



暑中お見舞い
申し上げます

税務と経営

編集発行人
税理士

村野幸司

事務所 〒639-2102
奈良県葛城市東室123番地1
TEL 0745 (69) 8282
FAX 0745 (69) 7377
自宅 0745 (69) 2174

8月

(葉月) AUGUST

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

8月の税務と労務

- 国 税** / 7月分源泉所得税の納付 8月10日
- 国 税** / 6月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 8月31日
- 国 税** / 12月決算法人の中間申告 8月31日
- 国 税** / 9月、12月、3月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 8月31日
- 国 税** / 個人事業者の消費税等の中間申告 8月31日
- 地方税** / 個人事業税第1期分の納付 都道府県の条例で定める日
- 地方税** / 個人住民税第2期分の納付 市町村の条例で定める日

ワンポイント 納税者権利憲章

納税者の税務に関する権利・義務をわかりやすい言葉で説明した公文書。現在、OECD加盟国中、英米仏や韓国など24カ国が制定しており、納税者憲章、納税者権利宣言などの呼び方があります。我が国でも政府税制調査会が平成22年度税制改正で、その制定について1年以内を目途に結論を出すとしています。

予測不能な時代を「進化した企業」とは生き抜く

「百年に一度」といわれる不況の時代においてもたくましく生き抜いている小企業が存在します。そのポイントを日本政策金融公庫総合研究所の調査資料に基づいて説明いたします。

1 企業に求められる環境適応力

① 急転した経営環境

いざなぎ景気を超えて戦後最長となった景気も二〇〇七年十一月に後退局面に入りました。しかも、それは急激で長期的な景気後退となっています。

その理由としては、第一に、変化の振れが大きく、スピードが速いことです。第二に、変化の要因が複雑化しています。第三に、変化の波及効果が大きくなっています。

② 予測不能な時代の到来

こうした変化の特徴が見られ

る背景としては、グローバル化やIT化、技術革新の進展、インターネットの普及等の要因があります。なお、このような要因は、今後一層進んでいくと見られ、予測不能な時代が到来したことを意味しています。

③ 環境適応したものが生き残る

環境がめまぐるしく変化し、予測不能な時代の中、小企業はどのようにして生き残りを図ればよいのか。生き残りの鍵を握るのは、企業規模の大小や現在の成否ではなく、変化する環境にうまく適応できるかどうかにかかっているようです。

中小企業白書からも経営方針を転換した企業のほうが、そうでない企業よりも経営利益率が改善したと回答する企業の割合が高いことを示しています。その上で、「企業が競争力を維持し、持続的な発展を遂げていくためには、事業環境の変化に適応しながら、最善の戦略を選択

していくことが重要」と分析しています。

同研究所の調査では、環境適応力を持った企業を「進化した企業」と定義し、小企業が予測不能な時代を生き抜く方策を示しています。

④ 小企業にとっての環境適応

進化した小企業の軌跡をたどると一つの共通点があります。それは、いずれも徹底して顧客ニーズに当たっていることです。消費者や取引先のニーズが全くなくなることはありえませんが、仮にニーズが変わってもその変化をとらえ、それに応える商品・サービスを提供すれば売上や収益も上がっていく、小企業にとって環境適応とは、顧客に向き合うことを意味しています。

2 進化の三つの方向性

顧客ニーズに対応する重要性を認識したならば、次は自らが変わる番です。潜在的なニーズを掘り起こすため既存のノウハウを高度化したり、どんな小さなニーズにも応えるために、き

めこまやかなサービスを広く提供したり、あるいは、既存の事業を捨て去って未知の領域に踏み出したりと、今あるニーズに即した形へと自らが変わっていくことが欠かせません。一般に、企業の活動領域は、既存の顧客層、社内のノウハウを提供する機能で構成され、これらの要素は、事業の方向性を決める上での指針としても用いられています。

方向性の第一として、自らが得意とするノウハウにさらに磨きを掛け、既存の顧客層のニーズを掘り起こしていくパターンです。既存の商品やサービスに対して顧客が抱える不満や、顧客自身も気付いていない真のニーズに着目し、それに応える商品やサービスを提供すれば、需要を掘り起こせるチャンスは十分にあります。

あるIT企業では、ホームページの制作やデザインを受託することで業績を伸ばしていましたが、競争が激しく受注は頭打ちとなりました。これを打開するため、ホームページが本当に売上増加に結びついているのか

という顧客からの疑問を耳にし、単にホームページを作るだけでは、宣伝効果ははっきり見えないことが判明。

そこで始めたのが、電子商取引サイトの制作から運営までを行うサービスです。サイトの制作は無料で引き受け、代わりに売上に応じて運営費を受け取ることにしています。支援内容を深みのあるものとし、着実に受注を増やしています。

このような方向を選んだ企業は、活動領域を大きく変えないため、既存の技術や販路を生かせるというメリットがあります。反面、成熟市場で需要を掘り起こすには、従来にない魅力を持った商品・サービスを提供することが大切です。このため、既存の技術・ノウハウをより高次元のものにする必要があります。

方向性の第二としては、既存の顧客層が抱くさまざまなニーズに広く応え、事業内容を拡大していくパターンです。レストランで顧客の持ち帰りたいというニーズに答えて、テイクアウトを始めるとか、タクシース会社が高齢者のために買い物代行す

る等が挙げられます。提供する商品・サービスの機能を拡充させ、活動領域を伸ばすパターンで、環境変化に伴う脅威にばかり目を奪われることなく、その裏で芽生えつつある要望にも目を配れば、意外とチャンスは転がっています。

事業そのものの新規性を競うというより、従来の活動領域の延長線上で提供できるサービスを付加することで他社との差別化を図るといったケースが多く、顕在化したニーズをいち早く掴み、いかにそのニーズにきめ細かく応えられるかが重要です。

方向性の第三としては、たとえ従来とは異なる分野であっても、新たに生まれてきたニーズに応えるパターンです。培ってきたノウハウや機能、既存の顧客層にとらわれず、新市場に進出する、あるいは市場を自ら創造するというように活動領域を一新するケースが多くなっています。

環境変化によって市場が急激に縮小している場合などに有効です。当然、狙いの分野は成長性が見込めるところです。蜂蜜の輸入

業者が中国の問題や蜂蜜に混ぜ物がある等、自社以外の要因で売上が低下した時、取引先のニーズも考慮して医薬品の販売も手掛け、現在はこの売上が主体となってきた等があります。成長性の高い市場に参入しても事業を大幅に転換するために大きなリスクが伴います。

提供する商品・サービスの新規性に加え、不足するノウハウなどをうまく補えるかどうか。また、新しい分野へと進出するに当たって、どれだけ合理的に進出先を選択できるかといったことが重要です。

3 進化の定着に向けた五つの取り組み

進化の方向について、三つのうちいずれの方向を選ぶ場合もライバルとの競争があり、その生存競争に勝って、はじめて企業は生き残れます。

このために、企業において、顧客ニーズに応えるために最適な形へと組織を変えていく必要があります。進化する企業は、この取り組みにより、組織を根本的に変え

ることで生存しています。その取り組みとは、「進む方向を定める」「方向を示す」「意識改革を推進する」「社内を整備する」「社員を育てる」という5つのステップです。

4 進化した小企業こそ激変する環境下を生き抜ける存在

新商品の開発や新分野への進出は、進化のプロセスにすぎず、むしろその軌跡で際立つのは、経営者が従業員と一体になり環境変化に立ち向かっている姿です。小企業は、ちょっとした環境変化にも大きな影響を受けやすいものです。

一方、この変化に従業員も一体化して、正面から対応することで、組織をたくましくする絶好の機会ともなります。環境変化というチャンスに何度も恵まれ、そのチャンスをより活かした「進化した企業」こそ、激変する環境下を生き抜くのに最も適した存在とも言えます。

患者の負担割合の判定基準

健康保険の被保険者が75歳になり、後期高齢者医療制度の被保険者になると、給料（標準報酬月額）は変わらないのに、一部負担金の割合が引き上げられることがあります。

これは、①70歳以上75歳未満の健康保険の被保険者と②後期高齢者医療制度の被保険者とでは自己負担割合の区分に係る判定基準が異なるためです。

①の自己負担割合は、標準報酬月額を基準に定められていて、28万円以上の被保険者（現役並み所得者）については3割、26万円以下の被保険者は、他に老齢給付、家賃収入など定期的な収入があったり、養老年金など一時的に高額な収入があった場合であっても1割です。

なお、標準報酬月額が28万円以上であっても年収額が一定額（単身者は383万円、夫婦の場合は520万円）未満であれば、

申請することにより1割負担となる特例が設けられています。

一方、後期高齢者医療制度の自己負担割合の区分に係る判定は、課税所得額に基づき行われます。

(1) 現役並み所得者（住民税の課税所得が145万円以上の被保険者とその被保険者と同一世帯にいる被保険者）

3割負担が原則ですが、同一世帯における被保険者数と年収（金額は①と同じ）により1割負担となることがあります。この場合は、市町村の窓口にて1割負担の申請をする必要があります。

(2) 一般（現役並み所得者及び住民税非課税世帯以外の人）

負担割合は1割です。

ちなみに、収入とは、前年（1月～12月）の所得税法上の収入金額のことで、必要経費（公的年金等控除や給与所得控除など）や所得控除を差し引く前の金額をいいます。

雇用保険の手続きが変更

事業主が、労働者を雇い入れたときには、翌月10日までに「雇用保険被保険者資格取得届」に、労働契約書、労働者名簿、賃金台帳その他の当該適用事業に係る被保険者となったことの実態及びその事実のあった年月日を証明することができる書類を添付して、所轄ハローワークに届け出なければなりませんでしたが、平成22年4月1日以降の届出については、これらの添付書類は不要となりました。

ただし、①事業主が初めて資格取得届を提出する場合、②法定の提出期限を過ぎて資格取得届を提出する場合、③法定の提出期限から起算して過去3年間に失業等給付の返還または納付を命ぜられたことなどがあつたと認められる場合、④①～③のほか取得届に疑義がある場合等については、従来どおり前記の書類を添付しなければなりません。

児童扶養手当が改正

児童扶養手当は、父親と生計を同じくしていない児童（一八歳に達する日以後、最初の三月三十一日までにある児童をいう）の母や母にかわって児童を養育している人に対し、児童の心身の健やかな成長に寄与することを趣旨として創設された手当です。

本手当は、父母が離婚した児童、父が死亡した児童、父が一定程度の障害の状態にある児童、父が生死不明である児童などの母等がその児童を監護するときに支給されます。

この対象が拡大され、従来は支給対象となっていない「子と生計を同じくする父」（父子家庭の父）について、平成二十二年八月一日以後支給されることとなり、今年度は十二月に八月～十一月分が支給されます。

なお、児童扶養手当は、子ども手当と併給されます。