


# KNC NETWORK NEWS

2016年11月12日 発行

**気になる記事:**米大統領トランプ氏一対戦制し勝利宣言、米国再生、異端に託すー  
米大統領選は8日、全米各州で投票、即日開票され、共和党候補の不動産王ドナルド・トランプ氏(70)が女性初を目指した民主党候補のヒラリー・クリントン前米国务長官(69)を大接戦の末、破った。共和党は8年ぶりにホワイトハウスを奪還。

 (有)北野財經システム  
税理士法人 Y. K. C.  
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://kncc.co.jp

**経営一言:**不可能と思われることでも、信念を持ち、実現に努力することが重要だ。

(ミャンマー国家顧問 アウンサン・スーチー 元京大客員研究員(訪日中))

一所长コメント:「ダメ」、「ムリ」、「デキナイ」と思ったら何も出来ない。始めは、誰も知らない未知への挑戦です。始めから結論はない。不安と心配の固まりを克服していくのです。大切なことは、夢を実現させるための信念と決断と実行と継続です。ー

## 社員旅行と給与課税 《税務》

社員旅行の費用を会社が負担すると、社員に「経済的利益」があると税務上で判断され、給与を受け取ったものとして課税されるケースがあります。

旅行期間があまりにも長期であれば課税対象です。国税庁では、旅行の期間が4泊5日以内であれば課税しないとしています。海外旅行のときは外国の滞在日数が4泊5日以内でなければなりません。また、旅行参加者が会社全体の50%以上でなければ、参加した人に経済的利益があると判断されます。工場や支店ごとのレクリエーション旅行を実施するのであれば、それぞれの職場ごとに50%以上の人が参加しなければ非課税になりません。

これらの条件を満たしても、役員だけの参加や実質的な私的旅行だと給与として課税されます。また、旅行に参加できなかった人に金銭を支給するときは、不参加者のみならず参加者についても、支給する金額分の給与があったとみなして会計処理します。

なお、レクリエーションを楽しむ社員旅行ではなく、その内容が会社の業務のために必要な研修旅行であれば、旅行期間や参加人数にかかわらず給与課税されません。ただし、研修旅行の名称で実施されていても、JTBのような旅行斡旋業者が主催する団体旅行や、観光渡航の許可を受けて行う海外研修旅行は課税対象となります。

## 喫煙室設置で助成金を 《税務》

喫煙室や屋外喫煙所など受動喫煙防止のための設備を作った中小企業には、設置にかかった費用の2分の1(上限200万円)が国から助成されます。

事業所単位で交付される助成金であることから、各支店や工場ごとに申請できます。一事業所につき1回しか申請できなため、同じ事業場で複数の場所に措置を講じるときは、必ず1件の申請としてまとめて申請書を提出するようにしたいです。

なお、厚生労働省によると、「国の助成金を使えば無料で禁煙室を作れる」というたい文句で喫煙室の設置を勧めている業者がいるそうです。あくまでも、工事費の半額が助成される制度であり、設置費用全額が補助されるものではないと同省は注意を呼びかけています。

## 長期海外転勤、確定申告は代理人に 《税務》

海外に1年以上転勤する予定の人は、出国の翌日から所得税法上の「非居住者」になり、海外で得た給与には日本の所得税は課税されません。しかし、日本の「居住者」であった期間(その年の1月1日から出国日まで)の所得と、それ以降の日本国内の不動産収入などの所得には課税されます。

これらの所得に掛かる税務申告の提出や納税につき、転勤者はいちいち帰国する必要はなく、確定申告を「納税管理人」に代行させることができます。出国時までには納税管理人を決めて税務署に「所得税の納税管理人の届出書」を出せば、納税管理人が翌年に確定申告をすることになります。

もちろん、その年の1月1日から出国時までの所得について出国前に確定申告(準確定申告)をすれば、納税管理人を事前に決める必要はありません。ただし、事前に確定申告をしても、出国日までの所得と出国後の国内不動産収入などの所得につき、翌年の確定申告期に改めて確定申告をしなければなりません。なお、海外に出発するまでの国内所得が勤務先からの給与だけの人は、勤務先で年末調整されるので確定申告をする必要はありません。なお、翌年以降も日本で所得が発生するときは、それ以降も納税管理人を通じて確定申告をすることになります。

## やる気を高める工夫 《経営》

商店街の八百屋や魚屋の店員が大声で発する口上は、今も大へん有効です。元気のいい口上で、野菜や魚がより新鮮に見えます。商売はまず店員のやる気とお客を楽しませる工夫が大切です。その度合い次第で成功の確率は高まります。

井原西鶴の『日本永代蔵』にこんな話があります。ある染物商人が縁起の良い夢を願って宝船を敷いて寝たり、節分の豆を「福は内」と随分蒔いたりしましたがその甲斐もなく貧しさから抜けられませんでした。それでも挫けず、商人は更にやる気を出して普通とは逆に貧乏神を祀ったところ、貧乏神から感謝されて繁盛のヒントになるお告げがもらえました。その後、このヒントから画期的な商売を編み出して大金持ちになったと言います。また、二宮尊徳は農民指導の中で「ナスに向かって言葉でなれなれと言ってもダメで、水や肥料をやらねば良い実はない」と言いました。同様に社員のやる気は言葉で叱ったり注意するだけでは高まりません。例えば、次のような工夫が有効でしょう。

(1)上司と部下のコミュニケーションを増やし、上司に悩みが気軽に相談できる (2)上司は部下を平等に扱い、欠点の発見よりも美点をいかに褒めるかに努める (3)部下に目標を持たせ、その達成が「自己の幸福になる」という思いを抱かせる