

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17日(月)～3月17日(月)▲

平成25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26年2月17日から同年3月17日までとなっております。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ます。

① 給与の収入金額が200万円を超える

② 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 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)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、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 給与について、災害減免法により所得税及び復興特別所得税の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及び復興特別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】

◆平成25年～平成49年までの各年分については復興特別所得税(基準所得税額×2・1%)を所得税と併せて申告・納付することとされています。また、平成25年1月1日～平成49年12月31日までの間に生ずる所得については、源泉所得税の徴収時に復興特別所得税が併せて徴収されています。

◆給与等の収入金額から差し引かれる給与所得控除額について、その年中の給与等の収入金額が1500万円超の場合には245万円を上限とすることとされています。

◆特定役員退職手当等の退職所得の金額について、退職手当等の収入金額から退職所得控除額を控除した残額に相当する金額とされています。

その他にも「給与所得者の特定支出控除」の改正、「電子証明書等特別控除」の適用期限(平成24年分)の到来による廃止などがありますので注意しましょう。



販売ノルマ未達成のペナルティの規制

商品の買取り強制など問題に

郵便局の職員が販売ノルマとして課された「年賀はがき」をさばききれず、自腹で買い取るなど、いわゆる「自爆営業」を余儀なくされているというニュースが話題になりました。このような「自爆営業」は、郵便局だけでなく他の業種でも行われているようです。一般的に、会社が従業員に物品販売の営業ノルマを課し、未達成の従業員にペナルティを課すことについて、何らかの法的な規制はあるのでしょうか。そこで今回は販売ノルマ未達成の従業員に対するペナルティについて考えてみます。

今回問題となった郵便局の場合、ノルマ枚数はケースバイケースのようですが、中には1万枚を超える人もいました。日本郵便によると、「販売目標は適切で、未達成でも罰則はなく、強制でもない」としています。しかし、中には上司から「給料泥棒」「辞めても構わない」などと言われ

●自爆営業●
販売ノルマを達成するために営業員などが自分の商品を自腹で購入し、見かけ上り上げを計上したりと。昨年末、日本郵政公社は年賀はがきの売り上げを伸ばすために、職員が自ら年賀はがきを大量に購入し、金券ショップで換金していたことが明らかになった。総務省が問題視している。

たり人事査定への影響をほのめかされたケースもあったといえます。

このような「自爆営業」は、古くからさまざまな業界でも行われています。しかし、会社が販売ノルマ未達成の従業員にペナルティとして不利益処分を行うことについては法的に問題になるケースがあります。

●ノルマを課すこと自体に法的問題は無い

まず、従業員に対して物品販売の営業ノルマを課すこと自体に、原則として、法的な問題があるわけではありません。特に営業社員にとって、販売量や売り上げ額が多いか少ないかが、業務評価など重要な指標であ

ることは事実です。しかし、ノルマは会社が勝手に決めるものであり、非現実的なノルマを従業員に押し付けてもいいわけではありません。

販売目標が誰から見ても明らかに過大で、遂行が不可能あるいは客観的に不当であると認められるような場合には、違法となる可能性があります。

また、特定の人を退職させることを意図したり、嫌がらせ目的で過大な販売目標を課するような場合も、違法となる可能性があります。

つまり、営業ノルマは会社の裁量が広く認められる部分といえますが、やはり無制限に認められているわけではありません。

●ノルマ未達成による「懲戒処分」

それでは、ノルマ未達成を理由にした「不利益処分」についてはどうでしょうか。販売目標未達成の従業員に対して、不利益処分を行うことの問題は「不利益処分の内容」によって判断されます。

たとえば、人事上の査定でマイナス評価をつけたり、それを受けて賞与額の減額を行うことなどは、通常、会社の人事権の範囲内であり、違法

とされることは原則としてありません。

ただし、人事上の措置としての降職(たとえば部長職から平社員などへの降職)までいくとケースバイケースです。役職手当の減額がなされることで、既に保障されている賃金額が減額されることから、減額幅次第では違法となる余地があります。

他方、販売目標未達成の従業員に対して罰則(懲戒処分)を課すことについては、違法になる可能性が高いです。就業規則に基づかず、罰金を科するような場合には、違法であることは明らかなので、注意が必要です。

●自社製品の買取り強制

販売ノルマを達成できなかった際に、商品の買取りを強制したり、その分の給与を天引きするような行為は違法となります。

自社製品の買取りは、雇用契約における従業員の義務ということではできません。それにもかかわらず、「指示に従わない」と査定上マイナスとなったり、給料を減額されたりするかもしれないというプレッシャーを従業員に与え、本来的に義務のない買取りを強制すると、労働基準法違反にとどまらず、強要罪にも該当する可能性も出てくるのです。



■中期経営計画の策定■ 3～5年後の目標設定 現状を分析、課題を抽出

企業が継続的な成長・発展を実現していくためには、短期的な取り組みと合わせ、10年先のビジョン、3～5年先の中期経営計画を描くことが重要です。しかし、中期的な取り組みのイメージは経営者の頭の中にはあるものの、それが明文化・共有化されておらず、全社的な推進ができていない中小企業も多いようです。そこで今回は中小企業における中期経営計画の重要性について考えてみます。

中期経営計画とは、経営計画の中の一つであり、一般的には、「10年位先を念頭に設定された経営ビジョンを実現するために、経営トップの

●中期経営計画の策定のステップ●

ステップ1

- ・経営理念（社長の思い）の再確認
- ・3～5年後のビジョン、基本構想

ステップ2

- ・基本構想に沿った全社的な重点課題、部門別の中期計画の策定

ステップ3

- ・中期計画の実践に向けた年度実行計画の策定

方針のもと中期的（3～5年）に目指すべき目標、戦略、その実現への課題を明らかにし、その具体的な取り組み方向を示したものと いえます。

つまり、企業を取り巻く経営環境変化を先取りし、うまく対応することにより企業の持続成長を実現していくことを狙っています。

■中期計画と年度計画の違い■

中期計画と年度計画の最大の違いは、その内容面にあります。

中期計画は、環境変化への対応、企業の成長・発展、中期目標の達成に向けたブレークスルー、つまり、変革をベースに策定されるもので

す。

一方、年度計画は、年度目標達成のための維持・改善をベースに策定されるものです。

したがって、中期計画は、見えないう将来への挑戦であり、年度計画は、見える当面の確実化への対応と言えます。

■中期計画のメリット■

経営計画を立てることで、次のようなメリットが期待できます。

- ・顧客、金融機関、関係取引先との信頼関係を築くことができる。
- ・経営者の使命を再確認することができる。
- ・経営資源の配分を明確にできる。
- ・経営計画の策定を通して、社員間の意識の共有化を図ることができ
- ・教育訓練の方向性を定めることで長期的視点にたった人材育成を行えるなどが考えられます。

■中期経営計画の策定■

立派な計画書ができては社員も行動に生かされなければ意味がありません。したがって、「現状把握↓計画策定↓実行」という全体の流れのなかで、中期経営計画を策定してい

く必要があります。

中期経営計画の策定は、大きく3つのステップで検討を進め、最終的に中期経営計画書としてまとめられます。

ステップ1…中期経営計画の基本構想策定

ステップ2…基本構想に沿った全社重点課題別、部門別中期展開計画の策定

ステップ3…中期展開計画の実践に向けた年度実行計画の策定

計画を「絵に描いた餅」に終わらせないためにも中期計画には各段階で具体的な目標を設定することが重要です。例えば、商品の競争力強化、コストダウン、組織改善、人材能力向上、財務体質の改善などがあげられます。

◇ ◇ ◇
経営計画の構成は、企業の求めるレベルに応じて作成するものです。どの程度のことを計画書としてまとめ、自社の目標として知っておきたいのかを明確にし、自社に適した計画書を作成しましょう。

一度で完璧な計画書にしようと思わず、経営計画を立てていくたびに使いやすいように変えていくという気持ちで作成するとよいでしょう。



◆記帳・帳簿等の保存制度◆ 平成26年1月から対象者が拡大

事業所得等を有する白色申告者に対する現行の記帳・帳簿等の保存制度について、平成26年1月から対象者が拡大されています。

白色申告者のうちこれまで記帳・帳簿等の保存が求められる者は、前々年分あるいは前年分の事業所得等の金額の合計額が300万円を超える者とされてきました。しかし、記帳・帳簿等の保存制度が見直され、平成26年1月1日からは、事業所得・不動産所得・山林所得が生ずる業務を行うすべての者に記帳・帳簿等の保存が義務付けられることになりました。

この記帳・帳簿等の保存制度は、所得税及び復興特別所得税の申告が必要がない者であっても対象となりますので注意が必要です。

制度見直しの背景には、国税通則法の改正によって、課税庁側に更正決定等の理由附記が求められるようになったことがあるといわれています。

記帳する内容は、売上げ等の収入金額、仕入れや経費に関する事項について、取引の年月日、売上先・仕入先その他の相手方の名称、金額、日々の売上げ・仕入れ・経費の金額等を帳簿に記載します。

記帳については、一つ一つの取引ごとではなく、日々の合計金額をまとめて記載するなど、簡易な方法でもよいこととなっています。

また、帳簿等の保存については、収入金額や必要経費を記載した帳簿のほか、取引に伴って作成した帳簿や受け取った請求書・領収書などの書類を保存する必要があります。

具体的な保存期間については、①収入金額や必要経費を記載した法定帳簿は7年、②業務に関して作成した前記以外の任意帳簿は5年、さらに、③決算に関して作成した棚卸表その他の書類は5年、④業務に関して作成し、又は受領した請求書、納品書、送り状、領収書等の書類は5年となっています。

2月の税務と労務

一 税 務

- ★25年分所得税の確定申告
申告期間…2月17日から3月17日まで
- ★25年分贈与税の申告
申告期間…2月3日から3月17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
- ★25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

- ★労働災害保険事業開始届
提出期限…2月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…2月28日

一寸先は予測できないのが経営の常。現状は永遠に続くものだとあぐらをかかず、最悪の事態も予測しながら先手を打つのが経営者の役目といえます。▼軽自動車税の引き上げをめぐり軽自動車メーカーが反発しています。その一方で小型車を軽自動車並みに軽量化する技術を開発するなど、したたかな戦略も併せ持っています。▼かつて軽自動車は大手自動車メーカーから軽くみられていましたが、大手にはない技術や低価格を武器に着実に勢力を伸ばしてきました。

チャンレンジャーだった頃

た。気がつけば軽自動車の市場は輸入車を除くと国内で売られる車の約半分の規模に達しています。▼大手に対抗するチャレンジャーだった軽自動車メーカーも今やアジアの新興国で成功を収めた大企業に成長。日本の電機産業がかつての勢いを失いつつある現在、軽自動車メーカーは日本企業の意地と底力をみせています。▼いつまでも若々しい精神を保ち、成長を持続するために、守りに入らずチャレンジャーだった頃を忘れずにいてほしいものです。