May. 2016 | 5

吉川和良税理士事務所
ニュースレター
2016年5月号

YOSHIKAWA TAX JOURNAL

平成28年度
税制改正法が可決

注目トピックス

01｜平成28年度税制改正法が可決

平成28年度の税制改正法案が3月29日に可決されました。施行日は原則平成28年4月1日となります。前号以前にも個別の改正項目については解説してきましたが、改めて平成28年度税制改正の全体像を振り返りたいと思います。

特集

02｜通勤手当の非課税限度額引上げ

公共の交通機関を利用する場合、通勤手当の金額は1か月10万円までが非課税とされていましたが、非課税限度額が1か月15万円まで引き上げられることとなりました。役員や従業員に支給する通勤手当について解説します。

03｜手元流動性の確認を

企業の安全性を知る指標の中で、特にも大事な指標である「手元流動性」について解説します。

話題のビジネス書をナナメ読み

04｜3か月でトップセールスになる 質問型営業最強フレーズ50（ダイヤモンド社）

本書は営業コンサルタントである著者の質問型営業トーク技術の中から、営業シーン「アプローチ」「プレゼンテーション」「クロージング」「フォローアップ」に特化し、お客様と相対するときに使える会話を基に構成。質問型の営業トークが身につく足がかりになる一冊です。

平成 28 年度税制改正法が可決

平成 28 年度の税制改正法案が 3 月 29 日に可決されました。施行日は原則平成 28 年 4 月 1 日となります。

はじめに

平成 28 年度の税制改正法案が 3 月 29 日に可決されました。施行日は原則平成 28 年 4 月 1 日となります。

前号以前にも個別の改正項目については解説してきましたが、改めて平成 28 年度税制改正の全体像を振り返りたいと思います。

所得税関係

所得税関係では、通勤手当の非課税限度額が改正されます。改正により月額 15 万円までの引上げが行われ、平成 28 年 1 月 1 日以後に受けるべき通勤手当にさかのぼって適用されます。この点については、次のトピックにて取り上げます。

また、医療費控除の特例として、スイッチ OTC 薬控除というものが新設されます。これまでの医療費控除は原則として年間 10 万円以上の医療費が必要でしたが、年間 10 万円以上の医療費というのはハードルが高い面もあったため、1 年間に街の薬局で購入した市販薬が 1 万 2000 円を超えると、所得から控除ができるようになります。

この改正の詳細については、また改めて解説する予定です。

法人税関係

法人税関係については、やはり法人税率の引き下げが大きな改正項目としてあげられます。

平成 28 年 4 月 1 日以後開始事業年度から法人税率 23.4%、30 年 4 月 1 日以後開始事業年度から 23.2%にそれぞれ引き下げ、法人実効税率を 29.97%、29.74%にそれぞれ引き下げます。

また、建物附属設備と構築物の減価償却方法が定額法に一本化されることとなります。これによって定率法による減価償却は認められないことになります。

消費税関係

消費税関係では、平成 29 年 4 月 1 日の税率 10%引上げにあわせて、複数税率による軽減税率制度が導入されます。

そもそも平成 29 年 4 月 1 日の税率 10%引上げの雲行きが怪しくなってきている状況なので、こちらは引き続き注意が必要です。

また、これで外国人旅行者は免税とされていた金や白金の地金が課税対象となります。本来、金や白金の地金を購入する際には消費税が課税されますが、外国人旅行者は消費税が免除されていました。

これを悪用し、旅行中に免税で地金を購入し、すぐに転売して消費税分を荒稼ぐという手段が横行しており、これを防ぐために設けられた改正です。これまでは 100（消費税免税）で購入した金地金を 108（消費税課税）で転売するということが外国人旅行者に限って可能であったわけです。

平成 28 年度税制改正についてのご質問は、当事務所までお問い合わせください。

通勤手当の非課税限度額引上げ

公共の交通機関を利用する場合、通勤手当の金額は1か月10万円までが非課税とされていましたが、非課税限度額が1か月15万円まで引き上げられることとなりました。

はじめに

公共の交通機関を利用する場合､通勤手当の金額は1か月10万円までが非課税とされていましたが、非課税限度額が1か月15万円まで引き上げられることとなりました。

役員や従業員に支給する通勤手当について解説します。

非課税とされる通勤手当

役員や従業員に支給する通勤手当については、その通勤手段に応じて課税されない金額（＝非課税限度額）が定められています。

例えば、電車や地下鉄、バスなどの公共交通機関を利用している人に支給する通勤用定期代は1か月当たり10万円までであれば非課税とされてきました。

ただし、10万円まででであればいくらでもよいかというとそうではありません。この場合の非課税となる限度額は、通勤のための運賃・時間・距離等の事情に照らして、最も経済的かつ合理的な経路及び方法で通勤した場合の通勤定期券などの金額です。

新幹線を利用した場合の運賃等の額も「経済的かつ合理的な方法による金額」に含まれますが、グリーン料金は含まれません。最も経済的かつ合理的な経路及び方法による通勤手当や通勤定期券などの金額が、1か月当たり10万円を超える場合には、10万円が非課税となる限度額となります。

1か月当たり10万円を超える場合には、その超える部分について所得税を源泉徴収しなければなりません。

そして、この1か月10万円という金額が今回の改正により1か月15万円に引き上げられます。これまで非課税限度額を超えていた静岡－東京間や高崎－東京間を新幹線で通勤したとしても、その方法が経済的かつ合理的であれば、全額が非課税限度額内におさまることとなります。

その他の通勤手段の場合の非課税限度額

自動車や自転車を使用して通勤する人に支給する通勤手当は、その片道通勤距離（通勤経路に沿った長さ）に応じて4,200円から31,600円（片道2km未満は全額課税）が非課税限度額として定められています。

電車やバスなどの他に自動車や自転車なども使って通勤している人の場合は､①電車やバスの1か月分の通勤定期券の金額と②自動車や自転車を使って通勤距離に応じて定められている限度額の合計額が非課税限度額となりますが、こちらも今回の改正により1か月15万円が限度となります（従来は1か月10万円）。

自動車や自転車通勤をしている役員や従業員に対して通勤手当を支給していないような会社もありますが､上記の非課税限度額の範囲内で通勤手当を支給することによって、会社としては経費を増やすことができます。

また､従業員も非課税で現金を受けることができるため上手く活用することが重要となってきます。

通勤手当の活用方法についてのご相談は､当事務所までお気軽にお問合せください。

手元流動性の確認を

企業の安全性を知る指標の中で、特にも大事な指標である「手元流動性」について解説します。

はじめに

企業の安全性を知る指標の中で、特にも大事な指標である「手元流動性」について解説します。

手元流動性とは

財務諸表は過去のものである場合がほとんどで、早くとも前月、場合によっては数か月以上も前のものである場合も少なくありません。もちろん、企業を分析する場合にはそれで十分な場合もありますが、短期的な資金繰りに困っている場合には古い財務諸表では全く役に立ちません。

「手元流動性」は、現預金やすぐに売れる有価証券などの資産に、銀行などからすぐに借り入れ可能な枠を足したものを、月商で割ったものです。式では以下のように表します。

手元流動性＝
（現預金+すぐに売れる資産+すぐに借りることのできる与信枠）／月商

月商は、年の売上高を 12 で割って求めます。つまり、すぐに使えるお金が月商の何か月分あるかを知らなければならないのです。

すぐに借りることのできる与信枠には、銀行から与えられている与信枠や割引可能な受取手形などを含めます。これらの数字は貸借対照表だけではわからないため別途に金額を算定する必要があります。

手元流動性は、月末などで、大企業で 1 か月強、中堅企業で 1.5 か月、中小企業で 1.7 か月分くらい持っていると安全と考えられます。

大企業と中堅中小企業で数字が違うのは、大企業はいざというときに銀行借入、社債やコマーシャルペーパーの発行で資金の調達が比較的行いやすいためです。企業規模が小さくなるほど機動的な資金調達は難しくなります。

また、資金がボトム（最低）になるときでも、1 か月分の手元流動性を確保しておくことが重要です。理論的には資金がボトムの時に、1 円でもお金が残っていれば資金ショートすることはないのですが、予定していた資金が入金されないことも少なくありません。

売掛金などは先方の都合で入金されないこともありえます。そうした場合、1 か月分くらいの手元流動性があれば、資金ショートを避けられるのです。自社の資金がいつボトムになるかを知っておくことも実務上とても大切です。

多くの企業の場合、資金がボトムになるのは、給料日から月末までの間です。月末には資金の流出とともに入金もありますから、月末より数日前くらいがボトムになる場合が多いと思います。

資金ショートを起こすと倒産ということにもなりかねません。連鎖倒産を避けるためにも自社の手元流動性を確認しておくことは重要です。

自社の手元流動性についてのご質問は、当事務所までお問い合わせください。

3か月でトップセールスになる
質問型営業最強フレーズ50　青木 毅 著

単行本：204ページ
出　版：ダイヤモンド社
価　格：1,400円（税抜）

はじめに

本書は営業コンサルタントである著者の質問型営業トーク技術の中から、営業シーン「アプローチ」「プレゼンテーション」「クロージング」「フォローアップ」に特化し、お客様と相対するときに使える会話を基に構成されています。

その中で使えるフレーズが50個掲載されていますが、質問型の営業トークとはどのようなものなのでしょうか。

私どものことはご存じですか？

自分から訪ねて行って「私どものことはご存じですか？」という質問は、おかしいように思うかもしれません。ところが、意外に効果があるのです。アプローチで重要なことは、お客様の注意を引きつけることです。そのためには、こちらを向いてもらう必要があります。

多くの営業マンは自社製品の素晴らしさを見込み客に語ります。しかし、相手にとってこれは単なる売り込みにしか聞こえません。

一方、「私どものことはご存じですか？」という質問によってどのくらい知っているか、どう想っているかが分かります。そして、もし知らない場合はソフトにサービスの説明をするチャンスが生まれることを意味しています。

この手法は、見込み客側からのアプローチに関しても「私どもにどんなイメージがありますか？」と質問することで、双方の考えのギャップを埋めつつ、セールスできます。

それについてはいつから考えておられましたか？

こちらも従来型の営業トークではあまりされないものだと思います。何かの問題を解決するために私達のサービスや商品があり、それを必要としているかもしれないのが見込み客です。その見込み客に対してこの質問をすることで驚きの効果があると筆者は解説しています。

このやりとりで、お客様はどのように思うでしょうか。「随分、未解決のままにしていた」と思うはずです。それも、何年も放っておいたことを実感します。

人間の思考は「感じる・思う→考える→行動」という順序で進んでいく中で、「どのようにすればいいのか」「どうやって解決するか」を見込み客が考え、明確にすることで自発的にセールスを聞いてくれるようになります。これが質問型営業の効果なのです。

今後どのようになっていきそうか？

本書では、既存の顧客によるご紹介に関しても一章分を使って解説しています。一流の営業マンは購入後の「フォローアップ」においても優れています。なぜなら顧客の役に立っていることで営業への信念を強めているからです。

営業マンの役割は、お客様の現状を良くすることです。あくまでもお客様のために仕事をしているのです。それによって自分自身も成長し、その収益で自分の生活も成り立っているのです。この構図を、売れる営業はよくわかっています。

筆者は最後に質問型営業においての原則を解説しています。「人は自分が感じ、思った通りにしか動かない」これこそ営業マンが乗り越えるべき最初の課題であり、その後さらに成績を伸ばすためにどう振り返れば良いかについて解説し、本書を締めくくっています。

具体的なトーク集が多く掲載されており、質問型の営業トークが身につく足がかりになる一冊としてオススメです。