

経営に役立つ情報をお届けする

# 商工会ニュース 12月号

令和6年12月13日発行  
睦沢町商工会  
睦沢町上市場911-61  
TEL 0475(44)0112 編集:大木

## 年末調整の計算をする際は定額減税にご注意ください

今年度は定額減税が行われました。今回、年末調整の計算をする際にも関係してきますのでご注意ください。

### 【定額減税とは】

2024年4月1日に「令和6年度税制改正法」で制定され、納税者本人とその扶養家族1人につき、所得税3万円・住民税1万円の合計4万円が2024年の税金から控除されるものです。

定額減税	対象者	減税額
所得税	本人 ※1	3万円
	同一生計配偶者 ※1 ※4	3万円
	扶養親族 ※1	3万円 / 1人につき
個人住民税 (所得割)	本人 ※1	1万円
	控除対象配偶者 ※2 ※5	1万円
	扶養親族 ※2	1万円 / 1人につき
	控除対象配偶者を除く同一生計配偶者 ※2	1万円 ※3

※1 居住者に限る

※2 国外居住者を除く

※3 令和7年度分の所得割の額から控除

※4 同一生計配偶者 = 納税義務者と生計を一、かつ、合計所得金額48万円以下

※5 控除対象配偶者 = 同一生計配偶者のうち、納税者の前年の合計所得金額が1,000万円以下

### 注意① 定額減税額の控除の計算に注意しましょう

従業員等の年末調整で計算する際には、国税庁ホームページより「令和6年分 年末調整計算表」をダウンロードしましょう。定額減税に対応したフォーマットになっています。(右のQRコード参照)

※「令和6年分の源泉徴収簿」は定額減税の計算用に作られていません。



### 注意② 従業員の定額減税額が令和6年分から控除しきれない場合は注意しましょう

令和6年分の源泉所得税から定額減税分を控除しきれなかった場合、令和7年分の源泉所得税から控除することはできません。控除しきれなかった分については、各自治体より給付請求が通知されるものと思われます。

### 注意③ 定額減税の対象になる扶養親族の人数に注意しましょう

定額減税を控除する際、「扶養親族の人数×30,000円」の額を上限に減税することができます。この「扶養親族の人数」は、16歳未満の親族についても対象になるので注意しましょう。

### 注意④ 令和5年に所得税が発生しなかった個人事業主には調整給付金が支給されます。

令和5年に所得税が発生しなかった対象者には、睦沢町役場より調整給付金の申請書がすでに発送されており、申請が終了しております。ご不明点は睦沢町役場へお問い合わせください。



## 源泉所得税の指導会を行います

まもなく年末調整の時期です。商工会では源泉指導会を行いますので、詳しくは別紙チラシをご覧ください。商工会へご相談する場合はお早めに！

源泉税納付期限 : R7/1/10(金) (納期特例の場合 : R7/1/20(月))  
法定調書提出期限 : R7/1/31(金)

## フリーランスとの取引に関する新しい法律がスタートしました

2024年11月1日から「フリーランス・事業者間取引適正化等法」が施行されました。フリーランスの方へ仕事を発注する場合、またフリーランスの方が仕事を受託する場合は注意しましょう。

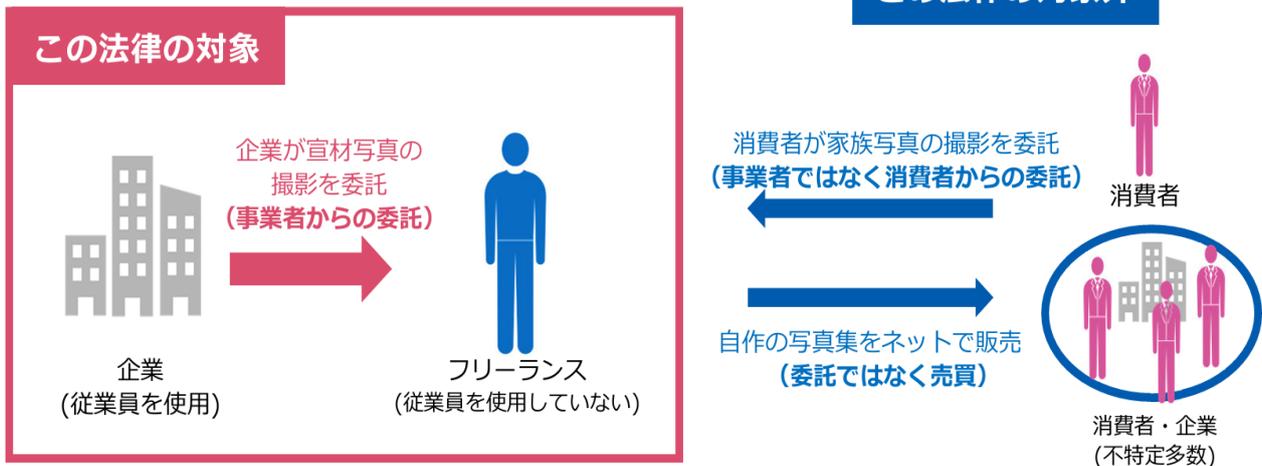
### 【フリーランス・事業者間取引適正化等法とは】

この法律は、フリーランスの方が安心して働ける環境を整備するため、フリーランスの方と企業などの発注事業者の間の取引の適正化と、フリーランスの方の就業環境の整備を図ることを目的に制定されたものです。

### 【フリーランスとは】

ここでいうフリーランスとは、従業員を使用していない方を言います。この従業員には、短時間・短期間等の一時的に雇用される者は含まれません。具体的には、「週労働20時間以上かつ31日以上以上の雇用が見込まれる者」が従業員にあたります。なので、従業員を雇用していない個人事業主をフリーランスと定義します。一般的に「消費者を相手に取引している」方もフリーランスと定義されますが、この方はこの法律におけるフリーランスにはあたりません。

### 例：フリーランスとして働くカメラマンの場合



○特定の事業者との関係で従業員として雇用されている個人が、副業で行う事業について、事業者として他の事業者から業務委託を受けている場合には、この法律における「フリーランス」にあたります。

○なお、契約名称が「業務委託」であっても、働き方の実態として労働者である場合は、この法律は適用されず、労働基準法等の労働関係法令が適用されます。

○詳しくは右のQRコードをご参照ください。



### 新会員のご紹介

新たに商工会の会員になられた事業所をご紹介します。

事業所名	業種	地区
こうろうん 宏運合同会社	リサイクル業	川島
農事組合法人 むつてき 睦的ファーム	農産物小売	上市場

### 専門家に経営相談しませんか？

中小企業診断士の先生に無料で相談できます。補助金申請や経営の相談などご利用ください。日程は以下の通り。

12/19(木) 9時～16時	1/16(木) 9時～16時
2/27(木) 9時～16時	※予約制です。

#### 【相談例】

新たに設備を導入するのにいい補助金を教えてほしい。材料価格高騰により利益が減少してて何とかしたい。息子に事業承継したいんだけど何すればいいの？ etc

### 【女性部】オリジナル味噌を商品開発しています

2年に一度、自家消費のために製造している手前味噌を全国商工会女性部連合会の補助金を活用して、商品開発を行っています。

9月19日(木)には長野県丸井伊藤商店(発酵パーク)を視察しました。女性部の味噌ご期待ください。



### 【女性部】道路清掃をしました

12月2日(月)に主要道路脇のごみ拾い活動を行いました。道路がきれいだと安心して運転できますね。女性部の皆様、ありがとうございました。



### 【青年部】イルミネーションを設置しています

上市場にある「すずかけ公園」にてイルミネーションを設置しました。家族や大切な人とステキなひとときをお楽しみください。期間は令和6年12月8日(日)～令和7年1月11日(土)までです。



### 【青年部】納涼盆踊り大会が開催されました

去る8月4日(日)に睦沢町総合運動公園 多目的広場において納涼盆踊り大会が開催されました。皆様のおかげで今年も成功裏にイベントを終わることができました。青年部・OB一同感謝申し上げます。天気にも恵まれ、例年を上回る来場者を迎えることができました。地域の新聞社に記事を取り上げてもらい、Yahoo!ニュースにも掲載されました。



### 【青年部】能登半島地震の被災地である石川県内灘町を視察しました

去る10月7日(月)～8日(火)にかけ、能登半島地震で被災した石川県内灘町を視察しました。内灘町商工会で石川県青連の会長・副会長から現状をお話いただきました。発災から1年近くたちますが、いまだに復興が進んでいませんでした。このままでは地域の産業がどんどん衰退してしまうと感じました。



## 農林商工まつりにおいて表彰されました

令和6年11月3日(日)に開催した農林商工まつりにおいて、これまで睦沢町での精力的な活動が認められ、以下の3名が表彰されました。おめでとうございます。

表彰者	事業所名
田中 裕久	寿し処 たなか
小高 貞夫	睦希庵
古山 友子	(有)ふるやま



## 令和7年1月～、税務署の受付印がなくなります

国税庁・国税局・税務署では、税務行政のデジタル化における手続の見直しの一環として、令和7年1月から、收受日付印の押なつを行わなくなります。確定申告などを書類で提出する際には提出日など自身で管理することになりますので注意しましょう。

なお、当面の対応として、窓口で交付するリーフレット（今般の見直しの内容と申告書等の提出事実等の確認方法をご案内するもの）に申告書等を收受した「日付」や「税務署名」を記載したものを、希望者にお渡しするとのこと。郵送等により申告書等を提出する際に、切手を貼付した「返信用封筒」を同封された方に対しても、窓口での收受の場合と同様、当分の間の対応として、日付・税務署名（業務センター名）を記載したリーフレットを同封して返送するとのことです。

確定申告する際には e-Tax がおすすめです。さまざまな行政サービスに対応するためにも、マイナンバーカードの作成など、デジタル化に対応できるよう準備していきましょう。



## 経営指導員大木の編集後記 vol. 4

「商品が売れなくなった」「売上が伸びなくなった」「まるで儲からん」etc.

商工会で働いていて、ここ数年特に聞くことが多くなった言葉です。理由は新型コロナウイルス感染症の影響もあると思われますが、地域内の少子高齢化や都市部への人口流出で、地域商圏の消費人口が減少していることがあげられるでしょう。

一方で最近ではスマートフォンの普及により、商圏という概念が全く変わってしまったように感じます。地域商圏は意味を失い、スマートフォンを通じた「手のひらサイズの世界商圏」が広がっています。

とある著書ではこんなことが書いてありました。どんなに売り難い商品も、「1万人に1人」は買いたい人がいると。「1万人に1人」なら、全国規模で考えると1万2000人の顧客がいることになります。そう考えると、苛烈な価格競争に巻き込まれるような「誰でも買ってくれるモノ、簡単に売れるモノ」ではなく、大手企業が手を出しにくい「超ニッチだけど売りたいモノ」に重きを置き、その「1万人に1人」をターゲットとして生涯顧客化することが、中小企業の最適なマーケティング手法なのかもしれませんね。

広告宣伝で利用されるメディアについてもどんどん変わってきていますよね。昔は口コミや回覧板などが一番の情報発信源だったのでしょうか。そこに新聞が誕生し、ラジオやテレビが発明され、インターネットが普及している現在では、SNS等を活用した情報発信が中心となってきています。私でさえテレビを見る回数はめっきり減り、SNSを眺めている時間が増えましたからね。

今後、中小企業が商品売り込むためには、地域商圏を飛び出し、「1万人に1人」をターゲットとしたマーケティング戦略を考える必要があるのでしょうかね。

話は変わりますが、私個人的にX(旧Twitter)で愛猫の写真をアップしています。ぜひ探してみてくださいね。