



すすき

W
Power Alliance Tax Accountant Office
パワーアライアンス税理士法人
News

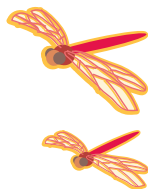
編集発行人

パワーアライアンス税理士法人
税理士 若杉 治

〒151-0073
東京都渋谷区笹塚3-37-1
第1花井ビル2F
TEL 03 (5365) 4744(代)
FAX 03 (5365) 4745
E-mail info@wakasugi.zei-mu.net

◆ 9月の税務と労務

- 国 税 / 8月分源泉所得税の納付 9月10日
- 国 税 / 7月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 9月30日
- 国 税 / 1月決算法人の中間申告 9月30日
- 国 税 / 10月、1月、4月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 9月30日



9月

(長月) SEPTEMBER

16日・敬老の日 23日・秋分の日

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

ワンポイント

消費税転嫁円滑化法の施行 平成26年4月と27年10月からの消費税率引上げの際に、納入業者が大規模小売店等から消費税の転嫁を拒否されないよう措置した法律。一定の場合には事業者団体が消費税の転嫁カルテルを結ぶことや、総額表示義務の除外、禁止されるセール表示などが規定され、一部を除き本年10月1日から施行されます。

変化する Private Brand 商品

PB商品が誕生した背景

経済産業省の商業統計によると、1990年代に入ってから日本の小売業は減少傾向が続いており、20年間で日本全体の小売事業所数は約3分の2になっています。これは、国内の市場規模が縮小していることが大きく影響しています。

小売業の成長を阻害させる原因としては、人口構造や消費内容の変化などが挙げられます。人口構造をみると、平成17年から日本は人口が減少する傾向にあり、高齢化が加速しています。また総務省の家計調査をみると、消費支出は財からサービスへ移行している傾向にあります。

このように市場環境が変化している中で、小売業界は再編を余儀なくされ、巨大流通グループの誕生や、外資系企業の参入、スーパーセンターなどといった新業態店舗の発展が進み、激しい競争が展開されています。競争が激化する小売業は、競合企業との差別化を図るために、PB商品の開発や戦略的な展開が求められるようになりました。

PB商品の展開

PB(プライベートブランド)商品とは、小売店が企画や開発を行い、メーカーに生産を委託する自主ブ

ランドのことをいいます。

PB商品は、日本では2008年頃から注目されるようになりました。その前年の5月に、大手流通グループからグループ会社共通のPB商品が発売されたことが、PB商品普及のきっかけと考えられています。

当時は、原油や原材料価格が高騰したことから、既存製品を値上げするメーカーが相次ぎました。そのため、消費者物価指数は急激に上昇し、消費者の節約志向が高まるようになりました。そこで、値上げが進むNB(ナショナルブランド)商品よりも割安感が強調されたPB商品が支持されるようになりました。

また、2008年秋に発生したアメリカのサブプライムローン問題に起因する世界的な金融危機と経済不況によって、消費者の防衛意識や節約志向が一層高まり、PB商品にとってより有利な状況になったといえるでしょう。

PB商品の歴史

日本で最初にPB商品が発売されたのは1961年で、ダイエーのインスタントコーヒーだといわれています。その後もダイエーはPB商品の導入を進め、70年代には家電製品も販売するようになりました。しかし当時は、PB商品は思ったほど

広まりませんでした。

その後1990年代前半になって、PB商品が出回るようになりました。この時、日本はバブル崩壊と円高不況に見舞われており、2008年と同様に経済不況による消費の落ち込みが、PB商品を普及させる要因となったと思われます。1970年代にPB商品が普及しなかった教訓を生かし、品質面の改善が図られたため、PB商品は高い支持を得られることができました。しかしその後、PL法の施行により製造物責任を負うPB商品に対して小売業者が慎重になったこともあり、1995年頃からPB商品は出回らなくなりました。

近年のPB商品

昨年、あるスーパーで「みなさまのお墨付き」というPB商品が、発売されました。これは、このスーパーで従来から販売されていたPB商品と同じものを消費者に試食や試飲をしてもらい、評価が一定基準を超えたものだけを新しいブランドで商品化したものです。

従来、企業側がマーケティング調査や研究開発を行って商品化していました。しかしこのPB商品は、商品化の決定を消費者に委ねたという点で、新しいブランドといえるでしょう。

マイクロソフト社のパソコン用OSで、2001年10月に登場したWindows XP(以下「XP」)のサポートが、来年4月に終了します。企業の多くがXPを利用しており、対応を迫られています。

メインストリームサポートと延長サポート

Windowsのサポートには「メインストリームサポート」と「延長サポート」の2種類があります。メインストリームサポートは、セキュリティだけではなく、それ以外の全般的なサポートで、Windowsの場合は「発売日から5年間または次期製品の発売日から2年間のどちらか長い方」となっています。延長サポートは、セキュリティプログラムの更新など最小限のサポートをいいます。

今回、日本マイクロソフトは2014年4月9日にXPの延長サポートが終了することを告知しました

XPのサポート

XPの発売当初、一般向けの「Home Edition」は5年間のサポートを、企業向けの「Professional」は延長サポートを含めて10年間のサポートを提供する予定でした。しかし次期製品である「Windows Vista」の発売が2007年まで遅れたことや、Vistaの動作が遅かったこと、XPとの互換性が悪かったことから、XPは10年以上使われることになりました。



Windows XP

サポートが終了すると

延長サポートが終了すると、セキュリティ更新プログラムが提供されなくなるため、ウイルスに感染しやすくなり、パソコンが安全ではなくなります。

また、ソフトや周辺機器のメーカーは、新たに発売する製品の動作対象からXPを除外するようになるため、新しいソフトウェアや周辺機器はXPでは使えなくなる場合が多くなります。

企業の対応

日本情報システム・ユーザー協会の調査によると、社内の5割以上のパソコンでXP以前のものを使用している企業は、約75%あります。これらの企業は、XP以前のものからの移行を進める対応を迫られています。それほど簡単なことではありません。

新しいパソコンを購入したりXPからアップグレードしたりといったことは、企業にとっては大きな負担になります。また、XP用のソフトをWindows 7やWindows 8で使おうとしても、インストールや起動ができなかったりすることがあります。起動できた場合でも動作が不安定になる可能性があります。パソコンだけでなくソフトも移行させるとなると、負担がさらに大きくなります。

移行先

現在、XPからの移行先として考えられるOSは、Windows 7とWindows 8です。店頭で選ぶ場合、ほとんどがWindows 8ですが、受注生産を行うところでは、企業向けにWindows 7モデルが提供されています。

Windows 8と比べてWindows 7は、使い勝手が比較的XPに似ていることがメリットといえます。また、すでに多くの企業で導入されていて実績があることからWindows 7を選ぶ企業も多いようです。

逆に、Windows 8はタブレットでの使用を意識して開発されており、外回りの社員にタブレットを配布する企業は、Windows 8を導入しているようです。

Windows 7は2020年に、Windows 8は2023年に延長サポートが終了する予定です。セキュリティ面やサポート期間の長さを考えるのであれば、Windows 8を選択の方が良いでしょう。

孤立無業者

2013年版の子ども・若者白書によると、15歳から34歳で職に就かず学校にも通っていない「ニート」の割合が2.3%と、統計を開始した1995年以降で最も多いという結果でした。

ニート (NEET) とは、Not in Employment, Education or Trainingの略で、本来は「教育機関に所属せず、雇用されておらず、職業訓練に参加していない者」という意味です。

厚生労働省は、ニートに近い概念として、「就業者でも失業者でもない者のうち、15歳から34歳の学卒・未婚者であって、家事や通学をしていない者」と定義しています。その数は平成6年には42万人だったのが平成16年では64万人と、10年間で20万人以上増加しています。

一方、内閣府は「15歳から34歳の就学や就労をしていない独身者のうち、就業希

望を表明しながら求職活動を行っていない人と就業希望を表明していない人」をニートとして捉えています。厚生労働省との違いは、独身の家事手伝いの人をニートに含めている点で、平成14年時点では約85万人と推定しています。

ニートの増加は、30代から50代の失業者数の増加につながっています。東大の研究グループが、総務省の「社会生活基本調査」を基に集計したところ、20歳から59歳で未婚・無職の男女のうち、家族以外に社会との接点を持たない「孤立無業者」が、2011年には162万人になりました。

ニートや孤立無業者が増加すると社会保障費の増大につながり、大きな負担になります。

政府は、「若者自立・挑戦プラン」といった取り組みを実施し、ニートの増加に対応していますが、さらなる対策が求められています。

新しい携帯番号

携帯電話の番号不足が想定されるため、総務省は、平成25年11月から携帯電話の番号に「070」で始まる番号が順次加わると発表しました。現在、「070」で始まる番号はPHSで利用されていますが、PHSは「070-5」と「070-6」で始まる番号に限定し、それ以外の「070-1」～「070-4」と「070-7」～「070-9」で始まる番号は携帯電話用になります。

携帯電話の番号は、平成11年に10桁から11桁に増加され、そのときに「090」から始まる番号に統合されました。その後、平成14年には番号の不足が想定されたため「080」で始まる番号も導入されました。

将来的には、携帯電話とPHSとの間で番号ポータビリティを導入することが検討されています。導入された場合、電話番号で携帯電話とPHSを区別できなくなるため、PHSに電話をかけると最初に特別な呼び出し音が鳴る予定です。

電子手形

将来の特定の日に、特定の金額を支払う旨を約束した有価証券を「手形」と言います。手形は、支払いを先延ばしにできるという利点がありますが、印紙税の負担や盗難・偽造といったリスクがあります。

電子手形は、手形の受け取りや保管にかかる手間やコストがかかりません。また盗難や紛失といったリスクが軽減されます。さらに紙の手形ではないので印紙税は非課税です。

また、ひとつの電子手形の一部を分割して、取引をしたり譲渡したりといった取引も可能になります。