



うめ

W
 Power Alliance Tax Accountants Office
 パワーアライアンス税理士事務所
 News

編集発行人

パワーアライアンス税理士事務所
 税理士 若杉 治
 〒151-0073
 東京都渋谷区笹塚3-37-1
 第1花井ビル2F
 TEL 03 (5365) 4744(代)
 FAX 03 (5365) 4745
 E-mail info@wakasugi.zei-mu.net

◆ 2月の税務と労務

2月

(如月) FEBRUARY

11日・建国記念の日

- 国 税 / 平成30年分所得税の確定申告
2月16日～3月15日
(還付申告は申告期間前でも受け付けられます)
- 国 税 / 贈与税の申告 2月1日～3月15日
- 国 税 / 1月分源泉所得税の納付 2月12日
- 国 税 / 12月決算法人の確定申告(法人税・消費税等)
2月28日
- 国 税 / 6月決算法人の中間申告 2月28日
- 国 税 / 3月、6月、9月決算法人の消費税等の中間申告
(年3回の場合) 2月28日
- 国 税 / 決算期の定めのない人格なき社団等の法人
税の確定申告及び納付 2月28日

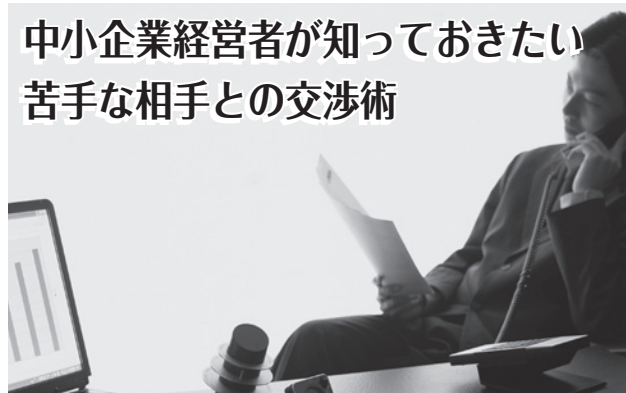
日	月	火	水	木	金	土
.	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	.	.

地方税 / 固定資産税(都市計画税)の第4期分の納付
市町村の条例で定める日



休眠預金 2009年1月1日以降の取引から10年以上、その後の取引のない預金等のこと。2018年1月の休眠預金等活用施設施行により、休眠預金となると、所定の機関に移管され民間公益活動に活用されます。ただし、休眠預金となっても取引のあった金融機関で必要な手続きを行えば引き出すことは可能です。

中小企業経営者が知っておきたい 苦手な相手との交渉術



中小企業経営者は常日頃、製品コストの切下げ、納品の時期、売上拡大などについて、相手（取引先等）と交渉に当たっています。では、その交渉相手が普段は接触しない人の場合は、どのように話を進めていけばよいのでしょうか。例えば、個人とかが有限会社の債権者（街の貸金業者）、ちよつとしたトラブルに慣れている法律に詳しくそうな人など……

このような相手は例外なく、自分の利益を強く主張し、自分の立場は一ミリたりとも引こうとはしません。

当然、交渉は難航します。身近にいる苦手な（難しい）相手と渡り合う方法について考えておくのも無駄ではないと思います。

一 貸金業者との交渉

経営コンサルタントA氏は、金融機関（都市銀行、地方銀行、信用金庫、信用組合等）や政府系金融機関から「今回は、あなたの会社に融資できません」と言われた場合、他（ノンバンクも含め）からの借り入れはやめの方が良いと話します。

例えば、仕入れ決済の支払いについての借り入れであった場合は、仕入れ先へ粘り強く交渉していく（条件変更になります）が、べきと考えます。

もちろん、自社が経営不振であれば、経営者としては、頭のとっぺんから足のつま先まで資金繰りを何とかしようと考え、そのような時、ふと、街中に

ある貸金業者から一時しのぎに借りたくなります。そして、借りてしまいます。

A氏は、このような状態（計画性を欠く）で貸金業者から借金をした会社が、半年から一年位で倒産した例を多く見ています。

（一）基本は「高利の金には手を出すな」

ここで、今回の主題の交渉からは話はそれますが、街中にある金融業者に手を出すと危険である、ことをご説明します。

各地商工会議所・商工会では、国の融資制度・マル経融資（小規模事業者経営改善資金融資制度）を扱っています。東京商工会議所のチラシの内容の一部（融資対象のみ・表参照）をご覧ください。

当該融資は、無担保・無保証人融資です。融資対象はいくつかあり、その中の②「商工会議所の経営・金融に関する指導を受けて事業改善に取り組んでいる」を見て下さい。

この文面では読み取れませんが、「半年間、経営指導を受けている」ことが実際の融資条件な

〈表〉

マル経融資の融資対象

（東京商工会議所パンフより抜粋）

①	従業員20人以下（宿泊業と娯楽業を除く商業・サービス業は5人以下）の法人・個人事業主
②	商工会議所の経営・金融に関する指導を受けて事業改善に取り組んでいる
③	最近1年以上、同一会議所の地区内で事業を行っている
④	商工業者であり、日本政策金融公庫の融資対象業種を営んでいる
⑤	税金（所得税、法人税、事業税、住民税）を完納している

のです。つまり、すぐ「マル経融資は借りられない」ということでです。

何故だと思えますか？

A氏の指摘する「街の金融業者に手を出している会社は半年から一年位でつぶれる」との考え方からすれば、商工会議所では、申込者が手を出しているか否かは分からないため、半年間は様子を見るからです。

(二) 交渉の技術

さて、本題である交渉に戻ります。

交渉の要点は、意識をしっかりとさせること（腹をくくる）、録音をすること、そして、相手に裁判を起こさせること、の三点です。

貸金業者が二人連れでいきなり来たりすると心身縮こまり、ただただ謝り、無理な要求に「なんとかします」などと答えてしまいがちです。

では、どの様に打開し、交渉していくか。まず、自分の意識をしっかりとさせるということです。

「自分は確かに御社から借金をしている。しかし、だからと

いつて自分の商売、ひいては家族を壊されることは困る」

「金を貸しているだけで、無断で他人の家に押しかけて来たり、家族に話しかける権利はない。金の貸し借りは単なるビジネスである。ビジネスである以上は

こちらの都合の良い時間、場所は設定するつもりだ。自分は、権利・義務は遂行するつもりだが、それでご不満なら当方を相手に訴訟を起こして下さい」

しかし、相手はあなたより上手です。また訪ねて来たり、電話をかけてきます。その場合は、「私は法律の事はわかりませんが、私の知人に相談したい人がいるので、あなたの言い分を録音させてもらいます。知人に直接聞いてもらった方が、私が下手に間違つて伝えるよりずっと正確ですから」と録音テープを回し始めます。

そして、「今は支払うお金はない。用意出来たらこちらから連絡します。それに不満があれば裁判を起こして欲しい。それ以外の事は一切お断りします」このような流れ、セリフを落ち着いて話すことが大切です。

二 法律に詳しい相手との交渉

突然、相手から大袈裟な内容証明郵便が送られてきたら、そのような経験のない中小企業経営者は、もうそれだけで焦ってしまおう。

「〇月△日限り、回答なき場合は、貴殿は指摘する事実を認められたものとして」云々といった文言が入っていると、〇とも黙ってられない」となる。

〇そこは違う、これも違う、そんな話ではなかった、何を言ってるんだ、といった不満が次々と出てくる。

翌日になっても、「黙っていると、相手方の言うことを全面的に認めたことになる」という思いがますます強まる。

そこで、法律に明るい親類や知人などに頼んで、こちらも内容証明で返事を出すことにする。

本人の不平不満とするところは、あれもこれもと言いつ返しただけだが、折角頼んだ人が、いろいろ考え削って圧縮しているんだからと、疑問に感じながらも感謝する、といった複雑な気持ちでいる…。

このような調子で、こちらの「回答書」を内容証明郵便として相手方に送付する場合が多いようです。

ところが、不用意にこちらが出した一通の回答書が、後で大変な不利をもたらすことも。

相手方の誤りを訂正することに気を使つたつもりだが、半年、一年後に裁判になって、相手方から書証として自分の内容証明を持ち出され、読み返してみると、三割位は相手の主張を認める文面となつている場合も少なくありません。

突然の内容証明郵便には、①コケ脅しにのるな、②返事をするな、があなたに有利に作用すると認識して下さい。

(注)

貸金業者には、消費者向けのローン業者と事業者向けのローン業者があります。

どちらにしても、貸金業の登録業者であるか否かが借りる場合の目安となります。今回の記事で「貸金業者」と記載のもののは、未登録業者であることをお断りしておきます。

仕入れ対策

問 A市で老舗の割烹料理店を営んでいた義母が亡くなり、私が代表者として会社を取り仕切ることになりました。

ところで、商売は従来の団体客からの利用が減少し、義母の生前中もあまり芳しくなかったのですが、私が代わってから更に悪化しているように思われます。

これまでは、仕入れは全て板長ともう1人の従業員2名に任せていたのですが、改善に向け仕入れを私が担当しようと考えています。いかがなものでしょうか。

答 会社経営を会計上からみると、利益を出すためには、次の4つの増減にかかっています。

具体的には、①売上げ、②仕入れ、③人件費、④経費で、①の売上げは別として、②～④はコストということで、②及び③は、経営の在り方に作用します。

この二大コストで人件費は固定的であり、仕入れ(材料費)は変動費ですから、御社のような飲食業にとって、仕入れの課題に着手することが先決です。

さて、その課題の進め方です。

第1は、実態を正確に数字で把握することです。それも、義母の生前中のそれと、没後から現在までの動向について、どのように推移しているかを時系列的に調べます。

次に、仕入れは行動的な面があるので、時期的、仕入品目別、仕入先別、仕入担当者別と具体的に把握する手順を踏みます。

第2は、前述の調査結果により、疑問点や不都合な面は、必要な対策を行っていくことです。

数値と行動のいずれか又は両方に問題点がある場合、その数値の向上策、不信行為の解決に向け決断することになります。

クレーム対策

清掃業B社の現場六〇カ所は大半がパート勤務者です。B社の受付けには、清掃上のクレームは来ないが、コミュニケーション上の苦情が多いため、B社は挨拶と身だしなみの改善に着手しています。例えば、次の様な一枚の紙を配っています。あー明るくあーいつでも

さー先に、さりげなくつー続けて一言(状況にあった一言を加えよう)身だしなみとして、自己チェック表を記載。例・①髪は伸びすぎている?、②顔ヒゲの剃り残しはない?、③服襟や袖口は汚れてない?、④手爪は伸びてない?、⑤靴下は落ちていませんか?、⑥靴は汚れていませんか?クレームが激減しています。

「ブラック企業」の見分け方

学生の「ブラック企業の見分け方」を見ると、その多くは客観的データから見分けているように思います。

その見方とは、

1 数値から判断する

- ① 新卒者の3年離職率(業種・男女の定着率)
- ② 従業員数と採用実績比較(会社が退職を見込した採用を行っている?)
- ③ 従業員勤続年数
- ④ 平均残業時間(これは当てにならないこともあり有給休暇消化率が判断材料)
- ⑤ 「ノー・アンサー」(上記項目等についての質問に会社が答えていない)

2 数値以外から判断する

- ① 過労死・過労自殺を出している
- ② 労働組合の有無(有りは、会社幹部の暴走の抑止力として評価する)
- ③ その他、学生間の情報を集めるです。