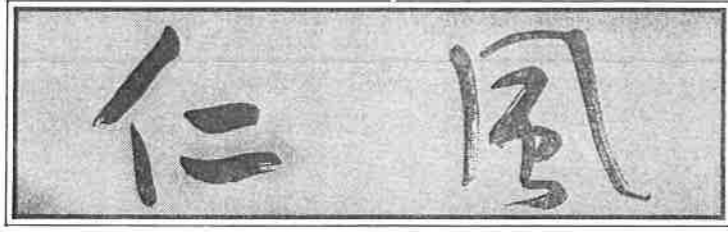


松嶋一海税理士事務所通信



題字 松嶋楠城

編集発行責任者 税理士 松嶋一海

〒160-0008 東京都新宿区三栄町16 松啓ビル201
TEL・FAX 03(3357)5010/携帯 090(4843)7518



編集協力 MDC2006
03 (3981) 2421

消費増税を再延期 2年半繰り延べ

安倍晋三首相は、2017年4月に予定していた消費税率10%への引き上げを2019年10月まで2年半延期することを正式に表明した。安倍首相は「リーマン・ショック級の経済危機や大災害は起きていない。新しい判断だ」と述べ、参院選を通じ、延期の是非を問う考えを示した。

首相は消費増税再延期の理由について、議長を務めた5月末の主要国首脳会議（伊勢志摩サミット）で主要7カ国（G7）首脳が政界経済の減速懸念を共有。リスク回避のため「新たな判断」で政策対応を行うことが必要だとした。

増税延期に伴う2020年度を目標とするプライマリーバランス（基礎的財政収支）の黒字化達成については、「財政再建の旗は降ろさない。アベノミクスを最大限に進めることで責任を果たしたい」と説明。増税時には軽減税率を導入する方針もあらためて示した。

中小の IT 活用で収益拡大を 2016年版「中小企業白書」

中小企業庁は2016年版「中小企業白書」と「小規模企業白書」の概要をとりまとめた。中小企業の経常利益は過去最高水準に達したことが報告されている。しかしながら、経常利益の増加は売上拡大の伴ったものではなく、一方で人手不足・設備の老朽化といった問題が深刻化していると指摘した。

白書では中小企業はこうした課題に向き合い、中小企業の「稼ぐ力」を強化することが重要としている。IT投資や海外展開を行い、省力化・合理化や売り上げ拡大を通じて中小企業が稼ぐ力を高めることが重要としている。

中小企業の中でも高収益企業は低収益企業に比べ、営業力・販売力の強化や売り上げ拡大など攻めのIT投資で効果を発揮。さらに、IT導入に伴い従業員とコミュニケーションを取り、業務プロセスの見直しなどを行っている割合が高いことが分かった。単純なIT導入では効果はないとして、IT導入に加え、それに伴い収益拡大につながるための取り組みの重要性を指摘した。

人事部の社員が全社員と面談 本人の適正や希望などを反映

産業用機械のT社は、人事部の社員が全社員との面談を行っている。直属の上司には話さずらいことも多いため、直接、本人の適正や希望を聞きながら職場の異動などに反映させる。

面談では仕事の現状や改善点、健康状態、異動の希望などを尋ねる。職場での人間関係や組織運営など直属の上司には話さずらい内容もあるため、守秘義務は徹底する。

同社では、「管理職は特定の人材を囲いたがる傾向があるため、人事部なら組織を横断した異動が柔軟に決められる」と判断。当初、管理職から抵抗もあったというが、全社で多様な視点を育てるとの共通認識から理解が得られたという。

消費税



モノやサービスを取り
する際にかかる税金。実
質的な負担者は消費者だ
が、小売店やメーカーと
いった事業者が実際に消
費税を納める。特定の
人に負担が集中せず、勤労
世代から高齢者を含めて
国民全体で幅広く負担す
る。法人税や所得税に比
べ、景気動向に左右され
にくく、安定財源として
側面があるが、所得にか
かわらず同じ税率が適用
されるため、低所得者ほ
ど負担感が重くなる「逆
進性」の問題もある。
2016年度の消費税
収は約1兆7000億円
の見通しで、一般会計税
収の約3割を占める。税
率が8%上がったこと
で、消費税の税収規模は
約1兆円ある所得税に匹
敵する規模となった。

誌上ギャラリー

松嶋 楠城

昭12.5~平20.6 鳥取県生
元独立書人団理事・審査員
元日本象書会 会長
元全日本書道教育連盟会長
元東洋大学、目白女子短大講師
元日本書道専門学校助教授
元和洋女子大学ソフトテニス部監督

柴山抱海書展 一放哉を書く—
於銀座鳩居堂画廊3階
平成28年4月19日(火)~24日(日)



「いれものがない両手でうける」 32×48

(説明)
前月と同じ句であるが、前月は、「うけるもの」そのものであったが、今号は、うける手を書いてる。直接的であるがゆえに良くも悪くも品性が明確に出てしまう。

柴山 抱海

昭16 鳥取県生・
在鳥取市青谷町
(公財)独立書人団 評議員
日本象書会 理事長
山陰書人社代表・
鳥取書道連盟会長
西安美術学院客員教授

「てふてふひらひら山頭火」
松嶋楠城著(株エピック社刊)より



P67 作品39
「笠にとんぼとませせてあるく」
(作評)
とんぼは、暑いときには、思わず人の肩に止まったりする。そんな時は、そっとしておいてやりたい。それは、優しさなのか、そこに一緒にいることなのか。作品的には、しっかりと、とんぼをフォローし共存する強い意識が見える。

さきづけ・あとづけ 『異動・活動・温故』 Vol.XIV (seq.161)

平成28年7月 税理士、FP、企業支援AD 松嶋一海

○今年の梅雨入りは、沖縄が遅かったうえに、関東は、例年より早かったのが雨シーズンが長くなると思いましたが、どうも、全国の水ガメは、まだ、結構厳しい状況だとの報道に、これからどうなる事かとやきもきします。強い雨も時々ありますし雨粒も大きいように思いますが、関東に至っては、日本の人口の4割を占めますので、雨不足となるとどれほどの影響があるのかと思うところ。ところで、この時期、税の職場は、定期異動が7月10日と定められており、各署は、新体制になります。異動の予告も1週間前に行われているようですので、引き継ぎなどの準備もできるようです。○この時期は季節感もあり、国民的には夏休みの手前のシーズンでもあります。少し、ゆとりある暮らしをしたいと思いますが、月単位の仕事も、現実には、日々のことをこなしていくというルーチンワークなので楽々というわけにはいきません。当方も小さな規模ながら事業者でもあり、渋谷間税会、四谷間税会の会員でもあり会務もあります。ご案内のとおり、間税会は、消費税導入に伴い、従来、各税務署にあった物品税協力を発展的に解消し新たに発足するなど形はいろいろですが、法人会、青申会など、税務関係団体の一翼を担う団体として税の啓蒙活動をしており、やはり、事業者は、税のみだけではなく、税を負担できる経営のありようを構築していかなければという意見も聞きます。○それ以外にも、四谷支部の会員で同業の上村信彦さんが5月の終わりに亡くなりました。71歳だから「若いよねー。」と皆が口をそろえて……。校友会四谷支部の宮下支部長に電話を入れ、告別式の受付をさせてもらいました。上村さんとは、税理士会四谷支部の広報委員として、一緒に会活動に参加しました。彼の鋭い分析力は、さすが、たいしたものだと委員会での発言を聞くたびに思いました。さすが、長いこと霞が関で仕事をし、国税局でも機械処理の重鎮として要職を勤めた人でしたから、広い視野に立っただけに学ぶことがたくさんありました。告別式では、同期の成松先生の弔辞から、採用を同じくし出身地域を同じくし切磋琢磨した思い出が語られました。また、息子さんから「父は家には採用を同じくし勉強を怠ってはいませんでした」と思い出を語っていましたが、人と接する時の彼のパワフルな振る舞いは違っていて、人の見えないところでは、実は、大変な努力家であったのだと知りました。旅立つ前には、「浜名湖の田舎から出てきて麹町の署長をやらせてもらい叙勲も受けたと、そして、自分なりによく頑張り充実していた人生であった」と自らを評価し感謝の念を漏らしていたとの話もありました。まだまだこれからというところの人でした。税理士会四谷支部でも、校友会四谷支部でも重要な人でした。残念でさびしい限りです。○6月の中旬になりますが、久しぶりに末重津へ参りました。この前伺ったのは、2月の個人の確定申告前の税務署長表彰を受けた方々の集まりでした。あれから、もう4か月経ったのだと思いつつながら、街並み歩いて町の変化を読み取りながら、午後のひと時を大規模な太陽光発電設備事業をされている平井会長と地元竹本先生からお話をうかがうべく、地域一番の人気の食事どころ「田園」に参りました。お二方も80歳を過ぎておられますので、昼の時間帯に時間をいただきました。ずっと地元で頑張ってきたあなた二人の熱い思いをたくさん聞くことができました。そして、今回この時期ということで、小糸川のアユを参拝して参りました。見事なアユが用意されておりました。自分は、日本海の海岸線に育ちましたので川魚はあまり食べませんが、母が山の方の出でしたので、アユだけは食べておりました。この時期、君津地方にもアユがあると聞いておりましたので、是非、一度食べてみたいと思っておりましたところ、今回、その夢がかないました。そして、ご当地で成功されたお二方から、しみじみと来し方をうかがいながら、勉強させてもらいました。お二方のイバラの道を聞きながら、実に2時間半の食事でしたが、得難い話に時間を忘れての歓談となり、不思議な時間が過ぎたという思いに包まれました。○ところで、6月の中旬、ピアノを習っている中3の孫のリトルコンサートを参観しましたが、ピアノだけでなく「うた」もあり年長の子供の歌には、未来や夢が詰まっております。思わず子供のころを思い出しました。コンサートが終わっても、思わず「……そうだったのになあー」のフレーズを何度も口ずさむものだから、孫に笑われてしまいました。でも、やっぱり「……そうだったのになあー」……。皆様からの、何気ない頑張り「ら行」メッセージを、お待ちしております。(Eメール tpkz.matsu@acom.ne.jp)



下請法違反が過去最多 公取委が勧告・指導 — 下請法が禁じる事項

不当に支払いを遅らせたり、安い対価で作業を請け負わせたりする「下請けいじめ」について、公正取引委員会は2015年度の下請法違反による勧告・指導件数が5980件に上り、過去最多となったことを発表しました。厳しい経済状況が続く下請け業者ですが、下請法によってどのように保護されているのでしょうか。そこで今回は「下請法」が禁じる事項などについて取り上げてみます。

下請法とは、正式名称を「下請代金支払遅延等防止法」といい、下請

●下請法違反となる例●
発注後の代金の減額
商品発注後、在庫一掃を理由に値下げを要求
受領後の返品
期末に売れ残った商品の返品を要求
商品やサービスの購入の強制
発注の見返りに、自社の取り扱う商品やサービスの購入を強制
不当な経済上の利益の提供
キャンペーンをするため別途協賛金を要求

代金の支払い遅延等を防止し、立場の弱い下請業者の正当な利益・権利を保護することを目的とする法律です。

公正取引委員会によりまずと、不当に支払いを遅らせる「支払遅延」のほか、不当に安い価格で商品を買う「買い叩き」、それに発注時に決めた価格よりも支払い金額を引き下げる「減額」などのケースが目立っています。

■親事業者の義務

下請法が適用される場合、親事業者には下請業者に対して書面の交付、下請代金の支払期日の明示、遅延利息の支払い等が義務付けられ、買い叩きや返品等が禁止されています。

す。

①発注書面の交付義務

親事業者は委託契約後、直ちに下請業者に対して、給付の内容、下請代金、支払期日等を記載した書面を交付しなければなりません。

②支払期日を定める義務

親事業者は下請代金の支払期日について、下請業者から給付や役務の提供を受けた日から60日以内であり、できるだけ短い期間内で定める必要があります。

定められた期日がこの規定に違反する場合には受領日から60日経過する日の前日が支払日とみなされま

③遅延利息の支払義務

親事業者が上記支払期日までに下請代金を支払わなかった場合、下請業者から給付等を受領した日の60日後から支払完了まで年率14・6%を日数に乗じた金額を遅延利息として支払わなければなりません。

■禁止事項

親事業者が下請業者に対して行つてはならない事項はさまざまありますが、具体的には下記のような事項が禁止とされています。

①下請業者に責任がないのに受領を拒むこと

②下請代金の不払い

③下請業者に責任がないのに代金を一方的に減額すること

④一旦受領した物を返品すること

⑤通常に比べて著しく低い下請代金を定めること

⑥正当な理由なく親事業者の製品等を下請業者に買い取らせること

⑦下請法違反を通報したことを理由に報復として取引を停止すること

⑧金融機関で割引が困難な手形を交付すること

⑨商品やサービスの購入・利用を強制すること

⑩不当な給付内容の変更、やり直し

■下請法が適用される場合

下請法が適用される親事業者・下請業者はそれぞれの資本金の額によって決まります。

製造・修理委託の場合、①委託側の企業の資本金が3億円を超え、請け負う側の企業の資本金が3億円以下、②委託側の企業の資本金が1千万円を超え3億円以下、請け負う側の企業の資本金が1千万円以下の場合にそれぞれが親事業者、下請業者の関係となり下請法が適用されます。それ以外にも情報成果物委託、役務提供委託の場合の適用資本金関係が規定されております。



中小企業等経営強化法 生産性の向上で優遇措置 「経営力向上計画」を作成

中小企業の生産性の向上などを目的とした「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律の一部を改正する法律」(中小企業等経営強化法)が国会で可決、成立しました。中小企業等経営強化法は、生産性の向上につながる取り組みを実施した中小企業に税制特例措置や金融支援措置など国が支援するものです。そこで今回は、中小企業等経営強化法の主な概要について取り上げます。

■基本的な枠組み

①国による事業分野の特性に応じた

指針の策定

国は、それぞれの事業分野の特性を踏まえつつ、事業者が行うべき経営力向上のための取組(商品・サービスの見直しのための顧客データの分析、ITを活用した財務管理の高度化、人材育成等)について示した「事業分野別指針」を事業分野ごとに策定します。この指針は「経営力向上計画」の認定基準となるとともに、経営力向上についての優良事例を中小企業・小規模事業者等に分かりやすく提供します。

②中小企業・小規模事業者等による経営力向上に係る

●中小企業等経営強化法の主なポイント●

- ・国が事業分野別の指針を策定
- ・「経営力向上計画」の認定
- ・支援機関・推進機関によるサポート

【支援措置】

- ・生産性を高めるための機械装置を取得した場合、3年間、固定資産税を1/2に軽減
- ・計画に基づく事業に必要な資金繰りを支援(債務保証、輸出信用状の発行等)

取組の支援

中小企業・小規模事業者は、国の事業分野別指針に沿って、経営力を向上させるための事業計画(「経営力向上計画」)を作成し、国の認定を受けることができます。認定を受けた事業者は、税制特例措置や金融支援などの資金繰り支援措置を受けることができます。ただし、審査が必要なものは別途審査となります。

■支援措置

- ・生産性を高めるための機械装置を取得した場合、3年間、固定資産税を1/2に軽減。固定資産税が半額になるのは金属加工機械など160万円以上の新品の機械装置。導入によって生産性が1%以上高まることなどが条件。
- ・計画に基づく事業に必要な資金繰りを支援(融資・信用保証など)。

■「事業分野別指針」の構成

「事業分野別指針」においては、小規模企業から中堅企業までの幅広い事業者層を念頭に、豊富な優良事例(いわゆるベストプラクティス)に基づき、簡易に取り組めるものから高度な手法まで分かりやすく提供します。

- ・経営力向上の目標

(例)労働生産性、付加価値、経営利益率の向上等

■参考となる優良事例

・管理会計の導入、業務の「見える化」

(例)小規模・月次決算の導入 中

小・部門別採算の管理

・人材の活用(採用、技能向上推進)

(例)熟練者から若手への技能移転のための研修を実施

・営業情報の収集、調達先との情報共有

(例)小規模・書類の電子化 中

小・POSデータの分析、活用

■経営力向上計画の内容

経営力向上計画には、人材育成、コスト管理などのマネジメントの向上や設備投資など、事業者のポテンシャルに応じ、目標達成のために必要な内容を申請事業者が記載。

・自社を取り巻く環境についての認識・事業分野別指針を参考に自社の状況を記載。

・経営力向上の目標・事業分野別指針に沿って自社の目標値を設定。

・財務の自己診断・ひな形に沿って、簡易に数値を記載。

認定を受けたい企業は、生産性向上にどのように取り組むかの計画をつくり、国の認定を受ける。固定資産税の減税を受けた場合には、対象となる設備も記載することになります。

平成28年度税制改正にみる 中小企業の新たな機械装置の 投資に係る固定資産税の特例

平成28年度税制改正では、中小企業が一定要件の下で機械装置を取得した場合に、その固定資産税を2分の1にする特例が創設されましたが、その前提となる「中小企業等経営強化法」が5月24日に国会で可決・成立、6月3日に公布されました。この特例は、赤字法人にも課される固定資産税を軽減することで、赤字企業にも効果があるという点で注目されています。そこで今号では、平成28年度税制改正の中から、「中小企業の新たな機械装置の投資に係る固定資産税の特例」の主な概要についてふれてみました。(関連記事：P3経営コーナー参照)

■改正の目的

我が国の経済は回復基調にあるとはいえ、労働人口の減少や国際競争の激化などを背景に、中小企業を取り巻く環境は厳しさを増しています。また、中小企業の7割が赤字法人といわれています。

こうした中、地域経済の活性化に向け、地域の中小企業による設備投資の促進を図ることを目的として、固定資産税を軽減する特例が創設されました。

■制度の概要

この特例は史上初の固定資産税での設備投資減税とされており、赤字法人にも課される固定資産税の軽減措置であるため、赤字比率の高い中小企業にも大きな効果があると期待されています。

最初の3年間、課税標準を2分の1とする措置が講じられます。

■適用対象者

本制度の適用対象者は「中小企業者等」とされています。中小企業者等とは、以下の法人又は個人をいいます。

- ① 資本金の額又は出資金の額が1億円以下の法人
 - ② 資本もしくは出資を有しない法人の場合、常時使用する従業員数が1000人以下の法人
 - ③ 常時使用する従業員数が1000人以下の個人
- ただし、上記の要件を満たす中小企業であっても、資本金1億円超の大企業の子会社等については適用対象外となります。

■適用対象資産

本制度の適用対象となる「一定の機械及び装置」とは、以下の①から③までのいずれにも該当する生産性向上設備とされます。

- ① 販売開始から10年以内のもの
 - ② 旧モデル比で生産性(単位時間当たりの生産量、精度、エネルギー効率等)が年平均1%以上向上するもの
 - ③ 1台又は1基の取得価額が160万円以上のもの
- なお、これら機械装置は、新品のみが対象であり、中古のものは対象外となります。

■適用期間と軽減額

中小企業等経営強化法の施行日から平成31年3月31日までの間に取得した一定の機械及び装置が対象となり、取得した日の翌年1月1日以後の固定資産税の課税標準が3年間、2分の1に軽減されます。

例えば、平成28年中に設備を取得した場合には、平成29年1月1日の時点で所有する資産として申告され、平成29・30・31年度の3年間の固定資産税が軽減されることとなります。

なお、「中小企業等経営強化法」の施行日については、公布の日から3カ月以内とされているため、本年7月8月頃に施行されるとみられています。詳細な手続きについては、今後、中小企業庁等で整備されると考えられています。

■経営力向上計画の策定

本特例措置を受けるためには、対象資産の取得前に、「経営力向上計画」(経営力を向上させるための事業計画)を策定し、事業所管大臣の認定を受ける必要があります。事業所管大臣は、それぞれの事業分野の特性を踏まえつつ、事業者が

行うべき経営力向上のための取り組みについて示した「事業分野別指針」を事業分野ごとに策定することになっています。経営力向上計画は、この事業分野別指針に基づいて策定することになります。

事業分野別指針は、施行日までに策定されて今後公表される予定ですが、中小企業庁では、「経営力向上の事例」として、次のような事例を掲げています。

【サービス業における取り組み例】
売上、予約状況等の情報をタブレット端末を用いて、各所の従業員にリアルタイムで共有。細やかな接客や業務効率化による収益向上を実現。

【製造業における取り組み例】
自動化された工作機械を導入しつつ、従業員の多能工化を促進し、一人で管理できる工作機械を増やし、収益力の向上を実現。

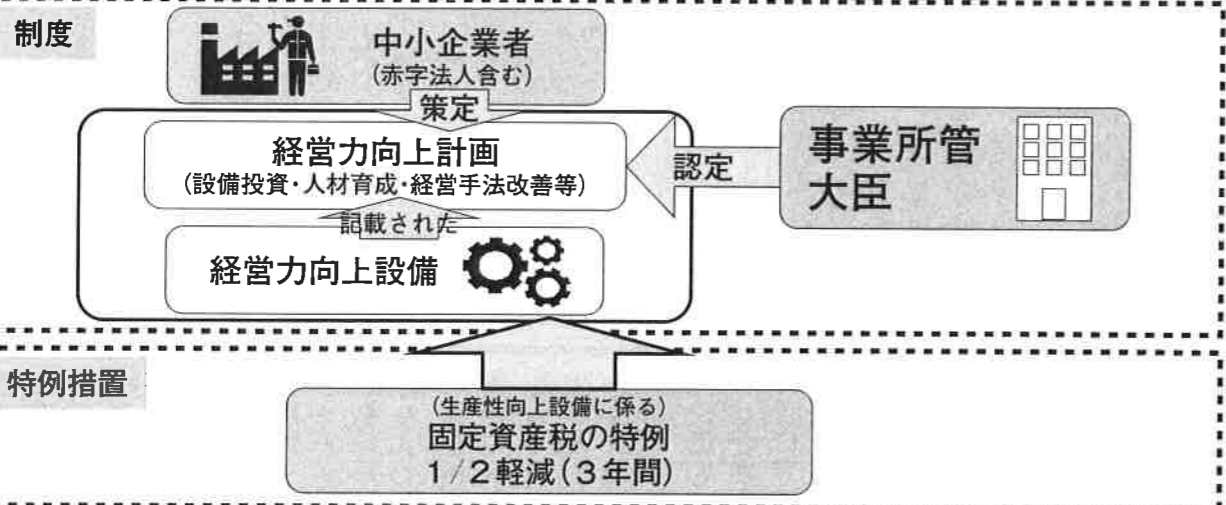
■生産性向上設備投資 促進税制の廃止

なお、企業の投資判断の前倒しを促すため、特別償却又は税額控除を受けることができる「生産性向上設備投資促進税制」については、平成29年3月31日の適用期限をもって廃止されることになりましたので注意が必要です。

【新たな機械装置の投資に係る固定資産税の特例】

【適用期間：3年間(平成30年度末までの投資)】
※中小企業等経営強化法の施行日以降に取得した資産が対象

適用期間



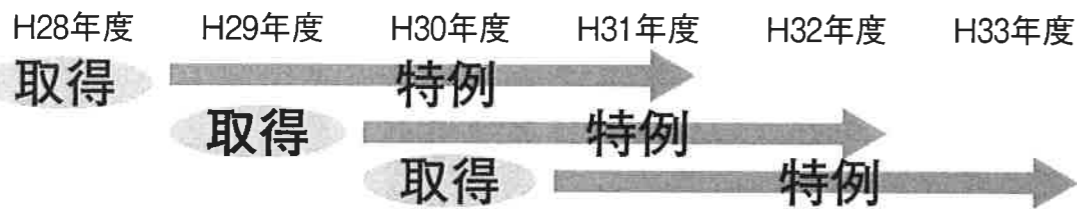
特例対象・内容

【支援対象】

- 中小企業者(※)が経営力向上計画に基づき取得する新規の機械装置(新品)
※中小企業者：資本金1億円以下等、大企業の子会社除く
- 生産性を高める機械装置が対象
※既存の設備投資減税(生産性向上設備投資減税)の支援要件(①160万円以上、②生産性1%向上(10年以内に販売開始)、③最新モデル)のうち、①、②を満たした機械装置が対象です。中小企業への配慮から、③は、要件から除外。

【特例】

- 固定資産税の課税標準を3年間1/2に軽減



※例：平成28年に取得した設備は、平成29年1月1日時点で所有する資産として申告され、平成29、30、31年度の3年間固定資産税が軽減されます。



役員への昇格と雇用保険

雇用保険は、労働者が何らかの事情により職を失ったときに失業給付を支給することにより、再就職するまでの間の生活の安定を補償する保険制度です。

この雇用保険には一定の要件を満たした労働者が加入対象となりますが、原則として会社の役員は「労働者」とはみなされないため、雇用保険に加入することはできず、失業保険等の給付を受け取ることはできません。

部長職の社員を取締役に昇格させた場合の雇用保険はどうなるでしょうか。通常であれば、代表取締役、取締役、監査役等の役員には労働保険は適用されません。

しかし、登記上は役員になっていないとしても、業務執行権がなく同時に支店長や工場長など使用人としての身分を有している「兼務役員」については、業務の実態や就業規則の適用状況等を総合的に鑑み、労働者としての性格が強いと判断された場合には雇用保険が適用されます。

①報酬の支払の面から見て労働者の性格の強いもの(労働者としての賃金が役員報酬以上であること)
②事業主と労働者として雇用関係があると認められるもの(労働者としての勤務実態があり、労働者名簿、出勤簿、賃金台帳で確認できること)
③取締役会議事録、登記簿謄本、定款、就業規則等の書類等により、労働者性が確認できること

したがって、役員に昇格させた場合であっても、業務内容が以前と変わらず、実態として労働者としての性格が強い場合は、「兼務役員等の雇用実態証明書」に定款、議事録、登記簿謄本、就業規則、賃金台帳などを添付してハローワークへ申請すれば、継続して雇用保険に加入することが可能です。

また、労災保険においては、業務執行権がなく労働の対価として「賃金」が支払われている場合には、原則として労働者として取り扱われ、強制加入となりますので、特別な手続は必要ありません。

トライアル雇用(試用雇用)は、事業主が原則3カ月の間に対象となる労働者の適性、業務遂行の可能性などを実際に見極めたうえで、本採用するか判断できる制度です。会社と労働者側の「マッチング期間」のようなものですが、今回は、会社側、労働者側それぞれのメリット・デメリットなどについて考えてみます。

企業側にとっては、事前に労働者のスキルや能力、適正を見極めることができる、厚生労働省が求める一定の条件を満たすことができれば奨励金が支給される。

求職者にとっては、試用期間中に仕事をする上で必要な指導を受けることができるほか、適性判断後、企業側と合意すれば正社員へ移行できる。

会社側としては、技能や知識が不足した労働者を雇用するため、教育・育成に手間がかかる。即戦力となる人材を必要としている場合は、この制度の利用に向いていません。

トライアル雇用(試用雇用)制度

～メリットとデメリット～

期間の満了と同時に、雇用契約が解除されることもあるため、安定した雇用とは言い難い。

■トライアル雇用奨励金

この奨励金の利用には、事前にトライアル雇用求人ハローワークに提出しておく必要があります。対象は次のいずれかの要件を満たした上で、紹介日に本人がトライアル雇用を希望した場合となります。

- これまでに就労の経験のない職種又は業務に就くことを希望する人
- 学校卒業後3年以内で、卒業後、安定した職業に就いていない人
- 離転職を繰り返している人(過去2年以内に2回以上離職・転職を繰り返している状態にある人)。
- 直近で1年を超えて失業している人
- その他の就職の援助を行うに当たって特別の配慮を要する人(母子家庭の母や父子家庭の父等)

支給額
対象者1人当たり、月額最大4万円(最長3カ月間)



消費税免税店 全国で3万店舗を超える

先般公表された観光庁のまとめによると、今年4月1日時点での全国の消費税免税店(輸出品物販売場)が3万5202店となり、3万店を超えたことが分かりました。

昨年10月では2万9047店でしたが、半年間で6155店も増加したことになります。店舗数増加の背景には、国・民間による様々な観光立国推進策が図られ、訪日外国人者数が伸びているためとみられます。

また、近年の税制改正においては、平成26年10月から、従来は免税対象

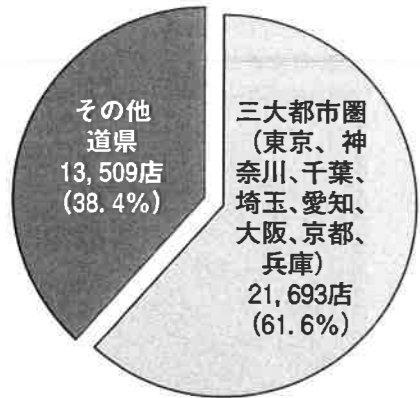
ではなかった消耗品(食・飲料品、医薬品、化粧品等)を含めた全ての品目を免税対象としました。

そして、平成27年4月1日からは、商店街やショッピングモールなどに設置された「免税手続カウンター」を営む事業者に、各免税店が免税手続を委託することが可能となり、これらの制度改正も、免税店増加の要因になっていると考えられます。

免税店数の内訳を見ると、三大都市圏(東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、大阪、京都、兵庫)では2万1693店、三大都市圏を除くその他道県は1万3509店で、この半年間の増加率は、三大都市圏で21.1%、地方は21.3%となっております。また、約2割を超えています。

なお、平成28年度税制改正では、5月1日から、免税対象となる物品の購入下限額が一般物品・消耗品ともに「5000円以上」に引き下げられ、外国人旅行者向け消費税免税制度がさらに拡充されました。

三大都市圏と地方部の免税店数 2016年4月1日/35,202店



7月の税務と労務

一 税 務

- ★所得税の予定納税額の納付(第1期分) 納期限…8月1日
- ★所得税の予定納税額の減額申請 申請期限…7月15日
- ★固定資産税(都市計画税)の第2期分の納付 納期限…7月中において市町村の条例で定める日
- ★6月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付 納期限…7月11日(年2回納付の特例適用者は、1月から6月までの徴収分を7月11日までに納付)
- ★5月決算法人の確定申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税) 申告期限…8月1日
- ★2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税) 申告期限…8月1日
- ★法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税) 申告期限…8月1日
- ★11月決算法人の中間申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税)(半期分) 申告期限…8月1日
- ★消費税の年税額が400万円超の2月、8月、11月決算法人の3月ごとの中間申告(消費税・地方消費税) 申告期限…8月1日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の4月、5月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告(3月決算法人は2ヵ月分)(消費税・地方消費税) 申告期限…8月1日

一 労 務

- ★労働保険の年度更新(7月11日まで)
- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…8月1日

水泳で速く泳ぎたいと考えた時、どのような方法が思いつくでしょうか。「毎日練習する」「筋トレをする」「水泳が上手な人に教えてもらう」など、様々なアイデアが浮かぶと思います。それらはどれも「改善」であり、「イノベーション」とは言えません。ここでいうイノベーションとは、革新的な発想であり、例えば、「サメから学び、水の抵抗を極限まで低くする水着を開発する」「イルカからヒントを得て、足ヒレを開発する」などが考えられます。▼経営に

イノベーションとは?

関するイノベーションも、異種からヒントを得ることがあります。最先端のIT企業が老舗和菓子店の営業手法を取り入れたり、材料メーカーが金融システムから学ぶケースもあります。本田宗一郎氏は、自転車と湯たんぽと通信機用のエンジンという革新的な組み合わせにより、オートバイの原型を創り出した。▼経営でイノベーションを起こすためには、自社の業界や業態、これまでの知識や経験に縛られない革新的な発想が必要となるでしょう。