

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 医療費控除とセルフメディケーション税制の選択
- II. 消費税の帳簿等の保存について
- III. 事業計画書の作成プロセスについて

[今月のトピックス]

- ・ 今月お役立ちホームページ
- § 共栄会等のご案内

I. 医療費控除とセルフメディケーション税制の選択

——しっかり活用できていますか？——

平成29年1月1日から新しく運用が始まったセルフメディケーション税制とは医療費控除の特例です。医療費控除は年間10万円を超えた医療費に対して申告することで控除できていましたが、この制度は、年間1万2000円を超えると所得控除が出来るとあって、確定申告で活用できる方も多いかもかもしれません。

しかし、確定申告をする際に、自分が健康の維持に努めていることを証明するものを添付しないと控除を受けられません。

■セルフメディケーションと医療費控除の違い

医療費控除は、病院や歯医者などの治療代や薬代、薬局で購入した医薬品、病院までの交通費、介護費用などの治療のためにかかった医療費が、年間で10万円以上の場合に受けることが出来る制度です。

一方、新しい制度であるセルフメディケーション税制は年間に自分や家族が購入したOTC医薬品の合計金額が1万2000円を超えた場合に、その超えた分を所得から控除できる制度です。対象となる医薬品はスイッチOTC薬品という医療用から一般用に転用された医薬品のことで、風邪薬、胃薬、鎮痛剤などがあります。対象となる医薬品にはセルフメディケーションの識別マークがついているので、購入している医薬品についていないか確認してみてください。

■セルフメディケーションは医療費控除との併用は不可

「通常の医療費控除」と「セルフメディケーション税制」は選択制のため、両方を重複して利用することはできません。そのため、医療費もあるしドラッグストアで買ったセルフメディケーション税制対象商品がある場合には、自分でどちらが有利かを選択して確定申告する必要があります。

医療費控除とセルフメディケーション税制は併用することはできませんが、夫が医療費控除、妻がセルフメディケーション税制というように世帯内の違う人がそれぞれ申告をすることは可能です。

■健康の保持及び疾病の予防への取組

セルフメディケーション税制を利用する際に、忘れてはならないのが、セルフメディケーション税制は該当する薬品を購入しただけでは利用することができず、健康の保持増進と疾病の予防に取り組んでいることが控除の条件となります。

具体的には、インフルエンザなどの予防接種、(勤務先で実施する) 定期健康診断、特定健康診査(メタボ健診)、(市町村・健保組合等が実施する) 人間ドック、(市町村が実施する) がん検診などのうち、いずれか一つを受けていることが条件とされています。

これら一定の取組の実施を証明するために、領収書または結果通知表等の提出が確定申告の際に必要となります。

■医療費控除とセルフメディケーションどちらが有利

セルフメディケーション税制は従来の医療費控除との選択適用です。

医療費の金額が10万円以下、または「所得の5%」(所得が200万円未満の場合)を超えない場合は、医療費控除を使えないためセルフメディケーション一択となります。

医療費の金額が10万円超18万8千円以下の場合には、「医療費控除の対象となる医療費の総額マイナス10万円」と「セルフメディケーション税制の対象となる市販薬購入費の総額マイナス1万2千円(控除額最大8万8千円)」のいずれか大きい金額で判断を行います。

医療費から市販薬代を差し引いた金額が8万8千円以下ならセルフメディケーション税制が有利、8万8千円を超えるなら医療費控除のほうが有利となります。

医療費の金額が18万8千円を超える場合には、どう転んでも医療費控除のほうが有利です。医療費控除のハードルが下がったともいえるセルフメディケーション税制ですが、ケースに応じて医療費控除とセルフメディケーション税制どちらを利用するのか比較検討するのが賢い活用方法となります。

II. 消費税の帳簿等の保存について

—— 本則課税と簡易課税のそれぞれについて ——

消費税は「売上に係る消費税額」から「仕入に係る消費税額」を控除して納付税額を計算しますが、この「仕入に係る消費税額」の控除を受けるためには「帳簿及び請求書等の保存」をしていることが適用要件となっています。また、その記載内容については「本則課税」と「簡易課税」のどちらを採用している

かによって異なっています。今回はその「帳簿及び請求書等の保存」について述べていきますので、現在の状況に不備がないかなどをご確認していただきたいと思います。

■本則課税の場合

1. 本則課税の場合は、原則として次の事項が記載された「帳簿及び請求書」の両方を保存しておく必要があります。この保存がない場合は仕入税額控除の適用ができません。ただし、一回の取引金額が3万円未満の場合には請求書等の保存は不要とされ、帳簿の保存だけで足りるとされています。また、「課税貨物の引取」については別途、記載事項等が定められています。

(1) 帳簿・・・次の事項が記載されたもの

- ア 課税仕入れの相手方の氏名又は名称
- イ 課税仕入れを行った年月日
- ウ 資産又は役務の内容
- エ 支払対価の額

(2) 請求書等・・・納品書、請求書などで次の事項が記載されたもの

- ア 書類の作成者の氏名又は名称
- イ 課税資産の譲渡等を行った年月日
- ウ 資産又は役務の内容
- エ 税込対価の額
- オ 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

■保存期間

上記の「帳簿及び請求書等」を「申告期限の翌日」から7年間保存しなければなりません。つまり、申告期限までに「完成した帳簿及び請求書等」を作成しておく必要があります。したがって、税務調査があつてからあわてて「帳簿を編集し又は請求書等入手」しても仕入税額控除の要件を満たさないこととなります。

■簡易課税の場合

1. 簡易課税は、売上に係る消費税額に「第一種から第六種までの事業の区分に応じたみなし仕入率」を乗じて仕入税額を計算する計算方法であり、その適用される「事業の区分」を次の方法により記載しなければなりません。

- (1) 帳簿に事業の種類を記帳する方法
- (2) 納品書、請求書、売上伝票又はレジペーパー等に事業の種類又は売上げ内容を記載する方法
- (3) 事業場ごとに一の種類の事業のみを行っている場合は、その事業場ごとに区分する方法

■最後に

消費税において「帳簿及び請求書等の保存」は非常に重要なポイントであり、特に本則課税の場合において不備があった場合、仕入税額控除がまったく認められなかったというケースもあります。そこで常日頃からその記載内容についてご確認を行っていただきたいと思います。

Ⅲ. 事業計画書の作成プロセスについて

—— 社内用について徹底解説！ ——

「事業計画書」とは、創業時や新規事業を始める際に「どのような事業をどのような計画でどれくらいの売上・利益を見込んで行うのか」を具体的に説明する資料のことを言います。金融機関へ融資の申し込みを行う際には、多くの場合この事業計画書の提出が必要となります。

また、創業時に限らず事業が軌道に乗って追加融資が必要となった場合、助成金を活用したい場合、さらには経営が苦しくリスケジュール（返済条件の変更）が必要になった場合でも事業計画書が必要です。さらに、対外的な資料としてではなく、自社の社員に対して進むべき方向性を提示し、予算や方針を全社で共有するために作成する「社内用」の事業計画書もあります。こちらは金融機関から要求されるものではなく、経営者自らが必要と考えて作成する計画書です。

今月号では、最後に申し上げた「社内用」の事業計画書の作成プロセスについて、内容をご紹介します。

■まずはプロジェクトチームを編成

社内用の事業計画書を作成するには、必ず幹部や現場のキーマンとなる方を交えたプロジェクトチームを編成します。経営者だけで作成した計画書は、社員の方々にとって「上から降ってきたもの」「指示・命令」に過ぎず、思うような成果は上がりません。

まずは経営者から見て、「彼は幹部候補として成長させたい。」「彼女は社内で旗振り役として活躍してくれそうだ。」と思われる方を、部門を横断して数名選んでいただきます。

■ポイントは「当事者意識」

プロジェクトチームを編成したら、事業計画書の作成に至った背景や作成の目的、チームメンバーに求める役割などについてメンバー全員に伝えます。大切なのは、メンバーに「当事者意識」を持たせることです。大きな会議室でスクリーンを使い、キックオフを実施する場合があります。

例えば、「事業計画書作成プロジェクト」では味気がないということで、まず始めにプロジェクトの名称を考えたりすることも有効です。それぞれの頭文字を取ってみたり、英語を用いたり、当て字を使ったり・・・と、各メンバーの個性が出ていて非常に盛り上がるのが期待できます。プロジェクトに自分達でつけた名前があることで愛着がわき、当事者意識が芽生えます。

■現状を正しく把握する

計画を作成する上で最も重要なのが「現状を正しく把握する」ことです。これが間違っている、いくら計画を作成したところで上手くいきません。現状分析に最も時間をかける必要があります。一口に現状分析といっても、売上や利益などの業績だけではなく、業界全体の動きや競合他社の動向はどうか、自社商品やサービスの課題は何か、社内の風土や部門間での関係はどうかなど、様々な角度からの分析が必要です。

■積み上げ思考ではなく逆算思考

目標設定やスケジュール管理などでよく言われているのが「積み上げ思考」と「逆算思考」です。ご存じの方も多いかとは思いますが、「積み上げ思考」は、何かを行う時に目の前にあるモノから順にどんどん処理を行っていき、その積み重ねた結果がゴールとなります。一方「逆算思考」は、先にゴールを具体的に決めてからそこに達成するまでを遡って処理していきます。

「積み上げ思考」も「逆算思考」もそれぞれにメリット・デメリットがありますが、社内用の事業計画書においては、やはり「逆算思考」で計画を作成していくべきです。

■数値計画はざっくり

さて、数値計画の立て方についてです。

これまで社内で数値計画を一度も立てたことがない企業様であれば、ある程度ざっくり立ててしまっただけで構いません。一度組み立ててから細かな修正を加えていきます。例えば、現在の売上が5億円として、5年後に売上10億円とゴールを設定したのであれば、逆算して4年後に9億、3年後に8億、年後に…と設定してしまえばOKです。（途中で新規商材を投入して売上倍増…！など大きく変動するのであれば話は別ですが。）

■「アクション」プランを立てる

いよいよ最後のフェーズです。「アクション」プランを立てます。

突然ですが、次の2つのうちアクションプランとして相応しくないものはどれでしょうか？

1. A商品の製品ロスをゼロにする
2. 既存顧客へのフォローを徹底する

一見すると、どちらも問題ないように思います。しかし、実はどちらもアクションプランとしては相応しくありません。まず1つ目についてですが、何か行動をした結果が「ゼロ」になることはあっても「ゼロにする」という行動はありません。この場合「A商品の製品ロスをゼロにするために〇〇を××する」とすれば正しいアクションプランとなります。同様に2つ目は「徹底する」という行動がNGです。アクションプランは具体的かつ数字で測れるものでなければいけません。「徹底する」とは具体的に何をどうすることなのか？また何をもって徹底するというのか？これではいつまでたってもアクションプランを達成できませんよね。アクションプランは当たり前ですが「アクション」のプランでなければいけません。しかし、実際に作成してみると、案外難しいものです。まずは基本の5W2H（Who, Where, When, What, Why, How, How much）で作成していきましょう。



今月のブックマーク

業務でパソコンを使う際は、一般的には市販のパソコンを購入して使われることが多いようです。パソコンの部品を買ってきて組み立てても、パソコンを使うことができます。安価に済むケースや、同等の価格帯に比べて高機能を実現できるケースもあり、パソコンの部品や OS について知っておくと何かと便利です。自作パソコンにチャレンジしたい方は是非ご覧ください。

「自作パソコン入門」

<http://www.pc-master.jp/jisaku/>

TFG 共栄会 例会のご案内

本年度も下記の要領にて開催いたしますので、お誘い合わせの上ご参加ください。

日 時： 平成30年4月24日（火） 受付 午後4時10分より
内 容： 開催・挨拶 午後5時00分より
第一部 研究部会・研修会 午後5時20分より

テーマ「日本経済と関西経済の行方」

講師：日本総合研究所

マクロ経済研究センター所長（調査部・上席主任研究員） 委村 秀樹 氏

第二部 情報交換懇親会 午後7時より（8時30分終了予定）
御堂筋 本町

会 場： ヴィアール大阪 2F「安土の間」（御堂筋線本町駅1号出口を3分）

参加費： 5,000円（税込）

以上、詳しくはTFG共栄会事務局 岸本 TEL 06-6538-0872 FAX 06-6538-0896 迄

TFGでは経営管理システムの一環として国際基準のISOにも従来より取り組んでおり、また経営計画策定や事業承継、海外取引・進出に関するコンサルティング業務も、ご遠慮なくご相談下さいませ！

—— 起業・革新・ベンチャー支援 ... T&FG Group

TFG 検索

TFG 税理士法人
株式会社 東亜経営総研

〒550-0011 大阪市西区阿波座1丁目4番4号
野村不動産四ツ橋ビル8F
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896
[URL] www.tfg.gr.jp [E-mail] info@tfg.gr.jp

TFG ニュース編集担当 岸本 圭祐