

# News Letter

TOTAL MANAGEMENT SERVICE

2月といえば立春。暦の上では春を迎えますが、まだまだ寒い日が続きます。風邪などひかないように、ご自愛くださいませ。

掲載内容に関してご不明点等があれば、お気軽に当事務所までお問い合わせください。

2

2018



上原会計事務所

長野県松本市島立1095番地1デザインセンタービル2F  
TEL : 0263-88-2514 / FAX : 0263-88-2516

## ふるさと納税ワンストップ特例と確定申告

総務省が発表した統計（※）によれば、平成29年度におけるふるさと納税額は2,540億円ありました。また、住民税の寄附金税額控除の適用者数は225万人で、このうち「ふるさと納税ワンストップ特例制度」を適用した人は77万人いたようです。

### ■ふるさと納税ワンストップ特例制度

都道府県や市区町村（以下、自治体）へ行った寄附分を税金から差し引いてもらえることを「ふるさと納税」といいます。

この「ふるさと納税」を適用するには、原則として確定申告を行わなくてはなりません。

ただしサラリーマンなど、本来確定申告が不要な人については、寄附先の自治体に対して一定の申請手続きを行うことで、確定申告をすることなく同等の扱いを受けることができます。これを「ふるさと納税ワンストップ特例制度」といいます。

なお、この税金から差し引いてもらえるのは、2,000円を超える部分の寄附ですが、上限があります。

### ■申請しても適用できないケース

この「ふるさと納税ワンストップ特例制度」の申請については、手続きをしたとしても、適用できないケースがあります。それは、下表1.～3.のいずれかに該当する場合です。

このような場合には、その寄附した年の全ての申請について適用ができないこととなります。つまり原則に戻り、全ての寄附について確定申告を行う必要があります。

この場合の“全て”とは、既に申請をしている同年中の「ふるさと納税ワンストップ特例制度」分も含めることを意味しています。確定申告の際に、含めることを忘れないようにしましょう。

なお、現状「ふるさと納税」を行った際に受ける返礼品（謝礼）については、一時所得として認識されます。特に、その年において受取る返礼品の価値の合計が高額となる場合や、他に一時所得があるときには、ご注意ください。

（※）総務省「平成29年度ふるさと納税に関する現況調査（税額控除の実績等）について」

[http://www.soumu.go.jp/main\\_sosiki/jichi\\_zeisei/czaisei/czaisei\\_seido/furusato/topics/20170728.html](http://www.soumu.go.jp/main_sosiki/jichi_zeisei/czaisei/czaisei_seido/furusato/topics/20170728.html)

### ふるさと納税ワンストップ特例制度：申請をしても適用できないケース

#### 1. 確定申告をする

…事業や2ヶ所給与等による申告、医療費控除や住宅ローン控除等を適用するための申告がある場合など

#### 2. 6団体以上に特例制度を申請した

…5団体まででしたら適用できますが、5団体を超えてしまうと全て適用できないこととなります

#### 3. 寄附した翌年の1月1日の住所地が申請書に記載された市町村でなくなったにもかかわらず、変更の届出がされていない

…寄附した翌年の1月10日までに申請先へ届け出れば適用が受けられます

## ふるさと納税の適用の流れ

## ○原則

## 自治体へ寄附

- 確定申告を行う際に、受領書の原本が必要です。受取することを忘れないようにしましょう
- 専用振込用紙による寄附であれば、その半券が受領書の代わりになる場合もあります（寄附先の自治体へ確認しましょう）



## 確定申告を行う

- 所得税の確定申告を行うことで住民税（寄附金税額控除）の適用も受けることができます
- 確定申告を行う際には、第二表の寄附金税額控除欄の記載を忘れないようにしましょう



## 所得税・住民税から控除を受ける

- 所得税はその申告年分の税金から控除を受けます
- 住民税は翌年度分から減額されます
- 所得税と住民税あわせて2,000円を超える部分について、控除を受けることができます（上限あり）



## ○ワンストップ特例制度

## 自治体へ寄附

- 確定申告を行わないため受領書の受取りは必要ありませんが、最終的に確定申告する場合に備え、念のため受取っておくとよいでしょう



## 自治体へ申請

- 寄附する際に申請書を提出します
- 具体的な手続き方法等については寄附先の自治体へ直接確認しましょう



## 住民税から控除を受ける

- 翌年度分の住民税から減額されます
- ここでは所得税から控除は受けません（所得税分も含めて住民税から減額されます）





## 1月より変更となった採用時の 労働条件の変更明示

深刻な人材不足の時代になっており、有効求人倍率をみると1.55倍（2017年10月分）とバブル期を超える水準が続いています。多くの企業が人材採用のために求人募集をしているかと思いますが、2018年1月より求人に関して、改正職業安定法が施行されています。以下では改正点の中から、労働条件の変更明示の取扱いについてとり上げましょう。

### 労働条件の変更明示とは

雇い入れの際に労働条件を明示する義務は労働基準法に規定されていますが、今回の改正職業安定法の施行により、求人募集で明示した内容を変更、特定、削除、追加するようときは、その内容を求職者が適切に理解できるように明示することが義務付けられました。これを「労働条件の変更明示」といいます。具体的には、以下のようなケースが該当します。

#### ①変更

当初の明示と異なる内容の労働条件を提示する場合  
当初：基本給30万円⇒ 基本給28万円

#### ②特定

当初の明示の範囲内で労働条件を特定する場合  
当初：基本給25万～30万円 ⇒ 基本給28万円

#### ③削除

当初明示していた労働条件を削除する場合  
当初：基本給25万円、営業手当3万円  
⇒ 基本給25万円

#### ④追加

当初明示していなかった労働条件を新たに提示する場合  
当初：基本給25万円  
⇒ 基本給25万円、営業手当3万円

求人募集の際、基本給に幅を持たせて表示していることがありますが、具体的に基本給の額を決定する場合、②の「特定」に該当します。また、当初、事務職で求人募集をしていたものの、本人の適性等を考慮して営業職で採用し、営業手当を支給するような場合、これは④の「追加」に該当します。

採用選考を進める中で、求人募集で明示していた内容と異なってくることは往々にして出てきます。①～④に該当する場合の明示の必要性を理解しておきましょう。

### 労働条件の変更明示の方法

具体的な明示の仕方は、当初と変更された後の内容を対照できる書面を交付する方法が望ましいとされています。ただし、対照表示が難しいときは、労働条件通知書の中で変更された事項に下線を引く、着色する、脚注をつけるなどの方法も可能とされています。なお、明示のタイミングは、労働条件の変更の確定後、可能な限り速やかに行うこととなっています。

労働条件の変更明示が適切に行われていない場合や、内容が虚偽であったり、当初の明示が不適切だった場合、行政による監督指導（行政指導、改善命令、勧告、企業名公表）や罰則等の対象となることがあります。そのため、どのようなケースにおいて、明示を行う必要があるのかポイントを押さえ、確実に実施していきましょう。



## 自社の強みを把握していますか？

自社の更なる成長や市場での生き残りのために、新事業に取り組む中小企業は少なくありません。そして、新事業展開に成功している中小企業ほど、自社の強みを把握する取組を行っている傾向にあるのだそうです。貴社は自社の強みを把握していらっしゃいますか。

### ■自社の強みはどう把握するか

中小企業庁の2017年版中小企業白書（※）から、新事業展開に成功した中小企業と成功していない中小企業（以下、成功企業、不成功企業）の自社の強みの把握方法をまとめると、表1のとおりです。

【表1】新事業展開の成否別 自社の強みの把握方法  
（%、複数回答）

|                                   | 成功企業<br>(262) | 不成功企業<br>(610) |
|-----------------------------------|---------------|----------------|
| 社内での議論による自社の強みの洗い出し               | 66.8          | 62.6           |
| 他社との差別化に向けた分析                     | 54.6          | 49.5           |
| 顧客・取引先へのヒアリング・アンケート調査等による評価の把握    | 36.3          | 38.9           |
| 販売データ、口コミ等に基づいた評価の把握              | 40.5          | 34.3           |
| 他の経営者、知人からの評価の把握                  | 31.7          | 33.9           |
| 公的支援機関、金融機関、コンサルタント等外部相談者による評価の把握 | 14.5          | 17.5           |

中小企業庁「2017年版中小企業白書」より作成

成功企業、不成功企業のいずれも、社内での議論による自社の強みの洗い出しを行った割合が最も高く、次いで、他社との差別化に

向けた分析の割合が高くなっています。

それぞれの方法について大きな差はないものの、成功企業の方が外部の評価を調べる方法よりも、社内で考える方法を実施している割合が高いことがわかります。

### ■自社の強みは何ですか？

次に同白書から、成功企業と不成功企業の回答割合の高かった自社の強み上位3つをみると、表2のとおりです。

【表2】新事業展開の成否別 自社の強み上位3つ  
（%、複数回答）

| 成功企業（262）              |      |
|------------------------|------|
| 要望に応じた柔軟な製品・サービスの生産・提供 | 59.5 |
| 市場ニーズを反映した製品・サービスの開発力  | 38.6 |
| 高付加価値な製品・サービスの生産・提供    | 34.5 |
| 不成功企業（610）             |      |
| 要望に応じた柔軟な製品・サービスの生産・提供 | 65.4 |
| 高付加価値な製品・サービスの生産・提供    | 36.5 |
| 技術・研究開発力               | 30.2 |

中小企業庁「2017年版中小企業白書」より作成

なお、成功企業と不成功企業の差が最も大きかったのは、市場ニーズの把握力（成功企業：27.7%、不成功企業：12.7%）でした。

少子高齢化に伴う国内市場の縮小や慢性的な人材不足など、中小企業を取り巻く環境は厳しさを増しています。新年度に向けて、これから新事業を検討するところもあるでしょうが、まずは自社の強みを把握して、それを活かせるような新事業を選定することが重要です。

（※）中小企業庁「2017年版中小企業白書」

今回紹介したデータは、365ページ等掲載の「中小企業の成長に向けた事業戦略等に関する調査」によるものです。表中の（）内の数字は回答数になります。白書の全データは、次のURLのページから確認いただけます。

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamphlet/hakusyo/H29/h29/index.html>



## 経営課題の解決にICTを使っている企業の割合

企業はさまざまな経営課題を抱え、課題を解決することで成長していきます。ここでは、総務省の情報通信白書（※）から、経営課題の解決にICTを利活用している企業の割合や、その効果に関するデータをみていきます。

### □ どんな課題の解決に使っているか

上記白書から、経営課題の解決にICTを利活用している企業の割合をまとめると、表1のとおりです。

【表1】経営課題の解決にICTを利活用している企業の割合（%）

|                       | 三大都市圏<br>(551) | 地方圏<br>(2,482) |
|-----------------------|----------------|----------------|
| 市場分析、顧客分析             | 15.8           | 12.2           |
| 新規顧客の開拓               | <b>21.9</b>    | <b>16.2</b>    |
| 既存顧客の満足度向上            | 19.9           | 15.2           |
| 商品・サービスの商品力向上         | 20.1           | 14.8           |
| 対応力向上                 | 17.4           | 13.9           |
| 新規ビジネスの実現             | 14.0           | 12.1           |
| 業務分析に基づく業務プロセスの改善     | 18.3           | 14.3           |
| 管理の高度化                | <b>24.1</b>    | <b>16.4</b>    |
| 経験やノウハウのデジタル化         | 19.6           | 13.4           |
| 取得したデータに基づく経営分析       | 21.0           | 15.3           |
| 経営トップの意思決定の正確性や迅速性の向上 | 19.7           | 14.2           |
| 組織の改善または改革            | 17.4           | 13.3           |
| 従業員の意欲や能力の向上          | 19.5           | 14.3           |
| 社内情報の活用・共有の活発化        | <b>28.7</b>    | <b>17.4</b>    |
| 他社との協働・連携の促進          | 16.1           | 13.3           |

総務省「平成29年版情報通信白書」より作成

三大都市圏・地方圏とも、社内情報の活用・共有の活発化、管理の高度化、新規顧客の開拓での利活用割合が高く、上位3位までを占めました。地域に関わらず、同様な経営課題に対してICTを利活用する企業が多いようです。

ただし、その割合は三大都市圏で28.7%、地方圏では17.4%が最高となっています。経営課題の解決にICTを利活用する企業割合は、まだ少ない状況です。

### □ 効果が得られた割合は

次に経営課題の解決にICTを利活用した企業のうち、効果が得られた従業員数300人未満の企業の割合をみると、表2のとおりです。

【表2】経営課題の解決にICTを利活用して効果があつた企業の割合（%）

|                       | 三大都市圏<br>(48) | 地方圏<br>(282) |
|-----------------------|---------------|--------------|
| 市場分析、顧客分析             | <b>83.3</b>   | <b>74.5</b>  |
| 新規顧客の開拓               | <b>74.6</b>   | <b>73.3</b>  |
| 既存顧客の満足度向上            | 67.2          | 66.3         |
| 商品・サービスの商品力向上         | <b>76.6</b>   | 68.4         |
| 対応力向上                 | 68.5          | 68.3         |
| 新規ビジネスの実現             | 53.1          | 54.0         |
| 業務分析に基づく業務プロセスの改善     | 55.8          | 68.2         |
| 管理の高度化                | 64.4          | <b>72.8</b>  |
| 経験やノウハウのデジタル化         | 56.1          | 61.2         |
| 取得したデータに基づく経営分析       | 60.7          | <b>75.4</b>  |
| 経営トップの意思決定の正確性や迅速性の向上 | 61.8          | 68.9         |
| 組織の改善または改革            | 53.8          | 58.3         |
| 従業員の意欲や能力の向上          | 61.5          | 65.9         |
| 社内情報の活用・共有の活発化        | <b>71.9</b>   | <b>75.9</b>  |
| 他社との協働・連携の促進          | 65.2          | 61.3         |

総務省「平成29年版情報通信白書」より作成

三大都市圏では市場分析、顧客分析が83.3%で最も高くなりました。地方圏では、社内情報の活用・共有の活発化が75.9%で最も高くなりました。

15の経営課題のうち、地方圏の方が効果があつた割合が高いものが9つあり、地方圏の方がICTの効果を得られやすい可能性があります。

（※）総務省「平成29年版情報通信白書」

ここで紹介したデータは同白書187ページ掲載の「ICT利活用と社会的課題解決に関する調査研究（情報通信の利用に関するアンケート調査）」によるものです。表中の（）内の数字は回答数です。詳細は次のURLのページから確認いただけます。  
<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/h29.html>

4月に新入社員を受け入れる事業者は、受け入れる準備を開始する時期です。また、4月から給与改定を行う場合には昇給の準備を検討する時期でもあります。春に向けて早めに準備を開始しておきましょう。

2018年2月

## お仕事備忘録

1. 固定資産税の納付（第4期分）
2. 確定申告（書面）の受付開始
3. 国民年金保険料の「2年前納」の手続き
4. 労働保険料等の口座振替納付の申込
5. 4月昇給の場合の資料収集等の準備
6. 新入社員の受入準備
7. 火災予防運動に伴い、消防設備等の点検実施

### 1. 固定資産税の納付（第4期分）

固定資産税第4期分の納付期限が到来します。資金繰りも考慮した上で、納付もれのないようにしましょう。期限は、市町村の条例で定める日です。

### 2. 確定申告（書面）の受付開始

2017年分の所得税・住民税の確定申告の受付期間は、3月15日までです。所得税を現金で納付する場合は同日が期限となるため、納付手続きを忘れないようにしましょう。ただし、振替納付の場合の振替日は4月20日です。こちらは、引き落とし口座の残高を確認しておきましょう。

また、個人事業者の消費税の確定申告は4月2日までです。消費税を現金で納付する場合は4月2日が期限ですが、振替納付の場合の振替日は4月25日です。

### 3. 国民年金保険料の「2年前納」の手続き

2014年4月から、2年度分の国民年金保険料を口座振替でまとめて納める「2年前納」が始まっています。また2017年4月より、これまでの口座振替に加え、新たに現金・クレジットカード納付による2年前納が可能になりました。従来よりある6ヶ月及び1年前納に比べて割引額が大きくなっています。申込期限は毎年2月末日までとなっていますので、希望される方は早めに手続きをしましょう。

### 4. 労働保険料等の口座振替納付の申込

労働保険料等は、口座振替による納付も可能です。来年度（第1期）より口座振替とするには、2月26日までに口座を開設している金融機関の窓口で手続きを行う必要があります。

### 5. 4月昇給の場合の資料収集等の準備

4月昇給の事業者は、昇給の情報収集や人事評価等を行います。世間の昇給に関する情報を収集しつつ、業績資料から原資の検討、部門、個別評価や配分の検討を行う等、昇給の準備を開始しましょう。

### 6. 新入社員の受入準備

4月に新入社員を受け入れる事業者は、入社式の会場確保等の事前準備や支給貸与品の手配、研修の企画等、受入準備を開始します。チェックリストなどを用いて準備を行うとよいでしょう。

### 7. 火災予防運動に伴い、消防設備等の点検実施

春の火災予防運動に先立ち、消防設備等（消火器、非常口、非常階段、避難経路等）の点検をしましょう。いざというときに慌てないように、避難訓練や非常時の対応方法（連絡方法、避難対策等）について周知しておきましょう。



2018.2

2月は日にちが少ないことから、月末は日ごとの資金の出入りが激しくなります。スケジュール管理を徹底しましょう。



| 日  | 曜日 | 六曜 | 項目   |
|----|----|----|--|
| 1  | 木  | 先負 | ●贈与税の申告・納付（～3月15日）   |
| 2  | 金  | 仏滅 |  |
| 3  | 土  | 大安 |  |
| 4  | 日  | 赤口 | 立春   |
| 5  | 月  | 先勝 |  |
| 6  | 火  | 友引 |  |
| 7  | 水  | 先負 |  |
| 8  | 木  | 仏滅 |  |
| 9  | 金  | 大安 |  |
| 10 | 土  | 赤口 |  |
| 11 | 日  | 先勝 | 建国記念の日   |
| 12 | 月  | 友引 | 振替休日   |
| 13 | 火  | 先負 | ●源泉所得税・復興特別所得税・住民税特別徴収分の納付（1月分）<br>●一括有期事業開始届（建設業）届出                                     |
| 14 | 水  | 仏滅 | ●労働保険料の支払（第3期分※口座振替を利用する場合）<br>●継続・有期事業概算保険料延納額の支払（第3期分※口座振替を利用する場合）                     |
| 15 | 木  | 大安 |  |
| 16 | 金  | 先勝 | ●所得税確定申告（書面）の受付開始（～3月15日）<br>●所得税確定申告税額の延納届出（～3月15日）<br>●所得税及び復興特別所得税の納付（～3月15日※現金納付の場合） |
| 17 | 土  | 友引 |  |
| 18 | 日  | 先負 |  |
| 19 | 月  | 仏滅 | 雨水   |
| 20 | 火  | 大安 |  |
| 21 | 水  | 赤口 |  |
| 22 | 木  | 先勝 |  |
| 23 | 金  | 友引 |  |
| 24 | 土  | 先負 |  |
| 25 | 日  | 仏滅 |  |
| 26 | 月  | 大安 |  |
| 27 | 火  | 赤口 |  |
| 28 | 水  | 先勝 | ●健康保険・厚生年金保険料の支払（1月分）<br>●じん肺健康管理実施状況報告書<br>●固定資産税第4期分の納付 ※市町村の条例で定める日まで                 |