

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

経営者への今月の視点

年末に思い切って不良在庫を 整理しましょう



いわゆる年度末の在庫(商品・材料・貯蔵品等)、その中でも不良在庫になってしまったものは、できるだけ早く、1日も早く処分して、次の作戦に移るのが商売の基本の一つです。商売の全体像を見落としてしまうと、処分が遅れます。

当たり前の話ですが、正価では売れません。思い切ってクリアランスセールで値引き販売をしましょう。不良在庫を抱えてのメリットは全く見当たりません。決算で資産になる事によってその分税負担が増加し、踏んだりけったりです。

処分しようかどうしようかと躊躇し、必要もない物を処分出来ないため、業績をジリ貧にしている会社は多く、対策は遅れがちです。

ある会社でも、長々と寝ていた不良在庫がありました。もう3年近くも寝ていました。話になりません。そこで、処分を考え、段階的になくしていきました。昨年の12月31日を以って、不良在庫は全て消えました。

それはそれで嬉しいのですが、何より、後手に回ったときの対処の方法とスピードに失敗があったと、反省しています。

商売に限らず、どんな挑戦にも失敗はつきものです。ですから、失敗をしないように……という考え方は、根本的にムリがあります。もちろん、失敗を求めるワケではありませんが……。

どんな場合にも、失敗の可能性はあるのだという事実を、どれだけしっかりと見据えているかが重要になってきます。

仮に、何らかの問題、失敗が発生したとき、どういう対処をするのか、それは常に考えておかないとダメですね。それと、スピードです。ダメとなったら、1日も伸ばさずに、早急に手を打つことです。

簡単でないことは、社長も承知しています。でも、迷ってはいけません。今年こそデットストックになっている在庫を処分しましょう。

所得が下がるし税金が下がる。預けている商品の倉敷料も不要になりきっと会社全体がスッキリするでしょう。

※倉敷料 倉庫に物品を預けたときに支払う保管料。倉敷、敷料。



民法改正メモ【第17回 相殺】⇒12月分

弁護士：民法改正に関する解説もいよいよゴールが見えてきました。今回と次回でいったん終了させたいと考えています。

社長：1ヶ月に1回ペース、今回で17回目ということは、約1年半行ったわけか…。

弁護士：そうなりますね。さて、今回は「相殺」に関する内容です。

社長：こっちの持っている債権と、こっちが負担している債務とを精算するってやつだな。

弁護士：その通りです。基本的な内容については大きな変動が無いのですが、これまで解釈論ではっきりしていなかった事項について、新たな規律を設けたというイメージになります。

社長：早速はじめてよ。

弁護士：まず、1つ目としては「相殺禁止の合意」について、当事者以外の第三者にどこまで対抗ができるのか、明記されました。

社長：債権上禁止特約と同じような問題なのかな。その考え方を踏まえると、

- ・当事者間で約束することは当然有効
 - ・でも第三者に対してはその約束を対抗することは原則不可
 - ・しかし第三者がその約束を知っていた(悪意)又は簡単に知ることができた(重過失)の場合は、例外的に対抗可能
- といったところになるのではないかな。

弁護士：ご名答です。付け加えるところが無いので、次に行きますね。2つ目は、「不法行為等により生じた債権を受働債権とする相殺の禁止」と呼ばれるものです。

社長：なんだか難しい言葉が並んでいるなあ…

弁護士：まず「受働債権」ですが、イメージとしては、こちらが負担している債務のことです。自分から見て、受け身の債権なので受働債権…と考えれば分かりやすいかもしれません。

社長：なるほど、こちらが負担している分のことをいうのか。

弁護士：はい。その受働債権が、①悪意による不法行為に基づく損害賠償債権、②人の生命又は身体による損害賠償債権の場合は、相殺はダメということが改正民法では明記されることになりました。

社長：つまり自分が何か悪いことをした場合によって負担することになる損害賠償義務については、被害者に対して債権を持っていたとしても相殺することはダメ、つまりちゃんと賠償しなさい、ということだね。

弁護士：その通りです。なお、細かい話ですが、上記①②の損害賠償債権について、被害者から譲受けた第三者である場合、被害者保護という話は無くなりますので、当方は譲受人である第三者と相殺することは可能となります。

社長：なるほど、「被害者保護」キーワードな訳だね。

弁護士：そうですね。さて、最後の3つ目ですが、これはこの分野を勉強すると必ず出てくる「差押えと相殺の優劣」という問題について、かなり整理がなされました。

社長：また、何だか難しそうな話だな。

弁護士：簡単な例をあげますと、私は社長に対して弁護士報酬債権を持っていたとします。一方、社長は私に対して貸金債権を持っていたとします。

社長：この場合は単純に相殺可能だね。

弁護士：そうですね。ところが、私が金融機関からお金を借りていて返済が滞ったため、金融機関が私の弁護士報酬債権を差し押さえたとします。この場合、社長は相殺可能なのか、というのが「差押えと相殺の優劣」という問題になります。

社長：イメージができたよ。で、結局どうなるの？

弁護士：結論から申し上げますと、社長の相殺権行使が優先します。つまり、金融機関が差押えに基づく直接支払いを要求してきたとしても、相殺を主張すれば、金融機関への支払いを拒絶することができるという結論になります。

社長：なるほどね。ちなみに、金融機関が差押えを行ってきた後に、弁護士に対してお金を貸した、つまり貸金債権を取得した場合はどうなるの。

弁護士：この場合は差押えが優先します。

社長：つまり、差押え前に債権を取得していたか否かで、結論が変わってしまうのだな。

弁護士：その通りです。なお、少し細かい話をしますと、差押え当時に具体的に債権として発生していなくても、差押え前に債権発生原因が生じている場合は、差押え前に債権を取得していたことと同視して、相殺が優先すると改正民法では規定されることになっています。

社長：う〜ん、あまり適切な例ではないけど、差押え前に、弁護士が社長である僕に対して、交通事故を起こしてしまい、差押え当時は治療中だったので具体的な債権は発生していなかったけど、完治後に具体的な損害賠償額が定まった場合、社長である僕は相殺可能、という事例をイメージすればよいのかな。

弁護士：例としてはその通りです。ただ、何だか私が一方的に悪者になっていますね（笑）。

社長：そこは気にしないでくれ（笑）。

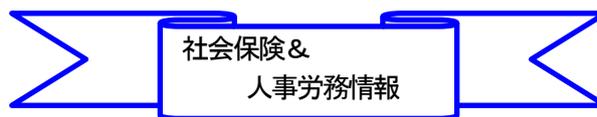
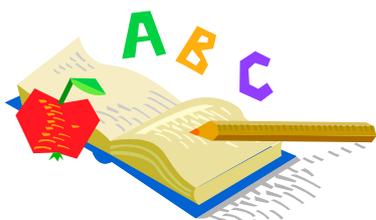
弁護士：ちなみに、先ほどの例では、被害者が損害賠償債権を持っている場合ですので相殺可能です。加害者が損害賠償債務を負担している場合に相殺することは禁止されていることと混同しないように気を付けてください。

あと2つ目の解説ともリンクするのですが、差押え前に債権発生原因がある債権を譲り受けることでの相殺は不可となりますので、ご注意ください。

民法

私たちの生活に密着した
「最も基本的なルール」





社会保険労務士 嶋田亜紀

助成金情報 ～65歳以降の定年引上げや継続雇用制度の導入をご検討されている事業主様～

[65歳超雇用推進助成金]

高齢者の方の雇用促進を目的として、65歳以上への定年の引き上げ、定年の定め廃止、希望者全員を対象とする66歳以上の継続雇用制度の導入のいずれかを導入した事業主様に対して助成金が支給されます。
10月より新設された助成金です。

1. **助成額** : 定年の引き上げ等の措置の内容に応じて下記の金額が支給されます。

65歳への定年引上げ	66歳以上への定年引上げ 又は 定年の定め廃止	希望者全員を対象とする継続雇用制度の導入	
		66歳から69歳	70歳以上
100万円	120万円	60万円	80万円

※定年引上げと継続雇用制度の導入を併せた場合でも、支給額は定年引上げを実施した際の金額になります。

2. **主な要件**

- 支給申請日の前日において1年以上雇用されている60歳以上の雇用保険被保険者が1人以上いること。
- 就業規則等に制度を規定した際、経費を要したこと。
- 制度の実施日から起算して1年前の日から支給申請の前日までの間に、高年齢者雇用安定法第8条又は9条(※)の規定に違反していないこと。

(※) 高年齢者雇用安定法 抜粋

第八条 定年の定めをする場合には、六十歳を下回ることができない。

第九条 定年の定めをしている事業主は、その雇用する高年齢者の六十五歳までの安定した雇用を確保するため、次の各号に掲げる措置のいずれかを講じなければならない。一 当該定年の引上げ 二 継続雇用制度の導入 三 当該定年の定め廃止

厚生労働省 HP 参照

