

### 読書コーナー

#### お探し物は図書室まで 青山美智子

今回は、本の題名に惹かれて読んでみました。

内容的には、悩みを持った登場人物たちが図書館の司書さんから紹介された本を通じて自分と向き合い、新たな一歩を踏み出すという内容です。悩み等を抱えているときにふとしたきっかけで訪れたコミュニティハウスの図書室で、「何をお探し？」と司書さんに声をかけられたところから人生を見つめなおす行動がとれるように気持ちが代わっていきます。自



分もそうですが、やりたいことがあっても中々その一歩が踏み出せない…。自分に自分を変える勇気がないからですね。現在の生活に不満や物足りなさが無ければ、一歩を踏み出す勇気は出ないかもしれません。そんな中で、図書館の司書さんの一言が自然と背中を押してくれた。小さな勇気であってもそこから未来に向かって気持ちが膨らんでいけば、自分の夢も叶うと思わせてくれます。また、人は行動次第で変わることができ、人と関わることでどのような人物にも変わる、自分の理想とする自分に近づくことができるのではないかと思います。これからは歳に関係なく、色々な事に会えるように前を向いて行きたいと思いました。

(文責:半田)

### 朝礼にて ~職場の教養~

毎日の朝礼で、一般社団法人倫理研究所の「職場の教養」を輪読し、感想を述べています。その感想で、良かったものを紹介致します。

#### 6月14日(水)過度な期待

期待とは、あることが実現するだろうと望みをかけて待つことです。ただし期待が高まるあまり、行動が空回りすることがあるかもしれません。

Sさんは期待する後輩に対し、<少しでも早く一人前になってほしい>という思いから、厳しく指導にあたっていました。

ところが、ある日、後輩から「会社を辞めようと思います」と言われたのです。

<なぜ急に辞めると言い始めたのだろう>とその理由が分からないSさん。「考え直してほしい」と必死に説得しますが、後輩の考えはなかなか変わりません。

上司に相談すると「後輩に期待し、厳しく指導にあたっていたのはわかる。でも、どう育てたらその人が成長できるかは、人それぞれだ。相手の立場になって、これまでの指導方法を見直してみたらどうだい」と言われました。

厳しさが後輩をより良くすると勘違いしていたと共に、過度な期待が後輩にプレッシャーを与えていたことに気づいたSさん。素直にこれまでの厳しい指導を詫言ると、後輩は「もう一度頑張ってみます」と考え直してくれたのでした。

(文責:恩田)

#### 今日の心がけ 相手に応じた対応をしましょう

私は、バックオフィスを統括する部門の管理者ですが、上から下へ一方的に「これやれ、あれやれ」ということはなく、個々人の意思となるべく尊重しています。

具体的には、1on1ミーティングを定期的を実施しています。

1on1ミーティングの目的は、一般的に「離職防止」「成長促進」「成果創出」の3つが挙げられます。

部内では、離職の心配はないため、「成長促進」「成果創出」に重きを置いています。

「成長促進」では、目の前にある仕事や役割だけでなく、その先にあるキャリアや、そのための能力開発についても会話をしていくことで、中長期的な育成のサポートをします。

「成果創出」では、個人的な悩みから、自身のキャリアについてまで話し、現在の仕事の課題だけでなく、これから取り組んでいくべきことまで話します。

職種や業務内容によっては、相手に応じた対応ができず、一方的に業務をお願いしなければならぬことも多々ありますが、個々人がやりがいを感じて業務にあたれるように、配分や心配することも重要かと思えます。

# かなた新聞

高橋税経グループ

かなた税理士法人

かなた税理士法人 TEL:027-361-5568

群馬M&Aセンター TEL:027-364-8040

相続手続支援センター群馬 TEL:027-363-5959

〒370-0006 群馬県高崎市関原町4-7-8 高橋税経ビル FAX:027-361-9591 URL:http://www.takahashi.co.jp/ E-mail:info@takahashi.co.jp



### 所長挨拶

盛夏の候、皆さまにはますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

少し前ですが、政府が年間3兆円程度の少子化対策強化のための財源確保を検討すると発表しました。

同時に検討を進めている防衛力強化のために増税方針を示していることから、少子化対策については増税は行わず、社会保険料の上乗せなどで対応する考えのようですが、私たちにとっては増税と何ら変わらない、むしろ固定的で大きな負担を強いられる可能性すらあります。

そんな議論が続いている中、日経新聞のコラム「春秋」に、生物学者高橋祥子氏の次のような話が紹介されていました。「人間の育児はワンオペに向いていない」という書き出しで始まります。

(早速ワンオペをスマホで検索してみると、「主に飲食店で、深夜など人が不足する時間帯に1人の従業員にすべての作業を行わせること。ワンマン・オペレーションの略。」と出ています。)

さて「春秋」をそのまま引用しますと、(高橋氏)自身、出産して驚いたのは赤ん坊の「弱さ」だったという。食料を探して食べることも危険から逃れることもできない。「こんなに弱い哺乳類はほほいない。よく人類が増えたなというのが生物学者としての感

想」と語っている。

少子化どころではない。よほど頑張って育てなければ、すぐに絶滅する生き物なのだ。

にもかかわらず人口を増やせたのは、集団で育児をしていたからだが高橋氏はみる。

と続きさらに、脆弱さがかえって進化上のメリットにもなった。弱い状態で産みゆつり育てる環境を整えた結果、ヒトは脳の発達に15年もかけられるようになり、知性を伸ばすことができた。つまり、人間の育児は集団生活が大前提になっている。こうした高橋氏の考えに基づいて、「春秋」のコラムニストは次のように書いています。

この生物学的な子育ての仕組みと、育児家庭の大半が核家族という現代の環境とのギャップが少子化の原因ではないか。ならば子育ての負担を社会全体で賄うのは必然となる。

岸田総理も「少子化対策の財源を消費税などの増税ではなく社会全体で支え合う仕組みを設ける」という言葉を使っていますが、この言葉が単に社会保険料の上乗せだけを示しているのであれば、高橋氏が指摘したようなもう少し深い考察が望まれるところで。

いよいよ本格的な夏を迎えます。

地球温暖化の影響もあり、私たちが子どもの頃とはけた違いの猛暑や突然の豪風雨などが襲ってきます。

皆さまには十分にご留意の上、暑い夏を元気に乗り切って頂きますよう心より祈念申し上げます。

#### お客様各位

平素より大変お世話になっております。弊社では、新型コロナウイルス感染症に対する従業員の安全の確保を考え、毎月掲載しておりました、従業員の集合写真をお休ませていただくことになりました。一日も早い新型コロナウイルス感染症の終息と、皆様のご健康を心よりお祈り申し上げます。

かなた税理士法人 情報発信委員会

#### 編集後記

7月の祝日といえば「海の日」です。内閣府によると、海の恵恩に感謝するとともに海洋国日本の繁栄を願う日だということです。

#### Contents

P1 所長挨拶・目次

P2・3 税務トピックス

P3 将軍の日

P3 新入社員紹介

P4 読書感想文

P4 職場の教養

P4 編集後記

## 通勤手当とインボイス

従業員へ支給する通勤手当。インボイス制度がスタートすると、どう処理をするのでしょうか。

Q&A形式で確認します。

**Q.** 弊社は消費税の課税事業者で、一般課税によって、納付すべき消費税額を計算しています。そのためインボイス制度がスタートすると、仕入税額控除を適用するために適格請求書等(以下、インボイス)の交付を受けて保存しなければなりません。

ところで、弊社は従業員等に対して毎月の給与に加算して、通勤手当を支給しています。この通勤手当に係る消費税は、現状、全額課税仕入れとして取扱っています。インボイス制度開始後も課税仕入れとするためには、インボイスの交付を受ける必要があると思いますが、従業員等からは難しいと思います。どうしたらよいのでしょうか？

A-1.  
通勤手当に係る税の取扱い

給与に加算して支給する通勤手当に係る税の取扱いは、次のとおりです。

## (1) 所得税の取扱い

給与に加算して支給する場合、一定額まで所得税が非課税となります。

## (2) 消費税の取扱い

通勤手当のうち「通勤に通常必要と認められる部分の金額」は、課税仕入れとして取扱います。この場合の「通勤に通常必要と認められる部分」とは、所得税が非課税となる一定額かは問われていません。通勤をするために通常必要であれば、たとえ一定額を超えたとしても、課税仕入れとして取扱います。

## 納付のし忘れや資金繰りに注意

## ～所得税の予定納税と源泉所得税の納期の特例～

7月は所得税の予定納税や、源泉所得税の納期の特例の納付時期です。納付のし忘れや、資金繰りに注意しましょう。

## 所得税の予定納税

## (1) 予定納税とは

予定納税とは、その年の前年分の所得金額や税額を基に計算した**予定納税基準額が15万円以上**である場合に、その年

の6月中旬に税務署から送付された通知(電子交付の場合はe-Taxによる通知)に基づき、その年の復興特別所得税を含めた所得税(以下、所得税等)の一部を納付する制度です。

A-2.  
通勤手当と仕入税額控除

通勤手当については、ご懸念のとおりインボイスの交付を受けることが困難です。このような交付を受けることが困難な一定の取引については、インボイスの保存は不要で、一定の事項を記載した帳簿の保存のみで仕入税額控除が認められます。

通勤手当における一定の記載事項は、次のとおりです。

- |                 |                        |
|-----------------|------------------------|
| ① 相手方の氏名又は名称    | 通常必要な<br>記載事項<br>(①～④) |
| ② 取引年月日         |                        |
| ③ 取引の内容         |                        |
| ④ 支払対価の額        |                        |
| ⑤ 出張旅費等特例に該当する旨 |                        |

通常必要な記載事項に加えて記載することとなる「出張旅費等特例」とは、従業員等に支給する通常必要と認められる出張旅費等(出張旅費、宿泊費、日当及び通勤手当)を指します。この出張旅費等は、帳簿の保存のみで仕入税額控除が認められる取引です。

このように通勤手当に係る消費税の取扱いは、基本的には従来どおりと考えて問題ありませんが、帳簿に「出張旅費等特例」などと該当する旨の記載を忘れないようにしましょう。

## (2) 予定納税額の納付

予定納税額は原則として2回、通知書に記載された税額を納めます。1回あたりは、予定納税基準額の3分の1相当額です。

第1期分は、7月中に納めます。**振替納税をご利用の場合は、7月31日に自動引き落とし**となるため、口座残高にご注意ください。

## (3) 予定納税額の減額

廃業や休業または業況不振などにより、6月30日の現況による令和5年分の所得税等を見積ったときに、通知された予定納税基準額よりも少なくなると見込まれる場合は、7月18日までに申請を行い、承認されると第1期分から予定納税額が減額されます。

この見積を行うには、計算の基礎となる資料が必要です。早期の帳簿作成が肝要となりますので、ご留意ください。

## 源泉所得税の納期の特例

源泉徴収した所得税等は、原則、支払った月の翌月10日までに納めます。ただし、給与の支給人員が常時10人未満の場合は、申請を行い承認されると、次のように年2回の納付とすることができる特例があります。

## 【対象期間と法定納期限】

送信内容	送信元表記
1月から6月までの源泉徴収分	7月10日
7月から12月までの源泉徴収分	翌年1月20日

この特例の適用対象となるのは、給与や退職金、税理士などへの一定の報酬から源泉徴収した所得税等に限られます。そのため配当等に対する源泉徴収はこの対象から外れ、原則どおり、支払った月の翌月10日までに納めなければなりません。

特例による納付は年2回となるため、毎月納付よりも手続の手間は軽減されますが、一方で納付のし忘れや、半年分の納付となることで資金繰りの管理が必要となります。

特に6月は住民税について、普通徴収は第1期分の納付期限が到来したり、特別徴収分で納期の特例の承認を受けている場合は、半年分の納付をしたりする時期です。これらの納付によって7月の手元資金が少なくなっている場合は、資金繰りの管理にお気をつけください。

参考:国稅庁HP タックスアンサー  
「No.2505 源泉所得税及び復興特別所得税の納付期限と納期の特例」  
<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/gensen/2505.htm> 他

## 新入社員紹介



小池 裕貴

6月より入社しました小池裕貴と申します。ネギの会社から転職し、この度かなた税理士法人の一員となりました。趣味は、筋トレです。ボディメイクで気になることがございましたら、お気軽にお声がけ下さい。至らない部分もございますが、1日も早く仕事を

に慣れ、貢献できるよう努力してまいりますのでどうぞよろしくお願い致します。



## 将軍の日(中期5カ年経営計画作成セミナー)

## 『将軍の日』とは

戦国時代、将軍が戦場から離れた陣営で、戦局を見極め戦略・戦術を立てたように、経営者が日常業務から離れ電話も来客もない環境で、将来を見据え経営計画を作るセミナーです。社長を将軍にみ立て、『将軍の日』と命名されました。

## 【受講料】

55,000円(税込)/名  
2名様以降5,500円(税込)

お問い合わせ:かなた税理士法人  
027-361-5568 担当:森平



## 先行経営Tasseiを行いませんか!

先行経営 Tassei とはズバリ「経営者の描く目標を達成させること!」です。そして目標を達成させるためには「経営計画」が必要です。経営計画を立てても実現しないのは、計画とズレたことを把握したあとの行動が伴っていないから。計画とのズレを毎月見定め、修正行動に移す。この一番実践できない「修正行動」の部分を、実際に行っていくことが出来るのが「先行経営 Tassei」なのです。と同時に、経営者の意識や行動が明らかに変化します。

【料金】月額 55,000円(税込)から