

家賃の支払いとインボイス制度

事務所や店舗の事業用などの家賃には、アパートなどの居住用の家賃と違い、消費税がかかっています。インボイス制度の開始後は、相手先の登録番号を把握しなければ、仕入税額控除(消費税の控除)が認められません。今回は、インボイス制度における**事業用の家賃の消費税**について、注意点を話します。

もしも、不動産オーナーが免税事業者だったら…

不動産の所有者(貸主)が免税事業者(年間の課税売上1,000万円以下)の場合、借主は支払った消費税相当額の仕入税額控除ができず、消費税相当分が家賃の値上げとなり借主側で負担することになります。そのため、**現在借りている物件の貸主が課税事業者なのか、免税事業者なのか、確認**する必要があります。

貸主が免税事業者だった場合、借主側は貸主と値段交渉をし、消費税分は減額してもらうか、減額が出来ない場合には、値上げを受け入れる、他の場所を探すなど判断すべき時期が迫っています。

令和5年10月までに契約更新がある場合の書類の保存について

貸主が課税事業者であった場合、インボイス制度開始後は、原則として適格請求書等(インボイス)を保存することが必要です。毎月の家賃の支払いの場合、請求書等は交付されないことが一般的だと思います。この場合、**通帳などで取引日を確認**でき、**契約書に他のインボイスの必要事項が記載**されていることをもって、インボイスの保存にかえることができます。今後、契約する賃貸借契約書には登録番号等が必要になります。

(新規・更新) 建物賃貸借契約書

賃貸人〇〇株(登録番号:T1234…)と賃借人××株とは、〇〇株が所有する賃貸借の目的物について、次のとおり建物賃貸借契約を締結する。

第〇条(賃料)

賃料は1ヵ月**165,000円(消費税率10%のうち消費税15,000円)**とし、××株は

+

通帳などで
取引日を確認
(取引の事実を示す書類)



【契約書への記載事項】

- ・賃貸人の名称及び**登録番号**
- ・賃借人の名称
- ・取引の内容
- ・税率ごとの対価の合計額及び**適用税率**
- ・税率ごとの**消費税額等**

令和5年10月までに契約更新がない場合は…

令和5年10月前から既に賃貸借契約を結んでいる場合、登録番号、適用税率や消費税額等が賃貸借契約書に記載されていないことが想定されます。この場合、新たに賃貸借契約書を結び直す必要はありませんが、不足情報について**貸主から別途通知(メールでも可)**を受け、賃貸借契約書とともに保存する必要があります。

(既存のまま) 建物賃貸借契約書

登録番号、適用税率、消費税額の情報不足している。

賃貸人〇〇株と賃借人××株とは、〇〇株が所有する賃貸借の目的物について、次のとおり建物賃貸借契約を締結する。

第〇条(賃料)

賃料は1ヵ月165,000円とし、××株は〇〇株に対し、毎月末日までに、その翌月分を

+

通帳などで
取引日を確認
(取引の事実を示す書類)



令和5年10月以降のご案内
建物賃貸借契約書と併せて本書の
保管をお願いいたします。

登録番号:T1234…

消費税率:10%

消費税額:15,000円

アパートやマンションなど住宅の家賃には消費税がかからないので、インボイス対応は不要です。

労働保険の申告、算定基礎届の提出

労働保険・算定基礎届出の申告期限は、どちらも毎年7月10日です。決算のように会社毎に申告時期に違いがないため、全国の家社が一斉にこの時期に届出をします。労働者のケガ・病気に対しての給付金、老後の年金給付等に係る大切な届出になりますので、漏れなく正しく申告しましょう。

労働保険、社会保険とは

労働保険とは労災保険と雇用保険の総称のことです。

	種類	保険の対象	保険料負担
社会保険	健康保険	業務外の病気ケガ出産に対する保険	事業主と従業員で折半
	厚生年金保険	老齢障害死亡に対する保険	事業主と従業員で折半
労働保険	労災保険	業務上又は通勤途中の病気ケガ障害死亡等に対する保険	全額事業主負担
	雇用保険	失業や職業訓練に対する保険	一部従業員負担有り

* 労災保険料だけは全額を会社が負担する理由...

労働基準法では、労働者が業務上ケガや病気をした場合には、会社が全て負担して補償すべきとされています。しかし、補償額が多額になる場合が多く、補償し切れないというリスクから会社と労働者の双方を守るべく、国が保険料を徴収し、業務災害が起こった際には、会社の補償義務を肩代わりするという性質の保険制度が「労災保険」だからです。

労働保険の概算確定保険料申告の仕組み

当年4月1日から翌年3月31日まで(支払月ではなく労働した月)の対象期間の賃金総額を見積もり、概算保険料を前払いで申告納付します。そして、対象期間が終了した時点で、実際に支払った賃金額に基づく確定保険料と前年度に納めた概算保険料との差額精算のためにもう一度申告します(納付又は還付になります)。事業が継続する場合には、毎年、今年度と前年度の2つの期の保険年度について、概算・確定の申告をする仕組みになっています。

なお、令和4年度は雇用保険料率の改定があり、9月までと10月からの保険料率に変更になりました。納める保険料の額 =

概算保険料 + (確定保険料 - 前年の概算保険料)

* 概算保険料 = 今期の賃金見込額 × 保険料率

* 確定保険料 = 前期の実際の賃金額 × 保険料率

【労災保険料率】(主なもの) (1/1000)

金属加工業	10
食料品製造業	6
卸売業、小売業、その他サービス業	3

【雇用保険料率】 (1/1000)

	R4年4月~9月		R4年10月~	
下記以外の事業	9.5	(3)*	13.5	(5)*
農林水産業、清酒製造業	11.5	(4)*	15.5	(6)*
建設業	12.5	(4)*	16.5	(6)*

* () の数値は内従業員負担分

労働保険料の計算と延納

労災保険の料率は、労災事故が発生しやすい業種ほど高く、個別に設定されております。例えば、サービス業の事業所で年間の賃金総額が1億円(4~9月:5千万円、10月~3月:5千万円、役員分を除き、全員が雇用保険の被保険者の場合)であれば、その保険年度の労働保険料は145万円(62.5万円+82.5万円)になります。

5千万円 × 合計保険料率0.0125 = 62.5万円

5千万円 × 合計保険料率0.0165 = 82.5万円

(雇用保険料率 9.5 / 1000 : 9月まで

13.5 / 1000 : 10月から)

(労災保険料率 3.0 / 1000)

* 内40万円については、「従業員負担分」として給与・賞与の支払時に徴収します。

概算保険料が40万円以上になる場合は、年3回に分けて納付することが出来る「延納制度」があります。

社会保険料の計算と算定基礎届の提出

労働保険とは異なり、社会保険料は日本年金機構又は健康保険組合等が、毎月計算する仕組みとなっています。実際の賃金額を使用すると計算が煩雑になるため、従業員それぞれの「1ヶ月に支給される見込の賃金額」を一定の幅にまとめた「標準報酬月額」という額を基に計算されます。

従業員が入社した際、残業代等、支払い額が最初から確定できない手当は、見込みの金額で「標準報酬月額」を登録します。

会社が提出する「算定基礎届」は、実際の賃金支給額をもとに、「標準報酬月額」を年に一度見直すための届出です。

4月から6月に実際に支給された賃金を届出ますので、この時期に残業代が増えれば「標準報酬月額」が高くなり、9月分保険料から向こう1年間の保険料額に影響します。

例えば、東京都の健康保険料率(介護保険料も含む)が11.45%、厚生年金保険料率が18.3%になりますので、「標準報酬月額」が2万円増えれば、会社負担額、従業員負担額、それぞれ一人当たり年間約3.6万円の増額となります。

届出方法

具体的な申告方法については、厚生労働省HPと日本年金機構HPよりパンフレットがダウンロードできますので、ご参照ください。

申告、届出について、お困り事がございましたら、お気軽にご相談下さい。

社長、担当者と上手くいっていますか？

4月の人事異動により担当者が変わったというお客様も多いと思います。新年度になり2か月が経ちますが、新担当者の方との関係はいかがでしょうか。担当者も付き合いやすい社長の元へと足が向くものです。新担当者との信頼関係を深めることで、下記のようなメリットが得られます。

【得られるメリット】

有益な情報提供 ビジスマッチングや有望な M&A、不動産売買など金融機関だからこそ知り得る地域情報や新しい金融商品の情報。

資金繰りを正しく理解できることで必要なタイミングで融資提案を受けることができます。

融資の審査が通りやすくなる場合があります。(商流も含めて実際にどのような事業内容なのか、社長の人格も含め細かい部分まで稟議書に反映⇒支店長等の決裁権限者は担当者が会社・社長のことを正しく理解していることで、社長の思いを正確に伝えることができ、審査が通りやすくなる場合があります。)

では、足を運んでもらえる好印象の社長とは、いったいどんな社長なのでしょうか!?

付き合いやすい社長

- ・聞いたことに答えてくれる
(細かいところまで情報開示してくれる)
- ・依頼した資料を、期日を守って出してくれる
(レスポンスが早い)
- ・無理難題を言わない
- ・自社の数字を最低限、理解している
(数字の根拠が説明できること等)
- ・柔和な人格

付き合いにくい社長

- ・聞いても何も答えない、会ってもくれない
- ・頼んだ資料が適当、出してくれない
- ・すぐにクレームや文句を言う
- ・自社の数字が全く分かっていない
- ・高圧的な態度をとる
- ・約束を守らない
- ・金利の引き下げばかりを要求する

「いつ融資があるんだ！」
「金利をもっと下げろ!!」



社長様にとっては、まず新担当者に自社のことを知ってもらうことが重要です。会社案内をお渡ししたり、実際に現場を見てもらうことが、早く自社を理解してもらうことに繋がります。

良好な関係を築ければ、会社の決算内容が悪化して融資稟議を通すのが難しくなってきたと思われる時であっても支店内の決裁権限者や審査担当者、更には本部と戦ってでも、その会社の為に融資稟議を通したいと思うようになるものです。その際には、これまでに経営者の方から教えていただいた様々なことが稟議に反映され、担当者の気持ち・熱意の籠った稟議書が仕上がり、その思いが上司の判断を変えることもありますので、日頃から担当者との良好な関係を築くよう心かけて下さい。



『永守流 経営とお金の原則』

永守 重信(著)
日本経済新聞出版
(2022/1)
1,760円

成長戦略という花を咲かせるための、会社をつぶさない財務戦略という根の張り方を学ぶことができます。

【感想】

日本電産の創業者で、同社を連結売上高1兆 8000 億円の大企業に成長させた永守重信氏が、50年の体当たりで会得した財務と資金繰りの基本原則を語った一冊です。

「最後にカギを握るのはキャッシュ(現金)」が財務の原則であり、経営の数字を理解する必要性について下記のように、強調されています。

『キャッシュが尽きるから企業はつぶれる。極端に言えば、どんなに多額の赤字を出していたとしても、キャッシュに余裕があるなら絶対つぶれない。だからこそ、バランスシートの資産サイドには現預金がいくらあるのか、すぐに現金化できない売掛金や在庫が膨らみすぎていないか、一方の負債サイドで1年以内に返済する必要のある借入金の規模はどれくらいか、などといった基本の数字を常に把握しておく必要があるのだ』

稲盛和夫氏の『稲盛和夫の実学 経営と会計』は実学の名著ですが、今回の一冊も財務の本質を理解して、経営に活かすという点で大変優れた内容となっています。

【以下引用】

・何とはなしに漠然と「こうなりそうだ」では絶対にダメである。計数感覚を發揮して将来のビジョンをはっきりと描けなければいけない。

・私は基本的に成長論者である。企業は存在する限り、常に成長を続けなければならないし、成長なしには企業の活性化は図れないと考えている。とはいえ、単に規模を求める膨張論者ではない。私が目指すのは強い会社である。

・経営にはリスクがつきものである、成長に向けてリスクはとる。ただし、最悪の事態になった場合は、どのくらいの損失になるのか、財務やバランスシートにはどのくらいの影響が出るのか、それらをきちんと事前に計算し、把握しておく。そのうえでリスクテイクをするのである。

・「高賃金・低労務費」売上高に対する労務費全体の比率はどこよりも低い、個々の社員の給料は他のどこの企業よりも高い。そんな「少数精鋭集団」を目指すことだ。

・リスク管理の基本はやはり分散である。1社の取引が全売り上げの20%を超えないようにするという方針を掲げた。

・創業5～10年くらいまでの間は、何よりバランスシートの数字をソラで言えることが大切だ。

これからの物価上昇やインフレに耐えうるだけの財務体質をいかに築いていけるかが、大きな経営のテーマになってきており、こちらはぜひ読んで活用して欲しい内容です。