

事務所通信

今月のことば

挑戦することで
伝統は守られる

赤塚保正
(柿安本店社長)

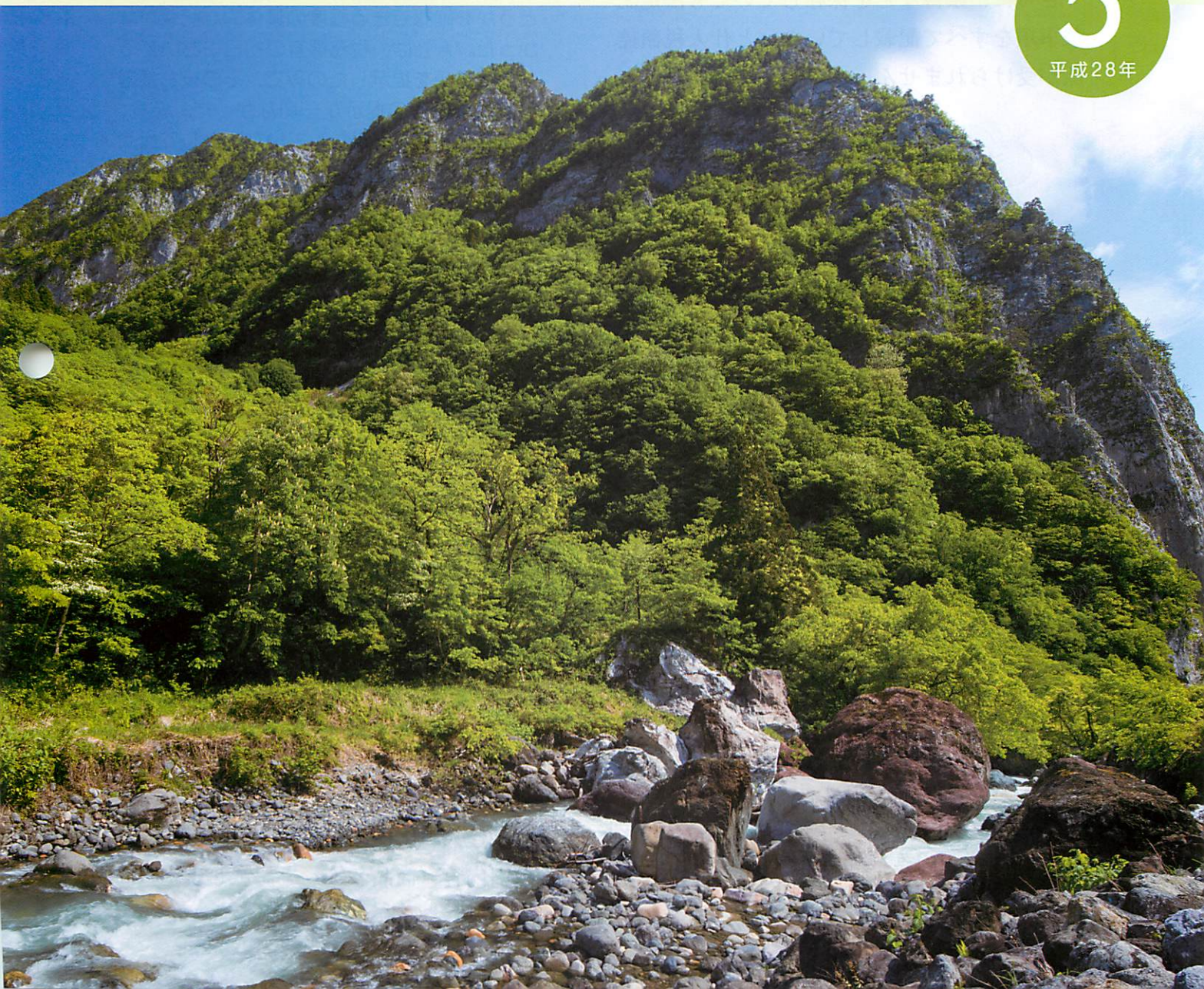
会計	消費税改正に備えて再確認したい帳簿の記載事項	2
経営	黒字決算のために不可欠な経営計画の作成手順(2)	4
税務	消費税増税(10%)に伴う経過措置	6
コラム	第4次産業革命	8

表紙 小滝川ヒスイ峡と明星山(新潟県糸魚川市)

「小滝川硬玉産地」として国の天然記念物に指定される日本随一のヒスイの産地。小滝川の澄んだ河床に硬石原石が点在する。

5

平成28年



消費税改正に備えて再確認したい 帳簿の記載事項

平成29年4月1日からの消費税率10%への引上げが行われた場合、軽減税率が導入されると複数税率になります。インボイス方式の導入も予定されており、仕入税額控除の要件も厳格化されます。これに対応するためにも、現在の記帳に不備がないか、再確認しておきましょう。

※本欄は、平成28年3月1日時点での法令に基づいて作成しています。

帳簿に記載する事項が不備だと仕入税額控除が受けられない?!

消費税の仕入税額控除を受けるには、「課税仕入等に係る帳簿及び請求書等の保存が必要」です。それらが保存されていない場合、仕入税額控除は受けられないことになっています。

さらに、帳簿などを保存していても法定記載事項をすべて記載していないと仕入税額控除が受けられません。



● 帳簿等の記載が不備で仕入税額控除が受けられなかったケース

A社は、現金出納帳及び仕入帳に課税仕入れの相手方の氏名または名称、仕入れた資産等の内容について、そのいずれかの記載がなく、その課税仕入れが本当に行われたのかどうかを確認できる程度の具体的な記載がなかった。A社は、税務調査の初日においてその帳簿書類を提示したのみで、その後も帳簿及び請求書等の提示が一切なかった。結局、帳簿の記載要件を満たしていないとして仕入税額控除は認められなかった。

(国税不服審判所判決)

仕入税額控除が認められないと、納める消費税が増加します。さらに税務調査でそうした指摘がなされ、過去にさかのぼって更正となると、加算税や延滞税が課される事態にもなりかねません。

仕入税額控除を受けるための帳簿の記載事項とは?

仕入税額控除を受けるためには、次の4点の記載が必須要件となっています。

〈帳簿の記載事項〉

① 課税仕入れの相手方の氏名又は名称

原則的にはフルネームでの記載となります。例えば、法人であれば「株式会社鈴木商店」などと記載します。

※正式名称及びそれらの略称が記載された取引先名簿で相手先が特定できる場合は、「鈴木商店」などのような記載でも差し支えありません。

② 課税仕入れを行った年月日（課税仕入れを行った年月日が異なる場合にはその日付も）

商品の引渡しを受けた日になります。相手先がサービス業の場合は、その役務を受けた日となります。水道光熱費や電話料金などの一定の使用料については、「〇年△月分」といった記載でよいとされています。

③ 課税仕入れに係る資産又は役務の内容

取引内容（商品名等）を記載します。商品

の一般的な総称でまとめて記載するなど、仕入税額控除額を計算できる程度の記載でも差し支えありません。

④課税仕入れに係る対価の額（税込み）

消費税込みの金額になります。

仕入税額控除を受けるための記帳のポイントは下記のとおりです。



仕入税額控除を受けるための記帳ポイント

①取引先の請求書等の記載事項に漏れや不備がないかチェックする

請求書等の記載事項は次のとおりです。

- 書類作成者の氏名又は名称
- 取引年月日
- 取引内容（「品代」などはダメです）
- 取引金額（税込み）
- 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称（基本的に「上様」などはダメです）

もし不備があれば再発行してもらいましょう。

②非課税取引あるいは不課税取引かどうか確認する

課税商品と非課税商品、不課税商品がある場合は区分して記帳します。

③記載事項に不備のない請求書等をもとにきちんと記帳する

④日々、正確に記帳する

消費税にかかわらず、記帳は速やかに行いましょう。記帳が遅れると間違いや漏れが発生する可能性が高くなります。日々、きちんと記帳された会計帳簿をもとに作成された決算書や税務申告書は信用が増します。

消費税「インボイス方式」の導入による実務への影響

平成29年4月に予定されている消費税率の引上げと軽減税率の導入に伴い、前述の帳簿の記載事項4項目に加えて「軽減対象課税資産の譲渡等である旨」の記載が必要になります。さらに平成33年4月から、現行の請求書等を保存する方式に代えてインボイス方式（適格請求書等保存方式）の導入が予定されています。インボイス方式導入に伴い以下のようなことが考えられます。

- 登録を受けた課税事業者（適格請求書発行事業者）はインボイス（適格請求書又は適格簡易請求書）の交付・保存が義務づけられ、仕入税額控除を受けるためには、このインボイスとこれまでどおり帳簿の保存が要件となります。
- 請求書等の記載事項が9項目に増え各項目の記載が必要になります。現行の5項目に追加される項目は以下のとおりです。
 - ①軽減税率の対象品目である旨
 - ②税率ごとに合計した対価の額
 - ③適格請求書発行事業者の登録番号
 - ④税率ごとに合計した消費税額
- 課税仕入れの支払対価の合計額が3万円未満である場合に帳簿の保存のみで仕入税額控除が認められる措置が廃止されます。 など

インボイス方式の導入で事務負担が軽減されるかのような印象がありますが、仕入税額控除の要件が厳格化され、より適正な事務処理が求められます。その対応に備えましょう。

黒字決算のために不可欠な 経営計画の作成手順(2)

来期の年度経営計画(短期経営計画)の作成の手順は、最初に来期の「目標経常利益」を決め、売上や限界利益率、人件費などを吟味して、目標経常利益を達成できる計画にしています。

来期の売上の伸びや 限界利益率はいくらか

畑楽社長は、来期の業績アップを目指して、会計事務所所長の助言を受けて、短期経営計画の作成に取り組んでいます。

最初に、預金積立額と借入金(元本)の年間返済額を確保できる金額を試算した結果、目標経常利益を600万円と決めました。



目標経常利益600万円を確保できる経営計画を立てていきましょう。

来期の「売上高の伸び」「限界利益率(粗利益率)」「従業員給与・賞与」「人員」についてどうお考えですか。



売上は5%のアップ、限界利益率は、今期並みと考えています。給与は3%くらいはアップさせたいですね。人員は現状のままでいきたいと思います。



社長の考えをもとに試算(図表1)してみると、経常利益は499万円になり、

目標経常利益の600万円には届きませんね。



つまり、売上がもっと必要なのでしょうが……。

(1) 売上高・限界利益率の見直し



売上高や限界利益率をもっと上げられないか検討してみましょう。

例えば、商品の販売数量や平均単価を上げることはできませんか。



今、主力商品の一部を改良して、付加価値の高い商品を開発しているところです。開発を前倒しすれば、来期の売上アップに貢献できると思います。



既存商品の販売構成を見直して見ましょう。著しく限界利益の低い商品はありませんか。



実は、原価が上がってしまい不採算な(全体の限界利益率を下げている)商品が

図表1 来期予測の試算

単位:万円

	今期実績	来期試算
売上	15,000	15,750
変動費	12,000	12,600
限界利益	3,000	3,150
(限界利益率)	(20%)	(20%)
人件費	1,700	1,750
固定費	900	900
経常利益	400	500


あるので、販売を止めることを検討しています。


その売上減少分は、限界利益率の高い新商品の販売を強化してカバーできると思います。


● 売上高・限界利益率を上げる具体策


- 新たな販売先(他の地域、他の年齢層、他の業種)を開拓する。
- 新商品開発や既存商品の改良を図る。
- 外注業務を内製化する。
- 原材料ロス(歩留まり)を改善する。
- 仕入ルートの開発、物流コスト・ルートの見直し、梱包コストの見直しを進める。
- 出荷(納品)、請求、入金の情報社内を照合、共有化し、請求漏れをなくす。

(2) 人件費・固定費の見直し

 売上や限界利益率の改善とともに、人件費や固定費も見直してみましよう。人件費の伸びは、限界利益の伸びの範囲に抑えてください。

 人件費や、固定費を削るのはなかなか難しいと思います。

 当たり前のように支払っている費用でも、交際費など本当に必要な費用なのか、一度調べてはどうでしょうか。

 そうですね。売上に対する貢献度をチェックしてみます。

そのほか、全社で無駄な支出がないか洗い出してみます。

● 人件費・固定費の改善の具体例

- IT化によって業務の効率化をはかる。
- 工場レイアウトや段取りの工夫により時間短縮をはかる。
- 相見積もりや市価の調査などを定期的に行う。

商品別・得意先別の販売計画を検討



何とか、目標経常利益を達成できる数字(図表2)になりましたが、あとは、これを達成するために、具体的な行動計画等を立てる必要がありますね。

図表2 目標経常利益を達成する計画

単位:万円

	当初の試算	見直し後
売上	15,750	16,000
変動費	12,600	12,720
限界利益	3,150	3,280
(限界利益率)	(20%)	(20.5%)
人件費	1,750	1,750
固定費	900	900
経常利益	500	630



新たに投入する商品は、販売開始を7月として、既存の顧客だけでなく、新規顧客の開拓を図り、新商品の売上構成比5%を達成したいと考えています。

限界利益率を上げるために、在庫のロスや購入の仕方を工夫して期末までに変動費の1%程度の削減を目指します。



月別に展開して、商品別や得意先別、営業所・営業担当別の販売計画を検討すれば具体的な行動につながっていきます。

具体的な行動計画が決まれば、社内で定期的に業績検討会を開催することをおすすめします。

業績検討会では、予算と実績との差異の分析を行い、現状を認識して、目標達成に向けて具体的な行動の軌道修正を行いながら目標の達成を目指します。

消費税増税(10%)に伴う経過措置 ～ 駆け込み需要への対応 ～

平成29年4月から消費税率の10%への引上げが予定どおり実施されれば、増税前の駆け込み需要が予想されます。特に、完成引渡しまでに長期間を要する請負工事等については、増税半年前の平成28年9月30日までの契約であれば、平成29年4月1日以後の引渡しであっても、経過措置によって8%の税率が適用される場合があります。

※本欄は、平成28年3月1日時点での法令に基づいて作成しています。

請負工事等についての経過措置

(1) 原則は10%

請負工事等においては、その「引渡しの時期」が、平成29年4月1日（施行日）以後であれば、原則として、増税後の税率（10%）が適用されます。（図表1(1)）

(2) 経過措置として8%が適用される場合

ただし、平成28年9月30日までに請負工事等の契約をすれば、引渡しが平成29年4月1日以後になっても、経過措置によって8%の税率が適用される場合があります。（図表1(2)）

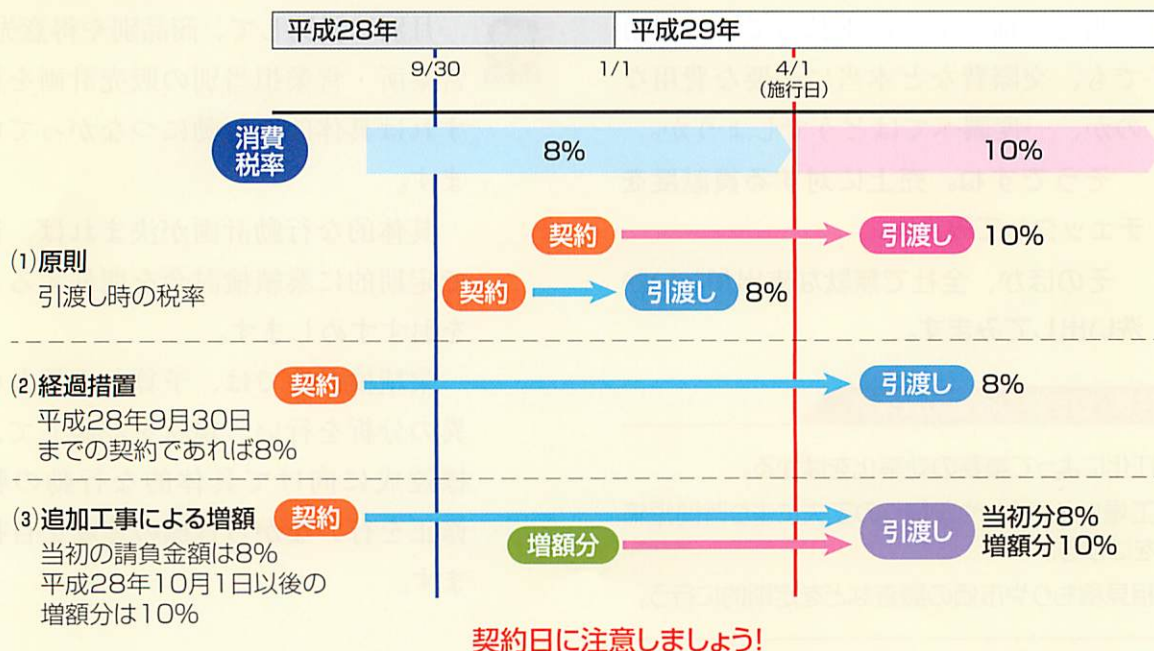
(3) 追加工事による契約金額の増額分は10%

平成28年9月30日までに契約した場合でも、10月1日以後に工事等が追加されたことで、請負代金が当初の契約金額よりも増額された場合には、増額分（当初の契約金額を超える分）の金額については、10%の税率が適用されます。（図表1(3)）

(4) 経過措置の対象となる請負工事等

この経過措置は、建築工事だけでなく、完成までに長期間を要する右頁に示す請負契約も対象になりますので、関連する業種は、本年9月末までの成約などに努めましょう。

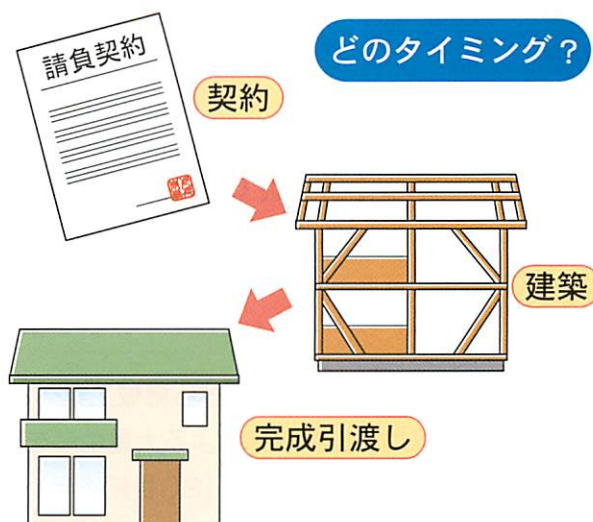
図表1 請負工事等についての経過措置の適用関係図



● 対象となる請負契約の範囲

- 工事の請負契約
- 製造の請負契約
- 測量、地質調査の請負契約
- 映画の制作の請負契約
- ソフトウェアの開発の請負契約
- その他の請負契約(修繕、運送、保管、印刷、広告、仲介、検査・検定等の事務処理、市場調査等)^(注)

^(注)仕事の完成に長期間を要し、かつ、当該仕事の目的物の引渡しが一括して行われることとされているもので、契約に係る仕事内容につき相手方の注文が付されるもの。



どのタイミング？

実務上の注意点

(1) 契約の相手方は書面で通知する

請負工事等において経過措置の適用を受けた場合は、契約の相手方に「経過措置（8%の税率）の適用を受けた」旨を書面（契約書、請求書等）で通知する必要があります。

これは、相手方にどの税率が適用されているかを認識してもらい、仕入税額控除を同じ税率で行ってもらうためです。

(2) 受注した工事を下請業者に発注する場合

経過措置は、発注者との契約だけでなく、建築業者と下請業者との請負契約についても適用されます。

ただし、発注者と建築業者との請負契約が平成28年9月末間際に行われたことで、下

請業者との請負契約の締結が10月1日以後になってしまった場合には、建築業者の発注者への売上には8%の税率が適用されますが、下請業者への外注費には10%の税率が適用されることになります。

(3) 住宅、マンションの購入は譲渡契約

建売住宅や分譲マンション等の購入は、請負契約ではなく、資産の譲渡契約になるため、請負契約の経過措置は適用されません（注文住宅は請負契約）。

● 一部に注文工事がある場合

建売住宅や分譲マンション等の購入にあたって、建物の内装・外装、設備などに注文工事がある場合は、その譲渡契約について請負契約の経過措置が適用できる場合があります。

この場合、注文工事であることを譲渡契約書等に明示しておきます。



駆け込み需要を取り込もう

平成26年4月の消費税率の8%への引上げ時においては、高価格品、住宅、自動車、家電製品、生活必需品等について駆け込み需要が見られました。平成29年4月の10%への税率引上げ前にも同様の駆け込み需要が予想されます。

関連業種は、駆け込み需要を見据えた販売計画を立て、生産の遅れや欠品がないように、原材料や在庫の調達、増産や在庫の積み増し、それに伴う運転資金の調達などについてきちんと予定して、まずは税率引上げ前の駆け込み需要を取り逃がさないようにしましょう。

増税後の反動減への対策にもなります。

第4次産業革命



インターネットやAI(人工知能)を活用する超デジタル社会が到来!?

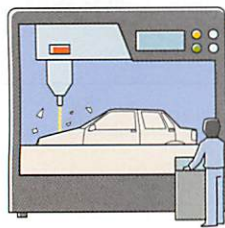
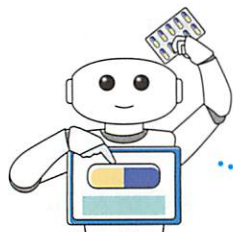
独「インダストリー4.0」、米「インダストリアル・インターネット」など様々

蒸気機関と紡績機が手工業から機械工業へと変化させた第1次産業革命（18世紀後半～19世紀初頭）、電力とベルトコンベアによる大量生産を実現した第2次産業革命（19世紀後半）、IT技術の発達をもたらした第3次産業革命（20世紀後半）に続き、デジタル技術を中心として人・物・情報・バイオなどがインターネットと繋がったIoT（Internet of Things）^(※)が第4次産業革命をもたらすと予測されています。すでにドイツは「インダストリー4.0」、アメリカは「インダストリアル・インターネット」を掲げており、世界の産業構造が大きく変わる予兆が見られます。

※コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々な物体（モノ）に通信機能を持たせ、インターネットに接続したり相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。モノのインターネットという。

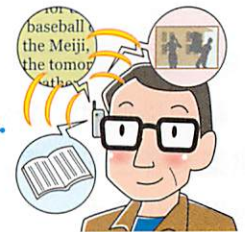
2025年までに実現が予想される事

世界経済フォーラムの報告書「ディープシフト」（2015年9月）では、第4次産業革命によって2025年までに起きる変化を予測しています。これまでSFの世界だった事がもうすぐ実現しそうです。



- 10%の人が、インターネットに接続された服を着る（91%）
- 情報を大量に保存できるストレージを無料・無制限で利用できる（91%）
- 米国でロボットの薬剤師が登場する（87%）
- メガネの10%はインターネットに接続され、読書や映画鑑賞、外国語翻訳ができる（86%）
- 3Dプリンターで作った自動車が登場する（84%）
- 体内埋め込み型の携帯電話が製品化される（82%）
- 世界の90%の人がスマートフォンを使う（81%）
- 車の10%が自動運転車になる（78%）
- 3Dプリンターで作った肝臓の移植手術が行われる（75%）
- 企業活動の30%は人工知能やロボットが行う（75%）

※（ ）内は、2025年までに実現する確率。



【今月のことば】 挑戦することで伝統は守られる 赤塚保正(柿安本店社長)

創業140年。すき焼き、しゃぶしゃぶの名店として始まり、総菜、料亭、レストラン、和菓子の専門店を展開する総合企業に成長。現社長が引き継いだとき、先代から「経営理念(おいしいものをお値打ちに提供する)は変えてはいけないが、経営理念以外のすべては変えていい」と言われる。老舗企業にとって伝統を守ることは大切だが、「伝統はただ守るだけではだめ。様々な形で失敗をおそれずに挑戦することで、伝統は守られる」と赤塚社長はいう。