



藤

ハンズ通信

編集発行

(株)ハンズホールディングス

〒860-0811

熊本県熊本市本荘6丁目8-7

TEL. 096 (375) 4340

FAX. 096 (375) 4341

◆ 5月の税務と労務

5月

(単月) MAY

3日・憲法記念日 4日・みどりの日 5日・こどもの日

- 国 税 / 4月分源泉所得税の納付 5月10日
- 国 税 / 3月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 5月31日
- 国 税 / 9月決算法人の中間申告 5月31日
- 国 税 / 6月、9月、12月決算法人の消費税等の中間申告(年3回の場合) 5月31日
- 国 税 / 個人事業者の消費税等の中間申告(年3回の場合) 5月31日
- 国 税 / 確定申告税額の延納届出による延納税額の納付 5月31日
- 国 税 / 特別農業所得者の承認申請 5月16日

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31

地方税 / 自動車税・鉦区税の納付

都道府県の条例で定める日

ワンポイント

相撲の懸賞金 大相撲の本場所は年6場所奇数月に開催され、5月に東京の国技館で行われるのが5月場所(いわゆる夏場所)です。相撲の好取組に出される懸賞金は、税込1本62,000円(勝ち力士の獲得金額56,700円、日本相撲協会の手数料5,300円)となり、力士が受け取る懸賞金は事業所得として課税されます。

～「在庫」について～



在庫が必要な企業にとって在庫がないと、お客様に商品を売ることができませんが、在庫が多すぎると、資金繰りを圧迫してしまいます。

経営者にとって在庫は悩ましい魔物です。赤字が慢性的に続けば、会社はもちろん倒産する可能性が高くなりますが、利益

が出ていたとしても在庫が過剰になり資金（キャッシュ）が無くなってしまうと、倒産する可能性は高くなります。

在庫にはいろいろな種類があります。製造業では「部品」や「原材料」の在庫、工程の途中にある「半製品」や「仕掛品」の在庫、完成した「完成品」の在庫、小売業では「商品」の在庫があります。どの在庫も資金を圧迫する可能性があります。在庫が増えるとその分スペースが必要にもなりますし、それに伴う管理経費も増えます。

借入等に依存していると金利負担もかかります。また、不良資産を抱える可能性も高くなります。一般的に、在庫を保有することによってかかる管理費は少なくとも年間の在庫金額の5%、多い場合には二五%ともいわれています。

1 在庫管理

在庫を減らすためにはどうすればいいのでしょうか？それには適正在庫を知り在庫管理や発

注管理をすることが大事です。

(1) 適正在庫を知る

自社の適正在庫をご存知でしょうか？

適正在庫とは、在庫コストを最小限に抑え、かつ、効率よく売上に結びついている在庫量および金額のことをいいます。

適正在庫量は簡便的には次の算式で求めることができます。

適正在庫 = 年間販売高 ÷ 年間商品回転率

ただし、これはひとつの目安にすぎません。実際には、季節商品や時間的な要因、安全在庫といった点を考慮して、各部署が分析し決定しなければなりません。自社に合った適正在庫量と金額の両方の観点から判断してください。

(2) 在庫管理をする

一口に在庫管理といっても、次に掲げる「在庫管理」が自社でできているか、すぐにチェックしてみてください。

もし、一つでも欠けていたら、

要注意！即座に実行に移しましょう。それだけで無駄な在庫が減る可能性があります。

① 棚卸しは毎月行う

実地棚卸しは毎月行うように心掛けましょう。ただし、業種によっては毎月実施するのが困難な場合もあるでしょう。

その場合は、最低でも四半期に一度は実地棚卸しを行い、毎月の出入庫管理表の記入を徹底させることが基本です。そして、実地棚卸しによる実際の在庫数量と、帳簿上の数量を突合し、差異があれば原因をすぐに究明します。これにより、商品や材料などの横流しの誘発防止にもつながります。

② 棚卸しは、数だけでなく質も確認

棚卸しを行う際、「数だけを数えて終わり」という場合が多いですが、実際には、ABC分析を行うなど、質の確認も行う必要があります。

ABC分析とは、管理しようとする対象をA・B・Cの3グループに分け、それぞれ

の特性に対応した管理方式を重点的に実施するために行う分析をいいます。

Aグループは、品目は少ないが金額が大きいため念に個別的に管理する必要があり、これと対照的に、Cグループは、品目は多いが金額が少ないため定型的なチェックを主とし、例外的事態だけを管理するようにします。Bグループはこれらの中間的な管理をするものです。

この方法にしたがえば、Aグループの集中管理が望ましく、あらゆる事象に管理努力を払うことなく効果があらわれます。

ところで、在庫が増える大きな要因は何でしょうか？「いつかは売れる、あるいは低い値段で売るのは損」と甘い期待をして販売価格を下げられない場合、不要なもの（季節はずれ商品）「競争力のない旧商品」などを捨てられない場合などです。

これによって、実際には価値のない不良在庫がどんどん計上され、管理経費も膨れ上

がるのです。このような事態にならないためには、会社全体で明確に基準を設定しましょう。

たとえば、「* * *ヶ月以上発注が無い商品については* * %掛けで販売する。」「* * *年以上発注がない商品については廃棄する。」などです。その基準によって在庫管理担当者も棚卸し分析をすることが大切です。

一見、損をしているように思われますが、原価割れでも固定化している資産がキャッシュに代わったり、利益の出ている会社であれば損失が出た分の税負担も減ります。

また、管理コストも減少するため、キャッシュフローの観点からは、プラスに大きく作用するのです。小売業の場合には、バーゲンを行うことによって「集客の材料にできる」という効果を得ることも可能となります。

③ 整理整頓を行う

在庫を保管している倉庫などは常に整理整頓しましょう。何がどこにあるか、一目瞭然

に整理されていれば、在庫がまだあるのに発注してしまうなどのロスを抑えることができます。

2 発注管理

次に、発注方式を工夫して在庫を減らす方法を見てみましょう。発注方法を、対象となる商品ごとに検討することで、在庫を減らすことが可能となります。発注方式の内容と特徴は次のとおりです。

(1) 定量発注方式

売れ筋商品などの出入りの激しい商品に適しています。在庫量をチェックし、ある在庫量（発注在庫量）を下回った時に、ある一定量の発注をかける方式です。

(2) 定期発注方式

在庫管理上あまり手間がかからないことから在庫コストを抑えられるため、量のあまり出ない買い回り商品に適しています。

補充的に毎月一日になったら発注するというように、発注間隔を一定にして発注する方式です。出荷量にバラツキがありませんので、毎回の発注量は発注の都度、予測をして決めます。

(3) 都度発注方式

高額商品など売れ行きの読みにくい、余剰在庫を持ちたくない商品に適しています。必要な都度、必要な量を発注する方式です。

◇ ◇ ◇ ◇

営業に比べ、在庫管理や発注管理は軽視されがちです。しかし、キャッシュフローの観点から、また、本当の意味で利益を出すためには非常に重要なことであり、会社全体が理解する必要があります。高価な発注システムや在庫管理システムを導入する前に、自社の販売状況等を社員全員が理解し、上記のような当たり前のことからまずは実践してみているかがででしょうか？

不動産の取得と税金

不動産の取得に当たって、どのような税金がかかるのかについては、一般に関心の高いところですが、そこで今回は、不動産取得での知っておきたいポイントを整理してみます。



I 相続税
不動産を相続により取得した場合には、遺産総額が遺産に係る基礎控除（三、〇〇〇万円＋

(図表1) ◎相続税の速算表

法定相続分に応ずる各人の取得金額		税率	控除額
1,000万円以下		10%	—
1,000万円超	3,000万円以下	15%	50万円
3,000万円超	5,000万円以下	20%	200万円
5,000万円超	1億円以下	30%	700万円
1億円超	2億円以下	40%	1,700万円
2億円超	3億円以下	45%	2,700万円
3億円超	6億円以下	50%	4,200万円
6億円超		55%	7,200万円

六〇〇万円×法定相続人)を超えなければ、相続税はかかりませんが、超える場合には、図表1による相続税がかかってきます。

II 贈与税
不動産を贈与により取得した場合には、暦年一〇〇万円の基礎控除を超えると、原則として図表2による贈与税がかかります。

(図表2) ◎贈与税の速算表

① 20歳以上の者が直系尊属から贈与を受けた場合(特例税率)

基礎控除後の課税価格		税率	控除額
200万円以下		10%	—
200万円超	400万円以下	15%	10万円
400万円超	600万円以下	20%	30万円
600万円超	1,000万円以下	30%	90万円
1,000万円超	1,500万円以下	40%	190万円
1,500万円超	3,000万円以下	45%	265万円
3,000万円超	4,500万円以下	50%	415万円
4,500万円超		55%	640万円

す。なお、不動産の取得に関する贈与税の特例として、次のものがあります。これらは暦年一〇〇万円の基礎控除と併せて利用することができます。

① 配偶者控除の特例：結婚二〇年以上の夫婦間で二、〇〇〇万円までの居住用財産が非課税

② ①以外の贈与の税率(一般税率)

基礎控除後の課税価格		税率	控除額
200万円以下		10%	—
200万円超	300万円以下	15%	10万円
300万円超	400万円以下	20%	25万円
400万円超	600万円以下	30%	65万円
600万円超	1,000万円以下	40%	125万円
1,000万円超	1,500万円以下	45%	175万円
1,500万円超	3,000万円以下	50%	250万円
3,000万円超		55%	400万円

② 住宅取得等資金贈与の特例：時期により最大三、〇〇〇万円が非課税

III 消費税
消費税は、譲渡者が納税することになっていますが、価格への転嫁により負担するのは取得者です。住宅の場合、建物は課税対象であるのに土地は非課税というように交錯しています。

(図表3) 印紙税の税額(平成30年3月31日までの税額表)

契約金額		不動産譲渡契約書	建設工事請負契約書
1万円未満		非課税	
1万円以上	50万円以下	200円	
50万円超	100万円以下	500円	200円
100万円超	200万円以下	1,000円	
200万円超	300万円以下		
300万円超	500万円以下	1,000円	
500万円超	1,000万円以下	5,000円	
1,000万円超	5,000万円以下	1万円	
5,000万円超	1億円以下	3万円	
1億円超	5億円以下	6万円	
5億円超	10億円以下	16万円	
10億円超	50億円以下	32万円	
50億円超		48万円	
契約金額の記載のないもの		200円	

(図表4) 登録免許税の税率

土地・建物の登録免許税			一定の住宅用家屋の軽減税率
所有権の移転登記	売買	2% (土地は1.5%)	0.30%
	贈与	2%	なし
	相続	0.40%	なし
所有権の保存登記			0.15%
抵当権の設定登記(債権金額に対し)			0.10%

(図表5) 不動産取得税の概要

- ◎課税主体……都道府県
- ◎課税客体……不動産の取得
- ◎納税義務者……不動産の取得者

免税点	土地 10万円 家屋 建築分23万円、その他取得12万円
課税標準	価格 (固定資産課税台帳に登録された固定資産の評価額)
税率	・住宅及び土地 3%(平成30年3月末まで) ・住宅以外の家屋 4%
住宅・住宅用地の特例	住宅 ●課税標準の特例措置 新築住宅→1,200万円を控除 中古住宅→住宅の新築時期により 最高1,200万円まで控除
	住宅用地 ●税額の減額措置(新築・中古とも) 150万円又は床面積の2倍の面積 (200㎡を限度)に相当する土地の 価格のいずれか大きい額に税率を 乗じて得た額を減額
住宅用地・商業地等の特例	●課税標準の特例措置 住宅用土地・商業地等の取得に係る課税標準としての 価格を、評価額の1/2に圧縮(平成30年3月末まで) 税額= 固定資産税評価額 (地価公示×70%) × 1/2 × 税率

IV 印紙税
不動産の取得に伴う契約書に貼付する印紙税は、図表3のようになっています。

V 登録免許税
不動産の権利を明らかにするために登記の申請を行うと登録免許税がかかります。税額は、取得した不動産の固定資産税評価額に図表4に掲げる率を乗じ

た金額で、一定の住宅用家屋については、軽減税率が適用されるものもあります。
(注)建物の所有権登記名義人が共有の場合には、その家屋に居住する者の持分についてののみ軽減されます。
★一定の要件に該当する住宅★
①(1) 新築住宅の場合
取得者が個人であること

② 登記名義人が自己の居住用に供すること
③ 家屋の床面積(登記面積)が50㎡以上であること
④ 取得又は新築後一年以内に登記を完了すること
⑤ 事務所や店舗などの併用住宅の場合、延べ面積の90%以上が居住部分であること
⑥ 中古住宅の場合

前記①から④の要件のほか、家屋の取得の日以前二〇年以内(マンション等の耐火建築物については二五年以内)に建築されたもの又は一定の耐震証明のされたものであることが必要となります。
VI 不動産取得税
ポイントは、図表5の通りです。

若者の雇用促進に関する取組

青少年の雇用の促進などを図るため、「青少年の雇用の促進等に関する法律（若者雇用促進法）」が平成二十七年十月一日以降に順次施行されました。

同法により、「適切な職業選択のための取組」として定められたものについて説明します。

一 情報提供

〔平成二十八年三月一日施行〕

新卒者の募集を行う企業に対し、企業規模を問わず、幅広い情報提供をすることを努力義務としました。

また、応募者やハローワーク等からの求めがあった場合は、次の①のＡ～ウの三類型それぞれについて一つ以上の情報を提供することが義務付けられました。

① 情報提供項目

ア 募集・採用に関する状況
・ 過去三年間の新卒採用者

②

情報提供の方法

④ 不利益取扱の禁止
情報提供の求めがあったこと

② 不受理期間

数、離職者数

・ 過去三年間の新卒採用者数の男女別人数

・ 平均勤続年数

イ 職業能力の開発・向上に関する状況

・ 研修の有無及び内容

・ 自己啓発支援の有無及び内容

・ キャリアコンサルティング制度の有無及び内容

・ 社内検定等の制度の有無及び内容

ウ 労働時間などに関する状況

・ 前年度の月平均所定外労働時間の実績

・ 前年度の有給休暇の平均取得日数

・ 前年度の育児休業取得対象者数・取得者数（男女別）

・ 役員に占める女性の割合及び管理的地位にある者に占める女性の割合

次の方法により情報提供を行います。

ア ホームページでの公表、会社説明会での提供、求人票への記載などによる、自主的・積極的な情報提供

イ 応募者等から個別の求めがあった場合は、メールまたは書面による情報提供

③ 情報提供を行うとき

応募者等から、メールまたは書面等により次の事項が伝えられたときに情報提供を行います。

ア 氏名
イ 連絡先（住所またはメールアドレス）

ウ 所属学校名、在学年または卒業年月

エ 情報提供を希望する旨

※ 説明会や面接等のほか、事前に企業へ提出している履歴書等により本人確認を行うことができる場合等においては、口頭（電話も含む）により情報提供の求めを行うこともできます。

この場合は、企業からの情報提供についても口頭により行うことができます。

④ 不利益取扱の禁止
情報提供の求めがあったこと

② 不受理期間

④ 不利益取扱の禁止
情報提供の求めがあったこと

② 不受理期間

④ 不利益取扱の禁止
情報提供の求めがあったこと

を理由として不利益な取扱（例えば、情報提供を求めた者に対してのみ、説明会等の採用選考に関する情報を提供しない等）をしてはなりません。

二 ハローワークの求人不受理

〔平成二十八年三月一日施行〕

① 不受理となる場合とは

労働関係法令の規定に違反し、是正勧告を受けた場合等に、新卒者等であることを条件とした求人が不受理となります。

ア 労働基準法・最低賃金法に違反しているときは、次の場合に不受理とされます。

・ 一年間に二回以上同一事項（後記③参照）の違反については是正勧告を受けている。

・ 違法な長時間労働を繰り返している企業として公表された。

・ 対象条項違反により送検され、公表された。

イ 男女雇用機会均等法・育児介護休業法に違反しているときは、法違反の是正を求める勧告に従わず公表された場合に不受理とされます。

② 不受理期間

④ 不利益取扱の禁止
情報提供の求めがあったこと

② 不受理期間

④ 不利益取扱の禁止
情報提供の求めがあったこと

前記①の内容に応じ、次の期間が不受理とされます(原則)。

・ 法違反が是正されるまでの期間+是正後六か月経過するまで。

・ 送検された日から一年経過するまでの期間(ただし、送検から一年経過していても、是正から六か月経過していない場合は、是正から六か月経過するまで不受理期間が延長されます)。

③ 違反をしたときに求人不受理の対象となる規定

ア 過重労働の制限などに対する規定(労働基準法・最低賃金法)

・ 強制労働の禁止
・ 賃金関係
・ 労働時間

イ 休憩、休日、年次有給休暇
性別や仕事と育児の両立などに関する規定(男女雇用機会均等法・育児介護休業法・労働基準法)

・ 妊娠、出産等を理由とする不利益取扱いの禁止等
・ 性別を理由とする差別の禁止、セクハラ等
・ 妊娠中、出産後の健康管理

措置

・ 男女同一賃金の原則
・ 妊産婦の坑内業務の制限等
ウ 青少年に固有の事情を背景とする課題に関する規定(労働基準法)

・ 労働条件の明示
・ 年少者に関する労働基準

三 認定制度の創設

【平成二十七年十月一日施行】

若者の採用・育成に積極的で、若者の雇用管理状況等が優良な中小企業を厚生労働大臣が「ユースエール認定企業」として認定する制度です。

企業が求める人材の円滑な採用を支援し、求職中の若者とのマッチング向上を図るために設けられました。

一定の認定基準を全て満たす中小企業(常時雇用する労働者が三百人以下の事業主)であれば、認定企業となることができます。

① 認定基準

ここでは、認定基準の一部をご紹介します。

ア 若者の採用や人材育成に積極的に取り組む企業であること

と

イ 次の要件をすべて満たしていること

・ 「人材育成方針」と「教育訓練計画」を策定している
・ 直近三事業年度の新卒者などの正社員として就職した人の離職率が二〇%以下

・ 前事業年度の正社員の月平均所定外労働時間が二十時間以下または週労働時間が六十時間以上の正社員の割合が五%以下

・ 前事業年度の正社員の有給休暇の年平均取得率が七〇%以上または年平均取得日数が十日以上

・ 直近三事業年度において、男性労働者の育児休業などの取得者が一人以上または女性労働者の育児休業等の取得率が七五%以上

ウ 次の雇用情報項目について公表していること

・ 直近三事業年度の新卒者などの採用者数・離職者数・男女別採用者数、三十五歳未満の採用者数・離職者数
・ 研修内容、先輩社員が後輩の相談にのるメンター制度

の有無、自己啓発支援・キャリアコンサルティング制度・社内検定などの制度の有無とその内容、平均勤続年数、役員・管理職の女性割合

・ 前事業年度の月平均の所定外労働時間、有給休暇の平均取得日数、育児休業の取得対象者数・取得者数(男女別)

エ 過去三年間に新規学卒者の採用内定取消しを行っていないこと

オ 過去一年間に事業主都合による解雇または退職勧奨を行っていないこと

② 認定を受けるメリットの例
・ 若者からの応募増が期待される

・ 認定企業限定の就職面接会などへの参加が可能

・ 自社の商品、広告などに認定マークの使用が可能
・ 若者の採用・育成を支援する関係助成金を加算

③ 認定手続

認定企業となるための申請・問い合わせの窓口は、各都道府県労働局です。

～不動産の仲介契約の種類～

不動産の取引を行ううえでは、仲介業者の活用は欠かせません。その契約には3種類の形態があります。

1. 一般媒介契約

売主は、同時に複数の不動産会社と契約することが可能です。これにより、窓口が広がり買主が見つかりやすくなるほか、自分で買主を探すことも可能で制限がありません。しかし、不動産会社が売主に販売活動状況を報告する義務も「不動産指定流通機構」へ物件情報を登録する義務もありませんので、実際にどのような活動をしているのかがわかりにくいというデメリットもあります。

2. 専任媒介契約

売主は1つの不動産会社のみとしか契約することができません。しかし、契約した不動産会社は独占して販売できる権利があり、売主に2週間に1度以上、販売活動状

況を報告する義務や、媒介契約後、7営業日以内に「不動産指定流通機構」へ物件情報を登録する義務もあります。そのため、積極的に販売活動を行ってくれる可能性が高まります。売主は自分で買主を探すことは可能ですが、売買契約が決まったら不動産会社に営業にかかった費用を支払わなければならないこともあります。

3. 専属専任媒介契約

売主は1つの不動産会社のみとしか契約することができません。しかし、契約した不動産会社は独占して販売できる権利があり、売主に1週間に1度以上、販売活動状況を報告する義務や、媒介契約後、5営業日以内に「不動産指定流通機構」へ物件情報を登録する義務もあります。そのため、積極的に販売活動を行ってくれる可能性が高まります。売主は自分で買主を探すことはできず、もし自分で売買契約を結んだ場合、不動産会社に違約金を支払わなければなりません。

～中小企業再生支援協議会～

中小企業再生支援協議会は、産業競争力強化法127条に基づき、中小企業再生支援業務を行う者として認定を受けた商工会議所等の認定支援機関を受託機関として、同機関内に平成15年2月から全国に順次設置され、現在は全国47都道府県に1ヶ所ずつ設置されています。

中小企業再生支援協議会では、事業再生に関する知識と経験とを有する金融機関出身者、公認会計士、税理士、弁護士、中小企業診断士などが統括責任者(プロジェクトマネージャー)および統括責任者補佐(サブマネージャー)として常駐し、窮境にある中小企業者からの相談を受け付け、解決に向けた助言や支援施策・支援機関の紹介、場合によっては弁護士の紹介などを行い(第一次対応)、事業性など一定の要件を満たす場合には再生計画の策定支援(第二次対応)を実施しています。

フランチャイズとは

一方が自己の商号・商標などを使用する権利、自己の開発した商品やサービスを提供する権利、営業上のノウハウなどを提供することにより、自己と同一のブランドで営業を行わせ、他方が、これに対して対価を支払う約束によって成り立つ事業契約のことを言います。

通常、権利や商標、ノウハウなどを提供する側をフランチャイザー(本部)、受ける側をフランチャイジー(加盟者・加盟店)と呼びます。

外部の資本を利用して、短期間で多くのチェーンストア展開を進めることを目的とするため、フランチャイズチェーン(F C)と呼ばれることも多いです。

日本フランチャイズチェーン協会によると、二〇一四年度の国内フランチャイズチェーン数は、一、三二一を数えています。