



- 縮んでいく市場とどう向き合うか
- ユニフォームの効用
- 医療費控除が簡素化されます
- 設備投資するにあたって知っておきたい中小企業経営強化税制
- 平成 30 年度より従業員の個人住民税が「特別徴収」へ

縮んでいく市場とどう向き合うか

「どういう商売が儲かっているの？」とよく質問を受けますが、儲かりそうな市場だと聞けば他業種も一気に参入し競争激化するため、日本においては業種全体で儲かっている事業が無くなってしまったのではないのでしょうか。中国やアジアなどのかつての高度成長の国に経済的に関わらなければなかなか成長は望めません。外国旅行者の誘致や医療ツーリズムをはじめとした外国の消費者の受け入れや外国企業の誘致など様々な取り組みがされていますが、海外マーケットと関係の難しい組織には先行きが見えません。高齢化し人口減少にますます拍車がかかる国内マーケットを、さらにいえば地域密着で生きていかななくてはならない多くの中小の組織経営を今後どのように舵取りしていくべきなのでしょう。

車の業界を例に考えてみるとメーカーは新興国インドなどこれから車の普及期に入る地域に進出していけば良いのですが、ディーラーはそのようにはいかないため、合併が相次ぎ淘汰が進んでいます。国内新車販売台数(登録車販売)は平成 2 年には年間 590 万台だったものが、現在は 340 万台程となりました。トヨタのディーラーもトヨタの傘下であるダイハツの軽自動車を扱うなど生き残りに必死です。しかし、すべてのディーラーが手をこまねいて衰退しているわけではなく、日産の販売店の中にはスズキなど日本の他メーカーだけでなくジャガーやポルシェ、アウディといった外国メーカーの取り扱いを行い、同じ販売店でのリピート率 70%を実現しているディーラーも存在しています。

単に販売するだけでなく個人向けリースという販売手法も普及してきました。5 年間の保険料や整備費用込みで提供するもので 5 年後の下取り価格をあらかじめ引いて月々の負担にならして支払うため安く感じる金額で新車に乗り続けることができます。新車の買い替えのサイクルが伸びている中、リースで販売した顧客は確実に買い替えを自社でおこなってくれるケースが多くなっています。整備や保険まで含めて受注できるので経済効果は計り知れません。

統計により異なりますが車関連への支出は、ガソリンなどの燃料まで含めると人間の一生のうち 4,000 万円から 5,000 万円にもなるのだそうです。そのうち 1,500 万円程が車自体への支払いで残りが整備や燃料などのマーケットであるため、自社の今までのマーケットだけでなく隣接したマーケットの動きを注視することも大切です。しかし中古車であればガリバーなどの専門店が強く、車検も同様にコバックなどの専門店が力を持っていますので生存競争はここでも熾烈なものです。そこへさらに今後電気自動車の普及が考えられるため、ヤマダ電機などの家電販売店が本格参入の構えを見せています。ディーラーがどのような自社の存在理由を作りだしていくのか頭の痛い問題です。

このように縮む市場においては、従来どおりの商品サービスを提供しているだけの組織は廃業や M&A によって淘汰されていきます。勝ち残っている組織は自社の商品サービスや品揃えを見直し、今の時代にあった商品サービスとして打ち出しなおしたり、これが専門であると打ち出したりしています。歯医者さんの業界であればインプラントや矯正、ホワイトニングといった現代の消費者ニーズにあった医院作りをし、強固な経営体質を持っているところが少なくありません。建設業界では国が整備予定の中古住宅も気になります。車の業界のようにマーケットが成立し発展するのかもしれませんが。

「人口が減り、先行き不安で消費者の財布の紐が固い」というのも確かですが、嘆くだけでなく消費を喚起していく組織の努力がますます必要なのではないのでしょうか。車業界の個人向けリースも新車販売の売り方の工夫で行われるサービスが大きく変化しているわけではありませんが、消費者はまとまったお金を用意する必要もなく、整備や税金・保険料の支払い管理という煩わしさから開放されます。

消費者から支持を受け、顧客との絆を強くしていくためには、今の商品サービスをどのように見直したら良いのか組織経営者がデザインすべき重要な課題ではないのでしょうか。

成迫 升敏

ユニフォームの効用

定期的に訪問しているいくつかの医院の制服が最近次々と新しくなりました。その制服がまた“格好良い”のです。見た目が良いと仕事もできるように見えるから不思議です。「人は見た目が9割」というベストセラーがあります。人の第一印象について考察したメラビアン¹の法則にも視覚情報が最も重要だと記されています。好き嫌いもあると思いますが、制服は仕事において良いことが多いツールです。外見上、統一性があるのでこの組織の人なのかわかりやすく、その組織のイメージが良ければその人の印象さえも自然と良くなります。また、同じ服を着用することで同じ組織に属しているのだという自覚が芽生え、仲間意識が強くなります。会社としても「こう見られたい」という思いを、本人と外部へ向けて発信することができます。安全性や機能、着心地が良いといった基本性能は堅持した上で、デザイン性にもこだわってみては如何でしょうか。ユニフォームを着用する会社なら、それが持つ特性をうまく活用し、顧客や取引先に「良い仕事をしそうだ」とアピールできるようなものを考えてみるのも良いのではないのでしょうか。

高木 幹夫

医療費控除が簡素化されます

平成 29 年度の税制改正により、平成 29 年分以後の所得税に係る確定申告書を平成 30 年 1 月 1 日以後に提出する場合について、医療費控除を受ける場合の添付書類の簡素化が図られることとなりましたのでご紹介します。

医療費控除の適用を受ける場合には、改正前の医療費の領収書の添付又は提示に代えて、従来は確定申告にて使用できなかった「医療費のお知らせ」などの名称で交付される医療費通知又は医療控除適用者自らが作成した医療費控除の明細書を添付することとなりました(平成 31 年分の確定申告までは、改正前の制度も適用できることになっています)。医療費通知は、各医療保険者(協会けんぽ、健康保険組合、国民健康保険の市町村など)から交付されます。

改正前後の医療費控除の添付書類を比較すると以下の通りとなります。

医療費控除の添付書類比較

項目	改正前	改正後
明細書(自分で記入)	任意	○
領収書	○	5年間保存
医療費通知 (医療保険者から交付)	-	○
領収書	-	保存不要

○: 添付又は提示が必要

改正前は領収書の添付又は提示が必須でしたが、改正後はいずれもできなくなり、明細書又は医療費通知の添付又は提示が必要となります。明細書に記載した医療費については、領収書の5年間の保存が必要ですが、添付又は提示した医療費通知に記載されている医療費についての領収書は保存の必要がありません。なお、添付又は提示した医療費通知に記載されている医療費については、明細書に合計額を記載することになっています。

一般的に、医療費通知には、一定期間に受診した医療費がまとめて記載され、数ヶ月から年1回の頻度で発行されます。したがって、従来領収書をなくしてしまっただけで医療費控除の算定に漏れてしまっていたものが、今後は医療費通知があれば、領収書の有無を問わず医療費控除に適用できるため、医療費控除が使い易くなります。

なお、処方せんの無い医薬品の購入など、保険診療の対象外のため医療費通知に記載されない医療費について、医療費控除の適用を受けるためには、明細書への記載の方法によることとなりますので、この領収書については保存が必要となります。

協会けんぽの場合には、平成 28 年 10 月から平成 29 年 9 月までの診療分について平成 30 年 2 月上旬に医療費通知が交付される見込みですので、医療費の領収書を保存していなかった方でも医療費控除を受けられる可能性が有ります。医療費通知を積極的に活用しましょう。

なお、一定の医療費通知については、医療費控除に使用できないものもあります。不明な点がありましたら弊社担当者へご相談ください。

饗場 徹

設備投資するにあたって知っておきたい中小企業経営強化税制

弊社事務所通信 300 号にて中小企業経営強化税制についてご紹介しましたが、施行半年が過ぎて手続きや留意点等が明らかになってきました。改めて他の税制優遇措置との比較を交えながらご紹介します。

設備投資と税制優遇措置一覧

	ソフトウェア	車両	機械装置	器具備品	建物附属設備	税制優遇
中小企業 経営強化税制	70 万円以上 (単体)	-	160 万円 以上 (単体)	30 万円以上 (単体)	60 万円以上 (単体)	即時償却 税額控除 10% 固定資産税の軽減
中小企業 投資促進税制	合計 70 万円 以上 (単体又は複数)	・車両総重量 35t 以上 ・貨物の運送の用に供 されるもの ・普通自動車	160 万円 以上 (単体)	合計 120 万円 以上の測定工具 及び検査工具 (単体又は複数)	-	特別償却 30% 税額控除 7%
商業・サービ ス・農林水産 業活用化税制	-	-	-	30 万円以上 (単体)	60 万円以上 (単体)	特別償却 30% 税額控除 7%

■ 中小企業経営強化税制の留意点

中小企業経営強化税制を利用するには、設備を使用開始した日の属する事業年度の末日までに担当省庁の認定を受ける必要があります。ここが一番の留意点です。以前は申請から認定までの期間は 1 ヶ月程度でしたが、10 月現在 2 ヶ月前後に延びています。例えば 5 月決算のお客様の場合、遅くとも 2 月までに工業会の証明書を取得し、3 月上旬には経営力向上計画の作成・申請を済ませることをお勧めします。

■ 事例による税額比較

建設業で機械 1,000 万円を購入した場合について、利用する税制および利用する税制優遇ごとに課税所得と税額を比較すると以下の通りです。ただし、中小企業の法人税率で計算しています。

利用税制及び適用優遇ごとの法人税額比較 (単位：万円)

	特別償却した場合		税額控除した場合		固定資産税 (税率 1.4%)
	課税所得	法人税等	課税所得	法人税額	
①対策なし	3,000	1,021	3,000	1,021	14
②中小企業投資促進税制	2,700	938	3,000	938	14
③中小企業経営強化税制	2,000	743	3,000	902	7

特別償却を選択した場合、①対策なしと③中小企業経営強化税制では法人税等で **278 万円** の差が出ます。②中小企業投資促進税制と③中小企業経営強化税制を比較しても **195 万円** の差が出ます。

■ 活用方法

中小企業経営強化税制も中小企業投資促進税制も、税額控除を選択したときに控除出来なかった税額は翌年に繰り越すことができます。そのため、今期赤字決算の場合でも来期の黒字決算で生かすことが出来ます。

また中小企業経営強化税制の大きな特徴として、固定資産税が 3 年間半額になる特例があります。固定資産税の減税は特別償却と税額控除のどちらの税制優遇を選択しても利用でき、黒字決算・赤字決算に関わらず恩恵が受けられます。

経営力向上計画の認定を受けた事業者が行う設備投資資金は、日本政策金融公庫から融資を受ける際に優遇税率が適用されます。10 月現在 0.91% と低利になっています。設備投資を借入で行おうと考えている経営者は利用を検討してみたいはいかがでしょうか。

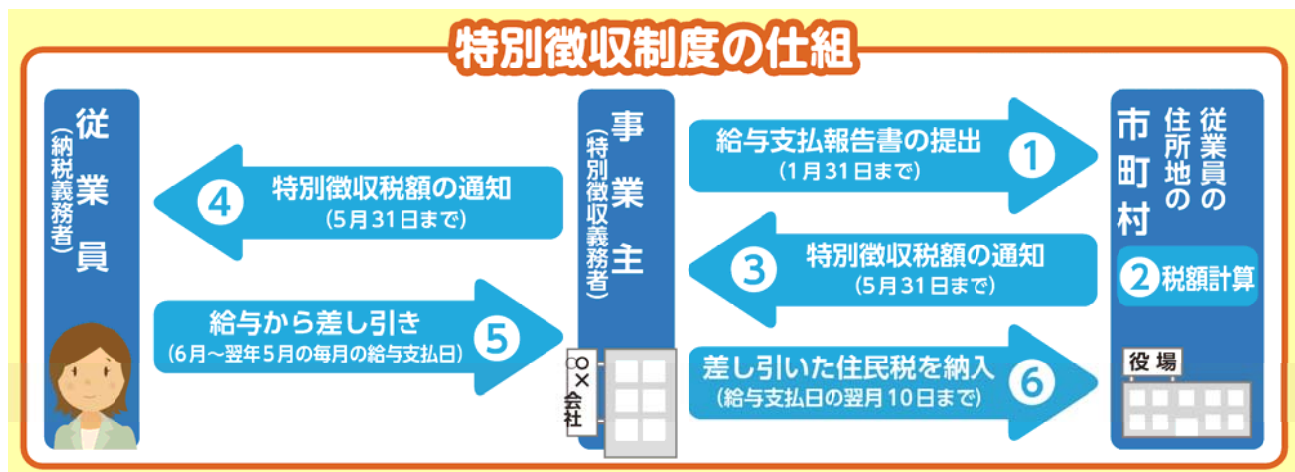
設備投資については使える税制優遇措置を事前に確認しておく安心です。設備投資を検討されている方は弊社担当者までご相談ください。

樋口 将志

平成 30 年度より従業員の個人住民税が「特別徴収」へ

従業員の住民税を納付する方法は二種類あり、従業員が自ら納付する「普通徴収」と、事業主が毎月の給与から住民税を天引きして従業員に代わり市町村に納付する「特別徴収」(図 1)がございます。事業主にとって手続きが簡便な普通徴収を行っているケースも多いと思いますが、長野県と県内全ての市町村が平成 30 年度から特別徴収を徹底してゆくという方針を打ち出しました。

図 1 特別徴収制度の仕組



(長野県 HP より)

例外として以下(表 1)に該当する事業所と従業員は普通徴収を行ってもよいとされており、該当する場合は年末調整の後に給与支払報告書を市町村に提出する際、「普通徴収切替理由書」を添付し、給与支払報告書の摘要欄に該当する理由の「符号」を明記する必要があります。下記以外の理由では普通徴収は認められず、特別徴収の実施を拒否することはできない、とされているため大多数の事業所が特別徴収を行うこととなりそうです。

表 1 普通徴収を行っても良い事例

区分	符号	理由
事業所	普 A	総従業員数 [*] が 2 人以下の事業所 ※事業所全体の従業員の数で、下記「普 B」～「普 F」の理由に該当して特別徴収を行わないこととする対象者(他市町村分を含む。)を除いた人数
	普 B	他の事業所で特別徴収されている方(例:乙欄適用者)
従業員等	普 C	給与が少なく税額が引けない方(例:年間の給与支給額が 93 万円以下)
	普 D	給与の支払が不規則な方(例:給与の支払が毎月でない)
	普 E	事業専従者(個人事業主のみ対象)
	普 F	退職者、退職予定者(5 月末日まで)および休職者 [*] ※退職により 4 月 1 日現在で給与の支払を受けていない場合に限りす。

普通徴収から特別徴収へ変更となると事業主の事務作業が煩雑となりますが、従業員数が常時 10 人未満の場合は申請書を提出することで年 12 回の納付を年 2 回(6 月と 12 月)にすることができるなどの特例もありますので上手に利用したいものです。

また、特別徴収を実施する場合の注意点は従業員の入退社です。入退社した方の住民税を納付金額に反映させる必要がありますので納付に過不足がないように確認が必要です。

特別徴収の実務は平成 30 年の 6 月頃から始まります、手続きなどご不明点がございましたら担当者までお問い合わせください。

金沢 佳光(以上)