



うめ

ハンズ通信

編集発行

TOUGH SHOP 広島
代理店 株式会社ハンズ

〒730-0051
広島市中区大手町3丁目7-2
TEL. 082(544)6311
FAX. 082(544)6312

◆ 2月の税務と労務

2月

(如月) FEBRUARY

11日・建国記念の日 23日・天皇誕生日

国 税／令和3年分所得税の確定申告

2月16日～3月15日

(還付申告は申告期間前でも受け付けられます)

国 税／贈与税の申告

2月1日～3月15日

国 税／1月分源泉所得税の納付

2月10日

国 税／12月決算法人の確定申告(法人税・消費税等)

2月28日

国 税／6月決算法人の中間申告

2月28日

国 税／3月、6月、9月決算法人の消費税等の中間
申告(年3回の場合)

2月28日

国 税／決算期の定めのない人格なき社団等の法人
税の確定申告及び納付

2月28日

日	月	火	水	木	金	土
.	.	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	.	.	.	.	.

地方税／固定資産税(都市計画税)の第4期分の納付
市町村の条例で定める日



納税地の異動に伴う質問検査権 法人税等の調査での質問検査権は、これまで納税地の所轄国税局又は税務署職員に限られていたため、調査着手後に納税地の異動を繰り返す「調査逃れ」が見受けられました。これを防止するため昨年7月から、このような場合でも旧納税地の所轄税務署等職員が引き続き質問検査権を行使できるようになっています。

ビジネスにおける 行動経済学の活用



長期間の新型コロナウイルスに伴う飲食店の営業自粛について、東京の飲食店等では昨年10月1日に「酒の提供は午後8時まで、営業は9時まで可」と緩和されました。

その際、テレビ番組でこの件が話題になりました。

司会者 「従来は酒の提供は7時、8時に閉店といった制限だった。緩和により1時間ずつ伸びたといっても、お店によつては9時、10時と酒の提供時間、閉店時間をズルズルと延ばしてしまう店が多いのではないか？」

コメンテーター・A教授（専門・行動経済学） 「時間をきちんと守ろうとする店も近隣の他店が規則を破っているとすれば、営業時間が守られず、また、コロナ感染者が増加する恐れはある」

「このことは、人は10を得

する（営業時間を1時間延長し10時まで）のと、10損する（9時までの営業）場合を比較すると、損をする10は10でなく、20と感じてしまうのです（同じ額でも損失側の価値の変化幅が大きい＝行動経済学というプロスペクト理論）。規則を守ろうとする店は、当面の損失ばかりでなく、自分の店の客をコロナ禍の時ばかりではなく、今後他所に行ってしまうのではないかと不安に駆られる」

「このため国や自治体は、11月までコロナ感染者が現状を上回らなければ、さらに営業時間を延長するだろう。自治体担当者には従来通り見回り、違反者には勧告するともに従わない店は公表する。このようなことをしっかり徹底すべきでしょう」

A教授は経済学についてい

まや「経済学は、現実の人間行動を対象として分析し、あらゆる方面に活用されています」と言います。

では、今までの経済学（伝統経済学）はそうではなかったのかという疑問が生じるかもしれません。実は、そうではなかったのです。個々の経済主体（個人、企業）が合理的に選択する（人間の内部の一面である合理性に基づく）と「仮定」して、その前提の上に理論を構築していたのです。

話を元に戻しましょう。A教授はテレビ番組で、合理的主体を前提とした伝統経済学からリアルな人間行動を分析対象とする行動経済学の立場で説明したということ。このように行動経済学は、人間の内部理解に努めアプローチをしていく心理学的色彩の強い学問です。

「えっ、これが経済学？」と思われるくらい、日常生活の行動は行動経済学で説明できることが多いのです（厳密には実験経済学、神経経済学、ゲーム理論等もありますが省略します）。行動経済学の使える範囲は、広

いですが、ここでは3事例を紹介していきます。

1 マーケティングでの活用

〈事例1〉

家電小売T社のテレビコマース「今買えば甲商品と乙商品が何と××円を値引きし○〇円です。さらに丙商品もお付けし、値段は△△です。ただし今から30分以内に注文頂いた方に限ってのサービスです。直ぐにお電話下さい！」

商品の価格が安くなるときに、「今、買うとこれだけ損をしますヨ」と訴えるか、「今、買わないとこれだけ損をしますヨ」という表現にするか。このとき、損失の方のインパクトが大きいわけです。ただし、注意事項として一回限りの行動については損失の方がはるかに強力に効きますが、何度繰り返し返しても効果があがるわけではありません。損失が強調されていくのはつらい事なので、習慣形成には利得の方が効くことが多いようです。お得感を伝えつつ、さらに「いついつまではこの価格です」と言われるより、「いついつまで

しかこの価格で買えない」と言います。「じゃあ急いで買わなきゃ」となります。これも損失フレーム（行動経済学の分析）を使って注目を集める戦略です。

〈事例2〉

日常の買い物物の選択には多くの場合、相対性が影響すると見られています。例えば、相対価値を思い浮かべて買い物をするという場合、相対価値とは、元の提示価格をもとに商品の価値を見積もって価格を比較し易くする方法です。

例えば、①9000円のワイシャツ、②定額15000円の4割引「おつとめ品・わずか9000円！」の表記があります。

値札にどんな文字が書かれていようが、9000円は9000円のワイシャツです。確かにそうですが、相対性が心の深くに作用するせいで、2枚のワイシャツは同等に見えない。買う人なら②を選ぶでしょう。

このことは合理的行動とは言えません。私達はモノやサービスの価値を、それ単体では測れないことが多い。まして、家の外装を塗料する、医療、子供の

学費等価値を直接評価する等が難しい時、競合商品やサービスは別バージョンと比較します。

〈事例3〉

マーケティングの一つとして顧客向けにポイントを付与しているお店を多く見ます。

この時、「目標勾配仮説」を使うと効果が上がります。同仮説によると、人は目標に近づくほど達成するために多くの努力を払うようになる傾向がある、と分析します。例えば、スタンブ10個でコーヒ一杯が飲めるカードは、スタンブが10個に近づくにつれて来店頻度が上がる、ことが知られています。ここで興味深い実験があります。

片方のグループにはスタンブ10か所押すカードを、もう片方には12個のスタンブが必要だがすでに2か所押されているカードを渡します。必要なスタンブ数は同じですが、後者の方がよりゴールに前進していると感じられるので、コーヒの購入頻度が高かったのです。

2 マネジメントでの活用

B教授は、学生が、どうも毎

回、同じような席に座って授業を受けているのではないかと感じ、B教授の研究室に入り込んでいる学生の手を借りて、次の実験をしました。

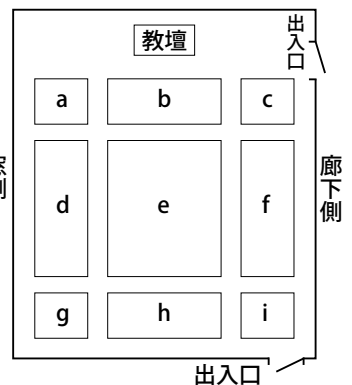
席数が250席の教室を「a」から「i」まで9つのゾーンに分け、どの辺の席に座る学生が成績が優秀なのか、どのゾーンが勉強をしたくない学生が座るのか、です。

結果は、優秀なゾーンは「d」と「f」、良くないゾーンは「d」と「f」。B教授は「i」は授業中でも途中から抜けていく学生が多いので予想通りでしたが、予想が大きく外れたのは「b」ゾーンです。

そこで、「b」の学生に聞くと「一生懸命にやろうと気持ちにしばりをかけている」ということです。

ヤル気はスゴイが、能力が追いつかないことも分ったそうです。また、「d」及び「f」の学生は「先生の動きが気にならないうし、黒板も良く見え勉強を自分のペースでできるので、この辺に座ることになっている」。

B教授は、もちろん、「b」に座っている学生を「d」や「f」



a・c=殆ど座らない
b=60~65点
d・f=80~90点
g・h=60~70点
c=45点

に座ってもらっても90点がとれるようになる訳でもないが、これらの結果を踏まえて、効果ある授業にしていこうと思ったそうです。傲慢な言い方かもしれませんが、人間の行動は何でも分析できる位までに、経済学は踏み込んできているようです。

今後、中小企業経営者の方は、行動経済学の分析を注視したいものです。

分の申告ポイント 3年分 令和確定申告



今年も所得税の確定申告時期を迎えました。還付申告は、すでに1月から始まっていますが、納付額のある人については、2月16日から3月15日までとなります。

以下、令和3年分確定申告のポイントを整理してみます。

I 確定申告の対象者

1 確定申告が必要な人（主な例）

- ① 個人で事業を行っており納税額がある
- ② 不動産収入があり納税額が

ある

- ③ 給与が年間2000万円を超える
- ④ 2か所以上から給与をもらっている

- ⑤ 同族会社の役員等でその会社に不動産や事業資金を貸し付け、使用料、利息等を受け取っている

- ⑥ 令和3年中に土地等の譲渡があった
- ⑦ 給与所得者で給与以外の所得金額が20万円を超える

- ⑧ 所得税の還付を受けられる人（主な例）

雑損控除、医療費控除、寄附金控除、配当控除、住宅ローン控除を受ける人

II 令和3年分のポイント

1 確定申告関係書類における押印義務の見直し

国税に関する法律に基づき税務署長その他の行政機関の長又はその職員に提出する確定申告関係書類について、押印が不要となっています。

2 住宅ローン控除の特例の延長等

消費税率10%への引上げに伴

う反動減対策として実施されている控除期間13年間の特例について、新型コロナウイルスの経済への影響を考慮し、適用期限の延長が行われ、延長した部分に限り、床面積が40㎡以上50㎡未満である住宅も対象とされています。

ただし、合計所得金額が1000万円を超える年は適用できませんので注意が必要です。

3 セルフメディケーション税制の添付書類の省略

セルフメディケーション税制（医療費控除の特例）について、令和3年分確定申告から、これ



まで申告書への添付又は申告書の提出の際に提示が必要だった健康の保持増進及び疾病の予防などの「一定の取組」を行ったことを明らかにする書類の添付等は不要となり、医薬品購入費の明細書にその取組に関する事項を記載することとなりました。

ただし、明細書の記入内容の確認のため、確定申告期限等から5年間、税務署から証明書類の提示又は提出を求められる場合がありますので、「一定の取組」に当たる健診や予防接種等の領収書や結果通知表は保管しておく必要があります。

4 上場株式等の配当所得等について所得税と住民税で異なる課税方式を選択する場合

個人住民税において、特定配当等及び特定株式等譲渡所得金額に係る所得の全部について源泉分離課税（申告不要）とする場合に、原則として、確定申告書の提出のみで申告手続が完了できるよう、確定申告書における個人住民税に係る附記事項が追加されています。

表1 所得税額速算表(令和3年分用)

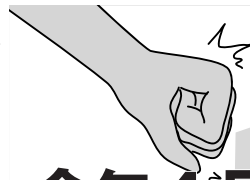
課税総所得金額(A)		税率 (B)	控除額(C)	税額 = ((A)×(B)−(C)) × 102.1%	住民税額の速算表(所得割)	
超	以下				[課税所得]	[税率]
	1,950,000円	5%	0円	((A)×5%) × 102.1%	一律	10%
1,950,000円	3,300,000	10	97,500	((A)×10%−97,500円) × 102.1%		
3,300,000	6,950,000	20	427,500	((A)×20%−427,500) × 102.1%		
6,950,000	9,000,000	23	636,000	((A)×23%−636,000) × 102.1%		
9,000,000	18,000,000	33	1,536,000	((A)×33%−1,536,000) × 102.1%		
18,000,000	40,000,000	40	2,796,000	((A)×40%−2,796,000) × 102.1%		
40,000,000	—	45	4,796,000	((A)×45%−4,796,000) × 102.1%		

表2 確定申告書チェック表

(令和3年分用)

区分	項 目	チェックの内容
所得金額	共 通	営業・農業・その他の事業・不動産所得等については、収支内訳書の添付が必要です。
		還付申告書を提出する場合は、給与所得以外の所得が20万円以下であっても、含めて申告します。
		損益通算のできる損失は、不動産・事業・譲渡(注)・山林所得です。
所得から差し引かれる金額	医療費 (※セルフメディケーション税制との選択適用)	補てん金は、未収であっても見積りにより控除します。 差引負担額から10万円(又は所得金額の5%か、いずれか少ない金額)を、差し引いてありますか。 セルフメディケーション税制の場合、医薬品購入額が1万2千円超(8万8千円限度)。 医療費控除の明細書等の添付がされていますか。 領収書等は添付不要ですが、5年間は保管する必要があります。
	寄 附 金	領収書、証明書等の添付等がされていますか。
	特定扶養親族	扶養親族のうち、年齢19歳以上23歳未満の人(平成11.1.2～平成15.1.1生まれ)で、控除額は63万円です。
	寡 婦 控 除	いわゆる「ひとり親」に該当せず、合計所得金額500万円以下の者(夫と死別の場合は扶養親族要件なし、夫と離婚の場合は扶養親族要件あり)が対象です。
	ひとり親控除	合計所得金額500万円以下、子の所得48万円以下、事実婚の状況にない、などの要件を満たしていますか。
	配偶者控除 配偶者特別控除	合計所得金額が1,000万円超なのに適用していませんか。 控除額は、最高38万円です(老人控除対象配偶者の配偶者控除は最高48万円)。
税額から差し引かれる金額	配 当 控 除	対象となる配当所得は、剰余金の配当等です。 控除額は、課税総所得金額1,000万円以下は10%、それを超える部分は5%になります。
	住宅ローン控除	申告書の住宅借入金等特別控除欄の「居住年月日」等は、すべて記入がありますか。 添付書類の不足はないですか。 (1) 新築・中古家屋の場合 ①家屋(土地)の登記事項証明書 ②請負契約書又は売買契約書の写し ③住宅取得資金に係る借入金の年末残高等証明書 (2) 増改築等をした家屋の場合 上記(1)の各種の書類の他に「建築確認済証の写し」若しくは「検査済証の写し」又は、「増改築等工事証明書」
その他	源泉徴収税額	未払いの源泉所得税額も含めて記載します。
	申告納税額	黒字の金額は、100円未満の端数は切り捨て。
	予定納税額	第一期・第二期とも、未納があっても記載して下さい。

(注)一定の居住用財産以外の土地・建物等を除きます。



今年4月法施行 中小企業の パワハラ対策

令和4年4月1日から、これまで努力義務であった中小企業におけるパワハラ防止措置が義務付けられます。

そこで今回は、改めてパワーハラスメントの定義等や中小企業事業主等が講じるべき雇用管理上の措置をご説明します。

なお、大企業はすでに令和2年6月1日から義務付けられています。

一 改正概要

パワーハラスメント対策は、「労働施策の総合的な推進並びに労働者の雇用の安定及び職業

生活の充実等に関する法律」〔労働施策総合推進法〕により定められ、事業主は労働者からの相談に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備その他の雇用管理上必要な措置を講じなければならないこと等が規定されました。

併せて、労働者がパワーハラスメントに関する相談を行ったことや事業主による相談対応に協力した際に事実を述べたことを理由として、労働者に対して解雇その他不利益な取扱いをしてはならないこととされています。

中小企業の定義

業種	資本金の額または出資の総額	常時使用する従業員の数
小売業	5,000 万円以下	50 人以下
サービス業（サービス業、医療・福祉等）	5,000 万円以下	100 人以下
卸売業	1 億円以下	100 人以下
その他の業種（製造業、建設業、運輸業等上記以外のすべて）	3 億円以下	300 人以下

※ いずれかに該当する場合

二 パワハラの定義等

（一）パワーハラスメントとは

職場におけるパワーハラスメントは、

① 優越的な関係を背景とした言動であつて、

② 業務上必要かつ相当な範囲を超えたものにより、

③ 労働者の就業環境が害されるもの

とされ、①から③までの要素を全て満たすものをいいます。

なお、「客観的にみて、業務上必要かつ相当な範囲で行われる適正な業務指示や指導については、職場におけるパワーハラスメントには該当しない」とされています。

（二）優越的な関係を背景とした言動

事業主の業務を遂行するに当たつて、言動を受ける労働者が行為者に対して抵抗又は拒絶することができない関係を背景として行われるものを指します。

〈例〉

・職務上の地位が上位の者による言動

・同僚又は部下による言動で、言動を行う者が業務上必要な知識や豊富な経験を有しており、その者の協力を得なければ業務の円滑な遂行を行うことが困難であるもの

・同僚又は部下からの集団による行為で、これに抵抗又は拒絶することが困難であるもの

（三）業務上必要かつ相当な範囲を超えたもの

社会通念上、明らかに業務上必要性がない又はその態様が相当でないものを指します。

〈例〉

・業務上明らかに必要性のない言動

・業務の目的を大きく逸脱した言動

・業務を遂行するための手段として不適当な言動

・行為の回数、行為者の数等、その態様や手段が社会通念に照らして許容される範囲を超える言動

この判断に当たっては、様々な要素（※参考）を総合的に考慮することが適当であるとされています。

また、個別の事案における労働者の行動が問題となる場合は、その内容・程度とそれに対する指導の態様等の相対的な関係性が重要な要素となることに ついても留意が必要です。

※ 参考

総合的に考慮する要素には、次のようなものがあります。

- ・ 言動の目的
- ・ 言動を受けた労働者の問題行動の有無や内容・程度を含む当該言動が行われた経緯や状況

- ・ 業種、業態
- ・ 業務の内容、性質
- ・ 言動の態様、頻度、継続性
- ・ 労働者の属性や心身の状態
- ・ 行為者との関係性等

(四) 労働者の就業環境が害される

言動により労働者が身体的又は精神的に苦痛を与えられ、労働者の就業環境が不快なものとなったため、能力の発揮に重大な悪影響が生じるなど、労働者

が就業する上で看過できない程度の支障が生じることを指します。

この判断に当たっては、「平均的な労働者の感じ方」、すなわち、同様の状況で言動を受けた場合に、社会一般の労働者が、就業する上で看過できない程度の支障が生じたと感じるような言動であるかどうかを基準とすることが適当であるとされています。

(五) パワーハラスメントの類型

厚生労働省において、パワーハラスメントは、次の六つに分類されています。

- ① 身体的な攻撃
- ② 精神的な攻撃
- ③ 人間関係からの切り離し
- ④ 過大な要求
- ⑤ 過小な要求
- ⑥ 個の侵害

同省ホームページやパンフレット、同省が設けたハラスメントの総合情報サイト（あかるい職場応援団）に、ハラスメントに該当すると考えられる具体例が掲げられていますので、社内対策を講じる際は参考にされるとよいでしょう。

三 雇用管理上の措置

中小企業の事業主等に義務付けられたパワーハラスメントを防止するために雇用管理上講ずべき措置を挙げると、以下のとおりです。

(一) 事業主の方針の明確化及びその周知・啓発

- ① 次のことを明確化し、管理監督者を含む労働者に周知・啓発する。

- ・ パワーハラスメントの内容
- ・ パワーハラスメントを行ってはならない旨の方針

- ② 行為者については、厳正に対処する旨の方針・対処の内容を就業規則等の文書に規定し、管理監督者を含む労働者に周知・啓発する。

(二) 相談（苦情を含む）に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備

- ① 相談窓口をあらかじめ定め、労働者に周知する。
- ② 相談窓口担当者が、内容や状況に応じ適切に対応できるようにする。パワーハラスメントが現実には生じている場合

だけでなく、発生のおそれがある場合や、パワーハラスメントに該当するか否かの微妙な場合であっても、広く相談に対応する。

(三) 事後の迅速かつ適切な対応を確認する。

- ① 事実関係を迅速かつ正確に確認する。
- ② 事実関係の確認ができた場合には、速やかに被害者に対する配慮のための措置を適正に行う。

- ③ 事実関係の確認ができた場合には、行為者に対する措置を適正に行う。
- ④ 再発防止に向けた措置を講ずる。

(四) 併せて講ずべき措置

- ① 相談者・行為者等のプライバシーを保護するために必要な措置を講じて、労働者に周知する。
- ② 事業主に相談したこと、事実関係の確認に協力したことで、都道府県労働局の援助制度を利用したこと等を理由として、解雇その他不利益な取扱いをされない旨を定め、労働者に周知・啓発する。

業界地図

雑誌等出版社は、業界がどのように変わるのか、どのような方向に向け努力しているのか等の記事を掲載します。

社会とそこで生活し働く人々が、それぞれ求めることが変わっていくので、当然、業界は変化し、多くの人があることに関心を持っています。

雑誌の中で手短かに業界全体の動き、例えば、新しい業界・新しい職種を知るには「業界地図」(出版社により名称は異なりますが)といった本が便利です。

A出版社は、毎年、翌年の動きを予想した業界地図を発表します。A社の2021年発表(2022年度予想)は、表の通りで、コロナ禍後の注目される業界(企業・団体)です。

変化の大きいことが見て取れますが、注目するのは大手企業等が成長戦略として既に着手していることです。

2022年・注目業界(2021年・8月出版)

- 1 カーボンニュートラル
- 2 水素ビジネス
- 3 サークュラーエコノミー
- 4 グリーンエコノミー
- 5 フードテック
- 6 木材
- 7 スーパーシティ
- 8 IoT住宅
- 9 AIベンチャー
- 10 サイバーセキュリティ
- 11 クラウドファンディング
- 12 パーソナル情報利用
- 13 介護・医療ロボット
- 14 スリープマネジメント
- 15 治療アプリ
- 16 ワークেশョン

日報

多くの会社を見ている経営コンサルタント・A氏は「日報は会社の実態を映す鏡だ」と言います。

日報の役割の一つは「報告」です。仕事を任せられたといっても、報告を怠けていたら仕事が終わったことになりません。

次のステップとして、「行動報告書」的な日報から次への「行動予定」を書けるようにする「計画書」的な日報へ進むことになります。

当初は、行動予定欄を埋めることは難しいと感じます。それは考えなければ埋めることができないからなので「考える」ことが重要になります。

受け身体質や成り行き体質からの前進です。日報の内容は、「事実」だけでなく、「感じたこと」や「考えたこと」を書くようにします。

日報の終局的な目標は、社長が日報の情報を意思決定につなげていくことです。

ミニマックス基準

警備の仕事には、咄嗟の判断に迫られることがあります。その判断が正しかったかどうかは、結果でしか評価できませんが、事前に判断基準を決めておくことはできます。ミニマックス基準という考え方を紹介しましょう。例えば、「VIPのようだが、不審者かもしれない者が来た時、入館を認めるか、認めない

か。」
① 入館を認める……最悪な結果は、入館を認めた人物が不審者であった。
② 入館を認めない……入館を認めなかった人物がVIPであった。
①は、クライアントに謝罪では済まないケース、②はクライアントに謝罪で済むかもしれないケースです。ミニマックス基準とは、より良い結果を選ぶ(事例では②を選ぶ)方法です。