

KNC NETWORK NEWS

2017年6月17日号発行

経営一言:「超高齢社会が直面する課題を解決する新しい産業を創出する。」

(サイバーダイナ代表・筑波大学教授 山海 嘉之氏)

ー 所長コメント:人・ロボット・AI・IOT等、情報が融合した未来社会がそこまで来ている。個人生活においても既に医療・福祉・スーパー等の中に入ってきている。ー



(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:「共謀罪」法成立。計画・準備行為で処罰

犯罪を計画段階で処罰する「共謀罪」の構成要件を改め「テロ等準備罪」を新設する改正組織犯罪処罰法が成立した。21日に公布され、7月11日に施行される見通しだ。対象犯罪は277

「セルフメディケーション税額控除」とは 《税務》

ドラッグストアに「セルフメディケーション税控除対象」と書かれた対象の薬は、健康維持のための取り組みをしている人が税優遇を受けられる制度のことです。

セルフメディケーション税制は、対象薬品の購入代金が年間1万2千円を超えると、その超えた金額を所得控除できる医療費控除のことです。健康の保持増進や疾病の予防を目的にした取り組みを行っていることが条件で、具体的には自治体の健康診査や予防接種、勤務先の定期健康診断、メタボ検診、特定保健指導、市町村が実施するがん検診などを受けている必要があります。

セルフメディケーション税制による医療費控除の金額は、対象医薬品の購入費の合計額から1万2千円を差し引いた金額で最高8万8千円です。

この制度は医療費控除との選択適用になります。どちらが有利かは「通常の医療費控除の対象となる医療費-10万円」と「セルフメディケーション税制の対象薬購入費の総額-1万2千円」を比べることで判断し、前者が高ければ前者、反対であれば後者を選びます。

贈与と不動産取得税 《相続》

不動産を取得すると、不動産取得税の納税通知書が都道府県から送られてきます。土地や家屋を購入したときだけでなく、贈与によって得たときも同様に課税されます。婚姻期間が20年以上の夫婦間の贈与で、居住のための不動産もしくは不動産取得費用は2000万円まで贈与税はかかりません。ですが、そのときでも不動産取得税は免れることはできません。

また、不動産取得税では、登記の有無も問われません。登録免許税は不動産を取得し、所有権の移転登記をしなければ課税されませんが、不動産取得税はそうはいきません。

ところが、相続であれば不動産取得税は課税されません。不動産取得税というのは、生きている人から不動産を取得したときに課税されるというのが原則だからです。

そのため、2500万円までが非課税となる相続時精算課税制度を利用して受け取った不動産には不動産取得税が課税されます。「相続」と名称が付いているのでまぎらわしいですが、この制度はまだ生きている人から相続が発生する前に贈与してもらうため、贈与によって不動産を取得したことになるのです。

解約返戻金を担保に借り入れ 《経営》

契約者貸付制度は、契約している生命保険の解約返戻金を担保に保険会社からお金を借りるものです。預けた保険料を引き出すようなイメージですが、保険料は自分が支払った時点で保険会社のものとなるため、あくまでも「契約者貸付」として保険会社からお金を「借りる」ことになります。保険会社は契約者の申し出により、解約返戻金の70%から90%の範囲内で貸し付けます。

この制度は、①銀行などの融資と違って審査がなく支払いが早い、②お金の使い道が自由、③借金であっても個人の信用情報に傷が付かない、④金利が低い—などのメリットが挙げられます。

ただ、保険会社から借りたお金の貸付利率が設定され、その利率は複利で適用されるので、返済額は年々増加することになります。また、解約返戻金の範囲内であれば、何度でも貸付が可能ですが、利息も含めた返済額が解約返戻金を超えてしまうと、保険そのものが失効してしまうこともあります。さらに貸付利率が高い保険は、その分返済額も多くなる可能性があるため、貸付を受ける前には利率がいくらなのかしっかりと確認する必要があります。

目上の人から学ぶ姿勢 《経営》

他人の言うこと、目上の人意見を聞くということは、易しいようで実は簡単には出来ないものです。特に、傲慢な人、私の強い人は、反感すら持つかもしれません。

しかし、学業を終えて初めて職に就いた時、会社の先輩等に対して知識だけで反論したりしたのを思い出して、非常に恥ずかしく思うことは少なくありません。冷静になれば、大抵の人は目上の人言うことは聞くべきだと考えています。有能な経営者や管理者に、「伸びる社員と伸びない社員の違いは何が大きい」と問うと、その多くは「信頼のおける先輩(上司)に従い、指導や叱責を素直に受け入れて行動すること」と答えます。つまり、目上の人意見は従順に受け入れ、とりあえず自分の中に入れて行動する、もし不足や反論がある時は、堂々確認や意見を求めることです。

知人のAさん(今は美容院3店舗を経営)は、勤め始めた時から上司や先輩の指導や叱責の内容を記録しました。そして、何かに迷ったり躓いたりした時は、そのノートを見て難問を乗り越えてきたと言います。Aさんは、「自分がここまで無事に来られたのは、目上の人言うことを大事に聞いてきたからだろう」話します。さらに、「今は反対に自分が後輩に意見や注意等をするが、従順に聞いてくる人は例外なく自然に成長しますよ」と言います。

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。