

# 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



## 景気悪化を

### 業務改善の好機に

——空き時間を有効活用

中小企業の間で受注減で空いた時間を有効活用し、企業体質を強化する動きが広がっている。

軸受けメーカーのP社は、好況時に手が回らなかつた顧客企業との交流に時間を割いている。自社工場に取引先を招いて見学会を実施。品質管理体制などの説明を通じて経営

戦略を評価してもらい、安定した取引関係を築きたい考え。

機械刃メーカーのS社は、工程別に在庫の個別管理を導入。生産ラインの分業化による在庫の削減に成功した。また、ライン配置の見直しによる納期短縮で、受注拡大傾向にあるという。

## 中小へ円滑な

### 資金供給を

——金融庁・経産省

金融庁は、中小企業の資金繰りを受けて、金融機関に中小企業の実態を踏まえた融資判断の徹底を求める。融資の可否を判断する材料として、決算内容だけで判断せず、技術や販売力、成長性を重視す

ることをポイントに掲げる。

金融庁では中小企業に対して融資を断られたケースなどの情報提供を呼びかける。金融機関への検査を通じてチェックし、悪質な事例は行政処分する考え。

また、経済産業省では、中小企業への融資を促すため、中小企業の保有する特許権やノウハウなど幅広い「知的資産」を総合的に評価するマニュアルを3月末に作成する。経産省は、金融機関が知的資産を評価できれば、融資が新たに可能になったり、既存取引先への融資額を増やしたりできるとみている。

## 社員教育に

### 単位制を導入

——基礎教育の強化

電機メーカーのM社は、社員の基礎教育を強化するため「単位制」を導入する。必要最低限の技能や知識を社員全員にまんべんなく身につけてもらうほか、各社員が獲得してきた能力を把握しやすくして、適材適所の人員配置につなげる考え。

導入する単位制は、入社2年以降の社員が対象。技術系なら電気工学や材料力学、事務系なら営業法規などを単位とする。

近年、コンピューターは使えても、はんだ付けなど基礎的な作業ができない理系の学生がいるなど、大学・大学院の教育内容と企業が求める能力との乖離が指摘されている。同社では、人材育成のために社内での基礎教育を強化する。



## 財政収支

政府部門の収入(歳入)と支出(歳出)の差のこと。つまり、国の家計簿のことを指す。

財政収支が赤字の状態が「財政赤字」で、税金だけでは財政運営に必要なお金が足りないことを示している。政府は借金(国債発行)などによって、財源を確保することを迫られる。

主要7カ国の財政赤字を対国内総生産(GDP)と比べると、08年時点では米国が6・9%と最も高い。日本は4番目に高い2・6%。

近年では日本の赤字は縮小に向かっていたが、景気回復を最優先する路線への転換で、再び財政赤字が膨らむ可能性が大きくなっている。

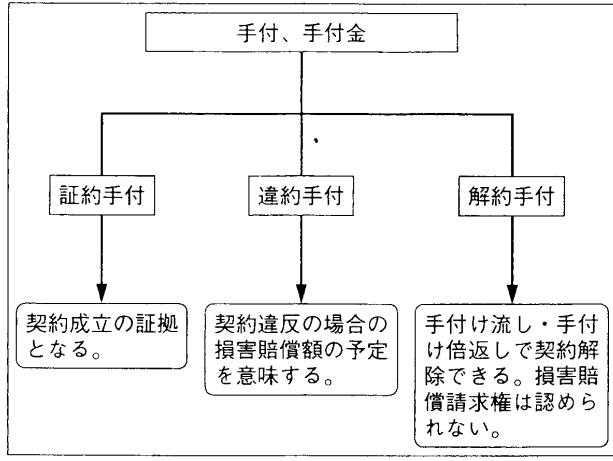


# 手付金を支払ったのに 他者に土地を売却された

## —手付金の種類と効果

事務所の移転を考えていたところ、適当な物件が見つかったため、売主と話し合い、その場で手付金を支払い、正式な契約と残りの支払は日を改めて行う約束をした。ところが、後日、売主から「もっと高い値段で買ってくれる人が見つかったので、その人に売ってしまった」と連絡がありました。「もちろん手付金は返す」と今さら言われても困る。今回はこのケースをもとに手付金の種類と効果について考えてみます。

一口に「手付」とか「手付金」などと言われますが、それには3種類



- ① 証約手付……手付金の支払が契約の成立の証拠となります。
- ② 違約手付……契約違反（債務不履行）の場合の損害賠償の予定を意味します。手付金を支払った方の契約違反の場合は、相手方は手付金を没収し、手付金を受け取った方の契約違反の場合は、相手方にその倍額を返却しなければなりません。取引の実際には契約違反に基づく契約解除の損害賠償の予定として機能しています。
- ③ 解約手付……契約成立後も相手方が契約の履行に着手するまでは、

手付金を支払った方は手付金を放棄することによって契約の解除ができ、受け取った方はその倍額を返却することによって契約を解除できる（手付倍返し）という性質の手付金です。

手付は原則として解約手付であると解されています。ただし、あまりにも小額または多額の手付金は証約手付と解されます。

今回のケースでは「手付金を支払った」とされていることから、土地売買契約は成立しているといえます。一応、解約手付であろうと推定できますが、そうだとすると、売主は「手付倍返し」でこの契約を解除することができません。したがって、買主は売主からの手付金のみを返還では解除を拒否できますが、「倍返し」の申し出があれば解除に応じざるを得ません。

### ■正式な契約の意味

今回のケースで考えると、「正式な契約」が契約書の作成・調印を意味するのであれば、現時点では売買契約書は存在しないことになり、そして不動産取引では契約書が

なければ契約は成立しないとされるのが常識です。それ故、売主は簡単に契約の解除、手付金の返却を申し出たのだと思います。

しかし、それでは手付金の説明ができません。そこで、手付金授受時に売買契約は成立したが、契約書は後日作成・調印することにしたと解釈することになるでしょう。

それでは手付金額がごく小額であるときはどうなるでしょうか。支払われたのは手付金ではなく、申込証拠金だと解することもできます。申込証拠金の法的性格は明確ではありませんが、強いて言うなら売主はそれを受領することによって、一定の期間、買主に断りなく他に売らないとの義務を負うと解するのが取引の実態に合っているようです。

そうであれば今回のケースでは、売買契約書の不存在と相俟って、未だ売買契約は成立していないとも解釈できます。ただ、売主が買主に無断で土地を売却したことは、売主に申込証拠金に関する義務違反があり、買主は売主に申込証拠金の返却と損害賠償を請求することができます。



# プレゼン成功のコツ 目的は冒頭で明確に 要素分類し順番整理

企画の提案や新製品の説明などビジネスの様々な場面で求められるプレゼンテーションのスキル。優秀な営業マンほど、目的と話の組み立て方の準備に時間を費やしているといわれます。そこで今回はプレゼンを成功に導くための考え方などを探ってみました。

プレゼンを成功させるための心構えとして、「聞き手を説得するのではなく、聞き手の役に立つ気持ちで」ということを忘れてはいけません。プレゼンの場所は取引先など「アウェーでの戦い」ですので、緊張するのは当然です。冷静に話を進めるた

論理的に話を組み立てる  
「KISS」の発想

Keep It Simple  
and Specific

単純かつ明確に

- ①提案が必要な理由
- ②対価はどの程度か
- ③相手の利益は何か
- ④相手に何をしてほしいか

めには「プレゼンとは、聞き手に役立つプレゼント（贈り物）をする」とだ」ということをしっかり頭に入れて臨みましょう。  
そのうえで話の内容と構成、つまり台本づくりが重要となります。その準備段階でプレゼンの成否が決まると言っても過言ではないでしょう。  
プレゼンの冒頭で目的を伝えた後に、そのテーマについて「今までの流れ」→「現状の分析」→「現状への提案」→「今後の展望」の4つに分けて話を進めていきましょう。現状への提案と今後の展望の2つに全体の時間の7〜8割を充てるよう心掛けるとよいでしょう。

「現状への提案」では、概要→詳細→まとめの順番で説明すると、話の流れがスムーズにいきます。ここでも提案内容のポイントを最初に伝え、次にポイントの詳細を説明、最後にポイントを繰り返します。ポイントは最大3つまでが理想的です。  
また詳細の説明ではポイント↓理由↓具体例↓ポイントという流れで話を構成すると説明がしやすくなります。

こうした手法に沿って、事前に話を組み立てて資料を作っておけば、一定水準のプレゼンが可能となるのではないのでしょうか。

## ■説明は単純かつ明確に■

営業の現場では「誰に何をしてほしいか」という目的を最初に明確にした方が話を進めやすくすることができます。例えば、「この製品をよろしく願います」ではなく、「1カ月以内にご購入の契約をしていたきたい」などと、こちらが相手に期待していることをできるだけ具体的に話した方がよいでしょう。  
また話を論理的に組み立てるときに役立つのが「KISS」です。K

ISSとは「Keep It Simple and Specific（単純かつ明確）」の略語です。実際には、①なぜこの提案が必要なのか、②対価はどの程度必要なのか、③相手の利益は何なのか、④相手に何をしてほしいのかを不可欠な要素として盛り込みます。

この手法を頭に入れたうえで、思いつくままに材料を紙に書き出して、それらをテーマごとに分類します。一度印刷し、順番をうまくつなげるために話の順番を入れ替ええます。合わせてどこにどのような図やデータなどが必要かも考えてみましょう。

また参考として落語の「風が吹けば桶屋がもうかる」の発想も役に立ちます。「風が吹く」→「砂ほこりが上がる」→「目の不自由な人が増える」といったように順々に話が展開する「論理つばさ」もある程度プレゼンには必要でしょう。  
見た目をきれにするための資料づくりには時間をかけてもプレゼンが成功するとは限りません。目的と話の組み立て方の準備に時間をかけた方が成功への近道といえるのではないのでしょうか。



# 使途秘匿金課税とは

## 制度の趣旨

企業が相手先を秘匿するような支出は違法ないし不当な支出につながりやすく、ひいては公正な取引を阻害することにもなります。使途秘匿金課税とは、こうした支出を極力抑制するために追加的な税負担を求めようとする制度で、平成6年度の税制改正で創設されたものです。

この制度は使途秘匿金について、その支出額の40%相当額を法人税に追加課税するというものです。実質税負担としては、法人税だけでなく、地方税も課税されますので、結果的に、使途秘匿金とほぼ同額の税負担が生じることになります。

また、赤字法人であっても追加課税の対象となります。

## 使途秘匿金の定義

使途秘匿金とは、法人が支出した金銭や資産の贈与のうち、その相手の氏名(または名称)、住所(または

所在地)並びにその事由を帳簿書類に記載していないものをいいます。

## 使途秘匿金に含めない支出

ただし、次のものは使途秘匿金に含めないこととされています。

- ① 相手方の氏名等を記載していないことに相当の理由があるもの
- ② 資産の譲受けその他の取引の対価として支出されたものであることが明らかなもの
- ③ 「相当の理由」があるかどうかはこの制度の趣旨と社会通念に照らして判断することになりますが、例えば次のような支出は相手方の氏名等を記載しないのが一般的ですので相当の理由があるとされています。
  - ・ 広告宣伝用のカレンダー贈与
  - ・ チップなどの小口謝礼
- ④ 「取引の対価」とは、その対価として相当と認められる部分に限定されますので、不相当に高額であると認められる部分については使途秘匿金に含めることとなります。

## 3月の税務と労務

### 税務

- ★20年分所得税の確定申告  
申告期間…2月16日から3月16日まで  
納期限…3月16日
- ★所得税確定損失申告書の提出期限…3月16日
- ★20年分所得税の総収入金額報告書の提出  
提出期限…3月16日
- ★確定申告税額の延納の届出書の提出  
申請期限…3月16日 延納期限…6月1日
- ★個人の青色申告の承認申請  
申請期限…3月16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)
- ★19年分所得税の更正の請求 請求期限…3月16日
- ★贈与税の申告 申告期間…2月1日から3月16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16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20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(20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(20年12月分及び21年1月分)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
- ★消費税の年税額が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
- ★消費税の年税額が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

日本の景気は尋常でない落ち込みをみせている。グローバル景気の急降下が日本経済を直撃し、今後も海外の動向に左右されるのは間違いない。グローバル景気の下降は続くだろうが、その間、日本のやるべき対策はセーフティネットの完備と将来の新たな成長軌道に向けた改革と投資である。▼セーフティネットについては雇用対策としてワークシェアリング、中小企業向けの資金繰り対策、また学校校舎の耐震補強など災害対策関

## 足元の景気に惑わされず

連の公共投資を景気対策の視点からも推進することだ。▼新たな成長軌道に向けた改革と投資については既に2007年の骨太の方針に明記されている。IT活用によるサービス業・中小企業の生産性向上、革新的な先端技術分野・研究開発への大規模投資と政策支援、規制緩和の推進、行政改革、地方分権など、やるべきことは目白押しである。足元の景気悪化に惑わされず、これらの改革を着実に実行していくことが重要である。