

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- ・消費税インボイス制度への準備は進んでいますか？
- ・インボイスが不要な取引をご存じですか？
- ・経営の可視化への問題点

[今月のトピックス]

- ・金融庁情報ミニコーナー
- ・今月のブックマーク
- ・早期経営改善計画策定支援事業

健全性支援実績No1を目指す！

Tax & Financial Group
TFG 税理士法人
株式会社 東亜経営総研
TFGM & ALLI 株式会社

TFG 検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1-4-4-8F

TEL (06) 6538-0872

FAX (06) 6538-0896

E-mail info@tfgr.jp
(編集担当 藤本)

消費税インボイス制度への準備は進んでいますか？

タイムリミットから見たインボイス制度対応の総点検

消費税インボイス制度が令和5年10月1日、いよいよ導入されます。制度スタートまであと1年を切りました。準備は進んでいますでしょうか？

日常の業務を進めていきながらの準備となりますのであと1年あるからといって余裕があるわけではありません。今回は制度実践上避けて通れない期限日がありますのでそれを明示したうえで、その期限日に向けてやらなければいけないことを整理していきたいと思います。

1. まず最初にやってくる期限日ですが、令和5年3月31日(インボイス制度開始の6か月前)です。インボイス制度が導入されると売手側は買手側に対し原則としてインボイスを発行しなければならなくなります。そのインボイスの記載事項の一つでもある適格請求書発行事業者の登録番号を取得するべく税務署にあらかじめ登録申請することが必要です。制度開始日である令和5年10月1日から登録番号を記載したインボイスを発行するための登録申請期限が令和5年3月31日となります。

インボイスが発行されないと買手側の消費税計算にあたり不利益が生じることとなります。ですから、現時点で消費税の納税義務がある方はもちろん、納税義務のない方も今までどおりの円滑な取引を進めていくうえで事前の登録申請を検討していただきたいと思います(ただし、適格請求書発行事業者の登録申請をすると売上の多寡にかかわらず消費税の課税事業者となりますので、実際の登録にあたっては税理士など専門家にご相談のうえ判断してください)。

2. 次にやってくる期限日はインボイス制度導入の前日、令和5年9月30日です。この日までに売手側は法定事項が記載されたインボイスが発行される状態にしておかなければなりません。そのために以下のように段階を踏んで準備を進めていくといいのではないのでしょうか。

(1) 自社が発行する請求書等をインボイス対応にする。

自社が発行する請求書等で消費税額を通知しているものを洗い出し、その様式がインボイスの法定記載事項を満たしているか確認して下さい。改めてになりますが、インボイスの法定記載事項は以下のとおりです。

適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号

取引年月日

取引内容(軽減税率対象品目がある場合はその旨の記載も必要)

税率ごとに区分して合計した対価の額(税込又は税抜)及び適用税率

税率ごとに区分した消費税額等

書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

なお、小売業、飲食業、旅行業、タクシー業などのように不特定かつ多数の者を相手に事業を行う事業者は一部記載事項が簡略化された簡易インボイスで対応することができます。また、自動販売機や公共交通機関等ではインボイス発行義務の一部が免除されます。一方で、駐車場やテナントといった賃貸などの場合、インボイスとして必要な情報は契約書への記載が必要になります。既存の契約などの場合には別途必要な情報を通知する必要があります。

(2) 利用しているシステムのインボイス対応を確認する。

インボイスとする書類の作成方法(販売購買管理システム、Excel、POSシステムなどのほか手書きのものも含まれます)を把握し、現行のシステムで対応可能かどうか早急に確認のうえ必要に応じてシステムのバージョンアップをしておきます。なお、現時点においてもインボイス方式での書類の発行をしても問題はありませんので、早めに対応して運用に問題がないかどうかのチェックをお願いします。

(3) 取引先にインボイスとする書類の様式を通知し、了解を得る。

自社が交付したインボイスは課税事業者である取引先では消費税の仕入税額控除のために必要となってくるため、どれがインボイスとなるのかについてあらかじめ取引先に説明をし、了解を得ておく必要があります。

(4) 発行したインボイスの写しの保存方法を確定する。

取引先に交付したインボイスの写しは自社において保存しておく必要があります。その保存方法についても検討が必要です。

取引先が発行したインボイスを受け取るにあたっての対応ですが、現時点で想定される問題点として一番に考えないといけないのが、取引相手先が適格請求書発行事業者であるかどうかの確認です。相手先が適格請求書発行事業者であるかどうかによって自社での消費税の計算に影響が生じるからです。ですから、小規模な事業者や外注先を抱えている事業者については1.で触れた令和5年3月31日までにその事業者に適格請求書発行事業者になってもらうかどうか、綿密に話し合う必要があります。

このように、あと1年に迫ったインボイス制度の導入ですが、やるべきことは多岐にわたっており、自身の判断だけでは前へ進まない事柄も含まれています。ですから、早めの対応が必要となってくるのです。

インボイスが不要な取引をご存知ですか？

インボイスが不要な取引についての考察

ご承知の通り、令和5(2023)年10月1日よりインボイス制度(適格請求書等保存方式)がスタートします。インボイス(適格請求書等)とは登録番号、消費税率、消費税額が記載された請求書、領収書、レシートなどありますが、インボイス制度とはこれらのインボイスを用いて消費税の仕入税額控除を行う制度です。

「仕入税額控除」と専門的な用語を使いましたが、消費税の納税額は課税売上(売上高等)に係る消費税額から課税仕入れ等(経費等)に係る消費税額を差し引いて計算されます。「仕入税額控除」とは、「課税仕入れ等(経費等)に係る消費税額を差し引いて」に当たります。つまり、インボイス制度ではインボイスがないと仕入税額控除ができなくなります。仕入税額控除ができなくなる結果は、請求書等を発行する側は適格請求書等を発行しないと取引先が、取引先に適格請求書等を発行してもらえないとその請求書等を受け取る側が、消費税額の納税額が増えるということです。なお、インボイス制度において、適格請求書等を発行するためには所轄税務署にインボイスの発行事業者としての届出書を提出すること、また取引先から受け取ったインボイスは保存が必要となっております。

以上のように、インボイス制度では仕入税額控除を行うためにインボイスの発行とその保存が必要なのですが、すべての取引でそれが必要な訳ではありません。例外的にインボイスの保存(発行)を必要としない取引も認められています。以下、このような取引について記載します。

仕入税額控除に当たりインボイスの保存を必要としない取引とは

仕入税額控除に当たりインボイスの保存を必要としない取引は次の通りで、一定の事項を記載した帳簿の保存のみで仕入税額控除が認められます。

1. インボイスの交付義務が免除される3万円未満の公共交通機関(船舶、バス又は鉄道)による旅客の運送(公共交通機関特例)
2. インボイスの交付義務が免除される3万円未満の自動販売機及び自動サービス機による購入(自動販売機特例)
3. インボイスの交付義務が免除される郵便切手類のみを対価とする郵便・貨物サービス(郵便ポストに差し出したものに限る)
4. 適格簡易請求書の記載事項(取引年月日以外)を満たす入場券等が使用の際に回収される取引
5. 古物営業(中古車販売業はこちらに該当します。)を営む者が、インボイス発行事業者でない者から、古物を棚卸資産として購入する取引
6. 質屋を営む者が、インボイス発行事業者でない者から、質物を棚卸資産として購入する取引
7. 宅地建物取引業を営む者が、インボイス発行事業者でない者から、建物を棚卸資産として購入する取引
8. インボイス発行事業者でない者から再生資源及び再生部品を棚卸資産として購入する取引
9. 従業員等に支給する通常必要と認められる出張旅費等(出張旅費、宿泊費、日当及び通勤手当)

インボイスの保存を必要としない場合の帳簿の記載事項

インボイスの保存を必要とせず帳簿の保存のみで仕入税額控除が認められる場合には、帳簿について、通常必要な記載事項に加え、次の事項の記載が必要です。

課税仕入れの相手方の住所又は所在地

帳簿のみの保存で仕入税額控除が認められる仕入れに該当する旨

(例えば、「3万円未満の鉄道料金」、「入場券等」など)

ただし、次の課税仕入れについては、「課税仕入れの相手方の住所又は所在地」の記載は不要です。
1.の公共交通機関による旅客の運送、3.の郵便役務の提供、5.6.7の古物、質物又は建物の購入(古物営業法、質屋営業法又は宅地建物取引業法により帳簿等に相手方の氏名及び住所を記載することとされているもの以外)、8.の再生資源及び再生部品の購入(事業者からの購入以外)、9.の出張旅費等、などです。

原則があれば例外があるという典型的な話ですが、例えば、公共交通機関でインボイスの発行を義務付けられたらどうなるでしょうか。常時、大多数の方が利用する駅の改札は大混乱となるでしょう。また、一般消費者からの仕入れにおいて仕入税額控除が認められないと、中古車や中古住宅を扱う業界は大打撃を被り、市場の流通にも多大な影響がでることも予想されます。従って、このような措置は法の実現可能性や利便性などを考えれば、十分に合理的なものと言えるのではないのでしょうか。



金融庁 情報ミニコーナー

中小企業の融資保証について、監督指針改正案に経営者個人が負う「経営者保証」を2023年4月から事実上制限する規制を盛り込みました。金融機関に対して経営者に「経営者保証」を求めた場合、説明義務が生じるようになります。これは、起業しやすい環境を整備する狙いもあります。

経営の可視化への問題点

落とし込みまでの問題点

経営を数値化して可視化して、活かそうとする動きがみられるようになりましたが、実際は最初で躓く企業が後を絶ちません。手掛かりとなるKPI(重要評価指標)の設定であれこれ複雑に考えるケースが多いからです。問題点と解決方法を見ていきましょう。

KPIの範囲を広げすぎる

可視化する範囲を広げすぎると複雑になり、数値化する人的コストが上がっていきます。それゆえそこでストップするケースがあります。

経営を行う上で判断材料としたいために行うのですから、どこの分野でどれだけ深く細かく見るかが重要になってきます。例えば、経営の根幹として利益を増大させる。というミッションからすると、単純に以下のように集約されます。

$$\boxed{\text{売上増}} + \boxed{\text{仕入金額減}} + \boxed{\text{経費減}}$$

その中で、仮に売上増をピックアップしてそこを数値化していく。つまり売上は顧客数×単価のためアプローチから新規獲得までの時間軸を数値化したり、見込み客から顧客までの確率であったり、顧客の単価の変遷であったり分野を絞って尚且つ、深く、細かくしてはいかがでしょうか。その後、業務プロセスなど他の分野に広げてはいかがでしょうか。

分析する人と動く人を分ける

分析は専門にしたほうが良いとお考えの方も多いと思います。しかし、成果には大きく差が出ます。分析は、実際動く人がしたほうが、より実務へのスムーズな落とし込みができます。企業として実際動く人も分析するのが当たり前にすることが大切です。ワークマンが典型的な例でしょう。難しいKPIツールを使用するわけではなく、Excelでデータ分析を全社で徹底して実施しています。

特殊なKPIを設定しがち

「わが社は特殊だから独自のKPIを設定しよう」というのは、大体間違っています。もちろんビジネスのプロセスや仕組みなどには全く同じ会社はありません。ただ、俯瞰してみると基本は同じです。従って、シンプルなKPI手法を活用して行うことによってデータ周りの分析技術として洗練されている手法を使える、というメリットに享受できるのです。もちろんベストプラクティス的なものすべてできるわけではありませんので、それに乗りつつ個別のところは自社のオペレーションで実現していくといった手法がいいでしょう。

経営者サイドと現場サイドの問題

現場には今まで行ってきたプロセスなり、時間軸なりあります。そこにKPIを入れるとかなりギクシャクするケースがあります。経営者サイドは導入したい。現場サイドは今まででのやり方を変えたくない。もちろん十分な説明を行い、納得の上で導入されるのですが、100人100様モチベーションまではコントロールできません。導入したが形骸化してしまうという結果に結び付くこともあります。

そもそもKPI導入は組織や人事評価と密接にかかわっているのです。そこを変えるのは大変な作業です。従ってまずは、新しいプロジェクトや新しい部署など小さいところから導入するのがお勧めです。

成果が出るまで時間がかかる

KPIに不向きというか成果が長期間でないというものがあります。そこに手を付けてしまうとほぼKPIは定着しないでしょう。例えばプロセスとして企画から販売まで数年かかるようなものは、PDCAを回して最適化するまでに数年を要します。数年たてば、新しい常識などが表れて試したものが古いものになってしまうケースがあります。なるべくサイクルが短く、マーケティングやオペレーションがデジタルで完結しやすいところから始めるべきでしょう。

経営の可視化と一言でいってしまえば簡単にできそうな気になるでしょうが、実際は導入までに挫折するケースが多いです。その多くはご紹介した内容に集約されています。「経営の可視化」「KPI経営」などは、組織論と並行して検討しなければ成果は縮小してしまいます。導入をお考えの経営者の方は参考にしてください。またPDCAをしっかり回していないと大きな成果は得られないとお考え下さい。



今月のブックマーク

「ブックマークの整理術」

よく使うサイトは探さなくてすぐ見たい。もっとたくさんのサイトをブックマークしたい。そんな方にブックマークの整理術を伝授してもらえます。

https://www.infact1.co.jp/staff_blog/webmarketing/47181/

早期経営改善計画策定支援事業（ポスコロ事業）

新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等の影響により、多くの中小企業者等が売上の減少や借入の増大に直面しております。資金繰りの悪化等が生じ経営に支障が生じることを予防するために資金繰りの安定化を図りつつ、収益力の改善への取組を認定経営革新等支援機関が支援します。その費用について支援する制度です。

補助対象経費： 計画策定支援費用・伴走支援費用（期中・決算）

補助率： 3分の2以内

補助上限： 計画策定支援費用 15万円
伴走支援費用 期中 5万円
伴走支援費用 決算 5万円

対象者： 資金繰り管理や採算管理など基本的な内容の取組を必要とする中小企業・小規模事業者で税理士やコンサルタント等認定支援機関の支援を受け早期経営改善計画を策定し金融機関へ提出することで今後の自己の経営を見直されたい方

TFGは認定支援機関です。ご遠慮なくご相談ください。

TFGでは経営管理システムの一環として国際基準のISOにも従来より取り組んでおり、また経営計画策定や事業承継、相続対策等に関する支援等についてのコンサルティング業務、中小M&Aなどご遠慮なくご連絡ご相談下さいませ！

TFGでは現在、時差出勤及びテレワークを限定的に実施しております。ご不便をおかけすることがあるかもしれませんがご理解賜りますようよろしくお願い申し上げます。

起業・革新・ベンチャー支援・・・Tax&Financial Group

TFG 税理士法人
株式会社東亜経営総研
TFGM&A ルリエ株式会社

中小企業経営力強化支援法に基づく経営革新等支援機関に認定されております。

TFG 検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1丁目4番4号
野村不動産四ツ橋ビル8F
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896
[URL] www.tfg.gr.jp [E-mail] info@tfg.gr.jp

TFG ニューズ編集担当 藤本 清