

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

所得税の確定申告

▼2月18日(月)～3月15日(金)▲

所得税の確定申告の時期がやってきました。

平成24年分所得税の確定申告の相談及び申告書の受付は、平成25年2月18日から同年3月15日までです。

必要書類等のご用意はお早めに——。

所得税の確定申告とは毎年1月1日から12月31日までの1年間に得た所得金額を総決算し、その所得金額についての税金を確定して、源泉徴収や予定納税で納めた税金などとの過不足を精算する手続きをいいます。

課税される所得の種類は「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」の10種類に分類されます。

ここでは、給与所得がある人で確定申告をしなければならぬ場合についての主なポイントにふれてみました。

「給与所得」がある人

給与所得者は、通常「年末調整」により所得税が精算されるため申告は不要ですが、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人は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ます。

- ① 平成24年中の給与の収入金額が20000万円を超える
- ② 平成24年中に給与を1か所から受けていて、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 平成24年中に給与を2か所以上から受けていて、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)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、平成24年中にその同族会社からの給与のほかに、貸付金の利子、店舗・工場などの賃貸料、機械・器具の使用料などの支払いを受けた
- ⑤ 平成24年中の給与について、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、給与の支払いを受ける際に所得税を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】

改正事項の一つとして注意したい「生命保険料控除」が次の通り改正されました。

◆ 生命保険料控除の対象となる保険料に、平成24年1月1日以後に締結した保険契約等に基づく介護医療保険料(最高4万円の控除額)が追加されました。

◆ 平成24年1月1日以後に締結した保険契約等に基づく新生命保険料、介護医療保険料、新個人年金保険料に係る控除額(各最高4万円の控除額)及び平成23年12月31日以前に締結した保険契約等に基づく旧生命保険料、旧個人年金保険料に係る控除額(各最高5万円の控除額)の合計額が最高12万円(改正前・最高10万円)とされました。

その他にも、「住宅税制」「医療費控除」「寄附金控除」「小規模企業共済等掛金控除」などの項目についても改正がありますので注意しましょう。

法律



消費者契約法 事業者の説明義務と 契約取消のケース

消費者契約法は、消費者と事業者との間で締結される契約（消費者契約）で一般に適用される法律ですので、適用範囲が非常に広く、中小企業においても十分な配慮が必要です。消費者契約法における事業者側の説明義務は、顧客が契約する動機となる事項に誤解を与えない程度のものが要求されますので、誤解を与えるセールストークや強引な営業手法などには十分な注意が必要です。そこで、今回は消費者契約法における事業者の説明義務と契約取消のケースについて考えてみます。

●消費者契約法による取消の要件●

事業者の「不適切な行為」により誤認や困惑をして結んだ契約で不適切な行為としては下記の5つが該当します。

- ①不実告知（虚偽の説明をする）
- ②断定的判断（将来どうなるか分からないことについて、断定した説明をする）
- ③故意の不告知（不利な内容をわざと説明しない）
- ④不退去（帰ってほしいといっても帰らない）
- ⑤監禁（帰りたいといっても帰させない）

契約は対等な当事者の合意に基づいて行われるものであるというのが民法の大前提ですが、実際には事業者と消費者との間に情報力、交渉力の格差が生じ、対等な関係ではなくなっていることは否めないところがあります。そこで、消費者契約法は、消費者側が契約の取り消しをできる場合を定めたり、消費者側に一方的に不利な契約条項を無効とすることができるときを定めることで、消費者の擁護を図っています。

消費者保護というと、事業者側からは営業の自由を制約するイメージですが、事業者側で消費者保護を徹底することは、顧客とのトラブルを減少させ、その企業が消費者から信

用を得ることにつながります。消費者契約法の内容は、主に次の2つです。

■契約の取消■

消費者が契約の重要事項を誤認して事業者と契約を結んだ場合、契約締結の意思表示を「取り消すことができる」というものです。

例えば、「これは最新機種です」といわれたパソコンが、一年以上前に発売されたモデルであった場合、最新機種として誤認した購入者は、この契約を取り消し、支払った代金を取り戻すことができます。

また、「将来、必ず儲かる」といった将来の不確実な事情を断定的に説明してしまうケースもあります。

これらの取消権は、誤認に気づいた時、あるいは追認をすることができるとき（取消の原因となる状況が止んだ時）から6ヶ月、契約時から5年が経過するまでは時効により消滅しません。

■契約の無効■

もう1つの内容は、事業者にとつてあまりに有利に過ぎる契約条項が「無効」となるというものです。

無効となる契約条項はいくつかありますが、例えば「違約金は日歩5

銭」と定めた条項などは、年14・6%を超える部分が無効となります。また、契約で「当社が負担する損害賠償額は〇〇円を上限とします」という条項も無効となります。

したがって、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再検討することが必要です。

■どの程度の説明をすればよいのか？■

消費者契約法の要求する事業者側の説明義務は、分かりやすく表現すれば「消費者が契約しようとする動機に誤解を生じさせない程度」要求されているといえます。

普通の経営者であれば、顧客が誤解するような説明をしないことなど当たり前かもしれませんが、ここで考えなければならぬのは、従業員が良い成績を得るために、顧客を誤信させるような説明をしてしまっていないかということです。

特に、過大なノルマや成果主義報酬制度により現場の営業員レベルで説明義務に違反するケースを生じることがありますので、営業現場の説明内容を検証してみると、顧客とのトラブルの防止に役立つのではないのでしょうか。



改正高年齢者雇用安定法に対応 定年を引き上げた際に 受給ができる奨励金

今年4月には改正高年齢者雇用安定法が施行され、原則希望者全員を65歳まで継続雇用する制度を導入することが求められるようになりま
す。これに対応し、65歳以上への定年の引上げなどを実施する企業に対
しては、中小企業定年引上げ等奨励金(以下、「奨励金」)が用意されて
います。そこで今回は、改正高年齢者雇用安定法の概略と奨励金の内容
について解説します。

●制度導入後、受給できる金額●

企業規模 常用被 保険者 (単位:人)	単位:万円		
	(a)定年引上げ (65歳以上70歳 未満)	(b)定年引上げ (70歳以上)、定 年の廃止又は希 望者全員70歳以 上継続雇用制度 の導入	(c)希望者全員65 歳以上70歳未満継 続雇用制度と同時 に労使協定に基づ く基準該当者を対 象とする70歳以上 までの継続制度の 導入
1~9	40	40	20
10~99	60	80	40
100~300	80	120	60

高年齢者雇用安定法は、従業員が65歳まで働けるように、①定年の廃止、②定年の引き上げ、③継続雇用制度の導入のいずれかを導入するよう企業に義務付けるものです。継続雇用制度については、労使協定により基準を定めた場合は、対象者を限定することが可能です。このため、厚生年金の支給開始年齢の引き上げにより、現在の制度では平成25年度には、60歳定年以降、継続雇用を希望したとしても雇用が継続されず、また年金も支給されないことにより無収入の人が出てしまう可能性があります。この問題に対して今年4月の法改正後は、希望者全員の再雇用が義務付けられます。本法改正は、65歳までの定年引上

げを義務付けるものではなく、定年に達した人を引き続き雇用する「継続雇用制度」の対象者を労使協定で限定できる仕組みの廃止などを目的としています。経過措置もあり、今すぐに65歳まで継続雇用しなければいけない、というものでもありません。

一方、65歳以上への定年の引上げなどを実施する企業に対しては、中小企業定年引上げ等奨励金がありますので、次に奨励金の概要についてふれてみます。

■奨励金の概要■

この奨励金は、65歳以上までの定年の普及・促進を図ることを目的として用意されているもので、中小企業事業主(雇用保険の常用被保険者数が300人以下)が、定年の引上げや定年の定め廃止等を実施することによって受給できるものです。

■受給できる事業主の要件■

受給できる事業主の要件としては、60歳以上の雇用保険の常用被保険者が、申請日の前日時点で1年以上継続して雇用されている状態を満たした上で、以下の4つのうちいずれかを実施することとされています。①65歳以上への定年の引上げ。

②希望者全員を対象とする70歳以上までの継続雇用制度の導入。

③希望者全員を対象とする65歳以上70歳未満までの継続雇用制度と同時に労使協定に基づく基準該当者を対象とする70歳以上までの継続雇用制度の導入。

④定年の定め廃止。

■受給額■

制度を導入した後、受給できる金額は表のとおりです。

ただし、表の(a)及び(b)については、支給申請日の前日において当該事業主に1年以上雇用されている64歳以上の雇用保険被保険者がいない場合、支給額は半額となります。

■申請期限■

申請期限は、制度を導入した日の翌日から1年以内となっています。以前は制度の導入から6ヶ月が経過することを待ってからでないと奨励金の申請ができませんでしたが、平成24年4月1日以降、制度導入後すぐに申請ができるようになっていきます。なお、この奨励金は平成25年3月31日をもって廃止される予定ですので、定年の引き上げ等を行う企業については、上記の奨励金を活用できないか検討してみましよう。



復興特別法人税の申告

ご存知の通り、東日本大震災からの復興財源確保のための「復興特別法人税」が平成24年4月1日以降開始事業年度から施行されています。この復興特別法人税は課税標準法人税額に10%を乗じて計算します。

つまり、赤字法人等では課税標準法人税がないために復興特別法人税も課されないこととなります。このような赤字法人は、復興特別法人税の申告書を提出する必要がないとされています。

では、例えば赤字で課税標準法人税額が発生していなかった法人が、税務調査を受けた結果、黒字だったというような場合を考えてみましょう。税務調査の結果黒字となつて、課税標準法人税額が発生すると、結果的には復興特別法人税の申告も必要となります。この場合にはどのようなペナルティが生じるのでしょうか。国税庁の「復興特別法人税に係る加算税事務運営指針」によると、当初は課税標準法人税額がなく、復興

特別法人税の申告書を提出していない法人について、その後の税務調査等で事後的に税額が生じた場合、法人税に対する期限内申告が行われたかどうかにかかわらず、復興特別法人税については「無申告加算税」(15%)の対象になると明記されています。

しかし、同時に申告書の提出に係る取り扱いも示されていて、課税標準法人税額をゼロとする復興特別法人税の申告書を提出(ゼロ申告)した場合、その申告書は納税申告書に該当することから、税務調査等で復興特別法人税が課せられることとなつた場合、復興特別法人税についても無申告加算税(15%)ではなく、「過少申告加算税」(10%)の適用で済むとされています。

したがって、課税標準法人税額がゼロで復興特別法人税申告書の提出が不要となる場合でも、万が一に備えて申告書の提出を検討すべきといえます。

2月の税務と労務

一税務一

- ★24年分所得税の確定申告
申告期間…2月18日から3月15日まで
- ★24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12日
- ★24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

- ★労働災害保険事業開始届
提出期限…2月12日
- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…2月28日

ピンチはチャンスと昔から言われているように、危機は見方によっては商機にもなる。バブルが崩壊し、デフレ経済でデパートなど大手流通業が立ちすくんでいる間にユニクロやニトリ、100円ショップの大創産業などが急成長のきっかけをつかんだ。▼この3社の創業者は、いずれも自らの失敗をチャンスに変えたプラス思考の持ち主だ。ピンチに陥った時、「これ以上悪いことは起こらない」と考えれば、そこから人生が切り開かれることもある。▼先が見

ピンチはチャンス

えない時代では多くの不安がよぎるのが普通だが、逆にそうした環境を楽しめれば、新たな価値観を生み出すこともできる。これまで成功を収めた企業経営者の多くが、不確実性や不安定な状況を前向きに捉えて受け入れ、ビジネスチャンスをつかんできた。▼社会の変化は今後、より一層厳しくなるだろう。「鬼が出るか蛇が出るか」の情勢の中、どんな状況であっても前向きに捉えることができれば、ピンチをチャンスとすることができきるのだ。