

～ 世の中の確かな情報を鋭い視点でお届けします ～

2010年 路線価発表。2年連続の下落！

国税庁は、相続税・贈与税の算定基準である路線価を発表しました。これによると、全国38万地点の標準宅地の平均額は前年より1万1千円安い1㎡当たり12万6千円で、2年連続の下落となっています。

下落率は8.0%で前年の5.5%から拡大し、特に東京都が全都道府県で最大の下落率となるなど、大都市を中心に落ち込みが目立っています。

圏域別の下落率は、下記の表の通りですが、08年秋のリーマン・ショックの影響

都市圏別の平均路線価（1㎡当たり）

	2010年分	2009年分	増減率
東京圏	297千円	329千円	▲9.7%
名古屋圏	110千円	119千円	▲7.6%
大阪圏	155千円	169千円	▲8.3%
地方圏	48千円	51千円	▲5.9%
全国平均	126千円	137千円	▲8.0%

メートル当たり2320万円。前年比25.6%の下落です。

で冷え込んだ不動産投資熱に、回復の兆しが見えていないようです。特に06年頃からの“ミニバブル”に沸いた都心部で、地価上昇の反動が顕著となっています。なお、全国の最高路線価地点は25年

連続で東京・銀座(鳩居堂前を含む銀座中央通り)で、1平方
(日本経済新聞夕刊より抜粋)

CONTENTS

2010年 路線価発表！	……P. 1
平成22年度法改正による 給与計算への影響	……P. 1
在庫商品の社員販売。 値引率に注意！	……P. 2
少額減価償却資産 損金算入の注意点	……P. 2
消費税のしくみを 勉強してみましょう⑦	……P. 3
頭の体操	……P. 3
脚光を浴び始めた 中古マンション市場	……P. 5
iモードとiPhone	……P. 5
7月度の税務スケジュール	……P. 6
今月の名言録	……P. 6
編集後記	……P. 6

平成22年度法改正による給与計算への影響

平成22年度は社会保険料率が軒並み値上げされ、さらに労働基準法の時間外労働の割増率の引上げ、扶養控除の改正等が行なわれます。給与計算を行なう担当者は、この改正内容や実施時期を把握しておく必要があります。そこで、給与や賞与の計算に関係する改正内容をあらためて紹介させていただきます。

◆ 健保-介護保険料率の改定(22年4月)

協会けんぽの料率が改定されています。健康保険料率は都道府県別で各々異なりますが、介護保険料率は、全国共通の1000分の1.5(被保険者負担分0.75)となっています。

また組合管掌保険でも保険料を改定した組合も多く、組合の通知を確認してみましょう。

◆ 雇用保険料率の改定(22年4月)

雇用保険料率は特別措置や弾力条項等で保険料率を抑えてきましたが、財政面の悪化から原則に戻し、労使が負担する保険料率は一般事業の場合で事業主1000分の9.5被保険者1000分の6となっています。

また「31日以上雇用見込みのあるもの」も雇用保険の加入対象者となっていますので、注意が必要です。

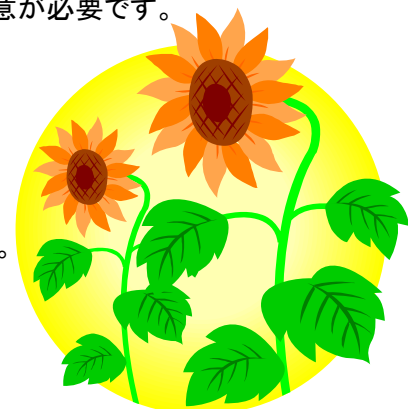
◆ 時間外労働手当の割増率の引上げ

従来は時間外労働の割増率は2割5分以上とされていましたが、改正で1ヶ月60時間を超える部分は5割以上、又45時間を超える場合は2割5分を超える率とするよう努めるとされています。

但し中小企業は60時間を超える部分の5割以上割増は当分の間適用を猶予されています。

◆ 厚生年金保険料率の改定(22年9月)

9月からは1000分の160.58(労使折半1000分の80.29)にされます。



◆ 扶養控除等の改正(23年1月)

満16歳未満の親族に対する扶養控除が廃止されます。年齢が16歳以上19歳未満の親族の扶養控除は特定扶養がなくなり、一般扶養(38万円)のみになります。これは23年1月以降に支給される給与からが対象となります。

以上のように給与計算の内容や料率が繁雑に改訂され細分化されてくると、担当者としては各人に応じて細かく注意を払った計算が必要になってきますのでご注意ください。

在庫商品の社員販売。値引率に注意！

社内で売れ残った商品を、社員に対して値引き販売するのはよくあることです。不良在庫として倉庫に眠らせておくよりも、値引きしてでも販売した方が経営的に健全であることは言うまでもありません。

また、社員にとってみても、商品を安く入手できるのですから、得することこそあれども損することはないといえます。

ただし、不良在庫だからといってむやみやたらに安い値段で販売すると、社員に対する「現物給与」とみなされ、給与として源泉所得税の課税対象となってしまうので気を付けたいところです。



社員販売を行う場合、社員に対する商品の販売価格が「会社で取得した価額」以上であると同時に、実際の販売価格の70%以上であれば、給与課税されることはありません。またその際、商品の値引率が全社員一律である、または、役職、勤務年数等に応じて合理的に算定されたものでなければなりません。

ただし、販売価格については、必ずしも「実際の販売価格の70%以上」でなければならないというわけではありません。たとえば、衣料品のような流行り廃りのある商品であれば、いちど流行遅れになってしまうと通常価格で販売することは難しくなりますので、このような場合、在庫商品の評価損を計上し、商品の原価・売価ともに引き下げておくことよいでしょう。

それにより商品の原価、販売価額も低下するので、実際には70%を下回っていても現物給与とされないケースも出てくることになるのです。

ところで、販売価格が安いからといって、自社商品を大量に購入する社員が出てきた場合は要注意です。一般に家庭で消費される量を著しく超える値引き販売が行われた場合には、仮に価格や値引率が適正でも現物給与と見なされることがあります。

少額減価償却資産の損金算入の注意点

会社が「ちょっとしたモノ」を購入したときに活用されている、「少額の減価償却資産の損金算入制度」。減価償却資産のうち、取得価額10万円未満のもの、または使用可能期間が1年未満のものが対象で、購入し使い始めたときに損金経理すれば、全額が損金に算入されます。

一気に損金算入できるため、会社にとっては減価償却資産の管理が煩雑にならずに済むというメリットがあります。一方で、この「少額減価償却資産かどうか」の判定についてミス指摘されるケースが、調査の現場で絶えないといえます。

特に、「取得価額10万円未満」における単位が要注意です。この場合の取得価額は、通常1単位として取引されるその「単位ごと」に判断されます。



社員に配布するため9万4500円のノートパソコンを10台買ったという場合で考えてみましょう。パソコンは通常1台で使いますので、合計94万5千円でも1台が取得価額10万円未満なので、「少額の減価償却資産」とすることができます。

しかし応接セットなど、普通一組で使うもの場合は、いすとテーブルをそれぞれ分けて少額の減価償却資産とすることはできません。1組で10万円未満になるかどうかで判定されますので注意が必要です。

また、少額の減価償却資産は、「一度資産として計上しておいて、その後の事業年度で一時に損金経理して損金に」という手は使えないのでこちらも注意です。

消費税のしくみを勉強してみましょう！ ⑦

今回は「みなし仕入率」について学習してみたいと思います。

「みなし仕入率」は、以下のように定められており、課税売上高を取引ごとに区分しなければなりません。



第一種事業（卸売業）90%
第二種事業（小売業）80%
第三種事業（製造業等）70%
第四種事業（その他の事業）	...60%
第五種事業（不動産業等）50%

ここで疑問に思われる方もいらっしゃるかもしれません。第四種事業はその他の事業？具体的に決められていないの？
 そうなのです、第四種事業は第一種事業・第二種事業・第三種事業・第五種事業以外の事業をいうと定義されているからなのです。

これは、平成9年4月1日以後に開始する課税期間からそれまでの第四種事業のうち不動産業・運輸通信業・サービス業（飲食店業を除く）を第五種事業として新たに区分したことにより、それ以外のものがそのまま第四種事業となるため、このような表現で定義されることになったのです。

話が前後してしまいましたが、第一種事業から順番に見ていきましょう。

第一種事業の卸売業とは、他の者から購入した商品とその性質及び形状を変更しないで他の事業者に対して販売する事業をいい、第二種事業の小売業とは、他の者から購入した商品とその性質及び形状を変更しないで販売する事業で卸売業以外のものをいいます。この第一種事業と第二種事業の違いは、販売する相手先の違いにより区分されます。

しかし、これがなかなか難しい問題を抱えておりまして、例えば車を売った相手が個人事業者の場合、その車を事業用として使用するなら第一種事業に該当しますが、プライベート用でしたら第二種事業に該当することになります。トラックやバンタイプの車なら事業用だろうと考えても問題は無いと思いますが、これがスポーツカータイプの車や高級普通乗用車なら事業用と言いきれるものか疑問が残ります。

第一種事業と第二種事業の区分の違いによる納税額の違いは倍になります。第一種事業のみなし仕入率が90%、つまり、納税分が10%となります。それに対して第二種事業のみなし仕入率は80%、つまり納税分が20%となるのです。このため、みなし仕入率の差は10%なのですが納税額が倍になってしまうのです。

そしてもっと厄介な問題が有りまして、「～性質及び形状を変更しないで～」の性質及び形状の変更につきましては、実務家でも??と頭を傾げたくなるようなものが数多く有りまして……

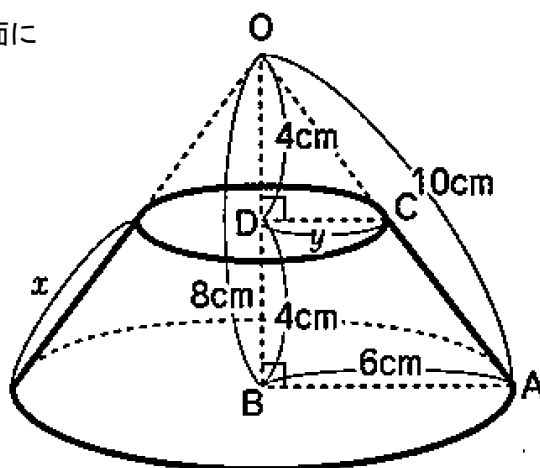
次回はこの性質及び形状の変更について学習したいと思います。

頭の体操

右の図は、底面の半径が6cm、高さ8cm、母線10cmの円錐を底面に平行な面で切り、上の円錐を取り除いたものです。

円周率を3.14として、以下の問いに答えなさい。 ※答えはP. 5

- (1) XとYの長さを求めなさい。
- (2) この立体の体積を求めなさい。
- (3) この立体の表面積を求めなさい。



「秘伝の算数 発展編(6年生・受験用)」東京出版より抜粋

脚光を浴び始めた中古マンション市場

これまで、マンション市場では新築神話が根強く、購入者の意識は「買うなら新築」と、大都市圏を中心に主に新築分譲マンションが活況でした。中古は新築と比べて割安であるため、持ち家志向の強い団塊ジュニア世代の受け皿にもなっています。

2008年秋の「リーマン・ショック」を契機に世界同時不況の影響で、新築戸建てや分譲マンションなどを手がけてきた不動産会社の倒産が相次ぐなど新築住宅着工が減少を続けるなか、中古マンションの流通件数は増加しています。

◆ 中古でも35年ローンが可能に！

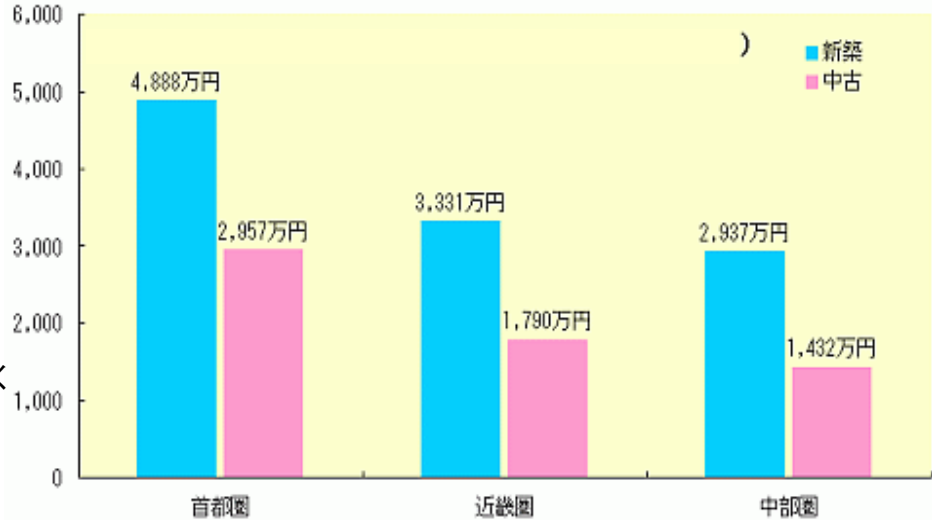
まず第一に、中古住宅の最大の魅力は、同じような条件で選ぶなら新築住宅に比べて総じて価格帯が安いことにあります。

図表1の通り、新築マンションと中古マンションの平均価格を比べてみると、首都圏では約2000万円、近畿圏、中部圏では約1500万円も安いことがわかります。

以前は、公的な中古住宅の住宅ローン返済期間は20年～25年と、新築物件に比べて短いのが一般的でした。したがって借入金額が少なくても、返済期間が短いため月々のローン返済額は新築と大差がないことから、月々の返済額がほぼ同じなら新築住宅に人気が集中していました。

しかし、現在は中古物件であっても一定の要件を満たせば、「フラット35」の適用が可能となっています。ただし、フラット35の融資対象となるのは、新耐震基準が施行された1981年6月以降に建築確認が下りた物件に限定され、「適合証明手続き」が必要となるなど若干制約はありますが、築10年以内で新築分譲時に住宅金融支援機構の定める耐久性基準等を満たしていることが確認されているマンションであれば、手続きを省略することができるため利用しやすくなっています。

図表1 新築・中古の価格比較(分譲マンション)



◆ ライフスタイルに合致したリフォーム人気

第二に、リフォームへの関心の高まりも中古物件人気を後押ししています。

従来のリフォーム技術は住戸の内装や設備などを刷新するだけでした。しかし、近年では間取りの大幅な変更まで可能になって新築マンションと遜色のない居住快適性が得られるようになってきており、既存住戸をリニューアルする自由度は以前に比べて格段に向上したことも原動力となっています。

図表2 リフォーム費用の目安

項目	内容	費用
水まわり	システムキッチン取り替え	60～320万円
	ユニットバス取り替え	45～220万円
内装関連	天井・壁紙など内装の張り替え(6畳洋室)	20～30万円
	床をフローリングに変更	50～70万円
	襖・ドアの交換	2～15万円
	和室を洋室に変更	35～60万円

住まいとしてマンションを選択する場合、予算に見合った新築マンションを探すといった従来の考え方に捕らわれず、値ごろ感のある同スペックの中古マンションを探して、余った予算を家具・家電の買い替えに当てたり、同一エリアでひと回り広い物件やより都心部に近いエリアの中古マンションを購入して好みの住戸にリフォームするなど、マンション選びの幅は以前よりも格段に広くなりました。

また、大手企業によるリフォーム市場への参入により、リフォームに要するコストも大幅に削減されており、広さや内装のこだわり具合にもよりますが、数年前ならフルリフォームに軽く1000万円はかかっていたのが、現在では500～700万円程度でも十分可能になっています。新築に比べて、中古住宅は平均1000万円以上安いこともあり、リフォームを施しても新築住宅より安く購入できるのは最大の魅力といえましょう。

確かに新築物件の魅力の1つに最新設備が挙げられますが、リフォームすることで個々の設備水準を新築並みに押し上げることも可能といえ、ライフスタイルに合わせた思い通りの間取りを実現できるなど、自由度の高さも中古物件ならではの魅力になるでしょう。自分のライフスタイルに合った物件を手に入れたいと考える購入者や、割安に購入して積極的に自分好みに作り変えたいと考える購入者にとって、中古マンションは有効な選択肢になり得ると言えるのではないのでしょうか。

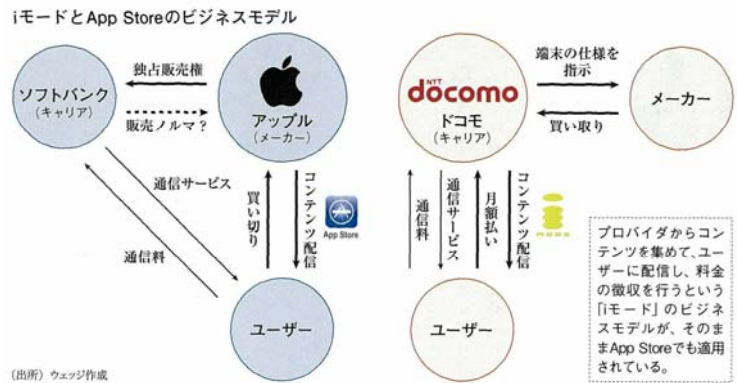
iモードとiPhone

◆ iモードの仕組み

このところ電車のなかでスマートフォンを使う人が増えてきました。やはり、iPhoneを使う人が多いようです。NTTドコモのiモードの生みの親の一人である夏野剛氏もiPhoneユーザーで、本体のデザインや、ユーザーインターフェースを絶賛しています。

そもそも、ドコモからiモードが生まれたこと自体が、携帯電話事業者としての飛躍でした。いずれ携帯電話の販売が頭打ちになると感じていた経営陣が、他社にない新しいサービスの必要性を感じていたため、通信インフラを提供するだけでなく、通信に乗るコンテンツそのものも自ら主導して作っていくという方針の転換でした。

もちろん、ドコモがコンテンツなど作れるはずはなく、コンテンツを自前で作るのではなく、コンテンツプロバイダーを育てるという手法をとりました。そのポイントは「月額課金」にあります。コンテンツを一度ダウンロードしたら終わりという形をとると、再生産するには、新しいユーザーを獲得しなければなりません。コンテンツ価格を値上げできたとしても収入は瞬間的です。月額課金の場合は決まった収入を期待しながら開発にあたることのできるのです。また、端末メーカーに対してもiモードという新しい機能に対応した端末を開発してもらうためには、販売奨励金や端末の買取という仕組みは必要だったようです。



◆ 飛躍に必要な要素とは

iPhoneの普及が進むなかで、単純に対応機種を出すだけでは「これまで苦労して築きあげてきた世界を壊すことになる」とドコモ関係者は危機感を強めています。ドコモという携帯キャリアがコンテンツを提供するという事業展開が革命的であったようにアップルというメーカー主導でコンテンツが作られる動きもこれまでになかったことなのです。

iPhoneはすでに100ヶ国で販売されていますが、iモードは7ヶ国(日本を除く)でしか使われていません。またドコモは日本のキャリアであり、日本市場だけでも大きなマーケットなので、わざわざリスクを冒して、海外展開をする必要がないのが実状です。一方、日本の端末メーカーがアップルになれるかといえば、現在はキャリアが指示した仕様書通りに作れば、買い取ってもらえるため、開発サイドのアイデアが認められにくい状況にあります。

これまで、日本の携帯電話は、段階的にレベルアップすることで進化してきましたが、前例の微修正が基本的なスタンスであったため「飛躍」ができなかったのです。商品企画やモノづくりでは、過去の成功による利益に安住せずに、リスクは高いが、長期的な視野で新分野の創造を目指すトップの強い決断が必要になってきているようです。

「ウェッジ」平成22年7月号より

7月度の税務スケジュール

内 容	期 限
6月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額・納期の特例を受けている者の住民税の特別徴収額(当年1月～当年6月分)の納付	納 期 限 7月12日(月)
5月決算法人の確定申告	申告期限 8月 2日(月)
所得税の予定納税額の納付(第1期分)	申告期限 8月 2日(月)
2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告	申告期限 8月 2日(月)
11月決算法人の中間申告(半期分)	申告期限 8月 2日(月)
法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告	申告期限 8月 2日(月)
消費税の年税額が400万円超の2月・8月・11月決算法人の3月ごとの中間申告	申告期限 8月 2日(月)
消費税の年税額が4,800万円超の4月、5月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告	申告期限 8月 2日(月)
固定資産税(都市計画税)の第2期分の納付	納 期 限 7月中で市町村の条例で定める日

今月の名言録

～ しかも早く ～

ものごとを、ていねいに、念入りに、点検しつくしたうえにもさらに点検して、万全のスキなく仕上げるということは、これはいかなる場合にも大事である。小事をおろそかにして、大事はなしとげられない。どんな小事にでも、いつも綿密にして念入りな心くばりが求められるのである。

しかし、ものごとを念入りにやったがために、それだけよけいに時間がかかったというのではこれはほんとうに事を成したとはいえないであろう。むかしの名人芸では、時は二の次、それよりも万全のスキなき仕上げを誇ったのである。

徳川時代の悠長な時代ならば、それも心のこもったものとして、人から喜ばれもしようが、今日は、時は金なりの時代である。一刻一秒が尊いのである。だから念入りな心くばりがあって、しかもそれが今までよりもさらに早くできるというのでなければ、ほんとうに事を成したとはいえないし、またほんとうに人に喜ばれもしないのである。

早いけれども雑だというのもいけないし、ていねいだがおそいというのもいけない。念入りにしかも早くというのが、今日の名人芸なのである。



〔道をひらく〕松下幸之助著 PHP研究所

編集後記

暑中お見舞い申し上げます。

本格的な暑さの名古屋の夏！がやってきました。

暑さに負けず盛り沢山の夏のイベントを楽しみたいです。

夏祭り・花火・海水浴・川遊び・キャンプ・BBQ・プール・山の森林浴などのイベントに加え、

かき氷・すいか・冷やし中華・ゼリー・アイスクリームなど夏の食べ物もたくさん。

私は、貴重な日本特有の四季を楽しむことが好きです。

旬を味わい食べることが好きだからとも言えます。去年は、浴衣を着て明治村へ花火を観に行きました。素敵な建物に感動し、夏を楽しみました。

今年も浴衣を着て、どこかへ行こうと思います。

厳しい暑さが続いておりますので、お身体ご自愛ください。

名古屋暑さに負けず、夏を楽しく乗り切りましょう！！



奥村 有紀子

事務所のご案内

名古屋市中区金山一丁目4番4号第9タツミビル東棟9階

TEL:052-331-0135

052-331-0145

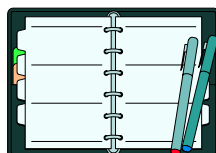
FAX:052-331-0167

<http://www.asaoka-kaikei.com>

本誌の内容で何かご質問などがございましたら、
下記の担当までお問い合わせください。

税理士・行政書士
不動産鑑定士
社会保険労務士

浅岡 和彦
佐々木 勝己
松永 裕美



大津通
「中京大学文化市民会館北」
交差点からすぐです

