

新会社法早分かり講義 (第3回)

～ 機関設計の柔軟化について～

今回の会社法改正で会社側に自由な裁量権が与えられたものとして、会社の機関(取締役、取締役会、会計参与、監査役、監査役会、会計監査人、委員会)設計の柔軟化があります。

会社の類型によっては異なる部分がありますが、ポイントは、大きく分類して二つに区分できます。まず一つは、すべての株式会社には最低1人の取締役を置かなければならないこと。そして二つ目は、上記の取締役に關する事項以外は基本的に設置するかどうかについては会社側の自由(一部義務事項もあります)となっていることです。

原則的な現行の制度について簡単にまとめると右下の表の通りなのですが、新しい会社法では、会計参与制度(詳細は、P.2に記載しています)の活用なども含めて自由度は高くなっており、取締役や監査役の任期についても、現行最大で、各2年・4年であるのに対して、譲渡制限株式会社においては、定款で定めることにより、最大で10年まで任期の延長が可能となっており、事務手続きの簡略化をはかることが可能な制度となっています。

また、株式会社の場合、現行制度では、3人以上の取締役が必要で、かつ取締役会の設置が義務付けられています。この部分も新会社法では有限会社を取り込むため、自由度は高くなっています。

ただし、自由度が高まったため、その効用についてきちんと検討したうえで機関設計する必要がでてきたことと、今まで定型化していた各社の定款についても、会社なりに検討して作成することが求められるようになってくるのです。

もちろん、現行制度下で作成された定款に関しては、無理やり変更する必要もないので、その必要性について、じっくり検討してから対応しても遅くはありませんが、人数の関係で知人や友人に取締役や監査役を依頼していたような場合には、この機会に見直しを検討するのも一考に値すると思います。

【現行制度のポイント】

	株式会社	有限会社
取締役会・監査役	必ず設置	任意で設置
取締役の数	3人以上	1人以上
取締役・監査役の任期	取締役2年 監査役4年	制限なし

【譲渡制限株式会社における機関設計の例】 新会社法

	総会	取締役	取締役会	監査役	会計参与
A					
B					
C					
D					
E					
F					

注) 上記はパターンを例示したものであり、すべてを設置することも可能です

CONTENTS

新会社法早わかり講義(第3回)・・・P.1

失敗のないマイホーム選びの

ポイント(第1回)・・・P.3

経営実践セミナーのご案内・・・P.5

今後のセミナー開催予定・・・P.5

今月の名言録・・・・・・・・・・・・P.6

9月度の税務スケジュール・・・P.6



～ 会計参与制度の創設～

従来、計算書類について監査を行う主体は監査役であり、商法特例法上の大会社(資本金が5億円以上又は負債総額200億円以上の会社)の場合には、会計監査人(監査法人または公認会計士)による監査が義務付けられ、監査役から構成される監査役会が当該会計監査人を監督する形で運営されています。これらについては、中小企業の場合、会計監査と業務監査の双方が義務付けられる監査役の確保は難しく、会計監査人監査は信頼性そのものは高くなりますが、コストも高くなります。

そこで新会社法では、過度な負担がなく、中小企業の計算書類の信頼性を向上するため、主に会計監査人が設置されない中小会社に対し、会計専門家が取締役と共同して計算書類の作成を行うことにより、計算書類の信頼性を高める「会計参与制度」が導入されます。

会計参与は、税理士(税理士法人)・公認会計士(監査法人)が担うこととなっており、業務は、計算書類の作成に特化し、業務監査自体は行う必要はありません。

この制度は、任意の制度ですが、取締役会を設置した会社の場合、会計参与を設置することで、監査役に代えることができます。なお、機関設計の如何や譲渡制限の有無に関わらず会計参与は任意に置くことができます。

ただし、この制度の普及にはやはりコストがかかることもあり、広く導入されるかどうかには疑問視される声があるのも事実です。

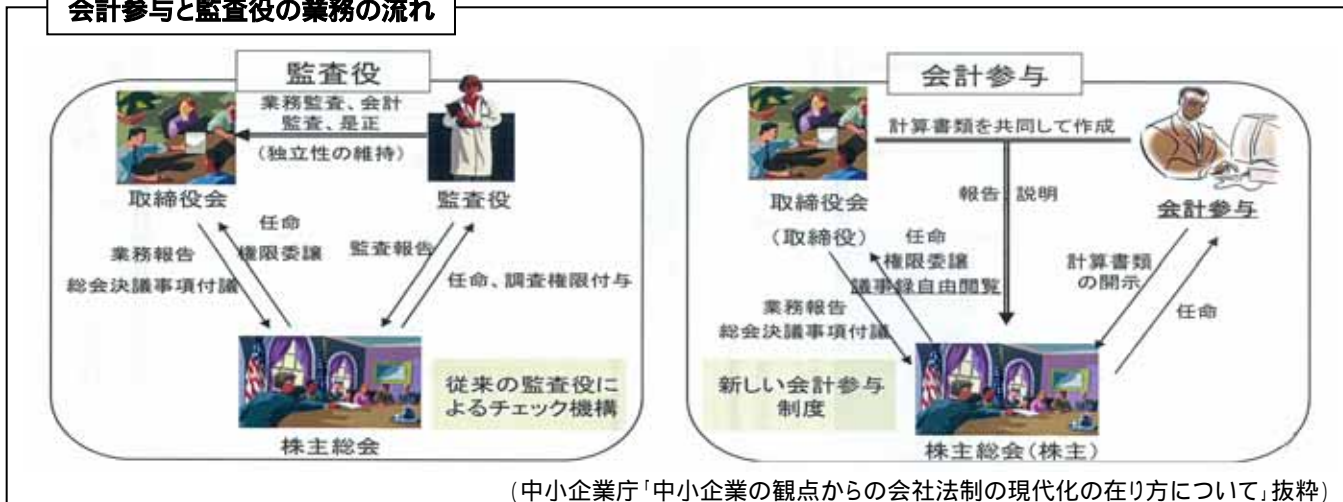
その一方で、会計参与を設置した場合のメリットとしては、金融機関や債権者などの利害関係者に対する信頼性は相当アップしてきます。現実に東京三菱銀行や三井住友銀行などは、融資の際の金利や審査期間などで優遇措置がとられる予定です。また、将来的に株式の上場を予定あるいは見込んでいる会社については必須になってくると考えられ、取引先から決算書の提示が求められている会社については、先方から会計参与の設置義務を要求される可能性も考えておいた方がよさそうです(もちろん金融機関が融資の条件にすることも考えられます)。

【会計参与の仕事と責任】

		内容
仕事	決算書の作成	取締役(委員会等設置会社の場合は執行役)と共同して決算書の作成
	株主総会での説明	総会で決算書に関して株主から求められた事項について説明
	決算書の保管	会社とは別に自分の事務所で作成した決算書の保管(5年間)
	決算書の開示	株主・債権者から決算書の閲覧、コピーの要請への対応
責任	会社に対する責任	社外取締役と同等の責任
	株主代表訴訟	株主代表訴訟の対象となる
	債権者など第三者に対する責任	重大な過失があったときや虚偽記載をした場合には損害賠償
その他	資格	税理士・公認会計士
	兼任の禁止	独立性の確保のため、当該関連企業の役員・社員・会計監査人などを兼務することは不可
	会計参与の登記	会計参与の設置の事実及びその氏名の登記義務

(週間ダイヤモンド2005.7.23号より抜粋)

会計参与と監査役の業務の流れ



(中小企業庁「中小企業の観点からの会社法制の現代化の在り方について」抜粋)

失敗のないマイホーム選びのポイント（第1回）


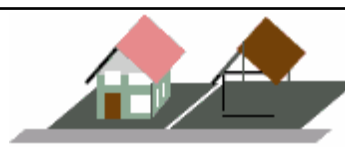

日本では、不動産（特にマイホーム）が、個人資産のポートフォリオの半分以上を占めています。

ここ数年、未曾有の低金利政策や住宅ローン減税などもあり、買い手側からは同じ予算でもワンランク上の物件を購入するチャンスにもなります。一方、売り手側（不動産会社、建設会社）は長引く地価低迷などによって、土地に利益をのせて売却できないため、その分建物で利益を出そうとして、違法ともいえるチラシ広告や契約書を使った販売を促すことも増えているようです。

そこで、今回は「失敗のないマイホーム選びのポイント」の第1回目として、最近、販売件数が増加している「建築条件付き宅地」における正しい知識と注意点についてチェックしてみましょう。

1. 戸建て住宅の販売形態

戸建て住宅の販売には、次の3つの手法しか許されていません。

形態	分譲宅地の販売	建売住宅の販売	建築条件付き宅地の販売
	 宅地のみ。	 宅地と建物。 建物は完成済み。 又は着工中。	 宅地と建物。 建築業者は特定。
建物	どんな建築会社を使っても自由	既に来上がっているか、着工しつつある	売り主またはその代理人などに限定される。
間取り仕様	自由	全て建売業者が決定 変更できない(*1)	施主が自由に決めるが、売り主が出来ない工法や材料は指定不可
広告の特徴		建築確認番号が記載されている(*2)	建築条件付きと記載されている
契約	土地の売買契約	土地・建物の売買契約	土地の売買契約と建物の建築請負契約の2件(別々の契約)

(*1) 竣工前であっても、建築確認済みのため間取りや窓の変更などは不可。クロスやフローリングの変更は、売り主との協議次第。

(*2) 建築確認や造成の許可、開発許可などが下りた後でなければ、広告不可。

2. 建築条件付き宅地とは

『建築条件付き宅地』とは、「土地のお世話をしたので、住宅建築は当社でお願いしますね。もし、設計打ち合せの段階で、ご納得いただけない場合には契約を白紙に戻し、手付け金等は全額返還しますから」と、まずは土地のみの売買契約を交わし、その後、間取り・仕様などについて買い主（施主）の要望を聞き、見積書を提出した後に建築請負契約を交わす販売形態の宅地をいいます。

売り主と買い主の対等で公正な土地取引を考えれば、本来、土地の売り主またはその代理人が建物を建築することを条件に土地を販売することは、「優越的地位の濫用」という理由で、独占禁止法に違反するおそれがあるとされています。

しかし、3ヶ月の猶予（3ヶ月以内の建築請負契約でよい）、業者の特定（建築請負契約の相手方がはっきりしている）、全額返還（建築請負契約が、不成立時は土地代金の全額返還）の3条件をつければ、例外として独占禁止法には該当しないとされています。

具体的には、次のとおりです。

3ヶ月の猶予	土地の売買契約後3ヶ月以内に建物の建築請負契約が成立する事を停止条件として、土地売買契約を締結する。（解除条件付きは不可）
業者の特定	建物の建築を請け負う事が出来るものは、土地の売り主（売り主の100%出資の子会社を含む）またはその代理人に限られる。
全額返還	工事請負契約が成立しなかったときは、預り金、申込証拠金その他名目のいかなる金銭も受領した金銭は全て返却しなければならない。

3. 青田売りにだまされないためには

前頁に既述のとおり、建物付きで販売する場合、建築確認申請を通り、間取り等の基本設計が確定している『建売住宅』、もしくは建築条件付きで3ヶ月の猶予期間がある『建築条件付き宅地』しか許されないこととなります。

しかし、実際に新聞の折り込み広告には、『建築条件付き宅地』の表示をしなかったり、あたかも『建売住宅』（建築確認済）であるかのような紛らわしい表現を用いたり、あるいは土地の売買契約と建物の請負契約を一回で済ませようとするなど悪質な販売方法も少なくないのが実情です。

この場合、建築確認申請を出していないにもかかわらず『建築条件付き宅地』の3条件を守らず販売することは、業界用語で『青田売り』あるいは『売り建て』と呼ばれ、違法な販売方法となります。

そこで、違法販売である『青田売り』につながるケースをいくつか紹介してみることになります。

1	「土地と建物は一緒にご契約頂くのが決まりです。」と言って同時契約を強制する。 * 建築請負契約は、土地売買契約の3ヶ月以内とされています。建築請負契約が成立した後は、履行に着手したものとみなされ、白紙解約できず、解約時には手付け金の倍返しを要求されるおそれがあります。
2	広告には「セット価格」という名目で建物価格が表示されているが、建築確認番号が表示されていない。 * 『建築条件付き宅地』は、土地の売買契約ですので、『建売住宅』のように建物価格は決まっていません。 (最初から建売感覚で決まった家しか作るつもりのない業者は極端に嫌がりますが) 自分の気に入った家を建ててもらえないと判断すれば、先行して交わされた土地売買契約も含めて白紙に戻せるというものです。
3	広告に記載されている建築請負業者ではない知らない業者との建築請負契約を強制する。 * 独占禁止法違反 - 『建築確認付き宅地』の3条件に違反
4	自由な間取りではなく、数点のプラン集などからしか選択できない。 * 『建築条件付き宅地』は、建築会社が決まっている以外は注文建築ですので、どんな家(いくらの家)を建てるかは施主が決めることが重要です。

長引く地価の低迷から、不動産会社は『建売住宅』の売れ残りリスクを少しでも軽減するために、『建築条件付き宅地』が多く売り出されています。

しかし、違法な『青田売り』や『売り建て』との違いが素人目には判りにくいことから、グレーゾーンで販売している不動産業者も多いので、最低限の知識としてぜひおさえて下さい。



One Point

社員への顧客あっせん料の取扱いは？

営業部門の社員が少ない会社の場合、総務、経理部門の社員も一時的に商品の販売にかり出すことがあります。当然、営業畑以外の社員は営業トークが苦手。そこで、自社の営業マンに友人などを紹介することで成果をあげていくのが一般的です。

このように総務や経理部門の社員が、自社の営業マンに友人などを紹介した場合、その社員に対して「あっせん手数料」を支払う場合があります。ところが、このような場合の「あっせん手数料」は原則として交際費として取扱われることになっています。

ただし、例外的な取扱いがないわけではありません。具体的には、「取引の仲介やあっせんを行った者に支払う手数料で、一定の基準で支払うことがあらかじめ明らかにされていれば、あっせんを業としない者に支払うものでも、正当なあっせんの対価として交際費に該当しない」とされており、あらかじめ社員へのあっせん手数料に関する支給基準を定めていれば、支給した手数料を交際費として処理しなくても良いわけです。

なお、交際費として処理せずに済んだあっせん手数料であっても、支給を受けた社員は、そのあっせんの行為が会社の業務に従事していることに繋がるため給与を支給したことになります。よって、経理部門などの社員に対してあっせん手数料を支払う場合は、所得税の源泉徴収を行なう必要があります。

第3回 経営実践セミナーのご案内

～ 労働基準法は怖くない ～ 就業規則があなたの会社を守る！

会社と従業員の間で、トラブルが発生したことはありませんか。

最近では、トラブルが発生すると労働基準監督署に駆け込む従業員が増加し、その数はおよそ83万件(平成16年度)、4年間で約4倍にも膨れ上がっています(右図)。

トラブル発生の原因の1つに、就業規則の不備が挙げられます。

そもそも就業規則とは、労働時間や賃金などの労働条件や
 勤務規律などをはっきりと定め従業員に明確に周知しておく文書で
 あり、守るべきルールなどについて理解してもらうものです。

就業規則を作成することにより、トラブルを未然に防ぐことが
 でき、よりよい職場環境を築くことが可能となります。

就業規則は、常時10人以上の従業員を雇っている会社は
 作成・届出の義務があります。労働基準法では、届出の義務違反には
 30万円以下の罰金という罰則も設けられています(即処分されるという訳ではありません)。

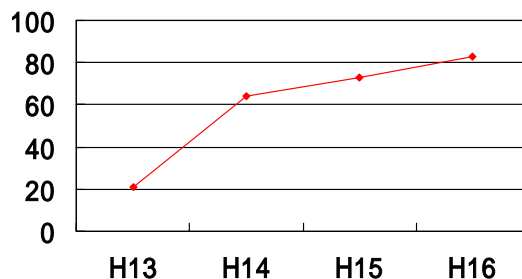
従業員が常時10人以上の会社で、就業規則がないのに、従業員の給料を振り込みで支払っていませんか。給料を振り込み
 たいのなら、就業規則に振り込む旨を明記し、かつ、従業員の個々の同意をとることが必要です。給料の支払い方についても、
 会社と従業員のルールを決めることが必要なのです。

そこで今回の「経営実践セミナー」では、会社に有利な就業規則作成についてご提案させていただきたいと思ひます。

最近の労働者は、給料や労働条件など自分に関係する法律については、経営者よりもよく理解しています。そのため、経営
 者はそれ以上に労働基準法をよく理解し、そして就業規則をうまく活用し、自己防衛することが必要です。

この機会に、労働基準法について理解いただき、労使間のトラブルに対する自己防衛対策を考えていただきたいと思います。
 多数の方のご出席をお待ちしております。

(万件) 個別労働紛争相談件数



日 時 9月15日(木) 18:30～20:00

講 師 浅岡会計事務所

近藤 裕美 (社会保険労務士)

場 所 名古屋都市センター(金山) 14階会議室

会 費 1,000円

定 員 10名 人数限定のためお早めにお申し込みください。

申 込 9月9日(金)までに当事務所へメールまたはお電話でお申し込みください。

e-mail: info@asaoka-kaikei.com tel: 052-683-0134

今後のセミナー開催予定

詳細は、改めてご案内させていただきます

日程	時間	場所	備考
10月19日(水)	18時30分～20時00分	同 上	経営実践セミナー(第4回)
11月16日(水)	18時30分～20時00分	同 上	経営実践セミナー(第5回)
12月15日(木)	18時30分～20時00分	同 上	経営実践セミナー(第6回)

会場・時間などについて変更がある場合には、別途ご案内させていただきます

今月の名言録

「熱意をもって」 松下幸之助

経営というものは不思議なものである。仕事というものは不思議なものである。何十年やっても不思議なものである。それは底なしほどに深く、限りがないほどに広い。いくらでも考え方があり、いくらでもやり方がある。

もう考えつくされたかと思われる服飾のデザインが、今日もなおゆきづまっていない。次々と新しくなり、次々と変わってゆく。そして進歩してゆく。ちょっと考え方が変われば、たちまち新しいデザインが生まれてくる。経営とは、仕事とは、たとえばこんなものである。

しかし、人に熱意がなかったら、経営の、そして仕事の神秘さは消えうせる。

なんとしても二階に上がりたい。どうしても二階に上がろう。この熱意がハシゴを思いつかす。階段をつくりあげる。上がっても上がらなくても…そう考えている人の頭からは、ハシゴは出てこない。

才能がハシゴをつくるのではない。やはり熱意である。経営とは、仕事とは、たとえばこんなものである。

不思議なこの経営を、この仕事を、おたがいに熱意をもって、懸命に考えぬきたい。やりぬきたい。

「道をひらく」(松下幸之助著、PHP研究所刊)

9月度の税務スケジュール

内容	期限
7月決算法人の確定申告	9月30日(金)
1月、4月、7月、10月決算法人・個人事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>	9月30日(金)
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>	9月30日(金)
1月決算法人の中間申告(半期分)	9月30日(金)
消費税の年税額が400万円超の1月、4月、10月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>	9月30日(金)
消費税の年税額が4,800万円超の法人・個人事業者の1月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>	9月30日(金)
厚生年金保険料の改定(9月分から)	引き落としは10月末です

事務所のご案内

名古屋市中区正木四丁目8番12号
 ブラウザ金山5階
 TEL:052-683-0134、0578
 FAX:052-683-0157
<http://www.asaoka-kaikei.com>

ご質問などがございましたら

税理士・行政書士 浅岡 和彦
 不動産鑑定士 佐々木 勝己
 社会保険労務士 近藤 裕美

までお願いいたします。

