

KNC NETWORK NEWS

2018年1月13日 発行

経営一言: 人生はまさに「選択」と「挑戦」の連続です。私自身、大学への入学も企業への就職も、自分自身を成長させる為の大きな「選択」であり「挑戦」でした。

(野村不動産ホールディングズ(株) 代表取締役社長 沓掛 英二氏)

— 所長コメント: 幼少の頃や意思決定の出来なかった時は別として、意識を持つようになってくると、全て自分自身が選んだものであり、自己責任です。人生は目的・目標達成のための選択の連続です。 —



(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>

謹賀新年

年頭に際し、益々のご発展をお祈り申し上げます。本年もあらゆる角度から皆様のお役に立てますよう努める所存でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

気になる記事: 17年、熱狂なき世界株高。時価総額21%増

2017年は金融緩和であふれるマネーがあらゆる資産に流れ込んだ。世界30カ国以上の株価指数が最高値を更新。世界株の時価総額は84兆ドル(9500兆円)と1年で15兆ドル(21%)拡大した。債券や原油、金も同時に買われた。日経平均株価は2万2764円で取引を終えた。年間の上昇幅は3650円(19%)に達した。

マッサージでも治療目的なら医療費控除 《税務》

医療費控除は基本的に医師による診療や治療を受けたときに利用できる制度で、「60分2980円」などの看板を掲げている民間マッサージ屋で施術を受けたときの費用は控除対象にはなりません。ですが、マッサージの中でも、あんまマッサージ指圧師、はり師、きゅう師、柔道整復師が行う、病気やケガの治療を目的としたものであれば費用を所得から控除することが可能です。

控除できるかどうかの境界線は必ずしも明確ではありませんが、単に疲れを癒すものや体調を整えるものは対象外となります。例えば「定期的にマッサージを受けないと体調が悪くなりやすい」といった理由で受ける施術では、医療費控除の適用について税務署に納得してもらうのは難しいです。何らかの症状を治す治療の意味合いがあることを証明できるかどうかポイントになります。

生命保険の相続非課税枠 《相続》

生命保険の死亡保険金は相続税の課税対象ですが、残された家族の生活を保護するという役割を踏まえて、他の財産から独立した「500万円×法定相続人の数」の非課税枠が設けられています。例えば妻1人、子2人なら、法定相続人は3人で、1500万円の生命保険を相続財産から割り引けるため、生命保険は他の財産と比べてかなり有利と言えるでしょう。注意したいのは、この1500万円は相続人1人ずつに与えられた非課税枠ではなく、支給された生命保険金の全額にかかる枠だということです。妻が保険金1000万円、子2人がそれぞれ500万円を受け取った時、3人とも相続税を納めなくてよいかといえばそんなことはありません。

では実際には、非課税枠1500万円を3人でどう分けるのでしょうか。非課税枠は、それぞれが取得した保険金の割合に応じて按分されます。前述の妻1人子2人のケースで、保険金が総額2000万円だとすると、妻はそのうち半分の当たる1000万円を取得したので、妻の非課税枠は1500万円の半分の750万円となります。取得した1000万円から750万円が差し引かれ、250万円が相続税の課税対象となります。また、子2人は、2000万円のうち4分の1にあたる500万円ずつを取得したので、非課税枠1500万円のうち4分の1となる375万円が差し引かれ、それぞれ125万円に相続税が課されることとなります。

残業社員、食事を会社が差し入れ 《税務》

会社に食事代を出してもらう社員は、会社支出分が食事の価格の半分以上を超えているか、もしくは1カ月当たりの会社負担分(食事の額-社員負担分)が3500円を超えていると、会社から経済的利益を受けたと税務上ではみなされ、その分が給与として課税されます。

残業や宿日直をするときに会社が負担する食事代はその例外です。年末年始に残業せざるを得なかった社員に会社の全額負担で食事を支給しても、給与として源泉徴収する必要はありません。

現代の物流事情 《経営》

古来、「只今お届けします」と言って中々届けない問屋をこたわぎで「問屋(といや)の只今」と言いました。事業者には原材料や商品等を配送する業務も増えていますが、家庭等に商品を届ける宅配はさらに増えています。これまでは個人が買物をするのが家で持ち帰るのが通常でしたが、通販に代表されるように、販売後の配達が増えています。

例えば、X社(食材の卸会社)の売上は近年伸びていますが、日常の配送業務が予定通りに進まず、次のように物流経費が嵩んで業績が下がっています。第一に、お客様が小口配送(手持ち在庫を減らす)を望むため、売上高の割に配送頻度が高い。第二に、納品の時間指定や作業負担が大きくなり、残業時間が増えている。従業員の待遇が労働負担の割に悪いためか、人材確保が難しい。第三に、物流経費の負担率が年々上がっている。従業員が不足して派遣社員によって配送業務を行ったため、採算性を圧迫している。

従来、卸会社の仕事は新規売上開拓や粗利益率管理等が重視されてきましたが、現代の業務は物流機能(受発注、在庫管理、ピッキング作業、配送・納品作業等)がより重要になっています。スムーズな物流の要件は多々ありますが、特に人員の確保及び人材育成等、「ヒト」に関する資源を充実させる経営戦略の必要性が一層高まっています。

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

までお寄せください。