



- お金と心理学
- 経営資源集約化税制に関する申請の受付が開始されました
- 免税事業者のインボイス制度への対応
- 年金の受給額を試算してみませんか

## お金と心理学

よく「経営者は孤独である」と言われます。それは、組織が何かしらの意思決定を行う際に最後の決断を下すのは経営者の仕事であり、例え相談相手が周りにいたとしても、最終的には経営者が自分一人の意思で行動を起こしていかなければならないからです。そのため、経営者の悩みは尽きません。では、どのような問題が経営者を悩ませているのでしょうか。

KDDI や京セラを創業し、日本航空を再建した稲盛和夫氏が運営を行っている団体「盛和塾」が、中小企業の社長の悩みランキングを発表しています。このランキングでは、1位が「売り上げが伸びない」、2位が「コストがかかりすぎる」、3位が「資金繰りができない」、4位が「社員の採用・育成ができない」、5位が「戦略立案・組織マネジメントがない」となっており、お金に関する悩みが二つもランクインする結果となっています。ちなみに、個人生活におけるランキングに関してもお金の問題は上位にランクインしています。離婚の原因ランキングでは性格の不一致と同様に、またストレスランキングでは近親者の死亡や離婚、失業の次にお金の問題がランクインしているのです。

このように、会社のみならずプライベートにおいても、お金の問題と上手に付き合っていくことは必要不可欠ですが、現実には思い通りにならないことが多いのではないのでしょうか。例えば「日頃堅実な会社経営を行っている経営者が、新規事業や設備投資に失敗してしまう」「ホテルのカフェ代金を儉約してコンビニのコーヒーを選択する人が、カジノには多額のお金を投資してしまう」といったケースがあります。このように、使用目的や収入源によって「**お金を使うかどうかの意思決定**」が変化することを、心理学では**心の会計**と言います。例えば、先ほどのケースで出てきたものを簿記の勘定科目で考えてみると、コーヒー代金など日々の出費は生活費に仕訳されますが、カジノの掛け金は娯楽費にあたります。娯楽費は、ただお金を支出するだけに留まらず、満足感と幸福感を与えてくれます。そのため、高級外車や会員制リゾートホテルなど、所持していることによりステータスや満足感が得られるものに対し、ついお金を使ってしまうのです。ちなみにカジノの場合では、プラスチックのチップが現金の代わりとなるため、お金を使っている感覚や出費の痛みが現金を使うときに比べて希薄になり、大判振る舞いしやすいと言えます。現在日本政府は、QRコードやクレジットカードなどの電子決済の割合が、欧米諸国と比較して半分以下であるという現状を変えようと躍起になっています。そのため、今後電子決済は増加していくことが想像できますが、それに伴い私たちの支出行動に拍車がかかり、お金を使い過ぎてしまう恐れがあることを忘れてはいけません。

さて、ここでお金を使わせようとする様々なプレッシャーに私達はどのように対処すべきなのか考えてみましょう。**心の会計**と並んで重要なのが**機会費用**の考慮です。例えば、定価1万円の商品があったとして、「セールで40%オフ」「6千円に値下げ」などとアプローチされると購入意欲が刺激されます。この支払いが適切かどうかはその他のものと比較すればいいのですが、多くの人は競合製品との比較のみにとどまっているのではないのでしょうか。しかし、ここで**重要なのは競合製品だけではなく、6千円で買えるモノやサービス全てと比較する**ということです。この支払をすることで諦めなければならない他のモノやサービスと比較するのです。例えば、6千円の靴を買うお金で好きな人とディナーに行くのはどうだろうか？など、代替案を考えることもできます。

以上、一部だけ紹介させて頂きましたが、**お金についての人間の心理的特性を、私達経営者は学習する必要がある**のではないのでしょうか。

成迫 升敏



# 経営資源集約化税制に関する申請の受付が開始されました

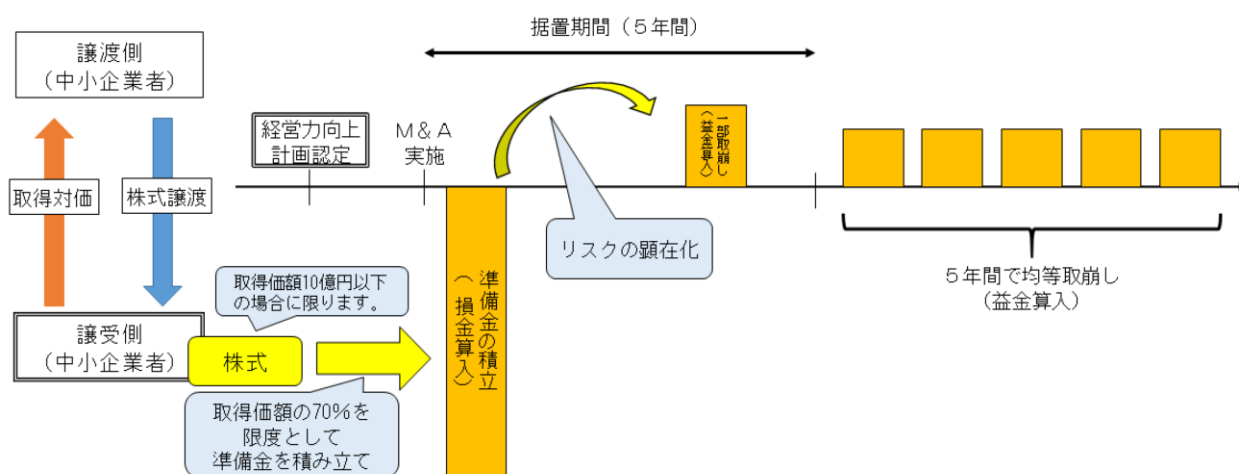
本年3月号の事務所通信にてご紹介致しました「経営資源集約化税制」関連の法律が令和3年8月2日に施行され、中小企業庁のHPにおける手引・申請書様式等の公表及び申請の受付が開始されました。具体的に活用できる制度は、新たに創設された中小企業事業再編投資損失準備金制度並びに従来の税制を改正した中小企業経営強化税制及び雇用拡大促進税制の3種類となりますが、今回は中小企業事業再編投資損失準備金制度をご紹介致します。

## 中小企業事業再編投資損失準備金制度



この制度は、認定を受けた計画に基づいてM&Aを実施した場合に、株式等の取得価額の70%までの金額を準備金として積み立てると、その金額を損金算入することができるというものです。なお、この準備金は5年間据置後、その後の5年間で均等額を取り崩して益金算入します。

《イメージ図》



国税庁 令和3年度法人税関係法令の改正の概要より

## 主な適用要件等

### 1. 適用対象法人

青色申告書を提出する中小企業者のうち、令和6年3月31日までの間にM&Aに関する事項が記載された経営力向上計画の認定を受けた法人が適用対象となります。

### 2. 対象となる株式等の取得

適用対象法人が、前記認定計画に従って他の法人の株式等を購入により取得し、かつ、事業の承継を伴うもの（原則50%以上の株式等を取得）が対象となります。

他の経営資源を取得する際のリスクに備えるという趣旨の制度であるため、実質的に他の事業を承継することが要件となります。したがって、グループ内の株式等の取得は対象となりません。また、取得価額が10億円を超えるもの及び購入以外の合併等による株式等の取得も対象外とされています。

### 3. 制度適用までの流れ

基本的な手続内容は次のとおりとなります。

- (1) M&Aの基本合意。
- (2) 計画認定: M&Aの基本合意後、最終合意前に経営力向上計画を策定し、事業分野ごとに定められた主務大臣に申請し、認定を受ける。標準処理期間は30日。
- (3) M&Aの最終合意、株式等の取得を実行。
- (4) M&Aの報告: 株式等の取得後に、主務大臣に対して報告を行い、確認書を受け取る。
- (5) 税務申告: (2)の申請書・認定書及び(4)の確認書を添付の上、申告を行う。



上記の通り、この制度を適用する場合は、M&A実施前に一定の手続きを必要としますので、M&Aをお考えの場合は、併せてこの制度の適用もご検討ください。

品質管理部 饗場 徹

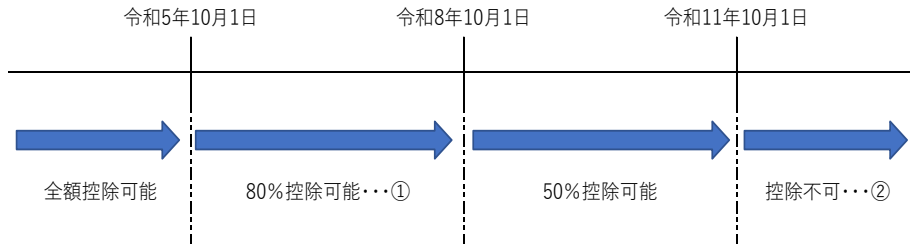
# 免税事業者のインボイス制度への対応

本年 8 月号にて消費税のインボイス制度の概要をお知らせしました。インボイス制度の開始は令和 5 年 10 月 1 日からですが、そこでご紹介したように既に令和 3 年 10 月から登録申請の受付が始まっています。免税事業者の方の中には、登録をすべきか迷われている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。取引先にどのような影響があるのか、免税事業者の方の手続きについてご案内します。

## 取引先への影響

令和 5 年 10 月 1 日のインボイス制度導入後、免税事業者が商品を販売した場合に取引先は仕入税額控除が制限されますが、いきなり控除できなくなるわけではありません。以下のように経過措置があります。3 年毎に控除できる割合が減少し、**6 年後の令和 11 年 10 月 1 日から全額が控除できなくなります。**

適格請求書発行事業者以外の事業者から仕入れた場合



仮に取引先が免税事業者と適格請求書発行事業者から同じ商品を同じ金額で仕入れた場合はどう変わるのでしょうか。110 万円で仕入れたとして計算してみます。

上記①の期間での仕入れ

免税事業者からの仕入れ	
仕入高	102万円
仮払消費税等	8万円

適格請求書発行事業者からの仕入れ	
仕入高	100万円
仮払消費税等	10万円

上記②の期間での仕入れ

免税事業者からの仕入れ	
仕入高	110万円
仮払消費税等	0万円

適格請求書発行事業者からの仕入れ	
仕入高	100万円
仮払消費税等	10万円



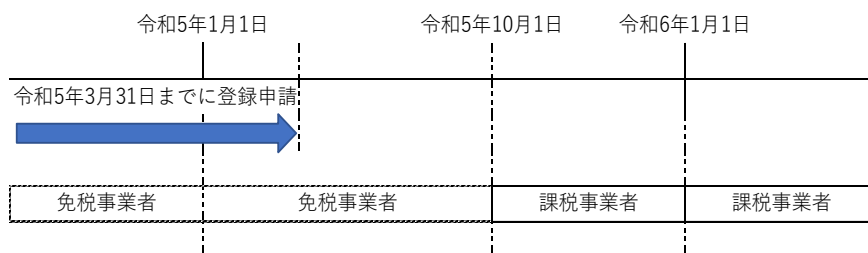
今回は取引先が免税事業者から仕入れる場合、適格請求書発行事業者からの仕入れと比べ、①の期間では 2 万円、②の期間では 10 万円も消費税の負担が大きくなります。取引先の粗利率が 20%であった場合、免税事業者から仕入れると、粗利率は①の期間は 18.4%に、②の期間は 12%に減少しますので、影響が大きいことが分かります。

## 免税事業者が適格請求書発行事業者になる場合の手続き

免税事業者が適格請求書発行事業者となることを決めた場合、どのような手続きをすればよいのでしょうか。取引先への影響と消費税の負担を最小限に抑えることを考えると、令和 5 年 3 月 31 日までに登録申請書を提出することをお勧めします。インボイス制度開始の令和 5 年 10 月 1 日から適格請求書発行事業者となることができます。また、本来課税期間の初日（個人事業者の場合は令和 5 年 1 月 1 日）から課税事業者となるべきところ、令和 5 年 10 月 1 日から課税事業者となることができます。（課税事業者となるための届出書の提出は必要ありません。）

また、消費税の計算方法は、本則課税と簡易課税という 2 種類の計算方法があり、納税額が大きく変わりますので、どちらが有利かを事前に検討しておくことをおすすめします。

個人事業者が令和5年10月1日から適格請求書発行事業者になる場合



インボイス制度はどの事業者にとっても影響が大きい制度です。今のうちから自社の取引先に与える影響を検討し、制度導入に備えていただければと思います。詳細は担当者までお問い合わせください。

飯田事業部 江塚善彦

## 年金の受給額を試算してみませんか

2年ほど前に「老後2,000万円問題」が大きな話題になりました。この問題は、公的年金制度に頼った生活設計だけでは資金不足に陥る可能性に触れ、資産運用などによる積み立ての必要性を示した金融庁の報告書が発端となっており、まだまだ皆様の記憶にも新しいと思います。実際に報道に触れ、老後の準備を進めた方もいらっしゃるかと思います。しかし老後の生活設計を考えるうえで一番大きな資金源となるのはやはり年金ではないでしょうか。今回は年金について改めて考えてみたいと思います。

現在の年金制度での年金受給開始年齢は65歳となっており、この年金受給開始年齢を60歳まで繰上げる(早める)ことも、70歳まで繰下げる(遅らせる)ことも可能となっております。さらに2022年からは「75歳」まで繰下げるのが可能となります。受け取れる年金額は1ヶ月早く繰上げる毎に0.5%減額され(2022年4月以降は0.4%減額)、1ヵ月遅く繰下げる毎に0.7%増額されます。

この年金の繰下げ・繰上げは、年金を受け取りたい時期に年金請求書を提出すれば、請求した月から年金を受け取れることとなりますが、**選択できるのは1回のみ**となるため受け取る時期を決めることは老後のライフプランにおいて非常に重要なものとなります。

### 年金受給額の試算



それでは繰下げ、繰上げによって実際にどれだけ金額に違いが出るのでしょうか。ご自身の将来受け取れる年金額につきましては以前弊社の事務所通信(328号)でもご紹介させていただきましたが、**ねんきんネット**を活用することによって今後の収入も加味した年金受給額を試算することができます。実際に試算してみたものが下記の表となります。

#### 【前提条件】

- ・60歳で退職し65歳での年金受給(年間受給額223万円)を基本として試算
- ・老齢基礎年金、老齢厚生年金を一律に繰下げ、繰上げ
- ・年金支給停止額は加味しておりません



最も受給額が多いパターン

(単位：万円)

	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳	71歳
60歳受給	156	312	468	624	780	936	1,092	1,248	1,404	1,560	1,716	1,872
65歳受給						223	446	669	892	1,115	1,338	1,561
70歳受給											317	634

	72歳	73歳	74歳	75歳	76歳	77歳	78歳	79歳	80歳	81歳	82歳	83歳
60歳受給	2,028	2,184	2,340	2,496	2,652	2,808	2,964	3,120	3,276	3,432	3,588	3,744
65歳受給	1,784	2,007	2,230	2,453	2,676	2,899	3,122	3,345	3,568	3,791	4,014	4,237
70歳受給	951	1,268	1,585	1,902	2,219	2,536	2,853	3,170	3,487	3,804	4,121	4,438

試算をしてみると、65歳からの年金受給額223万円(年額、以下同)に対し、60歳から受給した場合は156万円、70歳から受給した場合は317万円という結果となりました。年金を一番多く受給できるパターンを検証してみると、年金を60歳から受給した場合は75歳までは最も累計受給額が多くなりました。同様に65歳から受給した場合は76歳から80歳までの間が一番多いという結果となりました。

この結果はあくまで年金受給額だけで比較していますので、実際に年金受給開始時期を検討する際には、年金受給時の収入(勤務)状況、貯蓄状況、さらには平均寿命等様々な要素を加味して検討していく必要があります。この**ねんきんネット**は働きながら受給する場合の支給停止額も加味して試算することができますので、年金受給年齢を迎えている方は現状を踏まえて検討を行い、年金受給を10年後20年後に控えている方は今のうちから受け取れる年金を確認し、改めて老後のための準備として活用していただければと思います。ライフプランに併せて様々なパターンを検討し、ご自身にとって一番良い年金受給のタイミングを選択してみてください。ご不明な点は弊社担当までご相談下さい。

長野事業部 清水嘉人