

# 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



## 初任給据え置き96%

2010年度の新入社員の初任給を調べた調査によると、初任給を前年度と同額に据え置いた企業の割合は前年度比3・9ポイント増の96・6%となった。

初任給据え置き率は06年度以降、企業の採用意欲の高まりに伴い低下傾向にあった

が、リーマン・ショック後の世界景気の低迷により、再び上昇傾向に転じた格好だ。景気の先行きは依然として不透明なことが影響したとみられる。

## 接客力、商品知識を審査

アパレル業のS社は優秀な販売員を表彰する制度を採り入れた。ロールプレイング方式で販売員の接客力を審査・評価していく。来店客にふんじた社員に、それぞれがどう接するかを教育担当者などが審査。接客技術だけでなく商品知識や会話内容の親しみや

すさなどもチェックする。

同社では「販売員なくして営業はなりたない」との考えのもと、実績を上げた販売員を表彰し、自尊心と向上心を高めて、さらなる販売拡大に努めている。

審査を勝ち抜いた上位3人はそれぞれ、金、銀、銅の賞を獲得して表彰。今後、販売員を教育するトレーナー職への昇格の権利を得て、待遇も良くする。接客技術を磨いて販売拡大を狙うとともに、販売員の士気を高めて組織の活性化につなげる考えだ。

## 新人・若手に基礎教育

鉄鋼業のJ社は新人・若手社員を対象とした研修を充実させた。新入社員に社会常識の教育や日常的な時間管理の習慣づけを始める。入社2～3年目の社員には、職場の間関係などに関する研修を設ける。

同社は営業効率化のために営業部門の人員を絞っており、現場での基礎教育ができていないことに対応する。現在、営業の現場では新人指導の時間がとりにくくなっており、配属後に新人が戸惑うケースが多いという。

研修中は全員にパソコンを持たせ、毎朝のメールや予定の確認といった基礎習慣を身につけさせる。人事担当者が気づいたマナーや一般常識の欠落についても注意する。

## 役職定年制



企業内で管理職ポストについている従業員が一定年齢に達すると、ポストを外れ専門職などに異動する人事制度のこと。

人事の新陳代謝を図り、組織の活性化や若手育成につなげるのが目的。年功序列制度を採用している企業では、人件費の増加を抑制する効果もある。

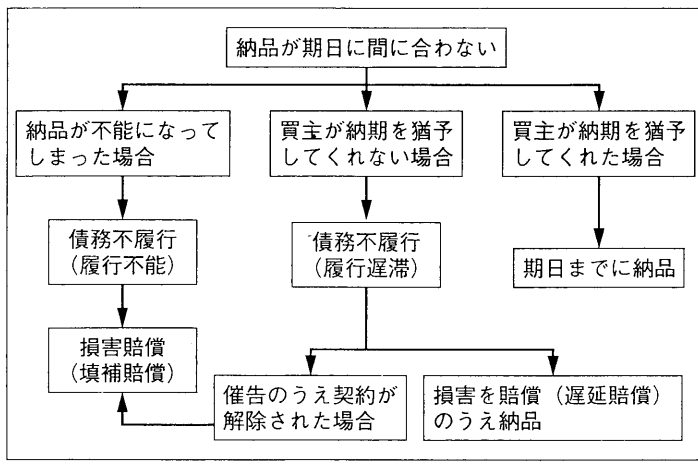
中央労働委員会がまとめた調査によると、役職定年制を導入している企業は47・7%にのぼる。定年年齢が徐々に延長されるなか、役職人事が停滞したり、ポストが不足したりすることが懸念されるようになったことが背景にある。



# 明日納品の商品が 事故で納入できない 履行遅延・不能の責任

納品を待つばかりだった商品が輸送中の事故で破損してしまいました。納品日は明日ですが、とても間に合いそうもありません。どうしたらよいのでしょうか。そこで、今回は期限内に商品が納品できない場合の責任について考えてみます。

例えば売買契約において売主が期



日内までに商品が納品できないような場合、納入が遅れば「履行遅滞」、商品が破損、消失するなどして納品ができなくなれば「履行不能」となり、売主は買主に対して債務不履行の責任を負うことになります。

履行遅滞となった場合、商品の納入が遅れたために買主が被った損害を賠償しなければなりません(遅延賠償)。また履行不能の場合も商品が納入できなかつたために買主が被った損害を賠償しなければなりません(填補賠償)。

もっとも債務不履行が売主の責任によるものでなかつた場合には、売主は責任を負いませんが、このような場合には自らに責任がなかつたこ

とを売主自身が証明する必要があり、実際これは困難なことが多いでしょう。

さらに、売主にこうした債務不履行がある場合は、買主より履行遅滞の場合は催告のうえ、履行不能の場合は催告なしに売買契約を解除されるおそれがあります。なお、契約の性質上、一定の日時や一定の期間内に商品が納入されなければ契約した目的を達成できないような場合は、履行遅延でも催告なしに解除されることもあり、むしろ商品売買の場合には買主から直ちに納入の請求がなければ売買契約は解除されたものとみなされます。なお、契約が解除された場合でも買主は損害賠償を請求することができます。

## 速やかに買主に連絡のうえ 対応を相談

納品が間に合わないことが判明した以上、理由は何であれ速やかに買主に連絡し、対応を相談すべきでしょう。もし、買主が納品を猶予してくれれば、債務不履行は回避することはできます。それがかなわないとしても、買主は商品の納入が遅れる

ことを前提に、しかるべき対応をとるでしょうから、いささかでも買主の損害は回避される可能性があり、このことは結局、売主に跳ね返ってくる損害賠償の額に影響してくることもあるからです。

## 納品を猶予して もらえなかつたら

納品を猶予してもらえないとなると、一応債務不履行の責任を覚悟しなければなりません。

法律上は遅滞による遅延賠償や履行不能による填補賠償を行わなければならず、また場合によっては買主より売買契約が解除される可能性があります。

こうした最悪の事態を避けるためにも直ちに責任者が先方に向いて十分に事情を説明し、誠意をもって謝罪しなければなりません。そして、改めて納品可能日を伝えることが大切です。

納品できない責任が明らかの場合には、損害については後日誠意をもって交渉に応じる旨を伝え、少なくとも取引先との信頼関係だけは保つようすることが重要です。

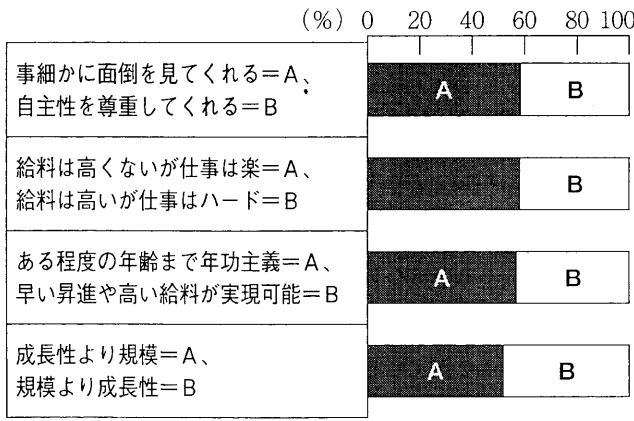


# 最近の若手社員の教育 頭ごなしに叱らない ほめて能力引き出す

最近の若手社員は競争意識が弱く、出世欲も低いといわれます。また自主性を重んじるより面倒見のよい職場が好まれる傾向があります。従来型の厳しい社員教育では、若手社員の能力を引き出しにくくなってきています。そこで今回は、最近の若手社員の傾向と社員教育のあり方を考えてみました。

民間シンクタンクのアンケートによると、最近の若手社員は自由を認

新人・若手にとって働きやすい会社は？



めてもらふことよりも管理や指導を受けたいと願う傾向が強いことがわかりました。

働きやすい会社の条件として「自主性を尊重する」を選んだ人は40・0%にとどまり、「事細かに面倒をみてくれる」を選んだ人は60・0%に達しました。

会社に楽にぶら下がりたいたいという考えの若者が増えたかもしれませんが、このため経営者は危機感を持って意識改革を目的とした研修を実施するなどして若手社員に対処しなければなりません。

またアンケートでは若手社員に自己分析してもらうための質問を6項目設けました。特に目を引いた結果

は、自分を「ほめられて伸びるタイプ」と思っている人が84・8%を占めたことです。「人と競争するのは苦手」と思っている人も64・7%に達しました。

こうした背景には学校で教える内容をやさしくした「ゆとり教育」を受けた世代が増えてきたことが考えられます。このため、社員教育も頭ごなしに叱ったり、競争意識をおおたりするような方法では、萎縮しうまく引き出すことができなくなってしまう。

こうした若手社員の傾向から今後の社員教育は、これまでよりも時間がかかることが予想されます。会社にとって若手社員の育成ができる人材の重要性がより高まっているといえます。

経営トップは管理職の日常業務の負担を減らし、彼らが若手の育成に力を振り向けられるよう配慮する必要があるでしょう。

また若手には性急に結果を求めるのではなく、しばらくは成果を出しやすい目標を設定し、徐々に内向き志向の意識を改革するようにしましょう。

## ■社長になりたい 12%にとどまる■

アンケートでは企業の将来を支える人材確保の面で不安を感じさせる結果も出ました。「どこまで出世したいか」を聞いたところ、「出世したいとは思わない」が最も多い回答となりました。

出世欲が低い要因としては、若手社員が幼少から思春期まで過ごした「失われた10年」が考えられます。バブル崩壊後に育った影響で世の中や自分に対する将来への不安を持つ傾向が強いのではないのでしょうか。周囲の大人が次々リストラされるのを多感な子ども時代に見てきたので、出世や地位に対する関心も低くなったようです。

しかし、出世欲がなさ過ぎることは、組織の活性化の面で不安です。昇進に魅力を感じない若手社員が増えれば、責任が重い仕事を担当する人材が不足する恐れがあるからです。一方、出世欲が低いのは若者の問題だけでなく魅力的な経営幹部が少ないことの表れとも考えられます。経営者や上司が率先して仕事の楽しさを示すことも重要でしょう。



# 特異な販売形態の収益計上

## (委託販売)

小売業などを営む会社においては、売上増加を目的として「委託販売」という特異な販売方法を実施しているケースも最近ではよくみられます。

### 委託販売とは

委託販売とは、商品等の販売を別の業者に委託する取引で、その業者(受託者)に商品等を販売してもらう方法をいいます。

小売店などの収益の計上時期については、税法上、原則として、商品を「引き渡したとき」に収益に計上することとされています。

では、委託販売の方法により商品販売した場合、その収益計上の時期はどのようになるのでしょうか。

### 原則的な取り扱い

委託販売の方法では、受託者へ商品は出荷されていますが、この時点で販売したのではなく、単に商品の保管場所や販売場所を変えたと同じことと考えられます。

つまり、その後、受託者が客に商品を販売したときに初めて収益計上することになります。

### 例外的な取り扱い

しかし、受託者が販売したときというのは、受託者からの連絡により分かるものです。

そこで、法人税法では、受託者が商品の売上の都度、売上計算書を作成し送付している場合には、委託者にその計算書が到着した日に収益計上することが認められています。

### 売上計算書の作成単位

以上のように、この例外的な取り扱いが認められるためには、受託者が商品の売上の都度、売上計算書を作成することが条件となります。

なお、「売上の都度」とは、毎日作成する必要はなく、1週間、10日間、1カ月などのように、週・旬・月を単位として継続的に作成し、送付されていれば認められます。

## 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(21年12月～22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カ月分)(消費税・地方消費税)  
申告期限…6月30日

### — 労 務 —

- ★ 労働災害保険事業開始届  
提出期限…6月10日
- ★ 健保・厚保の保険料の納付  
納期限…6月30日

畑に大根の種をまくと、いつの間にか育ち具合に差が出てくる。栄養を独り占めしている太くて立派な大根を引き抜くと、今度は残った小さな大根がむくむくと成長を始める。▼企業も同じで、優秀な上司の下に多くの部下がいると、上司はぐんぐん成長する一方で、上司に依存した部下は伸び悩んでしまう。そこで上司に新しい仕事を与えて部下から引き離し、しばらく放っておくとどうなるか。リーダーを失った不安と危機感から残ったメンバーに自覚が芽生

## 大根の間引き

え、いずれ新しいまとめ役が自然と現れてくる。▼大きな大根は新しい土地、荒れた土地に植え替えても試練に耐え、たくましく成長を続ける。同じように優秀な人間はどんな環境にも負けず、成長していくものだ。▼日ごろの努力が評価されず、内心悔しい思いをしている人がいるかも知れない。荒れた大地の試練と腹をくくれば闘志もわいてくるだろう。だが、現実には荒地に耐えかねて枯れてしまう大根もある。大根になるのも覚悟が必要だ。