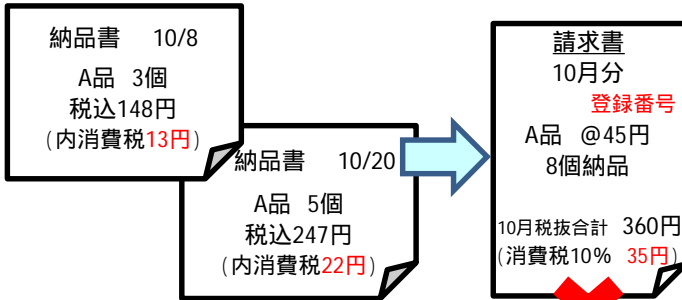


インボイス対応はお済みですか？

来年2023年の10月から開始されるインボイス制度。インボイスの要件に則った請求書等を発行する必要がありますが、自社の準備はお済みでしょうか？

インボイスの要件、端数処理は1回まで



A品 税抜45円(消費税率10%適用)

納品書は税抜合計金額に10%を乗じて切捨

月締めの請求書は納品書の金額を集計

インボイスの要件
を満たさない

インボイス制度では、**1枚のインボイス(適格請求書)内で行う端数処理は、税率ごとに1回まで**とされています。顧客に納品やサービス提供の都度、税込金額の納品書等を発行し、月締めの請求書はその納品書等を積み上げて計算するシステムの場合、端数処理を納品書等の都度行っていることとなり、インボイスの要件を満たさないことになります。
(インボイスにおける**端数処理は切捨、切上、四捨五入のいずれでも良い**こととされています)

インボイス対応のためにシステムの改修が必要？

インボイス制度が始まったら、請求書に登録番号を入れるだけで良いと考えている会社も多いと思います。のように端数処理が誤っていると、インボイスとして認められない場合があります。納品書等と請求書の金額を合わせる前提で考えると、以下のような方法でインボイスの要件を満たす必要があり、システムの改修が必要な場合もあるかもしれません。

納品書は税抜金額のみ、月締めの請求書で1回端数処理	納品書と月締めの請求書を両方ともインボイスとする	納品書に金額を記載しない
納品書の金額を税込にする際に端数処理が生じますから、 納品書を税抜金額のみで発行 し、月締めの請求書で税抜金額に税率を乗じて端数処理をします。	納品書で端数処理を行う場合、月締めの請求書では、個々の納品書と突合して確認できるようにする方法です。この場合、 納品書と請求書の両方がインボイス となり、取引先は両方の保存が必要です。	納品書に金額を記載しない ことも考えられますが、取引先から金額の表示を要望される場合には難しいかもしれません。

積み上げ計算の方法を修正するためにシステムを改修した際の費用については、修繕費として経費処理が可能です。システムの機能・価値アップを伴わないため、経費処理ができない資本的支出には該当しません。

インボイス対応で補助金を使える

自社の請求書発行システムの端数処理がインボイスの要件を満たさないため、新たなソフトウェアを購入したり、この際だから経理の合理化も踏まえて、請求書を自動でメール送信してくれるクラウドサービスを利用するなどの場合、**IT導入補助金(デジタル化基盤導入類型)**が使えることがあります。インボイス対応にあたり、補助金申請も検討してみてはいかがでしょうか。

IT導入補助金(デジタル化基盤導入類型)		
対象ソフトウェア	会計ソフト・受発注ソフト・決済ソフト・ECソフト	
補助額	5万円～50万円以下(来年度下限撤廃予定)	50万円超350万円以下
補助率	3/4以内	2/3以内
補助対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用料(最大2年分)、導入関連費 ハードウェア購入費	

ハードウェア購入費については、単体での申請はできず、対象ソフトウェアの導入に併せて購入する場合に限り、パソコン等は10万円、レジ等は20万円が上限となります。

パワハラ防止対策による労働環境の整備に取り組んでいますか？

毎年12月は、厚生労働省で「ハラスメント撲滅月間」と定めています。また、令和4年4月より、パワハラ防止法が中小企業にも施行されています。この機会に、パワー・ハラスメントの定義を再確認し、会社の防止措置を見直しましょう。

パワー・ハラスメントの現状

令和2年10月に厚生労働省が実施した「職場のハラスメントに関する実態調査」では、過去3年以内にパワー・ハラスメント（以下「パワハラ」といいます）を受けたことがあると回答した者は31.4%でした。また、パワハラを知った後の勤務先の対応としては、「特に何もなかった」が47.1%の割合で最も高く、都道府県労働局における「パワハラの相談件数」は1万8千件、「いじめ・嫌がらせ」の相談件数も令和2年度には約8万件であるなど、対策は喫緊の課題となっています。

パワハラとは

職場におけるパワハラとは、次の3つの要素を全て満たすものを言います。

優越的な関係を背景とした言動であって、業務上必要かつ相当な範囲を超えたものにより労働者の就業環境が害されるもの

客観的にみて、業務上必要かつ相当な範囲で行われる適正な業務指示や指導は該当しません。

パワハラの代表的な類型

厚生労働省は、職場におけるパワハラについて、以下6つに分類しています。

厚生労働省 職場におけるパワハラ6類型

①身体的な攻撃

（例）身体に直接危害を加える、書類を投げつけるなどして威嚇する等

②精神的な攻撃

（例）人格を否定し、侮辱するような言葉をかける等

③人間関係からの切り離し

（例）一人だけ別室で仕事するよう命じる、会社のイベントに出席させない等

④過大な要求

（例）業務上明らかに不要なことや遂行不可能なことの強制・仕事の妨害等

⑤過小な要求

（例）業務上の合理性なく、能力や経験とかけ離れた程度の仕事を命じる、仕事を与えない等

⑥個の侵害

（例）業務遂行にあたり、私的なことに関わる不適切な発言、私的なことに立ち入ること等

また、令和2年6月には、うつ病等の精神障害の労災認定基準に「パワハラを受けた時」という文言が明示されました。

事業主の講ずべき措置

パワハラ防止措置として、事業主の義務は多岐にわたりますが、その大半は就業規則を改定することで対応可能です。

就業規則を改定することで対応可能な措置

事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発

・パワハラの内容、パワハラを行ってはならない旨の方針を明確化し、労働者に周知・啓発すること。

・厳正に対処する旨の方針、対処の内容を就業規則等の文書に規定すること

相談に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備

・相談窓口をあらかじめ定め、周知すること。

その他合わせて講ずべき措置

・相談者・行為者のプライバシーを保護するために必要な措置を講ずること

・相談したことを理由として、解雇や不利益な扱いをされない旨を定め、周知すること

案件ごとに迅速・適切に対応する措置（専門家にご相談ください）

相談に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備

・相談窓口担当者が内容や状況に応じ、適切に対応できるようにすること。

（職場におけるパワハラ発生のおそれがある場合や、パワハラに該当するか否かが微妙な場合であっても、広く相談に対応すること）

職場におけるパワハラに係る事後の迅速かつ適切な対応

・事実関係を迅速かつ正確に確認すること

・速やかに被害者に対する配慮の措置をすること

・行為者に対する措置を適正におこなうこと

・再発防止に向けた措置を講ずること

なお、現在罰則は定められていませんが、是正勧告や社名公表の対象となる可能性があります。また、パワハラにより、行為者に対する刑事責任や賠償責任が、会社に対して賠償責任が問われかねません。パワハラが発生しない職場づくりのために、労使の信頼関係の構築を図りつつ、パワハラ防止意識を浸透させていきましょう。お困りごとがございましたら、お気軽にご相談ください。

融資における担保の種類及び内容

今回は融資を受ける際に多く活用されている担保についてお伝えさせていただきます。

【担保とは】

担保とは、債務者（融資を受けた人）が万が一返済不能となった場合に代わりに返済を行う物、人のことです。金融機関は融資を行う際に担保を要求するケースがあります。

【担保の種類】

担保には物的担保と人的担保の2種類があります。

物的担保は不動産や預金などの特定の財産や権利による債権の担保を指します。特定の財産に対して、直接支配できる権利を設定しておき、債務者が融資を返済できなくなった場合に、当該財産から優先的に債務を履行することができるものです。代表的なものとしては、抵当権や質権などがあります。

一方、人的担保とは保証人を担保とする方法です。債務者が融資を返済できなくなった場合に債務者以外の第3者に債務を負わせることで代表的なものが、法人が借入を行う際に代表者が連帯保証人となるケースです。

【物的担保の種類】

担保には様々な種類がありますが、その中で多く活用されている担保についてご紹介させていただきます。

（1）不動産担保

融資を受ける際の担保として一般的なものが、土地、建物があります。運転資金や設備資金の他に住宅ローンといった個人ローンにも幅広く活用されています。不動産を担保とする場合、設定及び融資完済後の解除に登記が必要となり費用が必要以上にかかる可能性がありますので注意が必要です。また、抵当権が根抵当権の設定方法があります。

（1）-1 抵当権

抵当権は、特定の融資に対して担保される権利のことです。多くは不動産購入時に利用されています。また、以下の特徴があります。

借入を完済すれば、抵当権も消滅する

借入が他の人に譲渡されれば、抵当権もそれに伴って移動する

借入を一部返済したとしても、抵当権も一部消滅とはならない

抵当不動産が滅失した場合に抵当不動産の所有者が受け取る金銭を代わりに受け取ることができる

（1）-2 根抵当権

根抵当権は抵当権の一種ですが、融資を頻繁に借入する場合に限度額を設定し、その範囲内で複数の融資を受けることができます。その為完済後も、解除を申し出ない限り根抵当権として設定されたままになるため、注意が必要です。

（2）預金担保

一般的に多く利用されているのが、預金債権です。預金債権は預金担保として取り扱われており、定期預金等を担保として質権を設定しておけば、債権と相殺できるので、担保としての信頼性は最も高いといえるでしょう。かつ、金利も低利で借りることができる可能性が高いです。

【最後に】

担保は融資を申し込む上で万が一返済不能になった場合の保険として、銀行側にとっても審査上プラスとなる場合があります。しかしこれは返済が可能な能力を備えていることが前提となります。あくまで事業収入等からの返済を担保とする意味合いがあります。

担保ありきで融資を受けるのではなく、事業計画を立て事業収入から返済していける様にしていき、担保はあくまで金利交渉や大規模修繕を受ける等の判断材料としての位置付けであることを認識しておくことが大事です。



中小企業経営者のための 「法人営業力」強化戦略

2022.12

村松 勝
吉田隆太
株セルバ出版
(2022/8)

ミスターマーケティング様の最新本です！
自社商品は果たして「売れるモノ」なのか？
ポジショニングの再確認ができる一冊です！

【感想】

中小企業の経営者が考える経営課題は、2020年度版の中小企業白書によると、「人材(人材の確保・育成・後継者の育成)」と「営業・販路開拓(営業力・販売力の維持強化、国内、海外の新規顧客・販路の開拓)」の2つです。

上記の悩みの根幹は「新規開拓が出来る強い組織作りをしたい」ということであり、会社の「売上」を伸ばしていきたいという悩みに直結しているため、多くの経営者が悩みを抱えています。

本書では、社員が新規開拓を出来るような組織にするために、経営者としてどのように仕組化すべきなのかが書かれています。

そもそも社員が売上を獲得する際に「何を」「どのように」すれば売上獲得を考えられるようになるのか。社員の考える力を培うための、経営者の仕組化の方法についてであったり、経営者の暗黙知となっている「営業力」と「ノウハウの見える化」を組織として落とし込むための「経営者が取り組む3つのプロセス」を提示しています。

経営者が取り組む3つのプロセス

自社のカテゴリーキラーを考える

自社の特徴、強み、ポジショニング確認、「売りたいモノ」と「売れるモノ」の整理。

カテゴリーキラーとは、「売れるモノ」つまり、顧客にとって価値があり、魅力的に感じられ、かつ競合と比較して差別的な優位性や唯一性が感じられるモノを指す

顧客に魅力が伝わるツール

名刺の裏側に自社の強みを記載する。

パンフレットの作成を行い、商談する相手が決裁者ではない可能性を考える。HPの作成等...

営業マンに営業方法を体現させて、実践する

営業マンのロールプレイング、聞き込み営業術の基本スキル、
営業エピソードの分析(ファシリテーションスキル)

【以下引用】

・この と、そして、 の営業方法を確立する、ここまでが営業マンに任せにせず、経営者自身に取り組むべき事柄であり、法人営業力強化戦略の7割を占める。そして経営者が、つくり上げた営業方法をもとに、営業マンが営業を考え、行動し、体得していく。

・法人営業力強化と言ったときには、そもそもの売る物の見直し、売る物を掲載したツール(パンフレットやホームページなどの営業活動を補完するものを指す)の見直し、そして、営業についての売り方の見直し、の3つを改善していかないとまうまい。

自社のポジショニング、商品の差別化を経営計画書に落とし込むことで、社員全員がお客様にも伝えることができます。