



うめ

Power Alliance Tax Accountant 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 23日・天皇誕生日

- 国 税 / 令和2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10日
- 国 税 / 12月決算法人の確定申告(法人税・消費税等)
3月1日
- 国 税 / 6月決算法人の中間申告 3月1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) 3月1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 3月1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



インボイス制度特設サイト 国税庁がHP上で開設している、消費税の仕入税額控除の方式として導入される「インボイス制度」の情報サイト。制度のQ&A、関係通達、申請手続、概要の動画説明などが掲載されていて随時、更新されます。制度導入は令和5年10月1日ですが、インボイスの発行事業者の登録申請は今年10月1日から開始されます。

知っておきたい 信用調査

個人事業者編



企業環境が極度に悪化してくると、中小企業経営者は信用不安の中で焦付被害、倒産被害を未然に回避しようとしています。

取引先の信用調査は、リスクレス経営には欠かせないことです。そこで、信用調査の方法の一つである信用調査会社の調査について、説明します。

なお今回は、個人事業者（法人の形はとっていますが）に焦点を当てて話を進めていきます。

一 調査方法

取引先の信用調査は、①取引先を見る、②取引先の資料を集める、③取引先と関係のある人や会社から聞く、ことです。

では、具体的にどう行おうか、どのような判断をしながら行っていか信用調査機関のY氏の話を聞いてください。

Y「信用調査をする場合、相手企業にいきなり行くのですか？」

Y「いいえ。まず会社の謄本、会社所在地と社長の住所の土地・建物の謄本をとります」

「まず、おおよその見当を付けていくわけですか？」

Y「そう、社長が不動産を所有しているか否かは大切です。社長の個人財産がないとなると俄然信用はなくなりますが」

「相手企業への面接の時の注意事項を教えてください」

Y「そうですね、同じことを別の角度から聞くのがコツじゃないかな。相手に会う前にどのようなことを聞くのか考えておく；話をしばらく聞いていくうちにウソを言っているかチェックできるような聞き方を考えておくのが大切だと思います。

例えば、支払手形はどの位出しているかを聞いて三〇〇万円位と答えたら、しばらくしてから割引手形はどれ位あ

るか聞く。割引手形は三〇〇万円位などと答えるようだったら信用できません」

「社長の個人資産を重視するという点では？」

Y「もちろん。社長に不動産を所有しているか否かは聞きま

す。不動産の所有については、圧倒的にウソはつかないとい

つていい。話の中で別の所有の不動産が出てくるときもあり、そうしたら資料を追加する必要はある」

「会社が儲かっているかは、どう判断するんですか？」

Y「儲かっているかどうかは分からない。悪い場合や危険な状態にある場合は分かりません。売上げよりも利益を重視した聞き方をするといいでしょう。面接でウソをつくところは銀行に聞くといい。銀行では良い悪いは言わないが、売上げ、借入金といった大体のニュアンスのを感じ取れます。ただし、銀行に信用されていないといけません」

「得意先、仕入先についてはどのように聞きますか？」

Y「得意先、仕入先ともに上位五社を聞きます。得意先については大手ばかり答えるから、本当はどこかをまた聞く。そうすると、違った答えになり分かってきます」

「それから得意先に行つて聞くわけですね？」

Y「いいえ、仕入れ先二〜三社から聞きます。支払先の良否が良く分かります」

「会社に行つても、何も答えてくれない場合もあると思いますが？」

Y「いくら聞いても答えないと

ころはあります。用がなくても普段の日に銀行に行き信用されていることが大切です」

二 信用調査会社作成の調査報告書

さて、次に信用調査会社が株式会社K商事（会社形態はとっているが家族経営の個人商店）を調べた調査報告書（表参照。表は調査会社・調査報告書要約し作成）を紹介します。

表を見てK商事の経営をイメージして下さい。まず、調査会社の調査員はK

パソコンのキーボードの配列

パソコンのキーボードはアルファベット部分の上段が「QWERTY」の順に並んでいます。なぜこのような配列のキーボードが一般的になっているのでしょうか。

実は、これよりも早い打鍵を可能にするキーボードは、今まで多数提案されてきました。1930年代のDvorakキーボードが良く知られた例です。

しかし、なぜ速いと分かっているキーボードが主流にならなかったのか。

経済学者のポール・デイヴィッドは、「QWERTYキーボードは、1867年のショールズらのタイプライターの発明にまで遡る。当時のタイプライターは速い打鍵が続くと絡まりや衝突が頻繁に引き起こすという問題を抱えていた…。

この問題を解決する過程で、QWERTYに近いキー配列が考えられた。そして、E.レミントン・アンド・サンズ社が市場

に出すことになった」と話しています。

しかし、1890年代は多くの代替的機能を持ったタイプライターが市場に出てきた時代であり、決してQWERTYキーボードが市場を支配したわけでもなかったそうです。

そして、技術的進歩にもかかわらず、1890年代半ばにはQWERTY配列がユニバーサルなものとして確立するに至りました。

デイヴィッドは、タイプライターがすでに大きな複雑系の一部となっていたからと言います。つまり、そこにはタイプライターの製造業者、タイピングのオペレーターやタイピングスキルを訓練する公的・私的な組織が背後にあったからと説明します。

この例から得られる教訓は、現在の世界がなぜ今あるような姿をしているのかを理解するには、歴史的プロセスを内包したシステムになっている、という経路を考える必要があるということではないでしょうか。

主人公は選手か“データ”か

「2001年に米国に来てから、2019年の野球はまったく違うものになりました。頭を使わなくてもできてしまう野球になりつつあるようなー」

シアトル・マリナーズ等に在籍していたイチロー氏は引退会見の中でメジャーリーグ(MLB)の変化をこう語っています。

その変化の例が「フライボール革命」。これは膨大な集積データの結果、フライ(空中高く上がった飛球)を打ち上げることがより高い確率で得点に貢献するという打撃理論。その風潮は日本にも及んでいて、高校球児たちも積極的にフライを打ち上げるようになってきているそうです。

もはやビッグデータからはじき出される予測を重視して、競技のあり方からチームの戦術等までもデータに支配されるようになるー。

イチロー氏の発言は、まさに“野球というスポーツの主人公は誰なのか”という問いでしょう。

会社危機に戦う

長く会社を経営していると「倒産」が脳裡によぎった経験をした方も多はずです。

それらの方に危機の乗り越え方の話を聞くと、「絶対に会社を潰さない」との信念の下、「本人の英知とまわりの助け」が働いたという共通点があるように思います。

他人は、「運が良かったですね」と言うかも知れませんが、そこ

- にはブレない哲学があり、そこにエネルギーを集中させたという必然の結果であるようです。
- K社長は、昨年三月からの新型コロナウイルス対策では、
- ① 社員と関係者の感染の予防と防止対策
 - ② 運転資金の確保
 - ③ 社員の雇用維持宣言
 - ④ 方針の策定と展開(活動の優先順位をつける)
 - ⑤ 計画の達成状況のチェックを実行しています。