

# 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



## 中小企業の事業承継 税負担の軽減求める

2017年度の税制改正で経済産業省は、事業を承継する中小企業への支援策を要望した。先代経営者から自社株を引き継ぐ際の贈与税を減らしたり、納税猶予を受けやすくするよう要望した。

納税資金のために借金したり資産を売却するケースもあり、税負担の重さが事業承継

の妨げになっているため、税負担を軽減して若返りを促す。具体的には取引相場のない株式の評価方式について、中小企業の実力を適切に反映した評価となるよう自社株の価値の計算式の見直しを求めた。

また人手不足の中で円滑な事業承継に向けて早期に取り組み中小企業を支援するため、納税が猶予される雇用要件の緩和を要望した。

## 不動産融資がバブル期上回る マイナス金利で資金が流入

日銀がまとめた今年4～6月期の新規貸出額は前年同期比22・0%増の3兆1271

億円に達し、バブル期の1989年に記録した4～6月期のピーク(2兆7679億円)を27年ぶりに更新した。日銀が今年2月にマイナス金利政策を導入したことで、運用難に陥った資金が不動産市場に流入しており、銀行や信用金庫の不動産向け融資が急増している。

マイナス金利政策の影響で借入金利が低下し、不動産関連企業が資金を調達しやすくなったこともあり、東京五輪・パラリンピックを控えた首都圏の再開発や、不動産投資信託(REIT)向けが増加。賃貸住宅を建てた土地は相続税の評価額が下がるた

め、節税目的の個人向けアパート融資も伸びている。

## 社員の奨学金返済を負担 優秀な学生の確保を狙う

ブライダル業のN社は、社員が返済している奨学金の残余额に対し最大200万円を支給する「奨学金返済支援制度」を導入した。勤続5年目に100万円、10年目に100万円の計200万円を上限に奨学金の未返済分を支給する。同社では「当然企業側の持ち出しは多くなるが、優秀な学生の確保や人材の定着につながる効果が大きい」と見込んでいる。

近年、奨学金を借りる学生は増加傾向にあり、奨学金返済を企業が負担する制度は、新たな人材確保の手段として注目されている。また、民間企業だけでなく、地方自治体でも地元での就労を条件に奨学金の返済を支援する取り組みが広がっている。



## 配偶者控除

配偶者控除は、専業主婦やパートで働く人の年収が103万円以下の場合、世帯主(夫)の課税所得が一律で38万円控除される制度。

年収が103万円を超えないように働く時間を調整するパートの主婦も多く、女性の就労を妨げる「103万円の壁」との指摘がある。

働く女性が増えた今の実態に合わず、女性の働き方を制限し、働き手不足を助長している懸念から政府税制調査会は、2017年度税制改正で、配偶者控除を見直す方針を表明した。

夫婦であれば働き方を問わずに適用する「夫婦控除」への転換を検討。税収減を抑えるため、適用を受ける世帯に所得制限を設ける方向で議論を進める。



# 特定商取引法が改正 消費者トラブルを予防 —事業者が守るべきルール

不当な契約や勧誘から消費者を保護する特定商取引法（特商法）が今年5月に改正されました。特商法は特定の商取引を対象に、事業者と消費者間のトラブルを防ぐために制定されたものですが、改正により事業者が守るべきルールが厳格化されました。そこで今回は改正特商法の概要について取り上げます。

特定商取引法は、事業者と消費者の間でトラブルが生じやすい類型（7類型）の取引を対象としています。事業者に対しては、客観的事実

と異なった事実を説明したり、勧誘目的を隠して訪問することを禁止する規制を設けています。一定期間内なら消費者が契約解除できる権利も

## ●特商法の対象となっている取引類型●

取引類型	内 容
訪問販売	● 自宅又は職場への訪問販売 ● キャッチセールス ● アポイントメントセールス
訪問購入	営業所等以外で事業者が物品の購入を行う取引
電話勧誘販売	電話で勧誘し、申込みを受ける販売
通信販売	新聞、雑誌、インターネット等で広告し、郵便、電話等の通信手段により申込みを受ける販売
特定継続的役務提供	長期・継続的な役務の提供とこれに対する高額の特約を約する取引（現在、エステティックサロン、語学教室、家庭教師派遣、学習塾、パソコン教室、結婚相手紹介サービスの6業種が対象）
連鎖販売取引（マルチ商法）	個人を販売員として勧誘し、さらに次の販売員を勧誘する形で、販売組織を連鎖的に拡大して行う商品、役務の販売
業務提供誘引販売取引（内職・モニター商法）	「仕事を提供するので収入が得られる」などと誘引し、仕事に必要であるとして、商品等を売って金銭負担を負わせる取引

定めています。特定商取引法では、事業者名の明示の義務づけ、不当な勧誘行為の禁止、再勧誘の禁止、広告規制、迷惑広告メールの送信禁止、書面交付の義務などを定めています。

また「クーリング・オフ」も認めています。クーリング・オフとは、申込みまたは契約後に書面を受け取ってから一定期間、消費者が冷静に再考して、無条件で解約できる制度です。訪問販売・電話勧誘販売・特定継続的役務提供・訪問購入においては8日間、連鎖販売取引・業務提供誘引販売取引においては20日間です。

### ■主な改正点■

事業者への対応として業務禁止命令制度が創設されました。旧法では業務停止命令を受けた事業者の役員が別法人を設立して活動を行うことができたため、業務停止命令がトラブル発生の歯止めにならないといった指摘がありました。そこで、業務停止命令の実効性を確保するため、業務停止を命じられた事業者の取締役などが社名を変えて新たに法人を設立し、停止された業務を行うことを禁止することができるよう規定を設けました。さらに、消費者が契約を破棄することが可能な期間を延長。事業者が客観的事実と異なる説明などをしたこと

によって契約をした場合、消費者が契約の破棄ができるのはこれまで6カ月間でしたが、1年間となりました。

### 【過量販売規制】

今回新たに電話勧誘販売の「過量販売規制」が新設されました。従来は訪問販売についてのみ過量販売規制が設けられていましたが、今回の改正で電話勧誘販売も対象となりました。過量販売規制とは、日常生活に通常必要な量を著しく超える商品等を購入した消費者から購入から1年以内に購入撤回を申し込まれた場合、これに応じ商品代金返還等の措置をとらなければならないという規制です。例えば、マッサージチェアを1世帯に複数同時に販売するケースや布団を年に何回も販売するようなケースが想定されます。

また過去の購入者に対し、化粧水、乳液、クリーム等のフェイシャルスキンケア商品について、前回購入で1年分の使用量に相当する分量を販売しているのに、さらに1カ月後に再度1年分の使用量に相当する分量を販売するケースなどです。

こうした日常生活に通常必要な量を著しく超える商品等を購入するなどの契約は、特段の事情のない限り、契約を破棄することが可能になりました。

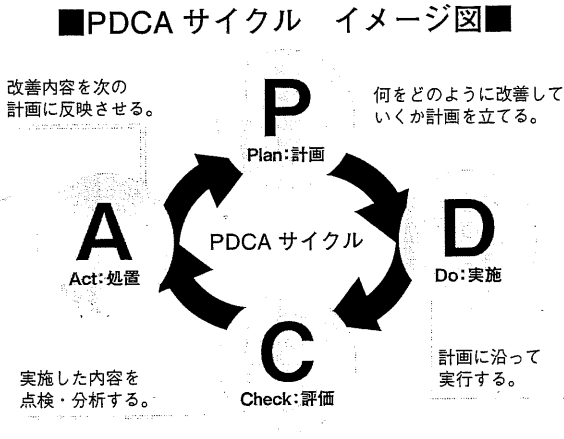


# 「PDCA」サイクルとは 計画、実行、チェック、行動

## ■目標達成のためのプロセス■

「PDCA」というマーケティング手法があります。あまり聞き慣れない言葉かもしれませんが、「P(PLAN)計画」「D(DO)実行」「C(CHECK)チェック」「A(ACTION)行動」の頭文字をとった略語です。分かりやすく言うと、目標達成のためのプロセスのことで、仕事の進め方の基本とされています。そこで今回は「PDCA」の概要について取り上げてみます。

PDCAはもともと製造業の生産管理の現場で生まれた手法ですが、今や製造業に限らず、様々な業界・



業種でも取り入れられるようになり  
ました。厳しい管理下の生産現場で  
生まれた手法は、経営全般に応用の  
効くものが沢山あります。

仕事の進め方のポイントとしてよく  
言われるのは、「PDCAを回す」とい  
うことです。仕事は「P(PLAN)計  
画」→「D(DO)実行」→「C(CHECK)チ  
ェック」→「A(ACTION)行動」の  
サイクルを繰り返し進めることで、  
その仕事の生産性が向上し、質の  
向上にも役立ちます。

まず「計画」を立てて、次にそれ  
に沿って「実行」、「実行」できたら  
うまく進んでいるか「チェック」し、  
うまくないなら原因の究明「行動」  
して、再び修正「計画」を立てて、

「実行」→「チェック」→「行動」  
↓「計画」↓「実行」↓「チェック」  
…と続けていくことが重要です。

### □「PLAN」計画□

目標を設定し、目標達成のために  
何をすべきか仮説を立て、プラン  
ニングすることです。

何をやるのか、誰に対してするの  
か、なぜするのか、どのくらいの量  
を行うのか、いつまでに行うのか、  
などの基本を詳しく分解して考え  
ていきます。

### □「DO」実行□

計画をもとに実行することです。  
計画したことを意識し、結果が分  
かるように、時間を測る・数値目標を  
掲げるなど具体的な数字を盛り込む  
ことが大切です。

### □「CHECK」チェック□

計画に沿った実行が出来ていたの  
かを検証、評価することです。

実行した結果が、良かったのか悪  
かったのかを判断します。その時に、  
実行で述べた数字を付けておくと具  
体的根拠ができるので検証の正確性  
が増します。

### □「ACTION」行動□

検証結果で見えた課題の解決策を  
考え行動することです。

実行した結果、この計画を続ける  
か、止めるか、改善して実行する  
か

などをこの段階で考えます。この時  
に、次のサイクルの「PLAN」を  
意識して考えることが重要なポ  
イントです。

## ■PDCAの活用のポイント■

### ①目的・目標の設定を明確にする

PDCAサイクルにおいて、目的  
と目標は一番重要だと言っても過言  
ではありません。

目的と目標を明確にすることで、  
自分たちが何のために行動してい  
るかが分かり、目標を見失う恐れを  
防ぐことができます。

1つ1つの仕事に目標と目的を設  
定する事で、結果にもつながります。

### ②定期的にチェックすること

定期的な状況をチェックし、進捗  
状況を確認します。

ここで重要なのは、確認するだけ  
ではなく、次の改善案を出すように  
意識することです。それにより、継  
続的にサイクルを回すことが出来ま  
す。

### ③レポートिंगすること

目標と進捗状況や結果をレポート  
にまとめておくことで、変化に対し  
てその要因を具体的に分析できます。

また、サイクルを回す上で、前回の  
結果から改善し実行した後、どのよ  
うな影響をもたらしたかが常に分か  
るようにしておくことも大切です。



# 民泊サービスを行う場合の 税務上の注意点

急増する外国人観光客や4年後の東京五輪開催時の外国人観光客の受け皿として、近年、「民泊サービス」に注目が集まり、空き部屋や空き家を有効活用できる副業として、インターネットの仲介サイトなどを通じて急速に普及しています。

では、サラリーマンなどの給与所得者が副業として民泊サービスを行った場合、現時点ではどのような注意が考えられるのでしょうか。

## 確定申告について

民泊によって得た利益も所得税の課税対象となるため、原則としては確定申告が必要になります。ただし、給与所得者が民泊を副業とした場合、民泊による所得が20万円以下であれば、確定申告の必要はありません。

この「所得」とは、収入から必要経費を差し引いた利益を指します。

民泊サービスに必要な一般的な経費といえば、家賃、通信費、水道光熱費、飲食費、備品、仲介サイトに支払う手数料などが考えられますが、一部屋だけを貸すような場合に

は、どこまでが民泊に係る経費であるかの根拠を説明できるようにしておくことが必要になるでしょう。

なお、民泊以外の副業収入もあり、それらの所得を合わせて20万円を超える場合には、当然に確定申告をする必要があります。

## 住宅ローン減税について

また、自宅購入者では、その多くが住宅ローン減税を受けていますので注意が必要です。住宅ローン減税は、「自己の居住の用に供している建物」についてのみ適用される制度だからです。空き部屋を利用するのであれば住宅ローン減税の適用そのものがなくなることはなさそうです。が、自宅全体を長期にわたり民泊として提供する場合は、控除額の減額などの措置が取られる可能性も考えられます。

民泊はこれまでにない形態のサービスのため、国では数年内に関連する法整備を進める方針です。税制面でも今後どのような取り扱いが出されるのか注視されるところです。

## 10月の税務と労務

### —税務—

- ★特別農業所得者への予定納税基準額等の通知  
通知期限…10月17日
- ★個人の道府県民税及び市町村民税の納付（第3期分）  
納期限…10月中において市町村の条例で定める日
- ★9月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付  
納期限…10月11日
- ★8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…10月31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…10月31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…10月31日
- ★2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…10月31日
- ★消費税の年税額が400万円超の2月、5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…10月31日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の7、8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（6月決算法人は2か月分）（消費税・地方消費税）  
申告期限…10月31日

### —労務—

- ★健保・厚保の保険料の納付  
納期限…10月31日

「おいしいパン」を焼くためには、そこに至るまでのプロセス（過程・手順）が重要です。「水・小麦粉・イースト菌」といった素材を、「配合する」↓「こねる」↓「発酵させる」↓「焼く」という4つのプロセスが正しく守られているからこそ、おいしいパンが出来上がり。その、おいしいパンが出来上がり。その、「気合を入れる」「愛情を込めて焼く」とゲキを飛ばしても意味がありません。逆に言う、正しいプロセスの延長線上にしか「おいしいパン」は焼けないのです。▼ところが、実際

## プロセスが重要

の営業現場では成果主義の名の下、受注成績や予算達成度だけを見て叱咤激励することがあります。「とにかく頑張れ！」「足で稼げ！」といったような精神論で部下を奮い立たせようとしても、結果が伴うわけではありません。▼契約を獲得するとう結果に至るまでには、必ず通る成功のプロセスがあり、逆にそのプロセスの延長線上にしか、契約の獲得という結果はあり得ないのです。プロセスを正しく把握し、改善していくことが契約獲得の近道といえます。