

～ 世の中の確かな情報を鋭い視点でお届けします ～

9月から、社会保険料率が変わります！

厚生年金保険の保険料率が、0.354%引き上げられます。
また、協会けんぽの健康保険の保険料については、
現在、全国一律の保険料率(8.2%)となっていますが、
平成18年に健康保険法が改正され、平成21年9月までに
都道府県毎の保険料率に移行することになっていました。

今般、協会けんぽにおいて、国の関係政省令に基づき、
都道府県単位保険料率を定め、愛知支部の健康保険料率は、0.01%下がり、
8.19%となります。

また、介護保険第2号被保険者(40歳以上65歳未満の方)に該当する場合は、
健康保険料率8.19%に、介護保険料率1.19%が加わるため、合計で9.38%となり
ます。

今回、改定された保険料率はどちらも「平成21年9月分(同年10月納付分)」から
適用となります。



	現行	H21.9～
厚生年金保険料	15.350%	15.704%
健康保険料	8.2%	8.19%

なお、協会けんぽ愛知支部
の保険料率が適用される方は
次のとおりですので、ご注意
ください。

適用される方

協会けんぽに加入されている方のうち、全国健康保険協会愛知支部で発行された健康保険証()をお持ちの加入者
健康保険証の保険者名称欄が「全国健康保険協会愛知支部」となっている健康保険証です。政府管掌健康保険の健康保険証
(オレンジ色)から全国健康保険協会の健康保険証(水色)への切替えが終わっていない方の場合、保険者名称欄が「愛知社会
保険事務局 社会保険事務所」となっている健康保険証も含まれます。

<例1>自宅の住所は愛知県で、勤務先も愛知県内で愛知支部発行の健康保険証をお持ちの方
愛知支部の健康保険料率(8.19%)が適用されます。

<例2>自宅の住所は岐阜県だが、勤務先は愛知県内で愛知支部発行の健康保険証をお持ちの方
愛知支部の健康保険料率(8.19%)が適用されます。

<例3>自宅の住所は愛知県だが、勤務先は大阪府内で大阪支部発行の健康保険証をお持ちの方
大阪支部の健康保険料率(8.22%)が適用されます。

<例4>自宅の住所は岐阜県で、愛知県に本社のある会社の岐阜支店に勤めているが、
社会保険の適用は本社のある愛知県で一括で加入していて、愛知支部発行の
健康保険証をお持ちの方

愛知支部の健康保険料率(8.19%)が適用されます。

[注]各支店ごとにその都道府県で社会保険に加入されている場合は、
上記と異なります。

健康保険証の発行元(保険者名称欄)をご確認ください。



CONTENTS

9月から、社会保険料率が 変わります！……………	P. 1
景気悪化が深刻 国税滞納件数も増加へ……………	P. 2
個人所有の建物を売却 した場合の消費税は？……………	P. 2
「危ない先」との取引を 縮小・停止する際の実務……………	P. 3
アパート更新料は「無効」 原告側が逆転勝訴……………	P. 4
会計監査がリアルタイムに！ 「WEB会計」の導入……………	P. 5
9月度の税務スケジュール……………	P. 5
今月の名言録……………	P. 6
編集後記……………	P. 6

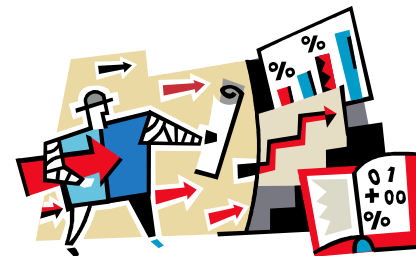
景気悪化が深刻！ 国税滞納件数も増加へ

国税庁が「平成20年度租税滞納状況について」を公表しました。平成20年度において発生した国税の滞納額、および滞納整理済み額などについてまとめたものです。

それによると、同年度の新規発生滞納額が3年ぶりに前年度より増加したものの、滞納額の残高自体は10年連続で減少しました。

平成20年度に新規発生した国税の滞納額は前年度比1.8%増の8988億円でした。新規発生滞納額が増加したのは平成17年度以来3年ぶりです。これを税目別に見ると、法人税が前年度比14.9%(239億円)増、消費税が同3.4%(134億円)増となっており、景気後退等による法人や個人事業者の資金繰り悪化の影響が出ているようです。

ただし、これについて国税庁では「新規発生滞納額は増加したものの、5年連続で1兆円を下回った(=低水準である)」とっています。



一方、「大口・悪質事案や処理困難事案に対して厳正、的確な滞納整理を実施するなど、滞納の整理促進に努めた」(国税庁)結果、平成20年度の滞納整理済み額は9601億円となり、新規発生滞納額8988億円を613億円上回ったようです。

その結果、平成20年度の滞納残高(滞納整理中のものの額)は、平成11年度以降10年連続で減少し、1兆5538億円となり、これは、滞納残高がピークだった平成10年度の2兆8149億円と比べると約6割の数字ということになります。

ただし、景気悪化による中小企業の資金繰りは厳しく、今後も滞納するケースは増えると思われます。これに関しては、税務署として、悪質なケースと業績によりやむを得ないケースとをしっかりと区分し、再建中の企業業績の足を更にひっぱるようなことは避けてもらいたいと思います。

One Point

個人所有の建物を売却した場合の消費税は？

会社などの法人が所有していた建物を売却した場合には、すべて消費税の課税対象となりますが、個人の場合はどうでしょうか？

個人の場合、売却建物の用途によっては、消費税の課税対象となる場合やならない場合がありますので、注意してください。

個人が居住用の建物を売却した場合

消費税において課税対象となるのは、国内において事業者が事業として対価を得て行う資産の譲渡等とされますので、事業者でない個人が、事業とは関係ない居住用建物を売却した場合は、消費税の課税対象とはなりません。

個人が別荘用の建物を売却した場合

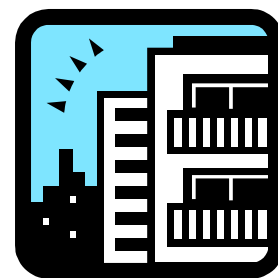
個人が事業とは関係ない別荘を売却しても、消費税の課税対象とはなりません。

個人が賃貸住宅用の建物を売却した場合

その物件が住宅の賃貸用である場合、家賃収入には消費税がかかりません。そのため、その物件を売却しても非課税と思いがちですが、そうではありません。賃貸住宅用建物は、事業として使用していたものであるため消費税の課税対象になります。

個人が賃貸事務所・店舗・工場用の建物を売却した場合

売却収入は消費税の課税対象になります。



資産の売却目的は、消費税の課税に無関係

個人の生活用家財を購入するために、事業用資産である建物や自動車などを売却しても、消費税の課税対象になります。逆に、事業資金を捻出するために個人資産を売却しても消費税の課税対象にはなりません。

売却資産の用途で判定

個人の場合は、その建物を事業として使用していたものだけが課税対象となります。税務上、この「事業として」とは、対価を得て行われる資産の譲渡及び貸付け並びに役務の提供が反復、継続、独立して行われることをいってされています。

「危ない先」との取引を縮小・停止する際の実務(後編)

社内でのマスタープランの作成

取引の縮小・停止は、得意先にとっても、営業担当者にとっても、決して望ましいものではありません。与信は、あくまでも「その時点での得意先の経営状態」で設定するものです。したがって、その後の展開次第では、得意先の業況が好転することも十分にあり得ます。取引縮小のステップで禍根を残すことになれば、将来の好転時の取引に影響することもあります。そうしたリスクを最小化することが求められるわけです。

図表2は、取引縮小・停止のマスタープランを示したものです。取引の縮小・停止をスムーズに推進するためには、二つの大きな障壁があります。それは、社内関係者と取引先の説得です。まずは社内、特に営業部門を説得しなければなりません。そのためには、説得力のある「プロセス」を踏む必要があります。図表2のマスタープランは特にこの点に留意して、二つのポイントを設けてあります。一つは、営業担当者による与信チェックリストの記入、そして、もう一つは、信用調査会社による信用調査の実施です。

次のような項目を盛り込んだチェックリストを用意するのも便利です。

1. 支払いの変化

回収の遅れや手形サイトが長くなった、そうした申し入れがあるなど

2. 顧客の取引先や取引量の変化

急激で過度な安売り展開、仕入先の変更、売上高の過度な減少など

3. 経営上の変化

社員の解雇や幹部社員の退職、親会社の倒産、追加融資の不可
事務所内の整理整頓清掃の状況、社員のやる気、経営者批判など

5. 経営陣のモラルの変化

社長や経理責任者と連絡が取れない状況の継続、経営者の愚痴が増えている、経営者の落ち着きがなくなっている、お家騒動が起きているなど

取引先への交渉

取引の縮小・停止をする取引先が決定したら、一社ごとに交渉プランを練ります。交渉要素をいくつか組み合わせ、その取引先に対してどのような戦略で臨むのか、事前に交渉の方向性や手段を決定するのです。

図表5は、交渉要素を、取引先の信用状況などを加味して分類し、交渉条件の具体例を示したものです。第1段階から第3段階の各交渉では、それを行なうことによって、取引先に自社からのメッセージを伝えます。

具体的には、自社が第1段階の交渉を進めることによって、販売量をコントロールする意図があることが伝わります。

第2段階以降の交渉を進めることによって、回収危惧を感じていることが相手に伝わります。基本的に取引の縮小は少しずつ行なうなどの配慮が必要ですから、相手にこうしたメッセージが伝わる点に注意し、タイミングを計りながら適切な交渉条件を選択する必要があります。

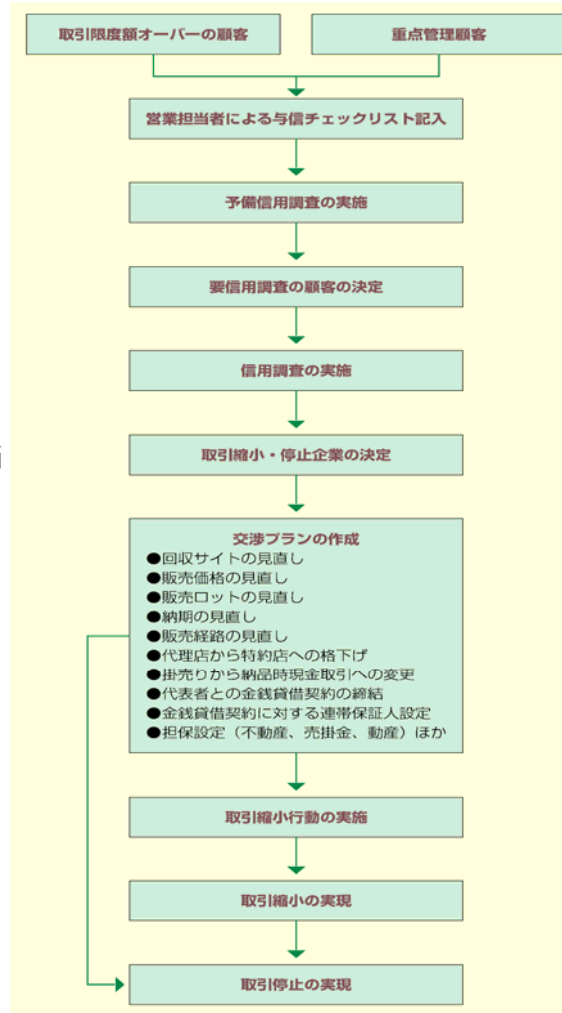
なお、第3段階は具体的な再建保全が中心になります。この段階の交渉要素は、取引停止一歩手前で実施するものです。

債権保全の手を打つ

取引の縮小・停止の実務を難しくしている原因の一つに、残債権の問題があります。「残債権の債権保全(回収)のための手を打っていない」といった状況の場合、取引を停止した後、残債権に対しての支払いがなされないという問題が生じる可能性が高くなります。したがって、売掛債権はできる限り減らした状態にしてから「フェードアウト」したいものです。そのためには、月次の取引額と売掛債権の減少を予測し、取引高をできるだけ減らすことを目標に交渉プランを構築するとよいでしょう。

「企業実務」平成21年6月号より抜粋

図表2 取引縮小・停止までの実施マスタープラン



図表5 信用状況に応じた交渉要素の分類表

段階	交渉要素	交渉要素の具体例
第一段階	一般論として通用する交渉要素	<ul style="list-style-type: none"> ●回収サイトの見直し ●販売価格の見直し ●販売ロットの見直し ●納期の見直し ●代理店から特約店への格下げ
第二段階	回収危惧を表現する交渉要素	<ul style="list-style-type: none"> ●販売経路の見直し ●回収方法等の見直し(掛売りから納品時現金取引への変更など)
第三段階	債権保全のための交渉要素	<ul style="list-style-type: none"> ●代表者との金銭貸借契約の締結 ●金銭貸借契約に対する連帯保証人設定 ●担保設定(不動産、売掛金、動産)ほか

アパート更新料は「無効」原告側が逆転勝訴

アパートの賃貸契約を継続する際に更新料を取るのは違法として、京都市の男性会社員(54)が元の家主を相手に、支払い済みの更新料など計5万5000円を返すよう求めた訴訟の控訴審判決が8月27日、大阪高裁で出ました。

成田喜達裁判長(亀田広美裁判長代読)は「更新料の契約条項は消費者契約法に違反し無効」として、請求を退けた一審京都地裁判決を変更し、家主に4万5000円の返還を命じました。

別の同種訴訟で7月、京都地裁が初めて更新料を無効とする判決を下していましたが、二審で借り主の訴えを認めたのは初めてとなります。この裁判で、成田裁判長は、更新料の法的性質について「賃借権の強化や家賃の補充とはいえない」と判断したうえで、「正当な理由なく家主が更新を拒絶できないと定めた借地借家法を説明せず、更新料支払いを義務付けた」と指摘しています。そこで、更新料条項は消費者の利益を一方的に害すると結論付け、消費者契約法施行後の更新料全額と未払い家賃を引いた敷金の返還を命じたのです。

一般的に、賃貸借契約を更新する際、更新料は払うものとの認識が主流でしょう。そんな商慣習が不動産業界では当たり前になっています。でも、更新料を支払うことに疑問を持つ賃借人も増えてきているようです。



更新料の性格

更新料は、土地や建物の賃貸借契約の期間満了時にその契約の更新に際して、賃借人から賃貸人に支払われる一時金を言います。更新料については、今まで規定がないうえ、借地借家法でも規定されず、法的に支払義務がある訳ではありませんが、地域の習慣により収受されているのが現状のようです。

更新料については、最高裁の判決(昭和51年10月1日)以来、裁判上では取れないような状況にあるようです。その判例によれば、「宅地賃貸借契約における賃貸期間の満了にあたり、賃貸人の請求があれば、当然賃貸人に対する賃借人の更新料支払義務が生ずる旨の商習慣ないし事実たる慣習が存在するものとは認められない」と明示しています。

しかし、不動産業界では、更新料を支払うことによって、契約を借主有利に進めるなどの考えがあるといわれています。

例えば、いずれ増改築や構造変更(木造から鉄骨造等)するにあたっては、円満に交渉したいとかの思惑が根底にあり、そのことが更新料支払いのベースになっていると考えた方がよいようです。

借主主導で賃貸借契約を締結する時代

それでは、この法的拘束力を持たない「更新料」がなぜこれほどまでに定着しているかと言うと、不動産市場の需給関係を反映したものと思われる。

「更新料」は「礼金」と同じく、貸家が少なく(超過需要)貸手有利な時代の産物です。「礼金」は家賃の前払的性格を有する一時金の代表格で、契約満了時に借主には返還されず、いわば「大家さん貸してくれてありがとう。」という気持ちが込められています。

「更新料」も同様に、「大家さん、更新させてくれてありがとう。」という意味合いがあるといっても過言ではないでしょう。

不動産価格が上昇を続け、賃料が右肩上がりだった時代は、借主は更新を機に退去してくれた方が新規の入居者に高い賃料で貸すことができるため、大家さんにとっては有利でした。それを更新したのだから、大家さん側からすれば、「本来、得られるはずの賃料値上げ分を更新料として受取るのは当然」という思想が「賃料の一部」という解釈に残っていると考えられます。

しかし、時代は変わり今や全住宅の15%近くが空室の時代といわれています。もちろん、賃貸住宅ばかりが空いているわけではありませんが、不況だけでなく少子高齢化の波もあって、社会全体としては住宅は余っている時代です。

需要と供給から言えば、昔と違って今は完全に「借主有利」な時代です。大家さん側からすれば、「借主さん、借りてくれてありがとう。」「借主さん、更新してくれてありがとう。」の時代になりつつあるようです。

つまり、今は「空室になると埋まらない」時代、「前の入居者より安い賃料でしか貸せない」時代かもしれません。一度退去されると、リフォーム期間、募集期間などで最低1ヶ月間は賃料が入らないことは普通です。そのうえ、空室になった際のリフォーム費用もほぼ全額貸主負担です。

このように大家さんには不利な市場環境へと転換していますから、「更新」が借主退去のきっかけになることも多いものと思われる。そういう意味からも、「更新料」の徴求は見直すべき時期に来ているのかもしれない。



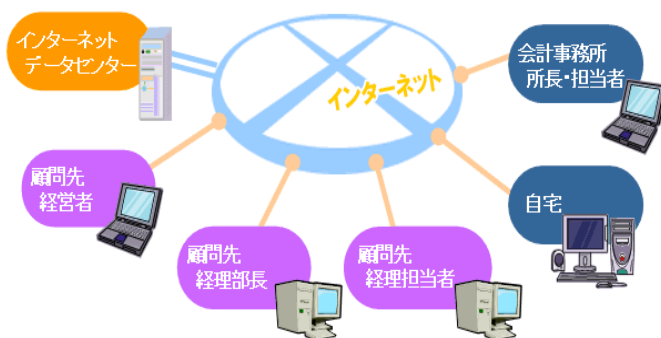
会計監査がリアルタイムに！ いちはやく月次損益の確認が可能！

当事務所では、従来は主に「弥生会計」を使用して財務処理を行っていましたが、さらに進んだシステムとして、今回「WEB会計」システムを導入しました。このシステムでは顧問先様が入力しているデータを、私どもの担当者が事務所内で閲覧、操作することができます。また、店舗・営業所が複数ありましても、その事業所で入力したものが本社で閲覧、操作でき、情報管理や処理のスピードアップを図ることが可能になります。

ポイントは下記にご紹介させていただきますので、ご参照ください。また、利用料金は、1Dごとのご契約で月額4,200円となっております。

ご興味がありましたら、デモンストレーションも可能ですのでお気軽にお問い合わせください。

会計事務所と顧問先が会計データをリアルタイムに共有



★ 初回募集分のID数が残りわずかになっていきますので、ご希望はお早めをお願いします。

1 業務の効率化

ネット接続でいつでもどこからでも利用できるネットにてデータ共有、最新業績を常に把握
複数の入力形式で効率的な処理をサポート
入力データは自動集計、決算書も簡単作成

2 豊富な管理会計資料

部門比較で実態を把握する「部門実績比較表」
予算実績比率が一目瞭然「予算実績対比表」
資金繰り実態をすばやく把握「資金繰実績表」
今期実績の傾向を掴む「前年同月対比表」

3 コストダウン

会計処理コストの徹底したコストダウンを実現
システム導入の初期費用は0(ゼロ)
システム機能(帳票等)の利用制限なし
バージョンアップにも追加費用は一切不要

4 セキュリティ

データは専用のデータセンターで一括管理
PC認証、ファイヤーウォールで不正アクセス排除
送信データはSSL暗号化で安全
会計データはダブルバックアップを実施

5 ナビシステム

「会計ナビ」はWEB会計に標準装備
経理担当者の疑問に「会計ナビ」が即時回答
月次処理から決算申告処理までナビゲーション
間違えやすい勘定科目も例を挙げて注意喚起

9月度の税務スケジュール

内 容	期 限
8月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額・納期の特例を受けている者の住民税の特別徴収額(当年3月～当年8月分)の納付	納 期 限 9月 10日(木)
7月決算法人の確定申告	申告期限 9月 30日(水)
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	申告期限 9月 30日(水)
法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告	申告期限 9月 30日(水)
1月決算法人の中間申告(半期分)	申告期限 9月 30日(水)
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	申告期限 9月 30日(水)
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	申告期限 9月 30日(水)

今月の名言録

すべては心が生み出す



ためしにあなた方、自分の周囲を見てごらん。何かわかることがあるから。いいかい、目にふれるすべての物は一切合財、宇宙の自然創造物以外の物すべて、人間の心のなかの思考から生み出されたものでしょう。

もうどんな物でも、「ちりっば」一枚でも人間の心のなかの思い方、考え方から生み出されたものじゃないか。

それがそうだとわかったら、あなた方の一生も、またあなた方の心のなかの思い方、考え方で良くも悪くもつくり上げられるものだということがすぐわかってくるはずなんだ。

もっと哲学的な言い方で言うならば、あなた方の心のなかの思い方、考え方があなた達を現在あるがごときあなた方にしてるんだ。

あなた方は、自分が現在あるのは、あなた方の心のなかで思っている考え方がそうつくととは思ってないだろう。原因的なものを全然考えないで、これは俺の蒔いた種じゃないと思ってる。

ところがそうじゃないんだよ。自分の念願や宿願、つまり現在自分がああなりたい、こうなりたいと思っていることが、叶う叶わないということは、それが外にあるのではなくして、みんなあなた達の命のなかに与えられた心の思う力、考える力のなかにあるんだ。

(「ほんとうの心の力」中村天風著 PHP研究所)

編集後記

初めまして、ASAKの竹内雅弘と申します。年齢だけなら一人前のはずですが、先輩方の厳しくも暖かい指導を受け、勉強の毎日をご過ごしています。まだ入所して2月余りの新人ですが、皆様のご発展のお役に立てるよう精一杯頑張ります。宜しくお願い申し上げます。

無我夢中のまま月日が過ぎ去り、ふと気がつけば蝉の鳴き声も変わり、時折頬を撫でる風もほんの少し色付いて、ゆっくりと秋の準備が始まっているのですね。

秋が最も好きな季節という人も多いと思います、私も秋という季節が好きです。山を彩る燃えるような紅葉も見事ですが、何気なく見上げた空の青さに心を奪われます。

そんな日の夜は、虫の音をBGMにウイスキーグラスを傾け、ゆったりとした気持ちで本の世界に浸りたいものです。

出来れば、税法以外の本の…。

(竹内 雅弘)



事務所のご案内

名古屋市中区金山一丁目4番4号第9タツミビル9階

TEL: 052 - 331 - 0135

052 - 331 - 0145

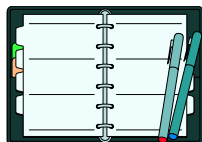
FAX: 052 - 331 - 0167

<http://www.asaoka-kaikei.com>

本誌の内容で何かご質問などがございましたら、下記の担当までお問い合わせください。

税理士・行政書士
不動産鑑定士
社会保険労務士

浅岡 和彦
佐々木 勝己
松永 裕美



大津通
「中京大学文化市民会館北」
交差点からすぐです

