



もみじ

YKSS

マネジメント
ニュース

編集発行人

横田税務会計事務所

〒143-0022
大田区東馬込1-12-12
TEL 03(3775)1048
URL <http://www.ykss.com>
中小企業庁認定経営革新支援機関
関財金1-970号

11月 (霜月) NOVEMBER

3日・文化の日
4日・振替休日
23日・勤労感謝の日

| | | |
|---|----|----|
| 日 | 10 | 24 |
| 月 | 11 | 25 |
| 火 | 12 | 26 |
| 水 | 13 | 27 |
| 木 | 14 | 28 |
| 金 | 15 | 29 |
| 土 | 16 | 30 |
| 日 | 3 | 17 |
| 月 | 4 | 18 |
| 火 | 5 | 19 |
| 水 | 6 | 20 |
| 木 | 7 | 21 |
| 金 | 8 | 22 |
| 土 | 9 | 23 |

11月の税務と労務

- | | | | |
|-------------------------------|----------------|-----------------------|--------------|
| 国 税 / 10月分源泉所得税の納付 | 11月11日 | 国 税 / 3月決算法人の中間申告 | 12月2日 |
| 国 税 / 所得税予定納税額の減額承認申請 | 11月15日 | 国 税 / 個人事業者の消費税等の中間申告 | |
| 国 税 / 所得税予定納税額第2期分の納付 | 12月2日 | (年3回の場合) 12月2日 | |
| 国 税 / 9月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) | 12月2日 | 地方税 / 個人事業税第2期分の納付 | 都道府県の条例で定める日 |
| 国 税 / 12月、3月、6月決算法人の消費税等の中間申告 | (年3回の場合) 12月2日 | | |

※税を考える週間 11月11日～11月17日

ワンポイント 個人番号カードと通知カード

マイナンバー制度では、平成27年10月に個人番号と住所・氏名・生年月日・性別が記載された紙製の「通知カード」が郵送で送られ、28年1月から申請によりICチップを埋め込んだ顔写真付きの「個人番号カード」が市区町村で交付されます。通知カード単体では本人確認はできず、制度の利用には運転免許証等が必要です。

「特定支出控除」の活用

1 特定支出控除とは

給与所得者は給与所得を計算する際、自営業者のように実額経費を所得から控除するのではなく、給与の額に応じた「給与所得控除」という概算経費を控除します。

この給与所得控除は、実際に経費がいくらかかったかとは関係なく認められますが、この給与所得控除は概算経費以上に経費がかかった場合に、給与所得者にも自営業者と同じように実額経費で所得を計算できるようにした制度が「特定支出控除」です。「特定支出」の額が一定額を超えるときは、確定申告によりその超える金額を給与所得控除額に加算して所得から控除することができます。

しかし、従来、特定支出控除のハードルは非常に高く、特定支出控除の適用を受ける人は全国で年間数人程度といわれ、全く活用されていませんでした。

例えば、年収四〇〇万円の給与所得者が特定支出控除の適用を受けるには、月約一十万円（給与所得控除額一三四万円÷二ヶ月）の特定支出が必要であり、生活費等を考えると現実には不可能な金額でした。

2 特定支出控除の改正

このような状況を改善するため、平成二十四年度税制改正により次のような制度の拡充・見直しを実施され、平成二十五年分以後の所得税について適用されることになりました。

特定支出金額が給与所得控除額の「二分の一」を超えれば利用できることになり（従来は「給与所得控除額」を超える場合）、対象となる「特定支出」の範囲も拡大されました。

改正後は、年収四〇〇万円の給与所得者の場合、特定支出の金額が月約六万円を対象となり、従来は対象外であった仕事に直接関連する図書費や弁護士等の

資格取得費、職務上必要な衣服費や交際費も対象となるため、制度を利用できる可能性が高まりました。

① 特定支出の範囲の拡充

弁護士、公認会計士、税理士、弁理士、医師、歯科医師などの資格取得費、図書費、衣服費、交際費を追加

② 適用基準の見直し

その年中の給与等の収入金額が一、五〇〇万円以下の場合の適用基準額を「給与所得控

除額」から「給与所得控除額の二分の一」に変更（その年の給与等の収入金額が一、五〇〇万円超の場合は一二五万円：一二五万円が最高額）

3 給与所得の金額の計算方法

給与所得控除額の二分の一を超えて特定支出があった場合には、その超える金額を給与所得控除額に加算して所得から控除することができます。

① 算式

$$\text{給与所得の金額} = \text{給与等の収入金額} - \{ \text{給与所得控除額} + (\text{特定支出の合計額} - \text{給与所得控除額の} 1/2 \text{ (最高125万円)}) \}$$

② 特定支出控除を受けられる特定支出の金額の例

| 給与等の収入金額 | 特定支出の合計額 |
|----------|------------------------|
| 200万円 | 78万円 × 1/2 = 39万円超 |
| 400万円 | 134万円 × 1/2 = 67万円超 |
| 700万円 | 190万円 × 1/2 = 95万円超 |
| 1,000万円 | 220万円 × 1/2 = 110万円超 |
| 1,500万円 | 245万円 × 1/2 = 122.5万円超 |

4 改正後の特定支出の範囲

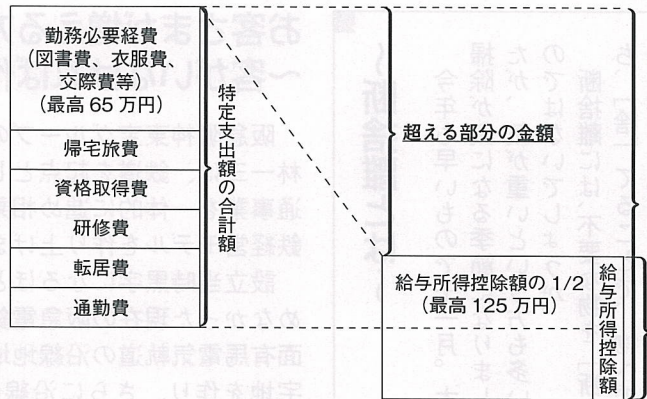
- ① 通勤費
通勤のために通常必要な運賃等の支出（鉄道・バス運賃・タクシー代・自動車のガソリン代・高速道路代・新幹線代を含み、グリーン車料金等は除く。飛行機代は認められない。）
- ② 転居費
転任に伴う転居のために通常必要な運賃、宿泊費及び家財の梱包・運送費等の支出（通勤費と異なり飛行機代も認められるが、ファーストクラス等の料金は除く。）
- ③ 研修費
職務の遂行に直接必要な技術・知識を習得することを目的として受講する研修のための支出（交通費を含む。）
- ④ 資格取得費
職務の遂行に直接必要な資格を取得するための支出（交通費を含む。）

- ⑤ 帰宅旅費
転任に伴い配偶者と別居を伴う単身赴任をしている者の帰宅のための往復旅費（一ヶ月につき四往復まで、グリーン車料金等・ファーストクラス等の料金は除く。）
- ⑥ 勤務必要経費
その支出がその者の職務の執行に直接必要なものとして給与等の支払者により証明された次の費用（六五万円を限度）
ア・職務と関連のある書籍、新聞等の購入費（図書費）
イ・制服、事務服、作業服及び給与等の支払者により勤務場所において着用することが必要とされる衣服を購入するための支出（衣服費）
ウ・交際費、接待費等の費用で、得意先、仕入先等に対する接待、供応、贈答等の

得ができなかったとしても認められます。改正前は、「その資格を有する者に限り特定の業務を営むことができる」とされているこれらの資格取得費用は認められませんでした。

5 適用準備

特定支出控除の適用を受けるには、従業員本人（給与所得者）が確定申告を行う必要があります。



ための支出（職場における同僚との親睦会等は除く。）

- ① 会社の経費にならない多額の交際費を使う
 - ② 通勤費が高額で一〇万円の非課税枠を超える
 - ③ 営業で外回りが多くスーツ代がかさむ
 - ④ 資格取得のため多額の授業料を支払っている
- 一方、会社としては、従業員の特定支出控除の適用をサポートするため、特定支出の範囲が拡充されたことを周知徹底し、「給与等の支払者の証明書」を迅速・確実に発行していくようにしましょう。
- す。確定申告書等はその制度の適用を受ける旨及び特定支出の合計額を記載し、「特定支出に関する明細書」及び「給与等の支払者の証明書」を添付します。また、その支出の事実等を証する書類も添付又は表示が必要となります。
- 特に次のような方は、一度、今年一年間の支出額を計算してみましよう。特定支出控除の適用が受けられるようであれば、領収書等を整理し、会社から証明を得られるようにしておくことが必要です。

「戦略」と「戦術」の違いと 会社経営

会社の経営はよく戦争に例えられます。「戦略」「戦術」「作戦」などの戦争用語がよく用いられますが、これらの言葉の定義を正しく理解できているのでしょうか？

実は、「戦略」と「戦術」の2つはよく混同され、戦略という言葉が使われていても、内容的には戦術を指していることがとても多いのです。

「戦略」と「戦術」の違いを定義するのはとても難しいことです。インターネット百科事典のウィキペディアによると、「戦略」は、一般的には特定の目標を達成するために、長期的視野と複合思考で力や資源を総合的に運用する技術・科学、「戦術」は、作戦・戦闘において任務達成のために部隊・物資を効果的に配置・移動して戦闘力を運用する術、と解説されています。

これを会社経営に落とし込んでみると、

「戦略」は目的を達するためのシナリオであり、「戦術」は戦略を実現するための各プロジェクト(=作戦)を成功に導く戦い方と言えるのではないのでしょうか。

企業理念の基にどの事業に参入するか、どのような優位性を育てるかなどを決めるのが戦略であり、進むべき方向性を決めたらある程度固定すべきものと言えるでしょう。次に、戦略を実行する各プロジェクトが作戦であり、各プロジェクトを成功させるための具体的な戦い方が戦術です。どの分野にどれだけ人を投入するか、どこから攻めるのかといったことを決め、実行していくのが戦術であり、状況に応じて変えていくべきものと言えるでしょう。

また、会社経営においては、戦術をサポートする後方支援部隊(労務管理・財務管理・環境整備・物資輸送等)の存在も重要になってきます。

経営者は、企業理念を基にした戦略を作戦・戦術・後方支援に反映させていかなければなりません。

お客さまが増える方策を考える ～客がいなければ作り出せ～

阪急阪神東宝グループの創業者である小林一三は、鉄道を起点とした都市開発、流通事業を一体的に進め相乗効果を上げる私鉄経営モデルを作り上げました。

設立当時黒字になるほどの乗客数が見込めなかった現在の阪急電鉄の前身である箕面有馬電気軌道の沿線地域開発を行って住宅地を作り、さらに沿線に動物園や温泉、後の宝塚歌劇団を次々と作りました。これによって沿線の人口も観光客も増え、鉄道事業が順調に進むようになりました。鉄道を引けば、人が集まり需要もできると発想を転換したのです。

いい商品なのにお客さまに受け入れられないと嘆いている人は、お客さまを増やす努力をされているのでしょうか？商品の特性を考えれば、売れる作戦は見つかるはずです。発想を転換して「お客さまを作り出す」工夫をしましょう。

「断捨離とは」

今年も早いもので十一月。大掃除が気になる季節になりましたが、気が重たいという方も多いのではないのでしょうか。

断捨離には、不要な物を「断ち」、「捨」てることで、物への執着から「離」れる、という意味があるそうです。「使える物だから勿体ない」ではなく、「物は使うものであり、とっておくものではない」と考え、絶対に

必要なものだけを残し、要らないものを捨ててしまうことで、空間や気持ちにゆとりが生まれます。日常生活に限らず、仕事上も、余計な物を置かず職場の整理整頓をすれば、仕事の質も効率も上がると思います。

普段から断捨離を心がけ、よりシンプルで快適な労働環境を作っていくみましょう。