

大增税時代がやってくる！

サロン経営者の皆様もご存じの通り、3月30日に、政府は消費税率を2段階で引き上げる「消費税増税関連法案」を閣議決定しました（法律としてはまだ成立していません）。このことは、テレビのニュースでもたくさん取り沙汰されています。しかし、その陰で他の税金も増税されることがすでに決まっています。今回は、特にサロンの経営に関係する増税をピックアップしてみました。では、私たちが一番初めにできることは何でしょうか？まずは「知る」ことだと思います。特に、消費税率アップはサロン経営にいろいろな影響をもたらします。正しい知識を身に付けて、来たる大增税時代に備えましょう。

1. 増税法案早わかり（法律としてまだ成立していなものもあります）

1. 震災復興増税【復興特別法人税】（平成23年11月成立）

適用期間 平成24年4月1日以後開始事業年度から3年間

増税内容 法人税額に10%を乗じた税額が上乗せされる

所得800万円以下・・・	15.0%	+	税額×10%	16.50%
所得800万円超・・・	25.5%	+	税額×10%	28.05%

2. 震災復興増税【復興特別所得税】（平成23年11月成立）

適用期間 平成25年から25年間

増税内容 所得税額に2.1%を乗じた税額が上乗せされる

3. 給与所得控除の上限設置（平成23年12月閣議決定）

適用期間 平成25年から

増税内容 給与収入金額から控除される給与所得控除（サラリーマン経費）の金額が年収1,500万円を超える場合について、給与所得控除245万円が上限となる（高額所得者の税額がアップ）

4. 消費税引き上げ（平成24年3月閣議決定）

適用期間 平成26年4月1日から

増税内容 消費税率の段階的改正

第1段階	消費税率	8%	（平成26年4月1日から）
第2段階	消費税率	10%	（平成27年10月1日から）

II. 消費税増税によるサロンへの影響と対策

1. 消費税増税のサロンへの影響

納税資金の確保

看板・メニュー表・レジ設定変更などの諸経費増加

買い控え等の影響で売上減少・来店サイクルが延びてしまう

2. サロンの対策

多額の納税資金の準備として積立預金の実施

レジ設定など早めに業者と打ち合わせする

段階的に消費税率が上がるので、明瞭な価格の表示を心がける

売上の5%経費が増えたと認識し、生産性・利益率を高めることを考える

3. 消費税増税で納税額はどのくらい増えるの？

1年間の税抜売上が3,000万円のサロンでは納税額はどの位増加するのでしょうか？

簡易課税制度を選択している事業者として計算します。

(計算方法) 売上高(税抜) × 5% × 50% (美容業のみなし仕入率)

税率と納税額の推移

適用期間	税率	納税額
～平成26年 3月	5%	750,000円
平成26年 4月～平成27年9月	8%	1,200,000円
平成27年10月以降	10%	1,500,000円

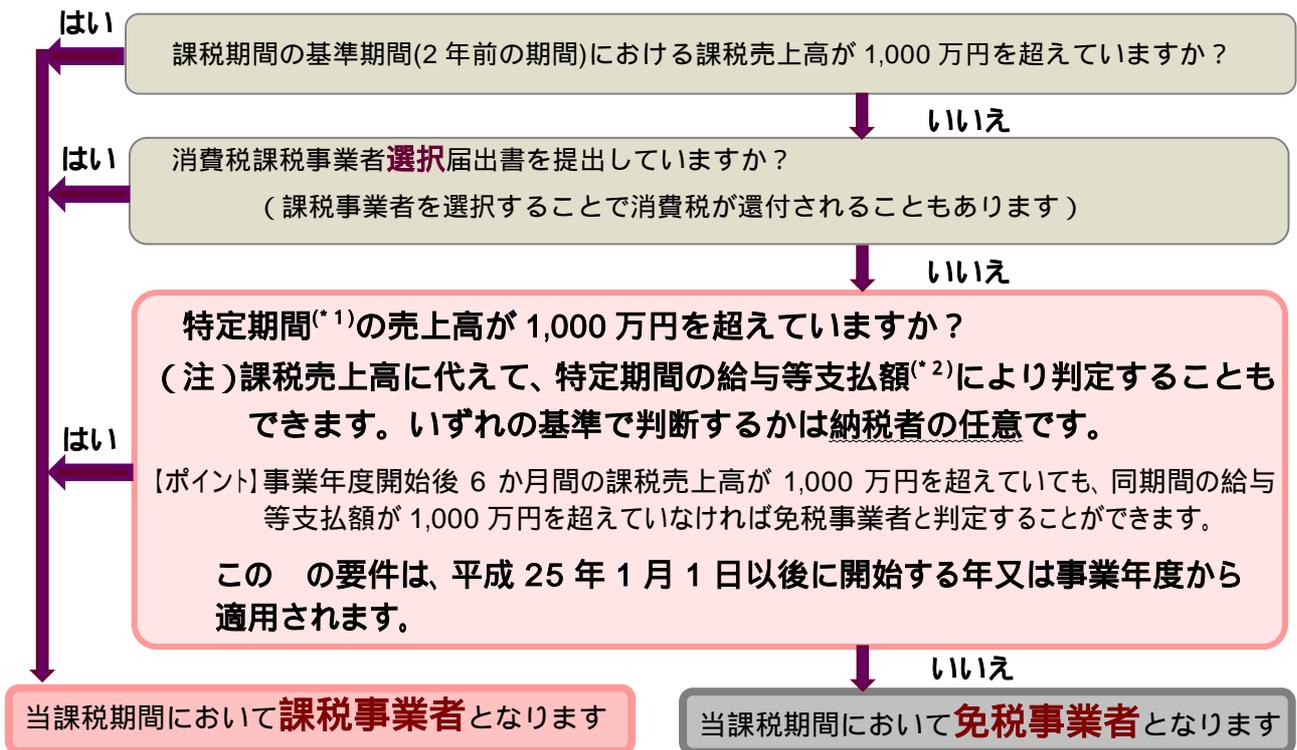
このように平成28年以降は現在の納税額の2倍になります。この金額はお客様から預かったお金と認識し、今からでもしっかりと消費税を毎月積み立てるようにしましょう。そのために銀行で口座を開設して、納税準備の積立をはじめましょう。上記の表のように、このサロンでは平成27年10月以降は月額で12万5,000円もの納税資金が必要になるのです。

規模の大きなサロンや本則課税制度を選択しているサロンも同様に納税額が2倍になりますので、納税準備は必須です。

積立預金 : 毎月定期的に定額の預金をすることで自動的に貯蓄ができる預金です。納税資金を別に確保できるというメリットと、計画的な資産形成に役立ちます。

サロンによって課税売上高、消費税の計算方法は異なります。納税額については、監査担当者にシミュレーションしてもらい、早めの納税対策を立てていきましょう。

Ⅲ. 消費税の免税事業者とは？ ～消費税増税によりメリットも増加～



*1 特定期間とは

個人事業者の場合...その年の前年の1月1日から6月30日までの期間

法人の場合...原則として、その事業年度の前事業年度開始の日以後6か月の期間

*2 給与等の支払額とは

特定期間中に役員、従業員、アルバイトに支払った給与(残業手当、休日出勤手当等含む)、賞与の合計額です。未払い分の給与等の金額は含まれません。

改正が影響する例

個人事業者の場合を例にすると... (事業年度が1年の12月決算法人も同じ考え方です)

【平成24年分】基準期間である平成22年分の課税売上高が1,000万円以下であれば、免税事業者の適用があります。

【平成25年分】基準期間である平成23年分の課税売上高が1,000万円以下であったとしても、平成24年分の1~6月分の課税売上高と支払給与等の金額がいずれも1,000万円を超えている場合は消費税の納税義務者となるのです。

1~6月分の売上が1,000万円であったとしても、支払給与総額が950万円であれば950万円で判定することができるので、免税事業者の適用を受けることができます。

なお、前事業年度が7ヶ月以下である場合等(短期事業年度)は、特定期間そのものがなくなります。

今後は、独立開業・法人設立する時期はもちろんのこと、車の買換えや営業譲渡といった資産の売却、給与・賞与の支給等は、実行する時期によって有利・不利がでてきます。十分に検討してから実行しましょう。



～サロン突撃取材～ テーマ：訪問美容

5人に1人が65歳以上の高齢者という時代になりました。今回は、すでに10年以上前から、介護福祉における理美容室の必要性を感じ、サロンで訪問美容に取り組まれているオーナー杉本剛英氏に現状などお話をうかがってきました。

訪問美容への取り組み方

訪問美容への取り組み方としては、サロンを持ち（あるいは勤務し）ながら行う、訪問美容専門の事業所に登録、どこにも所属せず美容師資格だけでの訪問美容、が挙げられます。法的には、美容師の資格があれば問題はありませんが、「訪問美容は何らかの事情で美容室に足を運べない方に対して施術を行うものなので、高齢者や障がいをお持ちの方へのコミュニケーションの仕方等々、実践では学びきれないことも多く、技術や知識はもちろんのこと心構えが必要」と杉本氏は言います。杉本氏のサロンでは、主に在宅で介護を受けているお宅に訪問活動していますが、スタッフにはあらかじめ必要な教育を受けてもらっています。

経営者と技術者との間に

訪問美容の料金は、現在全国的な規約がないため、自由競争となりダンピングも激化している状況です。また、施設に向いての訪問美容は、効率を考えてまとまった人数を時間内に行うために、技術者・お客様双方が納得できない内容の場合もあります。施設は人数を集めるか単価を安くしたいという経営判断があり、美容師は仕事がほしいからそこで手を打つ、経営としては成り立ちにくいのが現状のようです。しかし、杉本氏は「そこで得た収入は使うことが出来ない特別なものだった。サロンに来店し自分を支えてくれたお客様を、今度は支える側になりたい」と言います。美容師の仕事に誇りを持っているからこそ、もっとこの仕事を社会に認めてもらえるよう取り組む事が必要だと言います。

“生涯顧客” “地域の憩い場”

来店されるお客様も自分と同様、年を重ねていきます。そして徐々に行動範囲が狭くなり、外出できる場所もだんだんと限られてきます。

「美容室への来店」と「訪問美容」の間には、「歩行補助具での来店」「介助されての来店」という段階もあります。高齢化や何らかの障がいを持ったとしても、安心して長く来店していただけるよう、これからは美容室も、バリアフリーというハード面とスタッフの教育というソフト面を取り入れることを考えてみてほしいかもしれません。

杉本氏のサロンは、全面バリアフリーで、誰もが利用できるサロンとなっています。「お客様は生涯自分の大切なお客様であり、美容室が、地域住民のコミュニケーションの場でありたい」と杉本氏は言います。

心のバリアフリー

最後に、「技術以上に大切なのは、自分の心にバリアを作ってしまうこと」と杉本氏は言います。お客様はそのバリアを敏感に察知します。高齢者や障がい者の方も同じ一人の人間、相手への思いやりの気持ちを大切にすることこそが、訪問美容の実践にもっとも必要なことなのでしょう。

* 杉本氏が理事を務める「NPO 全国介護理美容福祉協会」では、訪問美容に必要な技術知識が学べる「福祉理美容師」養成コースが開講されています。(www.npobl.or.jp/)

先生にお話をうかがい、「お客様と長くお付き合いしたい、美容室に来店できない方をきれいにしたい」という想いが、まだ課題も多い訪問美容を続ける原動力になっていると感じました。高齢者社会は、ますます身近なものになっていきます。訪問美容が社会に認められるよう、業界を超えて整備していくことが今後の課題といえるでしょう。(鈴木 美香)

税理士法人 西川会計
理美容事業部 主催

サロン経営セミナー2012

全5回	5月15日(火)	6月5日(火)	8月7日(火)	9月4日(火)	11月6日(火)
	労務管理	資金調達	試算表	出店計画	経営計画

詳細は、ホームページ (<http://www.biyou-kaikei.com>) をご覧ください

定員 各回20名

会費 各回3,000円(顧問先様は無料)

問合せ 03-3902-1200