

年末調整について 用意はお早目に

平成30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ますが、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ぬ税額(年税額)と一致しないのが通常です。この一致しない理由については、各人によって異なりますが、①源泉徴収税額表は、年間を通して毎月の給与の額に変動がないものとして作られています。実際には年の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生命保険料や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。

このような不一致を精算するため、1年間の給与総額が確定する年末にその年に納めべき税額を正しく計算し、それまでに徴収した税額との過不足額を求め、その差額を「徴収」又は「還付」し精算することが必要となります。この精算手続のことを「年末調整」といいます。

■主な留意事項

【配偶者控除及び配偶者特別控除の控除額の改正】

配偶者控除額について、所得者の合計所得金額により3段階で配偶者控除額を減減させ、合計所得金額が1000万円を超える所得者は、配偶者控除の適用を受けることはできないこととされました。

また、配偶者特別控除について、対象となる配偶者の合計所得金額が38万円超123万円以下(改正前は38万円超76万円未満)とされ、所得者の合計所得金額と配偶者の合計所得金額に応じて段階的に減減させる仕組みとされました。

【給与所得者の配偶者控除等申告書の改正】

平成29年分の「給与所得者の配偶者特別控除申告書」が、平成30年分からは「給与所得者の配偶者控除等申告書」に改められました。

これに伴い、平成29年分の

「給与所得者の保険料控除申告書」兼「給与所得者の配偶者特別控除申告書」(兼用様式)については、平成30年分は、「給与所得者の保険料控除申告書」と「給与所得者の配偶者控除等申告書」の2種類の様式とされました。

平成30年分の年末調整で配偶者控除又は配偶者特別控除の適用を受ける際は、「平成30年分 給与所得者の扶養控除等(異動)申告書」の「源泉控除対象配偶者」欄への記載の有無に関わらず、「平成30年分 給与所得者の配偶者控除等申告書」を給与の支払者に提出する必要があります。

【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(2037年)12月31日までの間に生ずる所得について源泉徴収をする際、復興特別所得税を併せて徴収し、法定納期限までに、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。



改正民法の債権関連規定 契約や取引に関する項目

—2020年4月1日施行

契約や取引に関する改正民法の債権関連規定が2020年に施行されます。改正民法は企業や消費者の契約ルールの新設や債権の時効に関する項目など多数にわたります。そこで今回は、改正民法の中から契約や取引に係わる主な項目について取り上げます。

■定型約款の規定新設

「定型約款」とは、企業が不特定多数の契約者に示す契約条件です。インターネットの通信販売の契約など、同じ内容契約を大量に締結するための契約条項を示す文書ですが、現在の民法には規定がありません。

このため、改正民法では約款に基づいて契約することをあらかじめ表示したり、契約者と合意したりしていれば、内容を正確に理解していなくても有効だと明記する一方、契約者を保護するため、契約者の利益を一方的に侵害する内容は無効とする規定を新たに設けます。

■改正民法の契約や取引に関わる主な項目

| |
|---|
| ●債権の時効期間が変わる |
| 業種ごとに異なる短い時効の例外規定（短期消滅時効）を廃止し、「5年」に統一。 |
| ●定型約款の規定が新設される |
| 定型約款を契約内容とする旨の合意や表示がある場合、個別の条項に合意したとみなされる。ただし、相手方の利益を一方的に害する条項は無効に。 |
| ●瑕疵担保責任が変わる |
| 売買契約や請負契約において履行追完請求権、代金（報酬）減額請求権、損害賠償請求権、契約解除の対応が可能となる。 |
| ●個人保証（公正証書による意思確認） |
| 個人が事業用の融資の保証人になる場合、公正証書による保証意思の確認手続きが必要になる。 |

改正により解約や不良品交換に依らないといった条項をはじめ、高額なキャンセル料、自社に過度に有利な免責規定なども改正法に触れる可能性があります。

■連帯保証人制度の変更

経営者以外の第三者である個人が事業のための借入（事業性借入）の保証人になる場合は、その保証契約締結の日前1か月以内に作成された公正証書において、「保証債務を履行する意思」を表示していなければ、原則として無効となります。

なお、主たる債務者が法人の場合の理事・取締役・執行役・議決権の過半数を有する者が保証人となる場合、主たる債務者が個人事業主の場合の事業の共同経営者、主たる債務者の事業に従事する配偶者が保証人になる場合は、公正証書は不要になります。また、債務者は保証契約時に、保証人に対し財産状況等の情報提供義務が新設されました。

■瑕疵（かし）担保責任

現行法では、請負人や売主の契約責任に関連する規定として用いられている「瑕疵」という用語が、改正法において「契約不適合（または契約内容不適合）」に変わります。

購入した商品の種類や数が違っていたり、傷があるなど品質に問題があった場合、売主に求められる「瑕疵担保責任」についても見直します。こうしたトラブルの場合、現行の民法で買主は、損害賠償請求や契約

の解除を行えますが、今回の改正により、売主に対し、品質を回復するための修理の実施や代金の減額も求めることができるようになります。

■短期消滅時効の変更

未払い金の支払いについて職業によつて分かれている時効の期間も見直します。現行の民法では、旅館の宿泊料や飲食店の料金のほか、肉体労働を行う人の報酬についての時効は1年です。一方、弁護士や公証人の報酬、塾や習い事の授業料では2年、医師や薬剤師の報酬などは3年となっています。こうしたルールは複雑なうえ、不公平だとして、職業別の規定はすべて廃止され、原則として「5年」に統一されます。

■法定利率の引き下げ

利息を支払う約束があるものの特に利率を定めていないときや、損害賠償の金額の算定などを計算する際に用いられる「法定利率」も見直されます。

現在は、年5%ですが、市場の利率が1%を下回っている現状では、不公平感を招くおそれがあるため、改正民法では、年3%に引き下げたうえで、市場の利率と比べて一定の差が出た場合には、3年に1回、見直すとしています。



在庫の適正管理と キャッシュフローの改善

■在庫削減への取り組み■

適正な在庫管理は、経営の重要項目の一つです。製品在庫を多めにもつことには、さまざまなメリットがありますが、その反面、在庫維持費用の増加、キャッシュフローの悪化といった影響もあります。会社の方針として、どの程度の在庫を保有するか、明確に決めておくことが重要です。そこで今回は、在庫の適正管理とキャッシュフローの改善について考えてみます。

在庫は棚卸資産であり、その企業の資金が形を変えたものと言えます。在庫を抱えるということは、自由に使える資金が減る、つまりキャッシュフローが減少し、資金繰りを

●ABC分析による在庫の分類●

| | 品目 | 売上高 | 構成比 | 区分 |
|---|------|-------|-----|----|
| 1 | 在庫 A | ○○○○○ | 35% | A |
| 2 | 在庫 B | ○○○○○ | 30% | |
| 3 | 在庫 C | ○○○○○ | 15% | B |
| 4 | 在庫 D | ○○○○ | 12% | |
| 5 | 在庫 E | ○○○○ | 5% | C |
| 6 | 在庫 F | ○○○○ | 3% | |

圧迫することにつながります。現金としてもつていけば、他分野への投資や運用のチャンスもあります。在庫として資本を固定化してしまうと、その資本からの利益率はゼロとなります。

また、過剰在庫は、値下げして廉価販売するか、それでも売れなければ廃棄することになります。これでは当初見込んだ売上や利益が得られないばかりか、投入した資金の元本も回収できず、損失が発生し、収益の悪化を招いてしまいます。

一方、顧客が欲しい時に欲しい商品を提供するというのはビジネスの基本であり、しっかりと売上を上げていくために在庫は必要な要素です。需要はあるのに供給できないという販売機会の損失を回避するため

には、一定数の在庫の保有は必要です。しかし、在庫数が多すぎるとキャッシュフローが悪くなってしまうので、両者のバランスをいかに取るかがカギとなります。

■在庫の分類■

在庫の種類には次のようなものがあげられます。

- ・ 大量に発注した方が商品を安く仕入れることが出来るために生じる在庫
- ・ 顧客ニーズに迅速に対応できるように備えておく在庫
- ・ 特売品など安く購入した在庫

在庫の管理を徹底することで、不要在庫、過剰在庫、不動在庫が明確になります。これらの分類が明確になれば、過剰・不要の分類に入る在庫を購入、保有することがなくなります。在庫の保有期間も縮小されますので、在庫の廃棄も少なくなります。

■適正な在庫管理の方法■

適正な在庫管理を行うために、以下の点に注意しましょう。

- ・ 発注するたびにかかる費用と在庫によって生じる余分な費用の効率をみる
- ・ 必要な時に必要なものがないことで生じる費用を防ぐために、適正在庫量を正確に把握する
- ・ 在庫状況と出荷状況を常にチェック

クシ、出荷数が減少傾向にある商品は発注単位の見直しを行う

・ 在庫処分の基準を設ける。例えば「〇ヶ月以上、発注がない商品については〇%掛けで販売」「〇年以上、発注がない商品については廃棄」などです。

■在庫管理の「ABC分析」■

在庫の適正化にさまざまな取り組みが行われていますが、ここでは「ABC分析」を紹介します。ABC分析は、「重点分析」とも呼ばれ、在庫の中から重要な順にA群、B群、C群とグループ分けをし、それぞれ仕分けしたグループ内で重み付けをして在庫を管理する手法です。

例えば、A群(75%・主力商品)、B群(37%・準主力商品)、C群(8%・非主力商品)という分類をします。それぞれの在庫管理の方法は以下のようになります。

A群・売れ筋の商品なので、細かく需要予測をして予測誤差が少なくなるように気を配る。一方で、余計な発注をしないよう、在庫として滞留する時間を調整する。

C群・あまり動きのない商品なので、発注業務や入出庫管理など在庫管理の手間を省略するようにする。ロットでの発注などで、発注・運搬にかかるコストを削減する。

B群・AとCの中間の管理を行う。



◆NISA(少額投資非課税制度)◆ 非課税期間終了時の取扱い 3つの選択肢とは

■運用開始後初めての非課税期間の終了を迎える

非課税期間の終了を迎える
NISA(少額投資非課税制度)
は、2014年1月にスタートした、少額からの投資を行う方のための非課税制度です。年間120万円まで(2015年以前は年間100万円)の少額投資について、5年間に限り、株式や投資信託等の配当金・分配金、譲渡益が非課税になります。

NISAの非課税期間は5年間で、2014年にNISA口座で購入した株式等の非課税期間は、2018年12月末で終了することになります。NISAが登場してから今年の年末で丸5年。初めて非課税期間が終了することとなりますので、該当する方は注意が必要です。

■非課税期間終了時の選択肢

非課税期間終了を迎えるにあたり、検討すべき選択肢は3つあります。1つ目は「売却する」、2つ目は、「NISA口座以外の課税口座(特定口座や一般口座)へ移管す

る」、3つ目は、「翌年の非課税投資枠に移管(ロールオーバー)する」といった方法があります。

売却せずに非課税の恩恵を引き続き維持したいのであれば、3つ目の「ロールオーバー」が第一選択となります。ロールオーバーした株式等は、2019年に新たにNISAで購入したものと取り扱われるため、非課税期間を5年間(2023年12月末まで)延長させることができます。

ただし、注意点もあります。ロールオーバーは、翌年の非課税投資枠を使うため、2018年12月末時点の株式等の時価が非課税上限である120万円を超えている場合には、新たな株式等の投資はできません。翌年は別の商品を購入したいと考えている場合には、ロールオーバーせずに、NISA口座以外の課税口座に移管するなど、状況に応じた意思決定と手続きが必要になります。

12月の税務と労務

—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税額(30年6月～11月分)の納付
納期限…12月10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31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31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31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31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31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31年1月4日

—労務—

- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…平成31年1月4日
- ★賞与支払届の提出
賞与を支払ったときは、5日以内に年金事務所(健康保険組合)に加入している場合は健康保険組合へ提出

「1頭のライオンに率いられた羊の群は、1匹の羊に率いられたライオンの群に勝る」。これは指揮官の重要性を説いたナポレオンの格言で、指導者が臆病ではどんなに優秀な兵をそろえても戦には勝てないということのたとえです。▼軍隊に限らず、組織はそれを率いるリーダーによって左右されます。企業でもスポーツのチームでも指導者の良し悪しで、パフォーマンスは大きく違ってきます。適切かつ効果的なリーダーシップを発揮し、組織を引っ張っていく

リーダーシップ

存在としてリーダーは極めて重要なものです。▼現在のビジネス環境下では、トップに立つ者だけにリーダーシップが必要なわけではありません。どの分野、ポジションの人も、それぞれの立場に応じて適切にリーダーシップを発揮することが求められています。いちいちトップに指示を仰がないと行動できないのであれば、変化のスピードに対応できません。現代は指揮官がライオンであるだけでは厳しい競争に勝てない時代といえるかもしれません。