

# 配偶者控除の見直しについて

## 注目トピックス

### 01 | 配偶者控除の見直しについて

配偶者控除の見直しが話題となっています。配偶者がいる場合の所得税及び社会保険の取扱いを解説します。

## 特集

### 02 | 外国人従業員のマイナンバーについて

一定の外国人に対しては日本人と同様にマイナンバーが与えられています。外国人従業員のマイナンバーとはどういうものなのでしょうか。

### 03 | 資金繰り分析を学ぼう！

「キャッシュ・フロー計算書」は、企業の資金の流れを読むのに非常に便利な財務諸表です。また、その読み方はそれほど難しくありません。

## 話題のビジネス書をナナメ読み

### 04 | 本当に賢い人の丸くおさめる交渉術

(すばる舎)

「日本一裁判しない弁護士」と呼ばれる弁護士が解説する「丸くおさめる交渉術」。1万件の交渉から学んだ仕事も人間関係も円滑にするためのポイントが多く、具体例やトーク集で分かりやすく学べる一冊です。



# 配偶者控除の見直しについて

配偶者控除の見直しが話題となっています。配偶者がいる場合の所得税及び社会保険の取扱いを解説します。

## はじめに

配偶者控除の見直しが話題となっています。配偶者がいる場合の所得税及び社会保険の取扱いを解説します。

## 配偶者控除とは

配偶者控除とは、納税者に収入のない又は少ない配偶者がいる場合に納税者の所得税及び住民税負担を軽減するために設けられたものです。

配偶者がパートなどで収入を得ている場合、年収 103 万円以下であれば納税者は配偶者控除の適用を受けることができます。

また、年収 103 万円以下の場合、配偶者自身も所得税が課税されません。これがいわゆる「103 万円の壁」といわれるものです。

では、配偶者の年収が 103 万円を超えてしまうと納税者の所得税及び住民税負担が一気に大きくなるかということ決してそうではありません。

なぜなら、配偶者控除の適用がなくなる代わりに、配偶者特別控除の適用を受けることができるからです。

## 配偶者特別控除とは

配偶者特別控除とは、配偶者控除の適用が認められないときであっても配偶者の所得金額に応じて一定の金額の控除が受けられる制度です。

配偶者がパートなどで収入を得ている場合、配偶者控除の適用を受けるためには年収が 103 万円以下でなければなりません。103 万円を超えても 141 万円未満であれば配偶者特別控除の適用を受けることができます。

ただし、配偶者特別控除は、配偶者控除と違って、納税者

の所得が 1,000 万円を超える場合等には適用がないので注意しなければなりません。

## 社会保険の 130 万円の壁

前述した配偶者控除及び配偶者特別控除はいずれも所得税及び住民税の計算上のもので、一方、社会保険には「130 万円の壁」といわれるものが存在します。

配偶者の年収が 130 万円以上になってしまうと、配偶者自身が健康保険料や厚生年金保険料を支払わなければならなくなります。

年収 130 万円未満の場合には、パートナーに扶養されている者として健康保険料及び厚生年金保険料を支払う必要がないのです。

健康保険料や厚生年金保険料を支払うと給与の手取り額が大きく減少するため「130 万円の壁」を気にされているパートの方は多いと思います。

しかし、平成 28 年 10 月からこの「130 万円の壁」に加えて「106 万円の壁」が新たに加わりました。

法改正の影響により、従業員数 501 人以上の大企業で勤務している等一定の要件を満たす場合には、上記の 130 万円が 106 万円へと変更されるのです。

これまで被扶養者として健康保険料や厚生年金保険料を支払う必要がなかった方も今後支払う必要が出てくるかもしれないため注意が必要です。

所得税・住民税や社会保険に係る配偶者の取扱い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。

# 外国人従業員のマイナンバーについて

一定の外国人に対しては日本人と同様にマイナンバーが与えられています。外国人従業員のマイナンバーとはどのようなものなのでしょうか。

## はじめに

一定の外国人に対しては日本人と同様にマイナンバーが与えられています。外国人従業員のマイナンバーとはどのようなものなのでしょうか。

## 外国人にもマイナンバー

そもそもマイナンバーは、住民基本台帳法の規定により住民票に住民票コードが記載された時点で指定され、通知カードによって通知されるものです。

すなわち、住民基本台帳に登録される者＝マイナンバーが付番される者となります。住民基本台帳に登録される「一定の外国人」とあるのは、観光などの短期滞在者等が除かれるため、適法に3か月以上在留する外国人で、日本国内に住所を有していれば住民基本台帳に登録されるため、マイナンバーの付番対象となります。

住民基本台帳の登録対象の区分には、特別永住者や中長期在留者などがありますが、例えば外国人留学生は主に中長期在留者に該当します。

中長期在留者である外国人留学生が持っているのは「留学ビザ」ですが、「留学ビザ」を持っているだけでは日本国内で就労することはできません。

収入を伴う活動を行おうとする場合には、あらかじめ入国管理局から資格外活動の許可を受けることで、アルバイトを行うことが可能となります。

飲食店やコンビニで働く外国人を目にすることは多いかと思えます。

## 外国人のマイナンバーの取扱い

外国人と日本人でマイナンバーに関する取扱いはもちろん変わらないため、外国人留学生を雇用する場合にも、源

泉徴収事務等のためにマイナンバーの収集義務が必ず生じます。

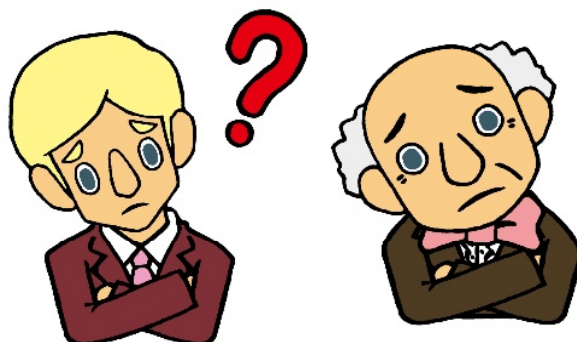
アルバイトなどの非正規雇用については、往々にして短期で突然辞めてしまうケースもあるようですが、そういった場合を想定し、早期にマイナンバーを収集する必要があると考えられます。

これは外国人だけでなく日本人でも同様です。短期で突然辞めてしまうことの多い大学生アルバイト等についてはできるだけ早くマイナンバーを入手しておく必要があります。

ちなみに、マイナンバーを付番された中長期在留者が出国する際には、マイナンバーカードを返却することとなります。その後再度入国し、中長期在留者等に該当する場合には、再びマイナンバーが付番されることとなりますが、その番号は一度目と同じ番号となります。

繰り返しになりますが、外国人だからといってマイナンバーを与えられていないとは限りませんし、またそのマイナンバーを集めなくてよいというわけではありませんのでご注意ください。

外国人従業員のマイナンバー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。



# 資金繰り分析を学ぼう！

「キャッシュ・フロー計算書」は、企業の資金の流れを読むのに非常に便利な財務諸表です。また、その読み方はそれほど難しくありません。

## はじめに

上場企業以外の会社の場合には作成義務がないため「キャッシュ・フロー計算書」を作成していない企業も多いですが、企業の資金の流れを読むのに非常に便利な財務諸表です。

「キャッシュ・フロー計算書」の読み方について解説してみましよう。

## キャッシュ・フロー計算書の構成

キャッシュ・フロー計算書は、三つのセクションに分かれています。「営業キャッシュ・フロー」「投資キャッシュ・フロー」「財務キャッシュ・フロー」です。

営業キャッシュ・フロー  
± 投資キャッシュ・フロー  
± 財務キャッシュ・フロー  
総キャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フローは、企業の通常の業務での資金の増減を表すものです。これがマイナス続きでは事業を継続することができません。

営業キャッシュ・フローがプラスであるかどうかは重要です。

売上高に対する営業キャッシュ・フローの比率を「キャッシュ・フロー・マージン」と言いますが、7%以上あれば合格でしょう。

### <キャッシュ・フロー・マージン>

キャッシュ・フロー・マージン =  
営業キャッシュ・フロー ÷ 売上高

また、損益計算書上は利益が出ていても、売掛金を回収し

ていない、在庫が増加しているなどの場合には、営業キャッシュ・フローがマイナスとなることもあります。「利益とキャッシュ・フローは違う」という認識が重要です。

次の投資キャッシュ・フローは、企業が投資にどれくらいの資金を使っているか、または回収しているかを表しています。

投資には、設備投資などの他に、財務的な投資も含まれますが、こちらは、通常の場合には、投資をして資金が出ていきますから、投資キャッシュ・フローはマイナスになります。

最後の財務キャッシュ・フローは、財務活動でどれくらいの資金を得ているか、あるいは使っているかを表します。

お金を借りる、あるいは増資するなどして資金を得ている場合にはプラスになります。

逆に資金の返済を行えばマイナスです。また、財務キャッシュ・フローを見る際には、配当や自社株買いなどの株主還元をどれくらい行っているかも見る必要があります。

これはキャッシュ・フローのマイナスです。

営業キャッシュ・フローを稼いで、その範囲内で、投資キャッシュ・フローと財務キャッシュ・フローのマイナスをまかなっているものが良いキャッシュ・フロー計算書です。

キャッシュ・フロー計算書の読み方や作り方については、当事務所までお気軽にお問い合わせください。

# 本当に賢い人の 丸くおさめる交渉術

三谷 淳 著

単行本：256 ページ

出版：すばる舎

価格：1,400 円 (税別)

## はじめに

本書は「日本一裁判しない弁護士」と呼ばれる弁護士が解説する交渉術が書かれています。仕事や人間関係を円滑にするために必要な「丸くおさめる交渉術」とはどのようなものなのでしょうか。

## 毎日 5 回は交渉している

交渉と聞くと経営者や営業、あるいは特殊な仕事をしている人にだけ関係がある話のように思われますがそうではありません。「社内のプレゼンを通したい」「部下に残業をお願いしたい」という会社の日常的なシーンや「お小遣いを上げてほしい」「子どもに宿題をやらせる」などプライベートなことでも交渉は発生しています。

## 丸くおさめる交渉術 3 つのポイント

丸くおさめる交渉術には 3 つのポイントがあります。

- ・スピード決着を心がける
- ・相手の期待値を飛び越える
- ・長期的な利益を優先する

学生時代の友人はお互いの利害と関係なくつながっていますが、社会人になってからは利害関係を媒介につながっている事が多く、そのために丸くおさめる交渉を身につけることで仲間と利益を得られるようになると筆者は説明しています。

## スピード決着で重要な「バトナ」作り

スピード決着をするために事前調査やファーストコンタクトのコツなどありますが、最も大切なのが「バトナ」作りです。バトナとは「Best Alternative To a Negotiated Agreement」の略で、意味は「交渉相手との合意ができなくても困らない他の代替案」です。

自分にバトナがあれば相手の言いなりにならず済みます

すし、逆に相手にバトナがなければある程度強気な交渉ができるでしょう。スピード決着のために、複数のバトナを用意するとともに相手が満足し、自分が得をする情報を収集することが重要です。



## 将来のことだけを話す

3 つのポイントを抑えつつ、実際の交渉で気をつけなければならない鉄則として「将来のことだけを話す」があると筆者は説明しています。

本来、交渉は将来お互いがどうするかという合意点を探す作業なので、過去のいきさつやトラブルの原因は直接関係がないのです。～中略～ 過去の話は感情論になりがちですが、将来どうするかに焦点を当てると、お互いが経済的な損得、すなわち「勘定論」で語れるようになります。

つまり、過去ではなく将来の話をする事で話の内容が自然とポジティブになり、円満決着が図れることで今後有効的な関係を続けることができるということです。

## 終わり良ければすべてよし

交渉で紆余曲折があったとしても人は最後の印象で物事の善し悪しを判断する傾向にあります。そのため交渉の最後の段階で、ちょっとだけ譲歩するなど相手を自分のファンにするつもりで着地させることで、自分も長期的なメリットを受けられるようになります。「お互いが自分や自社のために交渉したが、この結末で良かった」と思ってもらえることが最も重要なことなのです。

1 万件の交渉経験を持つ筆者による交渉理論と具体例やシーン別のトーク集が豊富で分かりやすく、すべてのビジネスパーソンに読んで欲しい一冊といえるでしょう。