



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

◆ 11月の税務と労務

11月

(霜月) NOVEMBER

3日・文化の日 23日・勤労感謝の日

- 国 税 / 10月分源泉所得税の納付 11月10日
- 国 税 / 所得税予定納税額の減額承認申請
11月15日
- 国 税 / 所得税予定納税額第2期分の納付
11月30日
- 国 税 / 9月決算法人の確定申告(法人税・消費税等)
11月30日
- 国 税 / 12月、3月、6月決算法人の消費税等の
中間申告(年3回の場合) 11月30日
- 国 税 / 3月決算法人の中間申告 11月30日
- 国 税 / 個人事業者の消費税等の中間申告
(年3回の場合) 11月30日
- 地方税 / 個人事業税第2期分の納付
都道府県の条例で定める日

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	29	30	.	.	.

※税を考える週間 11月11日～11月17日

ワンポイント

滞納処分免脱罪 税金を滞納した場合、財産の差押えなどの滞納処分が行われることがあります。その際、財産を隠蔽するなど滞納処分の執行を免れようとする悪質な事案等について適用される罰則が滞納処分免脱罪で、3年以下の懲役または250万円以下の罰金が科されます。令和3年度は4件(7人(社))が同罪で告発されています。

キャッシュフロー経営

のすすめ

はじめに問題です！

「居酒屋X」の店長Yは集客に悩んでおり、競合他店と比較したところ自店はお得なサービスを実施していないことに気づきました。そこで、2種類のサービスを考えました。

次のうち原価計算上、どちらが有利なサービスでしょう。

① 「次回500円引き券」を配る

② 「生ビール(定価500円)サービス券」を配る

正解は②です。

お客様にとっては両方とも500円得したと感ずるはずですが。

店側にとっては、①の場合は会計伝票の合計金額から500円値引き(キャッシュバック)するので、売上値引き損失が500円となり、入金額(キャッ



シユフロー)は500円減ります。

②の場合、生ビールの原価率が10%だとすると店の損失はその原価である50円で済むわけです。これは現物添付という考え方で、例えば10個買って定価の1割引するより1個サービスした方が店にとっては損失が少なく済みます。

このように、お得なサービスの仕組みは「客は売価で考え、店は原価で考える」立場の違いにあります。「売れない時代」にはいかに他店に浮気されず一人でも多く来店してもらい稼働率を上げ500円の現金がレジに入るかが最大のテーマです。つまり、損益よりもキャッシュフローで考えることが重要なのです。顧客を囲い込むための戦略を

行いキャッシュフローを獲得する「キャッシュフロー経営」とは何か詳しくみていきましょう。

1 キャッシュフロー経営とは

キャッシュフロー経営とは、損益計算書に示される会計上の利益だけを考慮するのではなく、企業のお金の流れ(キャッシュフロー)を重視した経営手法です。キャッシュフローを管理するためには企業活動で生じるキャッシュイン・キャッシュアウトを把握する必要があります。キャッシュフロー計算書が有効です。「キャッシュ」とは手元の現金や普通預金、当座預金、3か月以内の定期預金や一定の投資信託など換金性の高い資産も含まれ「現金及び現金同等物」と定義されており「フロー」はお金の流れを指しています。キャッシュフロー計算書は次の3つの活動に区分して表示します。

2 キャッシュフローの3つの活動区分

(1) 営業活動によるキャッシュフロー

・ 本業の営業活動によるキャッ

シユを示す。

・ プラスであれば本業からキャッシュが生み出せており、マイナスであれば本業で企業のお金が流出してしまっている状態です。マイナスであれば早急に改善が必要な状態です。

(2) 投資活動によるキャッシュフロー

・ 投資活動で生じるキャッシュの増減を示す。

・ プラスであれば設備等投資した資産を取り崩している可能性があり、健全な状態とは言えません。

ただし、不要な固定資産を売却して財務の健全化を図っている最中である可能性もあります。その原因について把握しておきましょう。

マイナスであれば、企業が積極的に将来へ向けた投資をしているものと評価することができます。

(3) 財務活動によるキャッシュフロー

・ 資金調達や返済など財務活動のキャッシュの増減を示す。

・ プラスであれば融資や出資を

受けて資金調達をしている状態
態で、マイナスであれば借入金
金の返済や株式の配当などを
している状態だと判断できま
す。

これら3つの活動区分により
期中のキャッシュ増減額を示し
期末のキャッシュ残高が示され
ているものがキャッシュフロー
計算書です。期末残高がプラス
であれば企業に必要な投資や資
金を本業の収入で賄えていると
言えます。

3 キャッシュフロー経営の メリット

(1) 安定した企業経営ができる
日頃からキャッシュフローを
把握しておくると一時的に不足し
そうな時期を事前に察知でき、
売掛債権の入金を早めてもらっ
たり借入の準備をするなどの対
策が可能となります。手元資金
が潤沢であると仕入れ先への支
払い、社員の給与、税金の納付
など企業活動に必要な支出の安
定が図れます。

(2) 経営の自由度が高まる
資金力が確保できれば設備投
資や人員増加、研究開発などの

計画を立てやすくなり経営の選
択肢が増えるのも魅力です。資
金のショートを案ずるあまり設
備投資を控えすぎては企業の成
長が鈍化します。

(3) 対外的信用力が高められる
金融機関に融資を申し込む
際、日頃からキャッシュフロー
経営を行い資金状況の把握がで
きていれば説得力のある資金繰
り計画表を提出でき信用力も高
まります。

(4) 黒字倒産のリスクを低減
黒字倒産とは損益計算書上は
利益が出ているにもかかわらず
キャッシュが回らず倒産してし
まうことをいいます。資金ショ
トのリスクも軽減され、取引先
や利害関係者との信頼確保にも
寄与するでしょう。

4 キャッシュフローを改善 するための対策

企業のキャッシュフローを改
善するために検討すべき対策を
具体的にみていきましょう。

① 自社のキャッシュフローを
把握・資金繰り表やキャッ
シュフロー計算書を作成し
キャッシュの流れを確認しま

しょう。

② 売掛金の回収の早期化・売
上から売掛債権の回収時期が
長いと回収できなくなるリス
クを抱えます。キャッシュフ
ローの改善のためサイクルを
早めましょう。

③ 売掛金の回収管理の徹底・
貸し倒れの発生や入金遅れは
キャッシュフローを悪化させ
ます。日頃から債権回収の管
理を確実にを行う必要があります。
期日までに入金があるか
口座をこまめに確認しましよ
う。

④ 買掛金や経費の支払いのサ
イクルを遅らせる・キャッ
シュフローの改善は「回収は
前払い、支払は後払い」が理
想です。経費の支払いはクレ
ジット払いとすると時期を1
か月程度遅らせることが可能
です。

取引先との信頼関係も重要
ですが支払サイクルは交渉し
てみるとよいでしょう。

⑤ 在庫の圧縮・在庫は企業の
キャッシュが一時的に形を変
えている状態であり保管コス
トや管理コストが余分にかか

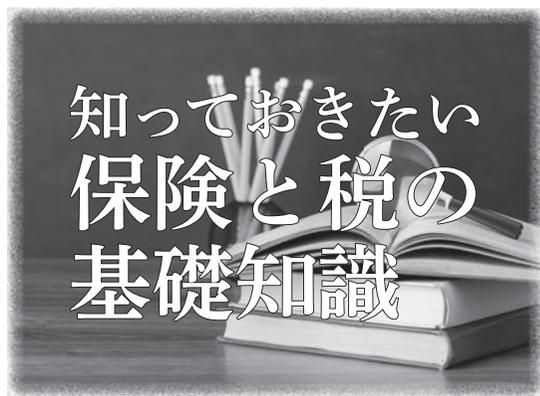
る原因となります。在庫をな
るべく減らす対策を行いま
しょう。

⑥ 固定資産の売却・不要な固
定資産は売却しキャッシュに
変えることで別の有用な投資
へ回すことが可能となります。

5 キャッシュフロー経営を 重視すべき企業の特徴

次の条件に一つでもあてはま
る企業は特に早急にキャッシ
ュフロー経営を重視する経営判断
を行ってください。

- ◆ 創業期、スタートアップ企業
 - ◆ 事業拡大中
 - ◆ 掛けでの売上比率が高い企業
 - ◆ 仕入れや設備投資が大きい企
業
 - ◆ 複数事業を展開している企業
- キャッシュフロー経営は損益
ではなくキャッシュの流れに着
目する経営です。
- 利益のみを追求するのではな
く企業が実際に使える「キャッ
シュ」への配慮を見直し、経営
を安定させる基盤づくりとして
キャッシュフロー経営を実現し
ていきましょう。



今回は、保険の仕組みと保険料、保険金の税務処理等の基礎について見ていきます。

一 生命保険の仕組み

保険は、加入者から保険料を集め、万が一のことが起こった場合に、集めた保険料の一部を使用して、その損失を補填してもらおうという、相互扶助という仕組みで成り立っています。

生命保険には、①死亡や高度障害になったときの備え、②病气やケガで入院した場合の入院・

手術費用の保障、③要介護状態になった場合の備え、④ケガや病气などで長期間働けなくなったときの収入減少の保障、⑤貯蓄、の5つの役割があります。

様々な種類の保険商品が販売されていますが、基本的には被保険者が死亡や高度障害状態になった場合に保険金が受け取れる「死亡保険」、被保険者がある一定期間生存していた場合に保険金が受け取れる「生存保険」、保険期間中に死亡・高度障害状態になると死亡・高度障害保険金、満期まで生存すると満期保険金が受け取れる「生死混合保険」の3種類に分類できます。

二 損害保険の仕組み

損害保険は、自動車事故や火災など、偶然のリスクによって生じた損害をカバーする保険です。

生命保険の場合、亡くなったり入院したりした場合に、あらかじめ契約で決められた金額が支払われます。一方、損害保険は、あらかじめ決められた金額ではなく、事故が発生したときの実損額を支払う「実損払方

式」が中心です。

法人向けの損害保険には、様々な種類があります。企業の財産に関する保険としては、火災などの事故によって、会社のオフィスや機械などに被害を受けた場合や商品が盗難などにあった場合に、被害を補償するものなどがあります。損害賠償責任に関する保険は、製品の不具合によってその製品を使用した人がケガをするなどの被害が生じた場合に対応する保険などがあります。

その他、営業がでなくなつた時の損害を補償する保険や、従業員のケガに対する補償をする保険、不測かつ突発的な事由によってイベントが中止になった場合の損害を補償する保険など、損害保険は多岐にわたります。

三 保険料の払い込み方法

生命保険料の払い込み方法は、毎月払い込む「月払い」、半年ごとに払い込む「半年払い」、毎年1回払い込む「年払い」、契約時に保険期間全体の保険料を払い込む「一時払い」などがある

ります。払い込み方法は、契約時に選択しますが、契約の途中で変更することもできます。年払いや半年払いの払い込み方法を選択した場合、解約などで保険契約が消滅したり、保険料の払い込みが免除されたりすると、未経過の保険料相当額が返還されます。これは、平成22年4月以降の契約について適用されません。ただし、月払いや一時払いなどの場合は、保険料の返還はありません。

損害保険料の払い込み方法は、保険期間を1年とする一時払いが基本ですが、保険期間を3年や5年などとする長期契約や、保険料を1月ごとなどに分割して払い込む分割払いもあります。

四 保険料の税務上の取扱い

(1) 生命保険
生命保険の保険料を支払った場合の法人税法上の取り扱いには、保険の内容、契約者・被保険者・保険金の受取人が誰かによって異なります。

例えば、契約者と受取人が法



人で、被保険者がその法人の役員や従業員とする定期保険の場合、その保険の保険料は保険期間の経過に応じて損金算入することができません。もし、この保険の保険料を一時払いした場合には、保険料を支払った日の属する事業年度の保険期間に対応する保険料を損金算入し、残額は前払保険料として資産に計上します。資産計上した前払保険料は、翌事業年度以降にそれぞれの保険期間に対応する金額を取り崩して損金算入します。

(2) 損害保険

損害保険の保険料についても、保険の内容や契約者・保険金受取人などによって取り扱い

が異なります。例えば傷害保険の場合、契約者と保険金受取人を法人に、被保険者を役員または従業員とした場合には、支払った保険料は期間の経過に応じて損金算入されます。

同じ傷害保険でも、契約者が法人で被保険者と保険金受取人をその法人の役員または従業員（死亡保険金の場合はその遺族）とした場合には、支払った保険料は福利厚生費として支払った期間の経過に応じて損金算入されません。ただし、役員または特定の従業員だけを被保険者としている場合には、その役員または特定の従業員に対する給与になります。

五 短期前払費用保険料

一定の契約に基づき継続的に役務の提供を受けるために支出した費用のうち、事業年度終了のときにまだ提供を受けていない役務に対応するものを、前払費用といえます。

前払費用の額は、基本的にはその事業年度に損金算入することができません。しかし、法人が支払った日から1年以内に提

供を受ける役務についての前払費用を支払った場合には、支払った金額を継続してその支払った日の属する事業年度の損金の額に算入していることを条件に、損金算入が認められます。これを短期前払費用の特例といいます。

この特例が認められる費用には、土地や建物の賃料やシステムのリース料、保険料などがあります。一方、電子版以外の雑誌の年間購読料や税理士などの顧問料は、この特例を適用することができません。

なお、この短期前払費用の特例は、「支払日」から1年以内に提供を受ける役務にかかるものに適用が限られますので、注意が必要です。（下表参照）

六 保険金の税務上の取扱い

契約者と受取人が法人で、被保険者がその法人の役員や従業員とする傷害保険についての保険金や配当金を受け取った場合、受け取った金額は益金に算入されます。益金に算入する時期は、支払を受けるべきことが確定した日の属する事業年度で

短期前払保険料のケーススタディ
(法人の火災保険料で、契約期間が5年のものについて)

支払方法	特例の適用	理由
月払いで月末に翌月分を支払う	○	
毎年3月に1年分(4月から翌年3月分)を支払う	○	
毎年2月に1年分(4月から翌年3月分)を支払う	×	役務の提供期間(4月から翌年3月)が支払時(2月)から1年を超えるため
3月に、5年分を一括で支払う	×	役務の提供期間が1年を超えるため

す。

傷害保険で、契約者が法人で被保険者と保険金受取人をその法人の役員または従業員（死亡保険金の場合はその遺族）とした場合に、被保険者の死亡によって遺族が保険金を受け取ったときは、受け取った死亡保険金はみなし相続財産となり、相続税の課税の対象になります。

副業・兼業の 促進に関する ガイドライン



副業・兼業は、新たな技術の開発、オープンイノベーションや起業の手段、そして第2の人生の準備として有効とされています。

今回は、令和4年7月に改定された「副業・兼業の促進に関するガイドライン」(厚生労働省)を基に、副業・兼業に関する企業と労働者の対応、その他の制度について解説します。

一 導入にあたって

(一) 環境整備

裁判例では、労働者が労働時間以外の時間をどのように利用するかは、基本的には労働者の自由であるとされており、裁判例を踏まえれば、原則として、副業・兼業を認める方向で検討することが適当とされています。

※ 副業・兼業の導入は、法令等で義務づけられているものではありません。

副業・兼業を禁止している企業や一律許可制にしている企業は、まずは、原則副業・兼業を認める方向で就業規則などの見直しを行い、労働者が副業・兼業を行える環境を整備しましょう。

(二) 企業対応の概要

就業規則などの見直しにより副業・兼業を認める体制を整えたら、次は「労働時間の通算管理」に注意を要します。

労働者が雇用される形で副業・兼業を行う場合は、原則として、自社と副業・兼業先の労働時間を通算して管理する必要があり、副業・兼業開始前に、労働者からの申告など

により、必要な情報を確認します。

また、副業・兼業を進める上では、長時間労働になり労働者の健康が阻害されないよう、過重労働を防止することや健康確保を図ることが重要です。

労使でコミュニケーションを図り、労働者の健康確保に必要な措置を講じるようにしましょう。

① (三) 労働者のメリットと注意点

労働者のメリットの例として、次のようなものが考えられます。

イ 離職せずとも別の仕事に就くことが可能となり、スキルや経験をj得ることで、主体的にキャリア形成ができます。

ロ 既に行っている仕事の所得を活かして、自分がやりたいことに挑戦でき、自己実現を追求できます。

ハ 所得が増加します。

② 注意点

イ 就業時間が長くなる可能性があるため、自身による就業時間や健康の管理も一

定程度必要です。

ロ 副業・兼業によって既に行っている仕事に支障が生じないようにすること、既に行っている仕事と副業・兼業それぞれで知り得た業務上の秘密情報を漏らさないことなどに留意する必要があります。

二 導入・運用

① (一) 就業規則等の整備

就業規則等見直しのポイント
就業規則等の見直しにあたってのポイントは、以下のよう
なことが考えられます。

・ 副業・兼業を原則認めることとする
・ 労務提供上の支障がある場合など、裁判例において例外的に副業・兼業を禁止または制限することができるとされている場合を必要に応じて規定すること

・ 副業・兼業の有無や内容を
確認するための方法を、労働者からの届出に基づくこととする

② 留意点

副業・兼業に関しては、次のようなことに留意する必要があります。

・労働者の心身の健康の確保、ゆとりある生活の実現の観点から法定労働時間が定められている趣旨も踏まえ、長時間労働にならないようにすること

・労働基準法や労働安全衛生法による規制等を潜脱するような形態等で行われる副業・兼業は認められず、就業の実態に応じて、労働基準法や労働安全衛生法等における使用者責任が問われること

・労働者が副業・兼業に係る相談・自己申告等をしやすい環境づくりが重要であり、労働者が相談・自己申告等を行ったことにより不利益な取扱いはできないこと

(二) 副業・兼業の内容確認

使用者は、当然に労働者の副業・兼業を知ることができないため、労働者からの申告等により、副業・兼業の有無・内容を確認することが多いと考えられます。

ます。

使用者は、副業・兼業が労働者の安全や健康に支障をもたらさないか、禁止または制限しているものに該当しないかなどの観点から、副業・兼業の内容として次のような事項を確認することが望ましいです。

① 基本的な確認事項

・副業・兼業先の事業内容
・副業・兼業先で労働者が従事する業務内容

・労働時間通算の対象となるか否かの確認
② 労働時間通算の対象となる場合に確認する事項

・副業・兼業先との労働契約の締結日、期間

・副業・兼業先での所定労働日、所定労働時間、始業・終業時刻

・副業・兼業先での所定外労働の有無、見込み時間数、最大時間数

・副業・兼業先における実労働時間等の報告の系統

・前記事項について確認を行う頻度

(三) 所定労働時間の通算

確認した副業・兼業の内容に

基づき、自社の所定労働時間と副業・兼業先の所定労働時間を通算し、時間外労働となる部分があるかを確認します。

所定労働時間を通算した結果、自社の労働時間制度における法定労働時間を超える部分がある場合は、その超えた部分がある場合となり、時間的に後から労働契約を締結した企業がその企業の36協定で定めるところによってその時間外労働を行わせることとなります。

(四) 所定外労働時間の通算

副業・兼業の開始後は、自社の所定外労働時間と副業・兼業先における所定外労働時間とを当該所定外労働が行われる順に通算します。

所定労働時間と所定外労働時間で通算の順序に関する考え方が異なる点に注意してください。

(五) 通算の具体例について

厚生労働省のホームページに公開されているパンフレット「副業・兼業の促進に関するガイドライン わかりやすい解説」や「副業・兼業の促進に関するガイドライン Q&A」には、労働時間の通算方法の図解や、簡

便な労働時間管理の方法、社内で使用する様式例などが掲載されています。

導入や運用の際はそれらも参照しながら進めていくとよいでしょう。

三 関連する制度

(一) 労災保険

副業・兼業をする事業所で労働者として雇用されている場合は、災害が起きた事業所だけではなくすべての勤務先の賃金を合算した額を基礎として補償額を決定します。

(二) 雇用保険

雇用保険は、主たる生計を維持する賃金を受ける事業所においてのみ加入します。

なお、65歳以上の者については、1つの雇用関係では被保険者要件を満たさない場合であっても、2つの事業所の労働時間を合算して一定要件を満たす場合に、本人からの申出により雇用保険を適用する制度（雇用保険マルチジョブホルダー制度）があります。

「売らない店」 ショールーミングとは

ショールーミングをしたことがありますか。ショールーミングとは、実店舗でほしい商品を確認後、ネットで購入する消費行動のことです。新たな購入行動として実店舗のあり方を大きく揺るがす性質を持っているため実店舗を運営する事業者にとっては仕組みを理解することが必要です。

具体例としては、大手家電量販店ヨドバシカメラでは店頭商品を使って自社サイトへ呼び込みに繋げるなど積極的に販売経路にショールーミングを取り入れています。また、高島屋新宿店の「ミーツストア」は約60のブランドのアイテムを取り揃えサンプルだけの展示で在庫を持たないショールーム型の店舗としてオープンしました。

ショールーミングの背景は、ECサイトの方が安く購入できる、あるいはポイント等で優遇されることで“店舗で購入する必要がない”と考える消費者心理です。ショー

ルーミングそのものを防ぐのではなく実店舗へ足を運んでもらえる機会を前向きに考え、「情報を提供する場所」として捉える必要があります。

実店舗の強みは、直接接客できる点にあります。商品に関するアドバイスやコーディネートといった個別化された情報はオンラインでは実現できない重要な価値を持っています。WEBサイトから実店舗で使える割引券を発行するなど顧客の来店を促す工夫も必要です。顧客目線に立って、実店舗（オフライン）とオンラインの垣根をとり両者を融合させることは、顧客の利便性を高め、いつでもどこでもどんな方法でも対応することで顧客の有益な行動データを蓄積し、リピーターを育成しやすくなるという企業側にとっても大きなメリットとなります。

今後ますます一般化されていくショールーミングは自然な流れであり、実店舗に顧客が足を運んでくれるチャンスを繋ぎ止める取り組みが必要です。

貯筋のすすめ

在宅勤務が増えてウォーキングを始めた人も多いのではないのでしょうか。ウォーキングは健康維持増進に繋がりますが筋力がつくわけではありません。活動量の低下は将来、サルコペニアの発症に影響する恐れがあります。

サルコペニアとは、高齢期に筋肉量減少と筋力低下もしくは身体機能の低下のことで、立ち上がりや歩行など日常生活の基本動作に影響が出ることです。そこで、意識して筋肉を鍛える運動を生活の中に取り入れ貯筋、すなわち筋肉量と筋力を貯めることが重要です。仕事の合間にできるのが椅子スクワットです。

椅子に浅く腰掛け足を肩幅に開き3秒かけ立ち上がりまた3秒かけて戻す、を数回繰り返す。息が上がるぐらいの早歩きとのんびり歩きを数分ずつ繰り返す。負荷が小さすぎると貯筋ならず大きすぎると継続が難しいため、少し頑張るって将来への蓄えを続けましょう。

オープン質問・クローズド質問

ビジネスシーンにおいて、会話を続けるには、質問の仕方が重要です。質問の仕方には、「オープン質問」と「クローズド質問」の2種類があります。オープン質問は、相手が自由に答えられ情報が引き出せ会話も広がりやすいメリットがある一方、会話が逸れて打ち合わせ等に時間がかかることや回答者の心理的負担もあります。

クローズド質問は、「はい」「いいえ」で答えるか、答えがはっきりしている質問で素早い回答が得られ、初対面や緊張をほぐすには有効ですが、会話を繋げにくく尋問のような印象を与えることもあります。実際のトークでは、相手や状況に合わせて臨機応変にこの2種類を織り交ぜることを意識してみたいかがでしょう。