

KNC NETWORK NEWS

2017年6月10日号発行

気になる記事: 人手不足の派遣エンジニア。人材各社、外国人を大量採用。

IOT普及で需要拡大。人材サービス各社が人手不足感が強いエンジニア派遣でアジアなどの人材の大量採用に踏み切る。国内在住の外国人エンジニアは5万人前後。人材会社はエンジニア派遣の外国人を合計で年間1000人規模で増やす。



(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

経営一言: 会社は新入社員の今ではなく、未来に期待している。

(株)新規開拓・朝倉 千恵子社長

—所長コメント: 世の中は常に変化している。10年先も20年先も会社は永続して永続して存続しなければならない。その時の中核となっているのは、今、入社した新人達です。大きな財産であり投資です。会社は未来の収益を担保に給料を支払っていることになります。—

修理・改良を修繕費として損金算入 《税務》

固定資産の修理・改良のため支出した金額には、資本的支出と修繕費があります。資本的支出は、修理したことにより使用期間が延長したり資産価値が高まるものです。税金計算上では、減価償却によって複数年にわたって費用に計上します。一方、修繕費は、維持管理や原状回復を目的とするものです。税金計算上では、出費した1年目に全額計上できるので、修繕費として一括処理し損金算入したほうが節約効果が大きくなります。

修繕費となる要件は、20万円未満かどうか、周期がおおむね3年以内か、通常の維持管理のためのものか、修理した資産の前期末の得価格の10%以下か などです。具体例には、車両のタイヤ交換費用、パソコンの修繕費など。

資金繰りの関係で、当期に納税が困難な時、修繕費を使って多額の損金を算入する場合があります。

医療費控除額、誰が申告すればお得に? 《税務》

医療費がかさめば、少しでも多くの医療費控除を受けたいものです。世帯主以外に所得税を納めている人が複数いる家族なら、誰が申告すれば医療費控除額が増えて得になるか、調べてみるのもいいでしょう。ポイントは、「医療費控除額は200万円まで」、「自己負担分が10万円または合計所得金額の5%(消費税も含む)を超える金額が医療費控除の対象となる」の2点になります。したがって、申告する人は次の順序で判断するのがいいです。①一般に所得税率の高い人が医療費控除をすると有利、②医療費控除額が少なければ、所得金額5%ルールを利用する方が有利なケースもある、③年間の医療費自己負担額が210万円を超えたら、210万円を超える医療費額を他の所得納税者が確定申告するといったことになります。

相続時精算課税の贈与 《相続》

生前贈与にあたっては、相続時精算課税制度の利用を検討しましょう。これは、生前に贈与を受けた財産について、親や祖父母の死亡時、相続財産に合算して最終的に相続税で清算する制度です。生前贈与の非課税枠が2500万円あり、財産を何回贈与されてもその枠内なら非課税となります。しかも2500万円を超えても一律で20%の贈与税ですみます。そして、値上がりする可能性が高い財産を贈与することで相続税対策にもなります。何より、相続させたい財産を将来相続人になるであろう人に生前に贈与しておくことで、相続争いが防げます。

ですが、土地関連で使いにくい面は気をつけたいです。制度を利用して土地を贈与すると、「小規模宅地等の特例」が適用できなくなったり、生前に贈与を受けた土地や建物などは物納に使用できなくなったりします。さらに不動産を生前に贈与しますと、登録免許税が2.0%となり、コストがかさみます(相続時に不動産を取得すれば0.4%で済みます)。メリットやリスクも押さえた上で効果的に使いましょう。

お客様の意見 《経営》

小売店の店長等、現場責任者の職務に、苦情処理及びお客様の意見の収集・活用があります。特にお客様の意見は、随時聞き取る他、投書箱・アンケート・パートやアルバイト等から収集するものが多いのですが、意見の中には苦情と言えるものもあります。

お客様の意見を大きく三分すると大体次のようになります。(1)店側は気づいていたか否かに関係なく、直ちには実行できない意見(2)同じく、店側が気づいていたか否かに関係なく、直ちに実行できる意見(3)一つの意見または要望としては尊重するが、店側は同意できない意見。以上の内、(2)は費用や大きな変革を伴わない事柄については現場責任者の判断で受入、実行しているというのが実情でしょう。

X社(衣料品小売業)では、苦情処理マニュアルの付属としてお客様の意見評価規程を用意しています。第一段階は意見収集方法と留意点、第二段階は意見内容の分析手法と分類基準、第三段階は意見の実行可否と手順、第四段階は実施後の検証と評価です。お客様の意見は、収集体制を整備して、どんな意見も謙虚に聞く態度が大切です。さらに重要な事は、承った意見を仕事にどのように活用できるのかの判断です。極論すれば、お客様の意見の活用が店舗の業績を左右する場合もあり得るということです。

KNC NETWORK NEWSへのご意見・ご質問・ご感想は

06-6304-7857 または kaikai@kncc.co.jp

までお寄せください。