

KNC NETWORK NEWS

2016年2月13日 発行

気になる記事: 北朝鮮、ミサイル発射。核実験に続き強行、米本土まで射程か
北朝鮮は7日午前9時31分ごろ、「人工衛星」と主張する事実上の長距離弾道ミ
サイルを北西部の東倉里(トンチャリン)からは発射した。

 (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: 「どうすれば勝てるか」自問自答を繰り返して22勝目の壁を突き破り、大きな自信をつかんだ。勝つための準備ができてない
と思う。何が足りないかをしっかり考えていきたい。

(プロゴルファー・松山 英樹氏(23歳))

— 所長コメント: 思い過ごしが自分にフタをしている。ひよんなきっかけでその蓋をとるとスーと身が軽くなる。自分で自分を規制している。—

確定申告シーズン到来、損益通算をお忘れなく 《税務》

ひと口に「所得」といっても10種類あり、それぞれ計算方法が異なります。人によっては、「不動産所得は黒だけど、事業所得は赤字」というように損益にばらつきが出ますが、それに一喜一憂するのではなく、余計に税金を納めることのないよう、ひとつの所得の赤字をほかの所得の黒字と相殺することができる「損益通算」をしておく必要があります。赤字が出たときに損益通算できるのは、①事業所得、②不動産所得、③総合課税の譲渡所得、④山林所得の4種類になります。一定の順序で損益通算が可能となります。不動産所得の金額を計算したときに生じた損失額のうち、生活に通常必要とされない別荘などの資産の貸付に関する損失や、土地取得のための負債利子相当額などは、損失がなかったとみなされてほかの所得からの控除はできません。

所得金額の計算は暦年計算で、その年の損失金額は翌年以後の所得金額の計算に影響しないのが原則です。しかし、例外的に損益通算した後の各所得の合計が赤字だったときに、翌年以後3年は赤字を繰り越して所得から差し引くことが認められています。白色申告は翌年以後の所得からは控除できないので注意が必要です。

繰越控除が利用できる損失には、「純損失」と「雑損失」があります。これらが認められるためには損失用の確定申告書を期限内に提出し、損失が生じた年から毎年継続して確定申告する必要があります。

社員のセミナー受講料 《税務》

会社が負担するセミナー受講費用は、原則としてその従業員に対する給与とされます。しかし、会社の業務遂行のために必要とされているもので、役員、社員が職務に直接必要な技術・知識の習得、または免許・資格の取得のための研修会であれば、費用として適正なものに限り、課税されないこととなっています。適正であるか否かは、知識等の習得で個人が受ける利益、事業関連性、習得後の勤務期間などを勘案して判断されます。

例えば自動車の運転免許は、会社というより個人が利益を受けるものとみなされるため、会社が取得費用を負担した場合は、原則として給与として取り扱うこととなります。ただし、営業や運送といった会社業務でどうしても運転免許が必要なのであれば、その業務に従事する従業員に限り、給与課税されません。

振替納税について 《税務》

振替納税は、ご指定の金融機関の預貯金口座から自動的に納税が行われる方法で、税目ごとに手続きが必要ですが、一度手続きを行うことで、同一税目の次回以降の納付も振替納税となりますので、わざわざ金融機関に出かけて納付する必要がなくなるなど大変便利です。なお、残高不足等で振替納税ができない場合には、法定納期限の翌日から延滞税がかかりますので、事前に預貯金残高を確認するなど、ご注意ください。

ご利用を希望される方は、口座振替依頼書に住所、氏名、金融機関名、預貯金口座名などを記入し、預貯金通帳に使用している印鑑を押して、税務署か金融機関に提出してください。

口座振替依頼書は、税務署に備え付けてあるほか、国税庁ホームページからもダウンロードできます。

(注) 1 振替依頼書は、納期限までに提出していただく必要があります。2 税目ごとに手続きが必要なため、既に所得税及び復興特別所得税について振替納税を利用している方でも、消費税及び地方消費税について振替納税を利用される場合は、改めて手続きが必要となります。3 転居等により申告書の提出先の税務署が変更になった場合には、新たに手続きが必要となります。4 贈与税の納税に当たっては、振替納税はご利用になれません。

縁を大切にしよう 《経営》

人生の大部分が人との縁によって決まるように、会社や商店の経営状況も人との縁がその首尾を左右します。縁には人との縁の外、本との縁・場所との縁・物(商品)との縁等、無数にあります。ここでは店舗とお客の縁づくりについて考えてみます。

お客は店舗を選ぶ時に、品揃え、店舗の立地・規模・外観・接客、自分の収入と価格レベル、行き易さ(店舗までの距離、駐車場)等を勘案して決めています。店舗側から見ると、店舗施設・商品サービス・接客に関してどのようなサービスをすれば、お客が自店と縁を結んでくれるかです。

例えば、店舗側の次のような店舗展開や接客(接遇、おもてなし等)が「縁づくりのきっかけ」になる可能性があります。(1)店舗がお客の自宅と勤務先の途上にあり、仕事帰りに買物できる(2)同業種他店よりも夜遅くまで営業している(3)駐車場や各スペースが広い(4)いつ行っても店前に花壇のように沢山の鉢が置いてある(5)店員が商品の交換・返品に気持ち良く応じてくれる(6)店員が商品の押し付けをしない(7)店主や店員の説明や世間話が楽しい(8)時々値引きやおまけをしてくれる(9)経営者や店員の故郷が自分(お客)と同じ(10)お客の服装や商品選びのセンスを的確にほめてくれる、等。