

ANGLE

アングル

12^{Vol.66}月号

～ビジネスに新しい視点（アングル）を～

経営メモ

今月のテーマ：

「オフィス移転にあたって
『2019年は節目の年になる?』」
グループ代表 中村 亨

P1

労務トピックス

「働き方関連法案の中に掲げられた
『同一労働同一賃金』」

P2

税務トピックス

「消費税率の引き上げ」

P3 - P4

やさしい相続・事業承継

「年末年始に考えたい贈与と非課税制度」

P5

M&A 成功確率向上のポイント

「買収後、成功する会社の見つけ方」

P6

ご案内

「東京本社移転について」

お知らせ①

M&A 成功確率向上セミナー 2019
「戦略立案からアフター M&A まで
『買い手が押さえておくべき最新トピックス』」
<1月23日(水)・2月19日(火)開催>

お知らせ②

「年末年始の営業日について」

P7



『オフィス移転にあたって『2019年は節目の年になる?』』

今月の
テーマグループ代表 **中村 亨**
Nakamura Toru

今月号のアンゲルが皆さんのお手元に届く頃に、弊社グループの東京本社を引越しいたします。

今から16年半前に、丸の内の地下のレンタルオフィス（5坪くらいでした）でスタートし、その後は、赤坂見附 → 青山一丁目 → 溜池山王と銀座線を移動してきました。今回も、やはり銀座線の駅をひとつ横にずれて「虎ノ門」に移転することとなりました。約6年半の間、溜池山王のオフィスにいたこととなります。

弊社グループの歴史を振り返ると、青山一丁目のオフィスの時代は、ライブドア事件やリーマンショック、そして東日本大震災がありました。溜池山王オフィスでの6年半は、世間もそして弊社グループも比較的安定した時代であり、従業員数も順調に増やすことができました。

私事ですが、先日50歳になりました。弊社の社員には盛大な誕生日パーティーを開催してもらい（本当にありがとう!）、また多方面より多大な声援を頂き、身の引き締まる思いです。

「人生100年時代」といわれるこの時代、或いは政府が「70歳定年」を検討し始めている時代に、皆様からは少し大げさと言われるかもしれませんが、50歳になる1か月ほど前から「残された時間は少ない」という感情がこみ上げてきました。

公認会計士の試験に合格して監査法人で働き、独立開業し、25年超が経ちました。その間、結婚して子供を授かり、育てているうちに、気付くと50歳になっていたというのが正直なところです。バリバリ働くことができるのが65歳くらいまでだとすると、これまで働いた期間よりもこれから働く期間のほうが、圧倒的に短いのだと再認識しました。感慨深いものですね。

2018年がスタートした頃はオフィス移転も決めておらず、年齢もさほど意識せずにはいました。しかし、今年の年末、そして2019年はどうやら弊社グループは大きな節目を迎えるような気がしています。

さて、話題は変わりますが、新しいことを始めました。「(株)日本クリアス財産サポート」を設立いたしました。相続の時代といわれて久しいですが、皆様の財産を守り、節税、遺言、相続のサポートをしっかりと行いたいと思っております。

多くのお客様に私たちの存在を知っていただき、少しでも質の高いサービスを提供できるよう努力を続けてまいります。そして、1人でも多くの人材を育てることで、これからも永続する存在となれるよう精進いたします。

新オフィス、ぜひお立ち寄りください。

2019年が皆さんにとって素晴らしい年になりますように。



新本社イメージ図



誕生日パーティーの様子

「働き方関連法案の中に掲げられた『同一労働同一賃金』」

政府が「同一労働同一賃金ガイドライン案」を公表して以降、労働契約法 20 条（期間の定めのあることによる不合理な労働条件の禁止）をめぐる裁判の判決が次々に下されています。

今年 6 月には 2 つの重要な最高裁判決がありました。1 つは正社員と契約社員の待遇格差を争点とした「ハマキョウレックス事件」、もう 1 つは、正社員と定年後の再雇用者の待遇格差を争点とした「長澤運輸事件」です。

いずれも賃金の相違の判断に際して、「賃金総額を比較するのみでなく、賃金項目の趣旨を個別に考慮すべき」との最高裁初の判断を示しました。

■裁判の概要と最高裁の判決

【ハマキョウレックス事件】

正社員（無期）と契約社員（有期）との待遇差

物流会社のトラック運転手（契約社員）が正社員にのみ支給される諸手当について不合理な格差であるとして差額の支払い等を求めた事件

■通勤手当の格差は不合理。	大津地裁 H27.9.16 判決
■1 審に加え、無事故手当、作業手当、給食手当の格差は不合理。	大阪高裁 H28.7.26 判決
■2 審に加え、皆勤手当の格差は不合理。	最高裁 H30.6. 1 判決

【長澤運輸事件】

正社員（無期）と定年後再雇用者（有期）との待遇差

定年再雇用された嘱託社員が定年前と同じ職務内容にかかわらず賃金が約 2 割減額されるのは不合理な格差として差額の支払いを求めた事件

■継続雇用後の賃金引下げは不合理。	東京地裁 H28.5.13 判決
■継続雇用後の賃金引下げは不合理ではない。	東京高裁 H28.11.2 判決
■継続雇用後の賃金引下げは不合理ではないが、精勤手当、超勤手当の格差は不合理。	最高裁 H30.6. 1 判決

■まずは、1つ1つの賃金項目の趣旨を確認することがスタート！

- ①基本給、諸手当（福利厚生などの手当等）のそれぞれについて雇用区分の相違による待遇差を洗い出す。
- ②待遇格差のある手当等について「どのような趣旨・目的」で支給されているものであるか、待遇格差がある手当等については、その根拠を明らかにし、格差を設けることに合理的な理由をもって説明することができるのかを検討する。
- ③手当の支給要件が必要な場合や新しく諸手当を新設する場合、待遇格差を設けるのであれば合理性がある旨の説明ができるよう配慮しながら制度設計を行う。

今後は賃金、福利厚生、キャリア・能力開発など多岐にわたり、不合理な待遇差があれば、その解消のためスピード感をもって取り組んでいかなければなりません。正規・非正規間の「均等・均衡」処遇をどのように捉え、賃金制度自体をどのように見直すべきなのか、お困りの際は是非ご相談ください。

日本クリアス社会保険労務士法人

〈労務に関するお問合わせはお気軽に〉

お問合わせ先は ☎ **03-3593-3241**
 (11月30日までは ☎03-3224-2722)
 ✉ info@ca-sr.com

マネージャー 社会保険労務士 **中山 啓子**

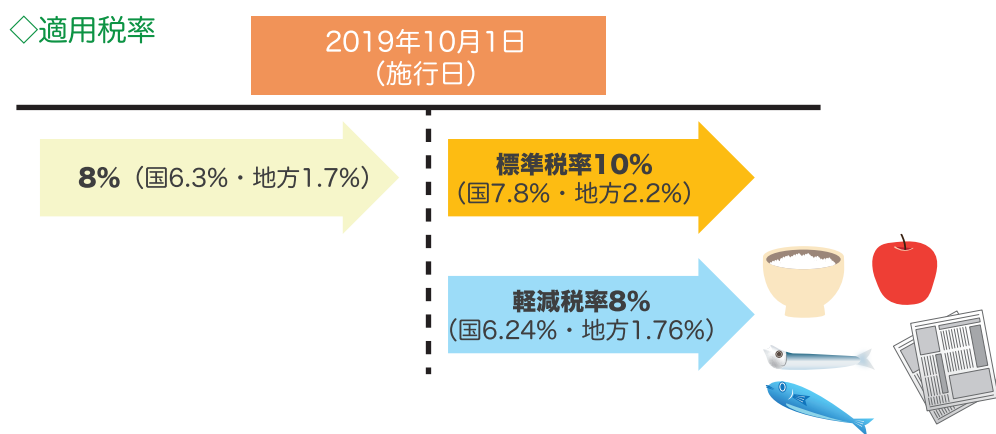


「消費税率の引き上げ」

安倍晋三首相は10月15日、2019年10月1日に消費税率を現行の8%から10%に引き上げる予定だと表明しました。同時に、軽減税率の導入、個人消費の落ち込みを最小限にするため一定期間のポイント還元等の実施を指示しました。なお「リーマン・ショックのようなことがない限り、消費税を引き上げる」との方針であり、実施については含みを残しています。

■適用税率の原則

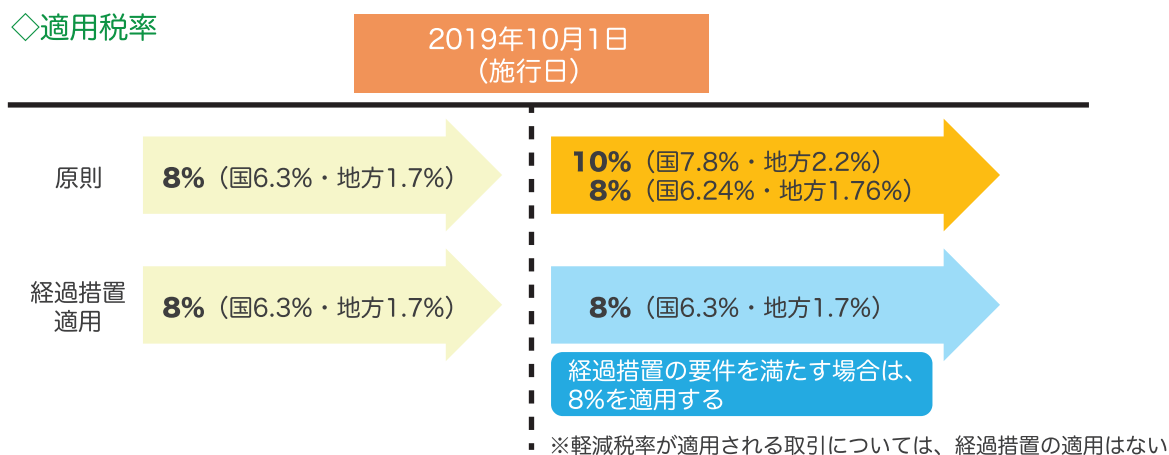
消費税率10%への引き上げは、2019年10月1日以降に国内において事業者が行う資産の譲渡等及び課税仕入れ等に係る消費税について適用されます（施行日前は、消費税率8%）。なお、施行日（適用開始日）以降に行われる資産の譲渡等のうち一定のものについては、軽減税率の適用、または改正前の旧税率を適用するなどの経過措置が講じられます。



■経過措置の適用

経過措置の原則は、2019年9月30日までに消費税率8%で締結した契約、仕入れを締結したものであっても、2019年10月1日以降に販売し引渡されるものは、消費税率10%を適用するというものです。

資産の譲渡等のうち一定のものには、旧税率8%が適用される経過措置が設定されます。消費税率の経過措置の適用については、それぞれの経過措置で設定されている要件を満たす場合は必ず旧税率の8%を適用しなければなりません。



※経過措置については、今後のアングルで解説する予定です。

■軽減税率の導入

日本では初めての導入となる軽減税率が適用されるのは、下記のものになります。

◇軽減税率（8%）の対象品目

飲食料物	酒類を除く、食品表示法に規定する食品。一定の一体資産※を含みます。ただし外食やケータリング等は、軽減税率の対象品目には含まれません。
新聞	定期購読契約が締結されている週2回以上発行されているものです。




※一体資産とは、食料品と一体となって販売されているものです（コーヒー豆とマグカップなど）。

◇外食の定義、イトインの取り扱い

例えば、ファーストフード店でハンバーガーを持ち帰りにすれば、軽減税率（8%）が適用される一方、店内で飲食すると、外食に該当し標準税率（10%）が適用されます。

テーブルやイスを用意して、食事の提供をする場合は標準税率（10%）が適用されます。ただし、例えばコンビニ店内等にイスやテーブル等が置かれていても、その場所での「飲食禁止」を明示し、「実際に飲食がされていない」のであれば、該当せず、軽減税率が適用されるとしています。

◇コンビニ等での食品販売の取り扱い（イスとテーブル等がある場合）

持ち帰り		軽減税率 (8%)
店内飲食		標準税率 (10%)
飲食禁止を明示 & 飲食の実態がない		全ての食品販売に軽減税率 (8%)

■複数の税率への実務対応

複数の税率が設定されることから、売上げや仕入れについて、取引ごとの税率により区分して記載することや、区分記載請求書等を交付する必要があります。

◇帳簿の記載例

日時	摘要		税区分	借方 (円)
12月15日	〇〇商事(株)	A 商品	10%	40,000
12月15日	〇〇商事(株)	B 商品	8%	60,000

◇請求書の記載例

日付	品名	金額
12月15日	A 商品	40,000
12月15日	B 商品 ※	60,000
合計		100,000
	新税率 10%対象	40,000
	軽減 8%対象	60,000

区分記載請求書等の記載例については、インボイスとも併せて、今後お知らせいたします。

※は軽減税率対象品目

日本クレアス税理士法人 〈消費税率引き上げについてのご相談はお気軽に〉

お問い合わせ先は **☎ 03-3593-3236**
(11月30日までは ☎03-3224-2870)
✉ info@j-creas.com

執行役員 税理士 **有賀 伸彦**
執行役員 **松井 優介**



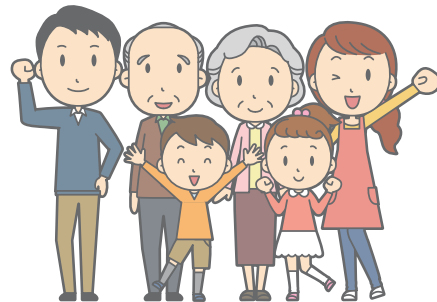
「年末年始に考えたい贈与と非課税制度」

年末年始は、ご家族で集まる機会も多いと思います。子供の進学やご両親の介護のことなど、将来について話す時間を持ちたいものです。近年、シニア世代から若い世代へ資産の移転を促す税制も多くなり、また2019年10月に消費税率の引上げが予定されています。これまで以上に贈与を活用した資産管理が増えると思えます。

■贈与が非課税と認められるのは？

民法では配偶者、直系血族、兄弟姉妹などに相互扶養義務を課しています。このため、扶養義務者相互間において生活費または教育費に充てるために贈与を受けた財産のうち「通常必要と認められるもの」については、贈与税の課税対象としていません。

ただし、前もって贈与し、その資金が預貯金となっている場合や、株式や家屋の購入費用に充てられた場合などについては、原則として贈与税が課税されますので注意が必要です。



■贈与を促す3つの非課税制度

下記の①～③の非課税制度には、教育資金、結婚・子育て資金、住宅取得等資金とそれぞれ目的が定められています。ここでの「教育資金」は本人の出生から30歳までの資金を意味する一方、「子育て資金」は子の小学校就学前までの資金を意味します。

①教育資金の一括贈与非課税制度 ②結婚・子育て資金の一括贈与非課税制度

	期間	非課税の上限金額
①教育資金の一括贈与非課税制度	～2019年3月31日まで	1,500万円
②結婚・子育て資金の一括贈与非課税制度	～2019年3月31日まで	1,000万円

③住宅取得等資金の非課税制度

契約年	消費税率10%が適用される方		左記以外	
	耐震・省エネ・バリアフリー住宅	一般住宅	耐震・省エネ・バリアフリー住宅	一般住宅
2016年1月1日～2019年3月31日			1,200万円	700万円
2019年4月1日～2020年3月31日	3,000万円	2,500万円	1,200万円	700万円

住宅取得に係る消費税負担増を緩和するための措置が予定されています。契約年における非課税の上限金額が変わりますのでご注意ください。

それぞれの条件を満たしていれば、①と②、②と③など、組み合わせて使うこともできます。

上記の非課税制度にはメリットがある一方、注意すべき点もあります。私どもは、皆様お一人おひとりに合った贈与対策をご提案いたしますので、お気軽にご連絡ください。

※この記事は2018年11月10日時点の情報に基づくものです。2019年10月に予定されている消費税率引き上げが延期された場合は、上記の情報と異なる場合がございます。ご容赦ください。

日本クレアス税理士法人

〈贈与についてのお問い合わせはお気軽に〉

お問い合わせ先は ☎ **03-3593-3236**
 (11月30日までは ☎03-3224-2870)
 ✉ info@j-creas.com

マネージャー 税理士
 マネージャー 税理士

豊田 章成
福島 直樹



「買収後、成功する会社の見つけ方」

日本国内における M&A は、近年増加傾向にあります。背景には、人口減少や少子高齢化、業界再編、規制緩和や自由化など、企業を取り巻く経営環境の変化があります。そのようななか、企業がスピード感を持った成長を実現していく上で M&A は経営手法の一つとして定着してきました。
(『M&A 成功確率向上セミナー 2018』より抜粋)

■買収後、成功する会社の見つけ方

M&A を実施したものの、当初に期待していたような成果を十分に挙げられていないケースも少なくはありません。「とにかく M&A を成立させる」「成立ありき」で進めてしまうと、誤った判断を招きがちになります。M&A の「成立」はあくまでも途中経過であり、その後の価値創造に至ったときに初めて「成功」と言えます。

■PMI (M&A後の統合プロセス) に成功しているM&Aのポイント

(1) ファインディングの採用

M&A をおこないたい場合、金融機関や M&A の仲介業者に相談し、情報が持ち込まれることを待つ方法があります。これは、既に売却の意思表示をおこなっている案件となりますので、条件が合えばスピーディに進む場合も多く「M&A の成立」の可能性は高くなります。

一方、「ファインディング」という手法をとる場合、買手企業の経営戦略の中で、「何が必要なのか」、「その為に有効的な M&A は何か」という議論を行った上で、売却提案・交渉を得意とする M&A のアドバイザー会社に対し、自社の M&A ニーズに該当する企業に対する売却提案の実施を依頼します。これは、既に売りに出ている案件ではない為、条件調整の前にお互いの社風や方向性などの相性を確認し合う必要がありますので、スピーディに進まない場合もあります。しかし、本来的には必要不可欠な手続きであり、M&A の「成立」だけでなく、「成功」の可能性が格段に高くなります。

(2) リテンション担当者の選定

M&A 後も優秀な人材が引き続き活躍することは重要です。コア人材や将来重要な戦力となる若手社員が社外に流出してしまえば、M&A の成功には至りません。そうした人材の流出を防止するのが、リテンション担当者の役割です。その取り組みは、「M&A の成功」可否においても重視されています。当社では、買収した企業からだけではなく、買収された企業からリテンション担当者の選定を提案し、PMI に成功した事例が多くあります。

(3) リテンション担当者に対するインセンティブ

リテンション担当者は、PMI の成功という目標に向かって優秀な人材の流失を防止し、役職員の士気を高めることが使命です。その為、買収された企業の役職員の気持ちを理解しつつ、買収した企業の方針に応じた問題解決をおこないます。当社がアドバイザーを務めた M&A の事例では、リテンション担当者が使命を全うするに値するインセンティブを設けることが効果的となった PMI の成功事例が多くあります。

株式会社コーポレート・アドバイザーズM&A

〈M&Aに関するご相談はお気軽に〉

お問合わせ先は

☎ 03-3593-3239

(11月30日以降は ☎03-3223-2871)

✉ ma@co-ad.com

企業提携第2部 部長 木下 正康



ご案内「東京本社移転について」

このたび、弊社では業務拡大に伴い本社を移転する運びとなりました。これもひとえに皆様のご支援の賜物と心より御礼申し上げます。

今後とも、一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



地下鉄をご利用の場合

- 銀座線 虎ノ門駅【11番出口】 徒歩 2分
- 千代田線 徒歩 6分
- 日比谷線 霞が関駅【A13番出口】 徒歩 7分
- 丸ノ内線 徒歩 9分
- 有楽町線 桜田門駅【2番出口】 徒歩 9分
- 南北線 溜池山王駅【8番出口】 徒歩 9分
- 都営三田線 内幸町駅【A3番出口】 徒歩 10分

業務開始日：2018年12月3日（月）

住所：〒100-6033 東京都千代田区霞が関3丁目2番5号 霞が関ビルディング 33階

電話番号：日本クリアス税理士法人 03-3593-3236
 日本クリアス社会保険労務士法人 03-3593-3241
 株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A 03-3593-3239
 株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティング 03-3593-3238
 グループ代表番号 03-3593-3235

お知らせ① M&A 成功確率向上セミナー 2019 「戦略立案からアフター M&A まで『買い手が押さえておくべき最新トピックス』」

1月23日（水）・2月19日（火）13:30～16:50（受付13:00～） [先着50名様/無料]

M&Aは企業規模問わず経営戦略の一つとして浸透しつつあり、M&A件数は高い水準で推移しています。本セミナーでは、M&Aを成功に導くために各フェーズで買い手が押さえておくべき事項について、「戦略」「交渉」「スキーム」「税務」「人事労務」「財務会計」の6つの視点から各専門家が解説します。

会場 東京本社セミナールーム（霞が関ビルディング）

詳細・お申込みは、ウェブサイトをご確認ください！

お問い合わせ 電話 0120-554-145（フリーダイヤル） Eメール ma@co-ad.com

日本クリアス セミナー GO

お知らせ② 「年末年始の営業日について」

平素は格別のご高配を賜りありがとうございます。誠に勝手ながら、年末年始の営業日を下記の通りとさせていただきます。皆様にはご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

年内の最終営業日 2018年12月28日（金）

年始の営業開始日 2019年1月4日（金）

お問い合わせ先

日本クリアス税理士法人
 日本クリアス社会保険労務士法人
 株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A
 株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティング

東京 大阪 千葉

電話 12月3日以降 03-3593-3235（代表）
 11月30日までは03-3224-2025
 URL <https://j-creas.com/>
 Eメール info@j-creas.com