


# KNC NETWORK NEWS

2016年11月19日 発行

経営一言:「備えよ!常に」(ホーイスカウト創始者 ロバート・ベーデン=パウエル卿)  
- 所長コメント:いつ、どこで何が起こるか分からない時代。あらゆる事態を想定し、予期せぬ未知のリスクに備えること。外からも内からも、自分自身の内部からも危険が照射されている。-

 (有)北野財経システム  
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

## 気になる記事: トランプ外交始動、ロシアと関係改善一致、NATOとも同盟維持

ドナルド・トランプ米次期大統領の外交が本格化してきた。13日に中国の習近平国家主席、14日はロシアのプーチン大統領と電話協議し、協調への意欲を伝えた。習氏はトランプ氏への祝電に「衝突や対抗をせず、相違点を建設的な方法で管理して関係を進展させたい」と記した。

## 自社製品を社員へ値引き販売 《税務》

自社製品を社員に値引き販売をするときに、価格をあまりにも低く設定すると、社員は給与と同様の利益を得たと税務上で判断されて課税されることがあります。

給与所得は、会社から受け取る給与や賞与などの金銭だけでなく、「安い価格で不動産を借りることができる」、「食事を支給される」、「会社の商品を安く買える」といった権利から受けとる利益(経済的利益)も含まれます。これらの利益があるときは、社員は給与を受け取ったものとして給与課税されます。

社員への値引き販売については、①値引き販売価格が商品を取得した額以上であり、かつ一般価格のおおむね70%未満でないこと、②値引き率が役員や社員の全部について一律もしくは地位や勤続年数に応じて合理的なバランスが取れていること、③値引き販売する商品の数量が生活のために通常消費する量にとどまっていることが非課税になる条件になります。

なお、自社製品の値引き販売であっても、住宅販売業者が不動産を社員に販売したときは、たとえ通常の70%以上の価格設定であっても、経済的利益の額が極めて多額であるため給与課税されます。

## 延滞税は加算税には掛からない 《税務》

税務調査で国税当局に申告漏れを指摘されると、本来納付すべきだった税額に加え、「加算税」や「延滞税」を納めなければなりません。

加算税は税金を少なく申告したときや申告しなかったときにペナルティーとして課税される税金で、「過少申告加算税」、「無申告加算税」、「不納付加算税」、「重加算税」の4種類があります。最も重い負担になるのは重加算税で、売上や所得を意図的に隠して申告しなかったと税務署に判断されたときに本税の40%の重加算税が掛けられてしまいます。延滞税は、税金を納付期限までに納めなかったときに、期限翌日から納付日までの日数に応じた利息として掛けられる税金になります。納期限から2ヵ月以内に納付すれば延滞税は年2.8%(平成27~28年分)で計算しますが、それを超えると利率が9.1%(同)に跳ね上がります。

延滞税は所得税や法人税、相続税などの本税を納付しなかったときに課税されます。そのため、本税以外の税金(附帯税)の一種である加算税には延滞税が掛かりません。なお、附帯税には、申告・納付の延期について税務署に許可を得たときに利息として掛けられる「利子税」もあります。

## 連帯債務と連帯保証 《相続》

連帯債務のうち、約束で決めた負担分を相続財産から控除できます。AさんとBさんが銀行(債権者)から100万円を連帯債務で借りるとすると、AさんとBさんはそれぞれ、民法上は100万円全額について負担義務があることとなります。ただし、当事者間で負担割合を決めるのは問題ありません。連帯債務を相続で受け継いだ人は、連帯債務者間で決めた負担割合に応じた金額を相続財産から控除します。例えばAさんとBさんが「半分ずつ負担する」と決めていたのであれば、Aさんの相続人が控除するのは50万円です。特に約束がないときは、相続人とBさんは平等に半分ずつ負担することになります。

ただし、Bさんの弁済が滞り、Bさんが負担すべき分までAさんの相続人が支払わなくてはならないときは、全額を債務控除できません。

なお、連帯債務と言葉が似ている連帯保証は、本来の債務者がお金を返すことを保証する立場であり、連帯保証契約を結んだだけでは支払いをすることが確定していません。そのため、保証債務については相続税の申告時に債務控除できません。

## 笑顔で共感する接客 《経営》

接客教育で共通して指導されることに「笑顔で接客する」があります。誰も当り前のことと頷きますが、実際はこれほど難しい接客技術はないかもしれません。笑顔の表情にも個人差があり、笑顔になるタイミングや頻度によっても、お客様の印象は異なります。では、店員の魅力的な笑顔とは、どのようなものでしょうか。最近、ある靴屋で靴選びに長い時間迷っていました。すると、女性の店員が笑顔で近寄り、靴のサイズや好みのデザインを聞いた後、「いくつか履いてみて、歩いてみましょうか」と言います。結果3足目の時、「これにします」と言ったこちらの言葉と店員の「これが一番履き心地が良いようですね」という言葉が同時でした。店員は笑顔で喜び、私も大満足でした。

挨拶としての笑顔も大切ですが、売場案内・商品選び・代金精算等の際、お客と店員が会話をしながら共感するような笑顔は一層大切です。心から笑顔になるコツは、次のような心掛けです。(1)お客の良いところを探して褒め、一緒に会話を楽しむ雰囲気を作る(2)世間話は明るい話題を選び、買物意欲が高揚する心構えをする(3)健康管理に留意し、元気良く接客できる準備をする(4)店員は、話すことよりもお客の話を聞くことを優先する。