

KNC NETWORK NEWS

2015年4月11日 発行

気になる記事：小売り、8割が増収増益—消費回復手応え—

国内消費の緩やかな回復が小売企業の業績を押し上げる。主要な小売企業の8割が2016年2月期に増収増益を見込んでいる。経営者は消費増税の悪影響が薄れることに加え、企業の賃上げや株高による資産効果が消費に追い風になると見込んでいる。業績の回復が鮮明なのは生活に密着したスーパーとコンビニエンスストアになる。



(有)北野財經システム

北野会計事務所

大阪市淀川区西中島7-1-26

オリエンタル新大阪ビル707号

TEL: 06-6304-7857・FAX: 06-6304-8851

http://www.kngroup.jp

経営一言：「80歳になると60代とは違う光景が見えてきて、これからどんな人生が現れてくるか、とても興味がある」

(山折 哲雄・宗教学者)

—所長コメント：タレントの萩本欽一さん(欽ちゃん)は73才で駒澤大学に入学されました。すばらしいことです。高齢者の生き方にヒントを与えてくれました。人生、年齢なんか関係なしです。やる気と志があればなんでも出来ます。4年後の卒業が楽しみです。皆で応援しましょう。—

100%子会社への土地の譲渡 《税務》

「完全支配関係」がある内国法人間の資産の譲渡取引の場合、譲渡の時点で譲渡利益額または譲渡損失額は計上せず、繰り延べることとされています。完全支配関係とは、法人の発行済株式の全部を直接または間接に保有する関係です。

この制度の対象となる資産は「譲渡損益調整資産」といい、固定資産、土地、有価証券、金銭債権、繰延資産が含まれます。ただし、次の資産は対象外とされています。

- ①売買目的有価証券
- ②その譲渡を受けた他の内国法人で売買目的有価証券とされる有価証券
- ③その譲渡の直前の帳簿価額が1千万円に満たない資産

譲渡を受けた法人に、譲渡損益調整資産の譲渡、貸し倒れ、除却といった状態が生じた場合や、譲受法人との間に完全支配関係を有しないこととなった場合などは、それらが生じた日の前日の属する事業年度の所得の金額の計算上、益金の額または損金の額に算入します。

重加算税は、全ての税目に対して適用されますか？

《税務》

すべての税目ではありません。重加算税は、納税者が隠蔽・偽装行為により過少申告等した場合に課せられるもので、原則すべての【国税】が賦課対象となります。

重加算税の賦課要件が規定されている国税通則法では、消費税を除く酒税やたばこ税といった【消費税等】については重加算税を課さないこととしています。

そうすると、国内取引や輸入取引にかかわらず、全ての消費税が重加算税の賦課対象になるとも考えられるが、輸入取引のうち関税法に規定される、賦課課税方式(税関長の処分により税額を確定する方式)による課税貨物に係る消費税については、たばこ税などと同様に重加算税の対象とならないが、国税犯則取締法に規定される【通告処分】の対象として罰金が科せられることになっています。

ちなみに【通告処分】とは、酒税やたばこ税などの間接税について、税務当局が犯則の心証を得た場合に罰金を科すことができる行政処分の一のことであります。

他人事ではない年金記録のトラブル 《社会保険》

普通に会社勤めをし、厚生年金保険料を支払っていたつもりでも、実際問題としてその期間の記録がつながっていないことがままあります。マスコミでもさかんに報道されていますが、この年金記録のトラブルを、どこか他人ごとのように受け取っている人も少なくありません。

しかし、かつて転職をしたことがある、一度自営等の第一号被保険者になったことがある方などについては、かなりの確率で記録の漏れが発見されています。そろそろ年金の受給年齢に達しようかという人は一度、年金事務所で記録を確認してみた方がいいでしょう。企業側としては、高齢者の給与設定について、年金、雇用保険の継続給付、そして給与の三本立てで考えたいところです。そのため、年金記録の不備により、従業員の年金額が変わってしまうようでは給与設計上、問題が生じます。少ない年金額を元に多少高めに給与を設定し、その後で記録漏れがわかり年金額が増えたとしても、それを理由に給与を下げることは困難です。

定年前くらいに、企業としても従業員に年金記録の確認を促してみたいかがでしょうか。記録漏れにより本来より少ない年金を生涯受け取る不利益を考えれば、従業員にとっても損のない話でしょう。月額数万円程度増えるケースはままあります。

経費節減策の罠(ワナ) 《経営》

中小企業が経費節減策により収支が大きく改善した例は、意外に少ないようです。

節減策というと、「退職社員の補充をしない」「こまめに電灯を消す」「紙の裏表にコピーする」「明確な目的がない接待交際費は止める」「中古設備を導入して、減価償却負担を減らす」等が、よくあげられます。もちろん、経営改善のためには経営計画を策定して無駄な経費を削減する努力は必要です。しかし、経営姿勢を変えずに経費削減策だけが先行すると、現状の売上高(または粗利益)も維持できないことがあります。結果、急速な節減に限界のある固定費が賄えなくなって、収支状況や資金繰りが悪化することがあります。また、例えば企業再生計画等においては、「仕入原価率を下げ、売上高や設備は現状維持にする。結果、支払利息や経費を削減して黒字経営を目指す」等というものが多くあります。しかし、計画通りに実行できず、人件費・光熱費・宣伝費・交際費等の節減中心に力を注いだ結果、その節減の効果以上に収益が低下してしまうことがあります。経営意欲が委縮してしまうのかもしれない。

経営改善の基本は、健全な付加価値額(=人件費+営業利益+減価償却費)の確保にあることを認識し、経営活動に必要な設備や諸経費をバランスよく使用して黒字経営が成り立つような施策が求められます。

KNC NETWORK NEWSへのご意見・ご質問・ご感想は

06-6304-7857 または kaikai@kncc.co.jp

までお寄せください。