

副所長の一言

いつも大変お世話になり、誠にありがとうございます。
ようやく温くなり、桜も咲きました。
外に出てみようという気になってまいりましたが、
皆様におかれましては、いかがお過ごしでしょうか。



いよいよ新年度を迎えました。大きなニュースとしては消費税率の変更ですね。
3月の最終週末にはデパートやガソリンスタンドでの行列の様子がメディアで取り上げられており、大手スーパーでは商品に欠品が出るほど多くの駆け込み需要があったようです。
販売側もこの駆け込み需要を捉えておかなければ、反動の需要減の影響があるので、仕入れを増やしたりして欠品への対応意識が高かったように思います。

消費税増税の際に必ず話題になる駆け込み需要ですが、事業者にとって駆け込み需要は必要なのでしょうか。これは2つのケースに分けて考える必要があります。1つは免税事業者と簡易課税選択の事業者です。免税事業者は消費税納税義務が免除されている事業者、簡易課税選択事業者は、仕入れ税額控除の計算を簡易課税で計算する事業者です。これらの事業者は、売上高に対して消費税額を直接計算し、仕入税額控除をすることがないため駆け込み需要での購買がプラスとなります。

2つ目は原則課税の事業者です。こちらの事業者は、決算時に3月31日までの購買は105分の5を、4月1日からの購買は108分の8を仕入税額控除することになります。このため、消費税納税までを考えると最終的な支出金額は同じになります。5%で仕入れたものを8%で売る。単純には3%のキャッシュフローがプラスになります。ただ、ご承知の通り消費税は間接税であくまでも預り金ですので、3%分は決算時に精算しなければなりません。駆け込み需要による購買は消費税の最終負担者が行うべき行動なのですね。

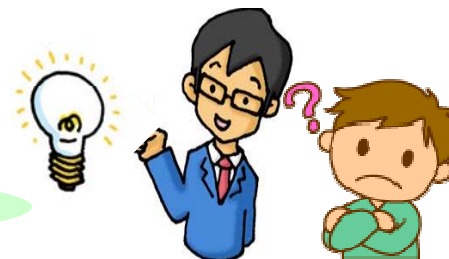
経済学には合成の誤謬（ごびゅう）という言葉があります。ミクロ経済では正しい経済活動をしていても、マクロ経済では必ずしも意図した結果を伴わないという意味の言葉です。誤った判断で多くの駆け込み需要が行われ、4月以降の景気の冷え込みを誘発すれば、日本経済全体にとってはマイナスの効果を及ぼすこともあります。

常に正確な情報に基づき正しい経営判断をすることが大切です。
私共は、経営者の皆様と共に経営について考え、新しく正確な情報を提供できる会計事務所でありたいと考えております。
新年度も何卒宜しくお願い申し上げます。

高田総合会計事務所
副所長 高田 直浩

会計・税務の「？」にお答えします。

教えて！タカダくん



タカダくん あきんどくん

今回のテーマ：固定資産税

あきんど： タカダくん。いよいよ4月、新年度のはじまりだね。

タカダ： そうだね。年度単位で課税される税金についてはそろそろ納付書が手元に届く時期だね。

あきんど： そういや毎年この時期に固定資産税の納付書が届くよね。うちの固定資産税って結構高いんだよね～。タカダくん、固定資産税の節税はできないの？

タカダ： 固定資産税は賦課課税方式といって、国や自治体が税額を決定して納税義務者に通知し、これに従って納税する税金だから、言われるがままに納めるしかないって思っている人が多いよね。でも、場合によっては税額を減らすこともできるんだよ。

あきんど： 本当に？ どんな方法があるの？

タカダ： 固定資産税で一番大きな税額軽減措置である住宅用地の課税標準額の特例の適用を使うんだよ。

あきんど： 課税標準額ってなに？

タカダ： 固定資産税の計算方法は簡単にいうと「課税標準額」に税率を掛けるっていうものなので、この「課税標準額」を少なくすると税額が下がるんだ。「課税標準額」は基本的には通常の評価額なんだけど、住宅用地については、1世帯あたり200㎡までは通常の評価額の6分の1になるし、200㎡を超える部分についても3分の1の金額に抑えられるんだよ。

あきんど： 6分の1ってのは大きいね。でもすでに住宅用地として計算されてるんじゃないの？

タカダ： そうだね。基本的には自治体はその土地が取得された段階でその土地の用途を確認しているので居住用の物件の敷地なら最初から住宅用地として計算されるね。ただ、途中で用途が変わった場合には注意が必要だよ。もともとは事業用として使っていた家屋を居住用として使いだした場合は、自治体に申告することによって、住宅用地の特例が適用されて減額になるよ。

あきんど： それは、忘れないようにしないとイケないね。それは貸している不動産でも適用があるの？

タカダ： そうなんだよ。だから特に賃貸マンション・アパートのオーナーさんは注意だよ。今まで店舗として貸していた部屋が居住用に変ったり、居住用として貸していた部屋が店舗として使われたりすると住宅用地の特例の適用が変わってくるからね。

それと、賃貸マンションの敷地については、居住世帯数×200㎡の面積が評価額の6分の1となるので、その意味では現状1世帯の専有部分が広くとってあるファミリータイプの部屋を単身者向けの狭い部屋2つにリフォームすれば世帯数が倍になるので、6分の1の対象となる面積が広がって固定資産税は減額になるよ。ただし貸家用の場合、1つの専有部分の床面積が40㎡未満の部屋は1世帯とみなされないの注意してね。

あきんど： そうなんだね。他に節税できることはないの？

タカダ： よくあるケースとしては、自分の私有地を誰でも自由に通ることができる私道として提供している場合、その私道部分は非課税になるんだけど、課税されていることがあるので要注意だね。

あきんど： 役所が間違えてるってこと？

タカダ： 土地の用途については納税者が申告しないと自治体が把握できないこともあるから、やむを得ないところもあるよね。賦課課税方式の課税形態なので、役所で一度評価をされると途中で用途変更しても役所が気付いていないことやそもそも最初から課税間違いがあってもずっと気付かないケースもあるようだね。だから賦課課税方式の税金であってもその計算の内容を確認しておくことをおすすめするよ。固定資産税の場合、課税台帳の閲覧といって自分の資産への課税に関する事項が記録された台帳の閲覧ができる制度があるから、一度チェックしてみたらどうかな。

知っ得！経営情報コーナー

■平成26年度税制改正を踏まえた交際費等の分類と損金不算入の計算

平成25年度税制改正により、中小法人に対する交際費等課税の緩和が図られました。

また、平成26年度税制改正により、課税体系の改正が行われ、原則として、交際費等の額のうち接待のための飲食費の50%相当額までの損金算入が認められることとなります。

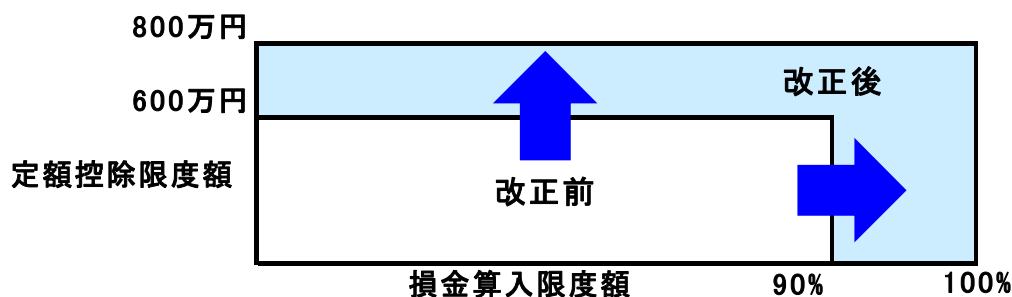
前段の改正に関しては平成25年4月1日以後開始事業年度より、後段に関しては平成26年4月1日以後開始事業年度について適用されますので、取り扱いを再度確認いたします。

① 平成25年度税制改正の概要（平成25年4月1日以後開始事業年度に適用）

中小法人（資本金1億円以下の法人）について、

- ・ 定額控除限度額が年600万円から年800万円に拡大される
- ・ 600万円に達するまでの10%を損金不算入→800万円以内は100%損金算入

【中小法人の損金の額に算入される交際費等の額】



② 平成26年度税制改正の概要（平成26年4月1日以後開始事業年度に適用）

中小法人は、下記のいずれかを選択適用

- ・ 接待飲食費の額の50%相当額
- ・ 交際費等のうち年800万円

接待飲食費の額が1,600万円を超える場合には50%相当額を選択したほうが有利

【交際費等の額の損金算入限度額（中小法人 特別措置法）】

支出交際費等	接待飲食費		その他の交際費等
	接待飲食費の 50%損金算入	損金不算入	
改正後			
現行	年800万円まで損金算入		

↑ ↓ いずれかを選択適用

4月から暮らしはこう変わる！

4月から変更となる各種制度について、一部をご紹介します。

給付金に
注目！



年金	国民年金減額
	支給月額が1人あたり475円減⇒64,400円に。
	厚生年金減額
	支給月額が夫婦2人の標準世帯で1,666円減⇒226,925円に。
	国民年金保険料引き上げ
福祉	月額210円増⇒15,250円に
	子育て世帯臨時特例給付金
	平成26年1月分の児童手当受給者を対象に、児童1人につき10,000円給付。
	高齢者の医療費窓口負担引き上げ
	70～74歳の医療費窓口負担を4月2日以降に新たに70歳になる高齢者から2割に。 * 平成26年4月1日までに70歳になっている方は1割のまま。
公共料金	電気・ガス料金値上げ
	標準家庭で電力各社は月額29～148円、都市ガス大手4社は月額92～127円値上げ。
	高速道路料金の割引縮小
	平日昼間3割引き等を廃止、深夜5割引きは3割引きに縮小。 * 平日朝夕割引開始。
	公共交通機関の運賃値上げ
住宅	京都市バス：220円⇒230円に。JR、地下鉄、私鉄も値上げ。
	住宅ローン減税拡充
	所得税や住民税から控除できる額を年間最大20万円⇒40万円に引き上げ
	すまい給付金
	中・低所得層の住宅購入者に「すまい給付金」を支給。年収510万円以下を対象に10～30万円。

募集中！



求む！高田ファミリー

高田総合会計事務所では、こんなお客様をお待ちしています。

- ☆ 真摯な姿勢で事業をされている方
- ☆ これから事業を始めようとされている方
- ☆ 相続でお悩みの方
- ☆ 気軽に相談出来る税理士をお探しの方

京都はもちろん、大阪・兵庫の関西圏、他エリアも網羅しております。

上記に当てはまる方がお知り合いにいらっしゃいましたら、ぜひ！ご紹介ください。

お客様紹介コーナーを新設します

ご覧になっているページに掲載させて頂くお客様を募集します！
事務所通信を読んで頂いているお客様に広くアピールすることで
新たな出会いや事業拡大のチャンス！…になるかも！？
掲載ご希望のお客様は、担当者までお知らせください！



こんなことしてます！
うちのイチ押しはこれ！
…などなど