

補助金・税額控除 news



通勤手当の非課税枠拡大！年末調整で還付

令和 7 年 11 月 20 日より、**自動車や自転車通勤者に支給する通勤手当の非課税限度額**が引き上げられました。今回の改正の最大のポイントは、「**令和 7 年 4 月 1 日に遡って適用される**」という点です。

I いくら増える？新旧限度額の比較

対象となるのは、マイカー・自転車などの「**交通用具**」を使用して通勤している方で、片道の通勤距離が 10km 以上の方です。電車・バス通勤の方、片道 10km 未満の方や、既に支払われた通勤手当が改正前の非課税限度額以下である人については今回の改正による影響はありません。

片道の通勤距離	【改正前】非課税限度額	【改正後】非課税限度額	差額
10km 以上 15km 未満	7,100 円	7,300 円	+200 円
15km 以上 25km 未満	12,900 円	13,500 円	+600 円
25km 以上 35km 未満	18,700 円	19,700 円	+1,000 円
35km 以上 45km 未満	24,400 円	25,900 円	+1,500 円
45km 以上 55km 未満	28,000 円	32,300 円	+4,300 円
55km 以上	31,600 円	38,700 円	+7,100 円

II 「4 月以降に支払われるべき」とは？

今回の改正は「令和 7 年 4 月 1 日以後に支払われるべき通勤手当」が対象です。少しややこしいですが、「**支給日が 4 月 1 日以降かどうか**」で判定します。

対象になる(新限度額)	4月10日に支給した「3月分通勤手当」
対象にならない(旧限度額)	3月25日に支給した「4月分通勤手当」
対象にならない(旧限度額)	未払いだった「2月分通勤手当」を4月10日に支給した場合

III 経理・総務担当者様へのお願い(年末調整での対応)

すでに 4 月以降に「旧限度額」で課税してしまった分については、今年の年末調整で精算を行います。 ※過去の給与計算をやり直す必要はありません。

【具体的な手順】

- ① 対象者の抽出: **片道 10km 以上のマイカー通勤者**、かつ **非課税限度額を超えて通勤手当を支給されていた従業員**をリストアップします。
- ② 差額の計算: 「改正により新たに非課税となった金額 × 4 月以降の支給回数」を計算します。
- ③ 源泉徴収簿での調整: 年末調整の際、年間の給料・手当等の総額から、**上記で計算した金額**をマイナスして年税額を計算します。

※源泉徴収簿の余白に、上記の計算過程や、新たに非課税となった差額を「**非課税通勤手当 ○○円 × △回 = ◎◎円**」とメモしておくことで確実です。

IV 今すぐできる Next Step

まずは、社内に「片道 10km 以上」のマイカー通勤者かつ非課税限度額を超えて通勤手当を支給されていた従業員が何名いるかをご確認ください。対象者がいる場合は、今年の年末調整で還付が発生しますので、給与計算ソフトの対応状況(アップデート等)を確認するか、担当者までご相談ください。

銀行員の一言の真意とは？

今回のテーマは「銀行員の一言の真意とは？」という内容です。

中小企業にとって、銀行員とのコミュニケーションは資金繰りの生命線です。しかし、銀行員は直接的な表現を避け、あいまいな言い回しを用いることが多いです。今回は「銀行員の一言の真意」を読み解き、どのように経営判断に生かすべきかを解説します。

【セールス時の「いつ返してもいいですから借りてください」】

融資を売り込む際の決まり文句です。特に9月や3月の期末や、融資のノルマが足りないときなど、融資をお願いする際に、社長の借金に対する負担感を軽くするための言葉です。

しかし、この言葉を真に受けて融資を受け、すぐに返済しようとする、「お願いですから返さないでください。返されると困ります」という最初のセールス時とは真逆の対応を取られることがほとんどです。

銀行員からの融資セールスは、他行との融資残高のバランスなども考慮した上で、無理のない範囲でほどほどにしましょう。

【融資申し込み時の「検討します」】

融資の申し込みをした際に、この言葉を返されたら注意が必要です。表面上は前向きに検討してくれる気もしますが、この言葉はあまり融資を受け付けたくない会社からの融資相談を受けた場合に出るケースが多いです。本当に検討してもらえるならまだしも、放置されたあげく「やっぱり難しかったです」と断られるケースもあります。なぜこのようなことがあるかという、融資審査にあげても融資が下りる可能性が著しく低い場合は、融資の稟議書を作成するのも手間なため、審査に上げずにお断りするというのも無きにしも非ずです。

もし一週間から二週間ほど何も連絡などがなければ、銀行に行ってみるのも一つの手です。銀行を訪問し、「今回融資の申し込みをさせていただいたので、ぜひご挨拶をさせていただきたい」と言って上席との面談機会を持ちましょう。そうすれば、融資の可否は別にして、回答は確実に早くなります。この際に「銀行担当者から一向に連絡がない」とは言わないように気を付けましょう。

【融資申し込み時の「他行の金利は何%ですか？」】

他行の預金・融資の残高は決算書を見れば分かりますが、金利を含めた取引条件は他の銀行は全く分かりません。ですから、銀行員に他行の金利を聞かれても、完全にオープンにすべきではありません。聞かれたらざっくりこれくらいですと答えておきましょう。例えば、A銀行からB銀行の金利を聞かれて、「1.5%です」と答えた場合、そのB銀行の金利を目がけてA銀行は1.5%か、頑張っても1.49%程度の金利しか提示しません。銀行はなるべく金利を高く設定したいので、1.2%などの金利提示はほぼありません。ある程度ざっくり答えておけば、A銀行のやる気次第で、B銀行をかなり下回る金利の提示を受ける可能性があります。

【融資を断られるときの「本部がダメと言っている」】

これは融資案件を断る際に非常によく使われる言葉です。本部を悪者にします。この言葉が出るときは、本部まで案件が上がっていないことも多くあります。

支店では直接お客様と接するため、特になかなか引き下がらない会社の場合は、この言葉を使うことが多いです。例えば本当の理由の「支店長の判断です」と言ってしまうと地域や仲間内の経営者に、あの支店長に融資を断られたと言いふらされてしまい、評判を落とすかもしれないということで本当の理由は言わないことがほとんどです。いざれにしてもダメということには変わりませんので、その銀行はさっさと諦め、次の金融機関への融資交渉をスタートさせましょう。

傷病手当金の制度・概要について

最近、メンタルヘルスの不調を感じ、療養のために休職（私傷病休職）を検討している従業員のご相談が増えていきます。体調不良により休職する上で一番の心配事は「収入が減ってしまう・復職できるだろうか」等が考えられます。多くの企業はノーワーク・ノーペイの通り運用されております。そこで、治療に専念すべき大切な時期のために「傷病手当金」という制度があります。安心して休養し、回復するための「傷病手当金」について、その仕組みを解説します。

(1) 傷病手当金とは

健康保険に加入している従業員が、病気やけがのために働くことが出来ず、会社を休業した日が連続して3日間あった場合、4日目以降、通算1年6か月まで、休業した日に対して標準報酬を30で除した金額の2/3が支給されます。

(1) 対象となる方

健康保険に加入する従業員。基本的に雇用形態や加入期間を問わず、受給することができます。

(2) 働くことが出来ない

欠勤や自己判断による「働けない」ではなく、医師から労務不能であることを証明していただく必要があります。

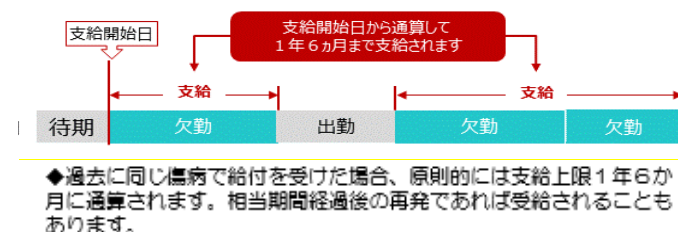
(3) 待期期間

病気やけがで休業した期間のうち、最初の連続した3日間は待期期間です。待期3日は公休・有給休暇を含めることができ、就業の途中で体調不良となり、早退した場合は、早退した日が1日目となります。



(4) 支給期間

支給期間は通算して1年6か月となります。働きながら治療を継続し、再発での休業の際にも保障を受けることができます。



(5) 支給金額

1日につき【支給開始日以前12か月間の各標準報酬月額を平均した額÷30×2/3】が支給されます。

例) 平均標準報酬月額30万円であれば、 $300,000 \div 30 \times 2/3 = 6,600$ 円となります。

一部でも働いてしまうと休業日ではないとされ、給付が受けられなくなります。休業した期間に対して全額給与の支給がある場合は傷病手当金は不支給、一部給与の支給がある場合、給与の日額が傷病手当金の日額より少ないときに、その差額が支給されます。

(2) 受給に関する注意点

(1) 妊娠中の傷病手当金

妊娠中のつわりや母性健康管理指導による自宅安静中でも傷病手当金の対象となる場合があります。ただし、出産手当金と傷病手当金の両方が受給出来る場合、出産手当金が優先して支給されます。

(2) 入社1年未満の傷病手当金の金額

被保険者期間が1年に満たない場合は、資格取得後の標準報酬月額の平均額か、協会けんぽ全被保険者の平均額（令和7年は320,000円）のいずれか低い額が基礎となります。申請前の1年以内に転職などをした人で、前職・転職後どちらも協会けんぽに加入している場合は、「健康保険加入状況等申告書」を提出してください。

(3) 労災・障害年金

別の原因で、労災保険から休業補償給付を受けている期間中は、原則、傷病手当金との併給はできませんが、労災保険の休業補償給付の金額が傷病手当金の金額を下回る場合は、その差額分のみが支給されます。

※同一の傷病について傷病手当金と障害厚生年金（障害手当金）を受給できる場合で、傷病手当金の金額の方が多い場合はその差額が支給されます。

(3) 退職後の傷病手当金

傷病手当金を受給しながら休職し、復帰できないまま退職となってしまった場合でも、要件をみたせば継続して傷病手当金の給付を受給することができます。

【継続受給要件】

- 1) 退職日まで1年以上継続して、1日の空白もなく、健康保険の被保険者であること
 ※協会けんぽと健康保険組合の通算は可能です（任意継続被保険者期間はのぞく）。
- 2) 資格喪失時に傷病手当金を受けているか、または受ける条件を満たしていること
 ※退職日に出勤していないこと

お困り事がございましたら、お気軽にご相談ください。



『顧客を見れば、戦略は自然と見えてくる』

解像度を上げるボトムアップマーケティング』

川端 康介 (著)

日経BP (2024/11/22)

ご購入はこちら



マーケティング戦略を“作る”前に、まず顧客のリアルな行動を観察する。

このシンプルなアプローチこそが、成果につながるのだと感じさせてくれる一冊です。

【感想】

一般的なマーケティング戦略は、市場や顧客を分析してニーズを理解し、自社の商品やサービスの戦略を決めることが中心です。目標や計画に基づきターゲット市場を設定し、資源を配分して実行するトップダウン型が主流でした。

本書では、従来のやり方だけでは、現代の市場で十分な成果を出すことは難しいと指摘しています。「選ばれ続けるブランドとは、多くの瞬間的な優位性を生み続けるブランドである」という考えを軸に、従来の 3C 分析やペルソナといったフレームワークに頼った手法の限界を示し、顧客理解から自然に戦略が見えてくる“ボトムアップマーケ”を提案しています。

この“ボトムアップマーケ”の特徴的なのは、顧客理解の考え方です。

本書では、理想のターゲット像から逆算して、考えるのではなく、実際に今ブランドを選んでくれている“現実の顧客”を丁寧に把握することが重要だと説きます。

その理解を深める概念として紹介されるのが「CVEP(コンバージョン・エントリー・ポイント)」です。

CVEP は、消費者が特定の状況で求める「便益」と、代替手段では満たされていない「未充足のニーズ」に注目し、自社商品を最適な選択肢として提示することで購入につなげる考え方です。

本書を読むことで、従来の顧客理解の意味がアップデートされ、マーケティングや商品開発の

現場で、すぐに実践できるヒントが得られます。現代のブランド戦略を考える上で、多くの示唆にあふれた一冊です。

【以下引用】

・このブランドの価値を見出した「状況」は何か、その時に求めた「便益」は何か、つまり顧客の「心理」ではなく、ブランドが選ばれた理由となる価値を最も享受できる状況という「特定条件」を導き出すほうがよほど再現性は高いと考えます。

・まずは顧客データの中から、LTV 軸のデータ(購入単価、購入回数など複数)を抽出し、インタビューやアンケートによって CVEP となる情報をリサーチすることから始めます。すなわち、ブランドの「便益」を既に理解しているロイヤル顧客にとって、どんな「状況」で、その便益が価値に変わったのかを理解することが CVEP を発見する一つの方法なのです。

従来のマーケティングのフレームワークにとらわれず、顧客と丁寧に向き合うことで、自然と戦略が見えてくる ——この点が本書の最も読みどころのある部分だと感じました。