

News Letter

2019
September
Vol.191

ビジネス・アソシエイツ あいわ税理士法人



Contents

IT 担当の役割

アジャイル開発

初めての軽減税率に思う事

煽らないシステム

拡大・縮小でもっと画面を見やすく

モジュール別ユーザグループとその設定例

Plaza-i サービス業における消費税増税対応のご案内

Plaza-i 最新バージョン情報

中小企業向け特例の対象法人の見直し

法人事業税等の税率の改正と特別法人事業税の創設

発行元

(株)ビジネス・アソシエイツ 108-0014 東京都港区芝 4-3-5 ファースト岡田ビル 7F TEL 03-5444-9333 | FAX 03-5444-9334

あいわ税理士法人 108-0075 東京都港区港南 2-5-3 オリックス品川ビル 4F TEL 03-5715-3316 | FAX03-5715-3318

II IT 担当の役割

企業における IT 担当者の役割

働き方改革など企業における IT の依存度が増すにつれ、IT 担当者の重要度も比例して増してきています。しかしながら、たいていの中小企業では IT 専任者を設置するだけのコスト負担ができず、管理部門などにいるちょっと IT に詳しい人に、本来割り当てた仕事の合間に情報システムのお守りをさせるという「なし崩し IT 担当者」が圧倒的に多く、CIO（最高情報責任者）どころか IT 専任担当者がいることもまだ少ない状況です。

いまや、IT がなければ、社内、社外に関わらずコミュニケーションがまともにとれず、社内スタッフの予定も、現在の経営状態も把握できず、会社の進むべき方向性も見いだせません。働き方改革もこれらの状況をいかに手間なくタイムリーに把握するかにかかっています。したがって、自社に IT 専任担当者がいたとしても、主にネットワークやハードウェアが得意なインフラ系技術者が情報システムのお守りとベンダーコントロールを行うという意味の担当者では不十分で、真の IT 担当者は経営方針を実現するために業務全般を把握し、最新の情報伝達ツールに精通し、自ら IT 経営企画を立案し、実行するといった役割を担う必要があります。

IT 担当者に求められる知識

IT 経営企画を立案・実行できる人には次のような能力が必要です。

- ・自社の強み（競合優位性）、弱み（改善ポイント）を把握している。
- ・自社の経営指標の内容を把握している。
- ・最新の情報管理ツールの活用法がわかる。

これらを全部把握できるような人はどのくらいいるでしょうか、前述の「なし崩し IT 担当」は管理業務はわかっても最新の情報管理ツールには疎い傾向があり、「インフラ系技術者」は業務フローに弱い傾向があります。IT 系コンサルタントを含めても、これまで上記を全部把握できているような人は私は数人しかお会いしたことがありません。

IT 企画は IT 担当だけで担う必要はない

そのような人材はなかなか見つけることができず、見つけることができたとしてもなかなか雇用することが難しいでしょう。それでは中小企業では IT 企画は永遠に達成できない夢物語なのか。そんなことはありません。

IT 企画は必ずしも一人で実行する必要はなく、経営に詳しい人、業務フローに詳しい人、インフラ、IT ツールに詳しい人、そのような人材がいなければ外部（コンサルタントやベンダー）のスタッフが定期的集まって、課題の確

認や改善提案、実行計画の立案を行えばよいのです。

この時の注意点は

- ・会社の重要業務として位置付ける
- ・役員クラスの調整役（リーダー）を1人決める
- ・定例会議は1か月以上間をあけない

です。

ITの有効活用は企業にとって生命線となりつつあります。社内外の人財をフル活用するだけの価値があります。ぜひご検討ください。

II アジャイル開発

ソフトウェア開発の方法に「アジャイル開発」という方法、考え方があり、昨今、その重要性が注目されています。

本稿では、システムエンジニアリングの方法論としての「アジャイル開発」についてご紹介するとともに、Plaza-iの導入や利活用の現場での適用について考察したいと思います。

なお、本稿において「開発」とは、ソフトウェアの製造の意味に限定せず、経営、業務上の課題を解決するサービスやプロダクト、成果（物）を創造する活動を想定しています。

「アジャイル開発」と「ウォーターフォール開発」

「アジャイル開発」とは、ソフトウェアの機能あるいはサービスを、短期間に、(小さい単位で、) 繰り返し、リリースしていく方法です。

「アジャイル」とは、「機敏な」「素早い」という意味があり、言葉の通り、部分的にでも早くリリースして使用（または検証）し、早くフィードバックを受け、改善を繰り返していくことを目的とした開発方法です。

従来型の方法は「ウォーターフォール型」と言われ、要件定義→設計→開発→テストと、上流工程から、順次、後戻りすることなく開発を進めていき、リリースする方法で、一般的に、開発期間が長く、とくに上流工程の仕様変更が下流工程に及ぼす影響が大きいことから、仕様変更が厳格に管理されます。一般的に、業務アプリケーションやERPの導入、開発は、「ウォーターフォール型」で進められることが多いです。

これに対して、昨今の社会状況の急激な変化や複雑化の中で、企業の経営や事業活動も、機敏な変化、変革が求められ、そうした背景から、変化や変更への対応を想定した「アジャイル開発」のアプローチが注目されています。

なお、「アジャイル開発」と「ウォーターフォール開発」は、開発するソフトウェアの特性や開発プロジェクトの制約等により、向き／不向きがあり、必ずしも「アジャイル開発」の方が優れているというのではなく、その状況に合わせて、アプローチの仕方を変えたり、考え方を取り入れ

たりしていくことが必要となります。また、その開発プロジェクトの利害関係者も、こうした方法論を考慮しつつ、進捗や投資効果の把握をしていく必要があります。

「アジャイル」と「ウォーターフォール」の適用

一般的に、「SoR (System of Record) : 記録のためのシステム (ソフトウェア)」の開発は、実現すべき仕様がはっきりしており、試行錯誤の余地が少ないため、「ウォーターフォール開発」の方が（圧倒的に）効率的です。

一方、「SoE (System of Engagement) : 繋がり、関係のためのシステム (ソフトウェア)」は、開発する機能、仕様、ゴールがはっきりしていない場合が多いので、「アジャイル開発」が向いているとされます。

また、解決すべき課題・問題や要件は明確になっているが、どのように解決していくか、そのプロセスがはっきりしない場合にも、「アジャイル」的な進め方が選択されます。（結果的にそう進めるしかないのですが。）

以下、Plaza-iの導入、利活用の場面での「アジャイル」の適用について、いくつか例を挙げてみたいと思います。

Plaza-iを新規導入する際の、「CRP(Conference Room Pilot) : 実機、実データを使用した検証、試行」は、「アジャイル開発」を指向した進め方といえます。Plaza-iの基本機能をどう適用していくか、どう活用していくかを、実機・実データを使用して、段階的に、検証を繰り返してリリース（本稼働）を目指します。「段階的に」という部分は、要件定義→基本設計→実装と、ウォーターフォール的な進め方を適用するため、「CRP」は、「ウォーターフォール」と「アジャイル」の良いところ取りをした、ハイブリッドな「アジャイル開発」と言えます。

追加モジュール・機能の、追加導入も、Plaza-iのERPパッケージの特性を活かした「アジャイル」的な導入のアプローチと言えます。

「BAS: ビジネス分析」モジュールを利用した管理会計等のデータ出力、情報提供機能の開発に際して、実現すべき出力の仕様が明確になっていない場合には、「アジャイル開発」の適合度合いが高いと言えます。

会計データへの影響度合いが低い、予定や見込データを扱うモジュール、機能、業務領域、例えば、SFM 営業管理、THR 顧客管理 (コンタクト履歴)、PRJ プロジェクト管理の「時間報告」機能の導入は、「アジャイル開発 (導入)」の効果が、相対的に高いと言えます。

おわりに

システムエンジニアリングの方法論として、昨今、注目されている「アジャイル開発」について、ご紹介させていただきました。

「アジャイル開発」の具体的な進め方については、後述の「参考文献」に記載している「IPA 独立行政法人 情報処理推進機構」の資料が分かりやすく、参考になるので、合わせ

てご参照いただければと思います。

「アジャイル開発」をうまく機能させるには、ビジネス側、開発側双方の主体的な協働体制が不可欠とされています。とりわけ、ビジネス側≒ユーザー側の強いオーナーシップが不可欠とされています。(ベンダー主導の場合、良くも悪くも、「ウォーターフォール開発」の方が利に適うケースが多いため。)

本稿が、Plaza-iのみならず、情報システムの利活用、ひいては、企業のデジタルトランスフォーメーションへの変革の一助となれば幸いです。

参考文献

・IPA(2017-2019)「ITSS+(プラス)・ITスキル標準(ITSS)・情報システムユーザースキル標準(UISS) 関連情報」, <<https://www.ipa.go.jp/jinzai/itss/itssplus.html>>, 2019年9月9日時点

・IPA(2018.04)『アジャイル開発の進め方』 <<https://www.ipa.go.jp/files/000065606.pdf>>, 2019年9月9日時点

・IPA(2019.04)『なぜ、今アジャイルが必要か?』 <<https://www.ipa.go.jp/files/000073019.pdf>>, 2019年9月9日時点

・経済産業省(2019)「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～」, <https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/digital_transformation/20180907_report.html>, 2019年9月9日時点

II 初めての軽減税率に思う事

消費税率アップが目前に迫った。日本で市民に直結した税制としては初めて軽減税率制度が採用される。

ぜいたく品は10%だけど、日用品は8%に据え置き。こんなイメージで、特に低所得層に対して消費行動が抑えられて経済が下火にならぬよう配慮した政策のようだ。どさくさにまぎれてか新聞も対象になっているが、今の時代、新聞契約数4000万部に対し携帯契約件数1.6億件(インターネット調べ)、政府もスマホ決済等ICT利活用を推進するのであれば、新聞よりも携帯契約こそ日用品として軽減税率の対象では?と首をひねりたくなることは置いておいて。

20年以上前にイギリスに行った時、すでに軽減税率制度は市民生活に浸透していた。当時の税率は17.5%(ぐらいだったかな?)と0%。調べると1994年に導入されたらしいので、導入後3~4年の頃だ。何も知らない筆者は、店先のメニューに書いてある価格を見て、「他の店より安い!」と思って店内に入って食事をしたら、想定以上の料金を払わされた。店先の金額はテイクアウト用の金額で、店内で

飲食すると余計に税金がかかるしくみだったとあとからわかり、お金が無かった学生にとっては悔しかった。だが同時に少し納得もした。店内飲食=その場所を利用する利用料、従業員にサーブしてもらう人件費、諸々かかるから仕方ない、なんと実質的な国なんだ、と思った。ただその細かいルールは最後までわからずじまいで、テイクアウトか店内利用か、だけでなく、同じものでも他の店では税金かかったり、またはかからなかったりしたのだが、買うモノで判定されるのか、買う店で判定されるのか、単に何もわからない旅行者だったから騙されたか…。ただ市民の間ではなんとなくあいまいさが成り立っていたように思う。今は20%、5%と0%と段階があるようだ。かなりの税率差があり市民にとっては何が対象となるかは、すぐに生活に響く重要な問題だ。

さて10月からそれが適用される日本。軽減税率そのものは賛成だがそのルールはまだ議論が大いに必要だろう。先ほどの携帯電話しかり、どちらかというどぜいたく品となりそうなミネラルウォーターは8%なのに水道水は10%とか…?また10%と8%で、差が2%じゃあね…と筆者は正直思うが、継続的に増税をする中で国民に理解してもらう対応の一つだったのだろう。何が対象となるか、2%だと小さな日常の買い物であれば目くらませず許容してしまうかもしれない。結局売る側が高いシステム対応をしてまで実施するほどの効果がイマイチ見えないかも、とちらっと思う。

これまで既に様々なケースを想定した話題は挙げられているが、イギリスでもよくよく調べてみると細かいところでは今でも軽減税率対象の可否をめぐる問題や混乱はおきているらしい。採用から20年以上たつ国でまだまだ議論は活発らしいから、これからの日本はまた一つ議論すべきテーマが増えていくことになるのだろう。

システムが追い付いてない、といったニュースが軒並み出てきている。割ときちんとしたい傾向にある日本においては、システム対応も定義・ルールを決めてきっちりがっちり。でもあまりに最初からきっちり作ると後で変更が出来なくなっても困る。せめてシステム上は今後の柔軟な変更に対応できるような作りしておく、またはそのようなシステムを選択する必要があるだろう(ちなみにPlaza-iもそういったシステムのひとつです)。

当面の間、レジ対応が追い付いてない店舗等では、個別に電卓対応も必要となるようだが、レジに大行列ができて、イライラして煽るような事故が起きないように祈るばかりである。

II 煽らないシステム

はじめに

「煽り」、最近とてもよく耳にする言葉で、なんとも嫌な響きでございます。さて、突然ですが、皆さまは身近に詐欺被害に遭われた方、あるいは遭われそうになった方はいらっしゃいますでしょうか。「オレオレ詐欺」、あるいは全く浸透しませんでした。「母さん助けて詐欺」など、呼称は様々ですが、ニュースでよく見聞きするようになって久しい詐欺被害、筆者は最近、父が被害に遭いそうになりました。未遂で終わったことは不幸中の幸いでしたが……。

あなたの PC はウイルスに冒されています

つい先日（2019年）の話です。夜自宅に帰ると、かなり大きなボリュームで「あなたの PC はウイルスに冒されています」と父の持つノート PC から機械音声が発せられていました。その PC の前で右往左往しながら、画面に表示された番号に電話をかけ、何やら対処しているのです。傍らには赤ちゃんを抱っこしながら筆者の妻もおりました（ちなみに、妻もかなりの機械音痴でございます）。父の手元にはクレジットカードが置かれており、いよいよその番号を PC に打ち込もうとしていたところでした。危険を察知しすぐ電話を取り上げ、電話口に出てみると相手はなんと女性で、「弊社がウイルス除去をしますので、まず先にクレジットカードで費用をお支払いください」と言うのです。当然電話をすぐ切り、警察に通報、無論 PC もウイルスなどには冒されておらず、カードの不正利用被害もなんとかギリギリで食い止めることができました。大きなボリュームで不安を煽り続けることで正常な判断能力を失わせていたのでしょう。ちなみに、なぜそのような煽りが突然始まったのかは未だにわかっていません。

雨降って地固まる

叱責する筆者をよそに、父と妻はなぜかとても共鳴してしまい「あんな煩くウイルスウイルス言われたら誰だって電話しちゃうよねえ」と少し開き直る始末でしたが、身近なところで詐欺未遂に遭い、家族や親戚で状況を共有できたことには価値がありました。固定電話のメモリ機能には徹底して関係各位を登録、電話でもメールでも、万トラブル（を装った）連絡があった場合は安易な返答をせず一旦切り、必ず筆者に一報を入れるというルールを共有するなど、対策を徹底しました。

筆者は親と同居をしている身ではございますが、もし離れて暮らしていたらと思うとゾッとします。また、決して高齢だから騙されるというわけでもないと思います。是非、被害に遭われないための対策を大切な方々と共有なさってみてください。

職業病？

新卒として入社して以来 16 年ずっと向き合ってきたシステムのため、もはや職業病かと思うほどに私生活の様々な場面で Plaza-i を思い浮かべてしまうことがあります。この PC ウィルスの件のときもふと思い浮かべてしまいました。さすがに大きなボリュームで機械音声がすることはありませんが、かつてユーザ様より「赤×のエラーメッセージが出るとついつい焦る」、「不安で電話してしまう」とのお声を寄せていただいたことがあったことを思い出しました。もちろん、必要以上に不安を煽ろうとして赤×を採用したわけではありません。一番大事なことは、簡潔にそして正確に情報を伝え、操作されるユーザ様を正しく導くことにありますが、同じエラーでももう少し柔らかい印象を持っていただけるマークを検討してもいいのかなと思いを馳せました。また、マークだけに限らず、メッセージ文もより改善できるよう努めていきたいと思っております。

余談となりますが

マークで一つ思い出したことがあります。少し昔の話になりますが、ユーザ様のところへお邪魔し Plaza-i 改善要望をヒアリングさせていただいていたときのことです。ユーザ様の席で PC をお借りして Plaza-i を起動させようとしたとき、見慣れたアイコンが無かったため「あれっ、Plaza-i のショートカットご用意されていないんですか？」とお伺いしたところ、「これですよ」と指し示されたアイコンはなんと「まねき猫」。「商売繁盛を祈願して[まねき猫]にしてみました」とのこと。ニヤンともほっこりするエピソードでございました。

最後に

私たちは Plaza-i をビジネス・プラットフォームとして位置付けていただき、そしてユーザ様の新たな価値創造と企業競争力強化に貢献していけるよう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。お聞かせください。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。どうぞよろしく願いいたします。

II 拡大・縮小でもっと画面を見やすく

はじめに

「Plaza-i は字が小さくて見えにくい」と思ったことがある方は多いかも知れません。筆者も導入中のお客様から「字が小さくて見えないから老眼鏡を買うことにしたよ」と言われてしまった事があります。

現行のバージョンでは、そういった声にお応えして、Plaza-i 全画面に拡大、縮小の機能が用意されています。

「Ctrl」+「+」、「-」で簡単に拡大&縮小

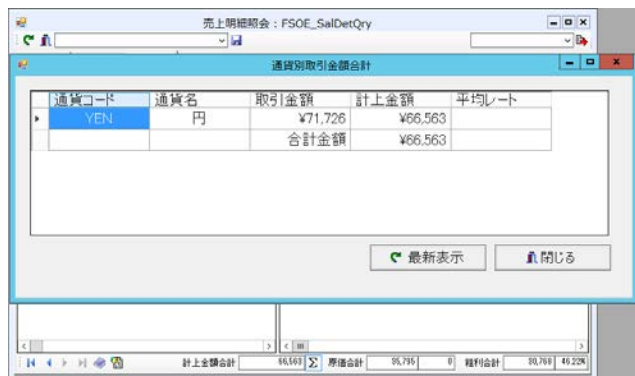
操作方法はシンプル、Ctrl ボタンを押しながら「+」ボタンで拡大、「-」ボタンで縮小です。

下の画像は、拡大前、Plaza-i 標準のサイズの画面です。ここから通貨別取引金額合計の画面を大きくしていきます。



1 回 Ctrl+「+」 ボタンを押すたびに 1.1 倍の大きさに拡大していきます。最大で 5 段階まで拡大することが可能です。

最大限まで拡大すると、下の画像のようになります。



縦、横共にサイズが大きくなり、横幅は奥の画面(売上明細照会)を超える大きさになっていることがわかります。ここまで大きくなれば、見えにくさはかなり改善するはずですよ。

この状態から画面サイズを元に戻すには、Ctrl+「-」 ボタンで画面を縮小させます。なお、縮小機能は、元の画面サイズよりも小さくすることには対応していませんので、拡大した画面を元に戻す用途で利用する事になります。

マウスホイールでの拡大、縮小は誤操作に注意

Ctrl+「+」と同様に、Ctrl を押しながらマウスのホイールを上回転させることによって、同じく拡大が可能です。下に回転させることによって、縮小も可能です。

こちらは、誤操作に注意が必要です。

画面の操作中に、意図せず Ctrl ボタンを押したままマウス

ホイールを転がしてしまい、画面が急に大きくなってしまってサポートに問い合わせ、という事案も少しですが発生しています(この機能をご存知であれば慌てる事もないとは思いますが)。そうなってしまった場合は、慌てずにホイールを下に転がして、画面を元に戻してください。

終わりに

現在のモニター環境は、Surface 等、高 DPI の液晶モニターが登場し、小さいサイズでも十分な領域を表示できるようになってきています。ただ、小さいサイズで広い領域を表示するという事は、必然的に表示するものを小さくせざるを得ません。特にそういった環境で Plaza-i を利用されている方には本機能は有効と言えるでしょう。

ちなみに、本記事もかなり小さい文字で記載されていますが、メール配信に切り替わったことで拡大して読めるような配布形式になりましたので、どうぞ読める大きさまで拡大したうえで、拝読下さいませ。

II モジュール別ユーザグループとその設定例

はじめに

新入社員の増加や、業務の規模の拡大、昨今の働き方改革の影響などで、Plaza-i のモジュールライセンスの追加や、削減の機会が増えているのではないかと存じます。

現在のモジュールライセンスの状態を把握する際はどのような方法で集計されていますか。

毎回、どのように集計したらよいか頭を悩ませているということはありませんか。

本項目では、モジュールライセンスを保有しているユーザを容易に把握することが出来る登録方法についてご紹介させていただきます。

目的

・ユーザ数が多く、GLS だけでなく SOE 等、多数のモジュールを使用している会社では、スーパーユーザ、機能別ユーザグループ、組織別ユーザグループに加え、第四のユーザグループであるモジュール別ユーザグループを設定し、ライセンス管理を徹底させます。

⇒モジュール数やユーザ数が少ない場合は、ライセンス数を容易に把握することが出来るため本設定は不要です。

・システム監査などで 1 年に 1 回ユーザ毎のモジュールライセンス数を把握する必要があるような会社は、本設定をすることによりライセンス数の把握や集計がユーザグループマスターメニューだけで出来るようになります。

⇒USR セキュリティメニューのユーザメニュー照会で、「モジュール毎のライセンス数」と、「モジュール毎のユーザ数」は把握できますが、ユーザのモジュールライセンス

の詳細までは分からないため、ユーザメニューマスターとユーザグループマスターを参照しながら、集計を行う必要があります。

・モジュール別ユーザグループはモジュールライセンス毎にセキュリティを設定することを目的としているため、メニューアクセス権限は設定しません。そのため、他のセキュリティグループと併用して使用することが前提となります。

モジュール別ユーザグループの設定

・モジュール毎にユーザグループを設定し、それぞれのモジュールを使用する権限のあるユーザを全て登録します。

⇒使用しているモジュール毎に登録します。例えば、「MST マスター管理」を使用している場合は、「MST」ユーザグループを登録し、MST メニューを使用しているユーザ ID を全員登録します。

メニューアクセス権限とは無関係

・モジュール別ユーザグループにはメニューアクセス権限を付与しません。

⇒メニューアクセス権限は機能別ユーザグループに対し設定します。

モジュールアクセス権限の設定

・USR セキュリティメニューのユーザシステムパッケージセキュリティマスターでモジュール別ユーザグループとシステムパッケージを関連付けます。

⇒例えば、「MST」というモジュール別ユーザグループを作成した場合は、システムパッケージの「ICATMST」と関連付けます。本設定で、「MST」のモジュール別ユーザグループに登録されていないユーザは、「MST マスター管理」を使用することは出来ません。

登録イメージとその効果

【登録イメージ】

・A 社の経理担当者 M002 さんは、①モジュール別ユーザグループ、ARS、APS、GLS に所属させ、②ユーザグループ、入力者にも所属させます。

・A 社の経理を見ている経理管理者 M003 さんは、①モジュール別ユーザグループ、ARS、APS、GLS に所属させ、②ユーザグループ、承認者にも所属させます。

・A 社の営業担当者の M004 さんは、①モジュール別ユーザグループ、SOE、PUR、MST に所属させ、②ユーザグループ、担当者にも所属させます。

【効果】

・モジュール別ユーザグループにユーザを登録しているため、どのモジュールを誰が使用できるかを一覧で確認することが出来ます。これによりライセンス数の把握や集計がユーザグループマスターメニューだけで可能になります。

・また、モジュール別ユーザグループと、ユーザシステムパッケージセキュリティマスターとを関連付けていることで、ユーザのライセンス登録方法が簡潔になります。

・他のセキュリティグループと併用することが前提のため、より強固なセキュリティを掛けることが出来ます。

⇒上記 M002 さんは「GLS」と「担当者」のユーザグループに所属しているため、仕訳承認メニューを使用出来ませんが、M003 さんは「GLS」と「承認者」のユーザグループに所属しているため、仕訳承認メニューが使用可能です。また、M004 さんは、「ARS」のユーザグループに所属していないため、「ARS 債権管理」のメニューを使用することは出来ません。

最後に

本項目ではモジュールライセンス登録方法の 1 例を紹介させていただきました。詳細は、ユーザーズガイドの USR セキュリティ (章)、セキュリティモデル概説 (節)、モジュール別ユーザグループとその設定例 (項) をご参照ください。

システム監査で毎年ライセンス数を集計し、集計に時間がかかっているお客様や、ライセンスを見直そうと思っているけれども、現在の状況がわからないというお客様は、この機会に弊社サポート窓口までご相談いただければと存じます。より容易なライセンスの集計方法や、ライセンス登録方法など貴社に合うご提案をさせていただきます。勿論ライセンス以外のことでもご相談お受けいたします。気になることがありましたらお気軽に弊社までご連絡ください。

* 弊社サポート窓口 *

03-5444-9333 内線 72 (support@ba-net.co.jp)

HP (<https://www.ba-net.co.jp/contact/>)

|| Plaza-i サービス業における消費税増税対応のご案内

はじめに

2019 年 10 月に予定されている消費増税が目前に迫り、事前準備も佳境を迎えているかと思えます。それに伴って Plaza-i においてもセットアップの変更や取引データの更新等の追加作業が必要になります。その中で、今回は SVC サービス業販売管理、SVP サービス業購買管理に特有の作業についてのご説明と、それに役立つ新機能のご案内をさせていただきます。

売上仕入計上予定、消費税率一括変更

SVC、SVP では受注と発注に持つ売上、仕入の計上予定データ内に消費税率を保持しています。これを 2019 年 10

月以降は 10%に更新する必要があります。過去 2 度の増税延期や、また今年 7 月の参議院選挙の結果如何では 3 度目?という観測もあり、税率 10%の登録やまたそれに伴う計上予定データの更新をされてこなかったユーザ様もいらっしゃるのではないのでしょうか。Plaza-i では、V2.02.06 (2019 年 7 月リリース) で、消費税率一括変更を行う機能を追加しております。

セットアップ

USR ユーザ管理モジュール「ジョブスケジュール作成」メニューでジョブコントロール「受注伝票消費税率一括更新」「発注伝票消費税率一括更新」のセットアップを行います。

ジョブコントロールマスターの設定によって更新する受注伝票、発注伝票の範囲指定が可能です。他にも消費税差額を請求する請求入金予定について、以下のような設定が可能です。

- ・ 請求日
消費税率の更新によって発生する消費税差額分の請求入金予定を、この日付を請求日として作成します。
- ・ 請求摘要ヘッダ、請求摘要明細、備考、品番、仕様
消費税差額請求用の請求入金予定の上記項目に特定の値をセットします。例えば、消費税差額分の請求書に「消費税率改定差額請求」という文言を表示させたい場合に設定します。

操作方法

セットアップと同じ「ジョブスケジュール作成」メニューの上部にある「ジョブ即時実行ボタン」をクリックする事で実行します。

例えば、以下のような場合に、今回の機能をご利用頂くと効率良く消費税率の更新が可能です。

- ・ 年 1 回の前受請求を行っている場合に、2019 年 10 月 1 日で 8%、10%の差額を請求したい場合
- ・ 年 12 回請求で都度請求を行っている場合に、2019 年 10 月 1 日以降を 10%として請求したい場合

おわりに

本機能をご利用頂く場合、まず、貴社の運用状況を確認した上で本機能と合致するか、どのように対応を進めるかの方針を決定する必要があります。ご案内のように、USR ユーザ管理モジュール「ジョブスケジュール作成」のセットアップや、Plaza-i のバージョンアップも必要となりますので、ご利用を検討されている場合は、ぜひ弊社コンサルタントやサポート担当までご連絡下さい。

|| Plaza-i 最新バージョン情報

2019 年 9 月 25 日現在までリリースしております、最新の Plaza-i バージョン情報をお知らせ致します。

- ・ Plaza-i.NET V2.02.08.05

II 中小企業向け特例の対象法人の見直し

1.はじめに

租税特別措置法上の中小企業者等については、大企業に比べ財務状況が脆弱であること等を考慮し、各種特別償却制度や法人税額の特別控除制度の適用において、様々な優遇措置が設けられています。

しかしながら、この「中小企業者等」には中小法人等以外の法人も含まれており、中小企業を支援するという本来の制度趣旨との齟齬が生じていました。

これを踏まえ、優遇措置の適正化を図る為、中小企業者等の範囲が見直されることとなりました。

また、新たな適用要件が追加されました。

2.改正① 大規模法人の範囲拡大

具体的な改正内容は大規模法人の範囲の拡大であり、これに伴い中小企業者等の範囲が縮小されました。

「中小企業者」とは以下の①及び②に掲げる法人をいい、「中小企業者等」とは①から③に掲げるものをいいます。

① 資本金の額または出資金の額が1億円以下である法人
ただし、次に該当する法人を除きます。

- (a) 同一の大規模法人に発行済株式等の2分の1以上を所有されている法人
- (b) 2以上の大規模法人に発行済株式等の3分の2以上を所有されている法人

※大規模法人とは、次の法人をいいます。

(イ)資本金の額または出資金の額が1億円超の法人

(ロ)資本又は出資を有しない法人のうち常時使用する従業員数が1,000人超の法人

(ハ)大法人(資本金の額が5億円以上である法人等)の100%子会社

(ニ)100%グループ内の複数の大法人に発行済株式等の全部を保有されている法人

- ② 資本または出資を有しない法人のうち常時使用する従業員数が1,000人以下のもの
- ③ 農業協同組合等

今回の改正により、上記の(ハ)及び(ニ)が大規模法人の定義に追加されました。

また、判定対象となる法人の発行済株式等からその有する自己株式等を除くこととなりました。

3.改正前後の判定比較

この改正により、改正前後で下図のように判定結果が異なることとなります。

判定対象法人	改正前		改正後	
	大規模法人に該当するか	中小企業者に該当するか	大規模法人に該当するか	中小企業者に該当するか
甲法人 (6億円) ↓100%	該当	非該当	該当	非該当
乙法人 (1億円) ↓100%	非該当	非該当	該当	非該当
丙法人 (8千万円)	非該当	該当	非該当	非該当

改正前においては、甲法人の孫会社である丙法人は直接大規模法人に支配されていない為、中小企業者に該当しました。

しかし、改正後では、甲法人に100%支配されている乙法人が大規模法人に該当することとなり、その乙法人に支配されている丙法人についてもみなし大企業として中小企業者に該当しないこととなります。

つまり、改正後は直接支配している会社だけでの判断では不十分となり、支配関係が続く限り遡って判定しなければならなくなりました。

4.改正② 平均所得金額判定(適用除外事業者)

大企業並みの多額の所得を得ているにもかかわらず、中小企業(中小法人等、中小企業者等)に対する優遇措置の適用を受けている企業が存在することが近年問題視されてきました。

そこで、資本金等の基準だけではなく、前3年事業年度の平均所得金額が年15億円以下であることが優遇措置の適用要件に追加されました。

なお、この改正の対象となるのは租税措置法の優遇措置のみで、法人税法上の優遇措置は所得金額にかかわらず適用を受けることができます。

租税特別措置法上の主な優遇措置	内容
	法人税の軽減税率 (年800万円以下の所得について15%)の適用
	試験研究費の税額控除(中小企業者等の税額控除)
	賃上げ・投資促進税制(中小企業者等の特例)
	少額減価償却資産(30万円未満の資産)の損金算入制度の適用

5.適用時期

上記の改正①及び②は、2019年4月1日以後に開始する事業年度から適用されます

II 法人事業税等の税率の改正と特別法人事業税の創設

1.はじめに

地域間の財政力格差の縮小等を目的として、下記の税率の改正が行われます。

- ① 法人事業税の標準税率、地方法人税の税率の見直し
- ② 法人住民税法人税割の標準税率と制限税率の見直し
- ③ 特別法人事業税の創設
- ④ 資本金 1 億円超の普通法人に係る所得割の制限税率につき標準税率の 1.7 倍(現行：1.2 倍)への引き上げ

2.改正の背景

税源の偏在是正については、以前より法人事業税の一部を分離して、地方法人特別税を創設し(平成 20 年度税制改正)対応してきましたが、消費税率が 10%に引き上げられるタイミングで地方法人特別税は廃止され、法人事業税に復元される事が決まっていました。

しかし、近年、経済再生への取組みによる地方税収が全体として増加する中で、地域間の財政力格差が再び拡大する傾向にあると言われています。その原因として、地方の人口減少(人口の東京一極集中)や産業構造がサービス産業化することに伴い、第三次産業を中心に、大法人の本店が大都市部へ集中(資本金 1 億円超の大法人の 48%が東京都に本店を設置)していること、また、インターネット取引の進展により、店舗を必要としない事業形態が拡大していること等が挙げられます。

そこで、こうした税源の偏在を是正する新たな措置として、復元される法人事業税の一部を分離して、特別法人事業税及び特別法人事業譲与税が創設されることとなりました。

3.実務への影響

- ① 右記 5 にある通り、税負担率の変更はありません。
- ② 税効果会計を適用している法人については、上記 1④記載の所得割の制限税率が引き上げられる点、法人事業税の税率の改正及び特別法人事業税の創設が行われる点より法定実効税率の計算を見直す必要があります。

4.適用時期

本改正は令和元年 10 月 1 日以後に開始する事業年度から適用されます。

5.法定実効税率の推移

(1)外形標準課税適用法人(資本金 1 億円超)

税目		H30.4.1以後 開始事業年度	R1.10.1以後 開始事業年度	
法人税		23.20%	23.20%	
地方法人税(国税)		法人税額× 4.4%	法人税額× 10.3%	
法人 事業 税 (標 準 税 率)	付加価値割	1.20%	1.20%	
	資本割	0.50%	0.50%	
	所得割	年400万 円 以下	0.30%	0.40%
		年400万 円超 800万円 以下	0.50%	0.70%
		年800万 円超	0.70%	1.00%
地方法人特別税		事業税 所得割額× 414.2%	—	
特別法人事業税	—	事業税 所得割額× 260.0%		
道府県民税法人税割 (標準税率)		法人税額× 3.2%	法人税額× 1.0%	
市町村民税法人税割 (標準税率)		法人税額× 9.7%	法人税額× 6.0%	
法定実効税率 (標準税率)		29.74%	29.74%	

(2)外形標準課税不適用法人(資本金 1 億円以下)

税目		H30.4.1以後 開始事業年度	R1.10.1以後 開始事業年度
法人税		23.20%	23.20%
地方法人税(国税)		法人税額× 4.4%	法人税額× 10.3%
法人 事業 税 (標 準 税 率)	所得割	年400万 円 以下	3.40%
		年400万 円超 800万円 以下	5.10%
		年800万 円超	6.70%
		地方法人特別税	事業税 所得割額× 43.2%
特別法人事業税	—	事業税 所得割額× 37.0%	
道府県民税法人税割 (標準税率)		法人税額× 3.2%	法人税額× 1.0%
市町村民税法人税割 (標準税率)		法人税額× 9.7%	法人税額× 6.0%
法定実効税率 (標準税率)		33.59%	33.58%