

Business
Report
No.1806

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

源泉徴収が必要な報酬・料金等
名目ではなく実態で対象を判断

今月のトピック

Part 2

経営幹部が身につけるべきコーチングスキル
～コーチングの3つの基本



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／株式会社 ゆびすいコンサルティング

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

源泉徴収が必要な報酬・料金等 名目ではなく実態で対象を判断

源 源泉徴収が必要な報酬・料金等の範囲は、その報酬・料金等の支払を受ける者が、個人であるか法人であるかによって異なっている。

個人の仕事で源泉徴収の対象となる報酬・料金等は、所得税法204条1項に定められている。

それは、(1)原稿料や講演料、デザイン料等、(2)弁護士や司法書士、税理士など特定の資格を持つ人に支払う報酬・料金、(3)社会保険診療報酬支払基金法の規定により支払われる診療報酬——だ。

さらに、(4)プロスポーツ選手やモデル、外交員な

どに支払う報酬、(5)芸能人や芸能プロダクション等を営む個人に支払う報酬、(6)宴会等において、接待等を行うことを業務とするホステスや、バーやキャバレーなどに勤めるホステスに支払う報酬、(7)契約金など、役務の提供を約することにより一時に支払う契約金、(8)広告宣伝のための賞金や馬主に支払う競馬の賞金、のいずれかに該当する報酬・料金であれば、源泉徴収をする必要がある。

報酬・料金等の中には、謝礼、研究費、取材費、車代などの名目で支払われているものもあるが、その実態が報酬・料金等と同じであれば源泉徴収の対象になる。しかし、報酬・料金等の支払者が、直接交通機関等へ通常必要な範囲の交通費や宿泊費などを支払った場合は、報酬・料金等を含めなくてもよいことになっている。金銭ではなく、物品で支払う場合も報酬・料金等に含まれるので注意が必要だ。



税理士の目

大阪事業部 田中隆文

源泉徴収が必要な報酬・料金等は、金銭で支払う場合だけではなく、例えば、商品券や高額なブランド品により支払う場合でも、源泉徴収の対象となります。

また、対象となる報酬・料金等の範囲は広く、経理実務上、すべてを把握することは難しいため、個人事業主の方に報酬を支払われる際には、源泉徴収の可否について、専門家に相談されながら検討するようにしてください。



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 70 年を超える信頼と実績

250 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／株式会社 ゆびすいコンサルティング

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

ゆびすい

検索

TEL: 0120-640-171

Mail: kigyo-info@yubisui.co.jp

経営幹部が身につけるべきコーチングスキル ～コーチングの3つの基本

□ コーチングとは1対1、即ち上司と一人の部下との関係の中で、部下のやる気を引き出す手法で、一般的にはパーソナルコーチングのことを指します。

コーチングの基本原則は、以下の3点に要約されます。

- 答えは部下自身が持っている
- 上司は部下の味方である
- 部下の自発的行動を促す

(1) 答えは部下自身が持っている

仕事をする上で部下が壁にぶつかったとき、上司にはその解決法がすぐ浮かぶケースが多いと思います。その場合、上司がその解決法を部下に直ぐ答えてしまうことは、部下の成長や経験という意味では好ましくありません。部下自身も答えを持っていますが、それに気付かなかったり、導く方法がわからないだけなのです。

上司は部下自身が答えを導き出せるような働きかけをすべきなのです。

(2) 上司は部下の味方である

上司はさまざまな角度から部下を評価します。それをネガティブに受け止めると、部下は上司と一定の距離を置いたり、なかなか本音を出さなくなったりします。

コーチングを行うときは、できるだけその感覚を排除してやり、部下の存在を認める態度を示す必要があります。部下は上司が自分の見方であると感じることで信頼関係が醸成され、部下は本音を出しやすくなり、問題解決への有機的なコミュニケーションができるようになります。

(3) 部下の自発的行動を促す

人は他人から指示されたことに対してよりも、自分で決めたことの方が最後まで責任を持ってやり遂げようとするものです。さらに、どんな方法で取り組めば最高の結果が出るのかという最良のプロセスを自ら探索するようになります。即ち、自分の中にある答えを出すということは自分で決めるということですから、自発的に最高のパフォーマンスを求めて行動するようになります。

コンサルの目

コンサルティング事業部
石田 竜佑

人材育成ではコーチングスキルと同じくらい「褒める」ことが必要とされています。

しかし、上司・先輩に褒められること自体を目的とさせてしまうのは正しい育成とは言えません。

褒められることでやる気が上がるのは、給与が上がってやる気が上がるのと「外からの刺激」という意味では同じで長続きせず、限界があります。大事なことは褒める中でも人の内側からやる気を引き出すコーチングスキルの一つ、「承認」を意識することです。

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
ご確認頂きます。

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