

the Heartful OAG

Vol.13
2006 5月号

元気な企業をつくる

太田孝昭が語る春夏秋冬

分かりやすい経営が
「ブルー・オーシャン」への近道

「日本企業の海外進出と移転価格税制」
— 無形資産・役務提供取引を中心に —

経理・総務の人材活用の
トータルコーディネーターとして

田中一郎 株式会社経理秘書 執行役員 派遣事業部部长

定年延長と高齢者の雇用給付金について

滝谷 誠 OAG社労士事務所 社会保険労務士

マルサの事件簿②

巧妙な帳簿操作も「蜂の一刺し」で崩壊

高木美保のナチュラルストレート②

～直球で、ごめんあそばせ!～

数字のコワさとオモシロさ

C O N T E N T S

02

太田孝昭が語る春夏秋冬
分かりやすい経営が
「ブルー・オーシャン」への近道

03

「日本企業の海外進出と移転価格税制
—無形資産・役務提供取引を中心に—

04

経理・総務の人材活用の
トータルコーディネーターとして

田中一郎 株式会社経理秘書 執行役員
派遣事業部部长

05

定年延長と高齢者の
雇用給付金について

滝谷 誠 OAG社労士事務所
社会保険労務士

06

マルサの事件簿②
巧妙な帳簿操作も
「蜂の一刺し」で崩壊

07

高木美保のナチュラルストレート②
~直球で、ごめんあそばせ!~
数字のコワさとオモシロさ

太田孝昭
が語る
春夏秋冬

太田孝昭が語る元気な経営のワンポイント

分かりやすい経営が
「ブルー・オーシャン」への近道

太田アカウントィンググループ代表
太田孝昭



オーシャンとは、全く新しい市場だったわけです。

一方、既存の商品でも、独創的なビジネスモデルを考えることで、ブルー・オーシャンを作り出すことができます。例えば、伊勢丹のメンズ館では、売り場の構成を変えただけで、他の百貨店を圧倒する売り上げを記録し続けています。つまり、商品や事業の数だけ、ブルー・オーシャンはあるのです。

そのブルー・オーシャンを手に入れるためには、何が必要でしょうか。私は、最も重要なことは「分かりやすさ」だと思います。経営者は休みなく経営のことを考えていますから、自社の状況やマーケットの動向などもよく理解して、会社の目指すべき方向性も分かっているでしょう。しかし、経営者と同じレベルで社員が理解しているかというと、別問題です。会社の方向性が分からないままでは、社員がモチベーションを高められるはずがありません。社員にすら方向性が見えない会社では、顧客満足度を高めることなど不可能でしょう。

私が推進している「透明会計」は、社員や顧客に分かりやすくするための有力な手段の一つです。既存の会計情報の見せ方を変えて、ブルー・オーシャンを作る方法といえるでしょう。

一方、4月5日に全国大会を開催した決算公告推進協議会は、これまでにない挑戦です。すべての企業に法律で義務付けられている決算公告を、法律どおりに実施しようという運動です。ほとんどの企業がまだ決算公告をしていないのが現状ですが、この挑戦は会計業界にブルー・オーシャンを作り出し、そのクライアント企業にもブルー・オーシャンを作り出すことにつながると信じています。

最近、『ブルー・オーシャン戦略』という本を読んで、これまでとは違う経営戦略の在り方を知りました。一般的な経営指南書では、激しい競争市場の中で、いかにしてライバルに勝つかという競争優位戦略が中心ですが、ブルー・オーシャン戦略では、競争のない市場を作り出すことを目指しています。オンリーワン戦略と似ていますが、オンリーワンにはベストワンにならなくてもいいという響きがあるのに対して、ブルー・オーシャンには、ブルー・オーシャンこそがベストワンへの近道という、より積極的な意味があるように感じます。

例えば、セコムは誰も警備業などに進出していない時に、敢然と挑戦して今日の圧倒的な地位を築きました。セコムにとってのブルー・

「日本企業の海外進出と移転価格税制 — 無形資産・役務提供取引を中心に」

『月刊国際税務』創刊25周年記念セミナーより抜粋

『月刊国際税務』（税務研究会刊）の創刊25周年記念セミナー（4月4日開催）のパネリストとして、弊事務所の伊藤雄二（国際税務・移転価格担当）が招かれました。日本企業の海外取引の70%以上がグループ内取引といわれ、移転価格税制に対する関心も急速に高まっています。今回のパネルディスカッションでは、特に評価の難しい無形資産と役務提供について活発な意見交換を行いました。以下は、伊藤の発言内容の要旨です。皆様のご参考にしていただければ幸いです。

1. 親会社の海外生産子会社に対する技術サポートが無形資産の供与に当たるか

海外の生産子会社に親会社から技術者が出張し、ないしは出向して海外子会社の製造業務を技術面でサポートする場合に、それを「単なる役務提供」とみるか、「子会社の収益獲得に重大な影響を及ぼす無形資産の供与」と考えるかについては、ときとして納税者と国税当局との間で見解が相違することがあります。

このため、親会社としては海外の生産子会社との間で契約を締結し、技術サポート業務の具体的な内容及び技術的效果や法的効果を明らかにしておくことが必要と思われます。同時に、一定の基準を設けそれに従って業務

の実施報告書を作成・保管しておくとい良いでしょう。誰が、どのような目的で何を行い、その結果生じる効果を誰が享受するかということをあらかじめ決めておくとともに、実施結果の詳細を記録・保存しておけば、後日の税務調査において円滑な説明を行うことができます。「親子間取引なのだからわざわざ契約など締結する必要はない」と考えて何の手当てもしない場合には、課税庁に効率的効果的な調査を期待することが難しくなり、調査期間をいたずらに長期化させる要因にもなりかねません。

2. 残余利益分割法の執行上の問題点（重要な無形資産の特定の困難さ）

残余利益分割法は、法人又は国外関連者の有する重要な無形資産の価値を正しく測定しそれによって超過収益を配分しようとする方法であり、それができない場合には重要な無形資産にかかわる開発費用等を基に配分しようとするものです。

例えば、法人又は国外関連者が他社に比較してより優れた技術力、ブランド力、効率的なビジネスモデル、強力な販売力等の無形資産を有しており、かつ、分割対象利益の額のうちそれらを用いないで取引を行った場合に得られる通常の利益の額を超える部分の金額が存在するということを客観的な事実によって証明することができる場合には、それら重要な無形資産の各々の価値に応じて（それらがどれだけの経済価値を持つものであるかが分からない場合にはそれらの開発に要した費用等を基に）超過収益を配分することが認めら



れるものと考えられます。

従って、まず超過収益と認められる部分の源泉となっている無形資産を個別具体的に特定し、その価値ないし開発費用等を算定して初めて適用することができる方法であることに留意すべきです。なお、超過収益と認められる部分の源泉となっている無形資産を個別具体的に特定するということは、超過収益と個別の無形資産の因果関係を明らかにすることにほかなりません。

また、一般に、企業の超過収益は単一の無形資産からというよりは、むしろ幾つかの種類の異なる無形資産の組み合わせによる、それぞれの様ではない貢献から生じていると認められる傾向にあるときに、重要な無形資産を個別に特定しえないとすれば、それを正体不明のひとつの塊として理解しなければならず、その結果、超過収益の配分計算の合理性を担保することができなくなるものと考えられます。また、仮に幾つかの無形資産が存在するというところまでは推定することができたとしても、それらの個々の貢献度合いについてウェイト付けを的確に行わなければ、配分の合理性を担保することができませんので、結局は重要な無形資産を個別に特定することがどうしても必要となります。



経理・総務の人材活用の トータルコーディネーターとして

田中一郎 株式会社経理秘書 執行役員 派遣事業部部長



景気回復を反映して、求人に関するニュースには「売り手市場」という表現が目立つようになりました。私も昨年あたりから売り手市場という実感を強くしています。数年前までは派遣業界でも供給過剰でしたが、最近ではお客様からのご要望にお応えすることが難しくなり、派遣業界の人材確保も大変になっています。

お客様が複数の人材派遣会社とお付き合いをされているように、派遣スタッフも複数の派遣会社に登録して、常に派遣条件を見比べているのが現状です。質の高い派遣スタッ

フを確保するためには条件を引き上げる必要がありますが、そのコストを社内でどうやって吸収するか、しばらくは頭の痛い日々が続くそうです。

お客様と派遣スタッフには、それぞれニーズがあります。お客様には派遣期間や勤務時間、資格、スキル、経験など、スタッフには勤務地や待遇、派遣先の規模・業種など、さまざまです。こうしたニーズを詳細にヒアリングして、コーディネートするのが派遣業の仕事です。

少子化の影響で労働力確保が難しくなることは明らかですが、一方で結婚や出産、子育てのためにいったん退職した女性が再び就職することが、まだまだ厳しいという現実があります。家庭の事情などからフルタイムで働くことが難しい人材と、特定の業務に期間を限って人材を確保したい企業の仲立ちをするのが私たちの仕事でもあります。お客様と派遣スタッフの条件をただお聞きするだけでなく、より良い方向でマッチングさせるための調整機関としての役割も果たしていきたいと考えています。そのために、お客様と派遣スタッフに対し、情報が的確・迅速に流れるように、ホームページ

の充実にも力を入れているところです。

人材派遣のメリットには、正社員にかかるコストを削減できる、必要な期間だけ活用できるなど、さまざまな利点があります。一方、コストを重視するならアウトソーシングという方法がありますし、業務を継続的に強化するなら正規雇用がいい場合もあります。弊社では人材派遣のほか、社員としての採用を前提とした紹介予定派遣、経理・総務のアウトソーシング業務も展開しておりますので、お客様の目的に応じた最適な方法をアドバイスさせていただくことができます。

弊社は発足してまだ5年ですが、以前にご契約をいただいたお客様から、再び声を掛けていただくケースも増えてきました。売り手市場というだけでなく、私どもへの信頼の証として、さらに充実したサービスを目指してまいります。今年度はスタッフのレベル向上策として簿記3級資格取得講座を2回行います。さらに簿記資格所持者で経理実務経験のない方のために経理実務講習を計画しております。これからも経理・総務の人材活用のトータルコーディネーターとして、幅広くご活用ください。

社員紹介



為ヶ井 博
経理秘書
経理事業部リーダー

ロシアには、 日本の古き良き時代がある

ロシア人の友人が多いためロシアにはよく行きます。モスクワでは特に経済変動に庶民がついてゆけず、物価高の中で汲々と生活しています。外貨獲得のために「外国人価格」があって、例えばホテルの宿泊費はロシア人の数倍もします。しかも、ホテルを予約しなければビザを発給してくれません。しかし、居心地がいいのはなぜでしょう？



長田 治光
経理秘書
派遣事業部 マネージャー

愛犬は大き過ぎる(?) ラブラドル

自宅では、ラブラドル・レトリバーを飼っています。体重が35キロもあって、大きなラブラドルの中でも、ひときわ大きな方です。ラブラドルはとても人懐っこい犬ですが、我が家の愛犬は重たくて抱きかかえたら5メートルも歩けません。食いしん坊ですから何でも食べますので、食費も大変です。

定年延長と高齢者の雇用給付金について

滝谷 誠 OAG社労士事務所 社会保険労務士



ノウハウの伝承でも、企業経営に大きな影響を及ぼします。そこで、2007年問題と2015年に4人に1人が65歳以上になる「超高齢社会」に対応するために、「高齢者雇用安定法」が改正されました。具体的には、会社における定年制度の変更が求められています。

同法では、現在の60歳定年を2006年4月以降は62歳とし、それから段階的に65歳まで延長することになりました。また、①定年の引き上げ、②雇用継続制度の導入、③定年制度の廃止のうち、いずれかを選ぶように求めています。

恐らく、多くの企業では②を選択することになるでしょう。①と③ではすべての対象者を雇用し続けることとなりますが、②では対象を希望者や一定条件をクリアした労働者にすることが可能だからです。ただし、条件を定める場合には労使協定を締結することが必要です。

企業に高齢者の雇用を求めることが“ムチ”とすれば、従業員数と継続雇用年数に応じて「継続雇用促進助成金」を支給するという“アメ”もあります。導入した雇用確保措置の内容と、企業規模や義務化年齢を超えて65歳まで引き上げた年数(雇用確保措置期間)に応

じて、15万円～300万円を支給するものです。

また、高齢者に直接支払う給付金として「高齢者雇用継続給付金」があります。60歳以降も継続して働いた場合に、賃金が下がると雇用保険から支給されるもので、60歳から65歳に達する月までに従前の賃金の61%未満になると新賃金の15%相当額が、61%以上75%未満の場合は15%から逡減した給付率で支給されます。事業主にとっては賃金負担が軽減される利点があります。実際には在職老齢年金などが加わるため、70%を超えた額を受け取られる方が多いでしょう。

60歳を迎える社員が当分いない会社でも、雇用確保措置を講ずることが必要です。これに伴い労使協定の締結や就業規則の見直し、再雇用制度の設計などを行わなければなりません。長い間、就業規則を見直していない会社も多いのではないのでしょうか。「高齢者雇用安定法」の改正は、就業規則を見直し、時代に沿った形にするいい機会でもあります。新制度への対応や助成金、就業規則等に関してご質問がありましたら、お気軽にお問い合わせください。

2007年から、「団塊の世代」が60歳を迎え始めます。戦後の第一次ベビーブームの時代(1947～49年)に生まれた人が団塊の世代で、総数は現在680万人。そのうち300万人弱がサラリーマンとして働き、来年からの3年間で一斉に定年退職することになります。その退職金総額は40兆円～90兆円という試算があり、いずれにしてもGDPの1割～2割にも及ぶ金額が、企業から一気に支出されることになるのです。

2007年問題は退職金だけでなく、技術や

ミリオネアになりそこねました



高久 匡志
経理秘書
経理事業部 マネージャー

大学時代の専攻は化学。研究職にあこがれていたのですが、実際は汚い、臭い、危険で、理想とは程遠い世界でした。そこで就職先に会計ソフトの会社を選んだのが、現在の仕事につながっています。せっかく入社した会社が上場したのに、当時は目先のお金が欲しくて自社株を買っていませんでした。もし持っていたら今ごろは…。



長尾 鉄也
OAG社労士事務所

愛犬との散歩が最高の癒しです

晩酌と愛犬を連れて散歩するのが活力源です。上野公園や隅田川沿いをのんびり歩いていると本当にリフレッシュします。今の季節は日差しもうらからで最高ですね。酒も旨い!!(笑)友人の住んでいる軽井沢に年に数回愛犬を乗せてドライブしますが、誰もいない広い草原をうれしそうに走り回る姿を見るとなぜか涙が出ちゃいます。

巧妙な帳簿操作も 「蜂の一刺し」で崩壊



映画「マルサの女」によって、国税局査察部を「マルサ」と呼び、被疑者の愛人を「特殊関係人」と呼ぶことは、一般にも広く知られるようになりました。実際には、マルサが脱税を摘発する大きなきっかけになるのがタレ込み情報で、中でも特殊関係人からのタレ込みが多いことは、案外知られていません。

特殊関係人は被疑者の裏も表も熟知していますから、裏切られたと分かると復讐心に燃え上がり、違法行為を訴え出てくるケースが少なくないのです。実態を詳細に供述してくれますので、ピンポイントで要所を急襲することもできます。まさに、「蜂の一刺し」といえるでしょう。

◆事件の陰に「女」あり

東京国税局6階にある査察部には、時折、場違いな中年女性が姿を現す。エレベーターを降りたところでフロアの案内板を見つめている女性を見かけた査察官の小林は、長年の経験で「これは事件だ!」と直感した。

小林が「どちらに御用ですか?」と声を掛けると、案内板「私の「知り合い」が脱税をしているんです」と、陰しい口調でまくし立てた。この場合の「知り合い」とは、普通の知り合いではないことは、誰にでも分かる。

脱税が摘発されるきっかけの多くはタレ込みだ。しかも「特殊関係人」と呼ばれる女性からの訴えが大半を占めている。原因は、女性に対する裏切り。小林がエレベーターホールで見かけた女性も、怒りを目にため、脱税とともに男の裏切りまでも訴えているようだった。

訴えによると、「特殊関係」にあったのは、東京近郊で5件のファッションホテルを展開するブランカ商事社長の太木という男だ。ブランカ商事の売り上げと利益はここ10年ほど横ばいだが、きちんと納税もしていて、書類上は全く不備がない。ところが、太木は5件のホテルを毎日回って売上金を回収していて、自宅できっちり数えた後、翌日集金に回る前に銀行に立ち寄り、7割を会社の口座、3割を隠し口座に入金しているという。隠し口座の通帳の在りかを隠し始めたことから、特殊関係人は裏切りを確信したらしい。迫真性の高い内容に、小林は「行ける!」と踏んだ。

◆印を付けた1万円札

小林が統括官の和田に一件を報告すると、即座に和田は内偵と外観調査の号令を掛

けた。3割も売上除外するとは、脱税するにも程がある。

外観調査は利用客の多い金曜、土曜、日曜に集中して行うこととし、客室ごとの回転率を詳細に割り出す一方、裏口ではタオルや石鹸、備品などの納入業者の出入りを細かく確認した。3割もの売上除外をしているとなると、納入業者も連鎖的に売上除外をしている可能性が極めて高い。それはそれとして、納入量から実際の売り上げの傍証をつかむことができる。

駐車場の入り口が見える場所に目立たないように車を止め、駐車場に入る車のナンバーも1台ずつ控えていった。このメモが、後日ガサ入れで押収する予定の「車番控帳」と照合する際に、売上額の適否を判断する材料になるのである。

一方、内偵では実際に各ホテルの客室を利用し、料金体系や飲食費、電話料金の精算方法などを確認する。支払いはすべて印をつけた1万円札で行うのだが、それはガサ入れ時に1万円札の現物を追跡することで、売り上げの出所を確実に証明するためだ。

◆隠し事務所の発見が突破口

調査開始から3カ月後の朝、査察部の空気はぴんと張り詰めていた。和田がデスクに座り、腕組みをしながら、じっと電話機を見つめている。最初のコールが鳴るやいなや受話器をつかみ上げた和田の耳に、「お札(ふだ)が取れました!」と若い査察官の声が飛び込んできた。裁判所から捜索令状が出たのだ。

査察部は熱気に包まれ、その日の午後1時、一斉にガサ入れになだれ込んだ。査察の勝負は、ガサ入れ初日で決まる。今回は5カ所のホ

テル、容疑者の自宅、会社事務所の7カ所に同時に踏み込み、関係書類をすべて差し押さえた。だが、肝心の裏帳簿がなかなか見つからず、チェーンの中で最大のホテルを担当した小林は内心の焦りを押し殺して、マネージャーの水田とにらみ合っていた。その時、ふと水田のズボンにぶら下がった鍵の束が目に入った。「ちょっと、その束を見せてもらえますか? おや、この鍵は201号室ですね。でもフロントの案内パネルは入室中になっている。どうしてですか?」「いや、それは…」水田の声が小刻みに震え始めた。他の査察官が201号室に急行すると、そこには隠し事務所があり、裏帳簿がしっかりと保管されていたのである。観念した水田は、太木のからくりをすべて自供し始めた。

一方、自宅に踏み込まれた太木は、会社の預金通帳を突きつけられても、のらりくらりと言い逃れを繰り返していた。和田が「この通帳には昨日までの入金記録がありますが、今日のはまだですね。ということは、昨日集金した現金が、どこかにあるはずですが」と追及しても「集金は部下任せだから、分からんよ」と余裕の表情だ。しかし、若い査察官が「車のトランクの中のかばんから、大量の現金が出てきました」と報告に飛び込んでくると、顔面が蒼白になった。和田は穏やかに、こう言った。「昨日集金した金の中には、うちの査察官が払ったものも入っているんですよ。全部印が付いているから、どこのホテルから集金した金かも特定できる。過去の入金記録と比べれば、昨日の集金額ははるかに大きいでしょうね。その差額がどこに消えているのか、ぜひお聞きしたいですな。ご同行願いしましょうか」太木は、力なく立ち上がるしかなかった。

高木美保のナチュラルストレート②

～直球で、ごめんあそばせ!～

数字のコワさとオモシロさ

<プロフィール>

高木美保(たかぎ・みほ)

1962年7月29日、東京生まれ。1984年、映画『Wの悲劇』でデビュー後、ドラマ『華の嵐』の主演、NHK大河ドラマへの出演など女優として活躍。その後、バラエティ番組にも挑戦し、知性派女性タレントとして人気を集める。1998年11月、栃木県那須高原に“移住”し、農業にも取り組む。教育問題、自然保護活動などにも熱心に取り組み、講演、エッセイなど、幅広い活動を展開している。



秒刻みで出される数字

企業で働く方々には、常に数字がついて回ると思います。売上高、経費、予算などなど、皆さんには気になる数字がたくさんあるのではないのでしょうか?

それと同じように、私の仕事にも常に数字がついて回ります。最も影響があるのが「視聴率」。ご存じのとおり、今や視聴率は秒刻みで出すことができます。瞬間最高視聴率という言葉をお聞きになった方は多いのではないのでしょうか? 自分が画面に映っている時に数字が下がれば、その瞬間に“魅力のない人間”という評価を下されてしまうわけです。それは、タレントとして大変怖いことです。

もちろん、視聴率を意識することは大切ですが、私はそれに振り回され過ぎないように気をつけているつもりです。数字を上げるためだけの軽はずみな発言は避け、観てくださっている方の心に残るようなコメントをしていきたいと思っていますからです。

そのためには、できるだけ多くの情報に接して、普段から自分なりの考えをまとめておく必要があります。ちょっとした移動時間でも無駄



にせず、新聞やニュース番組、週刊誌など、いろいろなメディアから情報を得るように心掛けています。

特に生放送では、瞬間的な判断と発言を求められますから、緊張感は非常に高くなります。しかし、“ぶっつけ本番”で臨むことを覚悟して、いつでもそれに応えられるだけの準備しておかなければ、この仕事を続けるのは難しいでしょう。

大切なのは「伝え方」

私はタレントとエッセイストのほか、コメンテーターとしての仕事をいただくことも多くなりました。自分の考えをはっきり言えば言うほど、賛否両論をいただきます。インターネットなどで視聴者の方のメッセージを読むと、私の話がきちんと伝わっていないために、誤解をされていることも少なくありません。

真意が伝わらなかったのなら、それは私にも責任の一端があります。言いたかったことが50%しか理解していただけなかったとしたら、この次は70%、その次は80%と、徐々にでも理解していただけるように、どのように伝えるかをいつも考えています。

ただ理路整然と話せば、伝わるわけではありません。話の中味がしっかりしていることはもちろんですが、それ以上に大切なのは、どう伝えるかだと思います。

お金の流れを知るのはオモシロイ

もうひとつ、数字に関していえば、私は自分の仕事の請求書は、自分で書いています。こうした経験を通じて世の中の成り立ちもよく分かるようになりました。相手の懐具合も“阿吽

の呼吸”で判断できるようになってくるのです。また、マネージャーに任せきりにするよりも話がスムーズに進むというメリットもあります。初めて組む相手の場合には、信頼できる知人からいろいろな情報を集めて判断をしたりと、ひとつひとつが社会勉強につながります。

その上、得がたい体験をすることもできます。例えば、お役所からの依頼です。自治体によって請求書の書式が違ったり、部外者にはどうでもいいと思えるような前例や決まりがたくさんあったり…。「決まりにあった書式を全部送ってください!」と言って、書き直して提出したこともありました。

「お役所仕事」とはどんなものか、自分で請求書を書いているからこそ実感できる面もあるのです。

高木美保さんが参加する「国際クマ会議」が軽井沢で開催されます

10月2日(月)～6日(金)に、長野県軽井沢町で「国際クマ会議(IBA2006JAPAN)」が開催されます。高木美保さんは、中高生が発表するパブリックイベントで司会を務めるなど、積極的にクマの保護運動に協力しています。

この会議は、クマの研究と管理に関する国際会議で、アジアでは初めての開催です。クマは、自然界の微妙なバランスの中で暮らしている生き物です。決して狂暴ではなく臆病。人を襲ったと伝えられるのも、クマが驚いてパニックを起こしたことが主因です。そのクマをやさしく守ることは、自然環境を守ることに繋がります。

期間中、各種のイベントが開催されますが、参加は原則無料です。詳しくは、下記サイトをご参照ください。

◎ IBAホームページ

<http://www.bearbiology.com/>

◎ IBA2006JAPANホームページ

<http://www.japanbear.org/iba/index-j.html>

OAG Calendar



SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
30	1 メーデー 省エネルギーの日	2 友引 八十八夜 緑茶の日 鉛筆記念日	3 憲法記念日 ゴミの日 リカちゃんの誕生日	4 国民の休日 ラムネの日 ノストラダムスの日	5 大安 こどもの日 おもちゃの日 わかめの日 薬の日 端午の節句	6 立夏 全国新聞休刊日 ゴムの日
7 博士の日 粉の日	8 友引 松の日 屋根の日 果物の日	9 アイスクリームの日 クジラの日 メイクの日	10 バード・ウィーク(～16日) 植物油の日 源泉所得税の納付	11 大安 長良川鯉飼い開き	12 ナイチンゲール・デー 看護の日 神田祭	13 愛犬の日
14 友引 母の日 タオルの日	15 沖縄本土復帰記念日 5.15事件 特別農業所得者の承認申請	16 旅の日	17 大安 自然保護の日 世界電気通信記念日	18 ことばの日 国際親善デー	19 東京浅草三社祭(～21日) 桶狭間の戦い	20 友引 ローマの日 東京港開港記念日 森林の日
21 小満 日本書記完成	22 ガールスカウトの日 給与支払報告に係る給与所得者異動届出	23 大安 キスの日 ラブレターの日	24 ゴルフ場記念日	25 広辞苑初版発行の日	26 友引 東名高速道路全線開通記念日	27 大安 百人一首の日
28 花火の日 ゴルフ記念日	29 呉服の日 こんにゃくの日 エベレスト征服記念日	30 友引 ゴミゼロの日 消費者の日	31 世界茶煙デー			

5/31…3月決算法人の確定申告、9月決算法人の中間申告、3月、6月、9月、12月決算法人の3か月ごとの期間短縮に係る確定申告、法人・個人事業者の1か月ごとの期間短縮に係る確定申告、消費税の年税額が400万円超の6月、9月、12月決算法人の3か月ごとの中間申告、消費税の年税額が4,800万円超の3月決算法人を除く法人・個人事業者の1か月ごとの中間申告、確定申告税額の延納届出による延納税額の納付

自動車税の納付…5月中において都道府県の条例で定める日
 鉦区税の納付…5月中において都道府県の条例で定める日

< 編集後記 >

5月に入ると、そろそろ3月決算法人の申告業務が本番を迎えます。税制改正の多くは「4月1日以後開始する事業年度より適用する」という規定になっており、去年の税制改正で決まったものが、この時期に実際の税務申告に反映されることとなります。昨年は人材投資(教育訓練)促進税制の創設がありましたので、教育訓練費が増加している場合には税額控除を受けられることになっています。既に事務所の担当者からお話しさせていただいているかとは思いますが、この場を借りてあらためてご案内させていただきます。この規定は平成20年3月31日までに開始する事業年度に適用になる、いわゆる時限立法ですので、計画的な教育訓練費の支出をお考えいただくと、より効果的かと思います。(ま)

発行 太田・細川会計事務所
 (株)シーケーシステム研究所
 (株)CFO / (株)経理秘書
 (株)ビジコム / (株)福祉総研
 東京都新宿区左門町3番地 左門イレブンビル5階
 tel.03-3352-7500 / fax.03-3356-1180

発行人 太田 孝昭
 編集人 松本 真一

