

社外重役

Selected Clients & Professionals Relationship

発行

國村公認会計士事務所

〒760-0080 香川県高松市木太町1870-1

TEL: (087) 813-0826

URL: <http://kumimura-cpa.jp/>

経営

なぜ楽天このタイミングで携帯電話事業に参入？ 「後発」を強みに変える経営手法に注目！

楽天が携帯電話事業への参入を決めた。日本の携帯電話事業者はNTTドコモ、au、ソフトバンクの3社のみで、新規参入は13年ぶりとなる。

これだけ長期間にわたって寡占状態が続いた理由は、まず基地局整備などに巨額の設備投資が必要なことが挙げられる。また、ナンバーポータビリティの導入でわかるように、市場が飽和状態にあることも参入意欲を削ぐ要因だ。では、なぜ楽天はこのタイミングで参入を決めたのだろうか。大きいのは、技術の進歩により基地局設置に必要なコストが格段に下がったことだ。実際、現在の3社は毎年5,000～6,000億円規模の設備投資を行っているが、ゼロから通信インフラを構築しなければならない楽天が2025年までに予定している投資額は6,000億円。

また、1億人の会員数も他社にない強みだ。「楽天＝ポイント」のイメージを生かせば、他社からの乗り換えを促す施策も打ちやすいだろう。

そもそも、楽天は先行者利益を積極的に狙ってはこなかった。楽天市場も大手企業が通販サイトを続々と開設したあとにオープン。二番煎じでオリジナリティがないと誇るのは簡単だが、低コスト・低リスクで高リターン of 効率的な経営手法であり、「後発」だからこそ得られるメリットを最大限に活用しているともいえる。少なくとも「損をしにくい」経営を実践している点はおおいに参考とするべきだろう。

税務会計

半年ごとに納められる「納期の特例」 適用しても1ヵ月ごとの納付も可能

源泉徴収した所得税及び復興特別所得税は、原則として、給与などを実際に支払った月の翌月10日までに国に納めなければならないが、給与の支給人員が常時10人未満の源泉徴収義務者は、源泉徴収した所得税及び復興特別所得税を、半年分まとめて納めることができる特例がある。これを「納期の特例」という。主に小規模事業者向けの特例であり、源泉徴収義務者全体のうち約7割超が適用しているという。この特例の対象となるのは、給与や退職金から源泉徴収をした所得税及び復興特別所得税と、税理士、弁護士、司法書士などの一定の報酬から源泉徴収をした所得税及び復興特別所得税に限られている。

この特例を受けていると、その年の1月から6月までに源泉徴収した所得税及び復興特別所得税は7月10日、7月から12月までに源泉徴収した所得税及び復興特別所得税は翌年1月20日が、それぞれ納付期限になる。ところで、納期の特例を適用しているからといって、必ずしも半年分まとめて源泉所得税を納付する必要はなく、例えば、1ヵ月や数ヵ月ごとに納付することも認められている。仮に、多くの利益が生じた月であれば、同特例の適用による納期限まで待たずに、原則通り、1ヵ月分の源泉所得税を翌月に納付しても問題はない。納期の特例は、あくまで原則の納期限を“半年ごとに延長”するものであり、それを強制する特例ではないのだ。

今週のキーワード

携帯電話事業者

自社で無線通信設備を設置・運用して携帯電話サービスを提供している事業者。参入には総務省による周波数割り当てが必要なことも障壁となっている。総務省の情報通信白書によれば、携帯電話料金の年間世帯支出は2010年に79,918円。それが2016年には96,306円まで上がっており、総務省は大手3社の寡占状況により通信料が高止まりしていると分析。その状況を打破したい同省の狙いもあり、楽天が周波数を取得するのは確実視されている。