

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



新聞から企画のアイデア 情報収集の感度を磨く

旅行代理店の営業マンのSさんは毎日、新聞4紙に目を通している。顧客のニーズを連想しながら新聞を読み、相手が興味を持ちそうな記事は切り抜いて新規の提案に役立てている。

常に新しい発想ができるように、日頃の情報収集は怠らない。新聞だけでなく、雑誌、テレビ、電車の中つり広告などにも目を配り、何か気が付

いたことがあれば、必ずメモするよう心がけている。「企画のアイデアは町中にあふれている」というが、それを見逃さないために常に情報収集の感度を磨いておくことが大切だと強調している。

製造業の復活を目指す 25年度政府予算案

政府は「成長による富の創出」を図るため、低迷が続く製造業の復活と新成長産業の育成を目指す。新素材の開発や中小企業の支援で、ものづくりの国際競争力を回復し、再生医療の実用化や新事業への資金供給などで、新たな経済のけん引役を生み出す方針だ。

製造業の復活に向けては、

める「クール・ジャパン」事業では、日本企業が海外で関連商品を集めたショッピングモール建設などに共同投資し、文化産業の海外事業を支援する方針だ。

全社員が業務提案 高い得票には報奨金

書籍販売のT社は毎月設定する販売や接客に関するテーマに対し、全社員が業務提案する制度を導入した。社内投票で最も支持が集まった提案をした社員に報奨金を与え、業務改善に活用する。

販売や接客など現場から寄せられた意見を報告し合うだけでなく、提案した内容については社内で議論し、問題点などを複数の社員が回答する場も設定した。集まった業務提案は社内投票が行われ、1位となった提案を行った社員に報奨金を与えることで、やる気の向上にも役立てたいと考えた。



消費税の軽減税率

消費増税による負担を軽くするため、一部のモノやサービスに低めの税率を適用する制度。日本ではこれまで実施されていない。一般に所得の少ない人ほど、所得から消費に充てる割合が高いことから、低所得者層への対策として、早期の導入を求める声が上がっている。

与党税制改正大綱には「消費税率の10%引き上げ時に制度を導入することを目指す」と盛り込まれた。公明党が求めている2014年4月の8%引き上げ時に導入されることは見送られた。

最も難しいのは対象の線引きだ。米や味噌などに絞る案もあるが、消費者が混乱したり事業者から不満が出る事態は避けられない。企業は複数の消費税率で仕入れなどを管理することになり、負担が大きくなる問題もある。



覚書・念書・注文書、 契約書との違いは？

——名称より内容を重視

一般の商取引において「契約書」のほかに「覚書」「念書」と呼ばれる文書を作成することがありますが、契約書とはどう異なるのでしょうか。また「注文書」は契約書の代用として有効なのでしょうか。そこで今回は契約書と覚書、念書の違いなどについて考えてみます。

「覚書」「念書」という表題の文書でも当事者間の権利義務に関する内容であれば、契約書と同じ効果があります。実務上、当事者の一方だ

覚書
覚書とは、2人以上の当事者が、契約と同じように法律効果を生じさせる意思表示を書面にしたり、すでにある契約を補足・補強するために作成。契約の重要な一部の変更にも利用されることもある。
念書
念書とは、当事者の一方が相手に差し入れるもの。その内容は、念書を書く者が一方的に義務を負担したり、一定の事実を認めたりするようなものになる。後日の証拠として利用されることが多い。

けが文書に署名押印して、それを相手方に差し入れる場合には、表題を「契約書」とせず「念書」「覚書」としたり、後日の証拠として念のために差し入れる証書を「念書」と言ったりすることが多いようです。この場合でも、当事者間に合意が成立している以上は契約書としての意味を持っています。

したがって、表題が「契約書」ではなくても実質が契約書であれば契約書と同じ効果を持ちます。覚書や念書という名称よりも、その内容が重視されますので、書面を作成、署名・押印する際には十分注意しましょう。

■覚書とは

簡単な当事者間の合意の書面をさして、通常「覚書」と呼び、後日の証拠のために作成したものであり、

事実証明に関する文書です。当事者の署名押印、記名押印さらに印紙も場合によって必要となります。

・契約書との違い：第一が表題に「覚書」となっていること、第二が内容において、契約に対して従たる関係にあることです。

覚書を利用する場合としては、正式の契約に至る前段階において、当事者間で一部合意した事項を、経過的に確認しておくケースなどです。

また、契約書成立後、条文の一部に解釈上の疑問が生じた場合等、疑問点を明確にする目的として利用することもあります。

覚書の注意点としては、契約書であるべき書類を覚書にしたり、覚書でよいものを契約書にすることはできるだけ避けることです。

■念書とは

念書は一方の当事者が他方に差し入れる形式をとった書面をいいます。「：右念のため本証を差し入れます」という文言で結んでいるため、「念書」と呼ばれています。このような書類は、当事者が法律上意味のある約束をしたことなどを記載し、これを後日の証拠のために作成した文書ですから、これまた事実証明に関する法律文書であるといえます。内容は自由で債務の引受書であつ

たり、連帯保証契約書であつたり、さまざまな法律上の意味と内容を伴っており、場合によっては印紙を貼らなければなりません。

・契約書との違い：従たる事項の場合を証明するために作成される文書です。例えば、債務の支払が期限に遅れたけれども、「来たる平成〇年〇月〇日までには返済します」というような債務者の約束の場合に利用します。

ポイントとしては、重要事項は契約書を作成し、軽易な変更や確認は覚書や念書の作成というように上手に使い分けすることです。

■注文書

注文書も一定の条件が整えば契約書の代用になります。注文書によって契約書の作成を省略することができます。

商品の売買では、特別な場合を除き、契約書を作成することは少なく、取引にスピードが要求され、契約書を作成する労力と時間を省略する必要があるからです。

一般には、「注文請書」の発行という形で、契約の申込みに対する承諾がなされます。したがって両者が一体となって契約を証明する書面になり、立派に契約書の代用になるのです。



取引先の多様化など 下請から抜け出す 自立型企業への転換

下請企業には、「仕事量が安定する」などいくつかのメリットがありますが、親企業の動向に伴い業績が左右するというデメリットもあります。親企業に左右されず、自立型企業に転換するのは、どのような事業戦略が必要なのでしょうか。そこで今回は、下請企業から自立型企業への転換を目指す事業戦略について考えてみます。

■下請取引のメリット■

一般的な下請取引のメリットには、次のようなものがあります。

- ① 仕事量が安定
最も大きいメリットですが、近年は減少しています。
- ② 独自で営業活動が不要

親企業の戦略の変化(具体例)

- ・ 工場の海外移転、海外シフト
- ・ 国内の下請先の再編
- ・ 事業からの撤退

●下請からの脱却のために●

- ① 取引先の多様化
- ② 製品の低コスト化
- ③ 付加価値の高い製品開発
- ④ 他企業との事業連携

■親企業の戦略の変化■

市場経済が国際化し、円高が続い

- ① 下請企業は親事業者から安定的に仕事量が確保されるため、営業、広告宣伝に経営資源を注力しなくてもよいというメリットがあります。
- ② 取引先に関するリスクがない
- ③ 下請取引は、長期的な関係なため、親企業の状況もある程度は把握することが可能です。
- ④ 独自の製品開発が不要
親企業の製品戦略に合わせるために、製品開発などの機能があまり必要ありません。
- ⑤ 技術指導が受けられる
親事業者の技術的ノウハウの蓄積や製造設備を活用することが可能です。

ている現在、親事業者の海外進出などは、下請企業に影響を及ぼす大きな要因と言えます。例えば、主力納入先が海外生産や海外からの部品調達の拡大を実施した下請企業においては、受注面で悪影響が出た企業が多くなっています。

■下請企業の戦略の方向性■

そこで下請企業としては、現状の取引状況を多角的にとらえてさまざまな方向性を検討することが大切です。下請企業の戦略の方向性としては、次のようなものがあります。

① 取引先の多様化

少数の親企業と取引している状況では、親企業に取引を断られた場合に自社の売上・利益が大きく減少します。そのような状況では、親企業も強引な価格交渉などをしてくる場合がありますので、下請企業としては非常に不利な状況と言えます。ひとつの対応策としては、取引先の分散、つまり多様化することで取引リスクを減少させます。自社の製品と同様な製品を扱っている企業に営業するなど、新しい試みが必要になるでしょう。

② 製品の低コスト化

親企業の製品が低コスト化してい

るため、下請企業に対しても低コスト化への対応要請が高まっています。自社製品の競争力を高めるために、製品のさらなる低コスト化が必要となります。調達部品の見直し、生産工程の効率化、生産管理力の強化、残業などの人件費の削減など、あらゆる観点から製造コストを改善する必要があります。もう一度、細かい視点でコストを分析してみましょう。

③ 付加価値の高い製品開発

自社の競争力を高めるには、付加価値の高い製品開発が重要になります。他社が開発できない製品、特許を取っている製品、顧客のニーズに対応している製品など、市場競争力の高い技術や製品を強みとすることで、親企業と対等な立場で交渉できる状況をつくりましょう。そのような強みを得るには、他社との連携などの方向も検討してみても良いでしょう。

経営資源の乏しい下請企業にとつて、単独で新規事業などを行うことが困難な場合もあります。そうしたときは、企業間の共同開発など、他の企業との事業連携活動への取り組みにより、自社に不足する経営資源を補っていくことが重要と言えます。



「振り込め詐欺」にご注意を！

税務職員を装った

近頃、税務職員を装い、電話で勤務先や取引銀行、家族構成等を聞き出した後、「税金を払ってほしい」と言って自宅や勤務先に訪れたり、現金自動預払機（ATM）を操作させ振込を行わせる「振り込め詐欺」による被害が発生しています。

税務職員が、納税者に電話で問合せをする場合には、提出した申告書等を基にその内容を確認することをお勧めとされていますので、電話で個人情報をお聞き出ししたりはしません。

また、当然のことながら、納税や還付金の受け取りのためにATMの操作を求めることもありません。

最近の事例では次のようなものが報告されていますので、参考にして、被害に遭わないよう注意しましょう。

◆「〇〇区役所納税課の□□といいますが、△△さんに誤って督促状を発送した」と電話で切り出し、家族構成、家族の勤務先、住所、電話番号（携帯電話）、振込先金融機関と口座番号などを聞いてきた。

◆「会社から提出されている市民税の課税資料が読みにくいので、家族構成、仕事、収入を教えてください」と電話があった。

◆「税金の還付があるので口座番号を教えてください、還付を受けるためには振込の手続きが必要」との電話があり、ATMから振込を行わせようとした。

◆「自動車税に未納があるので払ってほしい、集金に伺いたい」との電話があった。

◆自動車コールセンターを名乗る者から「これから言う項目に全部答えたら税金を免除します」と電話があった。

そのほか、会社宛の電話の場合には、従業員の人数や氏名を聞かれたという事例もあります。そのような問い合わせがあったときには、即答はせず、税務職員の所属・氏名、連絡先を聞き、まずは一度電話を切りましょう。そして、役所や第三者に相談するなど冷静な対応を心がけましょう。

3月の税務と労務

—税務—

- ★24年分所得税の確定申告
申告期間…2月18日から3月15日まで
納期限…3月15日
- ★所得税確定損失申告書の提出期限…3月15日
- ★24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、その業務開始日から2か月以内）
- ★23年分所得税の更正の請求 請求期限…3月15日
- ★24年贈与税の申告 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11日
- ★個人事業者の24年分の消費税・地方消費税の確定申告
申告期限…4月1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…4月1日
- ★1月、4月、7月、10月決算法人及び個人事業者（24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…4月1日
- ★法人・個人事業者（24年12月分及び25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…4月1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…4月1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…4月1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カ月分）（消費税・地方消費税） 申告期限…4月1日

—労務—

- ★労働災害保険事業開始届 提出期限…3月11日
- ★健保・厚保の保険料の納付 納期限…4月1日

大手製造業を中心とした「追い出し部屋」が問題となつてい

る。事態を重くみた厚生労働省は実態調査に乗り出した。追い出し部屋では、会社に戦力外と見なされたベテラン社員が集められ、慣れない仕事や転職先探しをさせられるという。▼「あなたの仕事はない」「辞めろ」ということか「それはあなた自身

が考えることだ」。追い出し部屋に集められた社員と上司の間では、退職に追い込む面談が繰り返される。耐え切れず退職す

追い出し部屋

る社員、あるいは精神を病む者も多い。▼競争力を失った日本の大企業は雇用を減らし続けている。一方で請負、派遣の非正規社員が増加した。その非正規社員の多くも派遣切りで職を失った。それでもリストラは止まらない。正社員のホワイトカラーも例外ではなくなった。▼日本の強みであった「家族的経営」は影を潜め、企業と社員の絆は断ち切られつつある。強い経済の再生によって引き裂かれた絆を取り戻さなくてはならない。