

# KNC NETWORK NEWS

2016年4月9日 発行

経営一言:「悩んだり思い煩うことが多いだろうが、今与えられた仕事を全身全霊で取り組みことだ」  
(稲盛 和夫氏 京セラ・第二電々創業者)

—所長コメント:どんな時でも、今の仕事を大切に、今の場所で精一杯頑張っていくこと。きっと、むくわれる時が来る報われなかったら、あと一步の努力をすること。—



(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>

## 気になる記事: セブン&アイ 鈴木敏文会長退任へ—人事案強行、否決受け—

セブン&アイ・ホールディングスの鈴木敏文会長兼最高経営責任者(CEO)がグループの経営から退く意向を表明した。コンビニエンスストアを日本に根付かせ、巨大流通グループを築き上げた鈴木会長の引退劇は企業統治の重みが増すなか、経営者のリーダーシップの在り方が問われる契機にある。セブンイレブン・ジャパンの社長人事を巡り、社内が混乱していた。

## 永年勤続表彰に記念品、現金支給は給与課税に 《税務》

長年同じ会社で働いていると、その会社から記念品の支給や旅行・観劇の招待を受けることがあります。

こうした永年勤続表彰記念品の受け取り時は、一定の条件を満たせば給与として課税されません。条件は、まず、その記念品などが永年勤続者の勤続年数や地位に照らし合わせて社会一般的にみて妥当な金額以内のものであること。

また、勤続年数がおおむね10年以内である人を対象にしていることも求められています。2回目以上の表彰であれば、前回の表彰からおおよそ5年以上の間隔があいなければなりません。

なお、記念品支給・旅行招待に代えて現金や商品券を支給するときは、その金額が給与として課税されるので注意が必要です。

## 記載金額と収入印紙 《税務》

契約書などに記載された金額が大きくなると、必要な収入印紙に額は大きくなります。消費税の課税事業者が課税取引をするにあたって、契約書(印紙税の課税文書)の消費税額の記載方法で印紙税額が異なることを知っておきたいです。請負契約書に記載されているのが「請負金額1080万円のうち消費税額80万円」や「請負金額1080万円、税抜価格1千万円」という記載なら、消費税額が明らかなので、印紙税額の判断基準になる「記載金額」は「1千万円」となります。一方、「請負金額1080万円、消費税額8%含む」や「請負金額1080万円(税込)」と記載したら、「消費税額が必ずしも明らかであるとは言えない」(国税当局)と判断されてしまい、記載金額は1080万円になります。

現行法では、記載金額が1千万円のときの印紙税額は1万円、1080万円のときは2万円になっています。

## 贈与税がかからない範囲 《相続》

父母・祖父母と子・孫の間で生活費や教育費を負担しても贈与になりませんが、これは相続税法第21条の3第1項第2号において、「扶養義務者相互間において生活費または教育費に充てるためにした贈与により取得した財産のうち通常必要と認められるもの」は贈与税の非課税となることが規定されているためです。この条文で定められている扶養義務者の範囲と費用については以下のようになっています。

### 1. 扶養義務者の範囲

①配偶者 ②直系血族・兄弟姉妹 ③三親等内の親族(家庭裁判所の審判を受けて扶養義務者となった場合) ④三親等内の親族(生計を一にする場合)

### 2. 非課税となる贈与費用の範囲

①生活費 通常の日常生活をするのに必要な費用(治療費や養育費その他これらに準ずるものを含みます)

②教育費 子や孫などの被扶養者の教育上、通常必要と認められる学費、教材費、文房具等

生活費や教育費の名目であれば全て非課税にすると課税逃れになるため、扶養者と被扶養者の資力やその他の事情を勘案し、社会通念上適当と認められる範囲に限られますので、その点は留意が必要です。

## 弱点を知る 《経営》

「弱みは考えないことにしている」これは、ある商店街の勉強会で参加者が自店のSWOT分析(各店の強み・弱み・機会・脅威を確認)をした時の発言です。理由に「弱みを意識するとやる気なくなる」「後継に弱みを知られたくない。後を継がない」等が出て、参加者が皆でうなずき合っていました。自店の弱みや欠点に目をふさいでいて今後困ることはないのでしょうか。

孫子兵法に「彼(か)れを知り己(おの)れを知らば、百戦して殆(あや)うからず」(相手の実情を知って自己の実情を知っていれば、百たび戦っても危険の状態にはならないとあります。ちなみに、相手を知らず自己を知っていれば勝ったり負けたりし、相手も自己も知らなければ戦うたびに必ず危険に陥ります。人は自己の弱点を知ることは苦痛です。しかし、弱みや欠点を認識することで、活用できる強みや長所が明確になることがあります。例えば、接客(営業)技法に「マイナス/プラス法」があります。「こんなマイナス面があるものの、反面こんなすばらしいプラス面がある」と結論付けることで、より強くプラス面を強調できるというものです。そもそも、経営計画や戦略策定は、自己の実情(特に弱点)と競合等を踏まえて、今後の方針を決めることです。

KNC NETWORK NEWSへのご意見・ご質問・ご感想は

06-6304-7857 または [kaikei@kncc.co.jp](mailto:kaikei@kncc.co.jp)

までお寄せください。