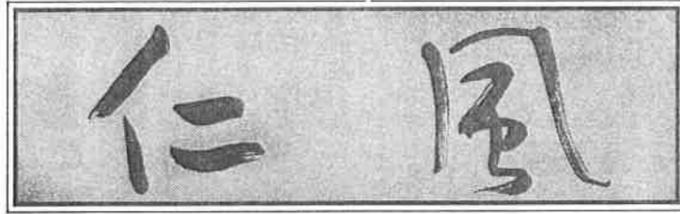


松嶋一海税理士事務所通信



題字 松嶋楠城

編集発行責任者 税理士 松嶋一海
〒160-0008 東京都新宿区三栄町16 松啓ビル201
TEL・FAX 03(3357)5010/携帯 090(4843)7518



編集協力 MDC2006
03 (3981) 2421

中小企業の事業承継 税負担の軽減求める

2017年度の税制改正で経済産業省は、事業を承継する中小企業への支援策を要望した。先代経営者から自社株を引き継ぐ際の贈与税を減らしたり、納税猶予を受けやすくするよう要望した。

納税資金のために借金したり資産を売却するケースもあり、税負担の重さが事業承継の妨げになっているため、税負担を軽減して若返りを促す。

具体的には取引相場のない株式の評価方式について、中小企業の実力を適切に反映した評価となるよう自社株の価値の計算式の見直しを求めた。

また人手不足の中で円滑な事業承継に向けて早期に取り組む中小企業を支援するため、納税が猶予される雇用要件の緩和を要望した。

不動産融資がバブル期上回る マイナス金利で資金が流入

日銀がまとめた今年4～6月期の新規貸出額は前年同期比22.0%増の3兆1271億円に達し、バブル期の1989年に記録した4～6月期のピーク(2兆7679億円)を27年ぶりに更新した。日銀が今年2月にマイナス金利政策を導入したこ

とで、運用難に陥った資金が不動産市場に流入しており、銀行や信用金庫の不動産向け融資が急増している。

マイナス金利政策の影響で借入金利が低下し、不動産関連企業が資金を調達しやすくなったこともあり、東京五輪・パラリンピックを控えた首都圏の再開発や、不動産投資信託(REIT)向けが増加。賃貸住宅を建てた土地は相続税の評価額が下がるため、節税目的の個人向けアパート融資も伸びている。

社員の奨学金返済を負担 優秀な学生の確保を狙う

プライダル業のN社は、社員が返済している奨学金の残高に対し最大200万円を支給する「奨学金返済支援制度」を導入した。勤続5年目に100万円、10年目に100万円の計200万円を上限に奨学金の未返済分を支給する。同社では「当然企業側の持ち出しは多くなるが、優秀な学生の確保や人材の定着につながる効果大きい」と見込んでいる

近年、奨学金を借りる学生は増加傾向にあり、奨学金返済を企業が負担する制度は、新たな人材確保の手段として注目されている。また、民間企業だけでなく、地方自治体でも地元での就労を条件に奨学金の返済を支援する取り組みが広がっている。

配偶者控除は、専業主婦やパートで働く人の年収が103万円以下の場合、世帯主(夫)の課税所得が一律で38万円控除される制度。え、年収が103万円を超えないように働く時間を調整するパートの主婦も多く、女性の就労を妨げると指摘がある。働く女性が増えた今の働き方、女性の働き方を制限し、働き手不足を助長している懸念から政府税制調査会は、2017年度税制改正で、配偶者控除を見直す方針を表明した。夫婦であれば働き方を問わずに適用する「夫婦控除」への転換を検討。税収減を抑えるため、所得制限を受ける世帯に所得を進める。



誌上ギャラリー

松嶋 楠城

昭12.5～平20.6 鳥取県生
元独立書人団理事・審査会員
元日本象書会 会長
元全日本書道教育連盟会長
元東洋大学、目白女子短大講師
元日本書道専門学校助教授
元和洋女子大学ソフトテニス部監督

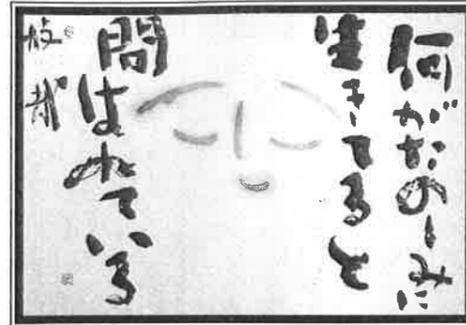
「てふてふひらひら山頭火」
松嶋楠城著(株エピック社刊)より



P74 作品68
「草もちのふるさとの香をいただく」
(作評)

漢字か交じり文は、現代人が「文字を読める」という要素が大きい。「草餅のふるさと」「ふるさとの香」。それは、一人一人の遠い思い出。詩句と対峙すればするほど、それが、どれほどに深やかに気付く。

柴山抱海書展 一放哉を書くー
於銀座鳩居堂画廊3階
平成28年4月19日(火)～24日(日)



柴山 抱海

昭16 鳥取県生・
在鳥取市青谷町
(公財)独立書人団 評議員
日本象書会 理事長
山陰書人社代表・
鳥取書道連盟会長
西安美术学院客員教授

「何がたのしみに生きてると問はれている」 49×70

(説明)
自由律の持つ強さが、よくわかる句文である。実に「はっとする。」のである。濃墨の詩文の奥底からの叫びを、中心にある淡墨の静かな人物が、気付かせてくれる。

さきづけ・あとづけ 『対応・健康・知己』 Vol.XIV (seq.164)

平成28年10月 税理士、FP、企業支援AD 松嶋一海

○先月9月は、トリプル台風が来て、東北、北海道に大変な被害をもたらしました。被災を受けた方には、一日も早い復興をされますよう祈っておりますが、映像から察するところ、とてもとても、大変で気の毒なことだなぁと思っております。

○さて、役所は7月に新体制となり、8月から、調査対応をしてみました。巻では、最近、調査件数が減ったと感じるとの意見を聞きます。国税庁では、調査手続きの変更に伴う対応で調査件数が少なくなったと分析されているようです。この様な状況下では、税理士がきちんと申告書を作成していくという要請は、一層大きくなっていくようにも思います。一方で、今年は、いよいよマイナンバー対応が必要です。すでに対応をされている方もおられますが、対応には、かなりばつぎがあるようにも感じます。当方も、何件かマイナンバーの回答を求められておりますので、待たなしの感じでした。

○ところで、9月は、「スポーツの秋」。税理士会四谷支部では、本年も、ゴルフ大会を企画されました。9月下旬、龍ヶ崎市の開催となります。年に1回のことだから、なるべく参加せねばと思っておりますが、徐々に、足腰が衰えて来ているので、ゴルフの参加も結構大変なんだと思うようになりました。全く練習もしないで、本当に失礼だと思っておりますが「和気あいあいにゴルフが出来ていいな。」と思っております。実は自分だけで、本当は周りに大変な負担をかけているのかも知れません。足手まといですが、頭数だけでもと思って参加させてもらう予定です。そんな中、丁度、9月の中旬に元の職場のOB税理士のゴルフ会「桜友千葉県ゴルフ大会」が開催されました。10年前とは参加人員も比べものになりませんが、かつての職場の仲間などの元気な顔を見ながら、成田の飯田会長、本所の加藤さん、柏の堀澤さんと廻り久々に苦しくも楽しいゴルフとなりました。夫婦での参加もあり、充実した老後をされている方もおられると実感しました。夏の疲れを癒しながら、この季節、多少の余裕をもって過ごせればと思うところです。

○9月中旬には、田舎の高校の同窓会の有志で暑氣払いをするとのこと、百中でしたが、なんとか時間を作って参加しました。いつも、安藤君が連絡の世話役をしてくれるので集まれるのだと思っておりますが、10人を超えての集まりに、村の子の自分も仲間に入れて貰えてありがたいという気持ちです。話と言えば、もう、みんな、仕事をしていないようで、老後の過ごし方の勉強会になります。70歳を過ぎて、まだ、こうやって集まりができ、ほのぼのとした空気に触れられるのは、素晴らしいことだと思えました。熱海から来た三嶋君から、今回も、元気の出るシールが、みんなに配られ、嬉しい思い出になりました。10月には東京鳥取県人会も予定されています。11月には、高校の同窓会「東京鴨水会」も計画されております。田舎のことを語る場所は、そんなところしかないのだから大切にしたいと思っております。今年も鳥取の湯梨浜の宮脇町長は、公務の合間を見計らって上京されるのではと思っております。

○ところで、少し前、県人会で知り合った谷田さんは、鳥取の倉吉の上井の近くの出身ということで、しかも税理士ということから、なんとなく話が通じて、「もっと早くに知っとれば、よかったがいな。」なんて言いながら、いろいろと話をしていたら、実は、相撲が大好きだということ。それもそのはず、鳥取城北高校の石浦校長の県人会での講演会で知り合ったわけだから、そりゃあ相撲好きは当たり前のことだったんです。そんな訳で彼は「石浦校長のわかつり団体の時の写真があるけ、送るわいな。」と言って送ってくれました。彼は、70歳になったら仕事を辞めるのだと言っていますが、当方など、とっくに70歳を過ぎましたので、そういう生き方には、とても惹かれるものがあります。谷田先生は、若くして税理士試験に合格し、25か6で独立されたようで、大変な努力家だと尊敬しています。実は、二人の共通の友人に横浜の林原先生がおられます。三人で会う約束をしたのですが、タイミングが合わず、延び延びとなってしまいました。そんな中、彼が9月の中旬に横浜から神田方面に出てくるということだったので、「二人だけでも、会いましょうや。」ということで、お昼に会いました。ちょうど、柴山抱海師が小品を出している「日中書画交流会」展が文京区後楽の日中友好会館美術館で開催されていたので、皆様からの、何気ない頑張「ら行」メッセージを、お待ちしております。(Eメール tpkz.matsu@docomo.ne.jp)



法律 特定商取引法が改正 消費者トラブルを予防 —事業者が守るべきルール

不当な契約や勧誘から消費者を保護する特定商取引法（特商法）が今年5月に改正されました。特商法は特定の商取引を対象に、事業者と消費者間のトラブルを防ぐために制定されたものですが、改正により事業者が守るべきルールが厳格化されました。そこで今回は改正特商法の概要について取り上げます。

特定商取引法は、事業者と消費者の間でトラブルが生じやすい類型（7類型）の取引を対象としています。事業者に対しては、客観的事実

と異なった事実を説明したり、勧誘目的を隠して訪問することを禁止する規制を設けています。一定期間内なら消費者が契約解除できる権利も

●特商法の対象となっている取引類型●

取引類型	内容
訪問販売	●自宅又は職場への訪問販売 ●キャッチセールス ●アポイントメントセールス
訪問購入	営業所等以外で事業者が物品の購入を行う取引
電話勧誘販売	電話で勧誘し、申込みを受ける販売
通信販売	新聞、雑誌、インターネット等で広告し、郵便、電話等の通信手段により申込みを受ける販売
特定継続的役務提供	長期・継続的な役務の提供とこれに対する高額の対価を約する取引（現在、エステティックサロン、語学教室、家庭教師派遣、学習塾、パソコン教室、結婚相手紹介サービスの6業種が対象）
連鎖販売取引（マルチ商法）	個人を販売員として勧誘し、さらに次の販売員を勧誘する形で、販売組織を連鎖的に拡大して行う商品、役務の販売
業務提供誘引販売取引（内職・モニター商法）	「仕事を提供するので収入が得られる」などと誘引し、仕事に必要であるとして、商品等を買って金銭負担を負わせる取引

定めています。

特定商取引法では、事業者名の明示の義務づけ、不当な勧誘行為の禁止、再勧誘の禁止、広告規制、迷惑広告メールの送信禁止、書面交付の義務などを定めています。

また「クーリング・オフ」も認められています。クーリング・オフとは、申込みまたは契約後に書面を受け取ってから一定期間、消費者が冷静に再考して、無条件で解約できる制度です。訪問販売・電話勧誘販売・特定継続的役務提供・訪問購入においては8日間、連鎖販売取引・業務提供誘引販売取引においては20日間です。

■主な改正点■

事業者への対応として業務禁止命令制度が創設されました。旧法では業務停止命令を受けた事業者の役員が別法人を設立して活動をすることができたため、業務停止命令がトラブる発生の歯止めにならないといった指摘がありました。そこで、業務停止命令の実効性を確保するため、業務停止を命じられた事業者の取締役などが社名を変えて新たに法人を設立し、停止された業務を行うことを禁止することができるよう規定を設けました。さらに、消費者が契約を破棄することが可能な期間を延長。事業者が客観的事実と異なる説明などをしたこと

によって契約をした場合、消費者が契約の破棄ができるのはこれまで6カ月間でしたが、1年間となりました。

【過量販売規制】

今回新たに電話勧誘販売の「過量販売規制」が新設されました。従来は訪問販売についての過量販売規制が設けられていましたが、今回の改正で電話勧誘販売も対象となりました。過量販売規制とは、日常生活に通常必要な量を著しく超える商品等を購入した消費者から購入から1年以内購入撤回を申し込まれた場合、これに応じ商品代金返還等の措置をとらなければならないという規制です。例えば、マツサージチェアを1世帯に複数同時に販売するケースや布団を年に何回も販売するようなケースが想定されます。

また過去の購入者に対し、化粧水、乳液、クリーム等のフェイシャルスキンケア商品について、前回購入で1年分の使用量に相当する分量を販売しているのに、さらに1カ月後に再度1年分の使用量に相当する分量を販売するケースなどです。

こうした日常生活に通常必要な量を著しく超える商品等を購入するなどの契約は、特段の事情のない限り、契約を破棄することが可能になりました。



「PDCA」サイクルとは 計画、実行、チェック、行動

■目標達成のためのプロセス■

「PDCA」というマーケティング手法があります。あまり聞き慣れない言葉かもしれませんが、「P(PLAN)計画」「D(DO)実行」「C(CHECK)チェック」「A(ACTION)行動」の頭文字をとった略語です。分かりやすく言うと、目標達成のためのプロセスのことで、仕事の進め方の基本とされています。そこで今回は「PDCA」の概要について取り上げてみます。

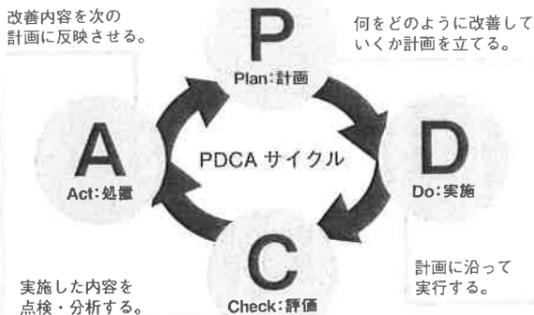
PDCAはもともと製造業の生産管理の現場で生まれた手法ですが、今や製造業に限らず、様々な業界・

業種でも取り入れられるようになりました。厳しい管理下の生産現場で生まれた手法は、経営全般に応用の効くものが沢山あります。

仕事の進め方のポイントとしてよく言われるのは、「PDCAを回す」ということです。仕事は「P(PLAN)計画」→「D(DO)実行」→「C(CHECK)チェック」→「A(ACTION)行動」のサイクルを繰り返し進めることで、その仕事の生産性が向上し、質の向上にも役立ちます。

まず「計画」を立てて、次にそれに沿って「実行」、「実行」できたらうまく進んでいるか「チェック」し、うまくないなら原因の究明「行動」して、再び修正「計画」を立てて、

■PDCA サイクル イメージ図■



PDCAはもともと製造業の生産管理の現場で生まれた手法ですが、今や製造業に限らず、様々な業界・業種でも取り入れられるようになりました。厳しい管理下の生産現場で生まれた手法は、経営全般に応用の効くものが沢山あります。

「実行」→「チェック」→「行動」→「計画」→「実行」→「チェック」→と続けていくことが重要です。

「PLAN」計画 □ 目標を設定し、目標達成のために何をすべきか仮説を立て、プランニングすることです。

何をやるのか、誰に対してするのか、なぜするのか、どのくらいの量を行うのか、いつまでに行うのか：などの基本を詳しく分解して考えていきます。

「DO」実行 □ 計画をもとに実行することです。

計画したことを意識し、結果が分かるように、時間を測る・数値目標を掲げるなど具体的な数字を盛り込むことが大切です。

「CHECK」チェック □ 計画に沿った実行が出来ていたのかを検証、評価することです。

実行した結果が、良かったのか悪かったのかを判断します。その時に、実行で述べた数字を付けておくと具体的根拠ができるので検証の正確性が増します。

「ACTION」行動 □ 検証結果で見えた課題の解決策を考え行動することです。実行した結果、この計画を続けるか、止めるか、改善して実行するか

などをこの段階で考えます。この時に、次のサイクルの「PLAN」を意識して考えることが重要なポイントです。

①目的・目標の設定を明確にする PDCAサイクルにおいて、目的と目標は一番重要だと言っても過言ではありません。

目的と目標を明確にすることで、自分たちが何のために行動しているのかが分かり、目標を見失う恐れを防ぐことができます。1つ1つの仕事に目標と目的を設定する事で、結果にもつながります。

②定期的にチェックすること 定期的な状況をチェックし、進捗状況を確認します。

ここで重要なのは、確認するだけではなく、次の改善案を出すように意識することです。それにより、継続的にサイクルを回すことが出来ます。

③レポートिंगすること 目標と進捗状況や結果をレポートにまとめておくことで、変化に対してその要因を具体的に分析できます。また、サイクルを回す上で、前回の結果から改善し実行した後、どのような影響をもたらしたかが常に分かるようにしておくことも大切です。

平成28年度税制改正にみる 加算税制度の見直し

現在、日本の国税の基本は納税者自ら所得金額や税額を計算し、それに基づいて申告・納税をする「申告納税制度」が採用されています。その中において「加算税制度」により、過少申告や無申告などの不誠実な行為に対して特別な経済的負担を課すことで、課税の公平を実現し、適正な申告・納税を促すこととされています。

平成28年度税制改正では、この加算税制度が強化されることになりましたので、改正の背景にある考え方や全体像について把握しておくことが肝要です。そこで今号では、見直しが行われた加算税制度の概要についてふれてみました。

■新たな加算税制度の概要

①事前通知後の修正申告等に係る加算税の見直し

【現行制度の内容】

平成28年度税制改正において、納税環境整備の一環として、以下のような加算税制度を強化する方向での改正が行われました。一つは税務調査の事前通知直後の修正申告等に対応するもので、もう一つは短期間に無申告や仮装・隠ぺいを繰り返す者に対して加算税を加重するというものです。

これら改正は、現行制度の規定を逆手にとった課税逃れが相次いでいることから見直しが行われたとされています。

されまます。これは、申告納税制度の普及を図るため、自発的な修正申告を奨励することを目的とするものであるとされています。

一方、調査を受けた後に修正申告または期限後申告をする場合には、前記加算税の不適用や軽減措置は適用されず、通常の割合による過少申告加算税または無申告加算税が課されることとなります。

【改正の背景】

平成23年度税制改正により、税務調査に関しては税務署からの事前通知が義務化（平成25年1月施行）されましたが、その後、事前通知直後に多額の修正申告または期限後申告を行い、加算税の賦課を回避している事例が顕著になりました。

そのため、当初申告のコンプライアンスを高める観点で、「事前通知」から「更正予知」までの期間について、加算税の新たな基準（更正予知後の加算税より一段低い加算税）が設けられることになりました。

加算税の割合（現行0%）については5%（期限内申告税額と50万円のいずれか多い額を超える部分は10%）とし、期限後申告または修正申告に基づく無申告加算税の割合（現行5%）については10%（納付すべき税額が50万円を超える部分は15%）となります（源泉所得税の不納付加算税は対象外）。

ただし、次の修正申告等については、この改正の適用対象から除外されています。

- ◆調査対象を区分する場合における修正申告
- ◆他の税目における更正の請求に基づく減額更正に伴い、調査対象税目において必要となる修正申告等
- ◆相続または贈与税について、遺産分割が確定するなどして任意に行う修正申告等

【更正予知とは？】

実務面で問題となるのが、「更正予知」に関する解釈で、過去の裁判でもその判断などについて争われています。

事務運営指針によれば、更正予知とは、その者（事業者、納税者）に対する臨場調査、その者の取引先に対する反面調査またはその者の申告書の内容を検討した上で非違事項

（申告漏れ）の指摘等により、その者が具体的な調査があったことを了知したと認められた後に修正申告書が提出された場合が「予知していた」に該当しますが、臨場のための日時の連絡を行った段階で修正申告書が提出された場合には、原則として「更正があるべきことを予知してされたものに該当しない」との取り扱いが示されています。

②短期間に繰り返して無申告や仮装・隠ぺいが行われた場合の加算税の加重措置の導入

【現行制度の内容】

現行の無申告加算税の割合は、原則として15%（納付すべき税額が50万円を超える部分は20%）であり、また、「仮装・隠ぺい」に基づく重加算税の割合については、過少申告加算税または不納付加算税に伴うものは35%、無申告加算税に伴うものは40%となっています。

【改正の背景】

現行の加算税率は、無申告または仮装・隠ぺいが何回繰り返されたかに関係なく一律であるため、意図的にこのような行為を繰り返す者に対しての牽制効果は極めて限定的であるとされています。

そこで、このような悪質な行為を

防止するために、短期間に繰り返して無申告加算税または重加算税を賦課されることになった者に対する加算税を加重する措置が設けられることになりました。

【改正の概要】

具体的には、「過去5年以内」に無申告加算税（更正予知によるものに限る）または重加算税を賦課された者が、再び「無申告または仮装・隠ぺい」に基づく修正申告書の提出を行った場合について、それぞれの加算税を10%加重する措置が導入されます（過少申告加算税および源泉所得税の不納付加算税は対象外）。

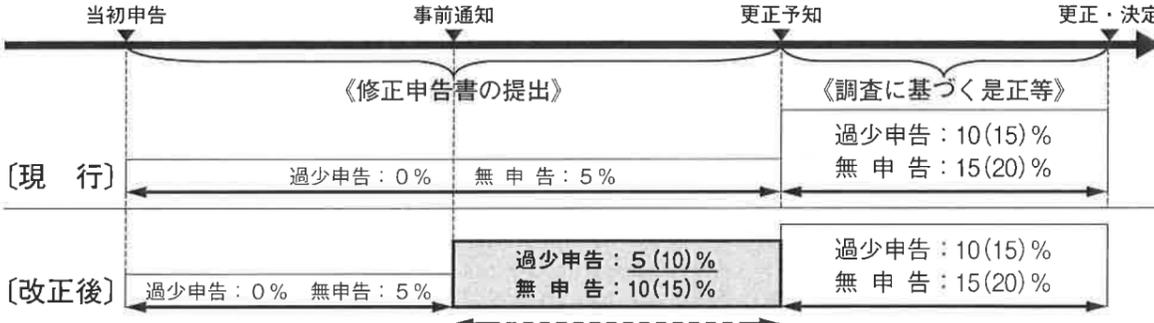
なお、地方税の加算金制度（不申告加算金、重加算金）についても同様の見直しが行われます。

■適用時期

前記①および②の改正は、平成29年1月1日以後に法定申告期限が到来するものから適用されます。

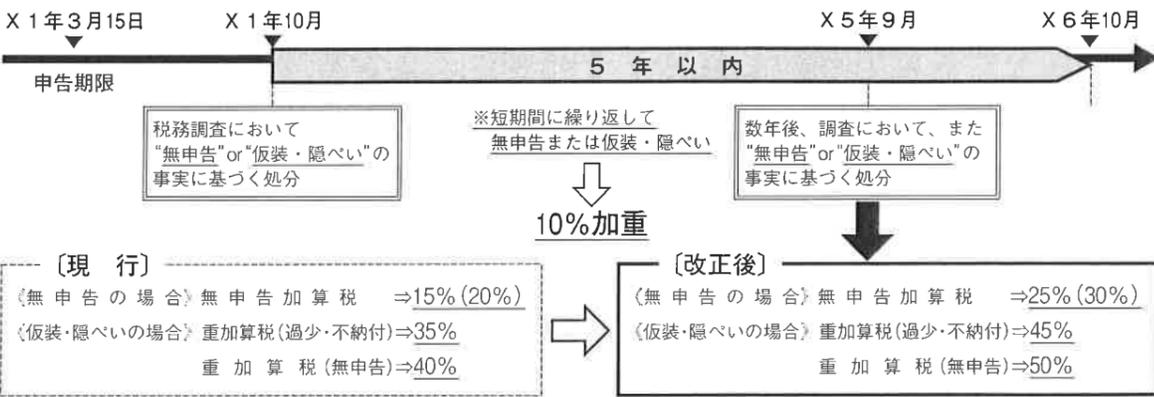
以上、今年度税制改正により加算税制度はより厳しく制度化されました。場合により税額に大きな差が生じる可能性もありますので、適正納税はもろろんのこと、申告期限超過などの理由により不要な加算税が課せられようにならぬよう注意しましょう。

【①事前通知後の修正申告等に係る加算税の見直し】



※上記（ ）書は、加重される部分に係る加算税の割合。例えば、過少申告加算税の場合、期限内申告額と50万円のいずれか多い金額を超える部分が（ ）書の加重される加算税の対象となります。

【②短期間に繰り返して無申告や仮装・隠ぺいが行われた場合の加算税の加重措置の導入】





希望退職者の募集

希望退職とは、退職に対して退職金の割増など、何らかの有利な条件を示し、従業員の自発的な退職を促す制度です。通常の退職と異なっている点は、一定の期間に企業側から退職を希望する従業員の募集を行い、それに応募して退職をすることにあります。

希望退職を行うには、まず、あらゆるコスト削減を実施したうえで、配置転換、出向、一時帰休など、企業努力を十分尽くした後、それでも人員整理が避けられない場合において希望退職者を募集することが可能です。また、対象者の選定基準が合理的であること、手続きが妥当であることが要件として求められます。

企業側は希望退職の提示については自由に行うことができますが、一般的に提示される内容は募集期間、募集人員、募集対象者、条件などです。ここで注意が必要なのが募集対象者の選定です。

希望退職では有能な従業員が応募し、会社の業務に支障をきたす場合も想定されます。対策としては「承

諾・却下の判断は会社が総合的に勘案して決定する」など、あらかじめ業務上の都合によって希望退職を拒否する必要があることを明確にしておく必要があります。

割増退職金がポイントで、退職金の加算割合により利用状況が左右されます。加算割合が高ければ利用者が増加しますが、退職金支払コストが増し、優秀な人材の流出懸念もあります。逆に加算割合が低いと利用者が少なく、制度の存在意義が薄れます。退職金の加算割合をどのレベルにするかが制度運営上のカギとなります。

希望退職者に対して退職を促す発言、強要する行為があった場合、無効となります。退職願が使用者の圧力によってやむを得ず提出されたような場合は、解雇とみなされます。

希望退職者制度はあくまでも従業員の自発的な申し出を前提とします。企業側から退職を執拗に迫る行為は違法性があるとみなされ、場合によっては損害賠償の対象となる可能性もあります。

近年、長時間労働や仕事のストレスによって精神疾患を発症する労働者が増加しています。平成27年度の労災請求状況について厚労省が集計結果をこのほど発表しましたが、それによると、精神疾患による労災請求件数が過去最高を更新しました。

精神疾患の労災請求件数は1515件で、前年の1456件から59件増加し、過去最高となりました。一方、支給決定件数については472件となり、前年の497件から25件減少したものの高止まりしている状況です。認定率については36.1%となっており、申請の3件に1件の割合で労災として認定されています。

精神疾患による労災 請求が過去最高を更新

人、契約社員が18人、派遣労働者が13人となっています。

給決定件数について具体的な出来事別に分類すると、上位項目は次の通りとなっています。

- ① 仕事内容・仕事量の（大きな）変化を生じさせる出来事があった（75件）
- ② 嫌がらせ、いじめ、又は暴行を受けた（60件）
- ③ 悲惨な事故や災害の体験、目撃をした（45件）

精神疾患の中で労災認定された要因としては、仕事の変化と嫌がらせ、いじめといったいわゆるパワーハラスメントが上位を占めています。そのため、仕事の内容が変わったり、同僚の退職等で業務量が増えたりするなど大きな変化があるときには、定期的に過重な負担となっていないか面談を行ったり、パワーハラスメントなどの予防措置の実施が求められます。

精神疾患とは別に、脳梗塞や心筋梗塞などで労災申請した人は前年度から32人増え795人で、4年ぶりに増加しました。認定された人の1カ月の平均時間外労働は「80時間以上100時間未満」が最多でした。



民泊サービスを行う場合の 税務上の注意点

急増する外国人観光客や4年後の東京五輪開催時の外国人観光客の受け皿として、近年、「民泊サービス」に注目が集まり、空き部屋や空き家を有効活用できる副業として、インターネットの仲介サイトなどを通じて急速に普及しています。

では、サラリーマンなどの給与所得者が副業として民泊サービスを行った場合、現時点ではどのような注意が考えられるのでしょうか。

民泊によって得た利益も所得税の課税対象となるため、原則としては確定申告が必要になります。ただし、給与所得者が民泊を副業とした場合、民泊による所得が20万円以下であれば、確定申告の必要はありません。

この「所得」とは、収入から必要経費を差し引いた利益を指します。民泊サービスに必要な一般的な経費といえば、家賃、通信費、水道光熱費、飲食費、備品、仲介サイトに支払う手数料などが考えられますが、一部屋だけを貸すような場合に

は、どこまでが民泊に係る経費であるかの根拠を説明できるようにしておく必要があるでしょう。

なお、民泊以外の副業収入もあり、それらの所得を合わせて20万円を超える場合には、当然に確定申告をする必要があります。

住宅ローン減税について
また、自宅購入者では、その多くが住宅ローン減税を受けているので注意が必要です。住宅ローン減税は、「自己」の居住の用に供している建物」についてのみ適用される制度だからです。空き部屋を利用するのであれば住宅ローン減税の適用そのものがなくなることはなさそうですが、自宅全体を長期にわたり民泊として提供する場合は、控除額の減額などの措置が取られる可能性も考えられます。

民泊はこれまでにない形態のサービスのため、国では数年内に関連する法整備を進める方針です。税制面でも今後どのような取り扱いが出来るのか注視される所です。

10月の税務と労務

—税務—

- ★特別農業所得者への予定納税基準額等の通知
通知期限…10月17日
- ★個人の道府県民税及び市町村民税の納付（第3期分）
納期限…10月中旬において市町村の条例で定める日
- ★9月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…10月11日
- ★8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…10月31日
- ★2月、5月、8月、11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…10月31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…10月31日
- ★2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…10月31日
- ★消費税の年税額が400万円超の2月、5月、11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…10月31日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の7、8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（6月決算法人は2か月分）（消費税・地方消費税）
申告期限…10月31日

—労務—

- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…10月31日

プロセスが重要

「おいしいパン」を焼くためには、そこに至るまでのプロセス（過程・手順）が重要です。「水・小麦粉・イースト菌」といった素材を、「配合する」↓「こねる」↓「発酵させる」↓「焼く」という4つのプロセスが正しく守られているからこそ、おいしいパンが出来上がり、おいしいうるパンが出来るから、その「気合を入れる」「愛情を込めて焼く」とゲキを飛ばしても意味がありません。逆に言う、正しいプロセスの延長線上にしか「おいしいパン」は焼けないのです。▼ところが、実際の営業現場では成果主義の名の下、受注成績や予算達成度だけを見て叱咤激励することがあります。「とにかく頑張れ！」「足で稼げ！」といったような精神論で部下を奮い立たせようとしても、結果が伴うわけではありませぬ。▼契約を獲得するとう結果に至るまでには、必ず通る成功のプロセスがあり、逆にそのプロセスの延長線上にしか、契約の獲得という結果はあり得ないのです。プロセスを正しく把握し、改善していくことが契約獲得の近道といえます。