

法人こおりやま

2023. 9

第543号



安積疎水と収穫を待つ田んぼ(郡山市)

[コピー・転載禁止]

～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～

新入会員を募集中!!

正しい税知識を身につけたい。
 もっと積極的な経営をめざしたい。
 社会のお役に立ちたい。

そんな経営者の皆様を
 支援する全国組織、それが**法人会**です。
 随時、新入会員を募集しておりますので、
 ぜひ、お知り合いの企業がございましたら、
 ご紹介お願いいたします。



郡山法人会事務局 (TEL:024-933-7777)

詳しくは事務局又は、ホームページで!

郡山法人会

検索

目次

税務署ニュース

今年こそ年末調整を
 電子化しましょう!
 2

利益増減要因と
 そのインパクトを知る
 4

〔実践税務調査〕
 業態の把握(不動産賃貸業の場合)
 6

税のミニ通信

事業承継税制の
 検討はお済ですか?
 7

2週間もある「読書週間」
 トピックス
 8

税務署ニュース

今年こそ

年末調整を電子化しましょう!

(「年末調整手続の電子化に向けた取組について」ページ)



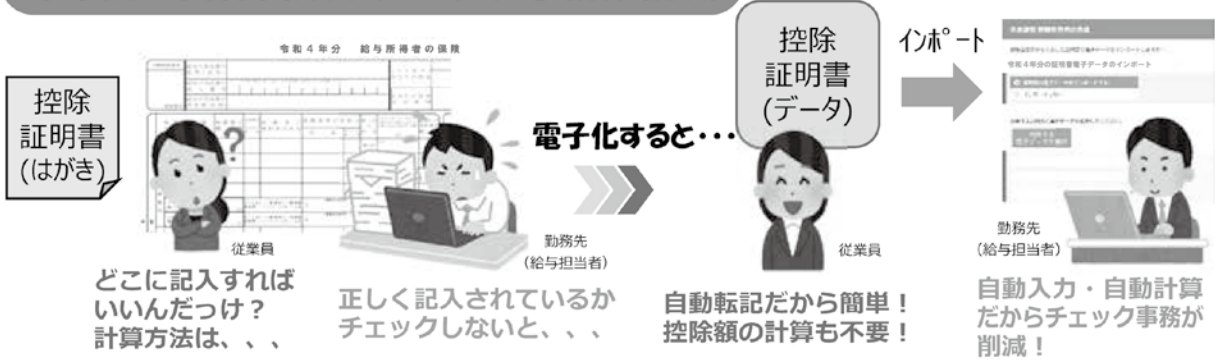
年末調整の電子化とは、

①控除証明書等の電子データを利用し、②控除申告書を電子的に作成・提出することをいいます。

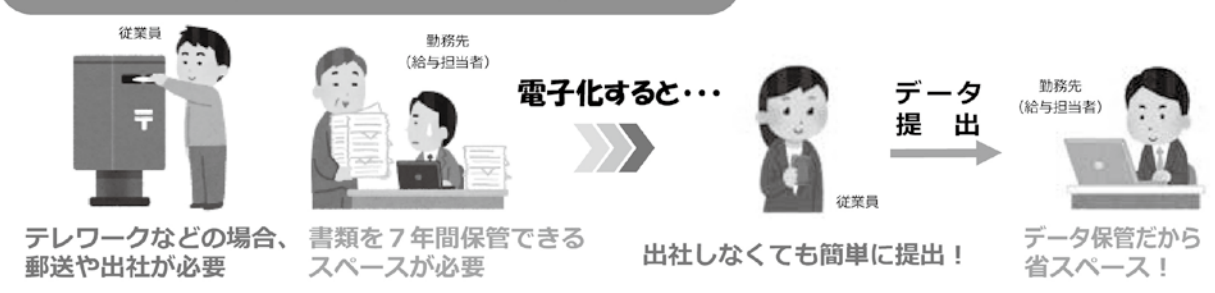
※ 年末調整を電子化するには、電子化に対応した市販ソフトウェアまたは国税庁が提供する年末調整申告書作成用ソフトウェア（年調ソフト）が必要です。

電子化のメリット

年末調整関係書類のチェック事務が削減



年末調整手続がペーパーレス化



控除証明書の電子化の状況

生命保険会社が発行する控除証明書の **約85%** が電子化に対応!!
損害保険会社が発行する控除証明書の **約90%**

注1) 令和3年10月現在
注2) 生命保険会社においては「契約件数」を、損害保険会社においては「払込保険料」を基に電子化の割合を計算

控除証明書を電子で発行する保険会社等は、今後更に拡大する予定です!





従業員の方へe-Taxによる 確定申告の周知をお願いします

税務行政につきましては、日頃からご理解とご協力いただきありがとうございます。

国税庁では税務署に出向かなくても自宅から確定申告ができる、e-Taxの普及に努めています。

従業員の方が医療費控除やふるさと納税などで確定申告される際は、ぜひ自宅からのe-Taxをご利用いただくよう、下記の事項について、従業員用のポータルサイトへの掲載やメールによる周知、食堂等の従業員が集まる場所への掲示等を行っていただきますようお願い申し上げます。

<https://www.nta.go.jp/users/gensen/nenmatsu/pdf/0022007-120.pdf>

さあ、自宅でe-Tax 確定申告書等作成コーナーから

スマホやパソコンを利用した自宅からのe-Taxには多くのメリットがあります。

自動計算

画面の案内に沿って入力するだけで作成・送信♪



←自宅からのe-Taxの
詳細はこちら

自動入力

マイナポータル連携でデータをまとめて入力♪



https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/shinkoku/r4_smart_shinkoku/pdf/01.pdf

自宅から

確定申告はご自宅で！スマホで申告できます♪



「自宅からのe-Tax」5つのメリット！

税務署への持参



不要

印刷・郵送代



不要

添付書類



不要*

※一部の書類は除きます

確定申告期間の利用可能時間



24時間*
いつでも

※メンテナンス時間を除きます

還付金



早期
還付

3週間程度で還付！

書面提出の場合は
1か月～1か月半程度で還付

確定申告に関する情報収集は「確定申告特集ページ」から

確定申告に必要な書類や申告手順など、確定申告に関する様々な情報を国税庁ホームページの「確定申告特集ページ」に掲載しています。

確定申告



←「確定申告特集ページ」はこちら

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/shinkoku/tokushu/index.htm>



国税庁（法人番号7000012050002）

利益増減要因と

そのインパクトを知る



未来事業株式会社
中小企業診断士 野間 広実

事業をしていると、日々環境は変化して、良い時も悪い時も訪れます。厳しい状況に置かれ、会社存続に必死になっている経営者もたくさんいらっしゃいます。しかし、私たちがお話ししている皆さんの中には、業績が良かった時も悪かった時も、当たり前のことのように通り過ぎ、その原因も追及せず、流れのままに翌期へ移行している人が多いうような気がします。本来は業績を総括して、現状の問題点、課題を抽出し、対策を翌期の方針に盛り

り込まないといけないでしょう。対策を打つにも闇雲に思い付きではいけません。どの要因が収益に一番影響しているのかを確認し、対策を打つことが必要です。今回は、それぞれの利益増減要因が収益に与えるインパクトについて考えてみたいと思います。

1 3つの利益増減要因

利益の増減に影響を与える要因は、大きくいうと、売上高、限界利益率、固定費の3つです。ですから、利益を上げる

には、「売上高を上げる」、「限界利益率を上げる」、「固定費を下げる」、という対策になるのです。では、どの要因の改善から取り組めば良いのでしょうか。損益計算書を単に見ただけでは分かりません。それには利益増減分析をする必要があります。ここで、限界利益率というあまりなじみのない言葉が出てきたので、少し説明しておきます。費用は、売上増減に比例する「変動費」と、売上高に比例することなく一定の額が発生する「固定費」に分けられます。小売業での仕入れや、メーカーの原材料などは変動費です。給料、事務所費用、広告宣伝費などは固定費です。限界利益とは、「限界利益＝売上高－変動費」の式で求められる利益です。売上高から仕入れ等の変動費を引いたものですから、会社が利益を出しているかどうかを判断するのに分かりやすい指標です。限界利益率とは、「限界

利益率＝限界利益÷売上高」の式で求められます。売上高の増減に伴って限界利益がどれだけ変動するかを把握することができま

2 利益増減要因分析

ある会社の損益計算書の例を見てみます。売上高は16百万円減少、変動費は3百万円減少（利

	(百万円)		
	前年	本年	差
売上高	481	465	-16
変動費	310	307	-3
限界利益	171	158	-13
固定費	170	170	0
経常利益	1	-12	-13

益にはプラス)、限界利益は13百万円減少、固定費は変化なし、となっています。経常利益としては13百万円減少しています。これを見ると売上高の減少が大きく影響しているように見えます。変動費は減少している改善しているように見えます。固定費は変化なしです。売上高の減少が問題だから、販売量の拡大対策が第一優先である、と思われ

ます。変動費は売上高に比例します。限界利益＝売上高－変動費、ですから、限界利益も売上高に比例することになります。そこで、限界利益率を確認すると以下のようになります。限界利益率は前年比で1.6%減少しています。利益減少要因として、限界利率にも問題があることがわかります。では限界利益率1.6%

【限界利益率】

	前年	本年	差
限界利益率	35.6%	34.0%	-1.6%

の減少は、利益をいくら押し下げているのでしょうか。計算方法は、前年と本年の売上高及び限界利益率を用い、以下の計算式で算出します。

■売上高要因増減額Ⅱ（本年売上高－前年売上高）
×前年限界利益率

■限界利益率要因増減額Ⅱ（本年限界利益率－前年限界利益率）×本年売上高
具体的数字で確認してみます。

■売上高要因増減額Ⅱ（465百万円－481百万円）×35.6%＝－5.7百万円

■限界利益率要因増減額Ⅱ（34.0%－35.6%）×465百万円＝－7.4百万円

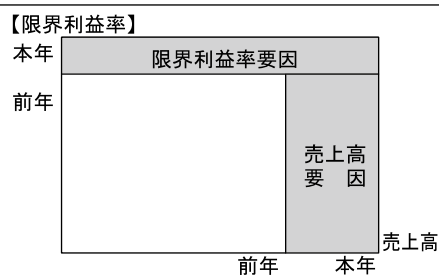
これをわかりやすく図で示すと図1のようになります。上記の通り、売上高減少が利益減少に与えた金額は5.7百万円、限界利益率減少が利益減少に与えた金額は7.4百万円となり、利益に与えるインパクトをまとめると図2の通りとなります。

全体の利益に与える影響度合いは、限界利益率要因によるものが一番大きく、二番目に売上要因によるものであることが分かります。

【図2】 (百万円)

	前年	本年	差	利益増減インパクト
売上高	481	465	-16	-5.7
変動費	310	307	-3	
限界利益	171	158	-13	-7.3
固定費	170	170	0	0
経常利益	1	-12	-13	-13

【図1】



3 評価と対策の方向性

売上高の減少が一番の問題と思えていましたが、分析してみると、利益減少に最も大きなインパクトを与えているのは限界利益率の減少であることが分かりました。

利益改善に取り組む優先順位は、限界利益率の改善であることとなります。利益減少の要因分析をしなければならず、売上を拡大する対策をとっていたのではないのでしょうか。

限界利益率の改善が優先されるべきなのに、放置されたまま売上拡大戦略にまい進していたかもしれせん。限界利益率が悪化したということは変動費率が上昇したことになります。

仕入れコスト、材料コストが上がったのでしょうか。メーカーならば不良品が多発したのでしょうか。ここまでくれば、的が絞れて対策が打ちやすくなります。固定費は変化していませんが少し問題を感じました。

す。売上が下がったり、利益が減少したりしている状態で、固定費は今まで通りで良いのでしょうか。固定費の減少は利益に直結するのです。

ここで、損益分岐点の話に少し触れておきたいと思えます。損益分岐点とは、収益と費用が等しくなる点で、損益分岐点売上高は収益がゼロになる売上高を言います。達していれば赤字、達していなければ赤字ということになります。

損益分岐点売上高は、「損益分岐点＝固定費÷限界利益率」の式で求められます。固定費をカバーする収益を獲得するための売上高は、固定費が下があれば少ない売上で良い、すなわち損益分岐点売上高は下げられるということになります。

数字で確認してみます。上記の例では固定費が170百万円、限界利益率が34%です。損益分岐点を求めてみると、170÷34%＝500百万円となります。固定費を100万円削減して160百万円としてみる

と、160÷34%＝471百万円となります。損益分岐点売上高が29百万円下がりました。固定費のインパクトは小さくはありません。せっかくですから、限界利益率が2%改善して36%になった時、損益分岐点はどうかを見ておきます。170÷36%＝472百万円。損益分岐点売上高は500百万円から472百万円と28百万円下がりました。

このように、損益分岐点分析は損益計画作成に非常に有用なツールといえます。多くの企業は、厳しい市場環境の下で何とか利益を確保しようと懸命に努力しています。売上確保の為に販促活動をしたり、生産の効率化を進めたり、固定費の削減に努めたりしているでしょう。いろいろな施策を打ちますが、それが的を射た対策になっていないと効果が半減してしまうかもしれません。

現状分析をしっかりと、効果のある対策となるよう、販売施策を練り上げていきましょう。

～実践税務調査～ 業態の把握 (不動産賃貸業の場合)

税理士 牧野 義博

調査官は不動産賃貸業の実地調査を行うことになりました。数か所のアパートを所有していますが、未契約の部屋数が多く見受けられることから、過去3期分の契約状況をトレースしてみることにしました。

近隣のアパートの入居状況等も調査しましたが、満室とはいかなくても80%程度は埋まっています。当社のアパートは立地条件もさほど悪くなく、家賃も近隣の相場とそれほど変わりません。釈然としないので、調査官は代表者と面接して概況を聞いてみました。

調査官 近隣のアパートと比べても家賃はそれほど変わりませんが、入居状況がかんばしくありません。何か原因でもあるのですか？

代表者 特にこれといった理由はありませんよ。どうぞ調べてください。

統括官に復命をしたところ、給水契約状況の確認を取るために水道局に反面調査をするよう指示がありました。さっそく水道局に臨場して確認を行った結果、給水契約があるにもかかわらず空室であるかのように装っている事実が判明したため、調査官は再度会社に臨場して代表者に説明を求めています。

調査官 賃貸収入は振込ですか、それとも現金の集金ですか？

代表者 振込だけど何か問題でもありましたか？

調査官 全件振込で間違いありませんね。(ここで代表者の顔色が変わりました。) おかしいですね。賃貸者全員が振込であるならば、それ以外の人はどのような家賃の支払い方をしているのでしょうか？

代表者 言っている意味が分かりません。(代表者の顔がこわばっています。)

調査官 社長、水道局に行って給水状況を調べさせていただきました。ここまで言えばもうおわかりですよ？

代表者 ……。

調査官 給水契約があるのに空室ということはありませんよね？

代表者 ……。

調査官 現金集金に係る部分を除外していたのでしょうか？

代表者 申し訳ない。現金ならアトがつかないからバレないと思って…。

調査官 現金収入はどうされましたか？

代表者 個人的に使ってしまいました。

調査官 社長の預金関係を見せてください。

代表者 預金通帳には入れていません。アトがつくからね。

調査官 現金集金に係る賃貸借契約書を見せてください。これを見ると礼金収入も除外されていますね。

代表者 申し訳ない。それで税金はどうなるのですか？

調査官 収入除外による隠ぺい行為がありましたので重加算税の対象となります。さらに除外部分を個人的に費消していますので、社長に対する認定賞与として源泉所得税も課税されます。

代表者 重加算税はいくらかかるのですか？

調査官 追徴税額の35%が付加されます。これに懲りて不正計算は二度としないように。わかりましたね。

税のミニ通信

事業承継税制の検討はお済ですか？

後継者への事業の承継を検討している方、事業承継税制の特例措置の適用の検討はお済ですか？

事業承継税制の特例措置の適用を受けるためには、令和6年3月31日までに県に「特例承継計画」を提出する必要があります。



東北税理士会郡山支部
税理士 伊藤 江梨

<検討の対象となる方>

- 後継予定者があり、後継者への事業の引継ぎを検討しているが、自社の株価が数億～数十億単位に上るなど、あまりにも高くてなかなか株を後継者に移動できなくて困っている方

★「特例承継計画」を提出して「事業承継税制」の「特例措置」を適用すると？

- 先代経営者の相続発生時に、株を引き継いだ後継者に発生する相続税を一旦支払わないで株式を引き継ぐことができます。
- 先代経営者から後継予定者へ、株の贈与をする場合に発生する贈与税を一旦支払わないで株式を引き継ぐことができます。

特例承継計画を提出しても、事業承継税制の特例措置を適用しないで済ませることもできます。逆に、特例承継計画を期限までに提出しないと、特例措置を受けることはできません。

特例承認計画の提出自体は難しくないので、適用を迷っている方、適用の可能性がある方は、特例承継計画を期限までに提出しておいて、じっくり検討するのも良いかもしれません。

★「特例承認計画」の提出方法

A4サイズの2～3枚程度の様式の「確認申請書」を作成

↓

認定経営革新等支援機関に所見を記載してもらう

↓

会社の履歴事項全部証明書と共に県に提出

↓

確認書が返送される

★「特例措置」を適用する場合の注意点

事業承継税制の特例措置は、うまく活用すると、後継者が引き継いだ株式をそのまま次世代に引き継ぐことで贈与税・相続税を免除されたり、株価を安い時点で固定して引き継いだりすることができる場合もありますが、**要件が厳しく、特例適用後も定期的に書類の提出が求められ、場合によっては本来の贈与税額や相続税額と利子税を支払うこととなります。**

専門家にしっかり相談して、内容をよく理解した上で、綿密な計画の元、適用の可否を判断する必要がありますかと思いますが、まずは、認定経営革新等支援機関や税理士など、専門家によくご相談ください。

また、これを機に、万が一経営者に何かがあった場合に備えて、誰にどのように事業や株を引き継いでいくのかについても、検討してみたいかがでしょうか？



2週間もある「読書週間」

フリーランスライター 藤木 順平

今年の5月30日、『週刊朝日』(6月9日号)が101年間の使命を終えた。150万部を超えていた発行部数も7万部に落ち込んだ。

一番売れている(一般)週刊誌は『週刊文春』の47万部。数々のスクープを連発し「文春砲」と称された同誌でもいまはこれくらいだ。『週刊文春』といえば、40年前、ロサンゼルスで日本人妻が銃撃され(のちに死亡)、多額の保険金を掛けていた夫はその関与を疑われた事件。銃撃事件の3年後、「疑惑の銃弾」のタイトルで記事を連載。世間は沸いた。筆者も木曜日(発売日)が楽しみで、通勤電車内で読んだ。つり革を

持つ隣の人も、向かいに座るサラリーマンも同じものを読んでいた。

10月27日～11月9日は「読書週間」。週刊誌と同様、書籍の売り上げも落ちている。本を読まなくなった。しかし「人間力」を高める一番の方法は読書だと思う。スマホを眺めることではない! 先人の名著は、いつかどこかできっと役に立つ。役に立たなかったら? 「読了」という自己満足だけでいいじゃないの。

読書週間には「読者感想文の募集」が付きものだが、選考の先生方、生成AIが作る「感想文」にはお気を付けなさい。かなり出来るやつらしいから…。



第2回 理事会開催

7月20日、役員改選後初の理事会を郡山ビューホテルで開催した。初めに赤塚英夫会長よりご挨拶をいただき議事へ入った。

議事では、委員会構成の承認について、各委員会構成(案)を上程し異議なく承認された。報告事項では、法人会活動について新任理事に理解を深めていただけるよう、法人会の現況説明や、青年部会の桑原義昌部会長、女性部会の小林裕子部会長より今後の活動等について報告があった。



会員親睦ゴルフ大会

開催のご案内

10月5日(休)、郡山ゴルフ倶楽部にて
会員親睦ゴルフ大会を開催いたします。
会員皆様のご参加をお待ちしております。



お申し込み・お問い合わせは、
事務局まで…

TEL.024-933-7777

▶ 参加者募集中



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

1971年に創設されました。

想いをつないで50年。

これからも会員のみなさまと共に歩み、

企業保障の大きな傘で会員のみなさまを

お守りしてまいります。

DAIDO 大同生命保険株式会社

郡山支店/
福島県郡山市中町1-22
(郡山大同生命ビル4F)
TEL 024-922-0860

AIG AIG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 024-933-6211