

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



取引先で若手を実践指導

N銀行は若手社員が営業成績の優れた中堅社員と一緒に取引先を訪問し、直接ノウハウを学ぶ制度を導入した。

法人営業担当者に入社10年前後で営業成績が優秀な支店の社員が同行する。取引先で交渉の現場を見せ、若手の育成につなげる方針だ。同行では新卒採用を抑制してきたこ

とから中堅社員が不足していることもあり、若手の育成が急務となっている。

これまでは集団での講義が中心だったが、中堅社員に同行することで会話の進め方などを学び、営業力の底上げを図る。

また本部で勤務する社員が支店の若手とペアを組み、電話やメールのやりとりや定期的な面談などで指導している。

退職金の前払い廃止

製鉄のN社は60歳の定年前に退職金を前払いしていた制度を廃止した。社員の士気を

維持・向上させるのが狙い。

同社では56歳に到達すると退職金を支払ってきたが、社員の士気が向上できるような60歳の定年で退職金を払うようにした。定年でいったん退職した後も65歳まで1年ごとに契約し、再雇用する制度もすでに運用しており、中高年社員の持つ知識や技能を引き続き積極的に活用する方針だ。

退職金の前払い廃止とあわせて給与制度も改正した。同じ役職でも最終学歴によって給与水準に差が出る場合があったため、新制度では初任給は引き続き異なるが、その後の給与や一時金は学歴にか

かわらず共通の基準で評価できるようにした。

同年代の支給格差は縮小

2010年夏のボーナスで同年代入社支給格差が最大5割以上あると答えた企業は全体の36.0%だったことが民間調査会社のアンケートで分かった。5年前に比べると9.3ポイント上昇しているが、昨年夏と比べると1.1ポイント低下した。ボーナスに成果主義を反映させる傾向は根強いが、一部では減速の動きも出ているようだ。

回答が最も多かったのは「1割以上3割未満」の29.3%で昨年より0.8ポイント上昇した。「5割以上7割未満」は9.4%、「7割以上9割未満」は8.2%となった。

後期高齢者医療制度



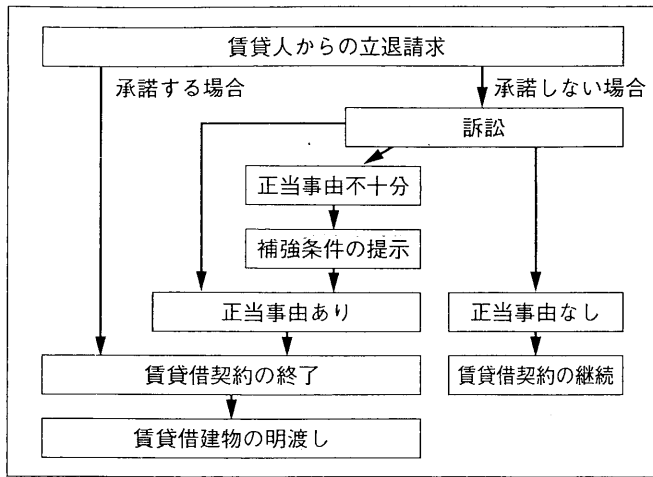
75歳以上の高齢者を対象に、2008年4月に導入した制度。患者が医療機関の窓口で支払う医療給付費（自己負担分を除く）の5割を税金、4割を現役世代からの支援金、1割を高齢者自身の保険料で賄うのが原則。市町村が共同運営する「広域連合」が保険料の設定や保険証の発行などを手がける。

高齢化で医療費が膨らむため、高齢者の負担割合を明確にした点に最大の特徴がある。ただ、導入時に所得の低い高齢者の保険料が跳ね上がるなどの不備が露呈。高齢者を年齢で区分することなど世論の反発を招き、大幅な見直しを迫られた。



ビルの所有者から 立ち退きを迫られた ——立退請求と賃貸借契約

ある会社のビルの1階を借りて10年前から営業所として使用してきましたが、ビルの所有者が代わり、突然、新オーナーから「友人がここへ飲食店を開くので、できるだけ早く立ち退いてほしい」と言われた。なじみ客も多いので、この場所を離れたくないが、どうしたらよいのか。今回はこのケースをもとに立退請求と賃貸借契約について考えてみます。



■解約についての正当事由■

賃貸借契約を解約したり、更新を拒絶するには、賃貸人において正当事由の存在が必要です。この正当事由とは、賃貸借の当事者双方の利害関係その他諸般の事情を考慮し、社会的通念に照らし妥当と認められる事由とされています。言い換えれば、賃貸人側に一定の事情が存在すれば必ず正当事由が認められるということではなく、賃借人に対して賃貸物件の明け渡しを認めるに足りる事情が賃貸人側に存在すると認められなければなりません。

正当な事由が認められる要素としては、①賃貸人の自己使用の必要性、②賃貸人の家族、親族の使用の必要性、③賃貸物件売却の必要性、④賃貸建物の改築の必要性などがあげられます。

また、賃貸人から主張されている事情だけでは、正当事由と認めるには不十分な場合に、判例では賃貸人が相当額の立退料を提供することにより、正当事由が補完されたとして認められる場合があります。また借地借家法でも正当事由を判断する要素の一つとして、立退料のほかに代替不動産の提供も含めて「財産上の給付」の有無を規定しています。

■まずは立ち退きを拒否する■

賃貸借契約については、賃貸人側からの一方的な通告だけでは認められませんので、急な立ち退きについてはまずは拒否の意思表示をすればよいでしょう。

■建物の必要度合いの比較■

当事者間で合意が成立しなければ、裁判で解決せざるを得ません。

この場合、裁判所はビルのオーナーに正当事由があるかどうかは、ビルのオーナーと貴社との建物を必要とする事情を比較検討して判断します。ビルのオーナーの事情は「新社長の友人が飲食店を開くため」ということですが、一方、貴社の事情は「10年近く営業を続けていて、なじみ客も多く、この場所を離れては営業が困難」という事業存続にまで影響する重要なことと思われれます。

したがって、他に特段の事情がない限り、裁判所が貴社に対し無条件の立ち退きを命じる可能性は低いといえます。

もし立ち退きを命じる場合であっても貴社の事情を十分考慮し、借家権補償および営業補償として高額な立退料を支払うことをビルのオーナーに命じると思います。

またビルのオーナーから立退料を支払う代わりに「代替物件の提供」の申し入れなどがあるかもしれません。もし、そのような申し入れがあった場合は、立退料とその場所へ移転しても営業できるかどうかなどを総合的に判断して決めればよいと思います。



超過勤務防止の工夫 営業職で「時間管理制」 社員の自己申告を認める

訪問営業など外回りの仕事が多い自動車販売業界では、営業職の長時間労働の是正が課題となっています。こうした中、東京日産自動車販売は、いち早く業務改善を推進。営業職の時間管理の工夫により超過勤務を防いでいます。そこで今回は日産自動車販売で取り組んでいる「時間管理制」について紹介します。

同社が営業職を対象に適用しているのが「時間管理制」と呼ぶ独自の労務管理手法です。管理するといっても従来のようにタイムカードで出社や退社、休憩時間を細かく記録するわけではありません。社員は仕事を始めた時間と終えた時間を上司に毎日報告しますが、あとは自分で働く時間を自由に決めます。いわゆる一種のフレックスタイム制度です。

■休憩時間の有効活用

工夫点は休憩時間の有効活用にあります。「喫茶店、車中、喫煙ルームなどでの休憩」「理容室の利用」など、あらかじめ労使で「休憩時間

覚書」を交わし、ここで決めた休憩を各職場で当然の権利として認めています。

顧客訪問などで店の外にいることが多い営業職は、上司による労働時間の管理が難しいものです。そこで同社は休憩についても各担当者が業務の合間に自分の裁量で堂々と取れるように制度化しました。休憩をどれだけ取ったかは自己申告で、合計時間は1日の超過勤務分から差し引きます。

例えば顧客の都合で約束の面談時間がずれ込み、その日は結果的に1時間の超過勤務が発生したとします。しかし、担当者は昼間の空いた時間に、休憩を1時間余分に取って

おきます。こうすることで超過勤務分と休憩時間を相殺し、1日を通してみれば無用の超過勤務を減らせるという仕組みです。

外回り営業が主体なため、自動車販売業界は伝統的に労務管理も「みなし労働時間制」が一般的です。労使であらかじめ合意した時間だけ働いたとみなす制度で、顧客対応などに追われ、規定を上回る長時間労働が常態化するケースも多かったとい

■出社・退社時間

出社時間や退社時間は決められた時刻の設定は行わず、タイムカードでも記録しません。仕事を始めた時間が出社時間、仕事を終えた時間が

退社時間という考えです。担当者は毎日、終業時に1日の業務内容を日報として上司に報告します。この日報をもとに上司は日々の労働時間を管理するという仕組みにしました。

現場では営業活動にメリハリが付き、以前より内容が充実してきたとの声が上がっています。最初は現場の反発も強かったのですが、現在では社員アンケートの満足度は総じて良好といえます。

大事なのは各社員の自主性を重んじ、自己申告を認めることです。時間管理制の導入前は月80時間以上あった平均残業時間も今では20時間前後に減るなど、社員の心身の充実に役立っているようです。

営業職の「時間管理制」の例

■始業時間

- 出社時間ではなく、仕事を始めた時間を対象にする
- 営業担当者は上司に報告
→ 上司が認定して管理

■休憩時間

- 労使で結んだ「覚書」に適用事例を規定
- 12~13時の通常休憩以外に、自分の裁量で追加休憩を取れる
- 追加分の休憩時間は超過勤務分と相殺して時間短縮する
- 担当者は上司に自己申告
→ 上司が認定して管理

■終業時間

- 退社時間ではなく、仕事を終えた時間を対象にする
- 担当者は終業時に1日の業務内容を「日報」として上司に報告
- 上司が日報を認定して日々の労働時間を管理する



長時間労働を是正し、従業員の心身の充実に当ててもらう



災害の場合の

売掛債権の免除

近年、不安定な大気に伴うゲリラ豪雨災害のニュースが目立ってきています。このような自然災害は、人々の生活への影響とともに、企業活動の面でも、当該地域の企業ならびに関連取引先へ甚大な被害を与えています。

そこで、例えば商品を納入している得意先等がゲリラ豪雨などの災害により商品倉庫が崩壊してしまったときに、復旧支援策の一つとして売掛金の免除をした場合、税務上どのように取り扱われることになるのでしょうか。

原則

売掛債権を免除した場合には、その免除したことに合理的な理由がなければ、原則として寄附金または交際費として取り扱われます。

災害の場合の取り扱い

しかし、災害を受けた得意先に対して売掛金の免除を行うことは、復旧支援を目的とした値引きであり、これは取引条件の修正・変更であると考えられます。

そこで、被災した得意先に対してその復旧を支援するために売掛金を免除した場合には、その免除したことによる損失は寄附金や交際費以外の費用、具体的には売上値引等として取り扱われることになります。

免除の期間

この場合、売掛金を免除する期間としては、災害を受けた得意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内であれば認められることとされています。

9月の税務と労務

—税務—

- ★8月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
納期限…9月10日
- ★7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…9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…9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…9月30日
- ★1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…9月30日
- ★消費税の年税額が400万円超の1月、4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…9月30日
- ★消費税の年税額が4,800万円超の6月、7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(5月決算法人は2ヵ月分)(消費税・地方消費税)
申告期限…9月30日

—労務—

- ★労働災害保険事業開始届
提出期限…9月10日
- ★健保・厚保の保険料の納付
納期限…9月30日

企業のコスト削減努力はとどまるところを知らないようだ。これまでの業績が上向くと、少し緩める傾向があったが、最近業績にも景気にも関係なく、ひたすら経費削減を続けている。▼無駄のない筋肉質の企業体をつくる、そのこと自体はよいことである。しかし、何事も行き過ぎは考えものだ。実際、日本の産業界全体で見ると、コスト削減がマイナスイ面を生んでいるようだ。▼明日の売り上げに直結しないコストをどんどん切っていくれば、中長期的には企

経費削減のスパイラル

業の成長は望めないだろう。そればかりではない。コストカットの連鎖が全体として法人需要の減少につながり、価格低下も伴ってデフレ化している。▼例えば、オフィス用具の削減は事務機器関連企業の売り上げを落とす。今度はその企業が経費を削減すると、それに関連した企業の売り上げを落とす。そんな負のスパイラルが広がっている。コスト削減が日本の産業界全体の体力を落とす結果になるのではないか。