



ロウバイ

Power Alliance Tax Accountant Office
パワーアライアンス税理士事務所

News

編集 発行人

パワーアライアンス税理士事務所
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

◆ 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4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

ワン
ポイント

国税のスマホアプリ納付 専用のWebサイト「国税スマートフォン決済専用サイト」から、納税者が利用可能なPay払い(〇〇ペイ)を選択して納付する手続方法。事前手続き不要、原則として全税目の納付が可能で、一度の納付利用上限は30万円とされていますが、領収証書は発行されません。なお、クレジットカード納付と違い決済手数料は無料です。

健康経営度調査

健康経営度調査とは

健康経営度調査は、2015年から経済産業省が毎年実施しているもので、企業の「健康経営」の取組状況と経年での変化を分析することなどを目的に調査が行われています。

調査の結果は、「健康経営銘柄」の選定や、「健康経営優良法人（大規模法人部門）」を認定するための参考資料とされます。

健康経営の重要性

健康経営とは、社員が仕事や家庭生活を健やかに送ることができるよう、健康維持のための管理を行うことで、会社の生産性を高めていくことです。“経営”という名称の通り、健康経営を実施する際には、経営的な目線で取り組み内容を選定し、戦略的に実施することが求められます。

健康経営を実施することで個々の社員の健康状態が維持され、さらに高めていくことで社員の基礎体力が向上し、会社組織の活性化やモチベーションの高まりにつながるというメリットが生まれます。また、社員の健康に配慮した取り組みを行う企業というイメージが定着することで、社外から優秀な人材を確保するきっかけとなる効果や、既存社員の離職率低下につながるという効果もみられる

でしょう。逆に、健康経営を怠ってしまうと、社員が健康を害し心身に支障をきたすリスクが生じ、事業が思うように進まない、社内の雰囲気が悪化し、モチベーションが低下するなどの懸念点が挙げられます。

健康経営銘柄

健康経営銘柄は、社員の健康管理を経営的な視点により捉え戦略的に健康経営に取り組んでいる上場企業のうち、特に取組内容が優れていると判断された企業を選定するものです。

各投資家に対して健康経営銘柄に選定された企業を紹介することで、選定企業の社会的評価が向上し、全国的に健康経営に関する取り組みが浸透・促進することを目的として実施されています。

代表的な選定基準としては、①健康経営度調査の総合評価順位が上位20%に含まれていること、②自己資本利益率（ROE）の直近3年平均値が0%以上もしくは直近の3年連続で下降していないこと、③重大な法律違反がないこと、などがあります。

健康経営優良法人認定制度

健康経営優良法人認定制度は、地域の健康課題に対応するための取り組みや、国民の健康寿命の延伸や医療費の適正化について、民

間の組織が連携する「日本健康会議」が推し進める健康増進の取り組みを参考に、健康経営が特に優れていると判断された大企業や中小企業などが認定を受けます。健康経営に取り組む優秀な企業を「見える化」し、社会的に評価される環境を整えるために導入され、企業からの申請により認定が行われています。

年を追うごとに注目度が増しており、令和3年度には1万5千社からの申請がありました。

健康経営の効果

独立行政法人経済産業研究所の「健康経営銘柄と健康経営施策の効果分析」によれば、健康経営銘柄に選定されたことで企業価値が向上し、健康経営の浸透により利益率が向上する傾向が報告されています。その他、健康診断の受診率アップや、適正体重者率、十分な睡眠者率などの数値が改善し、健康的な生活を送る労働者が増加するケースもみられます。

このような分析結果から、健康経営と会社事業は密接な関係があることが伺えます。会社の成長には、心身ともに健康な状態で力を発揮することができる社員の存在が不可欠です。社員の健康は企業の健康であると考え、取り組みを検討してみてはいかがでしょうか。

販売管理システムとは

販売管理システムとは、会社が自社の商品の注文を受け、実際に相手先へ納品するまでの「販売業務」における、自社商品や金銭の流れを管理するためのシステムをいいます。

販売管理の重要性

販売管理とは、販売対象となる商品や販売する相手先、販売時期や場所、受注数量、販売代金など、商品販売に必要なさまざまな情報を把握し、一元化することです。前述の情報に加え、実際に販売をした際の代金を受け取る時期や、販売にあたり仕入れた商品の支払を行う時期などもあわせて管理をする必要があります。

販売管理を行う目的には、売上・仕入の状況を目に見える形にし、利益の内容や商品別の売上を明らかにすることが挙げられます。その他、商品の動きを正確に把握し、納品や発注の重複や漏れなどの重大なミスを防ぐ効果もあります。

販売管理システムが求められる理由

販売管理の内容には、「商品」の流れを把握するための管理と、販売にあたって発生する「お金」の流れを把握するための管理の二種類があります。ただし、商品の製造もあわせて行っている場合は、「商品生産」の流れを把握するための管理も求められます。

例えば、前述の商品・お金・商品生産について、そ



れぞれ別々の担当者に管理するよう指示を出した場合、整合性が取れず商品の在庫と金額が合わない、売上額と実際の入金額に差異が生じるなどのミスが生じる可能性があります。また、データ自体が間違っていない場合でも、管理担当者の入力ミスや転記ミス、紙媒体の紛失などから重大な問題が発生する危険性も否定できません。

このような懸念に対応するための方法として、販売管理システムは非常に有効です。販売管理システムならば商品・お金・生産の動きを一元的に管理することができるため、効率よく正確なデータを蓄積することが可能になります。

また、人の手を介して行われる管理と比較すると、デジタルシステムで管理する方法を導入することでケアレスミスが減少し、仕入れ先や顧客から信頼を得ることへと繋がるという効果も期待できるでしょう。

販売管理システムの種類

販売管理システムは、特定の業種に特化したシステムと、汎用性の高い一般的なシステムの大きく二種類に分類されます。

特定の業種に特化したシステムの場合、建設業や製造業、食品取扱業など物を生み出す業種、卸売業や商社などの独特な売買体制を取る業種など、事業の特徴にマッチしたシステムをカスタムの必要なくそのまま利用できるというメリットがあります。

一方、特定の業種がない会社の場合や、自社にあわせてカスタマイズしながら販売管理を行いたい場合などは、汎用性の高い一般システムを利用する方法が効果的です。

インボイス制度にも有効

2023年10月より、インボイス制度（適格請求書等保存方式）という新たな仕入に関する税額控除方式が導入されます。インボイス制度とは、商品に適用される税率や税額が記載された請求書、いわゆる「インボイス」を活用し、仕入税額控除を受けることです。

インボイス制度の開始に伴い、販売管理システムを活用して発行する請求書なども、国で指定されている適格請求書の記載内容にあわせた形に変更をしなければなりません。

まずは活用する販売管理システムが制度に対応可能かどうかを確認する必要があります。

アクティブシニア

約5人に1人が65歳以上とされる超高齢社会と呼ばれるようになってから久しく、人生100年時代を全うするために高齢者がどのような生活を送るかがポイントとなる中で、「アクティブシニア」と呼ばれる人々が注目されています。

アクティブシニアとは、年齢にとらわれず積極的にさまざまな活動をしたいと考え、取り組んでいるシニア層の方です。年代としては、65歳～75歳の「前期高齢者」世代がイメージモデルとされています。アクティブシニアの特徴としては、仕事や趣味などに積極的に取り組んで楽しんでいる、高い健康意識を持ち合わせている、自立した生活を送っている、若い世代の文化なども柔軟性を持って受け入れ、SNSの活用などにも長けているなどの内容が挙げられます。

総務省が公表しているデータによれば、

高齢者は加齢と比例して身体的な機能や認知機能が衰えるとされる概念が一般的とされているものの、問題解決のための能力や言語能力については、知識を得るにつれむしろ向上するという報告がなされています。また、身体能力についても、10年前と比較すると歩行速度が上がっているというデータが出されており、2030年には高齢者のうち約8割程度が介護の必要なく自立して生活しているという予測が立てられています。アクティブシニアの増加に伴い、シニア層を対象としたビジネスも活発化しています。たとえば、若者世代より健康志向が強いシニアに向けたビジネスを立ち上げる場合、広告媒体としてテレビを用いるか、インターネットを用いるかによって成果が変わることが予想されます。

内閣府では、定期的に高齢者の日常生活や地域社会への参加、生活と意識などに関する調査を実施していますので、アンケート結果をもとに戦略を立てる方法が有効となるでしょう。

人的資本

人的資本とは、労働者を「会社を発展させるために必要な存在」とみなし、財務的な価値がある存在として捉えることです。

人的資本と似た内容に「人的資源」という言葉がありますが、人的資源とは、経営三要素である「人・物・金」のうちの「人」を指し、存在そのものを経営資源として活用するための要素として扱います。一方、人的資本の場合は「人が持つ能力」を資本とみなし、教育や経験を積ませる（投資をする）ことで価値を高め、企業の発展に役立てる存在として扱います。

人的資本を高めるためには、自社の経営ビジョンを見直し、どのような能力を持つ人材が求められるのかを明らかにした上で、適切な人材配置や人材評価を行うことが重要です。働き方改革の一環として、社員が担う役割と目標とするスキルを一致させ、社員のモチベーションを高めていく方法が効果的でしょう。

余寒見舞い

余寒見舞いとは、暦上でいう「立春（2月4日）」を過ぎた頃に送る季節の挨拶状の一つです。極寒地域に住む方の場合、3月に入ってから送っても問題はないでしょう。

余寒と似た言葉に「寒中」があります。寒中とは二十四節季上の「小寒（1月5日頃）」と「大寒（1月20日頃）」に当たる期間を指し、一年で最も寒い時

期といわれています。その後に訪れる「寒明け」が「立春」の時期に重なることから、小寒から寒明けまでの時期は「寒中見舞い」、寒明け以降は「余寒見舞い」を送ると良いとされています。年賀状や寒中見舞いの御礼が遅れた場合や、喪中に年賀状や寒中見舞いを受け取った場合などに、相手への気遣いやこちらの近況報告を兼ねて余寒見舞いを送ってみてはいかがでしょうか。