

インボイス制度Q & A

令和5年10月1日から開始される適格請求書等保存方式(いわゆる「インボイス制度」)、自社の準備は進んでいますでしょうか。国税庁より、インボイス制度のQ & Aが公開されていますので、一部をご紹介します。

インボイス発行側の対応(売主側)

請求書		
(株) 御中	令和5年11月30日	(株) 物産
登録番号 T1234567890123		
11月分ご請求 97,111円(税込)		
日付	品名	税抜金額
11/1	豚肉	5,000円
11/2	牛乳	2,000円
11/3	食器類	10,000円
	⋮	
10%対象 税抜 30,222円		消費税3,022円
8%対象 税抜 60,555円		消費税4,844円
合計		98,643円
10月分返品(税込)		
10%対象 1,100円(内消費税100円)		1,100円
8%対象 432円(内消費税32円)		432円
ご請求金額(税込)		97,111円
は軽減税率適用商品		

1, インボイス(適格請求書等)を発行するには…
インボイスには請求書、納品書、領収書、レシートなどの形式がありますが、以下の項目などの記載が必要です。

登録番号(T + 13桁)

税率ごとの合計金額(税込or税抜)及び適用税率

税率ごとの消費税合計額

適格請求書発行事業者(以下「登録事業者」)が取引の相手側から、インボイスを求められた場合、要件を満たすインボイスを交付する義務があります。

2, 手書きの領収書は認められるか

手書きの領収書でも、上記1の事項や他の要件が記載されていればインボイスとして交付することができます。

3, 1円未満の端数処理について

消費税額の端数処理は、**インボイス単位で、税率ごとに1回だけ行います**。個々の商品ごとの端数処理は認められません。なお、切上げ、切捨て、四捨五入などの端数処理の方法は、任意の方法とすることができます。

4, 値引き等があった場合

返品や値引き等をする場合、返品や値引きをした消費税額又は適用税率のいずれか(両方記載も可)を記載する必要があります。いわゆる**出精値引きのように請求額の端数のみを値引きする場合にも、該当する消費税率又は消費税額の記載が求められる**ため、値引き前の10%、8%の取引金額に応じて按分するなどがが必要です。

インボイス受取側の対応(買主側)

1, インボイスを受け取ったら…

帳簿に一定の事項を記載し、インボイスとともに保存することにより、仕入税額控除(支払った消費税額の控除)を受けることができます。帳簿に相手の登録番号を記載する必要はありませんが、**インボイスは、消費税法上7年間保存**する必要があります。登録事業者の登録番号は、「国税庁適格請求書発行事業者公表サイト」で検索すると、登録事業者の名称や登録年月日などの公表情報を確認することができます。

2, インボイスが不要な場合

切符などが回収されてしまう**公共交通機関の運賃**やレシートなどが発行されない**自動販売機**、コインロッカー、コインランドリーなどでの購入(いずれも**取引金額3万円未満**に限ります)については、インボイスの交付が困難な取引として、インボイスの交付義務が免除されています。

3, 個人などからの仕入れのため、インボイスが貰えない場合(古物商、宅建業者など)

中古車販売業やリサイクルショップなどの古物営業法上の許可を受けている古物商が、登録事業者でない個人又は法人から古物を購入した場合や、宅地建物取引業者が、登録事業者でない個人又は法人から仕入れる建物について、**インボイスの保存が不要**とされます。ただし、いずれも棚卸資産の取引に限ります。

令和4年10月より短時間労働者の 社会保険適用範囲が拡大されます

令和4年10月より、被保険者の総数が常時100人を超える事業所について、要件を満たす短時間労働者の社会保険加入が義務化されます。さらに、令和6年10月には常時50人を超える事業所にまで適用範囲が拡大されます。対象となるパート・アルバイト等の多い事業所では、今から準備が必要です。

社会保険適用範囲の拡大

現在、厚生年金保険の適用対象者（以下、「被保険者」と言います）の総数が常時500人を超える「特定適用事業所」では、パート・アルバイト等の短時間労働者も社会保険に加入しなければなりません。

この「特定適用事業所」の範囲が、**令和4年10月からは被保険者が常時100人を超える事業所に、さらに令和6年10月からは常時50人を超える事業所に拡大されます。**

新たな加入対象者は次の全ての条件を満たすパート・アルバイトの方です。

- 週の所定労働時間が20時間以上
- 雇用期間が2か月を超えて見込まれる
- 賃金の月額が88,000円以上である
- 学生でない

②考えられる影響

(1) 事業主の社会保険料負担増

例：加入対象者30人（全員40～65歳）
平均給与月額100,000円
この場合の社会保険料の事業主負担額は年間**5,247,720円**となります！（令和4年8月現在）
協会けんぽの平均料率・介護保険料を対象とした場合の概算

(2) 短時間労働者の社会保険料負担

(1)の概算の場合、一人当たり年間約18万円の社会保険料負担が発生します。また、社会保険料の負担分、手取りの給与額が減ってしまいます。

(3) 社会保険の資格取得手続き

対象者が多いほど、社会保険加入の手続きが多く発生します。

(4) 労働条件の変更等の調整

以下のような変更が想定されます。必要に応じて従業員一人一人と面談を行い、調整を行っていく必要があります。

・働き方を維持して、社会保険に加入
社会保険料分の手取り給与が減少します。

・社会保険加入を機に、労働時間を増やす（週30時間等）

前記2点の場合には、配偶者に家族手当が支給されている場合、支給額等の変更がないか確認する必要があります。

- ・週20時間未満に抑え、社保に加入しない働き方に変更する
雇用保険も資格喪失するため、育児休業給付や失業時の給付を受けることができない場合があります。

必要な準備

令和4年10月より新たに特定適用事業所となる事業所において、必要な準備は以下の通りです。

- (1) **社会保険加入対象となる短時間労働者の把握**
雇用保険の加入要件が週20時間以上であることから、「雇用保険加入」かつ、「社会保険未加入」の短時間労働者が今回の法改正に伴う社会保険加入の対象となります。
- (2) **従業員への説明**
配偶者の扶養の範囲内で働いていた短時間労働者に対し、令和4年10月からは年収が130万円未満であっても要件に該当する働き方であれば扶養から抜けて社会保険に加入することになることを説明します。
- (3) **労働条件の見直し**
(4)で述べたような選択肢から、どのような働き方を希望するか、一人一人確認します。
- (4) **資格取得手続きの準備**
令和4年10月以降、社会保険の資格取得の届出が必要です。
50人超の事業所は令和6年10月

今回の法改正の対応について、年金事務所のサポート制度があります。社労士等の専門家による説明会や、手続きについてアドバイスを無償で受けることができます。お近くの年金事務所にお申込みください。

社会保険の適用拡大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。

資本性ローンについて

最近では利用者も増えてきた資本性ローンですが、いくつか種類がございます。今回はその1つを抜粋しながら、資本性ローンを受けやすくする事業計画書の書き方にも言及していきます。

【新型コロナ対策資本性劣後ローン】 日本政策金融公庫の商品の場合

コロナウイルスの影響を受けた方が対象の融資で、運転資金でも設備資金でも利用可能。10億円まで借入でき（中小企業事業用の商品の場合）、返済期間は最長20年の期限一括返済。

メリット

- ・金融機関が財務評価をする際には、負債ではなく自己資本として見てくれる
- ・月々の元金返済がなくキャッシュフロー負担が減少する（期限一括返済、利息支払は有）
- ・無担保・無保証

デメリット

- ・融資から3年経過後は決算状況に応じて金利が上下する 税引き後純利益0円以上で金利2.6%以上
- ・融資後の5年間は期限前返済不可
- ・自己資本として見てくれる金額は、返済までの残存期間が5年になった時点で年間20%ずつ減少

【上記の資本性ローンを利用する場合の事業計画書に関して】

ここでは認定支援機関の支援を受けて事業計画書を策定する事とします。その場合は、以下の点を踏まえて事業計画書を策定することをお勧めします。

コロナの影響を具体的な数字で記載

コロナ前と比較してどの程度客数や契約数等が減り、売上に影響を及ぼしたか。月間や年間、何%減少したかも記載します。

今後の事業見通し（融資金をどう使用して、どう売上に結びつくのか）を記載

ここはとりあえずの運転資金にははいけません。コロナウイルスがあることを前提とした戦略であり、何故資金が必要なのかを具体的に説いていく必要があります。そして、今後どの程度契約数や売上が変わっていくのかをイメージしやすいようにプロセス毎に示していきます。

今後、金融機関から融資の承諾を得ている場合は記載

金融機関からの協力が得られる等のプラスの情報は記載すべきです。

日本政策金融公庫は、この事業計画書で様々な判断を下します。中身が具体的であるほどイメージが湧きやすいので、印象が格段に良くなります。お客様の事を何も知らない政策公庫の担当者が、この事業計画書だけで資本性ローンを受ける経緯や受けた後の事業展望をイメージ出来るように策定する必要があります。

【お客様の事業・財務内容によっては非常にお勧めの商品です】

例えば、研究開発やITへの投資をするお客様においては、見込み売上がたつ前の必要資金が大きくなりがちです。通常融資では債務超過になりかねない場合や、資金調達的手段として増資を検討しているが持株比率は下げたくない方にはお勧めできます。

資本性ローンは内容が年々変化しております。資金繰りをより良くできるよう、最新の情報を金融機関から取り入れつつ、選択肢を増やしておくことをお勧めいたします。



『生き残る会社をつくる 「守り」の経営』

浜口 隆則 (著)
かんき出版
(2021/10)
1,870円

会社を安定的に存続するために
経営者が大切にしている攻めと守りの
守りにフォーカスした一冊。

【感想】

会計事務所、経営コンサルティング会社を経て、1997年に20代でビジネスバンク社を起業、シェアオフィスビジネスのパイオニアとして成功を収めた著者が、中小企業のための『「守り」の経営』を述べた一冊。

リーマンショック、大震災、コロナなど「滅多に起きない」と思われている出来事が数年単位で起きる状況下において、いつ起こるかは分からないけれども、「起こると覚悟」して、経営をどのように舵取りしていくべきかということを「守り」の角度から解説されています。

守りの3大分野として、1. 備蓄する 2. 分散する 3. 流動性を高める をあげられ、この視点から何をすべきか具体的に書かれています。以前、ご紹介した「永守流 経営とお金の原則」とあわせて読んでいただくと、守りの強い会社作りへの道筋が明確になっていくと思います。

【以下引用】

・PL は、たまたま偶然、良い年があったりします。しかし、BS は誤魔化しようがないです。偶然で良い状態にすることは不可能です。「PLに偶然は、ある」けれども「BSに偶然は、ない」
成功する社長は、PL 思考。成功し続ける社長は、BS 思考。

・4つの「分散」

顧客分散 事業分散 取引先分散 役割分散

最低でも顧客は4社以上に分散させて1社への依存度を25%以下にすべき。

事業分散でトライしてもらいたいのは<同じ顧客層で違う事業>の領域。

「同じ顧客層 + 別の事業」を縦につながる帯のようにして行って「事業帯」をつくっていきましょう。

・ビジネスにおける最大の脅威の一つは「価格決定権」にあります。

なぜなら「価格決定権」を失うと高収益なビジネスを展開することは難しいからです。

・私は個人的には性善説です。しかし、人には弱い部分があります。その弱さが悪を生み出す可能性はあります。それを認めざるをえません。ですから「性弱説」です。人は弱いから、手を抜く可能性があるし、犯罪に手を染めてしまう可能性もあるということです。社員を守る意味でも、人の弱さを「疑う」べきなのです。

・PL 全体を見ている経営者は多いですが、一人当たりの PL をモニタリングしている経営者は少ないので注意が必要です。

「備蓄」「分散」「流動性」という切り口で経営を見直す良い機会となる内容ですので、ぜひご自社に当てはめてチェックしてみることをお勧めします。