



- 日米最大のフランチャイズ経営に学ぶ
- ご存じですか？医療法人の報告義務
- ご自身の固定資産を確認しましょう！
- クレジットカード納税のお得な活用法
- 定年延長と、定年後の再雇用者の給与

日米最大のフランチャイズ経営に学ぶ

東日本大震災の時、生活必需品が店頭から一斉に姿を消しました。しかし、その後すぐに商品供給できたのがセブンイレブンジャパンです。その商品調達力は特筆すべきものがあります。震災後の3月下旬に食材不足の東日本でおにぎり100円セールを実施し業界を驚かせています。震災後の一日あたり売上高は前年より9.5%アップの約63万円で2位のローソンの約51万円と大きな差を付けています。セブンイレブンは、世界に誇るコンビニシステムで一号店から30年強で1万店舗を突破しています。

長野県が生んだ名経営者の鈴木敏文元会長は、その成功の秘訣は「ただひたすら地味に地道に原理原則を徹底して実践してきたからに他ならない」と述べています。ローソンはナチュラルローソンのようにターゲットを若い女性にした独自の店づくりをしています。他のコンビニと比べ特に優れたところがあるように見えないセブンイレブンがなぜ2位のローソンより一日あたり12万円も多く売ることができたのでしょうか。それは仮説検証型発注システムにあります。本部で一括して自動発注せず、各店舗が周りの状況から予測して発注します。前年の実績だけで仕入れるのではなく、「運動会が週末にあるからおにぎりが売れるだろう」等と予測して発注し、その仮説の成功・失敗事例が集められ、店舗への指導員約1,000人が集まり情報交換をします。このルーチンワークの積み重ねが他社と売上に差をつける源泉となるのです。鈴木元会長は「厳しい競争条件において常に差別化を図らないと商売は縮小均衡になってしまう。お客様のニーズを捉え、味と鮮度で差別化をすべき。」と述べています。この積み重ねによる利益体質こそ他社が簡単には真似できず、市場でも買えない大切な組織の財産なのだと思います。

ところで、この優秀な組織セブンイレブンが30年かかった1万店舗突破を世界中に4時間に1店舗の高速展開でいち早く達成し、世界最大のフランチャイズとしてギネスに認定された会社をご存知でしょうか。日本にも平成17年に進出し、約1,500店舗となっているフィットネスクラブ「カーブス」です。ターゲットを主婦に限定し、男性の視線を気にせずにも安く手軽に楽しくエクササイズを続けられることがヒットの理由です。自宅にトレーニングマシンなどを置けば良いですが多くの人は継続しません。クラブであれば仲間やトレーナーの援助で続けられるのです。

近代経営学の父ドラッカー博士は「我々の顧客は誰なのか。我々の組織は誰を満足させたときに成果をあげたといえるのか。と問い続けることが自分の組織における事業の定義をより明確にすることができる」と述べていますが、まさにそこを明確についた経営スタイルだから成功したのだと思います。大きなフランチャイズとはいえ、セブンイレブンもカーブスも1店舗は小さな個人商店とそれほど変わりません。経営の目指すところをはっきりとさせ、ルーチンに磨きをかけることで大きな利益と存続が保証されるのではないのかと感じます。1万店舗達成している日米のフランチャイズ経営の特徴である組織のルーチン強化による差別化と顧客の明確化による差別化は我々中小の組織経営者に問いかけてるように感じます。

成迫 升敏



ご存じですか？医療法人の報告義務

医療法人の場合、決算終了後 3 か月以内に都道府県へ事業報告書を提出することが義務となっておりますが、医療法の改正により、平成 29 年 4 月 2 日以降開始の事業年度から、事業報告書の提出に加えて、一定の要件に該当する取引については「関係事業者との取引の状況に関する報告書」を都道府県知事等へ提出しなければいけなくなりました。

■制度の目的と対象となる取引

この制度の目的は非営利法人である医療法人から、営利法人である株式会社等の MS 法人(※)に対して、不当に利益が移転されることを防止することにあります。つまり診療所の地代家賃、貸付金といった形で MS 法人や理事長、家族などへ適正金額の範囲を逸脱した資金を流していないか、県が確認するためということです。

適正な取引であるかどうかの判断は、その対価や取引条件が第三者と締結した場合と同程度の内容であるかがポイントとなります。

報告義務のある「関係事業者」と「対象取引」は以下の通りです(一部抜粋)。

関係事業者	
(イ)	医療法人の役員又は近親者(配偶者又は二親等以内の親族)
(ロ)	医療法人の役員又は近親者が代表者である法人
取引内容	
①	事業収益又は事業費用の額が 1 千万円以上であり、かつ当該医療法人の当該会計年度における事業収益の総額または事業費用の総額の 10%以上を占める取引

※MS 法人：メディカルサービス法人の略。現在、医療法によって医療法人が行うことのできない営利事業を行うために設立された会社

■具体例を用いた報告義務の有無の検討

医療法人の役員は同族で固め、役員や MS 法人に地代家賃を払っているケースが該当すると思いますが以下のケースで報告義務があるかどうかみてみましょう。

[具体例] 年間の損益計算書	
事業収益 165,000 千円,事業収益 167,500 千円の医療法人のケース(役員は近親者のみ)	
ケース 1	理事長に年間 12,000 千円の地代家賃を払った場合
ケース 2	MS 法人に年間 18,000 千円の地代家賃を払った場合

損 益 計 算 書
(自 平成 29 年 5 月 1 日 至 平成 30 年 6 月 30 日)
(単位：千円)

科 目	金 額	
I 事業損益		
A 本来業務事業損益		
1 事業収益	165,000	× 10% = 16,500 千円
2 事業費用	167,500	× 10% = 16,750 千円
本来業務事業利益	-2,500	高い方で判定



ケース 1 では理事長に支払った地代家賃が 12,000 千円と、事業費用の 167,500 千円の 10%にあたる 16,750 千円よりも少ないため、県へ報告する対象取引からは外れます。しかしケース 2 の MS 法人へ支払ったケースでは年間支払金額が 1 千万円以上であり、事業費用の 10%を超えてしまうため(事業収益と事業費用の総額の 10%以上を占めるかどうかはどちらか高い方の金額で判断)、報告義務が発生します(役員に対する報酬や賞与、職慰労金については対象外)。これにより現在提出している報告書の他に医療法人の関係者に対する年間の取引内容と取引金額を記載した報告書を提出することになります。平成 29 年 4 月 2 日以降開始の事業年度の報告からが対象となります。この制度に関する詳細は担当者までご確認ください。

北澤 守

ご自身の固定資産を確認しましょう！

固定資産をお持ちの方が納税する固定資産税。銀行引落としの方は自動で納税がされますし、またそうでない方も納税通知書が毎年5月頃に届くので、今の時期は特に関心が薄いかもしれません。

市町村から毎年通知が届き、納税額も指定されているため、固定資産税の納税通知書を気にされる方はあまり多くない印象ですが、確定申告等で納税通知書を引き出しから出した今の時期は確認するのにちょうど良い機会。ここで一度しっかりとご自身の固定資産をご確認してみたいはいかがでしょうか。

■固定資産税とは

毎年1月1日時点の土地、家屋、償却資産(※)の所有者が、その固定資産の価格を基に算定された税額をその固定資産の所在する市町村に納める税金のことです。

※土地、家屋以外の事業に供することのできる資産(工具や器具など)



■免税点とは

市町村の区域内に同一の人が所有する土地、家屋、償却資産のそれぞれの課税標準額(税金を決める基となる金額)が次の金額に満たない場合には固定資産税は課税されません。この金額を免税点と言います。

免税点(資産別)	土地：	30万円
	家屋：	20万円
	償却資産：	150万円



相続などで、相続人複数名で農地を分散して相続をしたような場合(田分け)、各人が相続した不動産の固定資産税評価が上記に満たず、免税点となる場合があります。節税という面ではとても良い一方、納税通知書が来ないため、次第に自身が所有していることを忘れてしまい、所有者が亡くなった際、家族もその不動産の存在を知らないという問題が起こることがあります。

■納税義務者とは

固定資産税を納める人のことです。具体的には土地、家屋については登記簿又は土地補充課税台帳に所有者として登記または登録されている人をいいます。償却資産については償却資産課税台帳に所有者として登録されている人です。**注意したいのが納税義務者の欄に納税代理人、代納人など(例:『所有者 山田太郎 納税代理人 山田一郎』や、『代納人 田中和雄』)の表記がされている場合です。**所有者欄の氏名が既に他界された方の場合は、相続手続がされていない可能性があります。所有者≠納税者の場合は、理由を明らかにしておく必要があります。



■未登記家屋、増築等の確認、既に滅失している建物の確認

固定資産税は、登記の有無に関わらず、お持ちの建物に対して税金がかかります。建物をリフォームしたことで面積が変わっている場合は、納税通知書の記載が変わっているかどうか確認をしましょう。他に、先祖代々の建物を引き継いでいる方は、蔵や物置等建物の数が多く、既に滅失してしまっているのに、誤って課税がされていることに気づいていない場合もあります。後者の事例は、実際の建物の状態と市町村が把握している状態が異なるため、本当は払わなくて良い税金を払っている事例です。記載の建物一つ一つを確認してみましょう。

■所有者であるのに納税通知書に載らない不動産もある

保安林、公衆用道路、墓地等、非課税の土地をお持ちの場合、納税通知書にその土地の記載がない場合があります。また、不動産を複数人で共有している場合、共有者の内の一人が代表者として納税します。ご自身が納税代表者に当たらない場合は、納税通知書が届きませんのでこちらもご注意ください。これらの不動産を把握するには、その不動産がある役場にて、名寄帳(=公租公課課税明細書)を請求すると判明します。これを機にご自身の財産の確認をし、漏れが無いか、誤った課税が無いか、そして相続のことも含めて(誰に受け継いでもらうか)、考える機会にされてはいかがでしょうか。

清水 あゆ子

クレジットカード納税のお得な活用法

以前の事務所通信でもご紹介しましたが、平成 29 年 1 月から所得税や法人税等の国税をクレジットカードで納付出来るようになりました。改めて制度の振り返りと、お得な事例をご紹介します。

■クレジットカード納税とは？

インターネット上でクレジットカードの支払機能を利用し、国税を納付する手続きです。下記が主な要件となります。

利用可能額	一度の手続きにつき 1 千万円未満かつ、利用するカードの決済可能額以下の金額。(この利用可能額には、後述の決済手数料も含まれます)
利用できるクレジットカード	Visa/MasterCard/JCB/American Express/Diners Club/TS CUBIC CARD
利用可能時間	24 時間(メンテナンス等で利用できない場合を除く)
その他	利用額に応じて決済手数料がかかります。国税庁の HP にてシミュレーション計算が可能です。



■ポイント付与率でどれくらいメリットは変わる？

クレジットカード納付により、付与されたポイントが決済手数料を上回れば得するということになります。付与されたポイントを、比較的メリットの大きいマイルに交換したケースで考えてみます。

1 年間で 990 万円の所得税を、ポイント付与率 2% という高付与率のカードを使って納付し、マイル交換する場合、まず 198,000 ポイントが付与されます。それを 1 ポイント 0.5 マイルで交換したとすると、99,000 マイルになります。低く見積もっても 1 マイル 2 円ほどの価値はありますので、99,000 マイル × 2 円 = 198,000 円相当になります。990 万円利用の場合の決済手数料は 81,259 円のため、年間で 116,741 円は得するという計算です。同じ条件でポイント付与率が変わった場合の計算結果を下記表にまとめました。

表 990 万円の所得税をクレジットカードで納税する場合のポイント付与率ごとの利益額比較

ポイント付与率	① 1 ポイント 0.5 マイルで交換したときの価値(1 マイル 2 円で計算)	② 決済手数料	差引利益額(①-②)
0.8 %	79,200 円	81,259 円	△2,059 円
1.0 %	99,000 円		17,741 円
1.5 %	148,500 円		67,241 円
2.0 %	198,000 円		116,741 円

同じ経営状況であれば税金は毎年発生する可能性が高いです。ポイント付与率が決済手数料を上回るのであれば、普通に税金を納付するよりもクレジット納付をした方が享受できるメリットが大きくなります。ただし、クレジット会社によってポイント付与率やマイル交換レートは変わってきますので、上記事例が全てに当てはまるわけではありません。また、カードの利用上限や年会費にも注意が必要です。ご活用の際はしっかり条件を確認しましょう。

前田 圭介

定年延長と定年後の再雇用者の処遇

ホンダが 2017 年 4 月に定年を 60 歳から 65 歳に引き上げました。2025 年までに厚生年金の支給開始が男性は 65 歳に引き上げられ、60 歳定年で収入が減ることが課題でした。そこで人手不足解消も兼ねて、経験豊富なアラ還(※)の士気低下を防ぎながら雇用を維持する動きが広がっています。2013 年の改正高齢者雇用安定法施行によって、定年後も働きたいと希望すれば 65 歳迄は雇用しなければいけません。そこで給与を定年前の半分に下げ、契約や嘱託として再雇用しました。しかし、経団連の調査によると「再雇用後の処遇の低下などでシニアのモチベーションが低下した」とあります。今回ホンダは従来 59 歳時の半分であった給与を 8 割に引き上げました。再雇用後の職務内容も明治安田生命は経営管理職や支店長職など責任の重い職務にも就けるようにし、場合によっては 50 歳代より給与が上がる例もあるといいます。少子化で若年層の労働力確保が難しくなり人手不足も深刻化している中、経験豊富なアラ還世代を定年延長や待遇改善で確保する企業が増えそうです。

※アラ還：アラウンド還暦の略。60 歳前後の人のこと。

高木 幹夫(以上)