

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

所得税の確定申告

2月16日(火)～3月15日(月)

所得税の確定申告の時期がやってきました。
平成21年分所得税の確定申告の相談及び申告書の受
付は、平成22年2月16日から同年3月15日までです。
必要書類等のご用意はお早めに。

所得税の確定申告とは毎年
1月1日から12月31日までの
1年間に得た所得金額を総決
算し、その所得金額について
の税金を確定して、源泉徴収
や予定納税で納めた税金など
との過不足を精算する手続を
いいます。
課税される所得の種類は

「事業所得」「不動産所得」「利
子所得」「配当所得」「給与所
得」「雑所得」「譲渡所得」「一
時所得」「山林所得」「退職所
得」の10種類に分類されます。
ここでは、給与所得がある
人で確定申告をしなければな
らない場合についての主なボ
イントにふれてみました。

■ 給与所得がある人

給与所得者は、通常「年末
調整」により所得税が精算さ
れるため申告は不要ですが、
次の計算において残額があ
り、さらに①～⑥のいずれか
に該当する人は申告が必要で
す。

各種の所得の合計額から、所得
控除を差し引いて、課税される
所得金額を求めます。

課税される所得金額に税率を乗
じて、所得税額を求めます。

所得税額から、配当控除額と年
末調整の際に控除を受けた(特
定増改築等)住宅借入金等特別
控除額を差し引きます。

① 平成21年中の給与の収入

金額が2000万円を超える
② 平成21年中に給与を1か
所から受けていて、各種の所
得金額(給与所得、退職所得
を除く)の合計額が20万円を
超える

③ 平成21年中に給与を2か
所以上から受けていて、年末
調整をされなかった給与の収
入金額と、各種の所得金額(給
与所得、退職所得を除く)と
の合計額が20万円を超える

④ 同族会社の役員やその親
族などで、平成21年中にその同
族会社からの給与のほかに、
貸付金の利子、店舗・工場な
どの賃貸料、機械・器具の使
用料などの支払いを受けた

⑤ 平成21年中の給与につい
て、災害減免法により源泉徴
収税額の徴収猶予や還付を受
けた

⑥ 在日の外国公館に勤務す
る人や家事使用人などで、給
与の支払いを受ける際に所得
税を源泉徴収されないことに
なっている

以上、給与所得者について、

確定申告が必要な場合の内容
について述べました。納税が
期限に遅れた場合などには納
期限翌日から納付日までの延
滞税が発生しますのでお早め
の準備をしましょう。

◆ 昨年からの主な改正事項

また、平成21年分の所得税
から適用される主な改正事項
としては、

- ・「上場株式等の配当等に係
る配当所得」
- ・「住宅借入金等特別控除」
- ・「住宅耐震改修特別控除」
- ・「住宅特定改修特別税額控
除」

- ・「認定長期優良住宅新築等
特別税額控除」
 - ・「電子証明書等特別控除」
- などの各項目について改正、
もしくは創設がなされていま
すので留意しましょう。

その他、詳細につきましては
は、各税務署で配布の「(平
成21年分) 所得税の確定申告
の手引き」をご参照下さい。

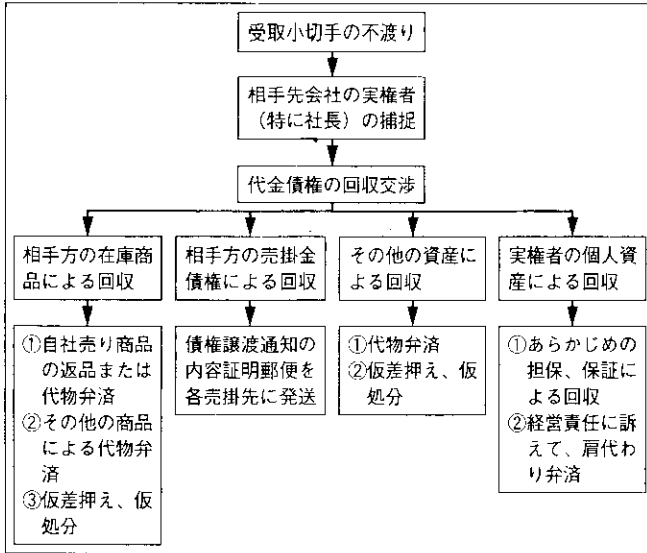


受け取った小切手が 不渡りになったら

債権回収の手段

得意先のA社から商品代金を小切手で受け取り、数日たってから銀行に入金したところ、既にA社が経営悪化で倒産しており、小切手が不渡りとなりました。この代金を回収できないと資金繰りが苦しくなります。どのように対処すればよいのでしょうか。そこで今回は受け取った小切手が不渡りとなった場合の債権回収について考えてみます。

小切手を1回不渡りにしたからといって必ずしもその会社がすぐに倒産したとはいえません。6カ月以内



「取引停止処分」となって、事実上の倒産になったといえます。ただし、1回目の不渡りであっても、それが大口不渡りであれば、その会社は事実上倒産したことになります。今回のケースでは、手形の不渡りを受けたときには既にその会社が倒産していたということですから、その会社からの債権回収は非常に困難な状態といえます。したがって、その時点では債権回収の方法といっても有効な手段はあまり期待できません。

完全回収は難しいといえますが、そうかといつて手をこまねいていては回収できるものも回収できなくなりますから、速やかな行動に出ることが必要です。

相手方が倒産状態にあるときは、できるだけ換金しやすい資産から回収をはかるのが常道です。具体的には販売先にある在庫商品、販売先が持っている売掛金債権などです。

会社をめぼしい資産が何もない場合にも諦めずに社長などに個人資産がないかどうかを検討します。株式会社等は社長等の経営者は原則として会社債務に関して直接の債務は負わないのですが、経営責任として債権者に弁償することもあります。

■在庫商品がある場合

相手方に在庫商品がある場合は、まず第一にこの在庫商品からの回収を考えます。その際は自社売り商品から優先して回収し、その他の在庫は自社売り商品では足りない分の回収の引き当てとします。

自社売り商品の場合は返品の方法をとるのが普通ですが、代物返済という形でも結構です。その際の留意点は必ず相手方の権限のある人（通常は社長）の了解が必要だということ

とです。了解なしに勝手に持ち帰ってしまうと、たとえ自社売り商品であっても窃盗や恐喝などの刑法にふれる可能性があります。相手方の了解が得られない場合は、裁判所の仮差押や仮処分の方法を選択します。

■販売先の売掛金から回収

販売先にめぼしい在庫はなくても売掛金債権を持っている場合があります。この売掛金債権をそのままこちらに譲り受けることを考えます。

債権の譲渡を他の差押債権者に対抗するには、債権者から第三債務者あてに譲渡した旨の確定日付のある承諾書を得なければなりません。債権回収の場では、内容証明郵便による第三債務者あての債権譲渡通知書を利用します。これも単に相手に依頼しては間に合いませんので、こちらで債権譲渡の内容証明郵便を何通か作っておき、販売先の売掛金台帳をみて譲渡する債権の明細と、通知すべき第三債務者を補足して販売先から記名、捺印を得て、それを郵便局に提出します。

この内容証明郵便が第三者債務者に到達した時点で第三者對抗要件が揃ったこととなりますから、素早い対応が求められます。



知っておきたい謝罪の心得 先手必勝で後手に回らず 「でも……」の前置き禁止

「申し訳ございません」。謝罪の方法は人それぞれですが、実際の仕事の現場では、謝り方次第でその後の人間関係に大きく影響を及ぼすことがあります。仕事に予期せぬ失敗はつきものです。そこで今回は「災い転じて福となす」とするための「謝罪の心得」について考えてみます。

■タイミングが重要

上手に謝るにはタイミングが大変重要です。取引先などにミス指摘

された場合は、素直に謝ることが大事ですが、相手が気がつかなかった場合はどうすればよいでしょうか。謝罪は「先手必勝」と心得ましょう。

●謝罪の心得5カ条●

後手に回るな 先手で謝れ	話を大げさにしないためにも、相手が怒り出す前に「先手」で謝ることが重要
相手のペースに 巻き込まれるな	矢継ぎ早に文句を言う相手のペースに合わせず、うなずきながら聞く。落ち着いたところで謝るのが効果的
謝り言葉を数多く 持つ	「すみません」の連発ではなく、「ご迷惑をおかけしました」など微妙なニュアンスを使い分けよう
“前置き”言葉に 要注意	「でも」「しかし」は、相手を否定する言葉。理由を説明しようとしても、言い訳にしか聞こえないことが多い
“葛藤”をにじませる	誰だって謝りたくないが、申し訳ない気持ちとの葛藤がある。葛藤＝人間らしさを見せる

う。多くの人は相手側が自分のミスに気がつかないことを願いますが、こういう一瞬の迷いが後々尾を引くことになってしまふのです。
相手が気づく前にこちらから謝ることで、誠実な人間だと印象づけられます。紙一重のタイミングであることが多いため、その機を逃さず、素直に謝るという勇気が必要です。
怒りや不満など感情をストレートにぶつけてくる相手には、注意が必要です。「今すぐ謝って自分の気持ちを伝えなくて

は」と焦って相手の話を遮るのは逆効果になってしまいます。相手が感情的になってしまっている場合には、冷静になるまでじっと相手の話に口を挟まず、「ちゃんと聞いています」という姿勢を見せるのが良い判断です。早く謝ってすっきりしたいという自分の気持ちを抑えることも時に重要なのです。

一方的に理不尽なことを言われたと思うようなときも一呼吸置くことで、冷静に対処できるようになります。決して相手の感情に感情で応じてはなりません。

「でも」「しかし」といった「前置き」を言ってしまうのは要注意です。仕事のミスを指摘されたら「ミスは認めます。ご迷惑をおかけしました」とすんなり謝ります。その後「しかし、指示が分かりづらかった」などと理由は後回しにしましょう。

謝る側がミスの理由を説明しようとするときの言い回しではあります。が、謝罪される側にとってみれば、単純に「言い訳」しているようにしか見えません。

このようなきに「でも」「しかし」は、相手の話を否定する言葉であり、言われる側は面白くはありません。単なる口癖で言う人もいますが、謝罪の際は要注意です。説明と

言い訳は紙一重なのです。

■心の葛藤を表情に

謝る態度にもコツがあります。ポイントには「心の葛藤」を見せることです。誰だって進んで謝りたくはありませんが、立场上、謝罪しなければならぬときもあります。その心の葛藤を声と表情に出すことで相手に気持ちを伝えやすくなります。普段の表情で謝罪されると苦渋の表情で謝罪されるのでは受ける印象が大きく違います。

謝罪方法は数あるビジネススキルの中でも最重要事項です。にもかかわらず、熱心に身につけようとする人は少ないものです。本来なら英語やパソコンなどと同様、回数を重ねるごとにうまく対応できるようになるものです。

「失敗＝人間らしさ」です。これを認めることが肝心です。心の中で過ちを素直に受け入れることがスムーズに謝罪できる第一歩です。プライドが邪魔することもありますが、その葛藤に打ち勝つて謝罪こそが、本当の謝罪と言えるのではないのでしょうか。

自分のミスをまず素直に認め、その上で心から謝罪する姿勢があくまで基本なのです。



インフルエンザ 予防接種費用の取り扱い

昨年の夏から新型インフルエンザが猛威をふるい、小児患者の急増、基礎疾患を持つ高齢者の重篤化などが連日ニュースとなりました。

新型インフルエンザワクチンの接種優先順位などをみると、働き盛りの健康な人が受けられる新型のワクチン接種は2〜3月以降になる見通しです。

現在の患者数はピーク時に比べると減少傾向にあるようですが、引き続き感染予防への心掛けが大切です。

なお、毎年死者が出ることもある通常の季節性インフルエンザに対しても十分注意をしておきたいものです。

では、会社が全社的にインフルエンザの予防接種を行ったときの税務上の取り扱いはどのようなのでしょうか。

顧客や取引先への感染が懸念されるなど、業務上「接種の必要がある」と判断されるとき、会社全体で通常のインフルエンザの予防接種を行うことがあります。

この場合、その費用の一部もしくは全部を会社が負担した場合、会社は福利厚生費などとして損金算入することが可能です。国税当局では、「会社には従業員健康管理に配慮する責任がある」とし、「接種を希望する社員一律に費用負担するようなルールがあるのであれば、全額を負担したとしても予防接種として常識的な金額の範囲内であれば、福利厚生費とすることができるとしています。

その際、従業員全員（希望者）が対象であること、費用が領収書等に基づき実際に精算されることが当然に必要です。特定の役員や従業員だけを対象にした場合、支給した費用はその者の給与や役員賞与として取り扱われることとなりますので注意しましょう。

同様に新型インフルエンザの場合も、受ける条件に当てはまった人から随時一律に受けさせていくのであれば、福利厚生費として損金算入できると考えられます。

顧客や取引先への感染が懸念されるなど、業務上「接種の必要がある」と判断されるとき、会社全体で通常のインフルエンザの予防接種を行うことがあります。

2月の税務と労務

— 税 務 —

- ★固定資産税（都市計画税）の第4期分の納付
納期限…2月中において市町村の条例で定める日
- ★1月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…2月10日
- ★12月決算法人及び決算期の定めのない人格なき社団等の確定申告（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1日
- ★3月、6月、9月、12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…3月1日
- ★法人の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…3月1日
- ★6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1日
- ★消費税の年税額が400万円超の3月、6月、9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1日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の11月、12月決算法人を除く法人の1月ごとの中間申告（10月決算法人は2カ月分）（消費税・地方消費税）
申告期限…3月1日

— 労 務 —

- ★労働災害保険事業開始届
提出期限…2月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…3月1日

スターバックスコピー（スタバ）が日本に進出したのはおよそ15年前のこと。競合店より高い価格設定ながら、いまや日本最大級のコピーチェーンへと成長した。その秘訣は何だろうか。スタバでは「我々が500円のコピーは高いと思って売っているのはだめだ。お客さんが安いと思って500円を払っていたら、どうしたらよいか考えるべきだ」と強調している。▼顧客に価値を認めてもらうのが肝心という。自宅の間や書斎でくつろいでいる感覚

値下げせず価値で勝負

や親しみを込めた接客態度を通じて、値段に見合う以上の価値を提供するのだという。▼デフレに陥っている日本経済。耐久消費財、外食、衣料品、サービス……あらゆる分野で厳しい値下げ競争が繰り広げられている。企業経営者にとって値下げは生き残りをかけたやむを得ない戦術だろうが、マクロ経済でみれば「値下げが値下げを呼ぶ」など、その弊害は大きい。スタバの手法がすべての分野で当てはまるとは言えないが、一考には値するのではないか。