

あけまして
おめでとう
ございます



近藤 猛 税務月報

税理士

近藤 猛

〒791-8036
松山市高岡町127番地8
TEL 089-973-7577
FAX 089-973-7559

1月 (睦月) JANUARY

1日・元日 13日・成人の日

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	31	

ワンポイント 税制改正の流れ

税制は経済社会の変化に対応するため毎年見直されます。その流れは、与党が年末にまとめる与党税制改正大綱を踏まえた税制改正の大綱が閣議に提出され、閣議決定すると財務省・総務省作成の改正法案が国会に提出されます。国会審議を経て法案が可決・成立すると改正法に定められた日から施行されます。

1月の税務と労務

- 国 税** / 給与所得者の扶養控除等申告書の提出
本年最初の給与支払日の前日
- 国 税** / 報酬、料金、地代、家賃等の支払調書の提出
1月31日
- 国 税** / 源泉徴収票の交付、提出
1月31日
- 国 税** / 12月分源泉所得税の納付
1月10日
(納期の特例を受けている事業所の7~12月分は1月20日)
- 国 税** / 11月決算法人の確定申告
(法人税・消費税等) 1月31日
- 国 税** / 5月決算法人の中間申告
1月31日
- 国 税** / 2月、5月、8月決算法人の消費税等の
中間申告(年3回の場合) 1月31日
- 地方税** / 固定資産税の償却資産に関する申告
1月31日
- 地方税** / 給与支払報告書の提出
1月31日
- 労 務** / 労働保険料の納付(第3期分) 1月31日
(労働保険事務組合委託の場合2月14日まで)

金の価格

戦争などが起きると金を買われる「有事の金」は基本原則ですが、ロシアがウクライナ侵攻を始めた2022年には、金価格は下落しました。また、株価が上がると金価格は下がる逆相関がセオリーですが、ここ最近では日米ともに株価が最高値を更新する勢いにも関わらず、両者並んで上昇しています。なぜ金は高値を更新しているのでしょうか。

金の価格の変動要因は需要と供給のバランスによります。金の需要要因は、宝飾品需要や電気製品などの産業用としての需要と現物投資の需要です。金の供給は、鉱山の生産と個人や中央銀行などが保有する現物の売却(リサイクル)があります。優良な鉱山は掘りつくされ、新たな鉱山権益を獲得しにくい鉱山会社は、生産コストも増すため生産量は頭打ちです。宝飾品、地金などの形で積みあがった金の地上在庫は

21万トンを超え、鉱山生産量の分だけ年々増え続けますが、個人や中央銀行が売却せず保有を継続すると、市場への供給にはならず高騰の要因となります。

短期的にみると、金価格が上がる要因は、有事の金、株価下落時の金買い(株の代替)以外には、ドル安時の金買い(ドルの代替)が考えられます。先に述べたウクライナ侵攻時に金価格が下落したのは、米国の利下げ観測の広がりがドル安観測に結びついて金価格の追い風となって、有事の金の要因を上回ったためと考えられます。金を取引する際は、米ドルの変動要因も把握しておくことが重要です。米ドルと米金利は相関関係にあり、一般的に米金利が上昇すれば米ドルも上昇、米金利が下落すれば米ドルも下落する傾向があり、つまり、米金利と金は逆の動きをする関係にあることも必ず把握しておきたい指標です。長期的要因としては、ドル資産から金買いへ新興国による中央銀行の金買いも、経済成長とともに続くでしょう。

低い室温に要注意!

現在、日本人の死亡は冬に多く、「低い室温」が死因の1割を占めています。在宅中のリビングの温度は、意外にも北海道が最も暖かく19.8度、最も寒かったのは香川県で13.1度でした(国土交通省スマートウェルネス住宅等推進事業結果より)。

また、冬季の死亡増加率は室温が高い北海道が最も低く10%、栃木県が最も高く25%、香川県で21%という結果です。北海道や新潟県など寒冷地ほど断熱住宅が普及しており室内が暖かく、多くの都府県で18度を下回っています。

室内が寒く、浴室や寝室の寒暖差によって引き起こされるヒートショックが、冬の死亡原因の一つです。世界保健機構(WHO)は、寒さによる健康被害が出ないように、室内は18度以上にすることを強く勧告しています。これから寒さが増してきますが、健康を維持するためには、冬を暖かく過ごすことは非常に重要なことです。

16タイプ性格診断

日本では血液型が人の性格診断として話題にのぼることが多いですが、欧米では「16タイプ性格診断」が浸透しており、最近、日本でも若者のSNSを中心に、コミュニケーション手段として流行しています。16タイプ性格診断では、4つの切り口とそれぞれ2つの要素の組み合わせで、合計16種類に分類されます。自分の認知パター

ンを理解するためだけでなく、対人関係の改善、キャリアの適正判断、チームワークの強化などに役立つよう設計され、キャリアカウンセリングや組織開発など様々な分野で利用されています。簡単ないくつかの質問に、同意するかしないか7段階で選ぶと判定がでます。自分だけでなく、周りの人のことを深く知るためのヒントにもなるかもしれません。



適正在庫を考える

企業にとって在庫戦略は持続的成長を実現するための重要な戦略です。適正在庫とは何か、適正在庫を維持する目的、計算方法や維持する方法をみてみましょう。

適正在庫とは

適正在庫とは、受注に対し欠品を出さない最低限の在庫数を設定することです。

在庫数は、少なすぎると欠品になり、せつかくの販売機会を損失する恐れがあります。逆に、在庫数が過剰になると、不良在庫や滞留在庫など、廃棄する在庫等が発生し管理コストがかかり、企業の資金繰りに悪影響を及ぼします。資産である在庫をいかに早く現金化できるかで、キャッシュフローが改善され、安定した経営を行うことができます。

適正在庫と混同されやすいのが安全在庫です。安全在庫とは、欠品を防ぐための下限在庫数です。適正在庫はこの欠品を防ぐ安全在庫だけを考えるのではなく、過剰在庫を防ぐための在庫数の上限をも設定します。

適正在庫を維持するメリット

- ① 適正在庫を維持することによるメリットには、次のようなものがあります。
- ② 売上・利益の確保…在庫を

売り切るためのセールや値引きのための準備や宣伝など、余計な経費を減らす。

③ 管理コストの削減…保管にかかる倉庫代や人件費を抑える。

④ 廃棄の削減…セールや値引きをしても売れない場合に商品は廃棄となります。廃棄在庫は元々の仕入れ価格が無駄になるだけでなく、廃棄業者への費用、廃棄作業の人件費、保管費用がかかります。

⑤ 顧客満足度アップ…商品の品質劣化を防ぎ、欠品を出さないことは売上の機会損失の回避となります。すぐに納品できる状態は顧客のニーズにすぐに応えることで、企業の信頼性に繋がります。また、需要の変動による急激な価格変動を抑えることで、価格も安定します。

⑥ 生産性の向上…在庫の入れ替え、倉庫の後ろにあるものを取り出す、仮置きしたものを移動させる、在庫を探す等、無駄な在庫関連作業の負担を減らすことで、現場作業の効率化を図り、生産性の向上が

実現できます。

このように、適正在庫を維持することは、販売機会を増やしつつ無駄なコストを減らし、結果、企業の利益を最大化できるのです。

適正在庫の計算方法

自社が適正在庫を保持しているかを判断する1つの方法として、以下の計算式で算出することができます。

◇在庫回転率

在庫回転率＝年間売上高÷平均在庫金額
在庫回転期間＝棚卸資産合計÷年間売上高

在庫回転率とは、1年間に在庫が入れ替わった回数を示す数値です。たとえば、平均在庫金額が1000万円、年間売上高が5000万円の場合、在庫は年に5回入れ替わったことになります。

在庫回転期間は、倉庫資産が完全に入れ替わるまでに要する年数です。棚卸資産が2000万円、年間売上高が1000万円の場合、在庫が入れ替わるまでに2年要したことになります。

適正在庫の決め方

在庫回転数の数値が大きく、回転期間の数値が小さいほど流動性が高い、つまり、在庫が早く現金化されていることを示しているため、キャッシュフローが良い状態で、在庫が適正といえます。

◇交叉比率(こうさひりつ)

交叉比率とは、本日に在庫が儲かっているのかをみる指標です。以下の計算式で算出できます。

交叉比率Ⅱ＝在庫回転率×粗利率

交叉比率は、在庫の流動性だけでなく粗利目標を立てつつ在庫回転率の目標を達成することが可能です。交叉比率は高い方が効率がよい商品となります。

また、交叉比率を利用して適正在庫金額を算出することもできます。

在庫回転率Ⅱ＝交叉比率÷粗利率
適正在庫金額Ⅱ＝売上目標額÷在庫回転率

交叉比率が120%で粗利率が12%の場合、在庫回転率は10%となります。売上目標を3000万円とすると、適正在庫金額は300万円となります。

適正在庫を維持する方法

適正在庫数を決定したら、それを維持することも重要です。

◎製造リードタイムを短縮

リードタイムは次の3種類です。

- ① 発注リードタイム(部品等の調達に要する時間)
- ② 製造リードタイム(製品の生産着手から完成までの時間)
- ③ 納品リードタイム(商品や製品を顧客に届けるまでの時間)

発注リードタイムや納品リードタイムも短い方が望ましいのは言うまでもありませんが、他社の手を介するため自社の工夫だけでは困難です。まずは製造リードタイムの短縮が欠かせません。製造リードタイムを短くできれば、発注から出荷までの時間が短縮し、抱える在庫量は少なくなります。

◎発注方式を見直す

在庫の補充方法は発注する時期が定期か不定期か、発注数が定量化か不定量化かの組み合わせで4つに分類されます。

- ① 定期・定量発注…決まった

時期に決まった量を発注

② 不定期・定量発注…在庫がある量を下回った時(発注点)に決まった数量を発注

③ 定期・不定量発注…決まった時期に必要な数量の発注

④ 不定期・不定量発注…必要な時に必要な数量を発注

◎需要予測を立てる

需要予測とは、統計データ分析、市場のトレンド、季節性、経済状況など多様な要因を考慮して、将来の必要数を予測する方法です。適切な需要予測によって将来の必要数が見据えて発注数を調整することができ

在庫戦略の変化

最近の企業の動向は、コロナ、ウクライナ侵攻、地政学リスクの影響などで、不測の事態が起きて安定供給できる体制を目指す、多めに在庫を持つ安定供給重視の在庫戦略となっており、一度設定すれば終わりではなく、在庫水準が適正かどうか、在庫分析の実施を定期的に見直すことも意識しましょう。