

# ワイズ経営ニュース

編集発行人

ワイズコンサルティング  
株式会社

〒104-0061  
東京都中央区銀座1-8-21  
中央ビル5F

TEL 03(3567)3072  
FAX 03(3567)3075

あけまして  
おめでとう  
ございます



1月

(睦月) JANUARY

1日・元旦 14日・成人の日

日	月	火	水	木	金	土
.	.	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	.	.

### ワンポイント

できなくなった申告書の小包での送付  
税務上の申告書や申請書・届出書は、納品書や領収書、住民票の写しなどと同様「信書」に当たります。この信書の送付は、郵便または信書便でしか取り扱えません。郵政民営化に伴う郵便法改正により、昨年10月から小包が郵便物でなくなったことから、小包での税務署への申告書送付はできなくなりました。

## 1月の税務と労務

- 国 税** / 給与所得者の扶養控除等申告書の提出  
本年最初の給与支払日の前日
- 国 税** / 12月分源泉所得税の納付（納期の特例を受けている事業所は7～12月分） 1月10日  
上記の納期の特例適用者で、納期限の特例に関する届出書を提出している場合 1月21日
- 国 税** / 報酬、料金、地代、家賃等の支払調書の提出  
1月31日
- 国 税** / 源泉徴収票の交付、提出 1月31日
- 国 税** / 11月決算法人の確定申告  
（法人税・消費税等） 1月31日
- 国 税** / 5月決算法人の中間申告 1月31日
- 国 税** / 2月、5月、8月決算法人の消費税の中間申告  
（年3回の場合） 1月31日
- 地方税** / 固定資産税の償却資産に関する申告 1月31日
- 地方税** / 給与支払報告書の提出 1月31日

# の基礎知識

## 時効

いくら権利があつても、それを行使しないで放置するとその権利は消滅してしまいます。これが消滅時効の制度です。

「権利の上に眠るものを法は保護せず」の言葉があります。これは、いくら権利があるからといって、その上にあぐらをかいて権利を行使しない者には、その権利を保護する必要はないということです。

「時効」には、権利を行使しないという事実状態の継続によって権利が消滅する「消滅時効」と、ある物の占有という事実状態の継続によって権利を取得する「取得時効」がありますが、ここでは消滅時効について説明します。



### 消滅時効の分類

消滅時効には、次のような分類があります。いずれも支払期日の翌日から起算されます。

- 小切手債権 六ヶ月
- 手形裏書人の他の裏書人に対する債権 六ヶ月
- 手形裏書人・為替手形の振出人に対する債権 一年
- 売掛金 二年
- 手形債権（約束手形の振出人・為替手形の引受人に対する債権） 三年
- 商人間の貸付金 五年
- 一般の貸付金 一〇年

### 売掛金確保の手形も二年

売主が買主から手形をとることによくあります。一般に、代金は手形決済とか手形払いとか言われている場合です。この場合、売主としては次の点に注意しなければなりません。

すなわち、売主が売掛金確保の

ために買主から手形を取得したのであれば、その時効は手形の三年ではなく、売掛金の二年で消滅することになります。手形自体の時効は三年ですが、この手形は売掛金の支払確保のために振り出されたものですから、元になる売掛金が二年で消滅すればそれに基づいた手形もまた二年で消滅することになります。

(印紙不要)

#### 債務確認証

当社が貴社に対して、平成 年 月 日現在負担する債務は、次のとおりであることを確認いたします。

1. 買掛金債務	金	円也
2. 借入金債務	金	円也
3. その他の債務	金	円也
以上合計債務	金	円也

平成 年 月 日  
所在地.....

株式会社  
代表取締役 甲 野 一 男 (印)

大阪府.....

株式会社  
代表取締役 乙 山 太 郎 殿

債権の種類	時効期間
売掛金	2年
請負工事代金	3年
運送費	1年
ホテル・旅館・料理等の宿泊費・飲食費	1年
約束手形の振出人・為替手形の引受人に対する請求権	3年
約束手形の裏書人、為替手形の振出人および裏書人に対する請求権	1年
手形裏書人の前の裏書人に対する請求権	6ヶ月
小切手の振出人に対する請求権	6ヶ月
小切手の支払保証人に対する請求権	1年

### 「債務者が援用することによって消滅」

時効は、前述の時効期間が経過することによって当然にその効果が現れるのではなく、当事者がこれを主張（援用）することによって効果が生じます。つまり、債務

者が「債権者の売掛金は時効により消滅した」と明言することによってはじめて効果が生じることになります。したがって、二年が経過しても債務者が債権者に対して時効である旨を援用しなければ債権者の売掛金はなお生きているのです。

### 「担保があっても安心できない」

抵当権をとっているので時効にからなれないと思っている人がいますが、決してそのようなことはありません。確かに抵当権は、それ自体では原則として消滅時効にかりませんが、抵当権には「付従性」という性質があり、抵当権は債権が存在すればこそ成立するわけで、債権が弁済や時効によって消滅すれば、抵当権も消滅してしまいます。

### 「債務確認で時効を中断」

売掛金等の債権が時効により消滅しないように歯止めをかけるには、どうしたらよいのでしょうか。消滅時効は中断という方法での進行を止めることができます。中断の方法としては、債権者から「債務確認証」をとる方法が最適といわれています。注意が必要なのは、単に請求書を発送するだけでは時効の中断にはならないということです。また、時効経過後の対処方法と

しても債務確認証の取得は大変重要です。債務確認証をとった場合の効果として、もはや債務者は時効の援用はできなくなり、債権が消滅時効にかかることはなくなります。

### 「請求書を送るだけでは中断しない」

乙社は甲社に対する買掛金をなかなか支払わないので、甲社経理部は毎月末ごとに乙社宛に請求書を送り支払を督促していました。支払がないまま二年が経過し、業を煮やした甲社が強行手段に出たところ、乙社から「時効により支払わない」との回答が返ってきました。

甲社は毎月末の請求書の送付によって時効が中断していると思っていたのですが、実は中断していませんでした。民法は、「催告」（請求書の送付）を時効中断の事由としていますが、これだけでは不十分で、催告後六ヶ月以内に裁判上の請求や、差押え、仮差押え、仮処分等の法的手続きをとらなければ時効は中断しないのです。

## サブプライム・ローン

株や債権などの金融商品を活用して資金運用するヘッジファンドを破綻させたサブプライム問題とは何だったのでしょうか。テレビや新聞の報道によれば、低所得者に融資する住宅ローンであるサブプライム・ローンの一部が焦げつき、そのためサブプライム・ローンを元手に発行されていた証券が売れなくなって、この種の証券を買い込んでいたヘッジファンドが音を上げたということです。

しかし、なぜ返済ができなくなるような低所得者に、他のローンより3割から4割も高い金利をつける住宅ローンを貸し込んだのか、また、そんな危険な住宅ローンが、なぜ許可されていたのでしょうか。

アメリカの住宅ブームが加速したのは、2001年にITバブルが崩壊してからでした。2001年から2002年までに、アメリカ国民が株価の下落で失った資産は3兆ドルでしたが、この間、住宅価格の高騰で得た資産は2.5兆ド

ルといわれています。つまり、結果的には、株価下落で収縮した資産のかなりの部分が住宅資産の膨張に移動して消費の落ち込みを支えたのです。

この間、米連邦準備制度理事会（FRB）は金利を急速に下げ、市場に潤沢な資金を提供しましたから、住宅ローンを組むための資金には不自由しなかったのです。

また、ITバブル崩壊後、住宅ローンに対して保証を与え、住宅ローンの証券化を手伝うファニーメイ、フレディマックと呼ばれる政府系機関やジニーメイという住宅都市開発省の一部署が発行元となる住宅ローン担保証券を大量に発行するだけでなく、金融工学によって生み出されたデリバティブ（金融派生商品）を積極的に導入することで安易な住宅ローンを可能にし、ブームを積極的に加速してきたのです。

高度の高等数学が理解できなくても、この話のどこかがおかしいなと思える常識があった方が怪我をしなくて済むものかもしれません。

### 奇跡と幸運

人は、奇跡的なことが起きてもそれを「奇跡」とは言わずに、「幸運」と言うことが多いものです。しかし、「幸運」のほとんどは奇跡そのものかもしれません。人一倍働いているにもかかわらず、幸運の天使に振り向いてもらえない人も多いと思います。「成功の天使」は、追い求めてもらいたがっています。がむしゃらに追い求めればいつの間にか姿をく

らましてしまうものかもしれません。彼女を捕まえようと思えば氣を楽にしなければなりません。「川は流れて海に注ぐ。流れる際、土地を削り、岩を避けながら流れ下る」これは、海に注ぐことが「努力」であり、流れるさまが「妥協」であるという意味です。成功するためには、「妥協」と「努力」のバランスが大事であり、人生もそうだし、ビジネスもそのようです。

### 人脈づくり

人との出会い、運。これは人生においてまったく不思議なもので、なおかつ絶対的なものかもしれません。

人脈運には面白い法則があって、パワーを持った人間というのは、逆にパワーのない人間を可愛がる場所があるという話もあります。そうなれば、パワーのない人間のほうが、面識がないのに実力者に頼みを聞き入れてもらえるチャンスもあるわけです。

積極的で明るい人だから人脈ができ、引っ込み思案でネクラだから人脈ができないということはないわけです。

たとえば、一般的に女性はパーティなどでは、実に積極的に知らない人とも話をするが、それ以上緊密な関係になるということは意外に少ないものようです。やはり良い人材に出会うこと、出会えるチャンスを作ることが大切となります。

時間は平等です。アフター5をどのように使うかも考えなくてはなりません。