

NEWSWAVE

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

著者 日本ビズアップ株式会社
発行 税理士法人森田会計事務所
〒630-8247
奈良市油阪町456番地 第二森田ビル 4F
TEL(0742)22-3578 FAX(0742)27-1681

上場企業役職者4人に1人がスタートアップへ転職希望 背景にあるのは加速するオープンイノベーションか？

国内最大級のスタートアップコミュニティを運営するCreww株式会社が、「上場企業から見たスタートアップ企業に関する意識調査」の結果を発表した。上場企業役職者200名の有効回答を得たこの意識調査によれば、「スタートアップ企業に転職してみたい」と回答したのは24.5%。上場企業役職者の4人に1人がスタートアップ企業への転職を希望している。「自分を試してみたい」「能力次第で評価されるから」などが理由だ。

この結果は、上場企業がスタートアップ企業に一定の価値を認めていることを表している。その背景にあるのは、加速するオープンイノベーションだろう。社内外のリソースを柔軟に絡

めて新たな商品・サービスを生み出すオープンイノベーションの重視は、今やグローバルスタンダードだ。

ではなぜ、オープンイノベーションが重視されているのか。Creww社の調査によれば、スタートアップ企業との協業に期待することとして「独自のアイデア」「独自の技術」「行動の早さ」が挙げられている。上場企業は自らにこの3点が欠けていることを自覚しているのだろう。だからこそ、潜在的だとしても転職を希望する役職者が多いと思われる。スタートアップには新興企業のイメージが付きまとうが、本来は「社会貢献を目的とし、イノベーションの観点を持つ企業」を指し、すべての企業がスタートアップになり得る。事業に行き詰まりを感じている経営者は、この視点を重視して新規事業開発に取り組むべきだろう。

「売上割戻し」には注意が必要！ 金銭以外での売上割戻しは交際費

製造業者などが、一定期間内に多額の取引をした得意先に対し「売上割戻し」を行うケースは少なくない。売上割戻しとは、一定期間に多額又は多量の取引をした得意先に対し、売上高等を基準として割戻しを行うことをいい、売上高から控除する。

売上割戻しは、一般的には金銭で行われるが、得意先への接待・サービスとして行われた場合、交際費として処理されることがあるので注意が必要だ。

売上割戻しを、売上高の一定額ごとに「金銭」で行う場合は、交際費に該当しない。この金銭は、売上割戻しを受ける側では収益として計上され課税されるので、支払側は損金算入することが認められている。しかし、金銭の代わりに「物品」

で行った場合は、交際費課税は避けられない。それは、「金銭」による売上割戻しが「売上代金の返戻」とみられるのに対し、「物品」では「取引の謝礼としての贈答」と判断されるためだ。

そこで、売上割戻しを商品券で行った場合はどうなるだろうか。商品券といっても、デパートなどの金券的な性格のものからビール券やおこめ券など特定物品とひも付き関係にあるものもある。デパートなどの金券も金銭での売上割戻しと同様と思われようが、この金券的な商品券は、金額の多寡にかかわらず、交際費として取り扱われることになっている。

ただし、交付した物品がおおむね3000円以下の少額物品である場合には、その贈答費用は交際費から除外することができる。とされている。