

# 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



## 人材育成マイスター 全社員の投票で選出

損保会社のS社は全社員の投票で部下の育て方がうまい「人材育成マイスター」を選出することを決めた。伸び盛りの若手社員をマイスターの下に置き、やる気や能力を引き出すとともに、人材育成に熱心な管理職を会社として評価する姿勢を打ち出す。投票するのはパートを含む

全社員で、対象となるのは全管理職。部下の個性に応じた人材育成や納得感のある指導を実践していると思う上司を管理職リストの中から選出する。

得票数が上位だった管理職は「人材育成マイスター」と認定し、20代の若手社員をマイスターの下に配置する。マイスターには中堅の社員も配置し、人材育成のノウハウを取得させる。

## 勤続25年で 長期休暇と奨励金

電機メーカーのF社は勤続25年の社員を対象に14～31日

連続した休暇と奨励金を与える制度を新設した。心身のリフレッシュを図ってもらうとともに長期休暇に対応できるように組織としての働き方の見直しを進める。

休暇中は無給だが、有給休暇などを充てることもできる。休暇取得後には奨励金を受け取れる。

対象者は事業の中核を担っている場合が多い。休暇中に他の社員が業務を円滑に行えるような環境整備も進める。組織の見直しや仕事の効率化などにも役立つとみられる。また上司が休暇を取ることでも部下も休暇を取りやすくなる雰囲気を作る狙いもある。

## 働くシニアが増加

総務省の労働力調査によると、2010年12月の完全失業率は4・9%と10カ月ぶりに5%を下回った。10年通年でみると働くシニアの比率が高まっている。

シニア世代の就業率をみると、60歳は72・7%から77・2%、61歳は66・7%から74・3%にそれぞれ上昇した。60～63歳では10年前と比べて人口が大きく増加しているが、就業数の拡大ペースがこれを上回った。

現行の高齢者雇用安定法は、65歳までの継続雇用を進めるよう企業側に求めている。公的年金の受給開始年齢は段階的に65歳に引き上げられるため、シニア層は年金を受給するまでの「空白」を埋めようと、定年後も働く傾向が強まっている。

## 年金の支給開始年齢



年金の支給開始年齢は高齢者雇用の広がりに沿って見直されてきた。男性の厚生年金の支給開始年齢をみると、定額部分について2000年度までは60歳だったが、段階的に上昇し、現在は64歳に引き上げられた。13年度からは65歳になる。報酬比例部分についても13年度以降、支給開始年齢が見直される。先進国でも年金支給の開始年齢が見直されている。フランスは年金支給開始時期が62歳に上がるほか、ドイツも65歳から67歳へ延ばす予定だ。



# 「身元保証人」の責任 金銭トラブルで賠償も 身元保証契約の注意点

親戚や友人の子供などが企業に就職する際に「身元保証人」になるよう頼まれることがあります。万一、就職した本人が会社で金銭的なトラブルなどを起こせば、身元保証人に損害賠償請求が回ってくることもあります。そこで保証人となった場合、その法律的な責任はどこまであるのかなど、身元保証契約の注意などを考えてみます。

身元保証とは入社した本人が会社の金を使い込んだり、仕事上大きな交通事故を起こしたり、雇主に何らかの損害を与えたときに、本人と連帯して損害賠償を行うこともあるという契約です。この契約内容を文書化したものが身元保証書です。

この身元保証書は、一般的に勘違いされそうな「連帯保証人契約」とは異なります。また、身元保証契約は、身元保証法の規定に従わなければなりません。  
新入社員の採用で身元保証人を求める企業は減ってきているといわれますが、中小企業や金融機関など一部の企業などで慣行として残っています。また再就職する中高年が身元保証人を立てるよう求められて、友人などにお願いするケースもあるようです。

## 身元保証契約の注意点

- ①入社後、本人が金銭を扱う部署等にいく可能性があれば、特に人物をよく確かめる。
- ②保証契約期間が何年か確認する。期間が定めていなければ3年。
- ③入社後、本人に大きな配置替えがあれば、会社からの通知により保証契約を継続するか判断する。
- ④万一、本人がトラブルを起こし、損害賠償を求められたら契約期間内であるか、また会社が通知を守ったかなどを確認する。
- ⑤契約期間内であっても賠償額は、会社が本人をきちんと監督したかなどによって減額も考えられる。

では、会社が身元保証人を求めてきたら、

必ず身元保証人を立てなければ入社できないかという点、法律上は就職の際に身元保証人を立てる義務はありませんので、拒否することはできます。

身元保証人となったら、どんな責任を負うのか気になるところですが、身元保証人を求める意味には、入社時に本人に社会人として自覚し、気持ちを引き締めてもらうための儀式的な要素が強い場合があります。ただ、会社の使い込みなど不正行為があったときには、身元保証人に損害賠償を求めた例もあります。実際、身元保証人に損害賠償の支払いを命じる判例も少なくありません。

### ■身元保証人の賠償責任の範囲■

損害賠償がどの程度、身元保証人に及ぶかに関しては、会社から行き過ぎた要求が出されないように「身元保証法」によって歯止めがかけられています。

会社との保証契約書で期間を定めていない場合には、契約期間は3年だけとみなされます。契約書で5年を超える契約期間を定めていても、法的には5年に短縮されます。また5年ごとの自動更新などは認められず、会社側がどうしても更新したい

場合は、双方納得のうえで契約を結び直さなければなりません。

### ■保証契約の解除■

本人が入社してから当初と全く違う職種などにかえられ、身元保証人の責任が重くなるようでしたら、保証契約を解除する権利が認められています。例えば、当初営業職で採用されたはずなのに入社後、経理担当に回されたなどの場合が考えられます。

会社はこのような配置替えについては、保証人に通知しなければなりません。保証人は通知を受け、保証契約を継続するかどうかを決めることができます。

もし、会社が通知を怠り、新しい仕事で本人がトラブルを起こしたとしたら、保証人の責任はかなり限定的なものになります。さらに会社が本人に対して日ごろ十分な監督をしていなかったような場合、保証人にすべて責任を転嫁することは認められません。

身元保証人となるように依頼されたら、こうしたルールを踏まえ、本人と本人の仕事内容を把握したうえで判断した方がよいといえるでしょう。



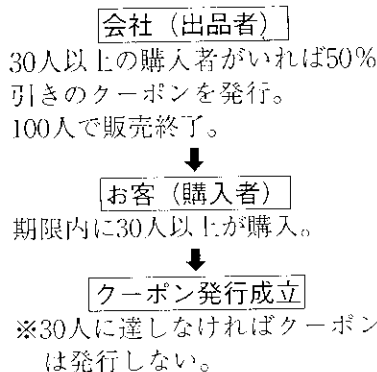
# 急増する「クーポンサイト」 企業側と消費者側の 賢い活用法と注意点

最近よく耳にする「共同購入型のクーポンサイト」。新しいマーケティング手法で人気が増していますが、クーポンサイト大手・グルーポンが年末に販売した「おせち」が写真と全く異なっていたなどの問題を起こしたことはニュースにも大きく取り上げられました。そこで今回は今話題の共同購入型クーポンサイトを利用する場合のメリット、デメリット、注意点などを考えてみます。

## ■共同購入型の クーポンサイトとは

グルーポンに代表される共同購入型のクーポンサイトは、一定の人数が集まることを前提に、特に大幅な

## ●グルーポン系サービスの流れ●



割引チケットを販売するサービスです。瞬間(FLASH)に大量のチケットを販売することから、「フラッシュマーケティング」とも呼ばれています。

従来の割引クーポンと違うのは、事前決済でクーポンを購入することです。前払いという制約がありますが、その分、割引率が高く急成長をしています。

一方で写真と実物が異なる、通常価格がはつきりしないため割引率もあいまいなどの問題も出ています。

## ■特徴と仕組み

グルーポン系サービスで出品されているクーポンは「通常価格の50%

割引」など、最初から大きな割引額が提示されることが多いのが特徴です。例えば出品者が飲食店の場合、1万円の料理コースを50%割引の5000円で出品、最少30人購入でクーポンの発行成立(規定人数に満たない場合は販売されない)、限定数100人に達した時点で販売終了といった仕組みです。

グルーポン系サービスは、ユーザーと店舗側、それぞれに明確なメリットがある反面、利用するにあたっては気をつけなくてはならない点もあります。

## ■会社側の注意

出品する会社側がクーポンサービスを利用する目的は集客や宣伝といったものです。しかし、「割引をして利益を圧縮してでも多くのお客が来てくれればよい」というだけでサービスを導入するのは危険です。50%オフで利用した人が、通常価格でリピートしてくれる可能性があるのかどうか。また高頻度にクーポンを販売していれば、「あのお店はいつも割引をしている」というイメージがついてしまい、割引価格でしか集客できなくなってしまう可能性があります。

また、実際の商品やサービスが写真や説明と異なっていたり、大量販売のため、商品やサービスの質が低下してしまったり、信用が大きく損なわれることにもなります。購入希望者が規定人数に満たずクーポンが成立しなければ費用もかかりませんが、「割引しても集客できないお店」というイメージがついてしまう可能性もあるのです。

## ■消費者側の注意

消費者側としては、クーポンの割引率ばかりに目が行きがちですが、割引前の価格が本当に適切かどうかを検証しなくてはなりません。通常1万円が50%オフで5000円であったとしても、そもそも1万円の価値があるものなのかどうか、ということ。価格に見合った価値を見きわめる力が求められます。

また共同購入型のクーポンサイトには様々な企業が参入しており、2010年末時点で170ものサイトが存在していると言われています。中には強引なクーポンの発行で集客しているサイトもあると言われており、どのような企業が運営しているのか、販売実績はどうなのか確認しておくとういでしょう。



### 棚卸資産の範囲

決算期末には、大部分の会社が商品などの棚卸調査を行います。これは、期末の棚卸金額を確定させて、その事業年度の利益を計算するために行うものです。

期末の棚卸の金額によって、その事業年度の所得が確定することから棚卸調査は慎重に行う必要があります。

#### 棚卸資産の範囲

それでは、どのようなものが棚卸資産となるのでしょうか。具体的には次のようなものが棚卸資産とされています。

- ① 商品または製品（副産物および作業くずを含む）
- ② 半製品
- ③ 仕掛品（半成工事を含む）
- ④ 主要原材料
- ⑤ 補助原材料
- ⑥ 消耗品で貯蔵中のもの
- ⑦ 上記に掲げる資産に準ずるもの

#### 消耗品等には特例

たとえば、販売活動に使う消耗品であっても、原則としては期末にその数量、金額を把握して資産に計上しなければなりません。

しかし、消耗品などは、その金額も少ないことから、特例として税務上では、毎期おおよそ一定数量を取得し、かつ、経常的に使われるものについては、棚卸資産に計上しなくてもよいこととされています。

つまり、毎期一定して購入される消耗品などは、その購入したときの費用として取り扱われます。

この特例の適用となるものとしては、事務用品や作業手袋などの消耗品、製品発送に使う梱包材料、広告用パンフレットなどが考えられます。ただし、商品を詰めるビンやパック、箱などは、それ自体が商品の一部を形成すると考えられますので、棚卸資産として計上する必要があります。

## 3月の税務と労務

### 税務

- ★22年分所得税の確定申告  
申告期間…2月16日から3月15日まで  
申告期限…3月15日
- ★所得税確定申告書の提出期限…3月15日
- ★22年分所得税の総収入金額報告書の提出  
提出期限…3月15日
- ★確定申告税額の延納の届出書の提出  
申請期限…3月15日 延納期限…5月31日
- ★個人の青色申告の承認申請  
申請期限…3月15日（1月16日以降新規業務開始の場合は、その業務開始日から2か月以内）
- ★21年分所得税の更正の請求 請求期限…3月15日
- ★贈与税の申告 申告期間…2月1日から3月15日まで
- ★個人の道府県民税、市町村民税、事業税（事業所税）の申告 申告期限…3月15日
- ★2月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付  
納期限…3月10日
- ★個人事業者の21年分の消費税・地方消費税の確定申告  
申告期限…3月31日
- ★1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…3月31日
- ★1月、4月、7月、10月決算法人及び個人事業者（22年12月分）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…3月31日
- ★法人・個人事業者（22年12月分及び23年1月分）の1月ごとと期間短縮に係る確定申告（消費税・地方消費税）  
申告期限…3月31日
- ★7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…3月31日
- ★消費税の年額が400万円超の4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…3月31日
- ★消費税の年額が4,800万円超の12月、1月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告（11月決算法人は2ヵ月分）（消費税・地方消費税） 申告期限…3月31日

### 労務

- ★労働災害保険事業開始届 提出期限…3月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…3月31日

「財務責任者に経営はできない」。NECの社長、会長を務めた関本忠弘氏は生前、こう言い放った。経営者にとって重要な課題は、「成長戦略」と考えていた。企業の台所を切り盛りする財務責任者が強く意識する「財務の健全化」とは、企業経営をめぐる考え方に温度差があった。▼関本氏は市場動向や技術の進歩、ライバル企業の動きなどを見極め、成長につながる布石を大胆に打っていた。そのリスクテイクこそが関本氏にとっての「経営者の仕事」

## 成長戦略と財務の健全化

だった。▼その持論が正しかったかどうかは分からない。議論は分かれるところだ。社長時代の果敢なリスクテイクでパソコンを日本一、半導体を世界一に押し上げた一方で、相次ぐ巨額投資で財務が傾き、後世の社長はリストラに追われた。▼現在の日本の経済状況を関本氏ならどう思うか。「縮小ばかりでは展望が開けない。成長をあきらめたら企業の将来はない」。そんな言葉が聞こえたような気がする。