



Yamamoto Acc office



山本総合会計ニュース

編集発行人
税理士

山本孝久

〒152-0003
東京都目黒区碑文谷5-12-1
TS碑文谷ビル2F
TEL 03 (3791) 8863
FAX 03 (3791) 8292

◆ 11月の税務と労務

11月

(霜月) NOVEMBER

3日・文化の日 23日・勤労感謝の日

- 国 税 / 10月分源泉所得税の納付 11月10日
- 国 税 / 所得税予定納税額の減額承認申請 11月16日
- 国 税 / 所得税予定納税額第2期分の納付 11月30日
- 国 税 / 9月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 11月30日
- 国 税 / 12月、3月、6月決算法人の消費税等の中間申告(年3回の場合) 11月30日
- 国 税 / 3月決算法人の中間申告 11月30日
- 国 税 / 個人事業者の消費税等の中間申告(年3回の場合) 11月30日
- 地方税 / 個人事業税第2期分の納付 都道府県の条例で定める日

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

※税を考える週間 11月11日～11月17日

ワンポイント

国税庁への年金強制徴収の委任 悪質な年金滞納者に対して、厚生労働省が国税庁へ強制徴収を委任できる制度の委任要件が本年10月に見直され、厚生年金は滞納額が5千万円以上(従来は1億円以上)に、国民年金は滞納月数が13か月以上(従来は24か月以上)に引き下げられています。



1 概要

特許とは、知的財産権の一つであり、自分の有用な発明を独占的に利用できる権利のことで

す。有用な発明というものは、多くの時間とコストをかけて試行錯誤を繰り返し生み出されるものです。しかし発明というものは目に見えないもので、不動産や自動車のように目に見える形で所有し主張することができません。そのため発明保護のルールや

法律が存在しないと、発明家は自分の発明を他人に盗まれないように隠してしまい、発明が世の中に出されずに利用できなかつたり、別の発明家がまた多くの時間とコストをかけて同じ物を開発したり、あるいは発明を即座に他人に横取りされて発明による利益を発明者が得られないなどの問題が起きかねず、最終的には「発明してもただの徒勞」という考えが広まって新しい発明が生み出されなくなってしまう可能性すらあります。

そこで、一定の期間に一定の条件のもとに特許権を与えて発明による利益を発明者に独占させ、代わりに発明を公表し、特許の有効期間終了後はその発明を誰でも使えるようにして、発明者の利益を守ることと発明を広めることを両立させることで発明の促進と産業の発展を図ることが特許の目的です。

日本の特許法においては、特許制度は、特許権によって発明の保護と利用を図ることにより、発明を奨励し、また産業の発達に寄与することを目的とするとされています（特許法1条）。

2 特許を取得するための手続き

① 出願

まず、特許出願しなければ特許権を取得することはできません。出願するには所定の書類を特許庁に提出する必要があります。特許庁に提出された出願書類は、決められた書式で作成されているかどうかのチェックを受けます。

書式が正しくない場合、補正命令が通知されます。そして、出願日から一年六ヶ月経過すると、発明の内容が公開されます。逆に言えば、一年六ヶ月経過するまでは、どのような出願がされているか、他の人にはわからなくなっています。

② 審査請求

特許出願しただけでは、特許を取得することはできません。出願人又は第三者から出願審査請求があったものだけが審査されます。審査請求は、出願から三年以内であれば、いつでも可

能です。三年経過しても、審査請求がなかった場合には、「取り下げられたもの」とみなされてしまいます。

③ 実体審査

審査請求があった出願に対して、特許庁の審査官が審査を行います。審査官は、出願された発明が特許要件を備えるかどうかを判断します。審査官が拒絶理由を発見した場合には、審査官は拒絶理由通知書を送付します。これに対して、出願人は意見書や補正書を提出することができます。

より反論することができます。例えば、拒絶理由通知書により示された従来技術と異なる点などを意見書で説明、特許請求の範囲や明細書等を補正することなどが可能です。

④ 特許査定

審査の結果、審査官が拒絶理由を発見しなかった場合や、意見書や補正書によって拒絶理由が解消した場合には、特許査定となります。特許査定が行われると、出願人に対して「特許査定」の謄本が送付され、送付後

三十日以内に特許料の納付（設定納付）を行うと特許権の設定登録が行われ、その内容が特許公報に掲載され特許権が発生します。

⑤ 拒絶査定

意見書や補正書によっても拒絶理由が解消されていない場合は、拒絶査定になります。拒絶査定に不服があるときは、拒絶査定不服審判を請求することができます。審判の審理は、審査の場合と異なり、審判官の合議体によって行われます。

⑥ 無効審判請求

特許権が設定登録された場合には、誰でも「特許無効審判」の請求が可能です。この無効審判の審理も審判官の合議体によって行われます。審理の結果、特許に無効理由がないと判断された場合は、特許の維持審決が行われます。一方、特許に無効理由があると判断された場合は、特許の無効審決が行われます。

⑦ 知的財産高等裁判所（東京）

拒絶査定不服審判の拒絶審決

に対して不服がある出願人、特許無効審判の審決に対して不服がある当事者は、審決謄本送達日から三十日以内に東京高等裁判所の特別の支部である知的財産高等裁判所に出訴することができます。また、同裁判所でも解決できない場合には、最高裁判所で争うことができます。

3 特許出願に要する費用

特許出願に要する費用としては、特許庁に支払う費用（特許印紙代）のほか、出願書類の作成及び特許庁への手続きを弁理士に依頼した場合には弁理士に支払う報酬などがあります。

① 特許庁に支払う費用

特許出願を行う場合には、一つの出願につき一万五千円の出願手数料を特許印紙で納付する必要があります。なお、書面での出願した場合、出願内容を特許庁で電子データ化するための手数料が、更に必要になります。また、特許を受けるためには出願から三年以内に審査請求を行

う必要があります。審査請求には審査請求料が必要です。

審査請求料は、「十一万八千円＋四千円×請求項数」になります。更に、特許が認められた場合には、その特許を維持するための特許料の納付が必要で

【特許料の納付額】

（第一年から第三年まで毎年）
…二、三〇〇円＋二〇〇円×請求項数

（第四年から第六年まで毎年）
…七、一〇〇円＋五〇〇円×請求項数

（第七年から第九年まで毎年）
…二万一、四〇〇円＋一、七〇〇円×請求項数

（第十年から第二十五年まで毎年）
…六万一、六〇〇円＋四、八〇〇円×請求項数

特許庁に支払う料金の詳細については、改正されることがあります。特許庁のホームページで公開されていますので確認することができます。

② 弁理士に支払う費用

特許出願は、出願人本人が行うことも可能ですが、弁理士に

書類の作成や特許庁に対する手続きなどを依頼することも可能です。弁理士の報酬としては出願手数料・実費・成功謝金等があります。また、弁理士との相談にも料金がかかる場合があります。

弁理士報酬については、事務所ごとに独自に定めており異なります。また、出願後においても、拒絶対応等の中間費用（意見書作成、提出等）が必要な場合があります。更に、特許取得時に成功謝金が必要な場合があります。成功謝金は出願時に加算されている場合もあります。通常、出願時だけでも十数万円～数十万円かかることが多く、審査し権利維持を考えると百万円近くになることもありますので、依頼時によく確認することが必要です。

日本で取得した特許は、日本国内でしか効力がありません。そのため、外国で権利行使を行う場合には、その国で特許を取得する必要があります。外国で権利を取得する場合、その国の言語に翻訳する必要がありますので、更に費用がかかります。

～手形詐欺～

手形詐欺の手口の代表的なものに、取込詐欺（通称パクリ屋）があります。会社は、基本的には手形を発行すればお金をつくることができますが、現実的には自社の手形を金融機関などに持っていき、割引いて現金にするというのは困難です。そこで資金繰りが厳しい会社では、違う会社を介して、その会社が銀行で割引くとか、あるいは回し手形として転々と流通させて現金化するという方法がよくとられます。

ここに付け込むのがパクリ屋です。パクリ屋は、資金繰りが厳しい会社に、手形を第三者に割って現金化することを名目にどんどん手形を発行させておきながら、その手形をもって姿を消してしまう典型的な詐欺師です。別名シンカー（沈め屋）とも呼ばれています。

その一方で、手形を取込詐欺にあった被害者をさらに狙った詐欺もあります。通称

サルベージ屋と呼ばれます。サルベージとは、もともと沈んだ船を引上げるという意味ですが、パクられた（沈んでしまった）手形を「引上げてきますよ」と、手数料をとっておきながら実際には引上げないというものです。

さらに、悪質になってくるとパクリ屋とサルベージ屋が裏でつながっておりグルになっている場合も多く見受けられます。パクリ屋は、手形の額面全額を取ろうと考えているわけではなく、何割かを入手できればいいと思っています。そこで、まずパクリ屋が手形をパクリます。次に、サルベージ屋が登場し、パクった手形を回収してやったと称してお金をさらにとります。

このように一次被害に遭った会社が二次被害に遭うケースは非常に多いのです。資金繰りに窮してくると経営者としては判断能力が低下して、つい安易に手を出してしまうケースがあるかと思われそうですが、取返しがつかない事態を招きますので、通常の手形発行ももちろん慎重な判断を！

～冬の植物の楽しみ方～

冬がやってくると花も少ないしガーデニングなんてできないと考える人も多いでしょう。しかし寒さの中でも元気な花はいくつかあります。

パンジーやサイネリアなどのように鮮やかな花、ポインセチアなどのように季節感たっぷりのものまで数多く楽しめます。早春が近づけば春の訪れを待つ花も咲き始めます。

ただし、観葉植物には注意が必要です。観葉植物の多くは熱帯の植物です。日本の冬では休眠していて、あまり水を吸い上げることなく、成長もほとんどしません。冬に観葉植物を枯らしてしまう多くの原因は、水の与え過ぎによる根腐れです。春から秋と同様の感覚で水を与えてしまうと、鉢の中は絶えず湿った状態が続き、やがて根は呼吸できずに枯れてしまいます。つつい水をやりますすぎでしましますが、冬は冬の花で楽しみましょう。

成功するビジネスを築く十力条

- ① 世界最大の小売企業ウォルマートの創業者であるサム・ウォルトンの成功するビジネスを築く十力条は、非常にシンプルで内容でかつ経営者に必要な項目が凝縮されています。是非とも参考にして自社の経営に役立てましょう。
- ② ① 自分のビジネスに専念するアンシエート（従業員）と
- ③ パートナー達への動機づけをする
- ④ パートナーに対してはすべて公開する
- ⑤ アンシエートへの賞賛と感謝をふんだんに
- ⑥ 成功の祝福をする
- ⑦ 社内の声を大切に
- ⑧ お客の期待を超えよう
- ⑨ 経費を抑制しよう
- ⑩ 逆流に向かって進め