

年末調整について 用意はお早目に

平成28年も最後の月になりました。ご存知の通り12月は給与所得者の確定申告にあたる年末調整を行う時期です。早めに準備に取り掛かり、スムーズにその作業を完了させてよい新年を迎えましょう。

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

■「年末調整」とは

給与の支払者は、毎月(日)の給与の支払の際に所定の「源泉徴収税額表」によって所得税及び復興特別所得税の源泉徴収をすることになっていきます。しかし、その源泉徴収をした税額の1年間の合計額は、給与の支払を受ける人の年間の給与総額について納めなければならない税額(年税額)と一致しないのが通常です。

途中で給与の額に変動があること、②年の途中で控除対象扶養親族の数などに異動があっても、その異動後の支払分から修正するだけで、遡って各月の源泉徴収税額を修正することとされていないこと、③配偶者特別控除や生命保険料、地震保険料の控除などは、年末調整の際に控除することとされていることなどがあげられます。

この精算手続きのことを「年末調整」といいます。

■留意事項

【通勤手当の非課税限度額】
平成28年1月1日以後に支払われるべき通勤手当の非課税限度額が10万円から15万円に引き上げられました。改正法が4月1日に施行された関係で、1月から3月分の通勤手当については、改正前の非課税規定を適用して所得税及び復興特別所得税の源泉徴収が行われていますが、改正後の非課税規定を適用した場合に過納となる税額は、今年の年末調整の際に精算する必要があります。

【国外居住親族に係る扶養控除等の適用】
平成28年1月1日以後に支払われる給与等の源泉徴収又は年末調整において、非居住者である親族(国外居住親族)に係る扶養控除、配偶者控除、障害者控除又は配偶者特別控除の適用を受ける場合には、

「親族関係書類」及び「送金関係書類」を源泉徴収義務者に提出又は提示する必要があります。

【年末調整関係書類に係るマイナンバー(個人番号)の記載を不要とする見直し】
給与の支払者に対して提出する年末調整関係書類のうち、「給与所得者の保険料控除申告書」、「給与所得者の配偶者特別控除申告書」、「給与所得者の(特定増改築等)住宅借入金等特別控除申告書」については、平成28年4月1日以後に提出するものからマイナンバーの記載が不要とされています。

【復興特別所得税の計算】
所得税の源泉徴収義務者は、平成25年1月1日から平成49年12月31日までの間に生ずる所得について源泉所得税を徴収する際、復興特別所得税を併せて徴収し、法定納期限までに、その復興特別所得税を源泉所得税と併せて国に納付しなければなりません。

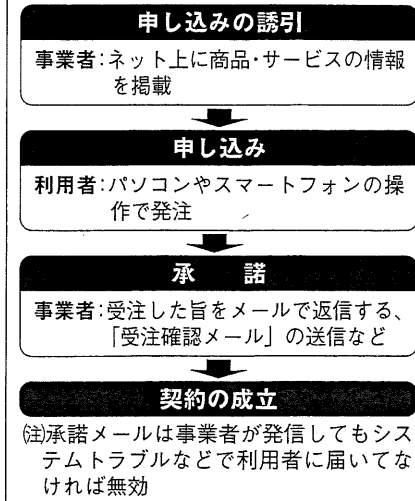


ネット上の電子商取引 売買契約の成立の時期 ——注文の承諾通知の到着とは

インターネットによる取引は、実際の店舗と異なり、事業者と購入者が直接顔を合わせないため、実店舗のような「目に見えるやり取り」がありません。そのため、実店舗の売買では起こりにくい「売買契約はいつ成立したのか」という問題が、事業者側・購入者側ともに生じることがあります。そこで今回はインターネット取引における「契約の成立の時期」について取り上げます。

実店舗のような対面での販売であれば、消費者が「買います」という申し込みと、店員が「承りました」という承諾は、ほぼ同時にされます。一般の取引について民法では、当事者の一方の「申し込み」と他方の「承諾」の意思表示によって契約が成立

●ネット取引での契約の成立●



しかし、インターネット取引では、メールでのやり取りが一般的であり、消費者が「買います」とメールで申し込み、事業者が「承りました」とメールで返信するのに時間差が生じます。また電子メールの場合、メールを送信したけれどトラブルで受信しなかったという場合もあれば、受信はしたけれど未開封だったという場合など、さまざまな問題が想定されます。このため発信した人は、メールがいつ到達したか、あるいは確実に到達したかを確かめることが難しいという特徴があります。そこで、申込者と事業者と

のネット上の取引については、電子契約法（電子消費者契約及び電子承諾通知に関する民法の特例に関する法律）によって契約の成立の時期を規定しています。

■承諾通知の到着■

電子契約法では、契約の成立の時期は、承諾の通知を「発信」したときではなく、その承諾の通知が相手方に「到着」したときと定められています。ネットショッピングで「受注確認メール」が販売業者から送られるのはこのためです。

相手方への承諾の通知の到着とは、具体的にどのような状態かという点、「承諾通知の受信者（申込者）」が指定した又は通常使用するメールアドレス中のメールボックスに読み取り可能な状態で記録された時点である」としています。つまり、受信者側のメールサーバーまで到着し、通常であれば受信者側がメールを確認可能な状態になっていればよいとされています。

ただし、送信された承諾通知が文字化けにより読読できなかった場合や、申込者が有していないアプリケーションソフト（ワープロソフトの最新バージョン等）によって作成されたファイルによって通知がなされたために読めないような場合は、原

則として、申込者が読める方式で情報を送信する責任は承諾者にあるものと考えられますので、申込者が読むことができない場合には、原則として承諾通知は「不到達」と解されることになるでしょう。

■ウェブ画面上での承諾■

インターネット通販の場合、ウェブ画面上を通じて申込みがなされ、承諾もウェブ画面でなされることがあります。ウェブ画面上の定型フォームに商品名、個数、申込者の住所・氏名等の必要事項を入力し、これを送信することにより申し込みの意思表示が発信され、この申し込み通知がウェブサーバーに記録された後、申込者のウェブ画面に承諾した旨が自動的に表示されるシステムが利用されるような場合です。

このようなウェブ画面を通じて承諾通知が発信された場合についても、電子メールの場合と同様、ウェブサーバーに申込みデータが記録され、これに応答する承諾データが申込者側に到達の上、申込者のモニター画面上に承諾通知が表示された時点で到達したと解されます。しかし、通信障害等何らかのトラブルにより申込者のモニター画面に承諾通知が表示されなかった場合は、原則として承諾通知は不到達と解されます。



ソリューション営業 課題解決型営業とは

顧客に課題の解決策を提案

「モノが売れない時代」においては、単なる「モノ」だけではなく、お客様の「課題解決策」を売ることが求められています。それを実践するのが「ソリューション営業」(課題解決型営業)です。そこで今回は、「ソリューション営業」とは何か、どう実践するかについて考えてみます。

営業マンの真の役割は、「モノ」を売るのではなく、お客様のニーズを満たすことです。そのニーズを満たす手段として自社の商品・サービスを紹介します。その結果として商品を購入してもらうことにあります。

そして、ソリューション営業とは、「お客様とのコミュニケーションを図り、お客様が抱えている課題や問

●ソリューション営業とは●

- ・顧客ニーズの把握
- ・顧客の気づかない問題・課題も把握



自社商品・サービスと解決策+ノウハウをセットで提案

題点に対しての解決策を提案し、それを実現するような商品やサービスを受注する営業活動」といえます。

「仕事が来るのを待つ」という受注型営業と異なり、お客様の抱えている問題に対して、解決・改善するための手順や仕組みを、自社商品とセットにして売るというスタイルになります。

■お客様以上に
お客様のことを考える
どのような商品でもサービスでも、商品売り込む営業マンはその商品にかけてはプロ中のプロです。誰よりもその商品に詳しく、その商品を知っています。長所も短所も知っています。その商品が使われる業界の事情や動向にも敏感で、競合商品、競合他社の動きも把握しています。こうした下地があるからこそ、

ソリューション営業が可能になるのです。

現代は、モノは溢れ、商品の機能も増え、お客様は自分にぴったりの商品がどれなのか選択に悩む時代になっています。膨大な情報がいつでも手に入り、情報の伝達スピードも圧倒的に速くなったことで、お客様は、その情報をどう使って、どう判断してよいのか分からないことが多く、自分の悩みを聞いてくれて、自分自身にピタリと合う商品やサービスをその道のプロとして選定してほしいと願っています。

そこを提案するのがソリューション営業です。ですから、営業マンは、お客様以上にお客様のことを考えなければなりません。
豊富な経験と知識を持って、お客様自身でさえも気付いていない課題や問題の解決策を提示できる高い見識を常に備えておかなければならぬのです。

■ソリューション営業の実践
ソリューション営業は、お客様情報が必要れば成り立ちません。ですから、まずは、お客様とのコミュニケーションを円滑にすることです。お客様の接点をできるだけ増やし、そこから得られる情報を蓄積していくことです。それを分析することで、お

お客様の心理状態や現在の状況がわかってきます。抱えている課題や問題も見えてくるでしょう。その感性と分析力が顧客のニーズを敏感に察知することにつながり、結果的に売り上げを伸ばすことにつながります。

こうした「課題や問題」については、お客様自身が気付いていないというケースが意外とあります。こうした点を気付かせるというのも、ソリューション営業の大事なポイントです。そして、お客様でさえも気付いていない課題や問題を、自社の製品・サービスを使ってどのように解決していくか、そのノウハウまでもセットで販売するのです。

こうしたコミュニケーションを行っていくことで、双方の関係性は確実に深まっていきます。ソリューション営業のメリットである「売上の増加」は、通過点に過ぎません。むしろ、お客様との関係を深め、良き相談相手となり、長期的なWIN-WIN関係構築できる継続的なパートナーとなるのが目標なのです。そして、「売って終わり」ではなく、「売ってからが始まり」という考えの下、実際にお客様が抱えていた問題を解決することがソリューション営業のゴールという意識を持つことが重要です。



セルフメデイケーション税制 対象商品はレシートに「★」印

平成29年1月1日からセルフメデイケーション税制(医療費控除の特例)が施行されます。

セルフメデイケーション税制とは、健康の維持増進および疾病予防の為に一定の取り組み(特定健康診査等)を行う個人が、自己または自己と生計を一にする配偶者その他の親族に係る一定のスイッチOTC医薬品の年間購入額が1万2000円を超えるとき、その超える部分の金額(上限金額8万8000円)について、その年分の総所得金額等から控除できる制度です。

控除の申請は確定申告で行うこととなります。本税制の利用を考慮される方は、レシート等の証明書類はこまめに保管しておきましょう。

ただし、この制度は、現行の医療費控除制度と同時に利用することはできませんので、どちらの適用とするか選択することになります。

セルフメデイケーション税制の施行に伴い、この度、厚生労働省は、本

税制の適用を受ける際に必要となるレシート等についての記載事項を薬局関係等事業者団体に連絡しました。

それによると、まず、証明書類には、①商品名、②金額、③当該商品がセルフメデイケーション税制対象商品である旨、④販売店名、⑤購入日の明記が必須であるとしています。

また、本制度は、控除対象商品以外の商品も購入した場合、控除を受ける際には購入費用のうち控除対象商品に該当する費用を区別しなければならぬことから、商品名の前にマーク(例えば「★」印)を付すとともに、当該マークが付いている商品がセルフメデイケーション税制対象商品である旨(例えば「★印はセルフメデイケーション税制対象商品」)をレシートに記載するか、控除対象商品のみ合計額を分けて記載する方法を示しています。

なお、これらの事項が明記されていれば、手書きの領収書であっても問わないとしています。

12月の税務と労務

一 税 務

- ★給与所得の年末調整
調整の時期…本年最後の給与の支払をするとき
- ★給与所得者の保険料控除申告書、住宅借入金等特別控除申告書の提出
(1)提出期限…本年最後の給与の支払を受ける日の前日
(2)提出先…給与の支払者経由、その給与に係る所得税の納税地の所轄税務署長
- ★固定資産税(都市計画税)の第3期分の納付
納期限…12月中の市町村の条例で定める日
- ★11月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額・納期の特例を受けている者の住民税の特別徴収額(28年6月～11月分)の納付 納期限…12月12日
- ★10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…平成29年1月4日
- ★1月、4月、7月、10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…平成29年1月4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…平成29年1月4日
- ★4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…平成29年1月4日
- ★消費税の年税額が400万円超の1月、4月、7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…平成29年1月4日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の9月、10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(8月決算法人は2カ月分)(消費税・地方消費税)
申告期限…平成29年1月4日

二 労 務

- ★健保・厚保被保険者賞与支払届 …支払後5日以内
- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…平成29年1月4日

今年、多くの感動のドラマを生んだリオ・オリンピック。日本はメダル41個と過去最多のメダルを獲得しました。どうしてもメダルを取った選手に目が行きがちですが、実はその背後にうれしい思いをした人がたくさんいます。メダルというのは結果にすぎません。勝つても負けても、そこに至るまでの努力や苦勞に大きな意義があります。▼シンクロのチームは出場できるのは8名ですが、オリンピック選手として選ばれるのは9名です。9人目は控え選手です。控え選

控え選手にもメダル

手は試合には出場できません。出られないことはわかっていますが、練習メニューをこなさなければいけません。シンクロチームは見事銅メダルを獲得しましたが、メダル授与式には、控え選手も表彰台に立ち、正選手と並んでメダルが与えられました。▼一部の脚光を浴びる選手だけのためにオリンピックがあるわけでもないように、企業経営においても、陽の当たらない仕事をコツコツと続ける社員にもメダルが与えられるべきでしょう。