



法人こおりやま

2017. 9

第471号



題名/塔が見える(F6号) 提供/大波 天久 中国書法研究院客員教授

～従業員向けの情報も満載です。 事業所内にて御回覧下さい～

インターネットセミナー

300タイトル以上のセミナーが無料で受講できます

郡山法人会のホームページから無料でセミナーがご覧いただけます

<http://www.koriyama-hojinkai.or.jp>

無料 郡山法人会 検索 で検索いただけます

会員は専用IDとパスワードを入れてログインする事により多くのコンテンツが視聴可能となります。

ログインIDとパスワードを入力してログインしてください

ログインID パスワード

ID・パスワードは 会員ID: **1101** パスワード: **1005**

お問い合わせは郡山法人会事務局まで TEL:024-933-7777

目次

税務署ニュース	消費税の軽減税率制度に関する説明会のお知らせ	2
税のミニ通信	使用人に社宅を貸与した場合の課税	3
経営戦略は「将来の利益」を得るために立てるもの		4
【来年1月末終了】消費税軽減税率制度対策への補助金制度		6
トピックス		7

税務署ニュース

消費税の軽減税率制度に関する 説明会のお知らせ

郡山税務署では、事業者の方を対象として、消費税の軽減税率制度に関する説明会を開催します。

多くの事業者の方に関係のある制度ですので、ぜひお越しください。

なお、会場の都合上、席に限りがありますことを予めご了承ください。

【開催日時等】

日時	時間	会場名	所在地
10月19日(木)	10時00分～11時30分	大槻ふれあい	郡山市大槻町字
	13時30分～15時00分	センター	中前田 56-1
10月20日(金)	10時00分～11時30分	船引公民館	田村市船引町船
	13時30分～15時00分		引字南元町 28
10月24日(火)	10時00分～11時30分	安積総合学習	郡山市安積町荒
	13時30分～15時00分	センター	川字南赤坂 265

※説明内容は、午前・午後とも同じ内容です。

説明会に関するお問合せ先

郡山税務署 法人課税第一部門

TEL 024-932-2041 (郡山税務署代表)

自動音声によりご案内しておりますので、音声案内に従い「2」番(当税務署にご用の方)を選択してください。

軽減税率制度に関するお問合せ先

1. 消費税軽減税率電話相談センター(軽減コールセンター)

TEL 0570-030-456 受付時間 9:00～17:00(土日祝除く)

2. 電話相談センター

TEL 024-932-2041 (郡山税務署代表)

自動音声によりご案内しておりますので、音声案内に従い「3」番を選択してください。

税のミニ通信

使用人に社宅を貸与した場合の課税

最近節税対策の一環として自己で建物を建築して役員(主に役員一族)に貸したり、従業員対策として借上げ社宅に居住させるケースが多くみられます。この場合一定の金額以上を徴収していれば給与として課税されませんが、そうでないと毎月継続的に発生するものなので遡求した場合大きな金額になりかねませんので、基本的な考え方をしておく必要があります。

1ヶ月当たりの賃貸料相当額(一定の金額)

- (1) (その年度の建物の固定資産税の課税標準額)×0.2%
- (2) 12円×(その建物の総床面積㎡÷3.3㎡)
- (3) (その年度の敷地の固定資産税の課税評価額)×0.22%

具体的算式で計算すると実際の支払家賃は4万円です。

- (1) $278,503 \times 0.2\% = 557$
 - (2) $12 \times (47.1 \text{㎡} \div 3.3 \text{㎡}) = 171$
 - (3) $607,253 \times 0.22\% = 1,336$
- 計2,064円

使用人に無償で貸与する場合には、この金額(2,064円)が給与として課税されます。

使用人からこの金額の50%以上(1,032円以上)徴収していれば残りの差額について給与として課税されません。(注)

使用人からこの金額の50%未満の金額を徴収している場合には、徴収している金額とこの金額との差額が給与として課税されます。

他人の土地建物の『固定資産税の課税標準の額』は一般には知ることは出来ませんが、『税務証明書交付』手続きにより申請が認められています。詳しくは市役所資産税課担当にお尋ねください。

実際は4万円の家賃を支払っていますが住宅手当として会社が補助支給すれば1万円給与課税されますが、上記3つの算式で計算すれば2,064円の給与課税で済みます。

契約はあくまでも社宅契約でなければなりません。

役員に社宅を貸与した場合

役員に対しても一定の金額を徴収していれば給与課税の問題は生じません。但し貸与する社宅の大きさにより変わります。小規模社宅は、法定耐用年数が30年以下の建物の場合は床面積が132㎡以下であるもの、法定耐用年数が30年を超える社宅の場合には99㎡以下である社宅を言います。

又床面積が240㎡を超えるもの、または240㎡以下であっても、取得価額、支払賃貸料の額、内外装等総合判断して豪華社宅として認定されたものには算式にかかわらず通常支払うべき使用料、いわゆる時価となります。

1. 小規模宅地の場合上記使用人の場合の算式となります

2. 小規模宅地でない場合

(1) 自社所有の社宅の場合

次のイとロの合計額の12分の1が相当の金額となります

イ(その年度の建物の固定資産税の課税標準額)×12%

但し、法定耐用年数が30年を超える建物の場合には12%ではなく、10%を乗じます。

ロ(その年度の敷地の固定資産税の課税標準額)×6%

(2) 他から借り受けた住宅等を貸与する場合

会社が家主に支払う家賃の50%の金額と、上記(1)で算出した賃貸料相当額とのいずれか多い金額。

なお、役員に無償で貸与した場合は、賃貸料相当額が給与として課税されます。

(注) 役員にはこの金額の50%以上の規定は適用されません。



東北税理士会郡山支部
税理士 宮崎 晃

経営戦略は

将来の利益を

得るために立てるもの

(株) 知識創発研究所代表取締役CRO 松崎光弘

そもそも経営戦略とは

「営業戦略」、「財務戦略」、「人事戦略」、「マーケティング戦略」等々、経営にまつわる用語で「戦略」という言葉ほど、様々な言葉と結び付けて使われるものはありません。そもそも、「戦略」とはどういうものでしょうか。

我々経営者は、自社の置かれた現状を「いずれは崩れる状態」だと、捉える必要があります。どんなに順調な状態であっても、それが10年も20年も続くと思うことはできません。現状に対して、より望ましい将来像である「あるべき姿」を描き、それに向かって一つ

一つ関門をクリアしていくことが、ゴーイング・コンサーン、すなわち企業の継続の条件です。

そのクリアすべき関門を経営課題と呼んでいます。言い換えれば、経営課題は「あるべき姿」を明確にして、初めて生じるものなのです。この経営課題を解決していくために、「何にどれだけだけの資源を配分するか」を決めるのが、経営戦略です。最初に述べたいいくつかの戦略は、課題の種類によって分類されたものです。

戦略を考える起点

経営戦略を考える際には、自社の現状や、「あるべき姿」を整理する必要がありますが、その際に役に立つのが、「戦略マップ」という考え方です。

これは、管理会計の延長上にある考えで、詳しく書かれた書物もありますので、参照して下さい(キヤプラン、ノートン『戦略マップ』など)。「戦略マップ」では、経営全体を、「財務」「顧客」「プロセス」「学習と成長」という4つの視点で分析します。

ここでは、経営者が自ら戦略を立てる時に、意識すべきポイントだけに絞って紹介いたします。その中で一番根幹になるのが、「財務の視点」です。これは、一言で言えば、「現在の利益」を取るか「将来の利益」を取るか、ということです。

「現在の利益」は、既存のビジネスの中で得られる利益です。これは、売上を増やし変動費を削減する、固定費の効率を良くするといった努力によって生み出すものです。

一方の「将来の利益」は、新しい商品・サービス、新しい市場、新しいパートナー

との連携によって生み出す利益です。既存ビジネスと新規ビジネスのそれぞれに対して、どれだけ資源を投入するか、という意思決定が経営戦略の起点になります。

ニーズと制約条件から顧客を選ぶ

ここからは、主に「将来の利益」を得るための戦略について考えていきます。

なぜなら、現状の社内の取り組みとは異なることをいくつも実行しなければならず、戦略を深く考える必要に迫られるからです。

どのような顧客に、価値を提供して利益を得るか、それを決めるのが「顧客の視点」です。

とくに、新規ビジネスでは、まだ見ぬ顧客をなるべく具体的に想定します。

その際に意識するのが、顧客が満足したい欲求(ニーズ)と、それを満たす具体的な商品やサービス(ウォンツ)ですが、それに加えて商品・サービスを選ぶ際の基準(制約条件)につ

いて吟味することで自社の立ち位置をはっきりさせ、利益を上げることにつながります。

例えば、「学校以外でも友達とコミュニケーションが取りたい」というニーズの高校生がいたとします。

彼(または彼女)が、「費用は抑えて、できるだけ友人たちと同じ環境のサービスを使いたい」という制約条件を持つていたなら、「LINE@使い放題のスマートフォン」といったウォンツを持つかもしれない。

もし、もう少し費用をかけられるなら、「おしゃべりできるクレープ屋」というウォンツを持つかもしれません。

顧客がどのような商品・サービスを購入するかは、ニーズだけではなく、制約条件によって大きく変わります。制約条件としては2つを押さえておくと良いでしょう。

1つめは、どれだけお金や時間を使えるかということです。もう1つは、個別の商品がよいのか、一般的なも

のがよいのかということでは、必ずイノベーションが起こる」といった万能薬はありません。しかし、起こりやすくなるためのポイントはあります。それが「事業の種を見つめる」ということと、「関係性を変える」ということです。

「事業の種を見つめる」には、人口や産業構造といったマクロデータや、逆に現場の顧客の声から類推しますが、経営者のみなさんであれば、もう一つ有効な方法があります。それは、異業他社の話を聞くことです。まるで違うビジネスでやっていることが自社に活用できないか、常に考えながら聞くと、思わぬヒントに出会います。

新たなビジネスを生み出すための仕掛け

選別した顧客に対して、適切な価値を提供するための仕組みを整えるのが、「プロセスの視点」です。ここで言うプロセスには大きく分けて、顧客との継続的な関係を作ること、業務を効率的に進めること、新しいものを生み出すことの3つがあります。

とくに、「将来の利益」を求める場合には、3つ目の新しいものを生み出すこと、すなわち「イノベーションのプロセス」を強化することが必要になります。もちろん、「こうすれば

また、かつて鑑づくりに使われた技術が、その後、仏壇づくりに生かされ、さらに海外向けの高級インテリアづくりに生かされているという事例もあります。商品や技術と顧客の関係だけではなく、製造と販売の関係性や、自社と仕入れ業者との関係性、顧客と別事業者との関係性を変えると、更に大きなイノベーションにつながります。

例えば、農作物は、現状の流通の仕組みの中では、不作であれば農家の収入は少なく、豊作なら豊作で商品単価が下がってしまします。つまり、生産量の変動によるリスクを、農家が全て被る仕組みになっているのです。

しかし、作物を買うという考えをやめて、「その農家から買う」ということに注目するとどうなるでしょうか。生産者と消費者の関係性が大きく変わります。農家が選んだ作物を一定量定期的に直送する「頒布会」型のサービスを採り入れることで、生産量の変動

リスクを農家が被る必要はなくなり、消費者は質の高い商品を比較的安価に購入することができるようになります。さらに、良質の作物を作る農家を消費者に紹介することに特化したビジネスも可能になります。この「関係性を変える」ということが、新しい事業を生み出す際の「要」になる部分です。ここまでできるようになると、あとは試作とテストマーケティングを繰り返して、うまくいきそうない取り組みに投資するのという流れになります。

人や組織は戦略がつくる

自社の将来像への道筋を、「財務」、「顧客」、「プロセス」の順に考えると、自社に必要な人材や組織のあり方が見えてきます。とくに、「将来の利益」を生む取り組みでは何が正解か誰もわからないため、「こうすればうまくいくかもしれない」という仮説を立て、それを検証していくことが求められます。

それができる人材を育てるためには、既存事業の中でもちよつとした工夫を試せるようにするのが、有効です。あるいは、少し難しい仕事に若手人材をチャレンジさせ、それを周囲の人間が支援するような形をとることができれば、さらに効果的です。

また、プロセスが明確になると、「何に取り組む人」を採用・育成するべきかがはっきりしてきます。これは、中小企業が優秀な人材を確保するために、とても重要な条件です。今後一層の人手不足が進む中で、労働条件で優位に立つということは更に難しくなります。労働条件ではなく、仕事の中身を明確に発信して、適切な人を採用することが求められる時代になっているのです。繰り返しになりますが、経営戦略は、「将来の利益」に、どれだけ資源を配分するか、からスタートします。

皆様の会社の「将来の利益」が生み出されることを願ってやみません。

消費税
軽減税率制度対策への
補助金制度
来年1月末終了!
 中小企業診断士
 石川アサ子

平成31年10月から消費税の増税が施行されます

どの対応や会計ソフト等の税率修正も必要ですが、なにより業務に大きな変化をもたらすのは、「軽減税率制度」です。

軽減税率制度と
施行前に準備す
べきこと

平成24年8月に、「社会保障の安定財源の確保等を図る税制の抜本的な改革を行うための消費税等の一部を改正する等の法律案」が可決され、消費税は平成26年4月に8%（第一段階）へ引き上げられました。

高齢者を含めて国民全体で広く負担する消費税は、比較的景気や経済動向に左右されにくい税収ですが、日常生活の支出に係る消費税の増税は、低所得者ほど税負担が重くなるという「逆進性」の問題もあります。

平成31年10月からの消費税増税施行へと、再延期が決定しました。消費税増税は私たち中小企業・小規模事業者にとどのような影響があるのかというと、前回の8%への増税時と同様、「経過措置」な

そこで、低所得者に配慮する観点から複数税率の導入となる「軽減税率制度」の実施が決まり、食料品や新聞など生活に密着した特定の商品は、増税後も消費税8%のまま据え置かれることになりました。この軽減税率が施行され

ると、1取引ごとの売上や仕入の明細に、軽減税率対象の8%の商品と、対象外の10%の商品の2つの消費税率が混在する場合があります。

事業者は自分のところで取り扱う商品やサービスごとにその適用税率の確認し、それぞれ帳簿や請求書にも区分して記載するほか、消費税の申告も税率を区分して税額計算を行う必要が生じてきます。

具体的な仕入税額控除の要件（記載事項）は、施行後、平成35年10月までの当面の間は、「区分記載請求書等保存形式」として以下の通りとなります。

①軽減税率の対象品目である旨の記載
 ②税率ごとに合計した対価の額（税込）
 これに対応するため、当然、企業では、レジや受発注システムの導入や改修への対応が必要になります。

軽減税率対策の
補助金が間もなく
終了します!

このような中、中小企業庁では、軽減税率が決定した平成28年3月から中小企業・小規模事業者に対して、その対応を円滑に進めていくよう、「軽減税率対策補助金制度」の公募が始まっています。

消費税増税の延期に伴い、本補助金も、平成30年1月31日までと申請期間が延長となりました。

本補助金制度は、レジ導入のA型と、受発注システム導入のB型の2つの申請類型があり、B-2型を除き事後申請です。

- ①A型（複数税率対応レジ導入等支援）※事後申請
- ・A-1型…レジ・導入型
 - ・A-2型…レジ・改修型
 - ・A-3型…モバイルPOSレジシステム（導入）
 - ・A-4型…POSレジシステム（改修または導入）
- 機器によっても変わりますが、補助率は基本的に2/3、補助額の上限はレジ1台あたり20万円、複数台数申請は1事業者あたり200万円です。レジ本体だけでなく、バ

ーコードやカード決済端末、プリンターなど付属機器も対象となります。

②B型（受発注システムの改修等支援）

- ・B-1型…受発注システム・指定事業者改修型（システムベンダーに発注）
- ・B-2型…受発注システム・自己導入型（事業者自らがパッケージ製品・サービスを購入）

補助率は、費用の2/3で、補助額は、小売事業者の発注システムで1000万円、卸売業者の受注システムで150万円、受発注両方必要な場合は1000万円となります。

制度施行で、事業者に必ず生じる負担に対し、折角の補助金制度であるに関われば利用は出来ません。しかも補助金には期限があります。

対象となる事業者は、早急に検討を進めましょう。

補助金詳細サイト
<http://kzt-hojo.jp>



決算申告説明会開催

8月21日、「7月・8月決算申告説明会」を南東北総合卸センター組合会館で開催した。はじめに法人会より配付した、企業の税務コンプライアンスや経理の向上及び、税務調査で指摘を受ける事項の減少や調査の対象から除かれることを期待するために作成した「自主点検チェックシート」(国税庁後援)の使い方について説明した。次に郡山



郡山税務署 佐沼審理専門官



決算申告説明会

税務署の佐沼典子審理専門官より、法人税・消費税等税制改正の概要及び決算の留意点について、わかりやすく解説いただいた。

参加者は真剣にメモを取り理解を深め、終了後も個別に質問をするなどしていた。

なお、「自主点検チェックシート」は事務局や税務署でも配付しております。また、郡山法人会ホームページからダウンロードも出来ます。詳細は郡山法人会事務局まで。(TEL:024-933-7777)

国税電子申告・納税システム

e-Tax

納税にはダイレクト納付が便利です!

e-Taxを利用して電子申告等をした後に、届出をした預貯金口座から、簡単な操作で即時又は期日を指定して納付することができます。

※事前にダイレクト納付利用届出書の提出が必要です。
※届出書の提出から利用可能となるまで、1か月程度かかります。

e-Taxを利用して所得税及び復興特別所得税の申告をするとこんなメリットが!

添付書類の提出省略

還付がスピーディ

「e-Tax」なら国税に関する申告や納税、申請・届出などの手続きがインターネットで行えます。

電子申告で
効率UP!

法人会は会社経営の効率化のためにe-Taxの普及を支援しています。

ご利用に際し条件、注意事項があります。詳しくはホームページでご確認ください。

イータックス

検索

法人会の経営者大型総合保障制度

広げよう
企業保障の
大きな傘を

法人会の「経営者大型総合保障制度」は昭和46年に発足し、会員のみなさまと共に歩んでまいりました。これからも会員のみなさまをお守りしてまいります。

大同生命保険株式会社

郡山支社/福島県郡山市中町1-22
TEL 024-922-0860

AIU損害保険株式会社

郡山支店/福島県郡山市虎丸町24-8
(富士火災郡山ビル3F) TEL 024-932-0822



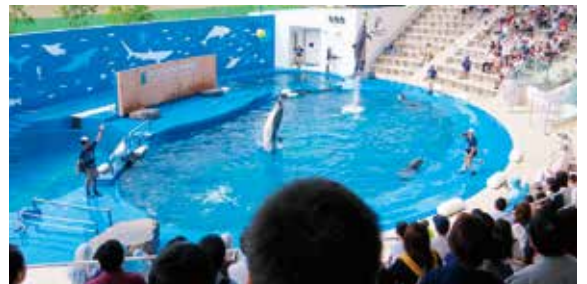
青年部会視察研修会 in 仙台

青年部会(幕田宙晃部会長)は、8月26日、朝からドシャ降りの雨の中、一路「杜の都 仙台」へ向け出発した。

和気あいあいとあっという間の2時間、到着するころには雨もあがり陽も差し、過ごしやすい天気となった。

まずは仙台うみの杜水族館を見学。閉館したマリニピア松島水族館から生き物を引き継ぎ、「復興を象徴する水族館」として2015年に開館した東北最大級の水族館である。イルカ・アシカショーのほか、三陸の海の魅力を詰め込んだ大水槽でのプロジェクションマッピングショーを堪能した。

午後はキリンビール仙台工場の一番搾りうまさの秘密体験ツアーへ参加した。この日は点検作業日のため製造ラインは停止。残念ながら実際の様子を生で見ることができなかつたので、製造工程のビデオを視聴。途中、香ばしい大麦の試食や一番・二番麦汁の飲み比べがあり、一番麦汁は二番麦汁と比べ、とても甘かったのが印象的だった。見学後には、缶ビールを美味しくいただき、グラスへの注ぎ方を習得。生麦酒の試飲もあり、工場できたてのビールを堪能した。



仙台うみの杜水族館



キリンビール仙台工場



旧石器人発見 !!



地底の森ミュージアム



大迫力の秋保大滝



仙台城跡 伊達政宗公像

翌日は雲ひとつない青空。一行は日本滝百選の1つ、日本三大瀑布・秋保大滝へ向かった。秋保大滝不動尊を通り展望台から滝を眺め、山道の急坂を滝壺まで降りた。水しぶきを浴びながら見上げる滝は凄まじい迫力であり、マイナスイオンを全身で感じ、疲れを吹き飛ばす、まさに絶景であった。

次に向かったのは、「地底の森ミュージアム」。こちらは今から2万年前の旧石器時代の森林跡や旧石器人のキャンプ跡が発見された、世界的にも貴重な遺跡を保存し公開している施設である。ガイドの方から発掘調査の結果等の説明を聞き、当時の様子を思い浮かべながら見学した。

最後に仙台城跡を訪ねた。今年は伊達政宗公生誕450年に当たり、たくさんの人々が訪れていた。展望台から仙台の街並みを一望し、歴史と自然、文化に触れる2日間を終え、帰路についた。