

ANGLE

Vol.78
夏号
2020.08.01

ビジネスの新しい視点（アングル）を探る情報誌

- ◎ 経営メモ | 令和の時代に求められるスキル …… 1
- ◎ 税務 | 助成金や給付金の課税・非課税の判断 …… 2
- ◎ 税務 | 新型コロナウイルス対策税制措置 …… 3
- ◎ 税務 | 接待交際費の適用範囲の縮小 …… 4
- ◎ M & A | 2020年のM&A市況 …… 5-6
- ◎ お知らせ | 広報誌ANGLEについて …… 7



「日本の四季」…従業員の出身地、そこの自慢を写真で紹介。今月はグループ代表の出身地、富山県の「黒部ダム」です。

令和の時代に求められるスキル - 価値観や職業観の転換点 -



グループ代表 中村 亨
Nakamura Toru

-management memo-

皆さん、こんにちは。
コロナ禍の中、いかがお過ごしでしょうか？令和になって1年が経過しましたが、これからの時代はどのように変化していくのでしょうか。

コロナ前とコロナ後（まだ収束は見えませんが）が分かりやすい例ですが、昨日と今日では変化はないものの、3年、5年、10年...長いスパンで見渡すと大きく時代が動いていることが分かります。リーマンショックの前後、東日本大震災の前後、などもそうでしょう。
今回の経営メモは、少し中長期の視点で考えてみたいと思います。

技術の普及が時代を変える

時代に大きな変化をもたらした出来事と言えば、前述の他に携帯電話やパソコン、スマホ普及なども同様かもしれません。今後は、5Gの普及、自動運転の普及などもその候補に挙げられるでしょう。

加えて、仕事に大きく変化を与えるという意味でいうと、AI(人口知能)を無視するわけにはいきません。すでにその存在を広く認知されているAIですが、それが私たちの生活に「普及」する前後ではかなりの変化があると言われてしています。

あくまで予測（それも大胆な）にすぎませんが「2034年までに人間の仕事の半分近くが、AIに取って代わられる」というオックスフォード大学のオズボーン准教授の未来予測、いわゆる「AIによる仕事消滅論」はメディアで大きく紹介されて話題となりました。

この未来予測に従うと、これまで「憧れ」とされていた職業がそうでなくなる可能性がありますね。

令和は価値観や職業観が激変する時代

AIの登場と前後して、「若者が目指す職業」という視点で考えても大きな変化があり、男子中学生（日本国内）の「やりたい仕事」「就きたい職業」を見てみると、目新しい職業が登場しています。

20年前だと、銀行員、公務員、お医者さん、野球選手などが人気だったと記憶していますが、皆さんの「憧れの職業」を思い出してみてください。

「憧れの職業」が変わっていくとなると、求められるスキルも大きく変わっていくということになりますね。

つまり令和の時代は、これまでの価値観や職業観が大きく変わる時代だと言えると思っています。

┆ 勤勉であり、優秀であること（要するに真面目で優等生で勉強ができること）

┆ 多少の専門性があること

┆ 協調性があること

このあたりが、これまで（昭和や平成の時代）は社会で生きていくために必要なスキルと考えられていましたが、これからは

┆ ITスキル

┆ コミュニケーション力

┆ 行動力

あたりのスキルが重要視されるのではないのでしょうか？（お金に関するリテラシーも含まれるかもしれません）

人生100年時代、と言われるますから時代の大きな変化（価値観や職業観の変化）を生き抜くためには、キャリアチェンジが必要で、そのためには従来の考え方や慣習にとらわれず、枠を取り払って自らを見つめなおし、自分のコアスキルを変化させることが必要なのでしょう。

中学生が思い描く将来についての意識調査2019

1位	YouTuberなどの動画投稿者	30%
2位	プロeスポーツプレイヤー	23%
3位	ゲームクリエイター	19%
4位	ITエンジニア・プログラマー	16%
5位	会社経営者・企業	14%

ソニー生命保険株式会社2019年6月調査



助成金や給付金の課税・非課税の判断



コロナ禍において中小企業を支援するための国の施策に「持続化給付金」や自治体独自の「協力金」がありますが、これら事業者向けの給付金や協力金が課税の対象となることが物議を醸しました。一方で、特別定額給付金（現金10万円の一律給付）は非課税です。収入が課税か非課税かはどのように判断されているのでしょうか。

課税ではない3つの概念

税制には、非課税と免税、そして不課税という課税されない概念があります。非課税はその税の性格と社会政策的配慮から課税されないものであり、免税はその税の性格から、不課税はそもそも課税の要件に当てはまらないこととされています。

所得税にみる非課税

所得税法では、原則的に全所得を課税対象としています。ですが、特定の所得については社会政策的見地から、非課税規程を設けています。給与と所得者の出張旅費（実費弁償の性格に基づくもの）、保険給付等（社会政策的配慮（担税力）に基づくもの、宝くじの当選金（その他）など多数にわたります。

特別定額給付金（現金10万円の一律給付）は新型コロナ税特法が根拠となり非課税とされています。一方で、持続化給付金や自治体独自の給付金は非課税の根拠となるものではなく、事業所得等に区分されています。

国から支給される主な助成金等の課税関係（例示）

非課税	課税
【支給の根拠となる法律が非課税の根拠となるもの】	【事業所得等に区分されるもの】
・雇用保険の失業等給付（雇用保険法12条）	●小学校休業等対応助成金
・児童（扶養）手当（児童手当法16条、児童扶養手当法25条）	●小学校休業等対応支援金
【租税特別措置法が非課税の根拠となるもの】	●雇用調整助成金
・簡素な給付措置（臨時福祉給付金）（措置法41条の8 1項一号）	●持続化給付金
・子育て世帯臨時特例給付金（措置法41条の8 1項二号）	●東京都の感染拡大防止協力金
【新型コロナ税特法が非課税の根拠となるもの】	【一時所得に区分されるもの】
●特別定額給付金（新型コロナ税特法4条一号）	・すまい給付金
●子育て世帯への臨時特別給付金（新型コロナ税特法4条二号）	・地域振興券
【所得税法が非課税の根拠となるもの】	【雑所得に区分されるもの】
●企業主導型ベビーシッター利用者支援事業の特例措置における割引券（所得税法9条1項十七号）	・企業主導型ベビーシッター利用者支援事業における割引券（通常時のもの）
●東京都のベビーシッター利用支援事業における助成（所得税法9条1項十七号）	・東京都のベビーシッター利用支援事業における助成（通常時のもの）

税理士新聞第1666号より

持続化給付金は「結果的に課税対象となりません」

さて、最後に経済産業省の「持続化給付金に関するよくある問合せ」をご紹介します。持続化給付金が課税対象となるのか、という問い（Q15）に対してこのように回答しています。「（中略）**税務上、益金に算入されるものですが、損金の方が多いれば、課税所得は生じず、結果的に課税対象となりません**」。この表現が分かりにくいという声もありますが、つまりは、給付金を得たとしても事業が赤字であれば結果的に課税対象にはなりません、ということです。





新型コロナウイルス対策税制措置－欠損金の繰戻し還付



新型コロナウイルス感染症緊急経済対策における税制上の措置では、感染症及びその蔓延防止のための措置の影響により厳しい状況に置かれている納税者に対し、緊急に必要な税制上の措置を講ずることとしています。いくつかある措置の中から法人税に関連するものをご紹介します。

欠損金の繰戻し還付

当期は赤字で欠損が出た場合、前期に所得が出て法人税を納めていればそれが還付される、という制度です。今まで資本金が1億円以下の中小法人のみが適用できましたが、資本金が10億円以下の中堅企業にまで適用できるように拡大されることとなりました。（※）

あくまでも国税のみとなり、地方税については繰戻し還付の制度がないなど、実務上の留意点をご紹介します。

※大規模法人（資本金の額が10億円を超える法人など）の100%子会社及び100%グループ内の複数の大規模法人に発行済み株式の全部を保有されている法人等を除く

欠損金の繰戻し還付 実務上の留意点

- ① 適用要件は、**青色申告書**の提出法人であること（※）
- ② 適用時期は、令和2年2月1日から令和4年1月31日までの間に終了する事業年度
- ③ 「欠損金の繰戻しによる還付請求書」を確定申告書の提出期限までに併せて提出すること
- ④ **地方税**には繰戻し還付の制度がないこと
- ⑤ **災害損失欠損金**がある場合には、白色申告法人の欠損金も適用可能。

※・還付所得事業年度に青色申告書である確定申告書を提出していること
 ・欠損事業年度に青色申告書である確定申告書を提出期限までに提出していること

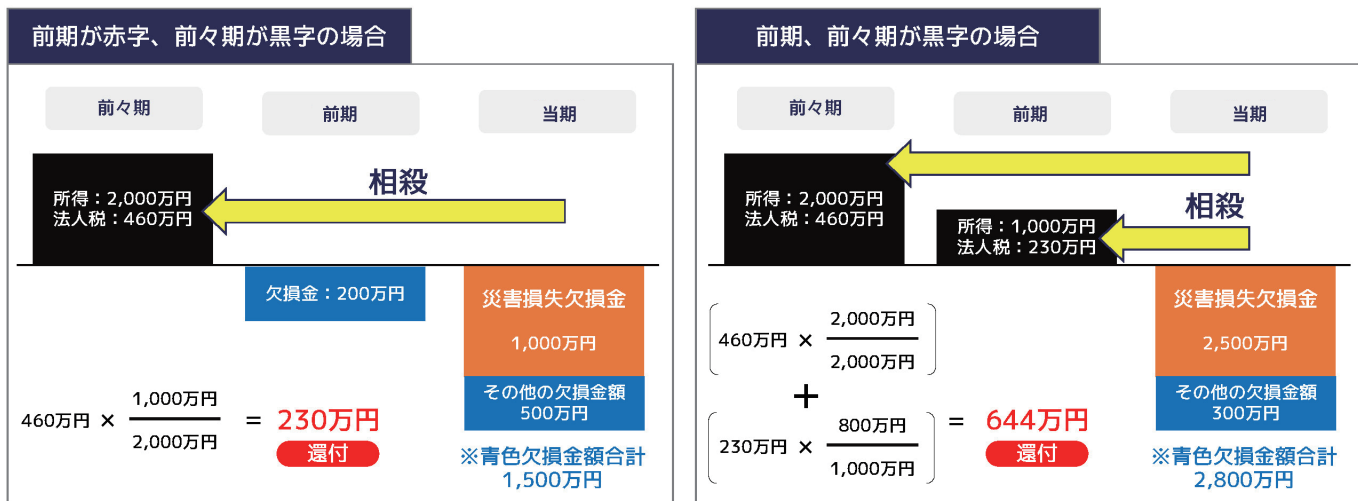
災害損失欠損金のポイント

今回の新型コロナウイルス感染症の影響による次のような費用や損失は、保険金や損害賠償等により補てんされるものを除き「災害損失欠損金」に該当します。

- ・ 飲食業者等の食材の廃棄損
- ・ 感染者が確認されたことにより廃棄処分した器具備品等の除却損
- ・ 施設や備品などを消毒するために支出した費用
- ・ 感染発生の防止のため、配備するマスク、消毒液、空気清浄機等の購入費用
- ・ イベント等の中止により、廃棄せざるを得なくなった商品等の廃棄損

還付額の計算式	
還付所得 事業年度 の法人税額	× $\frac{\text{災害損失欠損金額}}{\text{還付所得事業年度の所得金額}}$

所得の状況に合わせた災害損失欠損金を含んだ還付の計算方法は、下記の図をご参照ください。青色申告を提出する法人であれば、**過去2年以内に開始した事業年度に繰戻して還付が可能**です。





接待交際費の適用範囲の縮小ー令和2年度税制改正



令和2年度税制改正についてANGLEではこれまでに「連結納税制度の見直し」や「オープンイノベーション促進税制の創設」をご紹介してきました。同じく法人課税に関する各論として交際費等の損金不算入制度の延長についてご紹介します。

① 交際費等の損金不算入制度の適用期限が2年延長

交際費は法人税法上の損金から一部不算入とされています。これは本則規程ではなく、租税特別措置法上という時限付きの規定ですが、これまで毎回延長されてきています。今回の税制改正でも適用期限が2年延長され、令和4年（2022年）3月31日までとなります。

② 飲食接待費の特例適用期限も延長

接待飲食費の50%の損金算入の特例及び中小法人の定額控除限度額（年800万円まで）の損金算入の特例の適用期限も2年延長（令和4年（2022年）3月31日まで）されます。

③ 飲食接待費の特例適用法人に変更

飲食接待費にかかる損金算入の特例の対象法人から、その資本金の額が100億円を超える法人が除外されました。

実務のポイント

- ・ 資本金の額等100億円以上の判定タイミングは、事業年度終了の日
- ・ 1人あたり5,000円以内のクライアントとの飲食は会議費となり損金算入できる、いわゆる「5,000円基準」は引き続き続きます

140億円の税収増加を見込む

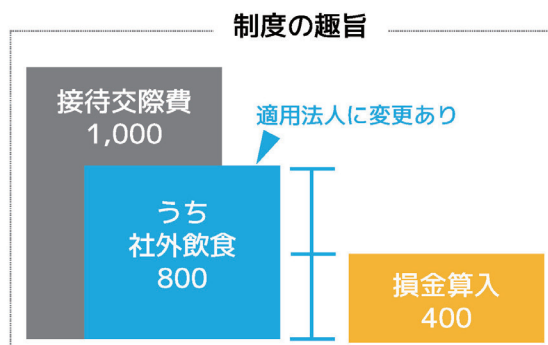
財務省の大綱によると、飲食接待費の特例適用法人の変更を行うことによって、140億円の税収増加が見込まれるとのことです。

そもそも、接待交際費の特例は、2014年に消費税が5%から8%に上がった時の経済対策として始まりました。消費増税による消費の冷え込みを懸念し、また、企業の内部留保を交際費に回すことで社会経済に寄与させる、という趣旨で始まったものです。

ですが、企業のコスト削減への意識が高かったこともあり、想定した効果が見られず、今回の特例適用法人の変更に至ったものであると思われます。

令和2年度税制改正については、日本クレアス税理士法人Webサイト「税務トピックス」でもご紹介しています。QRコードよりぜひご覧ください。

月次決算や税務顧問、税制に関する特例など税に関するお悩みはぜひ日本クレアス税理士法人にご相談ください。「ベンチャー企業」から「東証一部上場企業」まで、経験の高いスタッフが対応いたします。



日本クレアス税理士法人 <税務・会計の専門的視点から企業の成長を支えます>

お問い合わせ先は TEL 03-3593-3236

MAIL info@j-creas.com

ディレクター 税理士 福島 直樹

マネージャー 税理士 柳本 大至



2020年のM&A市況

- ウィズコロナ時代を見据えて -

2020年は新型コロナウイルス感染拡大（以下、コロナ）の影響により、さまざまな業種、業界に大きな影響を与えています。M&Aに関しても同様で、コロナ前とコロナ後ではM&A市況は様変わりしています。ウィズコロナ時代を見据えた2020年のM&A市況について解説していきます。

バリュエーションへの影響

コロナの影響により、上場企業の株価も大きく下落しました。M&Aのバリュエーションについて、ポジティブな影響を受けている業界とネガティブな影響を受けている業界に分けて説明します。

■コロナの影響がバリュエーションにポジティブな業界

2020年3月に大きく株価は下落しましたが、3カ月後にはハイテク株が中心のナスダックは史上最高値を更新しました。また、GAFAMのような大型ハイテク株だけでなく、ウィズコロナ時代にマッチした銘柄の大幅な株価上昇が目立っています。例えば、米国であればオンラインビデオ会議のZoom、電子署名のDocuSign、家庭用フィットネス機器のPelotonなどが挙げられます。

ウィズコロナ時代において、**在宅勤務や紙の手續の廃止、各種オンライン化などが急速に進んでいます**が、**これらを支援するサービス**の存在感が日々増えています。2020年後半、これらのサービスを提供している未上場会社が、ウィズコロナ対応を急ぐ大手企業から高いバリュエーションで買収されるという事例が出てくるかもしれません。

■コロナの影響がバリュエーションにネガティブな業界

人が外出して消費を行うことが収益源泉の業界は、大きく株価が下落しています。例えば、航空業界、旅行業界、外食業界、アパレル業界、デパートなどが挙げられます。レンタカー大手のハーツ、デパートのニーマンマーカスなど、大手企業の破産も増えてきています。

オンライン販売やテイクアウトサービスなど、**ビジネスモデルの変革にうまく対処**できなかった企業が、救済的に割安なバリュエーションで買収されるケースも増えてくるものと想定されます。

ポジティブな業界	ネガティブな業界
<ul style="list-style-type: none"> ● オンラインビデオ会議 ● 電子署名 ● クラウドセキュリティ ● クラウド会計 ● グループウェア 	<ul style="list-style-type: none"> ● 航空・レンタカー・旅行 ● アパレル ● デパート

投資家のマインド変化について

コロナはバリュエーションだけでなく、投資家マインドにも影響を与えています。ベンチャーキャピタルへの影響とM&Aプロセス自体に対する影響に分けて説明します。

■ベンチャーキャピタルへの影響

スタートアップのシード、アーリー、ミドル、レイターの各ステージに対する影響をみてみましょう。シードやアーリーのステージについては、コロナの影響により、投資が抑制されているといった状況は生じていません。反対に独立系VCであるANRIなどは、シードやアーリーへの投資を増やしています。

一方で、ミドルやレイターのステージについては、コロナ影響を受けざるを得ません。あと少しでIPOできるという状況ではあるものの、コロナによる影響でバリュエーションが付きづらく、IPOを見送る企業も増えてきています。そのため、ミドルやレイターのステージに対する、ベンチャーキャピタルの評価は厳しいものとなり、今までの状況であれば資金調達できていた企業が、急に難しくなってしまったという状況になりつつあります。**老舗スタートアップが資金調達することができず、大手企業の傘下に入るといったM&Aが増加するのではと予想**されます。特にウィズコロナ時代に花を開くことが確実なデジタルトランスフォーメーション（DX）関連の企業は大いに可能性があるでしょう。

■M&Aプロセスの変化

M&Aプロセスには、トップ会談と呼ばれるお互いの経営者同士が顔を合わせて信頼感を醸成するといったものがあります。ウィズコロナ時代には、対面でのミーティングが開催されずらく、オンライン会議が主流になるかもしれません。M&Aのトップ会談でオンライン会議を使って、お互いを分かり合えることができるのかという点が疑問に残ります。

加えて、国をまたいだ長距離移動が事実上困難になっており、クロスボーダーのM&A案件はほぼ止まっている状況です。2020年はクロスボーダーのM&Aではなく、国内のM&Aが中心となるでしょう。ウィズコロナの時代が長引けば長引くほど、クロスボーダーM&Aの件数は減少することになると考えられます。

しかし、ベンチャーキャピタルではスタートアップへの投資をオンラインミーティングだけで、一度も直接会ったことがないまま投資実行するケースが出てきています。M&Aの世界でも、小規模なものであれば一度も経営陣と会ったことがないままM&Aが成立するという事例が、ウィズコロナ時代には当たり前になるかもしれません。

ウィズコロナを見据えた2020年のM&A市況

コロナによるネガティブなニュースは多かったものの、過去に類を見ない大規模な量的緩和政策により、資金自体は社会全体に回ってきています。例えば、アメリカのFRBは個別企業の社債を買い入れるプログラムを開始させています。日本でも持続化給付金、特別定額給付金、雇用調整助成金の特例拡充など、リーマンショック時の2倍となる経済対策を行っています。

ゼロックスがHPへの約3.7兆円の買収を取りやめるなど、新型コロナウイルスは大型M&Aに影響を及ぼしていますが、世界各国は経済活動の再開に自信を持っています。**コロナのM&A市況への影響は一時的とも言え、2020年の後半に向けて下記のタイプのM&Aが増えてくるものと考えられます。**

2020年後半に向けて増加が見込まれるM&A

- ・ ウィズコロナ時代の中心を担う新興企業
- ・ コロナ影響を大きく受けてしまった企業の救済型M&A
- ・ 資金調達できなかったスタートアップの大手傘下入り
- ・ 国内同業同士の統合

M&Aを検討する場合、対象会社の事業内容の検討に加えて、会計・税務・法務・労務と幅広く考慮しなければなりません。当社は、これらをワンストップでアドバイスを提供できる体制を整えています。株価算定やデューデリジェンスのご相談は、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へお気軽にお問合せください。

- INFORMATION -

『間に合っていますか? 「新しい収益認識基準」プロジェクト』

株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティングでは、強制適用となる新しい収益認識基準への対応を今から開始する企業様に向けて、短期間でプロジェクトを成功に導くために必要なノウハウを実務の観点で解説する連載を開始しました。QRコードからぜひご覧ください。



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 <お気軽にお問い合わせ下さい>

お問い合わせ先は TEL 03-3593-3238
MAIL caa-info@co-ad.com

執行役員 公認会計士 中原 抗三



「ANGLE」は、税務会計、人事労務などお客様に役立つトピックスをお伝えすることを目的に、日本クレアス税理士法人 | 株式会社コーポレート・アドバイザーズが発行している広報誌です。2013年より発行を開始した当誌ですが、今号よりデザインを一新し、より多くのお客様へとお届けすることといたしました。

取り上げて欲しいトピックやサービスへの質問などのお問合せをぜひお寄せください。

発送停止のご要望は、当グループの担当スタッフにお知らせいただくか、専用フォームにて承っております。右記のQRコードよりご登録ください。



コラム会計士 中村亨の「経営の羅針盤」好評連載中



国税OB税理士が監修。公認会計士・税理士・会計事務所・企業経理担当、税金・会計に関わる“会計人”がいま必要な情報をお届けするWebメディア「KaikaiZine」においてグループ代表中村が毎月コラムを連載しています。「大廃業時代のススメ」と題された最新回では、少子高齢化・後継者不足、加えてコロナ禍にある中で中小企業が生き抜いて“残存者利益”を確保するにはどうすれば良いか、を解説しています。これまでの回でも経営者として、また会計士としての日ごろの経験から、ビジネスやキャリアのヒントとなるようなトピックスを掲載しています。ぜひご覧ください。

メールマガジン「ビジネスEYE」のご紹介



当グループでは、メールマガジン「ビジネスEYE」をほぼ毎週発行しています。税務会計にとどまらず、上場企業から中小企業、ベンチャー企業まで幅広く「経営」をキーワードに幅広い話題を展開しています。ビジネスEYEの配信登録は広く受け付けております。ぜひこちらのQRコードよりご登録ください。

M&A成功確率向上セミナー2020

CREAS CORPORATE ADVISERS

「事例で学ぶ、買い手が押さえておくべき最新トピックス」



2020年9月16日(水) 13:30 ~ 16:50 (受付13:00~) [無料 / 先着50名様]

本セミナーでは、M&Aを成功に導くために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 (東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング33階)		
主催	株式会社コーポレート・アドバイザーズM&A	お問合せ	TEL 03-3593-3239 E-Mail ma@co-ad.com
共催	日本クレアス税理士法人	お申込	Webサイトをご確認ください! 日本クレアス セミナー

- 日本クレアス税理士法人
- 日本クレ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
- 株式会社日本クレアス財産サポート



サービスや本誌「アングル」についてのお問合せはお気軽にご連絡ください。

TEL 03-3593-3235 (代表) MAIL info@j-creas.com

- 東京本社 -
〒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

