

あけまして  
おめでとう  
ございます



# 村上会計だより

編集 発行人  
村上税理士事務所  
税理士 村上 行雄  
税理士 村上 慎一  
〒933-0843  
高岡市永楽町1-2  
TEL 0766(24)2030(代)  
FAX 0766(24)2160  
<http://murakami.zei-mu.com>

1月

(睦月) JANUARY

1日・元旦 9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 入湯税

正月ぐらい温泉にゆったりつかりたいと思っている方も多いでしょう。ところで、鉱泉浴場所在の市町村が、鉱泉浴場の入湯客に対し課税するのが「入湯税」です。税率は、入湯客1人1日について150円。環境衛生施設や観光の振興等の費用に当てられる目的税で、平成15年度で252億円の税収にのぼっています。

## 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 / 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 / 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20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

# 土地・建物

## 売買契約の知識



### ■ 移転登記は重要

【登記の効用】 売買契約は所有権を移転することを約束する契約です。売主と買主が「売ります」「買います」と合意をすれば、それだけで売買契約が成立し、所有権は買主に移転します。ただし、実務上は、特約により代金完納や引渡しをもって所有権の移転とするのが一般的のようです。

買主は所有者になったとしても、買主はこの所有権取得をそれだけで当然に売主以外の第三者に對抗（主張）できるわけではあり

ません。買主が所有権の移転登記を受けた場合にだけ第三者に自分が所有者であることを對抗（主張）できるわけです。

売買契約書が公正証書できていても、また、土地・建物の引渡しを受けていても、売主から権利証をもらっていても、登記を備えなければ第三者に對抗（主張）できません。

たとえば、Aがある不動産をBに売り、Bに所有権移転登記をしない間に、Aが同一不動産をCに二重に売ってCに登記をしてしまっていますと、Bはその所有権を第三者であるCに対抗できず、Cはその所有権を第三者Bに対抗できま



者になってしまいます。つまり、早く登記を済ませたほうが勝ちです。契約をしたら早く登記をすることです。代金の支払は登記と引き替えにするようにします。

### 【仮登記で安全策】

仮登記とは、今すぐ本登記することができない場合に、とりあえず仮の登記をしておき、将来なされるところの本登記のために、あらかじめ今からその順位を確保しておくものです。

AからBが買い受け、所有権を完全に取得しているけれども、移転登記に必要な書類が整わないため、今すぐには登記できない場合とか、A、B間では売買の予約だ

けしてあって、売買の本契約がなされていない場合などに、仮登記をすることができます。

Bの仮登記がついていても、Cはこの土地を現所有名義人Aから買い、AからCへ所有権の移転登記をすることができます。しかし、その後、Bが先の仮登記に基づいて、所有権移転の本登記をしますと、仮登記より順位が後のCの所有権移転の本登記は抹消されてしまいます。

■ 売買契約した時期と、所有権移転登記の時期との間に日数がある場合は仮登記をしておく安全です。

### ■ 代理人と契約するとき

代理人と契約するときは、特に注意を要します。代理人と称する者が本人を代理する権限を持っていないのに、あるいは、自分の持っている代理権の範囲外であるのに、不動産を売却する例がかなりあるからです。契約をして代金を払ってから気が付いたのでは間に合いません。売買する代理権を持っている者と売買契約を結んで

も本人に売買の効果は生じません。せつかくお金を払ったのに所有権を取得することができないことになってしまいます。

代理人と契約するときは、必ず委任状を見せてもらい、売買の代理権があるか確認することが大切です。中には、本人の印鑑を盗用したり、にせの印鑑で偽造した委任状を持つてくる者もいないとは限りませんので、委任状のみでは安心できません。本人に連絡して代理権を与えたかどうか確かめてみることも必要です。

#### ■ 契約内容のポイント

代金の支払時期および方法

所有権移転登記の時期

目的物の引渡し時期

この三点については、特に注意して決めることが大切です。この点の約束があいまいですとトラブルが生じます。代金の支払いと引き替えに登記および引渡しをするのが最も公平です。

代金はいくらか、代金の支払時期はいつかなどについては、交渉の過程で話し合いが繰り返されま

すが、目的物件についている抵当権をいつまでに抹消するか、目的物件が災害で崩壊した場合どうするか、いかなる場合に契約を解除できるのか、違約金はいくらか、登記費用その他の諸経費はだれが負担するのかなどについては、十分な話し合いをせずに簡単に決めてしまうことも多いのですが、これらも重要なことですので慎重に決めなければなりません。

#### ■ 手付金とは

土地・建物の売買契約の成立と同時に、買主から売主へ手付金として一定の金銭を渡すことがよくありますが、この手付は何のために渡され、どのような効果があるのでしょうか。

【証約手付】 これは、手付金の授受によって、売買契約が成立したことの証拠とする趣旨のもです。売買契約は売主と買主の合意によって成立しますが、契約書の作成に時間がかかることがあります。そこで、手付をしておいて契約が成立したことの証拠としてトラブルの発生を防

止します。どんな手付にも、この証約手付の働きがあるとされています。

【違約手付】 売主が契約を一方的に破棄したり、約束を守らなかつたりした場合には売主は買主に手付金の倍額を返さなければならぬ、という趣旨で手付金が交付される場合があります。これが違約手付です。

【解約手付】 一度、売買契約をすると、自由勝手に契約を解除することはできません。そこで、買主は交付しておいた手付金を放棄することによって、売主は買主に手付金の倍額を返すことによって契約を解除することができるという趣旨で手付金が交付されることがあります。これを解約手付といえます。

ただし、この手付が交付されているからといって、いつまでも契約を解除できるといいうわけではありません。買主が代金の支払のため現金を用意して持参したときは、売主はもはや手付を倍返ししても契約を解除することはできません。また、売主が移転登記や明

け渡しを始めたときは、買主は手付を放棄して契約を解除することはできません。

つまり、相手方が契約の履行に着手するまでなら、この方式により解除できるのです。

#### 〓 手付の種類の見分け

交付された手付が、どの種類の手付なのかどのように判定すればいいのでしょうか。

契約でどの種類の手付であるか定めてある場合があります。たとえば、「買主が本契約を不履行のときは、手付金は売主において没収し、返却の義務なきものとする。売主が不履行のときは、買主へ既収手付金を返還すると同時に手付金と同額を違約金として別に賠償し、もって各損害賠償に供するものとする」などの場合には違約手付と言えます。

「買主は売主に対し、本契約と同時に手付金として、金 円交付し、売主はこれを受領した」というように、手付を打ってあるが、その手付の種類を定めていないことが実際の取引では多くあります。このような場合は法律ですべて解約手付であるとされています。

## 組織の情報化

人間の脳には、意識するしないにかかわらず、見ているもの、聞こえているもの、感じたものなど、あらゆる情報が常に入ってきています。その情報は、一度、海馬という太さが1cm、長さ5cmくらいの大きさで海に棲む生物タツノオトシゴに形が似ている脳の部位に送り込まれます。この海馬が情報処理で重要な役割を果たしているということがわかっています。

海馬が、これは「役に立つ情報」か「忘れていい情報」かを仕分け、膨大な情報の中から必要なものだけを選び抜き、大部分の情報は捨ててしまいます。海馬は情報の「ふるい」の役割をしているようです。情報が整理されないまま脳が今受けている情報をすべて記憶してしまうとしたら、数分で容量一杯になって大変なことになってしまうからです。

ここまで情報化が進むと、企業、組織にとっても何が必要か、必要でないかが非常に重

要になります。

会社では、一般に郵便物は、総務課で処理されるのが普通でしょう。総務課に情報の海馬機能がなければ、組織の持ち腐れとなってしまいます。今や、ほとんどの情報をインターネットで入手できる環境が構築されたとはいえ、その情報に振り回されて、ほとんどが時間の浪費となっているだけであるかもしれません。情報へのアクセスが、結果として時間の無駄遣いや効率化を求めているのに、かえって逆の結果になってしまいます。

インターネットが普及しても、紙媒体の情報である新聞はなくならない。このことをよく考えてみる必要があります。新聞は、熟練の編集者が価値ある情報を選定し、一般人（購読層）に提供しているからであろうと推測はできるのですが、はたしてそれだけでしょうか？

普通の組織や生活では紙媒体の方が、情報の蓄積、保存、検索、選別、事務処理が優れているのかもしれませんが。それぞれの会社、組織で今一度検証してみてください。

## ロハスな人々

ロハスとは、健康を重視し、持続可能な社会生活を心がける生活スタイルのことをいい、米国で注目され、日本でも今注目されており、若い人の間では「萌え！」と同様、流行言葉のひとつといわれています。

最近ビジネス雑誌にもよく登場しますが、ざっと読んでみてもわかったようなわからないような言葉というのが正直な感想です。

従来の産業構造にとられないクリエイティブな仕事や企業が台頭

し、新しい価値観を持つ、例えば地球環境や人間関係、社会正義、自己啓発に深い関心を寄せる人々が増えてきています。

社会学者ポール・レイ氏とシエリー・アンダーソン氏は、「カルチャー・クリエイティブ」の概念でこの現象を表現しました。健康や環境を重視したライフスタイルを持つ新しい消費者層が生まれてきました。

この背後にはビジネスチャンスがありますから、要チェックです。

## 新しいビジネス

自分のホームページに企業の広告を貼り、その広告を経由して売り上げがあったとき、ホームページの運営者に成功報酬が入る仕組みがアフィリエイト。

このアフィリエイトはサラリーマンや主婦の副業として昨今注目を集めています。英語で「提携」という意味ですが、ブログ（別名ウェブログ）インターネットの普及により、多くの人が個人のウェブ

サイトで日記をつけ始めた。ウェブの日記は紙の日記と異なり、その内容が広く一般に公開されており、ほかのサイトからリンクされたり論評されたりする)の中で「この商品は面白いとか、お勧め」と広告を掲載する人もいます。いずれにしてもたいした元手はかからず、簡単に収入の道が開けます。中には年収数千円も稼ぐカリスマ・アフィリエイトもいるそうです。