

axis news

アクセスグループ

4

2023

COLUMN

手軽さ・手頃さを売りにするサービス
“ライト版”について思うこと



知りたいあれこれ Q&A

No.43 中小企業経営者が知っておくべき法人税！
「繰越欠損金とは」

今月の助成金

No.5 「キャリアアップ助成金 - 正社員化コースとは - について」



COLUMN

手軽さ・手頃さを売りにしたサービス
“ライト版”について思うこと



columnは、私が「日々お客様と接している中で感じたこと」「自社の経営について考える中で感じたこと」をコラムという形でご紹介させて頂く新しい企画です。

ぜひ、コーヒーを片手に気楽にご一読ください。

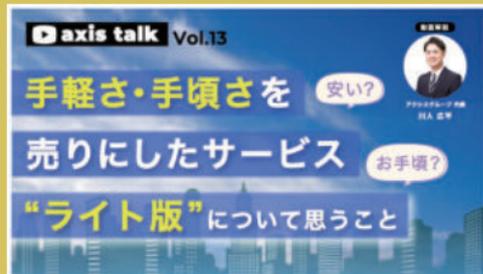


コラム執筆

アクセスグループ 代表 川人 広平



▶ axis talk



手軽さ・手頃さを売りにしたサービス
“ライト版”について思うこと



動画視聴はこちらから！
これまでの配信動画もご覧頂けます！

Q.

手軽さ・手頃さを売りにしたサービス
“ライト版”について思うことは？

今回は、真面目な話に入る前に、久しぶりのコラム登場なので、皆さんが気づいてくれていたかわかりませんが、

実は私、**だいぶ痩せたんです！**（笑）

恐らく、前回の動画に出た時はもうちょっと太ってたんじゃないか
と思います。実はパーソナルジムに通いまして、3ヶ月で11キロほど
痩せてまして、晴れてコラムに再登場ということなんです！繁忙期で
ちょっと戻りましたが、見てわかるようにちょっと痩せてまして体重
がライトになったというところで... というわけではありませんが、
今回のテーマは“ライト版”というものについて思ったことを話して
みようかなと思います。

3ヶ月で11キロ
痩せました(笑)



“ライト版”とは？

ライト版とは、お手軽版のサービスと言いま
すか、手軽さとか手頃さを売りにしたサービ
スみたいなものを言っています。

例えば、手軽さや手頃さを出す、そのノウハウ
というのがものすごく真似しにくいもので
あればそれは非常に強みだと思うんですよ
。ですが、例えば、単に「これ仕入れて安く売っ

たらいけるんちゃう？」とか、「あんまりやって
るとこないしなあ」のような手軽さを売りにし
たらいけるんちゃう？みたいな話って時々あ
りますよね？私もいるんな人と話していてあ
るんですが、やっぱり単にそれだけだと価格競
争になり、あまり勝ち筋ではないかなと思うん
ですよ。

“ライト版”の2つのポイント

それで、どうした場合だったら勝ちやすいの
かなって思った時に、一つは手軽さとか手頃さを
生み出すノウハウがものすごく真似しづらいもの
がある場合です。そして、もう一つは高付加価値な
商品とかサービスをやっていて、ノウハウをす
ごく凝縮したものをお手軽版として展開する
という場合です。これは上手くいくのではないの
かなと思うんですよ。

例えば、一流のシェフがお店をやっています。そ
こで何十年、日々いろんなお客さんと接して、そ

のお客さんを満足させたり、研究開発を繰り返
して、技を磨いていく。そうやって培ってきたその
技術というのを凝縮してインスタントの食品を
作り、大量生産して手頃に売っていくというこ
とです。そういう凝縮したノウハウや技というの
が差別化のポイントになるんじゃないですか。だから
高付加価値なお店というものやってそこで培
ったそのノウハウや技というものが差別化要因
となって手頃版であってももしっかりと差別化が
できてるっていう状態になるんじゃないのかな
と思うんですよ。

高付加価値 商品

一流シェフが長年研究開発し、技を磨
いて作り上げた料理

創業50年
行列のできる名店 **やまな**
人気メニュー「旨辛担々麺」

850円



ライト版 商品

高付加価値商品のノウハウを凝縮して
作り出されたインスタント商品など

名店の味をご家庭でも楽しめる
やまな 監修
カップ麺「旨辛担々麺」

590円



※写真はイメージです

Q.

他の例でいうと？

上記のような商品開発についてだけでなく、サ
ービス業などにおいても、このライト版に関す
る考え方は共通すると思います。
コンサルティング業などは典型的なサービス業
ですが、基本的にはオーダーメイドのサービス
ですので、先ほどのシェフが自分のお店で料理
を作っているのと似た状態だと思います。コン
サルティング業においても、ライト版のような
サービスは存在しており、例えば、「求人コン

サルティング」であれば、ある程度テンプレ
ート化した求人票のパターンを用いて、求人票作
成を代行するなどです。こういう場合、色々な
企業で上手くいった事例や上手くいかなか
った事例などを事例集として整理し、その中から
お客さんに適した事例を参照してサービス提
供できるようにすれば、「ライト版」でありなが
ら、「凝縮したノウハウを載せた」状態にでき、
差別化が可能になるのではないかと思います。



知りたいあれこれ

Q & A

経営にまつわる様々な疑問を解決する「知りたいあれこれQ&A」
税務や労務に関することや今話題の情報までお客様に役立つ情報
を発信していきます。

今月の講座

「中小企業経営者が知っておくべき法人税！＜繰越欠損金とは＞」（鈴木 凌馬）

Q. 繰越欠損金とは？

A. 欠損金とは法人税を計算する際の所得計算において、所得が赤字である場合の金額のことです。簡単に理解するならば、「法人の赤字＝欠損金」ということとなります。青色申告を行っている場合には、この欠損金を将来に繰り越すことができます。これを繰越欠損金と言います。

Q. 繰り越し期限はあるの？

A. 実は、繰越欠損金は各事業年度開始の日前10年以内に発生したものに限り、つまり、10年間は繰り越しが可能ということです。ちなみに、平成30年4月1日より前に開始した事業年度において生じた欠損金は3年間の繰り越しとなるので注意が必要です。3年または10年を過ぎた欠損金は期限切れとして消滅してしまいます。

公式LINEアカウント

税理士法人アクシス  

アクシスでは、それぞれの顧客先様に合わせた検討をし、ご提案しております。
初回は無料でご相談を承っておりますのでお気軽にお問い合わせください！
また、弊社ではより多くのお客様に必要な情報をタイムリーにお届けするため
LINEの公式アカウントを開設しております。LINE検索で「税理士法人アクシス」
と入力していただくか、右のQRコードからご登録いただけます！



私が紹介しました！



鈴木 凌馬

顧客サービス部 スタッフ

令和4年2月に大学を卒業し、同年4月にアクシスへ入社しました。
業務としては、月次・決算処理、申告書作成、会計・税務・社会
保険控除の対応をまもっています。昨年からは税法試験にも挑戦
中です。

お問い合わせはこちらまで

アクシスグループ

088-631-8119

Q & A

No.43

中小企業経営者が知っておくべき法人税！

繰越欠損金とは？

Q. 繰越欠損金のメリットとは？

A. 繰越欠損金のメリットは、ズバリ節税です。所得の金額から繰越欠損金の金額を差し引くことができますので、大きな節税効果が期待できます。例えば、所得金額が1000万円、繰越欠損金が400万円あるとすれば所得金額から繰越欠損金を控除した600万円に税率をかけることとなります。仮に税率を30%とすると、繰越欠損金を使う前後で税額に120万円もの差が生じます。「赤字で損をした」と思っているにもかかわらずこのような特典を受けられるのですごく魅力的な制度です！

Q. 繰越欠損金を消滅させないためにはどうしたらいいの？

A. 繰越欠損金を利用するためには、法人の課税所得が黒字であることが前提となりますので、例えば役員報酬の額を引き下げる、減価償却費の計上をやめる、役員借入金があればその借入金を免除することによる借入金免除金が発生させる、などの対策があります。

今月の助成金



今月の助成金のテーマは…

キャリアアップ助成金 - 正社員化コースとは -

このコーナーでは各所より提示される様々な助成金や補助金、支援金などを毎月ご紹介していきますので、皆様のお役に立てれば幸いです！

キャリアアップ助成金

- 正社員化コース -

キャリアアップ助成金～正社員化コース～とは…

キャリアアップ計画を作成し、就業規則や労働協約に規定した制度に基づいて、有期雇用労働者などを正規雇用労働者に転換や直接雇用した場合に国から助成金が支給されるものです。

◇ 対象となる労働者の要件

- ① 資金の額または計算方法が「正規雇用労働者と異なる雇用区分の就業規則等」の適用を過算**6か月以上**受けて雇用される有期雇用労働者等
- ② 正規雇用労働者として雇用することを約して雇い入れられた有期雇用労働者等でないこと
(正社員求人に応募し正規雇用労働者として雇用することを約して雇い入れられた者ではないこと)
- ③ 転換または直接雇用を行った適用事業所の事業主または取締役の3親等以内の親族以外の者であることなどで、上記以外にも要件があり、全ての要件に当てはまる労働者が対象となります。

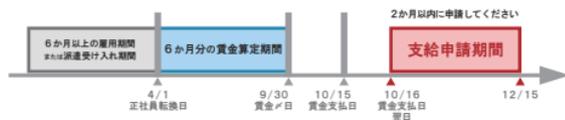
◇ 対象となる事業主の要件

- ① 有期雇用労働者等を正規雇用労働者に転換する制度を就業規則または労働協約などに規定している事業主であること
 - ② ①の制度の規定に基づき、雇用する有期雇用労働者等を正規雇用労働者に転換した事業主であること
 - ③ ②により転換された労働者を、**転換後6か月以上**の期間継続して雇用し、当該労働者に対して転換後6か月以上分の資金を支給した事業主であること
 - ④ 転換後6か月間の資金を、転換前6か月間の資金より**3%以上増額**させている事業主であること
- などで、上記以外にも要件があり、全ての要件に当てはまる事業主が対象となります。

◇ 支給申請期間

転換または直接雇用した対象労働者に対し、正規雇用労働者としての資金を6か月分支給した日の翌日から起算して2か月以内に申請する必要があります。

(例) 資金締切日が月末で翌月15日払いの企業の場合



◇ 留意点

- ✓ 有期雇用労働者などを正規雇用労働者に転換する場合においては、「**賞与または退職金の制度**」かつ「**昇給**」のある**正規雇用労働者への転換が必要**となります。また、「**正規雇用労働者と異なる雇用区分の就業規則 (ex)パートタイマー就業規則等**」が**適用されている非正規雇用労働者の正社員転換が必要**となります。
- ✓ 正規雇用労働者へ転換した場合であっても、合理的な理由がなく処遇の低下（基本給・諸手当の低下等）が見られる場合、支給対象にならない場合があります。

◇ 支給額 ※（ ）内は大企業の額

- ① 有期雇用→正規雇用：1人当たり 570,000円（427,500円）
② 無期雇用→正規雇用：1人当たり 285,000円（213,750円）

①と②を合わせて、1年度1事業所当たりの支給申請上限人数は20人までとなります。
※多様な正社員（勤務地限定・職務限定・短時間正社員）へ転換等した場合には正規雇用労働者へ転換等したものとみなされます。

◇ 加算額 ※（ ）内は大企業の額

- ✓ 派遣労働者を派遣先で正規雇用労働者として直接雇用する場合
1人当たり285,000円（大企業も同額）
- ✓ 対象者が母子家庭の母等または父子家庭の父の場合
（転換等した日において母子家庭の母等または父子家庭の父である必要があります）
①：1人当たり95,000円 ②：1人当たり47,500円（大企業も同額）
- ✓ 人材開発支援助成金の特定の訓練終了後に正規雇用労働者等へ転換等した場合
①：1人当たり95,000円 ②：1人当たり47,500円（大企業も同額）
- ✓ 「勤務地限定・職務限定・短時間正社員」制度を新たに規定し、有期雇用労働者等を当該雇用区分に転換等した場合
1事業所当たり95,000円（71,250円）
※人数に応じて支給されるものではなく、1事業所当たり1回のみとなります。

人材開発助成金の特定の訓練終了後に正規雇用労働者へ転換等し、助成金額が加算される場合の、加算の対象となる「特定の訓練」は以下のとおりです。

- (1) 「特定訓練コース」の労働生産性向上訓練のうち、「IT技術の知識・技能を習得するための訓練（ITSSレベル2~4）」
- (2) 「特別育成訓練コース」における一般職業訓練または有期実習型訓練
- (3) 「人への投資促進コースのうち以下の訓練
① 定額制訓練
② 自発的職業能力開発訓練
③ 高度デジタル人材等訓練（高度デジタル人材訓練および成長分野等人材訓練）
④ 長期教育訓練休暇等制度（長期教育訓練休暇制度および教育訓練短時間勤務等制度）を活用し、労働者が自発的に取り組んだ訓練

【厚生労働省ウェブサイト】

キャリアアップ助成金の詳細は、厚生労働省ウェブサイトをご覧ください。右のQRコードよりご覧いただけます。



アクシスグループ LINE 公式アカウント

アクシスでは、様々なお客様のご要望にお応えしています。気になる情報等ございましたら、何なりとお気軽にお問合せください。



@928wbhhi

私が紹介しました！



坪平 和也

人事務部 スタッフ

大学卒業後、行政書士試験に合格し、その後国土交通省や厚生労働省の官公署で勤務。前職は労働基準監督官として労働基準行政に従事。現在はアクシスの人事務部に所属し、給与計算や労働相談の仕事をしている。

お問い合わせはこちらまで

アクシスグループ

088-631-8119