

# 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



## NISAを使った投資 半年で100万人超える

少額投資非課税制度（NISA）を利用した投資家が制度開始後6カ月間で105万人を突破したことが民間調査会社の調査で分かった。

NISAは年100万円までの投資で譲渡益や配当が非課税になる制度。1月の制度開始以降、利用者が増加しており、6月末の口座開設者は363万人。実際に投資している人（105万人）の割合

は29%とみられる。投資額（資金流入金）も6月末に約7000億円と制度開始から安定したペースで積み上がっている。1口座あたりの平均投資額は66万円。年代では60歳以上の人が6割を占めている。

NISAの場合、年末に近づくにつれて年間の非課税枠を使い切ろうとする投資心理が働き、今後、株式や投信を買い増す投資家が増加するとみられている。

## 法人税を来年度2%引下げへ 初年度に大幅軽減の方針

政府は企業の所得にかかる実質的な税負担の割合を示す法人実効税率（34・62%、東京都は35・64%）を2015年度に約2%引下げの方針

だ。6月に閣議決定した「経済財政運営と改革の基本方針」（骨太の方針）に法人減税を盛り込んだが、初年度に大幅な減税に踏み切ることでは景気の下支えを図る。

政府は2015年度から実効税率を約5%引下げ、ドイツ（29・59%）並みにする方針。単純計算では年1%ずつになるが、初年度となる2015年度は、その倍の2%引下げ、フランス（33・33%）より低い水準を目指す。ただ、2%引下げによる減収分の財源の確保が焦点となっており、すでに2%分の財源をめぐる攻防が本格化している。

## 契約社員を60歳まで雇用保証 優秀な人材の囲い込みを図る

M銀行は契約社員の雇用を60歳まで保証する。勤続3年以上で欠勤など問題がない人を対象に希望者を募っている。

現在、従業員のうち契約社員の割合が25%を占めている。女性が多く、窓口業務や事務系の仕事をしている。重要な戦力となっているが、原則1年か6カ月の雇用契約となっており、更新できず打ち切られる懸念もあった。

契約社員はボーナスや退職金が出ないほか、基本給引き上げ（ベースアップ）も対象外であることから総人件費の急増は避けられるとみている。休職・休暇制度も充実させるなど待遇も改善する。病気などをした場合には最長3年休める仕組みも導入する。希望すれば正社員になれる制度も充実させる。契約社員の待遇を改善することで、支店運営などに欠かせない優秀な人材の囲い込みを図りたい考えだ。



## 贈与税と相続税

贈与税は生きている人から財産をもらった際にかかる税。贈与額が年110万円までなら基礎控除の対象となり課税されない。基礎控除を差し引いた後の移転財産に10%の贈与税がかかる。相続税は死亡した人の財産を受け継ぐ時にかかる税。移転する資産額は同じでも贈与税とは負担が異なる。基礎控除額は5000万円に相続する人数1人当たり1000万円を加えた額。控除した金額を除く課税対象額に10%50%の税率がかかる。政府は来年から基礎控除額を減らす一方、相続税の最高税率を55%に引き上げる。



# 相次ぐ顧客情報の流失 金銭的補償と損害賠償 巨額慰謝料の事例も

通信教育大手「ベネッセコーポレーション」の顧客の個人情報流出し、社会的に大きな問題となりました。過去に例を見ない規模の個人情報の流失事件は、今後、訴訟に発展することも想定され、場合によっては巨額の損害賠償が生じる可能性があります。そこで今回は個人情報流出した場合の企業の補償問題や損害賠償などについて過去の事例を交えながら考えてみます。

今回の事件は、ベネッセのデータベースの管理会社に派遣されていた下請け業者のシステムエンジニアが

## ●過去の顧客情報流失の補償・損害賠償●

情報通信企業	会員の氏名、住所、電話番号、メールアドレスなどが流失 380万人に500円の商品券
大手証券会社	個人客の氏名、年収、勤務先などを名簿業者に売却 5万人に1万円の商品券
エステサロン	アンケートに回答した客の氏名、住所、年齢、3サイズなどが流失 1人当たり3万円の損害賠償命令

販売目的で顧客情報を不正にコピーし、名簿業者に販売したことで発覚しました。システムエンジニアは、不正競争防止法違反（営業秘密の複製）容疑で逮捕されました。顧客情報は名簿業者を介して次々転売され、広く拡散。現時点で約2300万件に上ると推計されています。ベネッセは顧客への金銭的な補償について、200億円の原資を準備すると表明。補償は、おわびの品や受講料の減額などを想定しています。「過去の事例も鑑みて、1人当たり5000円の金券による補償も検討する」としています。しかしこれは、あくまでも企業が自主的に決めた補償額に過ぎず、判例と照らせば十分とはいえません。

### ■損害賠償（慰謝料）の事例■

個人情報情報を漏えいしてしまったような場合、漏えいした情報の本人に対し、民法上の不法行為（プライバシー権侵害）として損害賠償責任を負います。漏えいによる実被害がある場合はもちろん、実被害がなくても漏えいしたという事実自体により慰謝料などの損害賠償責任を負うことがあります。

#### ・住民基本台帳のデータ流失

京都府内の自治体の住民基本台帳データがシステム開発の再々委託先から流出したというケースでは、1人あたり1万円の慰謝料の損害賠償を認めました。

#### ・講演会の参加者名簿の流失

大学で開催された外国要人の講演会の参加者名簿を参加者の同意を得ないまま警視庁に提出したというケースでは、1人あたり50000円の損害賠償（慰謝料）を認めました。

#### ・エステサロンの顧客情報の流失

ウェブサイトを利用したエステティックサロンのアンケート調査の回答の情報がウェブサイトで閲覧可能な状態に置かれて流出したケースでは、1人あたり3万円（ただし、迷惑メールなどの2次被害のない者は1万7000円）の損害賠償（慰

謝料）を認めました。特に身体に關する情報は秘密にしておく必要性が高く、法的に強く保護すべきだということ、通常よりも高い慰謝料が認定されました。

また、裁判にならなくても、自主的に1人あたり5000円から1万円くらいの商品券等を配ったりするということもよく行われています。

1件ごとの賠償額は少額でも、漏えい量が多い場合、総額では巨額の損害賠償を支払うことにもなりかねません。例えば、2009年に発覚した大手証券会社の個人情報漏えい事件では、情報が漏えいした約5万人に対して、1人あたり1万円の商品券を配布しました。

このように、個人情報の漏えい等のケースでは、一人一人についての損害賠償額はそれほど大きくならないものの、一度に大量の個人情報漏えいすることも多く、トータルでは大きな損害賠償額になってしまうというのが特徴です。

今回のベネッセによる個人情報流出は連日大きく取り上げられ、消費者の間では個人情報に対する意識が高まっています。大企業に限らず中小企業においても顧客の個人情報の安全管理はこれまで以上に徹底しておく必要があるでしょう。



# 展示会のメリットと 注意したいリスク

## ■商品の模倣被害など増加■

展示会は新規の顧客を獲得したり、商談の機会を得るなど、中小企業にとっては有効な営業手段の一つといえます。しかし、不用意な出展により意図せぬ情報流失につながるなど、思わぬ落とし穴も潜んでいます。そこで今回は展示会のメリットと出展の際に注意すべきことなどを考えてみます。

展示会は新規の顧客となりうる見込み客の情報を収集したり、商談案件の獲得をはじめ、販路の開拓、企業同士との連携や情報交換など多くの

### ●展示会のメリット・注意点●

#### —メリット—

- ・新規の顧客、見込み客の獲得
- ・商談の機会の獲得
- ・販路の拡大、企業連携
- ・顧客ニーズの把握

#### —注意すべきこと—

- ・カタログやサンプルからの模倣被害
- ・営業トークのつもりがうっかり企業秘密まで話す
- ・特許権や商標権が先行取得される

のメリットがあります。

具体的には、展示会で直接見込み客と接することができます。しかも、こちらから出向くのではなく、見込み客が自ら来場してもらえるのは大きなメリットです。

さらに旬の顧客ニーズを把握できるため、効率的な営業活動や商品開発に反映させることができます。

展示会という場を利用した既存客との交流や情報提供が可能となり、既存客との関係強化・維持にも役立ちます。

また展示会は会社の規模に関わらず、大企業と同等の立場で、中小企業も参加できる場所です。このため、中小企業の隠れた製品や技術を効果的にアピールすることが可能です。しかも来場者の中には、普段はなか

なかアポイントの取れない担当者も参加している場合が多く、商品やサービスを売り込むチャンスも広がります。

このほか、社員が一丸となって展示会に取り組むことにより、社内の活性化されると同時に、顧客と接し、要望や反応を直接に耳にすることで、社員のモチベーションが向上するなど、目には見えないメリットも考えられます。

## ■競合相手も情報収集■

一方、展示会はビジネスを拡大するチャンスであることは確かですが、当然のことながら会場には競合相手も多数来場しているということも忘れてはなりません。つまり展示会は競合相手にとっても他社の情報収集ができる絶好のチャンスのもあるのです。

不用意な出展により企業にとって重要な情報が流失し、損害を被ったケースは少なくありません。

例えば、展示会で配布したパンフレットから商品を丸ごと模倣されたり、新商品のサンプルから材質や構造が判明し、大量にコピーされた事例もあります。

また、営業担当者や社長が売り込みに熱心なあまり、うっかり営業秘

密まで話してしまうこともありま

す。商談においても不用意に機密に関する資料や試作品を渡してしまうと、先に特許権などを取得されるリスクもあります。

## ■海外の展示会でトラブル増加■

また近年は海外ビジネスの拡大に伴い、海外の展示会へ出展する中小企業も増えていますが、海外の展示会でのトラブルも急増しています。

特許権や商標権などの知的財産権は、各国ごとに出願・登録する必要があります。第三者が模倣して先に権利を登録するケースが後を絶ちません。そして、本来の権利の持ち主に高額で買い取りを要求する事例も増加しています。

こうしたトラブルを防止するためには、出展前の段階からカタログや商品サンプル、知財の権利関係などを入念にチェックしておくことが重要です。

経営陣や営業担当者においては意図せぬ情報流失を起こさないために、事前にさまざまなケースを想定し、展示内容や方法などについて検討しておきましょう。



# 被災した取引先に対する 支援の税務上取り扱い

近年、日本各地で観測史上最大の雨量や最高気温の更新など、異常気象を伝えるニュースが増えていきます。特に、豪雨などによる水害が起ると、その地域の企業への被害は多大なものとなってまいります。

例えば、災害により被害を受けた取引先へ支援をした場合、税務上どのように取り扱われるのでしょうか。

## ■災害見舞金

法人が、被災前の取引関係の維持・回復を目的として、取引先の復旧過程においてその取引先に対して支出した災害見舞金については、交際費に該当しないものとして損金の額に算入されます。

これは、取引先への慰安・贈答のための費用というより、むしろ取引先の救済を通じて自らが被る損失を回避することを目的とした費用であると考えられるからです。

ただし、取引先の役員や使用人個人別に支出する見舞金は、個人事業主に対するものを除き、いわゆる付

き合いとしての性質であることから、交際費として取り扱われます。

## ■売掛金等の免除

法人が、災害を受けた取引先の復旧過程において、売掛金、貸付金等の債権を免除した場合には、その免除することによる損失は、寄附金又は交際費以外の費用として、損金の額に算入されます。

この売掛金等の免除は、復旧支援を目的とした値引きであり、取引条件の修正・変更であると考えられ、具体的には売上値引等として取り扱われることとなります。

## ■低利又は無利息による融資

法人税法上、取引先に対して低利又は無利息による融資を行った場合、本来の適正な利息と、低利又は無利息との差額は寄附金となります。

しかし、この場合も復旧支援を通じて自らが被る損失を回避するためのものであるとみることができると、寄附金には該当しないものとして損金の額に算入されます。

## 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

6月の全国消費者物価指数(CPI、除く生鮮食品)が前年同月比3.3%増となるなど、最近の物価は確実に上昇しています。▼経済活動が活発になつて多くの人がモノを購入するようになると、モノの値段が少々高くても売れるようになります。CPIは上昇します。反対に経済活動が停滞するとCPIは下落します。CPIを見ることは経済活動が「活発」か「停滞気味」かを判断する手がかりとなるため、CPIは「経済の体温計」とも呼ばれています。

## 物価は経済の体温計

▼物価が下落すると賃金が下がって消費が低迷し、景気が落ち込みます。逆に物価が急上昇すると賃金が追いつかず実質的な購買力が下がって経済が停滞してしまいます。▼日本は長い間、「デフレ」という病気に苦しんできました。長期間にわたりCPIの下落傾向が続く、人に例えれば体温が低下する症状が続いてきました。しかし、今年に入つて賃金の上昇傾向が鮮明になつてきました。体温が上がればデフレ脱却の兆しもみえてきます。