

無限大

M U G E N D A I

Vol.301

2022年 7月



エヌワンマネジメント
グループ

富山市新庄北町24番24号
TEL 076-451-8868
FAX 076-451-6689
E-mail info@ykc-g.com

社長の専門学校 富山分校開校

(株式会社 ヒューマン・サポート)

エヌワンマネジメントグループの経営支援部門を担当しております株式会社ヒューマン・サポートでは、次世代経営者に向けて継続的に成長発展していくための、令和型ビジネスモデル構築に向けた経営原則、経営実学、経営雑学を学ぶための「社長の専門学校 富山分校」を開校いたします。
この専門学校には教室は存在しません。WEB上での受講となりますので、移動も移動時間もなく会社に居ながらにして学べる今どきのスタイルになっております。

混迷していく経営環境の中を邁進していく上で、特に「**創業・事業継承**」を進めていかれるための経営に関する内容が盛りだくさんとなっております。この機会にぜひご活用いただければと存じます。同封のチラシに紹介動画のQRコードが表示されていますのでご覧ください。



中小企業の経営者・後継者が
学び・集い・交わり・質問する場

社長の専門学校 富山分校開校!



紹介動画は
こちらから



お問い合わせは
こちらから



今だけ

富山分校開校記念キャンペーンを実施中!!

詳細は同封のチラシをご覧ください。お問い合わせはヒューマン・サポートまで

楽しく! 優しく! 元気に! あなたの夢をサポートします!!

ヒューマン・サポート通信 No.160

HP



Facebook



Instagram



経営支援 | 後継者育成支援 | WEB制作・更新 | 広告ツール制作 | 資産運用 | じぶん年金作り | メンタルサポート

WEB制作・更新
広告ツール制作

WEBや広告ツールを利用した効果的な活用のご提案や補助金申請サポートも行ってまいります。PRに関することはどんな事でもお声かけください。

メンタル
サポート

毎月3社限定で組織の課題を整理する無料コンサルを行っています。社員のメンタル不調・社内の人材育成など、お悩みをお聞かせください。

「人」を成長させる「数値化」

(税理士法人タックス総研 / 島 秀行)

「客観的に自分を見たらどうだろう？」そうアドバイスされたことはないでしょうか。しかし、そう簡単に、「自分に足りていない部分」は見えないものです。ただ、世の中には、それを可能にするものがあります。それが「数値」です。「数値」は、客観的な視点を与えてくれる「モノサシ」です。「成長する人」には、共通点があります。それは物事を「数値」で考えられるということです。足りない部分を数値で認識して、正しく埋めようとする、つまり「数値化」の思考が大切になります。著者 安藤広大 書籍「数値化の鬼」(ダイヤモンド社 2022年3月1日出版)に触れる機会があり、私自身考えさせられる部分があったのでご紹介したいと思います。

数値化の2つのポイント

①「パーセント」に逃げないこと

パーセント、割合には人を騙す魔力があります。例えばある企業が、「利益額が前期比230% (前期比2.3倍)の急成長を遂げた」と聞くと、一見大きく成長した企業に思えます。しかし、前期の利益額を1万円とした場合、前期比230%として、2万3千円になります。この数値だけをみると、大きく成長したとは思わないと思います。常に数値で捉えることを心掛け、安心材料としてパーセントを使用しないことが重要です。また数値で捉えることは、自身の不足を把握し、積極的な行動に結びつける材料にもなります。



②数値目標だけに満足しないこと

人は数値目標を立てる時に、もっとも意欲が沸きます。まだ実行をしていない段階では、気持ちだけが高まるからです。しかし、数値目標に合わせて、数値で「行動と振り返り」までしないと意味がありません。つまり、数値で行動量を増やす方向につなげないと意味がありません。例えば、自分が営業マンだったとして、「6カ月で12件の契約を取る」という数値目標を立てたとします。この数値目標を立てたから、大丈夫と思っははいけません。この数値目標を達成する為に、月に2件の契約をとる、毎週4件、必ず新規の得意先との商談を入れる、といった具体的な行動も数値に入れる必要があります。また、より細分化し、一週間単位、一日単位の数値目標と行動に落とししていくことが重要です。そして行動に落とし込んだら、それを数値で管理していく必要もあります。

私自身、数値だけで判断すると、「自分らしさ」や「その人らしさ」を奪ってしまう事に繋がるのではないかと考えました。しかし、スポーツを例にすると、数値がないと、ほとんどの競技は成立しません。サッカーや野球、バスケットボールは「点数」が入ります。今の一流アスリートを思い浮かべてください。彼らは、自分から「こう見られたい」という自分らしさを出しているのではなく、数字を追った結果、振り返ると個性が滲み出ているのです。会社にとって「人」の成長は不可欠です。その「人」の成長ために、「数値」に目を向けてみるのも良いのではないのでしょうか。

8月の税務・経営相談日

*当社は、無料で税務相談・経営相談を行っておりますので、税務相談に限らずいつでもお気軽にご相談下さい。また、お越しの際は電話でご連絡下さい。お待ちしております。

4

木

18

木

25

木

少額減価償却資産を取得した場合に損金算入が認められないケースがある!?

(税理士法人タックス総研 / 高位 健斗)

自らの事業では使用しない30万円未満の少額資産を大量に取得して貸付けの用に供することで、少額減価償却資産の取得価格の損金算入制度を適用し、損金と益金の計上時期の相違を利用した節税スキームが近年増加傾向にあるという背景から、減価償却資産の損金算入制度の対象となる資産の範囲について改正がありました。

そこで、改めて減価償却資産の損金算入制度について紹介するとともに、今回改正のあった減価償却資産の適用範囲についてその注意点を説明します。

I 減価償却資産の損金算入制度の概要

少額の減価償却資産の取得価格の損金算入制度	法人が一組又は一式単位として取引される取得価格が10万円未満の少額減価償却資産を取得した場合、その取得価格を全額損金算入できます。
一括償却資産の損金算入制度	取得価格が20万円未満の少額減価償却資産については、各事業年度ごとにその全部又は一部の合計額を一括して、3年間で均等償却(残存価格なし)ができる制度を選択することができます。
中小企業者等の少額減価償却資産の取得価格の損金算入の特例	青色申告書を提出する中小企業者等が、取得価格が30万円未満の減価償却資産を取得等して事業の用に供した場合には、一定の要件の下、その取得価格に相当する金額を損金の額に算入することができます。特例の対象となる資産は、器具及び備品、機械・装置等、ソフトウェア、特許権、商標権等の有形・無形減価償却資産のほか、所有権移転外リース取引に係る賃借人が取得したとされる資産や中古資産も対象となります。

また、中小企業における償却資産の管理等の事務負担の軽減、事務処理能力や事務効率の向上を図る観点から、**適用期限が2年延長(令和6年3月31日まで)**されました。

II 改正の内容

令和4年4月1日より「少額の減価償却資産の取得価格の損金算入制度」、「一括償却資産の損金算入制度」、「中小企業者等の少額償却資産の取得価格の損金算入の特例」の損金算入制度において、その対象となる資産から貸付け(主要な事業として行われるものを除く)の用に供した資産を適用対象から除かれました。(例えば、建設用足場やドローン、LED照明等があります。)少額資産を購入し、自社で使用せず他社に貸付を行う場合、全額費用として計上できず、通常の減価償却資産となるため、注意が必要となります。

10日(水) ●7月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付

31日(水) ●6月決算法人の確定申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税)

●3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)

●法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)

●12月決算法人の中間申告(法人税、消費税、地方消費税、法人事業税、法人住民税)・・・半期分

●消費税の年税額が400万円超の3月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告(消費税・地方消費税)

●消費税の年税額が4,800万円超の5月、6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(4月決算法人は2か月分)(消費税・地方消費税)

●個人事業者の消費税・地方消費税の中間申告

8月中において都道府県の条例で定める日 ●個人事業税の納付(第1期分)

8月中において市町村の条例で定める日 ●個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第2期分)



◆社会保険情報

社会保険適用拡大により
年金事務所から送付される通知

2022年10月1日より、厚生年金保険の被保険者数が100人超の事業所では、「週の所定労働時間が20時間以上であること」等の一定の要件を満たしたパートタイマーやアルバイト等(以下、「パート等」という)が、社会保険の被保険者となります(社会保険の適用拡大)。ここでは特定適用事業所に該当する際に、年金事務所から事業所に送付される通知を確認しておきます。

1. 施行日から特定適用事業所に該当

2021年10月から2022年7月までの各月のうち、厚生年金保険の被保険者の総数が6ヶ月以上100人を超えた場合には、2022年10月より特定適用事業所となります。このような事業所には、以下の通知が送付されます。

- ①2022年8月頃に「特定事業所該当事前のお知らせ」が送付される。
- ②2022年10月頃に「特定適用事業所該当通知書」が送付される。

特定適用事業所に該当したときは、通常「特定適用事業所該当届」(以下、「該当届」という)を提出しますが、施行日である2022年10月1日から特定適用事業所となる場合は、該当届の提出は不要であり、②の通り該当した旨の通知が送付されます。



今回の社会保険の適用拡大で、厚生年金保険の被保険者数100人超の事業所が特定適用事業所になりますが、この基準は2022年10月時点のみで判定するのではなく、2022年10月以降も毎月、継続して判定されます。なお、いったん、特定適用事業所に該当した後は、厚生年金保険の被保険者数が100人以下となった場合でも、不該当となる届出を経ない限り、特定適用事業所のままとなります。

2. 施行日以降に特定適用事業所に該当

2022年10月1日以降に特定適用事業所に該当する場合の流れは以下の通りです。

- ①直近11ヶ月のうち、厚生年金保険の被保険者の総数が5ヶ月100人を超えたときに、6ヶ月目頃、「特定適用事業所に該当する可能性がある旨のお知らせ」が送付される。
 - ②6ヶ月目も100人を超えたときには、該当した事業所が「特定適用事業所該当届」を提出する。
 - ③該当した事業所から該当届が提出されないときには、日本年金機構が「特定適用事業所該当通知書」を事業所に送付する。
- ②のとおり、該当届を事業所から提出することが原則となっています。

3. 必要となる資格取得届等の提出

特定適用事業所に該当したときで、新たに被保険者となるパート等がいる場合は、「健康保険・厚生年金保険被保険者資格取得届」の提出が必要になります。

また、そのパート等が家族を健康保険の被扶養者(国民年金の第3号被保険者を含む)とすることを希望する場合には、「健康保険被扶養者(異動)届(国民年金第3号被保険者関係届)」も同時に提出します。

