

小川富也税理士事務所だより

編集発行人
税理士・行政書士
小川富也
〒796-0068
八幡浜市浜之町180番地
TEL 0894-24-3355
FAX 0894-24-2882



「事業承継税制」の利用増加 親族以外の後継者も認める

中小企業の経営者を対象に相続税や贈与税を猶予する「事業承継税制」の利用が増加していることが分かった。中小企業庁によると、昨年の推測値で、これまでの倍近い350件へと増加している。事業承継税制は、中小企業の後継者が先代経営者から非上場株式を相続・贈与された場合、その80%分（贈与は1

00%）の納税を猶予する仕組み。これまで納税猶予を受けるための要件が厳しく、利用は伸び悩んでいたが、2015年1月から適用要件が緩和されたため利用が増加したとみられる。

新制度では、親族以外の後継者も認め、先代経営者は役員として残れるようになったほか、「雇用の8割以上を維持」については「相続から5年間毎年」ではなく「5年間の平均」で評価するよう改められている。

割高でも国産 6割超 根強い食品の国産ニーズ

日本政策金融公庫が実施した平成27年度下半期消費者動

向調査で、輸入品と比べ、どのくらいの価格レベルまでならば国産の食品を選ぶのか、いわゆる価格許容度を聞いたところ、「割高でも国産品を選ぶ」という消費者が依然6割を超え、引き続き国産品のニーズが根強いことがわかった。

消費者の現在の食の志向について、「健康志向」は41.7%で、前回調査（平成27年7月）から0.7ポイントとわずかに上昇し、最多回答となった。次いで「経済性志向」（36.4%）、「簡便化志向」（31.2%）の順となった。国産食品と輸入食品に対するイメージでは、輸入食品に比べ国産食品は、価格は「高い」が、「安全」で「おいし

い」という評価が顕著にあらわれ、見た目についても、約5割が「色・形が良い」と答えている。

「朝残業」制度を導入 午後8時以降の残業禁止

家具販売のI社は、午前5時から8時までの3時間に出社した社員に時間外手当を支給する「朝残業」制度を導入した。残業代以外に1回500円の朝食代も負担する。

午後8時以降の残業は、事前に上司の許可を得なければ原則禁止とする。同社では全社員のパソコンの稼働時間を記録しており、許可なく残業した場合は、強制的にパソコンの電源を切ることにした。近年、より効率的な働き方の実現に向けて、夜型残業を見直す企業が増えている。業務効率化だけでなく、社員の健康保持・増進、育児・介護などの理由で時間的制約のある社員のワークバランスの実現に効果が出ている。



企業版マイナンバー

企業版マイナンバーは、正式には「法人番号」と呼ばれ、今年1月から導入された。設立を登記した法人や地方公共団体など約440万の法人に13桁の番号が割り当てられ、順次、社会保障・税分野の申告書及び法定調書などを提出する際に、これらの書類に法人番号の記載が求められる。個人のマイナンバーが社会保障・税等の業務に用いられる以外では他人に公開されないのに対して、法人番号は「商号」または「名称と本店」、もしくは主たる事業所の所在地の情報とともに、国税庁の法人番号公表サイトで公表される。このため官民問わず様々な領域や用途で法人番号の活用が期待されている。



契約の取消期間を延長 消費者契約法が改正へ —企業側の注意など

消費者の契約トラブルの救済策を拡大する改正消費者契約法が国会に提出されました。事業者の「不適切な行為」により消費者が誤認して契約した場合に、その契約を取り消すことができる期間を延長することなどが柱です。そこで今回は消費者契約法の概要と企業側の注意点などについて取り上げます。

消費者契約法とは、事業者が消費者と交わす契約すべてに関して規制する法律です。企業などの事業者と

●不適切な勧誘による契約の取り消し●

- ◆不実告知◆
重要な項目について事実と違うことを告げる
- ◆断定的判断◆
将来について不確実なことを断定的に告げる
- ◆不利益事実の不告知◆
重要な項目について不利益になることを故意に告げない
- ◆不退去◆
帰ってほしいと言ったのに帰らない
- ◆退去妨害◆
帰りたと言ったのに帰らせない

一人一人の消費者では、持っている情報の質や量、交渉力に格差があることを踏まえた契約ルールで、事業者の「不適切な行為」により消費者が「誤認または困惑」した場合に消費者が契約を取り消すことができる権利を定めています。

現行では取り消しができるのは誤認に気が付いたとき、あるいは困惑行為のときから6ヶ月以内ですが、解約するか迷っているうちに6ヶ月を過ぎてしまう場合が多いことから、取り消しができる期間を1年に延長しました。

事業者への罰則も強化されます。これまでの業務停止命令の期間を「1年以内」から「2年以内」に引き上げます。

事業者の「不適切な行為」として

は次のような項目があげられます。

- ・不実告知
商品の内容・品質・価格・支払方法などについて事実と違う説明をした場合。
- ・断定的判断の提供
将来における変動が不確実な事項について断定的判断を提供し、契約した場合。
- ・不利益事実の不告知
消費者に有利な点ばかりを強調し、それを聞いていたら契約しなかったような不利になる事実をわざと告げなかった場合。
- ・不退去
訪問販売などで居座ってなかなか帰らないため、仕方なく契約してしまった場合。

■不当契約条項の無効

消費者契約法では、事業者と消費者との間に締結される契約において、消費者にとって一方的に不利益な内容となる契約条項については無効と定めています。

- ①損害賠償の責任を一切負わないとする条項

【例】「消費者の事由で解約された場合、一切返金は致しません」
「当施設でケガをされた場合、いかなる理由があっても一切、賠償責任

は負いません」など。

- ②不当な損害賠償の予定の無効
【例】商品価格よりも高いキャンセル料、年利14・6%を超える遅延損害金など。
- ③消費者の利益を一方的に害する条項の無効

【例】「どのような理由があっても交換・返金には応じません」など。

■企業側の注意点

企業の営業活動にセールストークは必要不可欠ですが、消費者から誤解を招かないよう、細心の注意が必要で

営業を担当する社員は、売り上げを無理に上げようとして、不適切な勧誘による契約を締結してしまうリスクがあります。企業においては消費者契約法について社内教育を徹底し、勧誘ルールを策定するなどして消費者とのトラブルを予防しましょう。

また、後日、顧客との間で「言った言わない」の紛争が生じるのを防ぐため、勧誘に際しての説明と顧客の同意に関しては書面しておくなどの記録化が重要な対策となります。

従来から使っている契約書や約款について、消費者契約法に照らして無効とならないかどうかも再検討してみましよう。



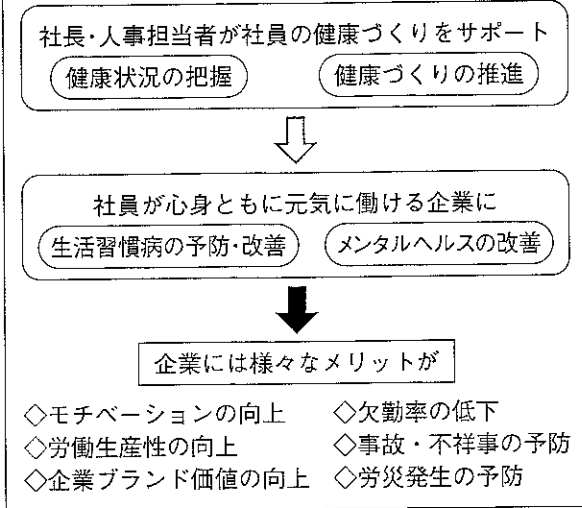
「健康経営」のすすめ 社員の健康は経営資源

「健康経営」という言葉をご存知でしょうか？健康経営とは、「社員の健康を重要な経営資源と捉え、健康増進に積極的に取り組む経営手法」のことをいいます。ストレスチェックの義務化や上場企業を対象にした「健康経営銘柄」の選定など、国の政策でも健康経営の推進が図られています。そこで今号では、社員の健康の重要性について新たな方向性を示す健康経営という考え方について取り上げました。

■社員の健康状態は経営に直結
経営者は社員の一人ひとりがいつも元気で、高いパフォーマンスを發揮

揮してくれることを願っているはず
です。しかし、社員が疲れきっていたり、体調不良で休みがちでは、高い労働生産性は期待できません。

健康経営のイメージ図



また、出社はしていても、何らかの心身の不調によってパフォーマンスが低下している状態のことを「プレゼンテーターイーズム」といいます。ある調査では、プレゼンテーターイーズムの状態に陥ると生産性が100点中70点、やる気・集中力は65点になってしまおうという調査結果もあります。体調不良を理由に、多くの社員が6〜7割のパフォーマンスしか發揮できてい

ない状況が長く続けば、経営的に大きな損失になってしまいます。このように、社員の健康は経営面にも大きな影響を及ぼすことから、近年、「健康経営」という考え方に注目が集まっています。

■中小企業での必要性

メンタルヘルス不調による長期休養者の増加や労災問題などを背景に、これまで健康経営の推進は大企業を中心に進められてきました。しかし、健康経営は、大企業以上に中小企業こそ取り組むべきテーマといえます。

限られた人数で業務を行う中小企業では、社員が一人欠けるだけでも大きな支障をきたしてしまいます。急な代替人員の補充も難しいのが現状です。人員が不足する中で経営は、生産性の低下や事故・労災が発生するリスクが高まってしまいます。

このように、中小企業にとって社員の健康は大きな経営課題の一つとなっています。

■自社に合った取り組み

健康経営というと、産業界との連携や研修教育などの難しい取り組みが必要で、中小企業にはハードルが高いと思われるかもしれませんが、難しく考える必要はありません。重要なこと

は、トップが経営戦略の一環として社員の健康を位置付けることを宣言することです。

健康診断の実施、社長自ら率先しての運動や禁煙、会社周辺のウォーキングマップを作成し昼食後に社員が歩く習慣を身に付けさせる、歩数計を使用しての上位者の表彰、社員からの健康づくりの公募など、自社で取り組み可能なことを行うだけでも十分です。

つまり、健康に関しての社内コミュニケーションの機会を増やして、社員自ら健康意識を高める環境を作ることが大切なのです。結果として、健康な社員が増えることで生産性の向上などに良い影響をもたらすことになります。

なお、健康経営を推進している企業は優良企業であるとの認識から、低利融資や預金の金利アップなどの優遇をする金融機関などもあり、企業経営全般に様々なメリットが生じることになります。

多くの中小企業では、健康管理は個人任せになりがちです。社員の健康は、健全な経営を維持するためには必要不可欠であるとの認識を持つことが今後ますます必要になるでしょう。※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。



◆平成28年度税制改正大綱◆ 通勤手当の非課税限度額引上げ 月額10万円から15万円へ

平成28年度税制改正については、今号を手にされている頃には、国会で成立間近、または成立した直後かと思えます。

平成28年度税制改正大綱によると、通勤手当の非課税限度額が月額10万円から15万円に引上げられます。

■改正の背景

交通機関の発達により、通勤にかかる時間は年々短縮傾向にあり、最近では新幹線を利用した通勤も珍しくありません。地方から大都市圏への通勤など、近年における通勤手当の実態などを踏まえて引上げを行うとされています。

今回の改正により、新幹線通勤のエリアが、東京や新大阪からそれぞれ約200キロ圏内をカバーすることが可能になります。例えば、東京―静岡間、新大阪―名古屋間ともに新幹線の月額定期代は約13万円程度となっていますので、改正により新たに非課税限度枠に収まります。ただし、これまでと同様、通常の

新幹線定期代は非課税の通勤手当になりますが、グリーン車部分の代金は給与とみなされますので注意が必要です。

■適用時期

この改正は平成28年1月1日以後に受けるべき通勤手当について適用されます。よって、平成28年度税制改正法案が成立後、1月1日に遡って適用されることとなります。

■その他の留意点

なお、会社側のその他の留意点として、就業規則に通勤手当がどのように記載されているかの確認が必要で、例えば、通勤手当について、「所得税の非課税限度額内で支給する」と記載されていれば、税制改正によつて限度額が引上げられれば、その範囲内で支給することを会社が拒むことはできないと考えられます。

一方、現行の非課税限度額を利用して10万円までなど金額で限度額が明示されている場合には、税制改正の影響を受けることはありません。

4月の税務と労務

一 税 務

- ★給与支払報告に係る給与異動届出
4月1日現在で給与を受けなくなった者がいるときは4月15日までに関係の市町村長に届出
- ★公共法人等の道府県民税及び市町村民税均等割の申告
申告期限…5月2日(道府県及び市町村)
- ★軽自動車税の納付
(1)賦課期日…4月1日
(2)納期限…4月中において市町村の条例で定める日
- ★固定資産税(都市計画税)の第1期分の納付
納期限…4月中において市町村の条例で定める日
- ★3月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…4月11日
- ★2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…5月2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…5月2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…5月2日
- ★8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…5月2日
- ★消費税の年税額が400万円超の5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…5月2日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の1月、2月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告(12月決算法人は2か月分)(消費税・地方消費税) 申告期限…5月2日
- ★固定資産課税台帳の縦覧期間
4月1日から20日又は最初の固定資産税の納期限のいずれか遅い日以後の期間
- ★固定資産課税台帳への登録価格の審査の申出の期間
市町村が固定資産の価格を登録したことを公示した日から納税通知書の交付を受けた日後60日*までの期間等
*行政不服審査法の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律の施行後は、3月を経過する日

一 労 務

- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…5月2日

画期的な商品の出現により、それまでの市場が縮小することがあります。例えば、コンパクトディスク(CD)の登場によるレコード市場の縮小、パソコンの登場によるワープロ市場の縮小など多くのケースがあげられます。急速に開発が進んでいる電気自動車の普及によつてガソリン車市場が大きく減少する可能性もあります。▼今ある市場が画期的な商品やサービスによつて縮小することは決して珍しいことではありません。つまり、今ある市場が将来もあり続

市場縮小のリスク

けるという保障はないのです。▼どうしたら市場縮小の危機に備えることができるのか。それには、まず変化の兆しに敏感になることです。企業はどうしても自社の都合の良い方向に解釈したがため、変化の兆しを見逃しがちです。市場の変化の動向を素早くキャッチできれば、次にどんな手を打つべきか、有効な対策を考えることができます。▼市場縮小のリスクはどんな企業にもあります。リスクに備え、日頃から情報の感度を上げておく必要があります。