

Business
Report
No.1612

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

**免税事業者が事業用不動産を売却
売却年以降の消費税の影響に注意！**

今月のトピック

Part 2

優秀新卒者を逃さない採用活動の進め方



信頼と安心、そして未来へ…
YUBISUI

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／公認会計士事務所

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

☎ 0120-640-171

詳しくは中面をご覧ください!! ▶▶

OPEN
ここを開いてください！

今月のトピック Part 1

免税事業者が事業用不動産を売却 売却年以降の消費税の影響に注意！

不動産の売却はその対価が多額になることから、消費税の負担への影響が大きくなる。

土地・建物を売却した場合、建物は消費税の課税対象だが、土地は非課税である。

ただし、自宅などの非業務用の建物は、たとえ課税事業者であっても、消費税は課税されない。

問題となるのは、貸家やアパート、店舗などの建物である事業用不動産の売却だが、ここでも消費税が課税されるのは課税事業者のみとなる。

免税事業者に該当する場合は、その対価がどんなに大きくても、売却に係る消費税の負担は生じない。

しかし、注意したいのは、売却した年以降の消費税に影響を及ぼすことだ。免税事業者が業務用建物を売却した結果、その年の課税売上高が1,000万円を超えた場合には、翌々年に課税事業者となるので、翌々年に課税売上があった場合には、その分に消費税が課税されることになる。



また、2013年1月1日以後に開始する年については、特定期間(その年の前年の1月1日から6月30日までの期間)の課税売上高が1,000万円を超えた場合には、基準期間(前々年)の課税売上高が1,000万円以下であっても、翌年から課税事業者とされる。

ただし、課税売上高に代えて、給与等支払額の合計額により判定することもできるので、その6カ月間の給与等支払額が1,000万円を超えていなければ、免税事業者と判定することができる。したがって、給与等支払額の状況によっては、特定期間を避けて、7月以降の売却を検討する必要がある。

税理士の目

大阪事業部 青柳孝典

免税事業者の方は本業部分の基準期間の課税売上高が1,000万円以下であるかどうかには意識が向きますが、事業用不動産の売却も課税売上高に含めるという事は忘れがちです。また、課税事業者になるか否かの判断上、2013年1月1日以後に開始する年又は事業年度については、特定期間も考慮しなければならなくなり、判断が非常に複雑になっています。事業用不動産の売却をお考えの免税事業者の方は、一度税理士にご相談ください。



グループ企業だからこそ提供できる完全経営サポート

充実の完全ワンストップ

創業65年を超える信頼と実績

200名を超える専門スタッフ

主要都市を網羅する全国展開

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／公認会計士事務所

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

TEL: 0120-640-171

Mail: kigyo-info@yubisui.co.jp

優秀新卒者を逃さない採用活動の進め方

成功のキは経営者・社員の顔が見える採用活動を行うこと

新卒者の採用については、どの企業も同じようなタイミングで採用活動を開始します。

この時期は、大企業と中小企業が同時に採用活動を展開することになるため、中小企業は魅力的な採用活動を行わなければなりません。では、大手企業に対抗できる採用活動とは、どのような採用活動でしょうか。

それは「経営者、社員が顔が見える採用活動」です。会社案内や、ホームページ、会社説明会など、事業内容や自社の強み、経営者の想いを伝える機会は多く存在しますが、実際これらをうまく活かしている中小企業は少なく、逆にうまく活用できている企業は採用に成功しています。

多くの学生が、中小企業に応募する理由として「働きがい」「独自の強み」「会社の雰囲気」を挙げています。中小企業において採用を円滑に行っている企業は、これらの点をアピールするための様々な工夫を行なっています。

(1) 自社が地域・業界で目指すポジションや志を提示する

採用準備としてすべきことは、採用目標の設定、採用スタッフの配置、全社への方針徹底など、採用活動を行う上での骨格をつくることです。求める人物像の設定、求める人物像に訴求すべきコンテンツの抽出、採用目標を実現するための実行戦略を立案することが、最初にすべきことになります。

採用目標とは、何のために、どのような人材を、いつまでに、何人採用するかを決めることです。この前提には、経営者の将来構想がなくてはなりません。3～5年後の業界展望を見据えて自社の経営ビジョンを打ち出し、その実現のためにどのような戦略が必要で、その戦略のためにどのような人材が必要なのかを明示しなければなりません。

(2) 自社の未来を託せる社員像を明確にする

採用は「採用準備、採用戦略の立案、情報提供、人的接触、面接、内定」という流れになります。このフローの基本となるのが準備・戦略立案ですが、その後の情報提供以降で重要になるのが、求める人物像の設定です。人物像の設定次第で情報提供や採用イベントの内容、選考の基準がすべて変わってきます。

経営者のビジョンに基づき、どのような「マインド」「スキル」を持った人材を採用したいかという人材像を明確にしましょう。

(3) 採用ルートを多く持つ

採用活動において、採用ルートを多く持つことは、採用活動において重要な要素となります。また、窓口の担当者との人間関係作りも重要です。電話や郵送でのコミュニケーションだけでは、決して良い人材情報を得ることはできません。

日頃から、担当者との面談機会を多く持ち、自社の人材に対する誠実な姿勢を理解してもらうことが大切です。

数多くの採用ルートを持つことで良い人材採用の可能性が高くなります。コストがかからないのは人を介してのルートですが、最近ではインターネットを介しての採用の有効性が高くなっています。自社のホームページ、ネットを介する紹介企業との提携などの工夫が必要でしょう。

専門家の目

ゆびすいグループ 人事部

18卒の採用活動も昨年通りのスケジュールが継続されることになりました。人手不足と売り手市場という事情も相まって、エントリーの減少に苦しんだ企業が続出したこともあり、早期化・短期決戦がますます進むと予測されています。

また、中小企業では、長期化の準備も必要です。3月の解禁までに自社の魅力の発信と経営者や働く社員への共感を前面に打ち出したインターンシップを早期に開催するとともに、5月中旬～6月の大手企業の選考結果が出る時期の活動を強化するようなスケジュールを組むことも重要です。

ゆびすいは、契約前の「相性マッチングサービス」をお勧めしています

契約までに何をするの？

- ☒ お客様のニーズをヒアリングにてご確認致します
- ☒ 過去の決算分析からお客様の会社の強み、弱みを把握し、ご説明致します
- ☒ これからの企業経営についてご提案致します

これらの業務を通じて、ゆびすいの担当者との相性を確認頂きます。

ご親族、お知り合いの方などで、 「お困りの方」は、いらっしゃいませんか？

企業経営、税金、起業、不動産、相続、人事労務、その他あらゆる疑問、お悩みを

税理士	社会保険労務士	司法書士
公認会計士	中小企業診断士	ファイナンシャルプランナー

など、各分野の専門家がご相談に応じます。

----- お気軽にご連絡、ご紹介下さい。 -----

ご親族、
お知り合いの方が...

- 『独立開業』を考えている。
- 『相続』について、税金・財産分割・生前贈与・遺言・名義の変更などで悩んでいる。
- 『不動産や株』などの売却、購入をした、又は考えているが、税金や名義変更についてアドバイスが欲しい。
- 商売を営んでいるが、節税、財務、人事労務、その他経営に関する『質の高いアドバイスをしてくれる専門家』を探している。

etc...

ご紹介、無料相談の流れ

- 1 まずはお電話、又は直接弊社スタッフに相談者様についてお伝え下さい。
0120-640-171（月～金 9:00～17:00）
↓
- 2 弊社スタッフが相談者様にお電話、メール等にてご連絡差し上げます。
※ ご相談者様が直接弊社にご連絡いただいても構いません。その際はご紹介者様のお名前をお伝え下さい。
↓
- 3 お電話、又はご来社いただき相談者様の疑問について対応いたします。（初回相談60分無料）
※ ご相談の日時はお客様のご都合に合わせ、柔軟に対応いたします。
また、お客様のご都合によりお客様のもとへ直接お伺いすることも可能です。
↓
- 4 無料相談後、有料サービスのご依頼がある場合には、お見積りをさせていただきます。
↓
- 5 お見積りを検討していただき、ご納得いただければ正式に契約成立となります。
高品質なサービスを誠実に提供することをお約束いたします。

よくあるご質問

- Q. 相談者は売上もまだ少ない個人事業者ですが、紹介してもよいのですか？
- A. 是非ご紹介下さい。弊社のお客様は個人商店から上場企業様まで多岐にわたります。小規模な個人事業者のお客様もたくさんいらっしゃいますのでご安心下さい。
- Q. 相談者に現在契約している税理士がいるのですが、無料相談は可能ですか？
- A. 可能です。通常の税務相談や申告書作成については現在ご契約されている税理士に依頼し、その他顧問税理士に相談しにくい案件について弊社にご相談いただければと思います。是非一度お問い合わせ下さい。

ご紹介いただきましたお客様は、ゆびすいグループが責任をもってお手伝いをさせていただきます。

初回60分相談無料

TEL : 0120-640-171