

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

所得税及び復興特別所得税の確定申告

▼2月16日(木)～3月15日(水)▲

平成28年分の所得税及び復興特別所得税の確定申告の時期となりました。相談及び申告書の受付は、平成29年2月16日から同年3月15日までとなっています。必要書類等のご用意はお早めに。

所得税及び復興特別所得税の確定申告は、毎年1月1日から12月31日までの1年間に生じた全ての所得の金額とそれに対する所得税及び復興特別所得税の額を計算し、申告期限までに確定申告書を提出して、源泉徴収や予定納税で納めた税金などの過不足を

精算する手続きです。課税される所得は、事業所得、不動産所得、利子所得、配当所得、給与所得、雑所得、譲渡所得、一時所得、山林所得、退職所得に分類されます。ここでは、給与所得がある人で確定申告が必要な場合についてふれてみました。

給与所得者は、通常「年末調整」により所得税及び復興特別所得税が精算されるため申告は不要です。

しかし、次の計算において残額があり、さらに①～⑥のいずれかに該当する場合には所得税及び復興特別所得税の確定申告が必要です。

各種の所得の合計額から、所得控除を差し引いて、課税される所得金額を求めます。

課税される所得金額に税率を乗じて、所得税額を求めます。

所得税額から、配当控除額と年末調整の際に控除を受けた(特定増改築等)住宅借入金等特別控除額を差し引きします。

- ① 給与の収入金額が2000万円を超える
- ② 給与を1か所から受けていて、かつ、その給与の全部が源泉徴収の対象となる場合において、各種の所得金額(給与所得、退職所得を除く)の合計額が20万円を超える
- ③ 給与を2か所以上から受けていて、かつ、その給与の全部が源泉徴収の対象となる場合において、年末調整をされなかった給与の収入金額と、各種の所得金額(給与所得、退職所得を除く)との合計額が20万円を超える
- ④ 同族会社の役員やその親族などで、その同族会社からの給与のほかに、貸付利息、賃貸料、使用料などの支払を受けた
- ⑤ 災害減免法により源泉徴収税額の徴収猶予や還付を受けた
- ⑥ 在日の外国公館に勤務する人や家事使用人などで、給与の支払を受ける際に源泉徴収されないこととなっている

【昨年からの主な改正事項】

◆居住者等が平成28年1月1日以後に支払を受けるべき一定の特定公社債等の利子等や、一般公社債等や特定公社債等の譲渡による譲渡所得等について、15%の所得税の税率による申告分離課税の対象となりました。

◆非居住者である親族に係る扶養控除、配偶者(特別)控除又は障害者控除の適用を受ける居住者は、親族関係書類及び送金関係書類を確定申告書に添付し、又は確定申告書の提出の際に提示しなければならぬこととなりました。

◆給与所得控除の上限額が、230万円(給与収入1200万円超の場合)に引き下げられました。

◆特定増改築等住宅借入金等特別控除又は住宅特定改修特別税額控除について、住宅の多世帯同居改修工事等をして、平成28年4月1日以後に居住の用に供した場合、一定の要件のもとでこれらの特別控除の適用が可能となりました。



商品価格の表示ミス — 売買契約は成立するか — その価格で売らなければならない？

ネット通販大手のアマゾンの一部の商品で、通常の10分の1以下の価格を表示するミスがあり、注文が殺到しました。こういった場合、安い価格を見て注文した人は、その価格で購入できるのか、言い換えると、売り主、買い主の間にとどのような契約が成立するのか、取消や無効の主張はできるのか—などが問題になります。そこで今回は商品価格の表示ミスと売買契約について考えてみます。

例えば、パンフレットに誤った代金を表示してしまった場合に、お客様から「表示した代金で販売しろ。それが会社の責任だ」と言われるケースも想定されます。しかし、この場合、事業者は、お客様にパンフレットに表示した代金は、間違つて表示されたものであることを説明し、

●価格誤表示に備えた利用規約の例●
本サイトに表示された価格が市場相場等と比較して誤っていることが明らかな場合、当社は契約の成立の前後にかかわらず、無条件でご注文をお断りし、または契約を解除させていただきます。誤表記での価格で販売するご都合はごさいませんので、予めご了承下さい。

改めて正しい代金で申し込んでいただくことができます。

一般的にパンフレットは、「申し込みの誘引」とされており、お客様に商品を買っていただくよう「誘引」したものです。そして、お客様から申し込みをもらい（申込書や申込金の提出）、事業者がそれを承諾（申込金の受理）して売買契約が成立します。このためパンフレットに代金を表示しただけで、その代金で販売する義務が生じるわけではないとされています。

しかしながら、当然のことですが、その価格を見て商品を購入しようとしたお客様にはお詫びしなければなりませんし、対応次第では「おとり広告」との疑念が生じかねません。

■ウェブ取引での誤表示

ウェブ上の取引においては、「錯誤によってなされた契約は無効」とされています。このことから、ウェブ上で商品価格をミス表示してしまった場合は、「この契約は無効だ」と主張できそうな気がしますが、しかし、この根拠となる民法の条文には「ただし、表意者に重大な過失があったときは、その無効を主張することはできない」（民法第95条但し書き）とあります。

錯誤無効の主張が認められるためには、重大な過失（重過失）のないことが必要ですが、基本的にウェブ上で販売している事業者にとつて、最も重要な留意事項の一つである価格の部分でのミスは、「重大な過失」に該当すると解釈される可能性が高く、その場合、事業者は原則として錯誤無効を主張できません。

一方、注文者が当該商品の表示価格が誤表示であると認識していた場合には、例外的に事業者は錯誤による無効の主張ができます。その場合、商品の持つ性質、また一般流通価格との格差により判断が異なります。

例えば、「98000円」と表示しても、「89000円」と表示しても、お客様はそれが誤表示とは気づかないと思いますが、「980円」と二桁も安い価格であれば、「特別価格」「激安」といった趣旨のキャッチコピーがなければ、注文者はその価格が誤表示であると認識した上で注文をしたと推測されます。

つまり、「いくら何でも間違いと気づくでしょう」というような誤表示については、錯誤無効を主張できる可能性は高いといえます。

このような場合、丁寧にお詫びした上で、注文のキャンセルは可能ですが、営業的な判断から注文者にはお詫びの商品券を送ったり、ポイントを付与するなどの対応をするケースが多いようです。

■価格表示のチェック体制と利用規約の見直し

近年、ネット通販における価格の誤表示は多発しています。ちよつとした表示ミスにより莫大な損害を被るケースも少なくありません。

ネット通販においては、電子商取引のリスクを十分認識した上で、まずは誤表示の発生を防ぐため、二重のチェック体制を整えたり、仕入値以下での表示に警告を発するシステムを導入するなどの対策が有効でしょう。それとともに、利用規約や受注確認メールの内容、お客様へのご説明内容等について、もう一度見直すことが重要といえます。



事業承継ガイドライン 承継に向けたステップ

■中小企業庁が策定■

中小企業庁は、中小企業経営者の高齢化の進展を踏まえ、円滑な事業承継の促進を通じた中小企業の活性化を図るため、事業承継に向けた早期・計画的な準備の重要性や課題への対応策、事業承継支援体制の方向性等について取りまとめた「事業承継ガイドライン」を策定しました。そこで今回は、事業承継ガイドラインの概要について取り上げます。

●事業承継に向けたステップ●

- ステップ1 事業承継に向けた準備の必要性の認識
 - ステップ2 経営状況・経営課題等の把握(見える化)
 - ステップ3 事業承継に向けた経営改善(磨き上げ)
親族内・従業員継承 社外への引継ぎ
 - ステップ4 事業承継計画策定 マッチング実施
 - ステップ5 事業承継の実行 M & A等の実行
- ポスト事業承継 (成長・発展)

プレ承継

中小企業経営者の高齢化が進み、今後5年から10年程度で、多くの中小企業が事業承継のタイミングを迎えようとしています。

中小企業に蓄積されたノウハウや技術といった価値を次世代に受け継ぎ、世代交代によるさらなる活性化を実現していくためには、円滑な事業承継は極めて重要な課題です。

同ガイドラインには、事業承継に向けて踏むべき5つのステップや、事業承継に伴う課題と対策など、事業承継に向けて知っておく役立つ情報が多く盛り込まれております。

■事業承継に向けた5ステップ■
①ステップ1…事業承継に向けた準備の必要性の認識

後継者教育の準備に要する期間を考慮し、経営者が概ね60歳に達した

頃には事業承継に向けた準備に取りかかることが望ましいといえます。

②ステップ2…経営状況・経営課題等の把握(見える化)

事業を後継者に円滑に承継するためのプロセスは、経営状況や経営課題、経営資源等を「見える化」(可視化)し、現状を正確に把握することから始まります。

現状把握は、身近な専門家や金融機関等に協力を求めた方がより効率的です。正確で適正な決算書の作成をはじめ、知的資産等の適切な評価なども必要といえるでしょう。

③ステップ3…事業承継に向けた経営改善(磨き上げ)

現経営者は経営改善に努め、より良い状態で後継者に事業を引き継ぐ姿勢を持つことが望ましいといえます。事業承継の前に経営改善を行い、後継者候補となる者が後を継ぎたいくなるような経営状態まで引き上げておくことや魅力作りが重要です。

この「磨き上げ」の対象は、業績改善や経費削減にとどまらず、商品やブランドイメージ、優良な顧客、金融機関との良好な関係、優秀な人材、知的財産権や営業上のノウハウなども含みます。

④ステップ4…事業承継計画の策定(親族内・従業員承継の場合)

会社の10年後を見据え、いつ、どのように、何を、誰に承継するのかについて、具体的な計画を立案します。

また、M&A等のマッチング実施(社外への引継ぎの場合)の検討も重要です。後継者不在等のため、親族や従業員以外の第三者に事業引継ぎを行う場合、売り手はステップ1〜3の行程を経た後、買い手とのマッチングに移行します。

⑤ステップ5…事業承継の実行

ステップ1〜4を踏まえ、把握された課題を解消しつつ、事業承継計画やM&A手続き等に沿って資産の移転や経営権の移譲を実行します。

■ポスト事業承継■

事業承継実行後(経営交代実行後)には、後継者が新たな視点をもって従来の事業の見直しを行い、中小企業が新たな成長ステージに入ることが期待されます。

経営者の交代があった中小企業においては、交代がなかった中小企業よりも経常利益率が高いという報告もあり、事業承継を円滑に行うことができれば、事業の成長の契機となる可能性があります。しかしながら、事業承継に失敗すれば、事業の継続自体が危ぶまれるケースも出てきますので、将来を見越した準備を早めに進めておく必要があるでしょう。



◆平成29年度税制改正大綱◆ 中小企業関係の主な改正事項 ～攻めの投資への支援措置など～

昨年12月に平成29年度税制改正大綱が決定。国会に税制改正関連法案が提出され、3月末までに成立する予定です。まずは、中小関係の主な改正の概要を把握しておきましょう。

■設備投資を促進する税制

①中小企業等経営強化法の認定を受けた事業者が利用できる固定資産税特例の対象（現行は機械装置）に、飲食店、サービス業等で利用される一定の器具備品（冷蔵陳列棚、介護用アシストスーツ等）・建物附属設備（空調設備等）が追加されます。

②中小企業投資促進税制の上乗せ措置（即時償却等）を改組し、「中小企業経営強化税制」を創設。対象設備に一定の器具備品・建物附属設備が追加されます（現行の中小企業投資促進税制の対象は機械装置、ソフトウェア等）。

③中小企業投資促進税制（器具備品は除外）、商業・サービス業・農林水産業活性化税制は、適用期限が2年間延長されます。

■所得拡大促進税制の拡充

所得拡大促進税制について、中小企業は、前年度と比べて2%以上の賃上げを行った場合、現行の10%の税額控除に加えて、前年度からの給与増加額の22%の税額控除が上乗せされます。

■研究開発税制の拡充

中小企業の試験研究費の増加率が5%超の場合、試験研究費の増加に応じ、控除率を12%・17%上乗せする仕組みが導入されます（現行12%）。

■事業承継税制の拡充

事業承継税制（非上場株式に係る相続税・贈与税の納税猶予）について、人手不足を踏まえた雇用要件の見直し、早期取組を促すための生前贈与の税制優遇強化が図られます。

■租税特別措置要件の見直し

大企業並みの多額の所得を得ながら中小法人課税の対象となる企業が存在することを踏まえ、3年平均15億円超の所得がある企業は、平成31年度以降適用対象外とされます。

2月の税務と労務

一 税 務 一

- ★28年分所得税の確定申告
申告期間…2月16日から3月15日まで
- ★28年分贈与税の申告
申告期間…2月1日から3月15日まで
- ★固定資産税（都市計画税）の第4期分の納付
納期限…2月中において市町村の条例で定める日
- ★1月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…2月10日
- ★28年12月決算法人及び決算期の定めのない人格なき社団等の確定申告（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…2月28日
- ★3月、6月、9月、12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…2月28日
- ★法人の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…2月28日
- ★6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…2月28日
- ★消費税の年税額が400万円超の3月、6月、9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…2月28日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の11月、12月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告（10月決算法人は2カ月分）（消費税・地方消費税）
申告期限…2月28日

一 労 務 一

- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…2月28日

売上の数値目標は誰が立てているでしょうか。人間は与えられた目標にはモチベーションを感じません。いくら「売上を上げろ」「利益を出せ」と叱咤激励しても内心は白けているかもしれません。また、達成不可能な高い目標を与えても、社員のやる気が失われる原因にもなります。▼まずは社員自身に売上目標を設定させてみてはいかがでしょう。売上・利益の目標を自ら設定させることは、自主的な社員を育てる効果的な

社員自ら売上目標を

教育法です。はじめは見込みの甘い目標設定になるかもしれませんが、その時は経営者が横について一緒に考え、修正してあげればいいのです。徐々に現実的な目標を立てるようになりま。▼社員一人ひとりが売上・利益を獲得できるようにすれば、会社の体質を改善させることができます。社員自身も成果を出すことで、会社が自然と発展するだけでなく、働く社員自身も未来に向かって夢と希望を感じられるようになるでしょう。