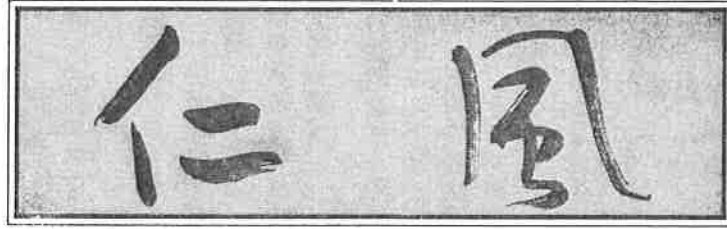


松嶋一海税理士事務所通信



題字 松嶋楠城

編集発行責任者 税理士 松嶋一海
〒160-0008 東京都新宿区三栄町16 松啓ビル201
TEL・FAX 03(3357)5010/携帯 090(4843)7518



編集協力 MDC2006
03 (3981) 2421

毎日3行の報告書を義務付け社員から意見を吸い上げる

専門商社のS社は、社員から直接、意見を吸い上げるため、毎日3行127文字以内での報告書の提出を義務付けている。「3行提報」と呼ばれる報告書には、競合他社の動きから昼食時間の変更の提案など、報告する内容は何でもよい。

3行報告のおかげで社員には何らかの意見を言う習慣が身についている。日々の仕事に追われていると、自分の業務以外の作業は後回しになりがちだが、どんな小さなことでも報告する習慣があると、他部署からもいろいろな意見が出されてくる。新規事業を立ち上げる際、社内アイデアを募集したところ、厳しい意見を含め、多数の意見が寄せられた。「もの言う社員」は会社にとって一番の資源としてビジネスにつなげている。

WEB商談で業務効率化 時間とコストを大幅削減

不動産のM社は、遠方にいる取引先との商談でインターネットを使った「WEB商談」を取り入れている。WEB商談は離れた地域をネットをつないで映像や音声などを共有する仕組み。専用回線や端末を使う従来のテレビ会議システムとは異なり、スマートフォン、タブレッ

ト、パソコンに備わっているカメラを使って複数の場所を結ぶことができるため、出張経費や時間を節約できる。画面上に資料を表示したり、書き込むことができる。

またWEBを使うことで、社長の「擬似同行」も可能になった。取引先の応接室にタブレットを持ち込めば、遠方の担当者や社長が直接交渉も可能で、信頼関係も構築できる。ただ、WEB商談は万能ではなく、直接会って話したり、訴えかけることは重要で、WEBとの使い分けが大切だとしている。

定年後も店長で再登板 シニア社員に活躍の場

AパレルのI社は、定年後の社員を店長として再登板させる制度を導入した。定年を迎えた社員の中から販売成績が上位の者を再雇用する。優秀なシニア社員は多くの顧客を抱えており、顧客の嗜好や要望も反映させやすい。毎月固定的に支払われる給与は下がる一方、販売成績に応じてボーナスが支給されるため、以前を上回る収入が得られる可能性がある。

ベテラン社員でも50代に入ると定年を意識して向上心が失われがちになるが、60歳を過ぎても活躍できるステージが用意されていれば、定年が近づいてもモチベーションを上げることはできると期待している。

ビジネスリーダー ビジネスリーダー ビジネスリーダー ビジネスリーダー

5月の納税

自治体に対してふるさと納税(寄附)をすると、ふるさと納税(寄附)額のうち2000円を超える部分について、一定の上限まで、原則として所得・個人住民税から全額が控除される。

控除を受けるためには、ふるさと納税をした翌年に、確定申告を行うことが必要(原則)。確定申告が不要な給与所得者等について、ふるさと納税先が5団体以内の場合に限り、ふるさと納税先団体に申請することにより確定申告不要で控除を受けられる手続の特例(ふるさと納税ワンストップ特例制度)が創設された。

自分の生まれ故郷に限らず、応援したい自治体など、どの自治体に対する寄附でも対象となる。

誌上ギャラリー

【墨】2015 3・4月号
特集 空海の「風信帖」



P71「披雲」

(説明)
柔らかで線に爽快感があり運筆のスピードコントロールもよくリズム感が伝わってくる。墨色の清明さも線に張りを持たせている。空海から最澄への手紙。筆勢、形の理解の差で作品は変わる。

柴山 抱海

昭16 鳥取県生・在鳥取市青谷町
(財)独立書人団 評議員
日本象書会 理事長
山陰書人社代表・鳥取書道連盟会長
西安美術学院客員教授

松嶋 楠城

昭12.5~平20.6 鳥取県生
元独立書人団理事・審査会員
元日本象書会 会長
元全日本書道教育連盟会長
元東洋大学、日白女子短大講師
元日本書道専門学校助教授
元和洋女子大学ソフトテニス部監督

「てふてふひらひら山頭火」
松嶋楠城著(株)エピック社刊より



P72 68「けふはよいたよりがありさうな障子あけとく」

(作評)
詩は、他者への小さな期待をそっと受け入れる。何気ない「障子あけとく」という意味が強く押し出されていること、左上半分と右下半分が大い線、細い線で分かれていることは妙味。

さきづけ・あとづけ 『責任・本物・愛しさ』 Vol.XIII (seq.148)

平成27年6月 税理士、FP、企業支援AD 松嶋一海

○六月も上旬を過ぎると日本列島は、梅雨シーズンです。確かに梅雨は、湿度が多くて過ごし難いものだと思いますが、これが、来るべき夏の備えになる部分があると考えられます。元気であった長兄の命日もやって来ます。今年も、過ぎてゆくのが早いなあと思いつつ、フツと思ひ出します。

○例年のこと、国税の職場では、6月は事務年度末となり、7月上旬が定期異動となります。人の流れはそのようになっていますが、仕事の切れ目がないよう、調査選定など、7月以降の事務処理のための準備も、この時期、されているようです。他方、いよいよ、税と社会保険、災害対策に使われる「マイナンバー制度」が導入されることとなりました。あちこちで勉強会も行われていますが、まだまだ手探りの感じがいたします。税理士も、この制度には仕事をする上で、否が応でも直面するテーマです。現在のところ、何を理解しておけばいいのかもイメージできていませんが、これから、機会を見つけて、内容を把握し、顧問先からの質問、協力を耐えられるようにしなければと思っています。いろいろなことが変わる中、電子申告のやり方も、簡略化に向かって、また、変わってきましたので、既存の税理士の代理送信の位置づけも微妙に変化するようになっています。また、領収書などのスキャナ保存制度も活用度向上するような制度に変わりますので、これもとても大きな変化だと思っております。実務での適切な運用のための措置も徐々に示されてきていますので、注視していきたいと思っております。これらの一つ一つ、いろいろなことが、法制度として整備されればされるほど、税理士としての責任の重さを痛感いたします。

○ところで、私の田舎の鳥取の倉吉の大原地区は、「美味しいトマト」があることで、知られています。昨年までは、大ぶりで甘味と旨味がいっぱい、「超極旨」の「瑞健」がありました。こんなにも美味しいものを、一人でいただくのは勿体ないということで、何人かの方にも、お送りしたりしておりましたが、ついに、その苗が枯渇して栽培できなくなったとのこと。苗が無くなる話は、一昨年から言われていたのですが、それでも、昨年は、何とか、その一品があり手当てすることが出来ました。今年は、流石に、完全に無くなってしまったので、まことに、残念至極と思っております。是非、この種のトマトに負けない新種のトマトを作ってほしいとトマトファンとしては、思っているところ。何十年もの間に培ったトマトづくりの人たちのノウハウは、大変なものです。他方、件の苗は、復活ができないようですが、生産者の方は、次の新種選定に向けて頑張っておられると聞きます。「どうか、美味しい新種が出来ますように」と祈っておりますが、生産量は少なくても、「本物の美味しさ」を追求して止まない生産者の姿が目につきます。また、何時か、大原の格別に旨いトマト「本物」をいただきたいと念願しています。

○さて、五月の連休の一日、次兄の法事があったので、鳥取に帰りました。いつものとおり、日帰りの強行日程となりましたが、法事の前後の時間を見計らって湯梨浜の同級生の顔を見ることが出来ました。田舎に帰ったら必ず顔を出すことにしている上岡(旧 森永)君は、倒れて長患いになりましたが、最近、表情もよくなり笑顔が出るようになりました。中本君は、大阪で造園業で頑張っていました。何年か前から生まれ故郷に帰って花屋さんをやっており、昨年は、ちょっと体調が悪かったらしいのですが、元気な顔を見ることが出来ました。そして、中尾君のところに行ったのですが、畑仕事に出かけていて会えませんでした。また、若いころから、ずっと、地元で理髪店をやっていた荒木君は、検査入院で鳥取だということだったので、帰りの飛行機に乗る前に逢うことが出来ました。「自分は健康に自信があったのだがなあ」と言いながら、「元気なうちは、店は、やっていたい」と言っていたので、「みんなおんなじだけ、頑張らいやあ」と言って別れました。少し前になりますが、日経の文化欄に「小学校の友達」という題で有吉青(ありよし)さんが書いておられた記事が何気なくよみがえってきました。「最近になって、ひよんなことから……」から始まった文章に、著名な作家なのに、とても庶民的な表現だったので、思わず引き込まれ読んでしまいました。縁の成り立ちとそれを大切にしてきた自分たち、子供の頃のお泊りの話、友達のお母さんが持っていてくれた子供の頃の自分の礼状。どれもこれも愛しい思い出なのだろうと。そして、そんなことを知る年になったのかということかと結ばれていました。

皆様からの、何気ない頑張り「ら行」メッセージを、お待ちしております。(Eメール tpkz.matsu@docomo.ne.jp)

法律 コーナー

中小企業の海外進出 法的リスクと注意点

——トラブルを未然に防ぐ

経済のグローバル化に伴い、中小企業の海外進出も活発になっていす。一方で現地との法的トラブルも増加しており、海外展開を考えている企業にとっては、事前の対策がより重要となっています。そこで今回は海外展開を考えるうえで必要なトラブル防止のための注意点について考えてみます。

海外展開をする際に経営者としては、まずコスト面が気になると思いますが、契約等の法律問題も無視できません。そこで重要なのは、法的トラブルになってから対応するのは、法的ではなく、これを未然に防ぐこと、つ

まり、「予防」であるということですが、海外展開の準備段階からトラブルの発生自体を可能な限り排除しておく必要があります。

法的トラブルが生じてからの解決となると、現地の弁護士費用・訴訟費用、翻訳費用などが高額になってしまふなどといった事態になりかねません。結局、泣き寝入りせざるを得ないケースが少なくないのが現状です。

トラブルが生じる原因としては、日本と現地との法制度の違いがあげられます。予測可能性が十分ではなく、事前準備をしてもトラブルを完全に防ぐことが難しい場合もありますが、それでも、現地の情報をしっかりと集め、できる限りの対策をしておくことが重要です。

■書面契約の重要性

現地の法律・行政・司法制度の違い以上に、コミュニケーション不足等による相互の認識及び理解の違いがトラブルの大きな要因となります。そもそも、文化、商習慣、社会通念等の違いにより、取引の基本的認識や理解に想定外のずれが生じる可能性があります。そして、言語の違いにより、意図を正確に伝えることが難しいという面があるのに加え、国内取引の場合には疑問があれば、その都度、電話やメールで確認するところを、海外取引の場合には、母国語でないことから億劫になってしまふ、憶測や推測で済ましてしまふことがあります。しかし、基本的認識や理解に想定外のずれが生じやすい海外取引の場合こそ、憶測や推測で済ませずに、相互のコミュニケーションによりお互いの意図を正確に確認していくことが大切です。

そして、確認は口頭だけではなく、必ず文書に残しておく必要があります。文書でないと、言語の違いも相まって誤解につながりやすくなりますし、お互いの「合意の証拠」となりません。国によっては書面がなければ保護されない場合もあります。一般に日本では契約書を簡潔にする傾向があり、問題が発生すれば当

事者双方が協議すればよいとの認識でまずは取引をスタートさせる場合があります。しかし、海外取引では、基盤となる商習慣が違うのですから、そのようなやり方は通用しません。そこで、契約書には、想定され得る事項につき、できる限り詳細に取り決め、盛り込んでおく必要があります。また、準拠法(どの国の法律で契約が解釈されるのか)、紛争解決方法(裁判か仲裁か、裁判管轄または仲裁地等)を明確にしておく必要があります。紛争解決に関して具体的な例をあげると、日本・中国間の取引の場合、日本の裁判所で勝訴判決を得ても、当該判決を中国では執行できないため、紛争解決方法としては仲裁を選択するか、裁判を選択するのであれば、どの国で執行するのかわかる必要があります。

■専門家への相談

契約書の作成にあたっては、その国特有の事項や、契約書に記載されない事項でも、重要な留意点がでてきますので、実際に海外取引を行う場合には、国際取引に通じた弁護士等の専門家に相談することが望ましいといえます。不幸にしてトラブルになった場合でも、その芽が生じた時点ですぐに専門家に相談することが重要です。

●海外で多い法的トラブルの事例●

- ・発注、受注の手続
- ・支払方法、支払通貨。為替変動等の場合の価格調整の有無・方法
- ・品質管理、品質保証の内容等
- ・下請業者の利用の可否
- ・技術指導をする場合、その範囲及び方法
- ・契約違反等の場合の損害賠償についての取り決め

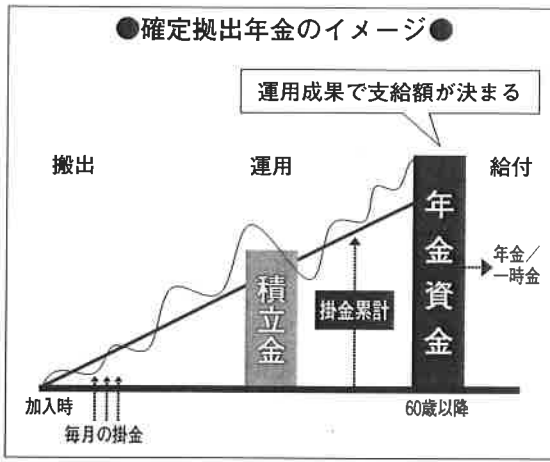


「確定拠出年金」の改正 加入対象者を大幅拡大へ

■中小向け制度も創設

運用成績で受け取る年金額が変わる確定拠出年金制度について、政府は確定拠出年金法の改正案を国会に提出しました。加入条件を大幅に緩和するほか、中小企業向けの「簡易型確定拠出年金制度」も創設する予定です。そこで今回は確定拠出年金制度の主な改正内容について取り上げます。

確定拠出年金は、政府が運営する国民年金や厚生年金に上乗せする私的年金の一種です。受取額が決まっている「確定給付年金」と違い、掛け金の運用成績で受け取る年金が変



動します。自営業者など個人が加入する「個人型」と会社単位で加入する「企業型」があります。自ら選んだ株式や投資信託などで運用します。

掛け金は全額が損金または所得控除の対象で、運用益も非課税というメリットがある一方、運用は自己責任であり、運用結果次第では元本割れするリスクもあり得ます。

改正案では、2017年1月から「個人型」の加入制限を大幅に緩和し、専業主婦や企業年金に加入している会社員、公務員などが個人型の確定拠出年金を利用できるようになります。これにより約2700万人が個人型の確定拠出年金を利用できるようになり、財政状況が厳しい公的年金を補完する私的年金の拡充を図る考えです。

■中小向け「簡易型」を創設

改正案には中小企業の企業年金普及策も盛り込みました。従業員が100人以下の企業を対象に、掛け金の上限を5000円程度に抑えた「簡易型確定拠出年金制度」を創設します。「簡易型」は、設立時書類を半分以下に省略するなど簡素化し、行政手続を金融機関に委託することを可能としました。

「個人型」への小規模事業主掛金納付制度は、個人型に加入している従業員に対して、事業主が追加で掛金拠出を可能とするもので、企業として年金制度を導入する手間を省いて、実質的に企業が従業員に対して確定拠出年金制度を用意していることと同等の効果が得られます。事業主が個人型に拠出した掛金は、従業員の給与所得に係る収入に含めず、かつ、事業主には損金算入が認められるため、税制上のメリットがあります。

また、従来は企業型の掛金を「月5・5万円」など月単位で規制していたものを「年66万円」など年単位で規制することに変更し、年限度額の範囲内で賞与時等に使い残し分の一括拠出等が可能になります。

■「持ち運び」が可能に

改正案では、転職や出産後の再就

職などそれぞれの事情にあわせて、確定拠出年金を持ち運べることも可能にしました。

現行制度では、確定給付型年金から転職時に移管することは可能ですが、確定拠出年金の場合、新しい職場の企業年金が確定給付型だと持ち運べません。制度改正により、自分が加入する確定拠出年金を新たな勤務先に移管できるようになります。

■注意すべきこと

確定拠出年金は、税制上のメリットがある一方、注意しなければならぬ点ももちろんあります。運用リスクは個人(加入者)自ら負うこととなり、年金の受取り額が運用実績により増えたり減ったりします。運用結果が悪くても補填はありません。

また、退職後の年金資産が目的の制度であるため、60歳になるまで途中解約できません。一度拠出したお金は、預金のように途中で自由に引き出すことができない点は注意しておく必要があります。

確定拠出年金は老後期のための貯蓄ですが、お金が必要なタイミングは老後期だけとは限りません。貯蓄のすべてが老後の備えに充ててしまふことのないようにライフプランをよく考えた上でバランスの良い貯蓄プランが必要となるでしょう。

平成27年度税制改正にみる 欠損金の繰越控除制度の見直し

平成27年度税制改正における法人税改革の枠組みについては、平成27年度を初年度とし、以後数年で法人実効税率を20%台まで引下げることが目指すとされています。

ただし、法人実効税率の引下げに伴う代替財源の確保として、①欠損金の繰越控除制度の見直し、②受取配当等の益金不算入制度の見直し、③外形標準課税の拡大、④租税特別措置（研究開発税制）の見直しなどによる課税ベースの拡大が行われる点に注意が必要です。

そこで今号では、これらの課税ベースの拡大による代替財源の確保策の中から、「欠損金の繰越控除制度の見直し」についての主な概要についてふれてみました。

法人は一旦設立をすれば以後継続して事業活動を行っていくことになります。

一方、法人税法では、課税の便宜上、定款などで定められた事業年度ごとに課税所得金額の計算をする単年度課税がとられています。

しかし、本来、企業の損益というのは、企業が存続する全期間に渡って発生することから、課税の便宜上の理由により区切られた計算期間で終結させるべきものではないといえます。

そこで、法人税法においては、単年度課税の例外的な措置として、数事業年度分の損益を通算する方法、いわゆる「欠損金の繰越控除制度」が設けられています。

■欠損金の繰越控除とは

欠損金とは、その事業年度の所得計算において益金よりも損金の方が多かった場合の益金を超える部分の金額をいいます。

欠損金の繰越控除制度は、過去の事業年度において生じた欠損金を翌

事業年度以降に繰越し、その事業年度の所得の金額から控除できる制度です。

■改正前の制度

改正前の制度概要は、各事業年度開始の前9年以内に開始した事業年度で青色申告書を提出した事業年度に生じた欠損金を各事業年度の所得の金額から控除するというものです。

中小法人等以外の大法人は、その繰越控除をする事業年度の繰越控除前の所得金額の80%相当額を限度（中小法人等については100%）として、以下の一定要件を満たせば欠損金の控除が認められます。

〈要件〉

- ※青色申告書を提出した事業年度の欠損金であること
 - ※欠損事業年度後、繰越控除を利用する事業年度まで継続して確定申告書を提出していること
- ただし、青色申告書を提出していない場合でも、各事業年度において生じた欠損金のうち、震災、風災害、火災等の災害により棚卸資産、固定資産などの資産について生じた損失金は、「災害による損失金の繰越控除制度」により、同様に取り扱いわれます。

■改正の目的

平成21年度分以降を例にとると、毎年、欠損金の繰越控除制度により控除された金額は10兆円程度あり、法人税収の伸び悩みまたは減少の大きな原因は、欠損金の繰越控除制度にあるといわれていました。

また、我が国の全法人に占める利益法人の割合は28%程度（平成24年度）に過ぎず、先進諸外国と比べて相当に低いとされており、一部の利益計上法人のみが法人税を負担している状況となっていました。

このような状況を背景に、欠損金の繰越控除限度額の制限を強化することで課税ベースを拡大し、「より広く負担を分かち合う」観点から税率引下げの財源とされました。

■改正の内容

■繰越控除限度額の段階的引下げ（中小法人等以外）

青色申告書を提出した事業年度の欠損金の繰越控除制度および青色申告書を提出しなかった事業年度の災害による損失金の繰越控除制度における繰越控除限度額（改正前80%）について、以下の通り、その繰越控除をする事業年度の繰越控除前の所

得金額の65%、50%相当額に段階的に引下げられます。

なお、連結欠損金の繰越控除制度における繰越控除限度額についても、同様の改正が行われました。

①第1段階の引下げ

平成27年4月1日から平成29年3月31日までの間に開始する繰越控除をする事業年度または連結事業年度について、その繰越控除前の所得の金額または連結所得の金額の65%相当額とします。

②第2段階の引下げ

平成29年4月1日以後に開始する繰越控除をする事業年度または連結事業年度について、その繰越控除前の所得の金額または連結所得の金額の50%相当額とします。

■中小法人等の

従前取扱いの存置

資本金1億円以下の普通法人における欠損計上法人の割合は7割にも上ります。

欠損計上法人の割合が多い中小法人等については、その影響に配慮して、従前の控除限度額（所得の金額または連結所得の金額）が存置されます（控除限度100%）。

■繰越期間の延長

青色申告書を提出した事業年度の欠損金の繰越期間、青色申告書を提出しなかった事業年度の災害による損失金の繰越期間および連結欠損金の繰越期間が10年（改正前9年）に延長されます。

中小法人等は、控除限度額の引下げ改正は適用されませんが、繰越期間の延長については中小法人等にも適用がある点には注意が必要です。これは、税務執行の便宜等を考慮したものとされます。

また、欠損金の繰越期間が10年に延長されることに伴い、帳簿保存期間、欠損金額に係る更正の期間制限・更正の請求期間についても10年（改正前9年）に延長されます。

この改正は、平成29年4月1日以後に開始する事業年度において生じた欠損金額について適用されます。

以上、「欠損金の繰越控除制度の見直し」の概要についてふれました。

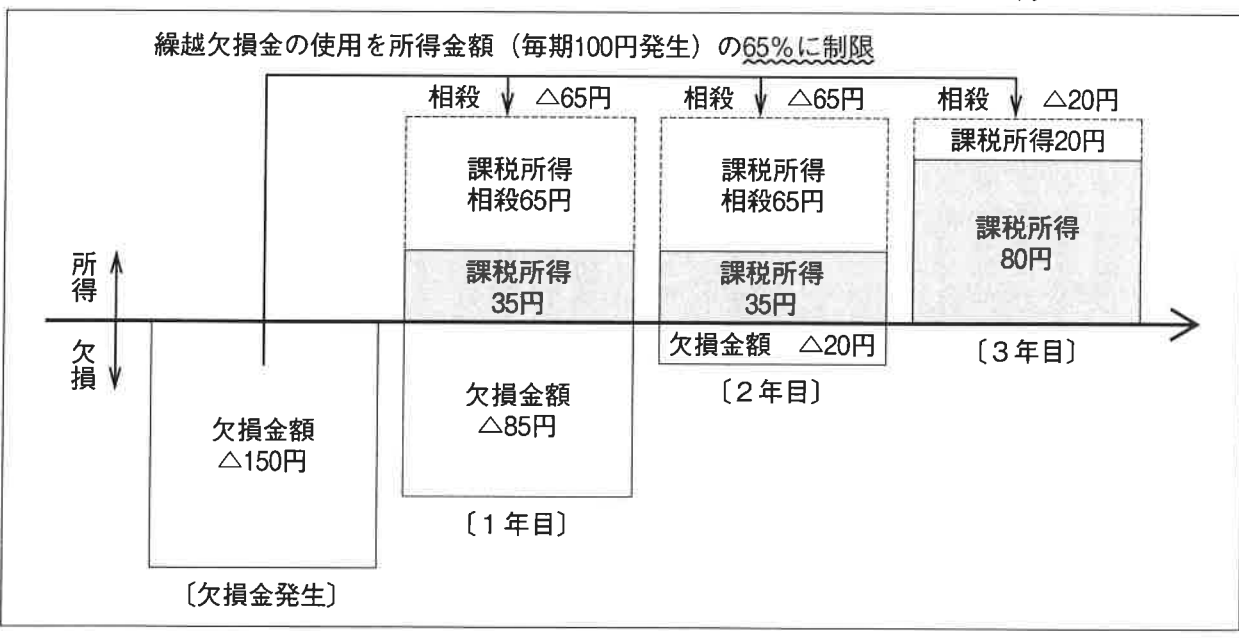
なお、新設法人や、経営再建を行う法人については、雇用やイノベーションを生み出す創業や円滑な事業再生を促進する観点から、7年間・100%控除できる仕組みも導入されていますので留意しましょう。

〔欠損金の繰越控除制度の見直し〕

		改正前	平成27年度	平成28年度	平成29年度
大法人	控除限度	80%	65%	65%	50%
	繰越期間	9年	9年	9年	10年※
中小法人等	控除限度	100%	100%	100%	100%
	繰越期間	9年	9年	9年	10年※

※平成29年度以降生じる欠損金について10年間、繰越可能

〔中小法人等以外の大法人の場合（平成27年度～平成28年度）〕





労働保険料の算定基礎調査

労働基準監督署から「労働保険料の算定基礎調査」を実施したいという通知が届く事業所があるかもしれませんが、この調査は事業所が申告納付した労働保険料(労災保険料・雇用保険料)が適切に計算されているか調査するものです。何か事業所に問題があった場合に行われるものではなく、定期的に労働基準監督署や労働局がランダムに事業所を選択し、実施しています。

労働保険料とは、労働者の労災事故に対する治療費等の給付や雇用保険に加入している被保険者の失業保険等の財源となる保険料のことで事業主に納付する義務があります。

労働保険料は、毎年1回、6月1日から7月10日の期間に「年度更新」という手続きを行うことにより、前年度(前年4月～当年3月)の保険料を確定するとともに、当年度(当年4月～翌年3月)の保険料を算定し、国に申告・納付します。

申告手続き(年度更新)の際には、賃金台帳など根拠となる資料の提示は求められていません。そのために、正しく労働保険料の申告が行われているかどうかをチェックするために行われます。

調査対象となるのは、原則として労働保険料を申告した直近の2年度分です。調査時に労働保険料の申告に間違いがあり、保険料が不足している事が判明した場合は、不足の保険料と追徴金(不足保険料の10%)が徴収されます。逆に、保険料を多く計算して納付していた事が判明した場合には、差額が還付されます。

- 主なチェックポイント■
- ・臨時労働者となるいわゆるゆるパー・アルバイト等の賃金がもれていないか。
- ・労働時間の増加によって、途中から雇用保険に加入した人の保険料が正しく算入されているか。
- ・通勤手当を含んでいるか。
- ・賞与や臨時ボーナスを含んで計算しているか。

4月に採用した新入社員は適正に問題があった場合、3ヶ月間の試用期間終了後の6月に本採用を拒否することは可能でしょうか。

試用期間は、文字通り、「試用に使用する期間」ではありませんが、労働者である身分には変わりはありません。しかし、会社側から見れば、その新入社員が本当に会社が求める能力を持っているかどうかは、面接だけではなかなか判らないのが普通です。

そのため試用期間を設け、本人の能力を見極めるのと同じ時に、勤務態度、職場内での協調性などを観察することになります。そして、不適合と認められれば本採用を拒否することは可能です。

しかし、この解雇権が事業主の権利の濫用にならないよう、解雇が認められるのは一定の要件を満たしている場合とされています。具体的には、就業規則等に試用期間後解雇する場合がある旨の明示があり、なおかつ、その場合の事由が示されている場合で、それは合理的な理由でなければなりません。

試用期間終了後の本採用の拒否

とか、出勤時の遅刻が頻繁に目立ち注意しても改善が見られない場合などになります。単にその従業員が気に入らないという理由だけでは拒否することはできません。したがって、就業規則に書いてあるといっても、その理由が事業主の一方的なものであれば、本採用を拒否することはできないのです。

そのほか、試用期間といえどもその期間が14日を超えている場合は、30日以上前に不採用の予告(解雇予告)をしなければなりません。もし、直前に本人に通知するのであれば、解雇予告手当として平均賃金の30日分程度の金額を支払わなければなりません。

■試用期間の延長について■
通常の試用期間だけで本採用するかどうか判断できなかった場合でも、試用期間を延長するためには就業規則に定めがなければなりません。試用期間を延長する可能性があること、どんなときに延長されるのかその理由、どれくらい延長されるのかその期間などです。無制限に試用期間を延長することはできません。試用期間を延長する場合は、従業員本人の同意を得る必要があります。



国税庁 ◆ 調査課所管法人用 「自主点検・監査の確認表」を公表

国税庁はこのほど、調査課所管法人を対象に、「申告書の自主点検と税務上の自主監査」に関する確認表を作成・公表しました。調査課所管法人とは、原則として資本金が1億円以上の法人で、管轄は税務署ではなく、国税庁および国税局の調査課の管轄になる法人のことをいいます。

納税者から提出された申告書のチェックや税務調査の結果から、誤りが生じやすいと認められる事項を取りまとめ、「申告書確認表」および「大規模法人における税務上の要注意項目確認表」として、同庁ホームページに掲載。「申告書確認表」は提出直前の申告書の自主点検に、また、「大規模法人における税務上の要注意項目確認表」は申告書を作成する前の決算調整事項や申告調整事項の把握漏れ等の自主監査に活用してもらいたいとしています。

国税庁では、確認表の活用により、継続して自主点検・自主監査を実施してもらおうと、申告誤りや税務

処理誤りが予防されていけば、結果として、税務上のリスクの軽減につながると思います。また、確認表については、適正申告の一助になればとの趣旨で提供しているものなので、申告書に添付する必要はなく、平成27年3月以降に決算期が到来する法人を対象としています。

調査課所管法人に対して確認表の活用を促進することとした理由について、国税庁では、「調査課所管法人においては、既に、税務面においても適正申告に向けた自主的な対応を行っている法人も少なくない」とした上で、「そうした法人の自主性を後押しし、効率的に税務コンプライアンスの維持・向上を図っていくことが、納税者における税務上のリスクの軽減のほか、国税当局にとっても事務の効率化に繋がるもの」との期待を示しています。

(国税庁掲載HP)
<http://www.nta.go.jp/tetsuzuki/shinkoku/hojin/sanko/tk.htm>

6月の税務と労務

一 税 務

- ★所得稅の予定納稅額の通知
通知期限…6月15日
 - ★個人の道府県民稅及び市町村民稅の納付(第1期分)
納期限…6月、8月、10月及び1月中(均等割のみを課する場合にあっては6月中)において市町村の条例で定める日
 - ★5月分源泉所得稅・住民稅の特別徴收稅額・納期の特例を受けている者の住民稅の特別徴收稅額(26年12月～27年5月分)の納付
納期限…6月10日
 - ★4月決算法人の確定申告(法人稅・消費稅・地方消費稅・法人事業稅・(法人事業所稅)・法人住民稅)
申告期限…6月30日
 - ★1月、4月、7月、10月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費稅・地方消費稅)
申告期限…6月30日
 - ★法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費稅・地方消費稅)
申告期限…6月30日
 - ★10月決算法人の中間申告(法人稅・消費稅・地方消費稅・法人事業稅・法人住民稅)(半期分)
申告期限…6月30日
 - ★消費稅の年稅額が400万円超の1月、7月、10月決算法人の3月ごとの中間申告(消費稅・地方消費稅)
申告期限…6月30日
 - ★消費稅の年稅額が4,800万円超の3月、4月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告(2月決算法人は2ヵ月分)(消費稅・地方消費稅)
申告期限…6月30日
- 一 労 務
- ★健保・厚保の保險料の納付
納期限…6月30日

「客のことは客に聞け」

「マーケティング」というと、何か難しいイメージがあります。が、簡単に言うと、「顧客のニーズを把握し、これを満たして販売につなげる戦略」といえます。顧客ニーズは顧客が一番知っています。つまり、マーケティングの基本は「客のことは客に聞け」ということです。今も昔も商売の鉄則に変わりはありません。▼自分が優れていると思う商品を顧客に販売しても売れないことがあります。そんなときは「こんなに良い商品なのになぜ客は買わないのか」と顧客に責任を求めてしまう気持ちにもなります。しかし、商品が売れないということは、顧客ニーズを読み違えたか、価格設定や商品の提案方法などが悪かったことなどが考えられます。いざにせよ、売れなかった責任は顧客ではなく、顧客のニーズに答えられなかった自分の側にあります。▼顧客のニーズは絶えず変化し、多様化・高度化しています。これに答えるのがマーケティング戦略であり、その出発点は常に顧客の側にあるのです。