

相 続 ド ッ ク NEWS RELEASE

2020年6月号

英和コンサルティング(株)
英和税理士法人

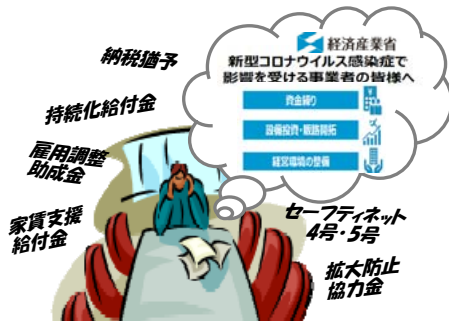
東京都品川区大崎4丁目1番2号
ウィン第2五反田ビル7F

PHONE: (03)3491-3811 <http://www.eiwa-gr.jp/>

NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE

2020年版外交青書と中小企業白書にみる今事情

青書も白書も、コロナ色濃い内容に！
BCPでリスクヘッジ
知ったもん勝ちの支援策情報？



毎年発表される各種の白書。コロナ禍の今年は異例の内容に。新型コロナ問題は、国内外の経済、社会、外交などすべての面で大きな影響を及ぼしています。

2020年版外交青書

●外務省だけなぜ青い？

日本の外交方針や国際情勢をまとめた「外交青書」が5月19日、閣議で決定されました。

＜白書と青書の違いは？＞

白書とは各省庁が発表する年次報告書で、「経済財政白書」、「厚生労働白書」などがあるが、外務省が発行しているもののみ「外交青書」と呼ばれ、表紙が青色。創刊は1957年で、当時の英国議会の外交報告書の表紙が青色でBluebookと呼称されていたことに倣ったもの。

●年明けからのコロナ対応も！

「青書」は通常、前年1年間の国際情勢、外交関係を総括しますが、今回は3月までの新型コロナをめぐる新しい動きも反映しています。

＜グローバル化が感染の脅威に＞

冒頭で新型コロナ感染症に触れ、「グローバル化により、国境を超える人の移動が飛躍的に増加し、流行・伝染の脅威も深刻さを増してい

る」と指摘。感染拡大について「中国で発生して世界各地で猛威を振るい、経済、社会、外交などさまざまな面で世界に大きな影響を及ぼしている」とした上で、収束には国際的な連携や協力が重要としている。

●各国の感染症危険情報も！

今年1月から2月に行った中国・武漢への政府のチャーター機を派遣した海外邦人の帰国支援や、各国の感染状況に応じて随時切り替えている感染症危険情報などについては1ページを割いて説明しています。

＜習近平国家主席の訪日延期＞

感染拡大の外交面への影響としては、4月に予定されていた習近平国家主席の訪日の延期を挙げています。感染拡大防止を最優先とし、改めて調整することになったとしています。

●水際対策が後手に回ったのは？

青書では感染防止最優先としていますが、諸外国に比べ、中国からの入国制限の強化が遅れたのは中国春節の観光客と来日予定の習主席への忖度があったとの声も。実際に、中韓両国からの入国制限強化を表明するわずか3時間前に来日延期が発表されています。

●台湾に1ページを割いて！

昨年は半ページほどだった台湾の記述が手厚くなり1ページに倍増。表現も「重要なパートナー」から「極めて重要なパートナー」に。

＜台湾のWHO参加を一貫して支持＞

世界保健機構(WHO)総会の台湾のオブザーバー参加を「一貫して支持してきている」と新しく明記。WHOは、台湾の蔡英文(ツァイ・イウェイ)総統の就任後、17年から台湾のオブザーバー出席を拒否。新型コロナ対策を理由に台湾の参加を求める米国は、参加に否定的な中国と対立。

●台湾はコロナ対策の勝ち組！

新型コロナ感染抑え込みに成功している台湾のWHO総会参加は世界の利益になるはず。台湾の感染者は443人、死亡7人(6月2日)で

日本がマスク不足で大騒ぎをしている3月には「Eマスク」システムで効果をあげています。

＜買占めもなく、国民均等に配布＞ マスク販売店の在庫を30秒ごとのリアルタイムで把握でき、在庫がある薬局を地図上に表示するアプリなどを次々開発。専用Webサイトで健康保険カードを登録して注文し、近くのコンビニで受取る。買占めもなく、国民に均等に配布するシステム。

＜IQ180のデジタル担当大臣＞ 世界から注目された配布システムの仕掛人はデジタル担当大臣オードリ・タン(唐鳳)氏で、1981年4月生まれ、中学中退、19歳でシリコンバレーで起業した天才プログラマー、IQ180、トランスジェンダー。

いち早く感染を封じ込めた台湾の成功要因は、ビッグデータやスマホの積極活用。デジタル行政の先進国である「極めて重要なパートナー」に、我が国も見習いたいものです。

今年の中小企業白書



●今年の白書、概要は2本立て！

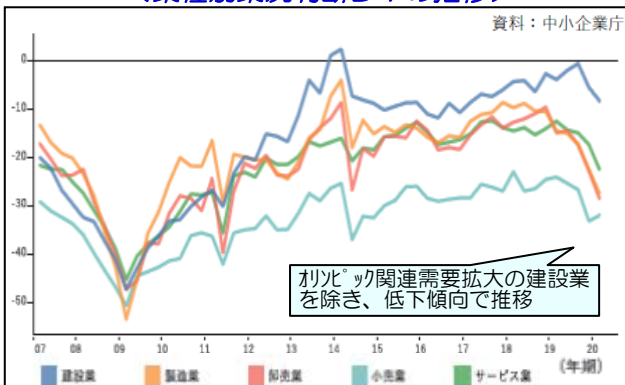
毎年5月に中小企業庁から発表される「中小企業白書」は前年の中小企業の動向を調査、分析して報告するものですが、今年版の概要は新型コロナ関連部分を別にまとめた2本立てです。コロナ関連部分は4月1日時点での情報を基に作成となっており、閣議決定が4月24日だったことを考えると急ピッチで作成されたもよう。

●回復基調から一転、DI低下？

白書によると、2019年の中小企業の業況は回復基調から一転、低下傾向になっています。

＜戦後最長の景気のはずが＞ 中小企業景況判断DI(前期に比べ業況が好転と回答した企業から悪化と回答した企業を引いた数値)は、ここ10年はリーマン・ショック後に大きく落ち込み、その後はとてところで落ち込みはあるが、総じて穏やかな回復基調で推移。しかし、19年は米中貿易摩擦による外需落ち込みや消費税率引き上げの駆け込み需要の反動減、台風や暖冬等の影響で低下が続く。

＜業種別業況判断DIの推移＞



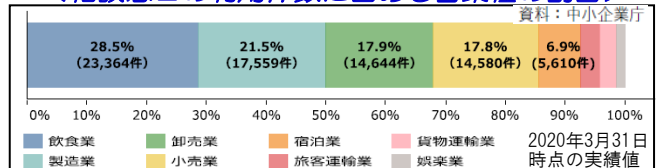
●厳しさ増したところにコロナ？

売上高、経常利益も同様に厳しい状況。リーマン・ショック後に大きく落ち込んでから増加傾向にありましたが、19年第2四半期から減少または横ばいで推移。中小企業の業況は改善から一転、厳しさが増してきたところに新型コロナウイルス感染拡大が追い打ちをかけた形に。

●経営相談は3月末で30万件！

全国1,050カ所の「新型コロナウイルスに関する経営相談窓口」には3月末まで30万件近い相談が寄せられ、ほぼ全てが「資金繰り」関連。

＜相談窓口の利用件数に占める各業種の割合＞



●宿泊・飲食、資金繰りは半年分？

操業停止、休業で売上がない場合、家賃や給与など固定費は手元資産から拠出せざるを得ず、宿泊業・飲食サービス業は半年で資金繰りが深刻化する可能性ありと分析しています。

＜固定費と手元資産の比率(2018年)＞

資料：財務省

業種	全規模	資本金1千万円未満
全産業(除金融保険業)	1.83	0.97
製造業	2.22	1.02
卸売業	3.96	1.54
小売業	1.10	1.07
宿泊業	0.55	0.24
飲食サービス業	0.45	0.47

流動性の高い手元資産が固定費の何年分に相当するかを見る。



流動性の高い手元資産(現預金、売掛金など)÷年間固定費(報酬、給与、支払利息、賃料など)

●訪日外国人客の大幅減少で！

感染症の影響でインバウンドをはじめとする国内消費が大幅に減少しています。

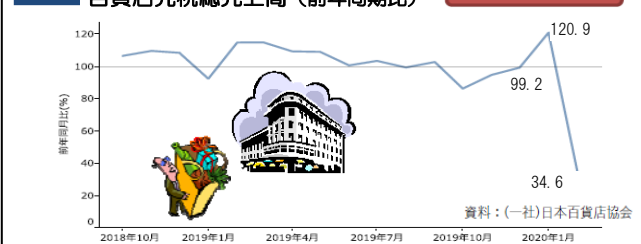
図1 訪日外客数(2020年2月)

外国人観光客



図2 百貨店免税総売上高(前年同期比)

インバウンド需要



●既に影響は顕在化！？



3月初旬時点で売上の減少や展示会・商談の延期などで、大企業の64.2%、中小企業では52.8%が「既に影響が出ている」としています。実際には、4月7日の緊急事態宣言で、その影響は甚大なものとなり、緊急でまとめられた白書もあつという間に過去情報に。

●コロナに立ち向かう中小企業

新型コロナの影響が広がる中、新たな価値創造に取り組む企業も出てきました。

No	取 組 内 容
1	商業施設などの入口で高熱の人を「さりげなく検出」できるシステムを1週間で開発【北海道】
2	空中で指や手を動かすだけでPC、スマホ、各種装置を操作できる技術を開発。触れずにエレベータのボタン、ドアノブの操作など幅広い展開が考えられる【近畿地方】
3	完全個室のフィットネスジムで、他者と面会する機会の少ない特別なトレーニング環境を提供することができるため、新型コロナウイルス対応で新規顧客数が増加【中国地方】

コロナ後を見据えて！



●企業のリスクへの備えは？

感染症も含め非常時のリスクへの備えも指摘しています。大企業に比べ、中小企業はBCP(事業継続計画)策定が進んでおらず、大企業が「策定した」「策定中」を合わせて38%なのに対し、中小は19%にとどまっています。

大企業に比べて、中小企業のBCP策定は進んでいない

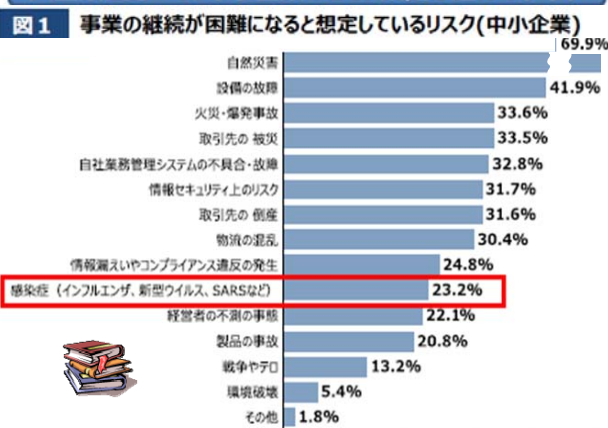
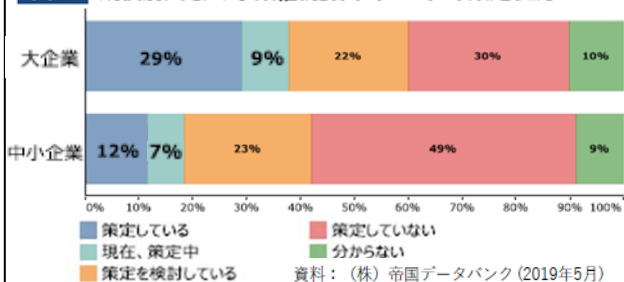


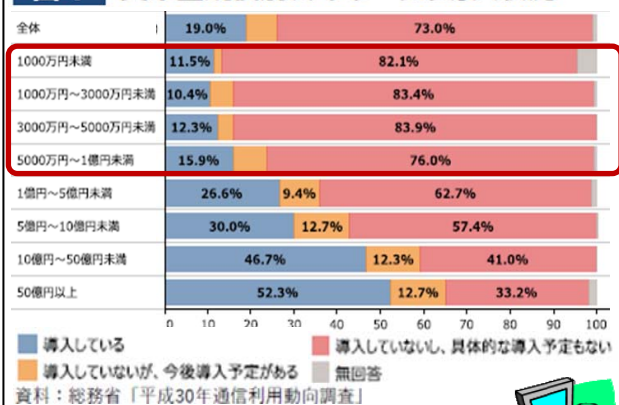
図2 規模別に見た、事業継続計画(BCP)の策定状況



●今後はテレワーク導入を促す！

2018年の調査では、テレワークの導入目的は「定型的業務の効率性」56.1%、「勤務者の通勤の短縮」48.5%、「非常時(地震、新型インフルエンザ等)の事業継続に備えて」15.1%でした。テレワークの導入状況は資本金1,000万円未満の中小企業では導入済が11.5%、全企業でも19.0%と、まだ低い状態でした。

図4 資本金規模別、テレワークの導入状況



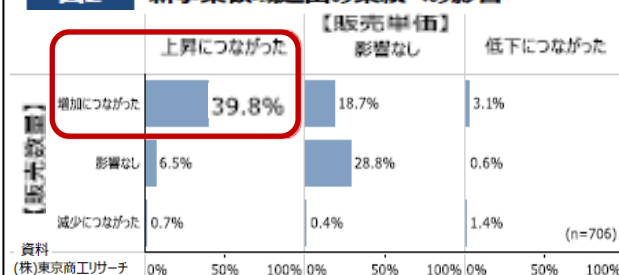
●付加価値アップが不可欠！



新型コロナの他にも、働き方改革関連法の適用や最低賃金の引き上げで中小企業の環境は厳しいとし、製品やサービスの付加価値を適正に価格に反映すべきと訴えた。約半数の中小企業が「価格に十分に反映されていない」と回答しています。

＜新事業へ進出した企業の4割が＞ 企業の生き残りには付加価値の増大は不可欠で、新たな事業領域に進出した企業の約4割で、販売数量増加と単価上昇の両方につながったと回答。

図2 新事業領域進出の業績への影響



●最新の中小企業施策をチェック！

白書は前年分だけでなく、今年講じる予定の施策も載せていますが、新型コロナの影響で緊急の支援策が続々登場。5月27日の第2次補正予算の閣議決定後、中小企業庁のHPも更新されていますので、要チェックです。

＜第2次補正予算の追加支援策＞

- 【資金繰り支援】融資限度額・借換え限度額・利下げ限度額引き上げ、利子補給限度額引き上げ
- 【給付金】家賃支援給付金(テナント賃料補填)
- 中小企業向け資本金性資金供給・資本増強支援等

これから使えるコロナ対策（第2次補正予算で新制度登場）

●家賃の2/3を半年間補助！

NEW!!

営業自粛期間、家賃負担は大きな負担となりました。全社員在宅ワークとして契約解約に踏み切る企業や、出店をやめキッチンに切替える飲食店も…。

◆家賃支援給付金が登場

店舗や事務所の月額家賃の2/3を半年間補助する制度。1箇所当り最大300万円、2箇所以上で最大600万円が補助されます。5月の売上が前年の50%以下ならすぐに申請可能。とはいえ都心の高い家賃負担には焼け石に水！？

対象者	資本金10億円未満の企業／個人事業主
5月～12月の売上	① 1カ月の売上が、 前年同月比 ▲50%以上減少 ② 連続する3カ月間の売上が 前年同期比 ▲30%以上減少
補助額	家賃の2/3 × 6ヵ月分 (月額上限：法人50万円、個人25万円) ※複数店舗の特例では最大100万円

◆売上管理できていますか？



対象期間や割合に差はあるものの、IT関連制度は“売上減少”が要件。根拠として売上台帳や試算表の提出が求められます。翌月初には前月売上を把握する必要性が高まっています。

●人気の“持続化給付金”に上乗せ措置

売上半減で最大200万円の持続化給付金は、5月に支給開始、すでに受け取った企業も。専用HPでデータや必要書類を登録申請すると2週間程度で入金、と雇用調整助成金よりずっとシンプルでスピーディです。

2021年1月15日が申請期限なので、売上次第で今後申請余地が出てくる可能性もありそうです。

対象者	資本金10億円未満の企業 従業員2,000人以下の法人または個人
1月～12月の売上	1カ月の売上が、 前年同月比 ▲50%以上減少
補助額	上限 法人200万円、個人100万円 ※前年の総売上ー (前年同月比▲50%の月の売上×12ヵ月)

NEW!!

事業所得の申告をしていないフリーランスでも、雑所得等で申告した定型的な売上が減少していれば、持続化給付金が申請できることに！

●来年の固定資産税がゼロ！？

3カ月間の売上が前年同期比50%以下に減少していれば、自社ビルや機械設備等の“来年”の固定資産税（償却資産税）がゼロになる特例です。

第二波到来など今後の状況次第では申請余地があり、タイムリーな売上把握がポイントに！

対象者	資本金1億円以下の法人 従業員1,000人以下の法人または個人 (大会社の子会社は除く)
2月～10月の売上	任意の3カ月間で、 前年同期比 ▲30%以上減少
減免額	売上：50%以上減 → ゼロへ 売上：30%以上50%未満減 → 1/2へ
申請方法	2021年1月末までに市町村へ申請（認定経営革新等支援機関等の認定必要）

●社員自身が申請できる“休業支援金”

NEW!!

休業手当を支払う余裕のない企業も続々…、手当を支払わない企業で働く社員やアルバイトの救済策として“休業支援金制度”が登場へ。

制度名	休業支援金（仮称）	雇用調整助成金
申請者	休業手当がもらえなかった社員やアルバイト	休業手当を支払った企業
給付率	賃金の80%	休業手当額100%
補助上限	月額33万円 (1万1千円/日)	月額33万円 (1万5千円/日)
対象期間	4月1日～9月30日	

●補助金で販売促進や体制整備を！

◆小規模事業者持続化補助金（公募中）

売上が前年同月比▲20%以上減少した小規模法人や個人事業主が対象。

ITの影響を乗り越えるための販路開拓等のために投資した場合、最大100万円（経費の2/3から3/4）が補助の対象に！

◆IT導入補助金（公募中）

中小企業対象にITツール導入による業務効率化を支援する補助金（業種によって企業規模の指定あり）。

補助額は30万円から450万円で、投資内容等に応じて負担経費の1/2から3/4が補助されます。

補助対象となる投資の例

A	サプライチェーン毀損（部品入荷や製品供給停止）への対応	調達困難となった部品の内製化、出荷先営業停止に伴う新規顧客開拓など
B	非対面型ビジネスモデルへの転換	出前注文受付用のWEBサイト開発、旅館の予約用自動受付機導入など
C	テレワーク環境の整備	WEB会議システムの導入やIT環境整備