



ラベンダー

W
 PA Certified Public 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

6月 (水無月) JUNE

日	・	9	23
月	・	10	24
火	・	11	25
水	・	12	26
木	・	13	27
金	・	14	28
土	1	15	29
日	2	16	30
月	3	17	・
火	4	18	・
水	5	19	・
木	6	20	・
金	7	21	・
土	8	22	・

6月の税務と労務

- | | |
|---|--|
| 国 税 / 5月分源泉所得税の納付
6月10日 | 地方税 / 個人の道府県民税及び市町
村民税の納付(第1期分)
市町村の条例で定める日 |
| 国 税 / 所得税の予定納税額の通知
6月17日 | 労 務 / 健康保険・厚生年金保険被
保険者賞与支払届
支払後5日以内 |
| 国 税 / 4月決算法人の確定申告(法
人税・消費税等) 7月1日 | 労 務 / 児童手当現況届(市町村役
場に提出) 7月1日 |
| 国 税 / 10月決算法人の中間申告
7月1日 | |
| 国 税 / 7月、10月、1月決算法人の消
費税等の中間申告(年3回の
場合) 7月1日 | |

ワンポイント 徴税コスト

その年度における税収に占める徴税費の割合を示すもので、日本では100円の税金を徴収するためにかかる費用をいう。徴税費に含まれるものは、職員の給与等の人件費や調査等の旅費、通信専用料等の物件費など。国税庁が公表した平成29年度の徴税コストは1.24円となっており、ここ数年来減少傾向にあります。

契約書の実務

経営コンサルタント・A氏は「システム開発業界以外の大半の中小企業経営者の方は、契約書について、きちんとした読み方、意義等の知識を身につけているのだろうか？」と疑問を呈します。

確かに大手企業からの工事請負の際、担当者から簡単な説明とともに契約書を渡されると、すぐにサインをしたり判を押しています。

問屋からの販売店契約書を渡されたときの小売店の対応等他の業種の中小企業でも、ザッと目を通して判を押している方を散見します。

実は、取引相手が「契約書」を交しましょうと持ち掛けていることは重要な意味があります。

一 契約書の存在意義

契約書（契約書を作成する）

の意義は、第一は、契約当事者間の権利、義務の発生、変更、消滅に関する事項を記載することによって、契約当事者の法律関係を明らかにしています。

そして、合意内容が明確になつていれば、取引の過程で疑義が生じる可能性が低くなり紛争の予防に役立ちます。また、当事者間で紛争が生じた際にも、契約書に明記された合意内容に従って、早期に紛争解決を図ることが可能になることです。

第二は、契約当事者間の紛争が訴訟に発展した場合において紛争当事者の署名（記名・押印）のある契約書は、訴訟における最上の証拠となる点です。

二 契約書作成時の留意点

契約書を作成する目的は、当事者間で法律が関与しない各種の取引ルールについて（＝任意規定についての特約）、それぞれが頭に思い描いている契約の内容を具体化することです。

つまり、双方の齟齬を解消し、締結後の解決上のぶれを最小限にすることで、想定されるリスクを明確化することになります。

英米の契約実務家は、契約書のことを「離婚のときのための文書」とか、「裁判の日のためのシナリオ」などと呼んだりしています。

言い換えれば、これから信頼関係を築きましようという契約交渉の段階で、信頼関係が破綻したときの状況を想定しながら作成するのが契約書であると認識しているのです。

従って、契約書作成には事業業務の仕組みや流れを知っている者でなければ、リスクをあぶり出したり、当事者が考えている内容が一致しているか否かを判断することは難しいです。

このことを寺村総合法律事務所の寺村淳氏は、「非」法律的なものを対象とするのであるから、自社の仕組みや流れに関する知識、経験を増やし、契約書の作成チェックに関する訓練を積むことは重要なことであると話します。

三 契約締結上の問題

契約成立に向けての問題について、事例を見ながら検討していきたいと思えます。

事例1 「仮注文書」交付請負契約と信義則

最終的な意見の合致がある前の問題です（資料1を参照下さい）。

① K公社は四月二十六日、Y社に発注しました。

② Y社の担当者は、X社に「まだ、当社は内示の段階だが…」と話し、五月二日に次の内容の仮注文書を交付。

・「下記機器○台を注文する」
担当者署名済み
・「価格及び付帯事項は別途協議する」

③ X社の担当者は、K公社の納期を念頭にZ社へ五月二日、発注を完了。

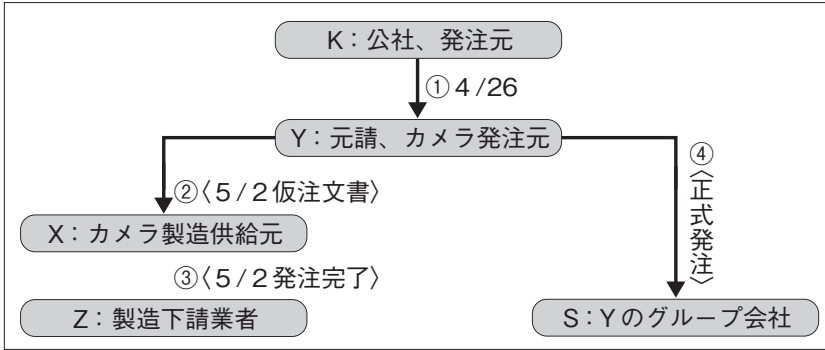
④ しかし、Y社は社内会議後、Y社のグループ会社S社に正式発注した。

その後、裁判となり、横浜地裁は、前記の結果を踏まえ、Y社に「誠実に契約の成立に努めべき信義則上の義務がある」とし、損害賠償を命じました。

1 XとY間に製造物供給請負契約が成立しているとはいえない

2 X社が製造物供給請負契約

【資料1】



の成立が現実であると信ずる
 のもやむを得ない
 製造業者ばかりでなく、建設
 業、販売業などでもトラブルは
 良く見かけます。

【資料2】

《和文契約例》

第X条(検査・検収)

① 甲は、乙が納入した本製品について検査を行い、納入された日から30日以内に検査結果を乙に通知する。

② 前項に定める検査の合格をもって本製品の検収完了とする。

《英文契約例》

第Y条

① Xは、Yが納入した本製品を受け取った後、遅滞なく本契約に添付された別添Aに定められた方法による検査を行うものとし、瑕疵(かし)が発見された場合には、本製品の受領後5営業日以内にYに対して当該瑕疵について、書面により通知するものとする。

② Xが、前項に定める期間内に、Yに対して当該瑕疵について書面にて通知しなかった場合、Xは、Yから納入された本製品の受領を承認し、その後におけるYに対する当該瑕疵に関するすべての請求権を放棄したと見做される。但し、前1項に定められた検査によって発見できない隠れた瑕疵(以下「隠れた瑕疵」という。)については、この限りではない。

③ 本製品に「隠れた瑕疵」がある場合、Yは、Xに対し、本契約の保証の条項に従った責任を負うものとする。Xが当該保証責任を追及するためには、瑕疵のある本製品を受領した時点から6ヶ月以内に、かつ当該瑕疵を発見してから直ちに、当該瑕疵を具体的に指摘した書面による通知を、Yに対して送付しなければならない。

事例2 リスクの発見と検討の
 ポイント
 検査・検収についての条項を
 和文契約(国内取引)と英文契
 約(和訳)を対比して、リスク
 の発見と検討のポイントを考え
 てみましょう(資料2を参照下
 さい)。
 英文契約は長文になっていま
 すが、当事者間相互の共通の理
 解を得るためである、と考えて
 良いのではないのでしょうか？

和文契約の問題点を整理しま
 すと、
 ①では、検査の方法、検査合
 格の基準などが定まっていない。
 実際には、最初の納期前に担
 当者間で定めたりするが、いざ
 瑕疵が見つかった場合、既に発
 生している事実であるため、そ
 の処理に苦勞する。
 ②については、検査の結果、
 合格の場合の処置は記載されて
 いるが、これは問題がなかった

場合のことであるから重要では
 ない。
 記載すべきはむしろ検査不合
 格時の措置、及び検査を行わな
 かった場合の措置である。
 従って、英文契約の記載例が
 望ましい、といえます。
 ※1 資料2は寺村総合法律事
 務所 寺村淳氏作成
 ※2 当稿は「実務契約法講義」
 佐藤孝幸著を参考にしてい
 ます。

人の話を聞く

好かれる人は、よく聞き上手であると言われる。

「話し三分に聞き七分」という言葉は、相手にいかに話す時間を与えるか、その努力目標を表わす言葉です。

では、聞き上手になるためにはどうすれば良いのでしょうか。

- 1 相手の話を聞くと、相手と胸が平行になるようにする……胸が相手に向かっていて、瞳が眼の真ん中に位置し安心感を与えます。
- 2 うなずきながら聞く……しっかり聞いてますよ、というシグナルが伝わるからです。
- 3 相手の話に同意・共感を示したり、驚きを示すときに声を出す……「ほう、そうでしたか、初めて聞きます」、「そうでしたか、大変でしたね」と言われると、相手は、自分の話はそんなに興味を示す

ものなのか、と嬉しくなります。

4 表情を表わす……考えさせられるときは大きくうなずき、珍しい話には、驚きの表情を表わす。このような表情には話し手は、さらに話そうと強い気持ちが湧きます。

5 質問をする……相手の言った言葉で、オウム返しに聞く。「先週3日間、久しぶりに故郷の山形に戻ってね」、「以前、故郷は山形と伺っていましたが、久しぶりに行ってきたのですね、どうでした」等。自分の言った言葉が返ってくると話がし易くなり、さらに話を進めていきたくになります。

老人ホームで介護を担っているAさんは、入居者の間で人気者です。

Aさんは、お年寄りの方が話を始めると、首を縦に振って聞き役に徹します。

そして、相手が“私はこう思う”“こう感じる”と意思や感情を表わすとき、“はあー”“フーン”と言葉を発します。

幸福の条件

深層心理学者のユングは生前、人間の幸福には、五つの条件があると語っています。

それは、第一「健康」、第二「自分でほどよいと思う程度のお金」、第三「美しいことを知る能力」、第四「人間関係」、第五「朝起きたとき、やらねばならぬ仕事があること」です。
このうち、健康、お金、趣味等は、充分私たちも考えている

ことです。しかし、人生を全うするためには、後半の二つが大切ではないでしょうか。

どんな年をとっても、人間関係がなければ幸せには程遠い。また、どんなに小さな仕事でもいい、何もすることが無いときに、孤独を感じると思っています。
住職Aは、はつらつと生きる老人は、何らかの仕事をしている。仕事は、何も収入を得ることではない、無料奉仕の仕事で良い」と話します。

日本円の秘密

直感開発コンサルタントA氏は、「お金は神聖なものである、特に日本円はパワーを持っている」と話します。

お金は貨幣、紙幣と言いますが、その「幣」という字は「ぬさ」と読み、神様の儀式ではらいに使う紙が垂れているものを幣（ぬさ）と言います。

さらに、「おさつ」を漢字で書くと「お札」。別の読み方では「おふだ」、要は紙幣がお札になっている。

貨幣の方とは言う、貨幣が神様にお供えするものになる。従って、貨幣に描かれているものには、イナホとかがあったり、1円玉の若木なども儀式に使うための木であって、全部これらは神様の道具です。

では、戻って紙幣の1万円札の裏側は鳳凰（神の使い）、5千円札は杜若（かきつばた）、千円札は富士山です。

日本人の個人資産は、半分以上、預貯金で持っているのも一理ある気がします。