



法人こおりやま

2013. 7

第421号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 公益社団法人郡山法人会 (024-933-7777) (FAX925-1971)
 発行人 有馬賢一 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



目次

税のミニ通信
 役員給与を考える …………… 2

税務署ニュース
 平成25年度税制改正の
 主な改正点(法人税関係) …………… 3

消費税率引き上げに伴う
 経過措置・転嫁法あらまし …………… 4

山本覚馬の随所作主の生き方 …………… 6

奮闘努力の甲斐はある
 「トップセールス」 …………… 8

題名
籌う季節

提供 大波 天久
 中国書法研究院客員教授
 郡山法人会副会長

税のミニ通信

役員給与を考える

東日本大震災及び福島第一原子力発電所放射能事故とその賠償金や復興復旧、その後の民主党政権から自民党政権への変化による安倍内閣のアベノミクス等の経済の動きに伴い、福島県の中小企業も復興・復旧工事や除染などに関連し、個々の企業や業界により業績的にはかなりの偏差が見られる様子であります。そこで、中小企業の経営者としては、特に関心の高い役員給与の問題について、その取扱いを見ておきたいと思います。特に、増額や減額の改定については注意が必要です。すでに理解していたことでも再度見直す機会にさせていただきたいと思います。

現在、役員給与のうち損金に算入されるものは、1.定期同額給与 2.事前確定届出給与 3.利益連動給与 に限られており、不相当に高額な部分については算入されません。今回は、このうち中小企業がほとんど適用している「定期同額給与」について、再確認してみます。

まず、定期同額給与とは、どのような給与をいうのでしょうか。

- (1)その支給時期が1月以下の一定の期間ごとである給与(定期給与)で当該事業年度の各支給時期における支給額が同額であるもの
- (2)定期給与の額につき、次に掲げる給与改定がされた場合において、その事業年度開始の日又は給与改定前の最後の支給時期の翌日から給与改定後の最初の支給時期の前日又はその事業年度終了の日までの間の各支給時期における支給額が同額であるもの
 - ①その事業年度開始の日の属する会計期間開始の日から三ヶ月を経過するまでに継続して毎年所定の時期にされる定額給与の額の改定
 - ②その事業年度において「臨時改定事由」によりされた定期給与の額の改定
 - ③その事業年度において「業績悪化改定事由」によりされた定期給与の額の改定
- (3)継続的に供与される経済的利益のうち、その供与される利益が毎月おおむね一定であるもの

一般的には、(1)・(2) ①であることを再確認してください。

臨時改定事由は、役員職制上の地位の変更、その役員の職務の内容の重大な変更等の場合ですが、病気入院等により職務が執行できない場合なども含まれます。

業績悪化改定事由は、経営の状況が著しく悪化したこと等の場合ですが、特に注意が必要です。単に業績が悪化したことでは、該当せず、財務諸表の数値が相当程度悪化したことや倒産の危機に瀕したことだけではなく、経営状況の悪化に伴い、第三者である利害関係者(株主、債権者、取引先、金融機関等)との関係上、役員給与の額を減額せざるを得ない事情が生じていなければなりません。

通常、役員給与の額を株主総会で決議することとしている場合が多いと思いますが、例えば株主総会で役員給与の支給限度額を定め、各人別の支給額は取締役会で決議するなど、会社法等の法令の規定に従って決議するものは、通常の場合株主総会での決議と同様に取り扱って差し支えないと思います。

いずれにしても、役員給与の増額・減額には注意が必要であり、損金不算入の役員給与が発生するような可能性が高まりますので、そのようなことがないように十分留意して下さい。なお、国税庁HPの「役員給与に関するQ&A」には参考になる事例がありますので興味のある方は参考にして下さい。



東北税理士会郡山支部
税理士 宮坂光三

税務署ニュース

平成25年度税制改正の主な改正点 (法人税関係)

生産等設備投資促進税制の創設

生産等設備の更新を促進して生産性の向上を図るとともに、国内における設備投資需要を喚起する観点から、生産等設備投資促進税制を創設します。

具体的には、

- ①国内における生産等設備への年間総投資額が減価償却費を超え、かつ、
 - ②国内における生産等設備への年間総投資額が前年度と比較して10%超増加、
- した事業年度において、新たに国内において取得等をした機械・装置について、30%の特別償却又は3%の税額控除(法人税額の20%を限度)ができる制度を創設します。
[平成25年4月1日から平成27年3月31日までの間に開始する各事業年度に適用します。]

環境関連投資促進税制の拡充等

再生可能エネルギーと省エネ設備の導入を最大限促進するため、太陽光(10Kw以上)・風力発電設備(1万Kw以上)の即時償却制度を継続(平成27年3月31日まで)するとともに、その対象設備の範囲に省エネ設備であるコージェネレーション設備を追加します。

所得拡大促進税制の創設

個人所得の拡大を図る観点から、企業の労働分配(給与等支給)を促す所得拡大促進税制を創設します。

具体的には、基準年度と比較して5%以上、給与等支給額を増加させた場合、当該支給増加額の10%を税額控除(法人税額の10%(中小企業等は20%)を限度)できる制度を創設します。
[平成25年4月1日から平成28年3月31日までの間に開始する事業年度に適用します。]

雇用促進税制の拡充

雇用の一層の確保を図る観点から、雇用促進税制を拡充し、税額控除額を増加雇用者数1人当たり20万円から40万円に引き上げます。

[平成25年4月1日から平成26年3月31日までの間に開始する事業年度に適用します。]

商業・サービス業・農林水産業を営む中小企業等の支援措置の創設

地域経済を支える中小企業の活性化を図る観点から、商業・サービス業、農林水産業を営む中小企業等が経営改善のために行う店舗改修等の設備投資を行った場合、30%の特別償却又は7%の税額控除(法人税額の20%を限度)ができる制度を創設します。

[平成25年4月1日から平成27年3月31日までの間に対象設備を取得等して指定事業の用に供した場合に適用します。]

中小法人の交際費課税の特例の拡充

中小法人の活動を支援するため、800万円以下の交際費を全額損金算入可能とします。

[平成25年4月1日以後に開始する事業年度から適用します。]

詳細については、国税庁ホームページの「パンフレット・手引き」から「法人税関係」を御覧ください。

消費税率引き上げに伴う

経過措置 転嫁法 あらまし

消費税率が平成26年4月に8%、平成27年10月に10%と2段階で引き上げられる予定になっています。

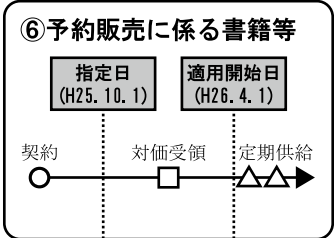
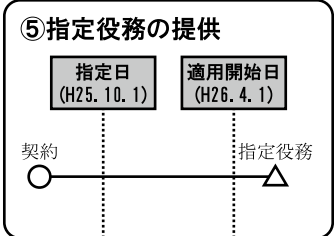
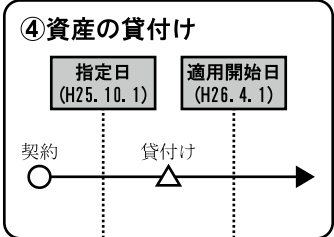
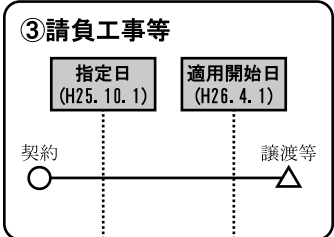
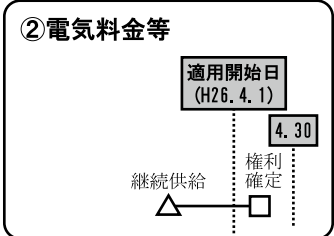
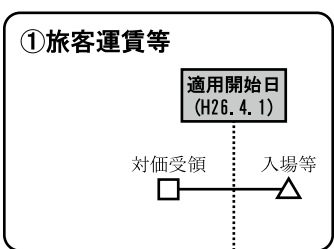
税率引き上げに伴い、新たな税率が適用開始となる以前の取引内容に応じ、改正前の税率（5%）が適用される経過措置が設けられています。

また、消費税の円滑な転嫁行われることと、価格の

主な税制上の経過措置の内容

消費税法の一部が改正され、次のような契約に基づく取引については、8%への税率引き上げ後においても改正前の税率5%が適用されるとする経過措置が設けられています。

①旅客運賃等
平成26年4月1日以後に



行う旅客運送の対価や映画・

発等に係る請負契約を含み

め定めることができないも

びき譲渡される書籍その他

表示について定めた消費税転嫁法が6月に参院で成立しました。

こうした消費税率引き上げに伴う税制上の経過措置や、転嫁法のあらましをまとめました。

なお、消費税法の一部改正で、消費税収入の用途を年金等の社会保障4経費に充てることが明確化されました。

②電気料金等
継続供給契約に基づき、平成26年4月1日前から継続して供給している電気、ガス、水道、電話に係る料金等で、平成26年4月1日から平成26年4月30日までの間に料金の支払いを受ける権利が確定するもの

③請負工事等
平成8年10月1日から平成25年9月30日までの間に締結した工事（製造を含みます）に係る請負契約（一定の要件に該当する測量、設計及びソフトウェアの開発等）

④資産の貸付け
平成8年10月1日から平成25年9月30日までの間に締結した資産の貸付けに係る契約に基づき、平成26年4月1日前から同日以後引き続き貸付けを行っている場合（一定の要件に該当するものに限り）

⑤指定役務の提供
平成8年10月1日から平成25年9月30日までの間に締結した役務の提供に係る契約で当該契約の性質上役務の提供の時期をあらかじめ定めることができないもの

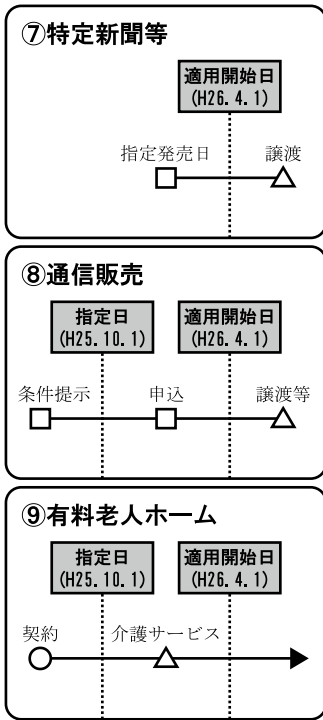
⑥予約販売に係る書籍等
平成25年10月1日前に締結した不特定多数の者に対する定期継続供給契約に基づき譲渡される書籍その他

＊「指定役務の提供」とは、冠婚葬祭のための施設の提供その他の便宜の提供に係る役務の提供

演劇を催す場所、競馬場、競輪場、美術館、遊園地等への入場料金等のうち、平成26年4月1日前に領収しているもの

ます。）に基づき、平成26年4月1日以後に課税資産の譲渡等を行う場合における、当該課税資産の譲渡等

ので、当該役務の提供に先立って対価の全部又は一部が分割で支払われる契約（割賦販売法に規定する前払式特定取引に係る契約のうち、指定役務の提供（＊）に係るものをいいます）に基づき、平成26年4月1日以後に当該役務の提供を行う場合において、当該契約の内容が一定の要件に該当する役務の提供



の物品に係る対価を平成26年4月1日前に領収している場合で、その譲渡が平成26年4月1日以後に行われるもの

⑦ 特定新聞等
不特定多数の者に週、月その他の一定の期間を周期として定期的に発行される新聞又は雑誌で、発行者が指定する発売日が平成26年4月1日前であるものうち、その譲渡が平成26年4月1日以後に行われるもの

⑧ 通信販売
通信販売の方法により商品を販売する事業者が、平成25年10月1日前にその販売価格等の条件を提示し、又は提示する準備を完了した場合において、平成26年4月1日前に申込みを受け、

提示した条件に従って平成26年4月1日以後に行われる商品の販売

⑨ 有料老人ホーム
平成8年10月1日から平成25年9月30日までの間に締結した有料老人ホームに係る終身入居契約（入居期間中の介護料金が入居一時金として支払われるなど一定の要件を満たすものに限ります）に基づき、平成26年4月1日前から同日以後引き続き介護に係る役務の提供を行っている場合における、平成26年4月1日以後に行われる当該入居一時金に対応する役務の提供

9項以外にも消費税法の適用に関して所要の経過措置が設けられていますが、国税庁「消費税率等に関する経過措置の取扱いQ&A」を参照ください。
<http://www.nta.go.jp/shiraberu/ippanjoho/pamph/shohi/kaisei/pdf/2191.pdf>

転嫁拒否行為への是正措置が

消費税の円滑かつ適正な転嫁を確保するために成立した特別措置法（消費税転嫁法）では、特定事業者による消費税の転嫁拒否等の行為を是正するとともに、価格表示についての特別措置が定められました。

■ 特定事業者の遵守事項

この法律で対象としている事業者は、特定事業（大規模小売事業者等）と特定供給事業者（大規模小売業者に継続して商品や役務の供給する事業者等）で、特定事業者は特定供給事業者に対して次の行為を行ってはならないと定めています。

1. 消費税の転嫁拒否等の行為

- ① 減額・買いたたき、② 購入拒否・役務の利用強制・不当な利益提供の強制、③ 税抜き価格での交渉の拒否

2. 報復行為

特定供給事業者が公正取引委員会等に転嫁拒否等の行為に該当する事実を知らせたことを理由として、取

引の数量を減じ、取引を停止し、その他の不利益な取り扱いをすること
法律では、こうした行為があつた際には是正する制度を設けています。

厚生取引委員会などの関係省庁が報告徴収や検査を行い、指導・助言し、転嫁を拒否した消費税分の支払いを求める措置請求を行い、さらに違反行為が繰り返される悪質な場合は、是正を勧告し、企業名を公表することになっています。

■ 転嫁を阻害する表示の是正
事業者が消費税に関連するような形で安売りの宣伝や広告を行うことを禁止する規定が設けられています。次のような消費税の転嫁を阻害する表示をしてはならないと定めています。

- ① 取引の相手方に消費税を転嫁していない旨の表示（消費税は転嫁しません等）、
- ② 取引相手方が負担すべき消費税を対価の額から減ずる旨の消費税との関連を明示しているもの（消費税

率上昇分値引きします等）、
③ 消費税に関連して取引相手方に経済上の利益を提供する旨の表示（消費税相当分、次回の購入に利用できるポイントを付与します等）。

■ 価格表示の特別措置

円滑な転嫁の確及び事業者の事務負担への配慮から、価格の表示について特別措置が講じられています。

- ① 円滑かつ適正な転嫁のため必要がある時は現に表示する価格が税込価格であると誤認されないための措置を講じているときに限り、税込価格を表示することを要しない（総額を表示する義務を緩和し、税抜き表示を認める）
- ② 前記により税込価格を表示しない事業者は、できるだけ速やかに、税込価格を表示するよう努めなければならない
- ③ 税込価格を表示する場合、円滑かつ適正な転嫁のため必要あるときは、税込み価格に併せて、税抜き価格または消費税の額を表示するものとする

（国税庁・公正取引委員会資料参照）

もう一つの
「八重の桜」



兄 山本覚馬の随所作主の生き方

ずいしよにしゅとなる

歴史研究家 藤本泰治郎

戊辰戦争で会津・鶴ヶ城に1か月も籠城し、男装でスペンサー銃を構えて官軍に抵抗し、「幕末のジャンヌ・ダルク」と称され、そして後に夫となる新島襄から「美人ではないが、行いがハンサム（美しい）」と言われたことから「ハンサム・ウーマン」として呼ばれた、新島八重の生涯を綴った今年の大河ドラマ「八重の桜」。

幕末から維新へ激流の時代に、生まれ育った藩の消滅という喪失感と無念から、京都での新たな希望と期待に満ち、生き生きと生きた八重の生涯は、まさに東日本大震災被災の喪失感から明日への希望へ向かう気持ちを鼓舞することに大河ド

ラマが寄与することを大いに期待したい。

八重を主人公とした「八重の桜」だが、八重の兄である山本覚馬も、藩だけでなく、自らの失明や父・弟

を失くした喪失感に支配することなく、京都で見事な生き方をしている。

もう一つの「八重の桜」として、覚馬の生涯を辿ってみたい。

先見性に富む「管見」

覚馬は、京都守護職に任じられた藩主・松平容保とともに会津藩砲兵隊を率いて上洛した。上洛から2年後に起きた「禁門の変」の折、大砲の炸裂をまとも受け、硝煙を浴びたことで失明に至っている。

覚馬は藩主から、目の治療も兼ね、スナイドル銃という最新式銃調達の命で長崎に渡った。その長崎で、かつて佐久

間象山から学んだ「国内で戦っている場合ではない。世界に目を開き、日本は変わっていかねばならない」との思いを強めた。

会津追討の発令が出た折には、失明しているながらも戦争回避に奔走するも、その途中で薩摩藩に捕われて、座敷牢へ投獄の身となる。投獄中、覚馬は「管見（かんけん）」という論文を口述筆記の形でまとめ上げた。

管見とは、浅学非才の身で狭い見識にての意見という謙遜の意味合いがある。

その管見が新しい世を生きる拠り所となるとして西郷隆盛や岩倉具視などの目に留まった。

管見は、「政体」「議事院」「学校」「変制」「国体」「建国術」「製鉄法」「貨幣」「衣食」「女学」「平均法」「醸酒法」「条

遷都で京都から天皇も去り、中央集権の担い手たる役人もいなくなった京都で、覚馬は「京都が失った誇りを取り戻すには教育を置いて他にない」として、京都再生の端緒として教育に心

約」「軍艦国律」「港制」「救民」「髪制」「変仏法」「商事」「曆法」「官医」「時法」など、国政から生活の他分野にまでわたる画期的なものだった。

覚馬がこれまで佐久間象山や勝海舟などから学んだことの集大成だったことは無論だが、まさに先見性を持った新しい国づくりにかかせないものだった。

その覚馬が記した管見は、坂本龍馬が新政府構想とも言われた「船中八策」をもしのぐもとして高く評価されるものとなり、覚馬は京都府顧問に任用され、荒廃した京都の復興に尽力することとなる。

失明するも新しきを形に

血を注いだ。

日本で初めての小学校（明治2年）と中学校（明治3年）に、小学校文部省が誕生し、学制が公布（明治5年）される以前に京都で開設したのである。

また同時に、早くから「男尊女卑」の思想を愚としていた覚馬は、女子の教育の機会を与えることを説き、明治5年に「新英学校及び女紅場（女学校）」を設立

し、一般の町人の子女も受け入れ、英語、機織り、華道などを学ばせ、卒業生には、学校や自宅で教える資格も付与し、女性の自立支援にも役立つ仕組みとした。

覚馬は遊郭にも女紅場を設け、女子に必要な技量や学問を遊女にも授けている。学問を身に付けた京の遊女は一段と高い格式を持つものとなったが、職業に分け隔てなく、教育の必要性を説く覚馬の情熱が窺い知れるのである。

この学校では、妹・八重も教員を務める一方で、英語を学び、キリスト教にも触れる機会ともなり、後に、新島襄との出会いとともに、同志社大学設立への礎も培われたのだ。

覚馬は産業振興にも力を発揮した。

明治4年に活版印刷の技術を導入し、明治10年まで京都で開かれた博覧会の英文案内書を印刷させるとともに、京都新聞の発行も実現させた。

ドイツ人の研究者をお雇い外人として登用すること、覚馬が進言した結果、陶磁器や七宝硝子を完成させるなど、現代でいえば産学一体を具現化し、京都の産業を極めさせた。そして、ドイツと京都との物産交流も実現させ、京都を富ませる結果となったのだ。

そのドイツ人研究者から「栄養価が高い牛乳」と聞くと、「牛乳を飲むと色が黒くなる」と忌避する日本人を説得し、牛乳を飲む習慣を定着もさせた。

このため、畜産場、農学校、養蚕場、栽培試験場などの設立を手掛けるとともに、勸業場や集産場、授産場を設けた。

さらには、失業者の雇用や難民救済といった社会福祉事業をも手掛けている。

唯一、覚馬が取り組んだことで実現が叶わなかったのが、京都鉄道である。

敦賀を起点に大阪にまで至る鉄道設計画を明治5年に立てたが、時の政府は新橋―横浜間を日本初の鉄

惑うことなく随処に主を貫く

道として計画しており、京都に先を越されることを嫌った政府は認めず、新橋―横浜間の急ぐことで威信を保った。

後年（明治33年）に、京都―園部間の京都鉄道が開業するが、覚馬の先見性が伺えることともなった。

八重や母親たちと京都暮らしすことで10年ぶりに再会した折、覚馬は八重から会津城での悲惨な籠城生活、遺骸が城下を埋め尽くした凄惨を極めた実情を聞いた。

覚馬は、自らが知らざる郷土の惨劇と悲劇に打ち震え、心からの無念を感じた。

戊辰戦争で、藩も城も焦土化し、身内や仲間も失った。目までも失った。

しかし、覚馬は喪失感に覆われることなく、さらには旧来の価値観に頑なになることなかった。

新たな日本を築き上げるために、かつては敵として対峙した薩長の英傑を相手

でき、いかなる外界の渦に巻き込まれたり、翻弄されるようなことはない、ということを教えている。

覚馬にとって、新しき時代に、わが身は京都再生と地域の人々の幸福増進のために生きていこうとする覚悟と志を抱き、賊軍の身上を恥じず、誠心誠意を尽くした姿勢は、多くの共鳴者と協力者呼び込み、彼の歩みを大きく支えた。

時代が大きくうねり変わるうとしても、覚馬は自分を見失うことなく、与えられた立場や境遇の中で、我が為すべきことを恬淡とこなし続けた。

まさに透徹した人生観の持ち主だった。

管見を薩摩藩主に提出した明治2年から生涯を閉じた明治25年まで愚直に一気に生き切ったのである。

いかなる時も変化に振り回されずに、一徹、生きる座標軸を定めて努めていくことの大事さを覚馬の生き方から学ぶものである。

トップセールスとは、「営業成績がトップの営業担当者」のことではなく、「社長が率先して行う営業行為」です。

中小企業経営者の多くは、優秀な営業マンです。

相手が誰であれ、自社商品の見込客であると判断すれば、自社の内容や商品のPRを怠るようなことはしません。

経営者ご自身が商品を開発したり、または新商品の仕入の道筋を拓いたりなど思いの入った商品であれば、語り口も情熱的で、迫力すら感じさせます。

トークは洗練されたものでなくとも、熱心に勧められれば、真面目に検討する気になるのが人情であり、人の世の常です。

専門の営業担当者に比べて、営業にかけられる時間こそ長くはありませんが、ヒット率の高い、効果的な営業といえます。

しかし、たとえば、「新規顧客の開拓も社長が行う

トップセールス 奮闘努力の 甲斐はある

(株)YKリーダーズコンサルティング
代表取締役 柳澤 一夫

べき」という意見に関してはいかがでしょうか。

小さいとはいえ、曲がりなりにも自分は社長。専門の営業担当者を置いているのに、なぜ自分が新規開拓までやらなければならぬのか、と否定される方は少なくないはず。実際、ここまでやられている社長は少数です。

実は、私は新規開拓も社長の仕事のひとつと考えています。新聞販売店を例に考えてみましょう。今は、全国紙はもちろん、地方紙と呼ばれ

る県単位で発行する新聞でも、無購読世帯の急増で部数の維持に四苦八苦。扱い部数を伸ばすどころか、維持に懸命な状況です。

折込チラシ収入の落ち込みを帳消しにする妙案もないことで、王道である新聞部数を増やす、そのために営業担当の人間をつくる、育てるという取り組みに注力している現状です。

問題は、販売店の店主が新規開拓営業に取り組もうとしていない現実です。理由はいくつかあります。

熾烈な販売環境で、発行本社への業務報告、販売店の行事、地元住民との関わり強化策、なにより自店が食っていくための策を模索する時間に食われていきます。

が、これは言い訳です。本当は、そうした社長は、営業が自分の仕事だと思っていないのです。なかには明らかに逃げている社長もいます。自分たちがやってきた営

業の仕方はもう通用しないのではないかと、社員の手前、恥はかきたくない、と。

しかし、営業担当者では気づかない情報を、社長ならキャッチできるかもしれません。有用な情報は社員が持つてくるもの、と考えるのはグータラ社長です。都合の悪い情報は、サラリーマンなら自ら進んで上司に上げません。

社員からの報告を待つのではなく、社長が社員のところに行って「最近なにか変わったことはないか？ どんな小さなことでもいい」と尋ねる。社長から面と向かって言われれば、「ああ、そういえば、A社の担当者が…」と、何か出てくるものです。

それでも出て来なかったら、現場に向き自ら直接拾うようにする、これが中小企業社長の正解です。

お客様と話して、「それを解決できたら、うちからものを買ってくれるという意味だな…」と、商機の発

見につながるかもしれません。

話を聞けて、ある程度の人間関係がつけられたら、そのお客様は社員に担当を引き継ぎ、社長は次の新規顧客にアタック。もちろん、営業が苦手な社長もおられます。が、営業は人まねでよいのでまずやってみることでです。

身近な人が実践している成功率の高いやり方の物まねで良いのです。社長の名刺の力は絶大です。時間さえ合えば、相手は話を聞いてくれる確率は高い。

そのため、社長は訪問の空振りを恐れず、新規開拓の活動量を減らさない。1日当たり訪問何件と基準を決める。それを実行する。スタート時は1日1件でもいいじゃありませんか。

こうした社長の
後ろ姿に、刺激
されたい社員は、
おりません！