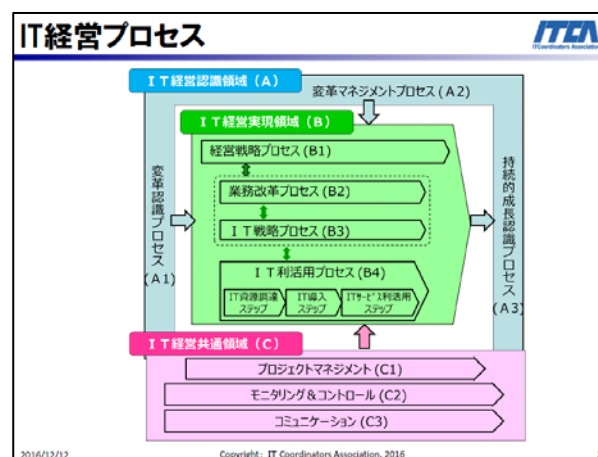
- (1) 変革を推進できる組織に成長させる
→【第2部 IT経営認識領域 (A)】
- (2) 変革構想をIT活用で実現する
→【第3部 IT経営実現領域 (B)】
- (3) 関係者が同じ方向を目指すようにする
→【第4部 IT経営共通領域 (C)】

この3領域は、いくつかのプロセスで構成されており、この全体を「IT経営プロセス」と呼んでいます。IT経営推進の羅針盤的な存在です。

IT経営の進め方 (IT経営プロセス)

詳細は次回ご紹介しますが、「IT経営のリスク

管理」については今回紹介します。



(出展：ITCA PGL-V3.0 第1部「図 1.3.1 IT経営プロセス」) IT経営のリスク管理 IT投資の目的は、単なる現場の合理化から経営革新へと大きく変化してきています。IT経営のリスク管理では、リスクの抽出を“QCD+S”（Quality 品質・Cost 費用・Delivery 期間・Strategy 戦略）の観点で抽出し、リスクを評価する必要があります。

経営の視点では、プロジェクトが無事完了することがゴールではなく、あくまで経営戦略を成就できることが目的ですので、どんなリスクが潜んでいるか、十分把握しておいた方がいいでしょう。

経済産業省策定「システム管理基準・システム監査基準」の前文によると、組織体が情報システムにまつわるリスクに対するコントロールを適切に整備・運用する目的として、次の四つを挙げています。

- ① 情報システムが、組織体の経営方針及び戦略目標の実現に貢献するため（戦略性）
- ② 情報システムが、組織体の目的を実現するように安全、有効かつ効率的に機能するため（安全性・有効性・効率性）
- ③ 情報システムが、内部又は外部に報告する情報の信頼性を保つように機能するため（信頼性）
- ④ 情報システムが、関連法令、契約又は内部規程等に準拠するようにするため（準拠性遵守）

経営者視点では、上記のようなことが実現できている情報システムであってほしい、ITを利

活用して事業の成長に貢献してほしい、そんな「IT 経営」を実現したい、といつもお考えでしょう。

最後に

ERP パッケージとしての『Plaza-i』を、更に、もっと使いこなしていただき、お客様の IT 経営の実現に貢献していきたいと考えております。

ご興味・ご関心をもたれた方は、是非お問い合わせ下さい。この機会に、ざっくばらんにご相談されてはいかがでしょうか。

出典

- ・IT コーディネータ協会『IT 経営推進ガイドライン Ver3.0』 (<http://www.itc.or.jp/>)
- ・経済産業省『システム監査基準・システム監査基準』
(http://www.meti.go.jp/policy/netsecurity/downloadfiles/system_kanri.pdf)
(http://www.meti.go.jp/policy/netsecurity/downloadfiles/system_kansa.pdf)

最新の Plaza-i バージョン情報

平成 29 年 3 月 17 日現在までリリースしております最新のバージョン情報をお届けします。

Plaza-i.NET V2.01.45.05

Plaza-i 給与計算システム V2.0.5.61

なお、Plaza-i 給与計算システムは弊社ホームページ (<http://www.ba-net.co.jp/>) Top 画面の「ニュース」欄にも掲載しております。

確定申告書の提出期限の延長制度

の見直し

平成 29 年税制改正により、法人税の確定申告書の提出期限の延長制度が見直されます。

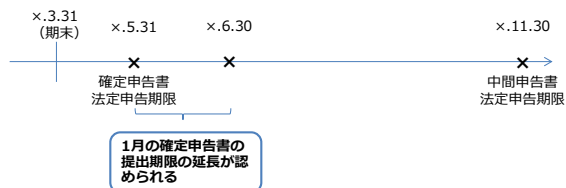
日本では確定申告書の提出時期は株主総会の開催、延いては企業情報の開示に影響を与えていると言われてきました。今回の改正は、このような状況の打開策と言われてしています。

〈確定申告書の提出期限〉

会社は、原則として、各事業年度終了の日の翌日から 2 月以内に、税務署長に対し、確定した決算に基づく確定申告書を提出しなければなりません。

ただし特例として、所轄の税務署長に申請を行い、承認を受けることにより、提出期限は 1 ヶ月延長することが可能とされています。つまり、事業年度終了の日の翌日から 3 ヶ月以内の申告書の提出が認められています。

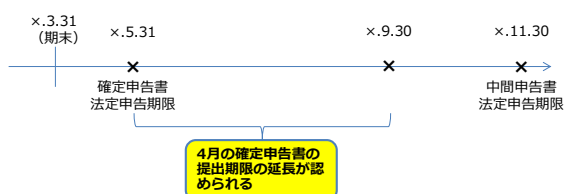
【従来の延長制度（今後も存置）】



〈平成 29 年度税制改正〉

平成 29 年 4 月 1 日以後の申請より確定申告書の提出期限は 4 ヶ月の延長が認められることになります。つまり、事業年度終了の日の翌日から 6 ヶ月以内の申告書の提出が認められることになります。

【上場会社等（会計監査人あり、かつ、3月以内に決算が確定しない）】



〈新制度における延長の要件〉

- ①「会計監査人を置いている法人」
- ②「定款等の定めにより各事業年度終了の日の翌日から 3 月以内に決算についての定時株主総会が招集されない常況にあると認められる場合」

以上 2 つの要件を満たす必要があります。今回の改正のポイントは②の要件であり、具体的

には、会社が株主総会日を柔軟に設定できるようにするための制度見直しになります。

〈制度見直しの背景〉

日本の 3 月決算の会社の株主総会日は、8 割以上が決算日から 3 ヶ月後の 6 月下旬に集中します。諸外国に比べ株主・投資家の議案検討期間は非常に短く、企業の情報開示の準備は十分とは言えない状況になっています。

しかし、決算日から 3 ヶ月以内の株主総会開催は義務ではありません。会社法上、株主総会日は柔軟に設定が可能です。上述のような状況の最大の要因が法人税の確定申告書の提出期限です。3 月決算の会社では株主総会を 7 月や 8 月に開催しようとしても、既述の通り、法人税の申告期限（原則 5 月、特例 6 月）が先に来てしまいます。今回の改正で提出期限の延長を見直すことで、株主総会日設定の柔軟化を進め、企業と株主・投資家の対話期間を諸外国並みに確保できるようにするという趣旨になります。

〈地方税の申告期限の延長〉

地方税の確定申告書の提出期限に関しても、同様の延長制度が認められます。

〈留意事項〉

今回の改正は確定申告書の提出期限の延長制度になるため、税金の納付期限は延長されません。提出期限の延長期間内の納付について、利子税が課されることになるため注意が必要です（従来の延長制度も同様です）。

また、適用には事業年度終了の日までに申請書を提出する必要がありますが、平成 29 年 3 月 31 日時点では改正法が施行されないため本年の 3 月決算の会社は申請書の提出ができません。実際の適用は平成 30 年 3 月期の申告書提出からとなります。本改正については株主総会における議決権行使の基準日の変更が前提になるため、本年の株主総会で定款変更も必要になります。

〈終わりに〉

今回の改正は会計監査人を置いている会社での適用となるためすべての会社が適用範囲ではありません。基本的には上場企業での適用が想定されます。どれほどの会社が申請をするのか未知数ですが、株主総会までの期間確保の整備がされました。この機会に株主総会日を検討してみたいかがでしょうか。

所得拡大促進税制の見直し&拡充

平成 25 年度の税制改正で創設された所得拡大促進税制について、平成 29 年度の税制改正において

① 中小企業者等について、現行の税額控除制度に加えて、一定の要件を満たす場合における税額控除額の拡充措置

② 中小企業者等以外の法人について適用要件の見直し及び税額控除額の拡充措置

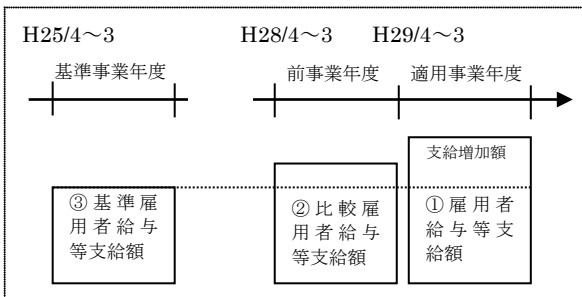
が行われます。

なお、今回の改正については、平成 29 年 4 月 1 日以後に開始する事業年度から適用されます。今回は、制度の概要、改正の内容について 3 月決算法人を例にご説明致します。

I 現行制度の概要

青色申告法人が国内雇用者に対して支給した給与について、以下の要件を満たす場合には、雇用者給与等支給増加額の 10%（適用事業年度の法人税額の 10%（中小企業者等の場合、20%）が限度）の税額控除が受けられる制度です。

$$\text{税額控除額} = (\text{①} - \text{③}) \times 10\%$$



(適用を受けるための要件)

要件 1 ①が③よりも、一定割合以上増加していること

	適用事業年度	
	H28.4.1~H29.3.31 開始事業年度	H29.4.1~H30.3.31 開始事業年度
中小企業者	3%以上	3%以上
上記以外	4%以上	5%以上

要件 2 ①が②を下回らないこと

要件 3 適用年度の平均給与等支給額が前事業年度の平均給与等支給額を上回ること

II 平成 29 年度税制改正の内容

(1) 適用要件の見直し

留意点：要件の見直しは、中小企業者以外の法人が対象であり、中小企業者等については従前のまま変更はありません。

(改正前)

適用年度の平均給与等支給額

> 前事業年度の平均給与等支給額

(改正後)

適用事業年度の平均給与等支給額

- 前事業年度の平均給与等支給額

比較平均給与支給額

≥ 2%

(2) 税額控除の拡充措置

(改正前)

雇用者給与等支給増加額 × 10%

(改正後)

・ 中小企業者等

雇用者給与等支給増加額 × 10%

+ (雇用者給与等支給額 - 比較雇用者給与等支給額) × 12%*

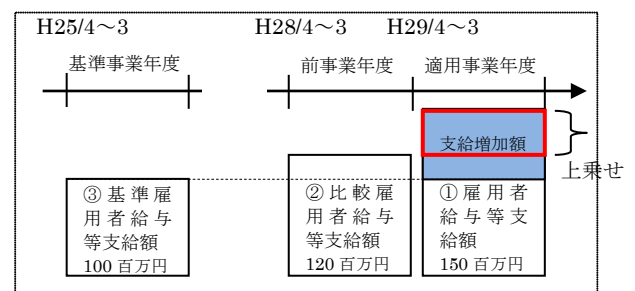
留意点：中小企業者等が上記①の要件を満たす場合には 12% の上乗せ措置があります。

・ 中小企業者等以外の法人

雇用者給与等支給増加額 × 10%

+ (雇用者給与等支給額① - 比較雇用者給与等支給額②) × 2%*

※雇用者給与等支給増加額 (① - ③) を下回る場合には、当該金額が上乗せの対象金額となります。



③改正前と改正後の比較(中小企業者等を前提)

改正前:

(150 百万円 - 100 百万円) × 10% = 5 百万円



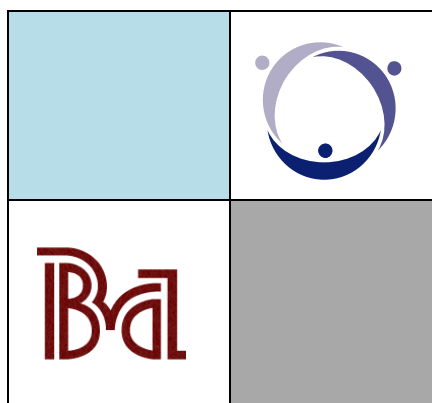
改正後:

(150 百万円 - 100 百万円) × 10% + (150 百万円 - 120 百万円) × 12% = 8.6 百万円

III 終わりに

所得拡大促進税制は、少子高齢化の下での日本経済の持続的成長のため、企業に収益の増加、賃金・雇用の拡大を伴う成長と分配の好循環を目的とした施策で、直近で高い賃上げを行う企業への支援強化の制度となっています。

今回の制度拡充でさらなる賃上げが期待されています。



Visit our web sites at

<http://www.ba-net.co.jp>

<http://plaza-i.net>

<http://www.aiwa-tax.or.jp>