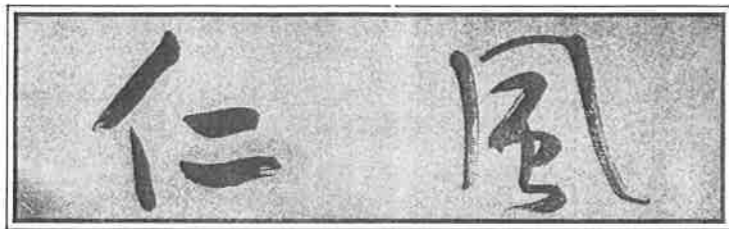


松嶋一海税理士事務所通信



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



1人が複数の業務を兼務 業務効率化のアイデアも

仏具販売のY社は、業務改善の例として、従来の担当制を1人が数種の業務をこなす多能職に変更した。それぞれの業務について、業務マニュアルを作成し、新入社員は、入社後3か月かけてこのマニュアルをもとに全ての業務を習得することになっている。

また、IT技術を導入して作業の効率化や負荷の軽減を図っている。多能職に変更したことで、従来の業務にも新たな視点が加わり、更なる業務改善のアイデアも生まれているという。

このほか定時(18時)退社と年次有給休暇の消化を徹底している。年休を100%消化した社員に対しては金一封を付与するなどしたところ、「従業員満足度」が向上し、離職率も低下したという。

基準地価、商業地が2年連続上昇 住宅地の下落幅、8年連続で縮小

国土交通省が発表した2017年7月1日時点の基準地価は、全国の商業地が前年比0.5%上がり、2年連続で上昇した。一方、全国の住宅地は前年比0.6%のマイナス。26年連続の下落だが、下落幅は8年連続で縮小した。

全国平均で上昇に転じた商業地は、外国人観

光客の増加などによる店舗・オフィス需要の高まりや、都市中心部での再開発などを背景に堅調な動きを続けている。主要都市におけるオフィス空室率の低下で収益性も向上している。

地域別にみると、東京・大阪・名古屋の3大都市圏は同3.5%上昇となり、前年の同2.9%上昇から伸び率が拡大。上昇した商業地は17都府県。地方圏の下落率も0.6%と前年より0.5ポイント改善した。

基準地価は、土地を取引する時の指標の1つで、国交省が実施する地価公示(毎年1月1日時点の調査)と実質的に相互補完的な関係にある。

イントラネットで社内掲示板 連絡事項などの情報を共有

オフィス機器のF社は、イントラネット上の「社内掲示板」を通じて、連絡事項等をいつでもどこでも閲覧できるようにし、情報の共有化を図っている。営業担当者はノートパソコンにより、外出先から簡単にアクセスできるようになっている。

同社では、営業所の職場が分散しているため、社内の親睦を図るイベントを実施。決算後に行う社員総会、仕入先も集う懇親会などのイベントが多い。こうした社内イベントの情報も共有できるほか、災害時などの際には従業員全員の安否確認にも利用できる。

医療費控除
自分や家族の分も含めて1年間に支払った医療費が基準額を超えるとき、税務署に確定申告することにより、その超過支払い分の医療費が課税対象の所得から控除され、税金の一部が還付される制度。

対象となる医療費は、一般的には医師や歯科医師の診療に基づく医療費や薬代で、予防接種や健康診断など疾病予防に関するものは対象外。

控除額の計算方法
(1年間に支払った医療費の総額-保険金などで補てんされる金額)-10万円または所得の合計額が200万円までの場合は所得の合計額の5% (医療費控除額(200万円を上限))

医療費控除



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・審査会員
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

「てふてふひらひら山頭火」
松嶋楠城著(緋エピック社刊)より



P73 61
「父が掃けば母が焚いてある落葉」
(作評)
日本の原風景が、今でも田舎に行けばあるであろうか。それ程に懐かしい光景となった。決め事でない自然な成り立ちが、ほのほのとしたものを思い出させる。

喜寿記念「あめ・つち」柴山抱海書展
於 鳥取大丸 5F催場
平成29年5月10日(水)~15日(月)



「一步」 70×43

(説明)
濃墨の作品。重い歩を一つまた一つ進めていくという決意が感じられる。そんな、意思の強さが、作品を見る側を引き込んでしまう。

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

さきづけ・あとづけ 『本格・意見・顕彰』 Vol.XV (seq.177)

平成29年11月 税理士、FP、企業支援AD 松嶋一海

- 11月になると「寒波」という声がかえってきます。深い秋を過ぎて冬がやって来る。今年も、8月の大雨や10月の冷たい雨を考えると、寒さが強いのかも知れない。それにしても、台風は、確実に大型化しているようにも思います。そんな中、10月の体育の日には近隣合同の町内会の運動会があり、我が町内会も470人もの参加があったとの回覧が回ってきましたが、「えっえー。ホントにっ。一体、誰がそんなに参加しているのーッ。」と唖然としました。
- さて、秋真っ只中。税務調査も本格化してきました。そうは申しませんが、11月になると、もう12月の上半期の締めが見えて来ますので、役所の調査件数は、意外と少なくなるのではないかなという印象があります。その一方で、顧問先もいろいろな事情から当方との契約も終了する方も居られます。また、事業廃止となる方も居られますので、出来るだけのフォローをさせて貰いたいと思うところです。双方ともに言えることですが、いろいろな場面で世代交代が必要なのは世の習いですので、流れに逆らうことなく、きちんと対応していきたいと思っています。自分たちも、顧問先にはいろいろな思いをもって対峙している訳ですが、根底には、幅広く、何か一つでも役に立てればという思いで過ごすのが一般的です。
- 昨今は、法令の急速な変化の中で課税庁の立ち位置も、凍としたものがあり、税務の執行も、より鮮明になったと思います。その一方で、巷のバナマ文書などが露見し国際的なニュースとなりましたので、税務の国際的な租税回避への関心が高まり、世界のトレンドにさえなっていると感じます。お世話になった顧問先が、厳しい経済環境の中で、荒波を乗り越え、今後も経営を維持され、経営者としての事業目標を達成されるよう、事業を廃止する方には、スムーズな手続きとなるよう、切に思っています。
- ところで、過日、東京税理士会の相談委員の意見交換会「平成29年度第1回会員相談室 相談委員会」が開催されました。これまで時間の折り合いが悪く、多々、参加できませんでした。本年はなんとか参加することが出来ました。委員会は、5つのブースに分かれての、およそ70名の意見発表ということでしたが、各相談委員の会員への役立ちのための努力、工夫、事案への対応を聞くこと、やはり、しっかりとした委員としての姿勢をもって接しておられ、発表意見に感銘を受けることばかりでした。そして、自分は、まだまだだなと、検めて至らなさに気づかされました。相談委員から選ばれた運営委員の司会で、意見発表が行われましたが、相談委員の考え方もこんなに多様なのかとびっくりすることばかりでした。相談委員の自由な意見発表を聞きながら、面接相談、電話相談の小さなハプニングを知るいい機会にもなりました。そして、各ブースでのまとめ発表を聞き会員相談の奥深さを垣間見る想いがしました。
- 少し前になりますが、9月中旬の大型台風が来た頃、実兄柴山抱海師の毎日書道顕彰受賞記念祝賀会が行われたので鳥取に帰りました。兄抱海は、地方にあって書に対して真摯に、かつ、地道に精進したことが評価されたのだと思いますが、本人は、「父も母も居なくなり、喜んでくれるものが誰も居らんようになって。」と言っておりましたが、とんでもない、祝賀会では、180人を超える人が集まってくださり、盛大に催されました。実行委員一人一人が力を合わせ毎日新聞社の協力もあり実現したと思います。
- 平井知事からの温かいお祝いの言葉は、書に対して志があつたに違いないと空海を引き合いに出しての話に無理のない、その物言いがより新鮮に響きました。また、94歳の文化功労者である尾崎邑鵬先生が、わざわざ、京都からタクシーでお見えになったとの司会の紹介に会場はどよめきました。そして、お祝いの言葉として鳥取に建てた尾崎放哉の句碑が鳥取の名所になるように、名物になるようにと熱く語られました。
- また、毎日書道展の西村専務理事の、「書に対する新しい光を見出した。」とのお挨拶に書がこれからどうなっていくのかという時代の一つのヒントだと、ふと、思いました。乾杯の後のスピーチには、出身地の湯梨浜町の宮脇町長から、地縁に触れた実のどかな時代。町長の亡き父と母そして当方の亡き父と母そして兄にまで及んだ人の営みに触れたお話が、思わず、遠い昔を思い出させてくれました。
- 皆様からの、何気ない頑張「ら行」メッセージを、お待ちしております。(Eメール tpkz.matsu@docomo.ne.jp)



過度の安売りの禁止 独禁法の不当廉売

公正取引委員会が警告

公正取引委員会は、モヤシや大根などを1円で継続販売していたスーパーマーケットに独占禁止法の「不当廉売(れんばい)」違反の恐れがあるとして警告を出しました。安売り競争自体は違法ではありませんが、他社の事業活動を困難にさせるような過度な安売り行為は、不正な取引方法の一つとして禁止されています。そこで今回は独禁法に基づく不当廉売の概要を取り上げます。

同じ商品を販売している競争関係にあるA社が著しく価格を下げた場合、近隣のB社は対抗するために価格を下げざるをえません。A社に資金力があり、長く低価格販売を継続

●不当廉売の判断基準●

- ① 不当に低い価格に当たる
市場価格を大幅に下回り、かつ、原価を下回る価格である
- ② 競争店への影響
廉売によって、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがある
- ③ 低価格販売に正当な理由がある
例えば生鮮食品や季節商品の見切り販売、目玉商品の1日セールなどは不当廉売にあたらぬ

して行った場合、B社は利益が出ないため、最悪の場合、倒産することもありえます。

一方、商品の値段をいくらに設定するかということは、自由競争の原理のもとでは原則として自由に決定できます。そして、安売りは顧客の利益にもなります。不当廉売は、価格の安さ自体が不当視されているわけではありません。

しかし、採算を度外視した安売りを継続することにより顧客を獲得する行為は、資本力によって市場を独占しようとするものであり、公正な競争方法とはいえません。したがって、不当廉売とは、市場の健全な競争を阻害するほど不当に安い価格で商品を継続して販売することといえ

ます。

不当廉売に当たるかどうかは具体的に、①廉売の態様、②競争への影響、③正当な理由の3つの観点から捉えます。

■不当に低い価格(廉売の態様)

著しく不当に安い価格とは機械的な尺度で決められているわけではありませんが、一般的には仕入価格を下回る価格、つまり、原価割れないしコスト割れの価格を指すとされています。この「仕入価格」は、商品の仕入れに際しての実際的な支払額を意味し、値引きやリベート等を差し引いたものと考えられます。

■競争への影響

廉売によって他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあること。「事業活動を困難にさせるおそれ」とは、実際に事業活動が困難になるという結果は必要ではなく、そのような危険性が認められれば足り、とされています。

■正当な理由(許される廉売)

次のような場合には、たとえコスト割れでも正当な理由があり、不当廉売とはならないと考えられています。

- ① 生鮮食品：品質が急速に低下するときの安売り。

② 季節商品：季節が過ぎ在庫処分として見切り処分するとき。

③ 価格の低落：市場の需給関係から価格が低落したとき、それに合わせてコスト割れで販売するとき。

④ 傷物、はんば物：このような瑕疵(かし)のある商物につき、相当の減額で販売するとき。

したがって、たとえ1円で販売しても、品目が目玉商品の1日セールや、傷んだ品物に限るなどした場合「不当廉売」にはあたりません。数量・期間などを限定して行う場合には、原価割れであっても、競争店の顧客を奪う程度が小さく「他の事業者の事業活動を困難にする」という成立要件を満たさないもので、不当廉売には該当しないと考えられます。

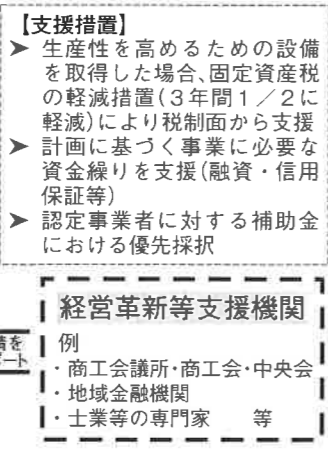
結局、不当廉売に当たるかどうかは、行為者の事業の規模・態様、商品の数量・期間・特性、広告宣伝状況などを総合的に考慮して判断されます。大企業が近隣の競争店を駆逐するため、資本力をもって採算を度外視した安売り攻勢を仕掛けることは、健全な競争の観点から許されるものではありません。仕入値よりも安い価格で継続的に販売している場合、不当廉売に該当する可能性が高いといえます。



中小企業等経営強化法 固定資産税の特例や 資金繰りなど支援

「中小企業等経営強化法」の施行に伴い、「経営力向上計画」が昨年新設されました。中小事業者等は、業種ごとにまとめた「事業分野別指針」を参照しながら、「経営力向上計画」を策定し、国の認定を受ければ、税制や金融支援等の措置を受けることができます。そこで今回は「中小企業等経営強化法」による支援策について紹介します。

中小企業等経営強化法は、人材育成、コスト管理等のマネジメントの



向上や、設備投資等により、事業者の生産性を向上させるための計画です。ポイントとしては、設備投資など自社の生産性を向上させるための取り組み内容を記載した「経営力向上計画」の認定を受けることで、機械装置等の固定資産税の軽減や金融支援等の様々な支援措置を受けられるという点です。

●事業分野別指針の策定

製造業や卸・小売業など、それぞれの事業について経営力向上のための「事業分野別指針」が策定されています。「事業分野別指針」には、それぞれの業種ごとに経営力向上計画の認定基準や具体的な数値目標、その業種全体としての現状や取り組むべき具体的な内容などが示されており、事業者はこの指針を踏まえて経営力向上計画を作成することが必

要です。

認定を受けた事業者は次の支援を受けることができます。

■固定資産税の特例(軽減措置)

中小事業者等が、適用期間内に中小企業等経営強化法の認定を受けた経営力向上計画に基づいて、平成29年4月1日から平成31年3月31日までの期間に一定の設備を新規に取得したときに、固定資産税が3年間、2分の1に軽減されます。赤字企業にも節税効果が期待できます。赤字企業

なお、平成29年度税制改正により新たに対象に追加された設備(測定工具及び検査工具・器具備品・建物附属設備)は、適用できる地域とそうでない地域が設けられています。

固定資産税の軽減措置は、資本金1億円以下の中小企業者が、①「経営力向上計画」の認定を受け、②160万円以上の機械及び装置であつて、③過去のモデル(販売開始から10年以内)と比較して年間1%以上生産性が向上しているものを購入すれば、3年間、固定資産税が2分の1に軽減されます。

■主な金融支援措置

金融支援措置では、計画に基づく新しい事業活動を行う場合、政策金融機関の低利融資を受けられることや、民間金融機関の融資に対する信

用保証の増枠と保証料率の引き下げ等により、資金調達を支援します。

① 日本政策金融公庫による低利融資
経営力向上計画の認定を受けた事業者が行う設備投資に必要な資金について低利融資を受けることができます。

- ・貸付金利：基準利率から0.9%引き下げ。(運転資金については基準金利)
- ・基準利率は中小企業事業1.21%、国民事業1.76%(平成29年6月現在)
- ・貸付限度額：中小企業事業は7億2000万円(うち運転資金2億5000万円)
- ・国民生活事業は7200万円(うち運転資金は4800万円)
- ・貸付期間：設備資金は20年以内、長期運転資金は7年以内

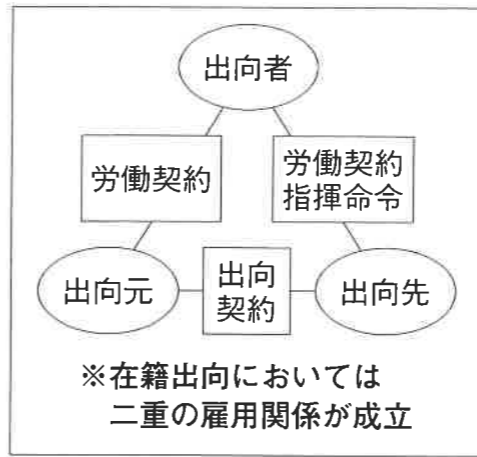
② 商工中金による低利融資
経営力向上計画を策定している事業者に対し、商工中金独自の融資制度による低利融資が受けられる。

③ 中小企業信用保険法の特例
中小企業者は、経営力向上計画の実行にあたり、民間金融機関から融資を受ける際、信用保証協会による信用保証のうち、普通保険等の別枠の追加保証や保証枠の拡大が受けられます。



在籍出向とは

一般的に出向は、在籍出向と転籍出向の2つに分けられます。
 在籍出向とは、元の会社との労働契約を継続させたまま、他の企業に赴き労務の提供をするというものです。転籍出向は、出向元の会社と雇用契約を終了し、出向先の会社と新たに雇用契約を結ぶことを指します。
 在籍出向は、出向先企業においても労働契約を結ぶこととなり、二重の雇用契約が成立することとなります。出向期間が終了した場合は、出向元での業務に戻ります。



出向は、現在雇用契約を結んでいる出向元の会社とは違う会社で勤務することになり不利益変更となりまので、労働者の同意が必要となります。出向の理由・出向先の範囲・出向期間・出向中の労働条件等について明らかにすることが必要です。
 また、出向者に適用される就業規則については、あらかじめ、出向先と出向元との契約により決定されます。一般的に、身分にかかわる事項（退職・解雇・懲戒など）は出向元の就業規則が適用され、勤務に関わる事項（労働時間・休憩・休日など）は出向先の就業規則が適用されます。年次有給休暇は、継続勤務とみなされ、出向元で付与された年次有給休暇を出向者は出向先で請求することができません。
 一方、転籍出向は、出向元の会社と雇用契約が終了しており、出向先の会社のみ雇用契約が存在している形となりますので、労働者の身分に関する事項は全て出向先が責任を負うこととなります。

無期労働契約への申込権（無期転換ルール）の発生が見込まれる平成30年4月まで残り約半年となりました。「無期転換ルール」とは、有期労働契約が更新されて通算5年を超えたときは、労働者の申し込みによる期間の定めのない労働契約（無期労働契約）に転換できる制度です。契約社員等を採用している企業においては、平成30年4月までに無期転換ルールへの対応が必要となります。
 原則として、契約期間に定めがある有期労働契約が同一の会社で通算5年を超える全の方が対象で、契約社員、パートタイム、アルバイトなどの名称は問いません。
 無期転換ルールは、平成25年4月1日以後に開始する有期労働契約からカウントして雇用期間が通算で5年を超えた場合に適用されます。そのため、契約社員の雇用契約を1年契約で更新を続けている場合、平成25年4月に契約更新した契約社員については、平成30年4月には有期労働契約の雇用期間が通算で5年となり、無期転換権が発生します。無期転換申込権の発生後、有期契

契約社員等の無期転換ルール 平成30年4月まで約半年

約労働者が使用者（企業）に対して無期転換の申し込みをした場合、無期労働契約が成立します。
 無期転換ルールへの対応にあたっては、中長期的な人事労務管理の観点から、①円滑な導入のためどのような労使双方にとつて納得性の高い制度とするか、②無期転換労働者の役割や責任の範囲について、従来の「正社員」や「有期契約労働者」と比べ、どう設定するか、③就業規則といった既存の規定書類の整備など、様々な検討、対応が必要とされます。これらの準備には一定の時間を要するため、準備と対応は早期に行いましょう。
 まずは、自社で働いている有期社員の現状を把握しましょう。有期社員の人数、職務内容、月や週の労働時間、契約期間、更新回数、勤続年数（通算契約期間）、無期転換申込権の発生時期などを把握しましょう。
 そのほか、会社の就業規則において、有期社員の定義が明確になっているか、正社員、有期社員の労働条件等が就業規則、給与規定等においてどのように規定されているかも確認しましょう。



医療費控除の添付書類の見直し 「明細書」の添付が義務化

「領収書」から「明細書」へ
 平成29年度税制改正では、「所得税の医療費控除の添付書類の見直し」が行われ、これまで医療費控除の適用を受ける際に必要とされていた医療費の「領収書」の添付又は提示に代えて、平成29年分確定申告からは「医療費控除の明細書」の添付に変更されました。

そこで国税庁は、平成29年分所得税確定申告における還付申告開始となる来年1月まで数カ月を切ったことから、同庁HP上で「平成29年分確定申告の医療費の明細書添付の義務化のお知らせ」を掲出し、医療費控除の明細書の添付の周知を行っています。

領収書は5年間保存
 今回の改正ポイントとしては、医療費の領収書の提出に代えて医療費控除の明細書が必要になったこととともに、医療費の領収書は確定申告期限から5年間、自宅で保存する必要がありますが、税務署から求められたと

きは、提示又は提出する義務があること、医療保険者から交付を受けた医療費通知書（健康保険組合等が発行する「医療費のお知らせ」など）を添付することで、明細の記入を省略できることなどがあります。
 ただし、医療保険者から交付を受けた医療費通知書を添付した場合に、その医療費通知書に係る領収書について、税務署から提示又は提出を求められることはありません。

その他、経過措置として、平成29年分から平成31年分までの確定申告については、従前の通り、医療費の領収書の添付又は提示によることも認められています。
 なお、今年の1月からスタートした「セルフメディケーション税制」（医療費控除との選択適用）についても、医薬品購入費の領収書の添付又は提示に代えて、明細書（医薬品購入費の明細書）を添付することとなりますが、同様の経過措置が設けられています。

「80対20の法則」とは、世の中の多くの事柄は、80%と20%の比率になるといいう法則です。イタリアの経済学者パレートが提唱したことから、「パレートの法則」とも呼ばれます。▼例えば、「企業の売り上げの80%は、全体の20%である主要顧客から数字である。そのため、2割の主要顧客に注力した方が効率的に売り上げの向上が見込める」「営業活動のうち数字に直結した行動は全体20%である。残りの80%をいかに減らす工夫

11月の税務と労務

- 一 税 務
- ★所得税の予定納税額の納付（第2期分）
納期限…11月30日
 - ★特別農業所得者の所得税の予定納税額の納付
納期限…11月30日
 - ★所得税の予定納税額の減額申請
申請期限…11月15日
 - ★個人事業税の納付（第2期分）
納期限…11月中において各都道府県の条例で定める日
 - ★10月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…11月10日
 - ★9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…11月30日
 - ★3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の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…11月30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…11月30日
 - ★3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…11月30日
 - ★消費税の年税額が400万円超の3月、6月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告（消費税・地方消費税）
申告期限…11月30日
 - ★消費税の年税額が4,800万円超の8月、9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（7月決算法人は2カ月分）（消費税・地方消費税）
申告期限…11月30日
- 一 労 務
- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…11月30日

80対20の法則
 をすることが成果をあげる近道である」などがあります。もちろん、業態や取扱商品によって90対10、60対40というようなバラつきが生じますが、多くの企業や業界に当てはまる法則とされています。▼大切なことは「80対20」という比率ではありません。「重要なこと」と「あまり重要でないこと」を見極めることです。優先事項に多くの時間を使い、優良顧客をより大切にすることで、全体の効率を高めることができるのです。