

NEWSWAVE

～新しい時代を切り拓く実践経営情報紙～

発行

(株)本宮会計センター

〒969-1169

福島県本宮市本宮字小原田200-2

TEL 0243-33-5535 FAX 0243-33-4467

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1000万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1000万円を超えた場合には、基準期間（前々年）の課税売上高が1000万円以下であっても、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ヵ月間の給与等支払額が1000万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、給与等支払額の状態によっては、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。

上場廃止寸前から9期ぶりの黒字復活 有料化戦略で成功したメガネスーパー

過去、8期連続の赤字を計上し、3期連続で債務超過にも陥ったメガネスーパー。昨年7月には、上場廃止にかかわる猶予期間入り銘柄に指定された。製造小売方式（SPA）を採用する低価格チェーンとの競争に敗れたことが原因だった。そこで同社は、リソースを見直しつつ企業コンセプトを立て直した。「眼鏡学校」を自前で持つなど、スキルの高い人材が揃っていたため、「眼鏡のプロ集団」として「アイケアサービス」を前面に押し出す戦略を打ち出したのである。

注目は、メガネ店では無料だった検査を有料化したことだ。「トータルアイ検査」として、通常15分程度のところを40～60分かけて多項目をチェック。あえて有料化することで、検査を「目を大切にするため」に必要なプロセスだと位置づけ、眼鏡を視力矯正だけでなく健康サポートのツールだと訴求したのである。このコンセプトが、中高年世代にマッチし、客単価は2012年の約2万円から3万5000円まで上昇。2016年4月期決算では9期ぶりの黒字化を果たし、猶予期間入り銘柄からも解除されている。SPAは小売業にとって大きなメリットのある手法だが、ブランドに合致した製品を安定供給するには一定の時間が必要だ。それよりも、自社の強みを洗い直して、それをいかに発揮できるかを検討するほうが、迅速に、しかも骨太な戦略を構築できるということを、メガネスーパーの事例は示唆しているといえよう。



弊社では「MCS NEWS WAVEのメール配信」を促進しております！！

メールアドレスをご記入のうえ、0243-33-4467までご返信ください

メールアドレス

@

※FAXの印字状況により、文字が読み取りにくい時は確認の為、当社よりご連絡をする場合がございます。

※ご不要の場合または、該当者がお出でにならない場合は、FAXを返信頂ければ次週より配信を停止致します。