

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



来年4月消費税率8%へ 企業向け減税対策も

政府は10月1日の閣議において、来年4月から消費税率8%への引き上げを決めた。消費税率引き上げは1997年4月に3%から現行税率の5%に引き上げて以来、17年ぶり2回目となる。

3%分の引き上げにより消費税収は年8・1兆円増える見通しだが、増収増分は社会保障費だけに充当するとして、財政健全化のための引き

上げであることに理解を求めている。

また、消費増税の対応策としての企業向け減税では、設備投資や賃金を上げた企業を税優遇する制度を軸に1兆円余を盛り込む。

東日本大震災の復興財源に充てるための「復興特別法人税」は1年前倒しで2013年度末に廃止することを検討。復興財源の確保や、復興特別法人税の廃止が確実に賃金上昇につながることを確認した上で12月中に結論付けるとしている。

また、景気の腰折れを回避するために、公共・復興事業のほか、低所得者や住宅購入者向けの現金給付などを中心に5兆円規模の経済対策をま

とめるとしている。

基準地価 都市圏で上昇 商業地がけん引役

国土交通省が発表した2013年7月1日時点の基準地価は、東京、大阪、名古屋の3大都市圏（全用途）が前年比0・1%上がり、リーマンショック前の08年以来5年ぶりに上昇した。

全国平均（全用途）は1・9%下がり、下落率は前年より0・8ポイント縮小した。地価は回復局面に入りつつあるといえるが、人口減少が続いている地方などでは下落圧力が残る現状となっている。3大都市圏のけん引役は商業地で、0・6%上昇した。東京スカイツリーやJR大阪

駅前の再開発、大型商業施設の開業などが上昇要因となり地価を押し上げた。

70歳まで雇用延長 個人向け営業職で

証券業のD社は、個人向け営業職を対象に70歳まで働き続けることができる雇用制度を導入する。65歳までの雇用延長を打ち出している企業は相次いでいるが、70歳まで継続雇用するケースは珍しい。

同社では、最近の株取引の需要増や来年から始まる少額投資非課税制度（NISA）を見据え、長い経験で培った人脈を持つベテランを現場に置くことで、同世代の投資家層への営業もスムーズになると考えている。

今年4月の「改正高齢者雇用安定法」の施行に伴い、企業には60歳の定年後も希望する社員全員の雇用延長が義務付けられている。継続雇用の必要な年齢は段階的に引き上げられ、2025年度に65歳となる。



消費税

消費税は最終的には、その名の通り消費者が負担する税金だが、国等への納税義務は、その消費税を預かっている事業者だ。広く公平に負担を求めるといふ観点から、医療、福祉、教育等の一部を除き、ほとんどすべての国内での商品の販売、サービスの提供等を課税対象として、取引の各段階ごとに5%（うち1%は地方消費税）の税率で課税される間接税。消費税は事業者が負担を求めるとはならず、税金分は事業者が販売する商品やサービスの価格に上乗せ（転嫁）され、次々と転嫁していく中で、最終的には商品やサービスを消費し、サービスの提供を受ける消費者が負担することになる。政府は2014年4月に8%に引き上げることを見通し、経済状況などを考慮した上で15年10月にさらに引き上げる見通し。



消費税の転嫁拒否の禁止 価格表示や広告に注意を —— 転嫁対策特別措置法が施行

来年4月1日に消費税率が5%から8%への引き上げが決定しました。また事業者が増税分を円滑に価格転嫁できるようにする「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別措置法」（転嫁対策特別措置法）が10月1日より施行されました。そこで今回は消費税率の引き上げにあたって事業者が注意したい転嫁対策特別措置法の主なポイントについて取り上げます。

転嫁対策特別措置法は、①消費税の転嫁拒否等の行為（減額、買いたたき等）の禁止、②消費税に関連す

● 転嫁対策特別措置法のポイント ●

- ① 消費税の転嫁拒否等の禁止
 - ・ 減額、買いたたき、商品購入の強制など
- ② 消費税に関連するような安売り宣伝や広告の禁止
 - × 「消費税増税分を値下げします」
 - × 「消費税増税分は当店が負担します」
- ③ 「総額表示」が緩和され、「外税表示」や「税抜き価格の強調表示」が認められる
 - ・ 「〇〇〇円(税抜き)」 「〇〇〇円+税」
 - ・ 「本体〇〇〇円(税込〇〇〇円)」

るような形での安売り宣伝や広告の禁止、③「総額表示」義務が緩和され、「外税表示」「税抜き価格の強調表示」が認められるーなどがポイントとしてあげられます。

■ 消費税の転嫁拒否等の行為の是正に関する特別措置 ■

- 禁止される転嫁拒否等の行為は次のような類型です。
- ① 減額、買いたたきの禁止。
 - ② 商品の購入を強制、役務の利用強制、不当な利益提供の強制。
 - ③ 税抜価格での交渉の拒否。

■ 消費税の転嫁を阻害する表示の是正に関する特別措置 ■

転嫁対策特別措置法では、消費者

に誤認を与えたり、納入業者への買いたたきや競合する小売店の転嫁を阻害したりしないようにするため、事業者が、平成26年4月1日以後における自己の供給する商品または役務の取引について、次のような表示を行うことを禁止しています。

- ① 取引の相手方に消費税を転嫁していない旨の表示

(例)「消費税は転嫁しません」「消費税は当店が負担しています」

- ② 取引の相手方が負担すべき消費税を対価の額から減ずる旨の表示であつて、消費税との関連を明示しているもの

(例)「消費税率上昇分値引きします」

■ 価格の表示に関する特別措置 ■

いわゆる小売段階において、消費者に商品の販売やサービスの提供を行う課税事業者には、値札やチラシなどにおいて、あらかじめその取引価格を表示する際に、消費税額を含めた価格を表示する義務があります。これを「総額表示義務」といいます。

転嫁対策特別措置法では、消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保や事業者の値札の貼り替え等の事務負担への配慮の観点から、この総額表示義務の弾力的運用を行い、2つの特例を認めました。

① 外税方式
転嫁対策特別措置法では、税込み価格を表示しなくてよい、つまり、「外税表示」が認められています。ただし、特例として認められるには、消費者に対して、「現に表示する価格が税込み価格であると誤認されないための措置を講じている」という要件を満たす必要があります。

例えば店内の目に付きやすい場所や各商品棚に「当店の価格は全て税抜き表示となっております」などの揭示をすることなどがあります。

② 税抜価格の強調表示

次に総額表示を続ける場合にも転嫁対策の手当がなされました。まず、「税込価格」に併せて「税抜価格」または「消費税の額」を表示することも可能であることを明確にしています。価格表示に関する2つの特例は、転嫁対策特別措置法の施行日である平成25年10月1日から認められています。消費税率引き上げ日である平成26年4月1日より前から認められる特例ですので、値札の変更等の準備は、余裕をもって早めにとりかかると良いでしょう。



不動産在庫(停滞在庫)の把握 社内ルールの構築を

◆柔軟に仕入・生産量を調整する◆

企業活動を行う中で、顧客からの注文には即座に対応し、出来るだけ早く出荷することを求められるケースが多くみられます。こうした相手の要望に応えるためには、商品在庫をもって対応することが必要です。しかし、需要の憶測を誤ったまま仕入や生産をしていると、出荷されない無駄な在庫を抱えることになりかねません。そこで今回は、このような不動産在庫を抱えることを回避する対策について考えてみました。

■在庫管理の必要性

在庫があっても売れなければ、仕入や生産のコスト、保管倉庫の管理

料などがかかり、無駄な費用を垂れ流していることと同じです。当たり前のことですが、商品は販売されて初めて利益になるのです。

また、販売が見込めない在庫でも、税務上は資産として取り扱われることになってしまおうのです。

■現状の把握

商品の在庫状況を把握するためには、棚卸の実施が基本となります。棚卸作業では、帳簿上の在庫と現場の在庫を照合して、商品と数量が合致しているか確認しますが、出荷の動きの少ない「不動産在庫」を把握するためには、過去の出荷実績とも

不動産在庫への対策

〈現状の把握〉

商品ごとに、在庫と過去の出荷実績を照合。動きの鈍い商品はシール等で判別しやすく。

〈在庫処分のルール作り〉

不動産在庫の価格引下げ、他ルート販売を検討。販売不可能な在庫は段階的に廃棄処分も。

〈不動産在庫の発生防止策〉

適確な需要予測、販売計画を立てる。在庫管理責任者・仕入責任者間のスムーズな連携による仕入・生産数量の柔軟な修正。

照合する必要があります。

例えば、直近の最終出荷から半年間出荷が止まっている商品などは、シールやメモを貼るなどしておきます。さらに、次の棚卸でも依然として出荷がない商品は、別のシールなどで印を付け、判別できるようにしておきます。これらの在庫が不動産在庫になる可能性が高いのです。

■不動産在庫の集約管理

企業によっては、営業所などの関係で複数の倉庫に在庫を持つケースもあります。在庫が複数の倉庫に分散していると、その実態が見えにくくなり、各拠点の在庫が気づかないまま不動化する恐れがあります。

よって、各拠点の棚卸によって明らかになった不動産在庫の商品は、なるべく1箇所に集めて管理するようにします。代わりに売れ筋の商品を各拠点に保管した方が営業効率も上がることでしよう。

■在庫処分のルール作り

明らかになくなった不動産在庫は、さらにそのまま売れ残ることが最も望ましくない結果であり、まずは何とか販売できないか検討します。他の商品に影響が出ないよう価格を引き下げたり、従来と異なるルートで販

売するなどを検討します。

それでも残ってしまった不動産在庫は、いずれ廃棄処分することになります。しかし、不動産在庫といっても商品ですのどなかな廃棄しにくいものです。そのためには、期間を区切って段階的に不動産在庫を減らしていく、最終的にはゼロにするといった不動産在庫処分のルール作りなども必要でしょう。

■仕入・生産数量の修正

不動産在庫が発生する要因としては、需要憶測の見誤り、過大な販売計画などがあげられます。また、在庫管理に責任を持たない営業部門が、売れ残りを気にせず仕入発注をしようとするケースも多くあります。

回避策としては、商品単位で最新の需要動向・販売実績データを把握できる仕組みを作り、各商品の在庫が余剰傾向にあるか、不足傾向にあるかを認識します。仮に余剰傾向にある商品があれば、仕入部門や生産部門が迅速かつ柔軟に仕入・生産数量を抑制し、将来、不動産在庫になる可能性のある商品の増加を防ぎます。

不動産在庫を抱えることは、経営に多大な影響を及ぼしかねません。社内全体で通常在庫と不動産在庫との区別認識を徹底することが肝要です。



税務調査手続き

「事前通知」の省略が続出

先般の国税通則法の改正により、税務調査の「事前通知」が義務化されています。国税通則法改正の背景には、これまで税務調査手続きが地域や国税局ごとに異なっていた状況を受けて、全地域で統一的な基準が必要とのことから改正が行われました。

国税通則法には、実地調査に着手する前に、納税義務者と税理士に対して事前通知を行うことが明記されています。

事前通知の内容については、①調査の開始日時、②調査の開始場所、③調査の目的、④調査の対象とする税目、⑤調査の対象となる期間、⑥調査の対象となる帳簿書類その他の物件、⑦その他調査の適正かつ円滑な実施に必要なものとして政令で定める事項となっています。

通知した項目以外の調査はできないだけでなく、通知内容の一つでも

欠けていれば調査自体が違法になるとされています。この事前通知の義務化により、納税者に有利になるのではないかと期待されていました。

しかし、この事前通知の規定には、「税務署等が保有する情報から、事前通知をすることにより正確な事実の把握を困難にする、または調査の適正な遂行に支障を及ぼすおそれがあると認められる場合」には、事前通知せずに税務調査ができる旨が併せて明記されています。

これにより、過去に申告漏れや書類不備が指摘されたケースなどでは事前通知が省略されることが多々あるようです。国税通則法の解釈は各税務署によって微妙に異なるようで、所轄税務署の考えにより明暗が分かれるともいえます。

納税者側はこのように事前通知の省略のケースがあることを理解しておくことが肝要でしょう。

11月の税務と労務

一 税 務 一

- ★所得税の予定納税額の納付（第2期分）
納期限…12月2日
- ★特別農業所得者の所得税の予定納税額の納付
納期限…12月2日
- ★所得税の予定納税額の減額申請
申請期限…11月15日
- ★個人事業税の納付（第2期分）
納期限…11月中において各都道府県の条例で定める日
- ★10月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…11月11日
- ★9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…12月2日
- ★3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の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…12月2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…12月2日
- ★3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…12月2日
- ★消費税の年税額が400万円超の3月、6月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告〈消費税・地方消費税〉
申告期限…12月2日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の8月、9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（7月決算法人は2カ月分）〈消費税・地方消費税〉
申告期限…12月2日

一 労 務 一

- ★労働災害保険事業開始届 提出期限…11月11日
- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…12月2日

米リーマン・ブラザーズが破綻し、世界経済が混乱に陥った「リーマン・ショック」から5年がたった。日本経済にも衝撃が走り、とりわけ製造業に与えた影響は大きかった。大手・中小に限らず、多くの企業が資金調達や需要の急減に苦慮した。日本の基幹産業である自動車・電機も資金繰りと在庫処分を追われた。▼その教訓もあって現在、日本企業は投資に慎重になつていて。最近の統計によれば、日本企業が保有する手元資金は220兆円を超える。少子高齢

リーマン・ショックから5年

化で内需が縮小、投資する先が少なくなつた影響もある。しかし、多くの企業は「あのときの大変な状況を考えれば、資金はなるべく留保しておきたい」と感じていたかもしれない。▼トヨタ自動車の豊田英二・最高顧問が亡くなった。豊田氏は万が一に備え、資金を貯めておくことの重要さを知り、実践してきた。その一方で必要な投資には資金を惜しまなかつた名経営者だった。企業経営には資金を貯めるだけでなく効果的に使うことも重要である。