

小川富也税理士事務所だより

編集発行人
税理士・行政書士
小川 富也
〒796-0068
八幡浜市浜之町180番地
TEL 0894-24-3355
FAX 0894-24-2882



事業引継ぎ支援センターが過去最高の引継ぎ件数達成

中小企業基盤整備機構の事業引継ぎ支援センターは、平成27年度の一年間の相談企業数が4921社（対前年度比1.7倍）、事業引継ぎの成約件数が209件（対前年度比2倍）と、相談企業数及び成約件数ともに過去最高を記録したと発表した。

今後、全国規模での支援体制を整備するとともに、各事

業引継ぎ支援センターへの事業引継ぎ案件の助言、アドバイスの支援を拡充し、平成28年度は約500件、平成29年度には1000件の事業引継ぎによる成約件数を目標値として掲げた。

昨年4月に運用開始している「事業引継ぎ支援データベース」のノンネーム情報（売り案件及び買い案件）を、各地の事業引継ぎ支援センターに登録している金融機関、民間M&A仲介業者などの登録民間支援機関に開示し、マッチングの促進を図るとしている。

「おもてなし」など接客認定制
6月にも規格の試験運用を開始

経済産業省は、接客の良さ

とで、同分野の事業者が高付加価値を追求しやすい環境を整え、訪日客需要の取り込みにもつなげたい考えだ。

社員同士で働きぶり評価モチベーションの向上に

小売業のN社は売り場で働く社員同士で働きぶりを評価する取り組みを始めた。接客態度などがよい同僚に「おほめカード」を手渡し、売り場店員のモチベーションの向上につなげる。

売り場の雰囲気明るくして顧客が買い物しやすい環境をつくり、売り上げ増も狙う。

これまでは「自分のことで精一杯で他者の仕事を見る余裕がない」という社員が多かったことから、同僚とのコミュニケーション不足は接客態度の低下につながりかねないという判断。互いの働き方を観察することで販売の工夫などノウハウを学ぶ効果にも期待している。

固定資産税



土地や家屋のほか償却資産（土地・家屋以外の事業の用に供する資産で、構築物、機械及び装置、工具、器具及び備品など）にかかる財産税。標準税率は1.4%。

毎月1月1日時点での土地・家屋の所有者などに対して市町村が課すもので、市町村の税率の4割を占める。

納税額は固定資産の時価（評価額）をもとに計算する。実勢に近づけるために土地と家屋は3年ごと、償却資産は毎年、評価額を見直す「評価替え」をしている。総務相が定める固定資産評価基準に基づいて首長が評価額を決める。住宅用地のように課税標準の特例措置が適用される場合などは、評価額よりも低く算定される。



委任契約と請負契約 業務委託の形態の違い ——仕事の完成義務の有無など

業務を第三者に実施してもらう場合の契約形態として、「委任契約」と「請負契約」があります。この二つは異なる性質を持った契約です。で、契約を結ぶ前にきちんとその特徴を把握しておくことがトラブルを未然に防ぐうえで重要です。そこで今回は、「委任契約」と「請負契約」の違いについて考えてみます。

契約書を作成する際に、その表題を「〇〇業務請負契約書」とするか「〇〇業務委託契約書」とするか迷うケースがあるかもしれません。どういふ契約が請負にあたるか、あるいは委任にあたるかは、その内

●委任と請負の違いのポイント●

- ①仕事の完成義務の有無
請負契約では、請負人は仕事の完成義務がある。基本的には、仕事を最後まで完成させなければ報酬を請求することはできない。
- ②瑕疵(かし)担保責任の有無
請負契約では、成果物の瑕疵(欠陥)につき修補をする義務を負う。委任契約では、原則、この義務を負わない。

容によりますので、注意が必要です。どちらも何かを第三者にやってもらうことは共通していますが、両者の違いは、仕事の完成義務を負うのかどうかで異なります。

■委任契約■

委任契約は、仕事や製品の完成が目的ではなく、契約で合意した内容を実現するための作業を遂行することを目的とする契約です。

委任の場合は、「行為という過程」に対して責任を問われますが、仕事の完成義務までは負いません。業務内容として委任された行為を行うにあたって、「善管注意義務」を果たしているかどうかという責任が問われます。善管注意義務とは、受託者側の地位、職業などに応じて、客観

的に期待・要求されるレベルの責任を果たす義務を意味します。

例えば、医師の場合、必要な診察、診療をしてもらうという一定の行為を委任しており、病気の治癒という結果に対して報酬を支払うものではありません。

ただし、完成義務がないからといって、専門家として通常に要求されるレベルの仕事をしなければ損害賠償責任を問われることもあり得ます。また、委任者は受託者の能力を信頼してその行為を委託するのであって、委任者の承諾がない限り、第三者にその行為を任せることはできません。

■請負契約■

請負契約とは、「仕事の完成」を目的とした契約のことです。つまり、「仕事の完成」という「結果」に対して責任を負うということです。このため、受注者は結果責任を問われることとなります。例えば、建物建設工事請負契約のように、「建物建設」という仕事を完成させる契約などが該当します。

請負人は仕事を完成する義務を負いますので、成果物などを引き渡したり、業務を完了させなければ、報酬は得られません。また一旦仕事は完成しても、完成したものに欠陥が

あれば、その修補などを行う担保責任を負います。このような責任を「瑕疵(かし)担保責任」といいます。

また、請負人は完成された仕事の結果を目的とするため、その仕事を請負人が自ら行なうだけでなく、第三者に下請けさせることも許されます。

■留意すべきこと■

このように委任契約は過程について責任が問われ、請負契約は結果について責任が問われます。ですから、一般的には、委任契約より請負契約のほうが責任が重いと云えます。ただ、これは契約内容によって異なりますので、一概にどちらの責任のほうが重い、軽いとは言いきれません。

また注意したいのは、表題が「〇〇業務委託契約書」となっているも、当事者の一方(請負人)が、ある仕事の完成を約束し、相手方(注文者)がその仕事の結果に対して報酬を支払うことによって成立する契約の場合などです。

仕事の完成と報酬の支払とが対価関係にある契約であれば、その契約書は「請負について記載された契約書」となります。つまり、どういふ契約が請負にあたるか、あるいは、委任にあたるかは、その実質の取引内容によって判断されることとなります。



大手企業に負けない 中小の人材獲得戦略

■中小の「強み」を生かす■

今年の就職戦線は、面接などの選考活動の解禁が昨年の8月から「6月」に変更され、企業や学生にとつては、短期勝負となります。近年、人手不足で採用環境の厳しさが増す中、中小企業が大手に負けない採用活動を展開するにはどうしたらよいでしょうか。そこで今回は中小企業に求められる人材採用戦略について考えてみたいと思います。

中小企業では募集しても思うような人材が採用できないというケースがあります。これは、若手人材、特

●中小企業「ならではの強み」●

- ・社長や経営陣自らが学生や求職者にアピールできる。
- ・社員の役割が明確であり、働きがいを高めやすい
- ・社内コミュニケーションが円滑
- ・企業理念が浸透しやすい
- ・さまざまな経験を積むチャンスがある

に新卒者の大手志向が強まっているためです。このため「どうせ中小企業だから大手にはかなわない」と考える経営者や採用担当者がいるかもしれません。果たして本当にそうでしょうか。

確かに中小企業は大手に比べて、知名度や資金力で劣る面がありますが、「中小企業ならではの」人材獲得戦略を展開すれば、大手企業に負けない優秀な人材を採用することができます。

それでは、「中小企業ならではの」採用戦略とはどんなものでしょうか。それは中小企業の「強み」を前面に打ち出すことです。いかに自分たちが大手企業にも負けない魅力をもっているのか、社長や経営陣自らが学生や求職者に直接アピールでき

る点にあります。

多くの学生が、中小企業に応募する理由として「働きがい」「独自の強み」「会社の雰囲気」「自分のスキルアップを促してくれる会社」「学ぶべきところが多い先輩社員がいるか」などを重要視しています。こうした意識は中小企業が有利に採用活動を進めるチャンスともいえます。

ステータスや知名度では大企業にはかなわなくても、働きがいや職場環境では負けません。経営者の間近で仕事ができ、自分のスキルアップにつながるやすい中小企業に魅力を感じる学生が増えていますので、やり方次第で大手との人材獲得競争で勝負ができるのです。

■採用活動のステップ■

現在の採用活動は①「エントリー」、②「会社説明会」、③「内定」、④「内定承諾」のステップで行われるのが一般的です。

エントリーとは企業側の採用応募情報をインターネット上の「就職情報サイト」等を介して行ったり、ハローワークを通じて行われます。できるだけ多くのエントリー数を集めようと思ったらメガ就職サイトに自社の採用情報を掲載する手法が考えられますが、それなりのコストに加え、知名度が低い中小企業の場合、

多数の掲載企業の中に埋没してしまう可能性があります。そこで、あえてメガ就職サイトは敬遠し、中小ベンチャー企業を集めた求人サイトや特定の業界だけを専門にしたサイトなども検討してみましよう。

会社説明会では「ワン・トゥ・ワン」のコミュニケーションの実践が重要です。大企業のように何十人、何百人と大量採用するわけではない中小企業だからこそできる対応です。

自社の強みを学生に伝える絶好の機会です。会社の特徴、強みを分かりやすく説明するのに加え、スキルアップに役立つ仕事内容であることや、働きやすい職場環境であることなどを社長、経営幹部が生の声できちんと伝えることが大切です。

◇ ◇ ◇

人材の採用と育成は、これまで以上に企業にとっての重要度が増しています。「企業は人なり」です。優秀な人材を得るためには、受け入れる側の人材のスキルアップも求められます。その気持ちから社内人材の意識改革にもつながるとい効果も期待できます。まずは欲しい人材を明確にしたうえで「君が欲しい」という熱意を伝えることが何より重要といえます。



◆国税庁◆ 義援金に関するQ&Aを公表

国税庁はこのほど、今般の熊本地震による被害者を支援するため、熊本県下や大分県下の災害対策本部等に義援金や寄附金を支払った場合の税務上の取り扱いや、寄附金として取り扱われるための確認手続きに必要となる証明書類などについて、照会の多い事例を「義援金に関する税務上の取扱いFAQ」として公表しました。

事例はQ&A方式で全13項目となつていますが、ここではその中から数項目を取り上げてまとめました。

■熊本・大分県下の災害対策本部等 や日本赤十字社に対する義援金

熊本・大分県下の災害対策本部等や日本赤十字社の「平成28年熊本地震災害義援金」口座に対する義援金は、個人の場合は「特定寄附金」に該当し、寄附金控除の対象となります。

また、法人の場合は「国等に対する寄附金」に該当し、その全額が損金の額に算入されます。

■被災された取引先に対する寄附

法人が、この度の地震災害で被災された得意先に対して、被災前の取引関係の維持・回復を目的として、災害を受けた取引先が通常の営業活動を再開するための復旧過程にある期間において支出する災害見舞金は、交際費等には該当せず、損金の額に算入されます。

■自社製品の被災者への提供

法人が、不特定又は多数の被災者を救援するために緊急に行う自社製品等の提供に要する費用は、寄附金又は交際費等には該当せず、広告宣伝費に準ずるものとして損金の額に算入されます。

現在、全国から被害を受けた方々への義援金やお見舞金、飲食料・生活必需品等の自社製品の提供などが行われているところですが、これらに関連する税務上の取り扱いについてご参考にして下さい。(その他詳細につきましては国税庁ホームページをご参照下さい)

6月の税務と労務

—税務—

- ★所得税の予定納税額の通知
通知期限…6月15日
- ★個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第1期分)
納期限…6月、8月、10月及び1月中(均等割のみを課する場合にあっては6月中)において市町村の条例で定める日
- ★5月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額・納期の特例を受けている者の住民税の特別徴収額(27年12月~28年5月分)の納付
納期限…6月10日
- ★4月決算法人の確定申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税)
申告期限…6月30日
- ★1月、4月、7月、10月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)
申告期限…6月30日
- ★法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告(消費税・地方消費税)
申告期限…6月30日
- ★10月決算法人の中間申告(法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税)(半期分)
申告期限…6月30日
- ★消費税の年税額が400万円超の1月、7月、10月決算法人の3月ごとの中間申告(消費税・地方消費税)
申告期限…6月30日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の3月、4月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告(2月決算法人は2ヵ月分)(消費税・地方消費税)
申告期限…6月30日

—労務—

- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…6月30日

「猿も木から落ちる」ということわざがあります。ご存知の通り、木登りが得意な猿が心の緩みで木から落ちるといふ意味ですが、それは何事も得意になつて慢心や油断をしてはならないという戒めでもあります。▼
それでは、猿が新しい木登り技術を習得するために、ある「試み」をした結果、木から落ちた場合はどうでしょうか。それは「失敗」として非難されるべきか、それとも尊い経験として評価されるべきでしょうか。▼向
上を目指した結果の失敗に寛容

猿も木から落ちる

でなければ企業の発展はありません。そうした失敗は、教科書にはない教訓を与えてくれ、その積み重ねが強さとなるからです。▼特に若い頃の失敗は、将来の収穫を約束する種です。試みることで木から落ちたのなら、その原因を追及し、そこから新たな工夫のヒントを探り、次の試みに意欲を燃やせばよいのです。▼若さとは、困難に立ち向かう勇氣です。企業としては、枠にとらわれずに新しい価値を生む知恵としてその勇氣を尊重したいものです。