



会計事務所より

所長 前川 研吾 (公認会計士・税理士)

消費税が平成26年4月1日から8%に、平成27年10月1日から10%に増税される方向性が打ち出されています。それに伴い、国税庁より「消費税率等に関する経過措置の取扱いQ&A」が発表されました。今回は、その中から、住宅の取得に関する部分をご紹介します。

消費税引上げにかかる経過措置とは

取引によっては、商品の引渡ししが8%への税率変更後であっても、経過措置により5%税率が適用されるケースが解説されています。住宅の建設やマンションの購入に関しては、3%の違いでも大きな金額になってしまいますので経過措置の取扱いは重要な問題となります。

施行日と指定日とは

そこで、押さえておきたいのが「施行日」と「指定日」という言葉の意味です。
 <施行日(消費税率引上げ予定日)>
 平成26年(2014年)4月1日

<指定日>
 平成25年(2013年)10月1日

住宅取得にかかる経過措置とは

住宅の取得については、施行日前の取得には5%税率が、施行日以降の取得には8%税率が適用されるのが通常ですが、経過措置により、指定日前までに締結した工事の契約等に基づき施行日以降に住宅の引渡しが行われた場合には、8%税率ではなく現行税率である5%税率が適用されることとされています。

つまり、住宅の引渡ししが施行日以後であったとしても、指定日前までに締結した契約に基づいて工事等がなされたものについては5%税率が適用され、指定日以降に締結した契約に基づいて工事等がなされたものについては8%税率が適用されることになります。

注意点

ここで注意していただきたいのは、当該経過措置が全ての住宅の取得に適用されるわけ

ではないという点です。

基本的には、建物の構造に関して注文をつけることができるような請負工事等にかかる住宅の取得のみが経過措置の対象となります。

一方、売買契約とされる建売住宅や分譲マンションの購入については、請負工事とは異なるため経過措置の適用対象ではなく、引渡ししが施行日以降であるなら、たとえ指定日前に契約が結ばれたものであっても原則的に8%税率が適用されることになるのです。

このように、契約時期や内容によって、経過措置の適用の有無が異なるため、注意が必要となります。

おわりに

今回は「消費税率等に関する経過措置の取扱いQ&A」の中から、住宅の取得に関する内容をご紹介しましたが、その他にも様々なケースに対する経過措置が公表されています。消費税は全ての取引に関わる重要な論点であるため、ご不明点等ございましたらどうぞお気軽にご相談下さい。



社会保険労務士事務所より

所長 今井 慎 (社会保険労務士・キャリアコンサルタント)

「報われている感」が若手・中堅社員のメンタルヘルス不全を予防する

職場における「報われない感」とメンタルヘルスの関連性

株式会社富士ゼロックス総合教育研究所の竹内理恵さんによると、職場における「報われない」とは「期待役割以上の仕事量や責任が与えられて果たせた、あるいは目標設定以上の仕事を達成できたにもかかわらず、それ相応の評価がされなかったり、頑張りが認められないなど」「使用者、つまり企業・組織側の求める期待役割に対する成果等を労働契約に沿って労働者が提供しても報われない場合」としています。

そして、「少数精鋭で業務を遂行する企業・組織が増えている中、周囲に聞きづらい場合があるかもしれません。しかし、1人で抱え込み、アウトプットが出せず、会社の期待役割に応えることができない結果、『報われない感』を積み重ね、健康障害に至ることを考えれば、周りに配慮しつつも、自ら意識的に

相談すること」「同時に、個人が意識的に周囲とコミュニケーションが取れるような、企業・組織または職場単位での“かかわり”をデザインする工夫も大切」と指摘しています。

メンタル不全を発生させない“かかわり”のデザインとは？

同社の「人材開発白書」によれば、若手・中堅社員は「業務支援」「内省支援」「精神的支援」の3つの“かかわり”を得ているときに成長感やモチベーションを抱くそうです。

業務に必要な知識やスキルを与えられたり、仕事の手助けをしてくれる等が「業務支援」、自分自身を振り返る機会を与えられたり、自己を変容するきっかけを与えてくれる等が「内省支援」で、精神的な安らぎを与えてくれる等が「精神的支援」です。

特に、高い成長を実感している若手・中堅社員は「内省支援」を多く得ているそうです。

マネジャーの支援がカギを握る

マネジャーや職場で影響力のある人物から

のフィードバックの際に、言葉や態度・表情などがキツイと、受ける側が落ち込み、自信を失い、自分の居場所がなくなると感じる等の悪影響があるだけでなく、周囲の人間にも波紋が広がるおそれがあります。

そのため、成果が出せなかつたり失敗したりしても、努力や懸命さ、背景や状況などを考慮したり、今後目に向けてりする「内省支援」を意識した“かかわり”によって支援する姿勢が求められます。

また、若手・中堅社員のためになりそうな他部門の上位者を引き合わせてあげたり、意図的に社内での“かかわり先”をデザインしたりすることで、孤立・孤独感の解消や軽減、相談相手や情報入手先の仲介役などの創出にもつながり、心身の健康面だけでなく、成果にも結び付くことが期待できます。マネジャーの、職場内での相互学習を促す場や雰囲気づくり、多様な人材を経由して間接的に支援する“かかわり方”も、有効である可能性が高いと言えます。



会社のトラブルQ&A

法律についての疑問にお答えします

Q 口頭でのクーリング・オフの意思表示

訪問販売で当社商品を購入した顧客(消費者)から、クーリング・オフ期間内に電話で、「商品は不要なので、契約は解除する。」との連絡がありました。当社は、書面が届くと考えて特に対応しませんでした。クーリング・オフ期間経過後にその顧客からクーリング・オフの通知書が送付され、当社に届きました。この場合でも、クーリング・オフの効果は発生するのでしょうか。

A 事業者としての対応がポイント

1 クーリング・オフの行使方法

特定商取引法(以下、「特商法」といいます。)9条1項は、訪問販売の取引で、消費者は「書面により」クーリング・オフ(申込みの撤回又は契約の解除)を行うことができるとしています。「書面により」としているのは、

クーリング・オフが行使されたことの証拠を残すことで権利関係を明確にするとともに、後日紛争が発生することを防ぐ趣旨です。

2 口頭でのクーリング・オフの効果

口頭でクーリング・オフの意思表示がなされた場合にもその効果が発生するかについては、見解が分かれています。これには、①肯定する見解、②否定する見解、③場合により合意解除が成立する見解があります。

特商法を所管する消費者庁は、「書面ではなく口頭で申込者が解除を申し出て事業者が異議を唱えずこれを受領した場合には、クーリング・オフと同趣旨の合意解除が成立したものとみなされる場合が多いと考えられる。」として、事業者の対応によっては、クーリング・オフと同様の効力が生じるとしています(③の見解)。

3 本件の検討

本件では、顧客は電話により口頭で「商品は不要なので、契約は解除する。」と述べてい

ます。

口頭によるクーリング・オフの効力を肯定する見解による場合には、本件でもクーリング・オフの効果の発生が認められますが、口頭によるクーリング・オフの効力を否定する見解による場合には、クーリング・オフ期間内に書面の送付がなされていないので、クーリング・オフの効果が発生しないことになります。

もっとも、口頭によるクーリング・オフの効果の発生を否定する場合でも、貴社は顧客からの口頭による申し出に対して特に何も対応をしていないことから、場合により合意解除が成立する見解に基づいて、本件においては合意解除が認められ、クーリング・オフと同様の効果が認められる可能性があります。

事業者としては、消費者から口頭によりクーリング・オフの意思表示がなされた場合には、当該消費者に対して書面による通知を促す等、権利関係が明確となるように努めましょう。

i お知らせ

ブログのご紹介

この場をお借りして当グループのブログの紹介をさせていただきます。もしよろしければご覧ください。

① 税理士法人東京事務所スタッフブログ

<http://www.shiodome.co.jp/blog/>

税理士法人の東京事務所のスタッフが趣味の話や休日の出来事、近況報告などを書いています。仕事上で見せている真面目な顔からは想像も出来ないプライベートの一面を垣間見ることができます。

② 税理士法人沖縄事務所スタッフブログ

<http://shiodome-okinawa.com/blog/>

沖縄の綺麗な海や景色の写真を載せたり、沖縄ならではの出来事を書いています。また、税理士・及川の沖縄開催のセミナーの情報も載せています。沖縄に興味のある方は是非チェックをしてみてください。

③ 社会保険労務士事務所スタッフブログ

<http://www.shiodome.co.jp/sr/>

社会保険労務士事務所のスタッフが労務や年金の話を取り入れつつ、日々の出来事を書いています。仕事上の付き合いだけでは分からない心の中を覗くことができます。

④ グループCEO前川のブログ

<http://www.shiodome.co.jp/ceo/>

当グループCEO前川が、経営の役に立つ話、国内外いろいろな場所へ行った体験談、そして取りとめもない日常の出来事などを堅苦くならず書いています。少しでもお客様のためになれば幸いです。

7月の税務と労務の手続き [提出先・納付先]

1日

- 個人の道府県民税・市町村民税の納付<第1期分> [郵便局または銀行]
- 健保・厚年保険料の納付 [郵便局または銀行]
- 日雇健保印紙保険料受払報告書の提出 [年金事務所]
- 労働保険印紙保険料納付・納付計器使用状況報告書の提出 [公共職業安定所]
- 外国人雇用状況報告(雇用保険の被保険者でない場合) <雇入れ・離職の翌月末日> [公共職業安定所]

10日

- 健保・厚年の月額算定基礎届の提出期限<7月1日現在> [年金事務所または健保組合]
- 源泉徴収税額・住民税特別徴収税額の納付 [郵便局または銀行]
- 特例による源泉徴収税額の納付<1月~6月分> [郵便局または銀行]
- 雇用保険被保険者資格取得届の提出<前月以降に採用した労働者がいる場合> [公共職業安定所]
- 労働保険一括有期事業開始届の提出<前月以降に一括有期事業を開始している場合> [労働基準監督署]
- 労働保険の今年度の概算保険料の申告と昨年度分の確定保険料の申告書の提出期限<年度更新> [労働基準監督署]
- 労働保険料の納付<延納第1期分> [郵便局または銀行]

16日

- 所得税予定納税額の減額承認申請<6月30日の現況>の提出 [税務署]
- 障害者・高齢者雇用状況報告書の提出 [公共職業安定所]

31日

- 所得税予定納税額の納付<第1期分> [郵便局または銀行]
- 労働者死傷病報告の提出<休業4日未満、4月~6月分> [労働基準監督署]
- 健保・厚年保険料の納付 [郵便局または銀行]
- 日雇健保印紙保険料受払報告書の提出 [年金事務所]
- 労働保険印紙保険料納付・納付計器使用状況報告書の提出 [公共職業安定所]
- 外国人雇用状況報告(雇用保険の被保険者でない場合) <雇入れ・離職の翌月末日> [公共職業安定所]

発行所

〒105-0004 東京都港区新橋1-7-10 汐留スペリアビル5階

汐留パートナーズグループ

TEL: 03-6228-5505 URL: <http://www.shiodome.co.jp/>

誌面デザイン 赤星 ポテ子

URL: <http://akahoshi-poteco.com/>