

パート収入と税金・社会保険の“壁”はどこ？

「**円の壁といわれる税金・社会保険の扶養家族の範囲**」について、従業員の人たちが気になる時期になりました。「**収入と所得の違い**」を含め、早めに情報発信しましょう。「**収入**」とは、給与収入(賞与含む)のみであれば、給与の手取額ではなく、**源泉徴収**や**社会保険料等**を差し引く前の支給額のこと、「**所得**」とは、収入から**給与所得控除**を差し引いた額です。

例えば、夫がサラリーマン(正社員)で、妻がパートで働く夫婦共働きの場合、次の点について伝えましょう

103万円の壁:妻は所得税が課税されず、夫は配偶者控除を受けられる。

130万円の壁:夫の扶養範囲からはずれ、妻に社会保険の加入義務が生じる。

消費税率 10%への引上げで納税額は 25%増加します！

消費税率 10%への引上げによって、税率は**2%**の引上げでも、**納税額は 25%**の増加になります。軽減税率の導入に伴い、例えば外食業のように、主に飲食の提供による売上が 10%、原材料(飲食料品)の仕入時の税率が 8%になる場合、25%以上の増加になるため注意が必要です。

予定納税額は、税率 8%を基準としているため、税率引上げ後の確定納税額が予定納税額より大きくなると予想されるため、納税額に慌てることのないように注意しましょう。

小さな会社の「必勝の経営術」⑥ 1位を目指す重点地域をつくる

中小企業が商品・サービスを効率的、効果的に販売するためには、重点的に販売する営業地域を決める必要があります。

弱者の戦略 「**市場規模が小さな地域に力を入れよ**」は、地方にみられる海、山、川などによって地形的に分断された独立性の強い小さな地域、都市部であれば、高速道路や鉄道、川などによって地域から分断されている地域など、地域1位になりやすい地域です。

弱者の戦略 「**営業地域の範囲を狭くせよ**」は、中小企業は営業地域を狭くして、さらにその中に重点地域を決めて、まずはそこで 1 位を目指します。そこで、1 位になれば、次の重点地域を決めて、そこで1位を目指すことを繰り返すことで、営業地域全体で1位になれるとしています。

以上の記事について詳細を知りたい事業者の方には事務所通信を送らせていただきます