

インボイスよくある勘違い

令和5年10月1日からインボイス制度がスタートしました。1か月ほど経ちますが様々な混乱、疑問等が噴出していることと思います。陥りがちな勘違いについてピックアップし、解説させていただきます。

I 出張旅費特例の勘違い

旅費、宿泊代については特例があるのでインボイス保存不要だと考えている

⇒インボイスの保存が不要とされるのは旅費規程で定めている「日当」や地域ごとに金額を固定しているような「出張手当」そして通勤手当のうち、その旅行等に通常必要と認められる部分の金額となります。実費精算される旅費や宿泊費については原則通りインボイスの保存が必要です。

※この特例の適用を受けるには帳簿に支給を受けた使用人等の名前等の記載が必要です

II 交通費特例の勘違い

駐車場代(コインパーキング)について当社は旅費交通費として会計処理しているのでインボイス不要の特例の適用があると考えている

⇒インボイスの交付義務が免除されるのは3万円未満の公共交通機関による旅客の運送です。

- ◆公共交通機関に該当・・・バス、電車、新幹線、モノレール等
- ◆公共交通機関に非該当・・・タクシー、飛行機、コインパーキング等

※この特例の適用を受けるには帳簿に「3万円未満の鉄道料金」等の記載が必要です

III 自動販売機特例の勘違い

ETCの利用にあたってはインボイスが発行されないためインボイス不要の特例の適用があると考えている

⇒ETCの利用にあたっては各高速道路会社等のホームページより任意の1取引の利用証明書をダウンロードし、クレジットカード利用明細書と合わせて保存することによりインボイスの要件を満たすこととなります。

- ◆自動販売機特例とは・・・3万円未満の自動販売機等による商品の販売等はインボイス不要
- ◆特例の対象となるもの・・・コインロッカー、コインランドリー、ATM等

☞その機械装置のみで代金の受領と資産の譲渡等が完結するもの

- ◆特例の対象とならないもの・・・セルフレジ、セルフ給油、コインパーキング、自動券売機等

☞単に精算が行われるもの、代金の受領と資産の譲渡等が別途行われるもの

※この特例の適用を受けるには帳簿に「〇〇市 自販機」等の記載が必要です。

IV 少額特例の勘違い

自社はインボイス登録事業者であるから支払った費用の全てについてインボイスを保存し、保存していない取引については仕入税額控除ができないと考えている

⇒少額特例の適用がある事業者・・・税込1万円未満の費用についてインボイスの保存不要

- ◆少額特例(令和11年9月30日まで)の対象となる事業者

☞基準期間の課税売上高が1億円以下または特定期間の課税売上高(注)が5,000万円以下の事業者

(注)納税義務判定とは異なり特定期間の給与支払額の合計額とすることはできません

※少額特例の適用を受けるために上記 I II IIIのような特例の適用を受ける旨の帳簿記載は不要です

東京都中小企業振興公社を知っていますか??

皆さんは、東京都中小企業振興公社(以下、公社)をご存知でしょうか?公社は、東京都における中小企業の総合的な支援機関として各種支援事業を提供ししている公益財団法人です。

今回は公社が提供しているサービスについて一部を紹介していきます。

①助成金

設備投資をはじめ、商品の開発・改良や展示会出展などの様々な事業に対して助成金があります。

●躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

「稼ぐ東京」を実現するための設備投資を支援

助成限度額：1億円(申請区分により異なる)、助成率：1/2~3/4

●中小企業デジタルツール導入促進支援事業

都内中小企業者等のデジタルツール導入に係る経費の一部を助成

助成限度額：100万円、助成率：1/2~2/3

※補助金の最新情報については、随時公社のHPにて更新されていきます。ご確認ください。

②販路拡大

販路開拓の専門家が、製品開発・技術、販売開拓を支援してくれます。

●取引情報の提供・展示会共同出展・商談会の開催

新たな取引先を探したい企業に対し、事前登録制(無料)による取引先の紹介など

●東京ビジネスフロンティア

展示会の出展料の一部を補助するほか、展示のサポート

③人材支援

セミナーやワークショップなどを通じて、組織体制の整備の支援してくれます。

●中小企業人的資本経営支援事業

①普及啓発セミナー②ワークショップ③経営人材育成スクール④情報発信の4つの機能で、中小企業の人的資本経営を支援

●講師派遣型研修

経営を支える中核人材の育成を目的として、自社で研修を行う場合に企業の要望を踏まえて研修内容の提案及び講師の派遣

例) 情報セキュリティ研修、ハラスメント研修など

その他にも、知的財産や事業継続計画(BCP)の策定、海外展開などに対しても支援事業があります。対象は、東京に本社がある会社です。上記の様なお悩みがありましたら、相談は無料ですのでご利用してみたいはいかがでしょうか。また東京都以外にも、公社のような会社があります。是非調べてみてください。(例：大阪産業局、千葉県産業振興センター、埼玉県産業振興公社など)

メインバンク以外の金融機関の活用

「ウィズコロナ」から「アフターコロナ」に転換しつつある一方で令和5年9月時点における新型コロナウイルス関連倒産は全国で累計6,761件。負債総額1億円未満の小規模倒産が4,091件(帝国データバンク新型コロナウイルス関連倒産動向調査より参照)は前年の件数を大きく上回るペースで推移しております。業界別に業況の回復状況に差があり、依然資金繰りに悩まれている事業者様、また逆に業況の回復によって運転資金等の資金需要を抱えている事業者様も多いと思います。メインバンクが支援してくれるから大丈夫だと思っていないですか？今回はメインバンク以外の金融機関との付き合い方についてお話しさせていただきます。

【メインバンクとは】

そもそも『メインバンクとは』どの様にお考えでしょうか？

一般的には主に「最も融資残高の大きな取引金融機関」「預金残高が最も多い金融機関」「取引歴の最も長い金融機関」等考え方は様々です。このうちどれをもってメインバンクかを判断をするかについて、明確な定義はありません。しかし近年では主に「融資残高が一番多い銀行」の意味で使われていることが多いのも事実です。

事業者様から見れば最も融資してくれる、頼れる銀行がメインバンク。銀行にしてみれば、その事業者様に最も融資し、他のどの金融機関よりも利息収入をあげているのがメインバンク。ということになります。今回は「メインバンク」を、「最も融資金額の大きい金融機関」と定義してお話しさせていただきます。

【メインバンク以外の金融機関の必要性】

一つの金融機関としっかり取引をしていれば問題ないのではと思われている経営者様もいらっしゃると思います。しかし一行だけとの取引では、融資を断られた場合どうされますか？融資を受けることが出来なければもう後がありません。だからこそ複数金融機関と融資取引を継続しておくことで、資金調達の間口を広げておくことが重要となります。またメインバンクから融資を受けられなければ、新規の金融機関に申し込めればよい、ということにはなりません。金融機関は、今まで取引のない会社より、今まで融資を実行して返済実績のある会社のほうが、ずっと融資をしやすいです。普通新たな融資を受けたい時、メインバンクからの融資を第一に考えると思います。金融機関から見ると、新規の事業者様から融資の申込みがあった場合、既存の金融機関で新たな融資を受けられないから融資相談に来たのではないかと身構えると思います。また業績が悪化、社会からの信用を低下させる不祥事、粉飾決算等、様々なケースを想定し、新規融資の申込みに対しては慎重になります。このように考えると、メインバンクだけではなく、複数の金融機関で融資を受けておき、返済実績をそれぞれの金融機関で作っておくことで、1つの金融機関から融資を受けられない時でも別の金融機関という選択肢を確保しておくことができます。

【最後に】

どの業界でもあるように、金融業界でも、金融機関の間での競争があります。融資はどこ金融機関で受けても商品の内容は「お金」です。その中で、他の金融機関と差別化が出来るのは「金利」です。金融機関が融資をしたい企業であれば、金融機関の間で競争させることで、金利が低くなる可能性があります。またメインバンクだけではなく他の金融機関とも融資取引の実績を作ることで、良い条件(借入条件)を引き出すために交渉をすることが出来ます。また民間金融機関だけでなく政策金融公庫とも融資実績を作っておくことで、もし民間金融機関からの貸し渋りが起きた時に、相談に乗ってくれる可能性もあります。そして最後に「事業者様が本当に困った時に助けるのがメインバンク」であるべきと考えますが、困った時に助けないメインバンクがあるのも事実です。こういった際のリスクの回避と良い融資条件を引き出すという側面からも複数の金融機関と良い関係性を築いていただきたいと思います。

健康診断とストレスチェックで職場の健康づくりを

会社には、労働者の心身の健康を守る義務(安全配慮義務)が課されています。その一環として行われるのが、定期健康診断です。また、経済、社会情勢が大きく変化する中で、企業におけるメンタルヘルス不調者が増加することは、会社経営にとって深刻な問題です。メンタルヘルスへの理解を深めて、職場の心と体の健康づくりを推進しましょう。

①健康診断は労働安全衛生法で定められた企業の義務

健康診断の実施は労働者数や企業の規模で決まるものではありません。労働者(パートタイム等の短時間労働者も正規労働者の4分の3以上働く場合含む)を雇入れると、1年以内毎に定期的に健康診断を実施することが法令で義務づけられており、費用は会社が負担します。また、受診に要した時間の賃金について、一般健康診断の場合、行政通達では「賃金を支払うこと」とされており、実施義務を円滑に果たす為には、所定労働時間内に実施し、賃金を支払う運用が一般的です。

②健康診断個人票の保存は5年間

健康診断の結果に基づき健康診断個人票を作成し、5年間保存しなければなりません。また、1つの事業場で、常時使用する労働者が50人以上いる会社は、定期健康診断結果報告書を労働基準監督署へ提出する義務があります。健康診断の結果や保健指導の内容など健康に関する情報は、いずれも配慮すべき個人情報であるため、管理や保存には細心の注意が必要です。

③結果について医師からの意見聴取の実施

「要所見」「要再検査」などの異常が見つかった従業員が在籍していれば、会社は、労働者の健康保持のために必要な措置(就業上の配慮、労働時間・残業時間の見直しなど)について産業医から意見を聴取しなければなりません。労働者数が50人未満の事業者は、地域産業保健センター(※)を活用することができます。
※事前に予約をすることで、無償で産業医による面接指導、健康相談に応じることのできる公的機関

④事後措置の実施

医師などの就労判定に従って、労働時間の短縮や時間外労働の制限、出張回数の制限や労働負荷の軽減、就業場所や部署の変更や夜勤業務の減少など、企業は必要に応じて適切な措置を講じなければなりません。

⑤二次健診の受診勧奨、保健指導

健康診断の結果によって、再検査が必要な場合は、会社は労働者に対して再検査するように促し、労働者の健康保持のために、医師や保健師、衛生管理者から健康診断後の保健指導を実施していきましょう。

⑥心の健康の保持増進(メンタルヘルスクエア)

近年、社会問題化しているのが「労働者のメンタルヘルス問題」です。仕事や人間関係などにおけるストレスからメンタルヘルス不調が続き、最悪の場合うつ病をはじめとする精神疾患を罹患するケースもあります。令和3年10月の調査結果によると、傷病手当金の受給の原因となった傷病は、メンタルヘルス不調が32.96%で、最も高くなっています。

⑦ストレスチェック制度

会社が実施するメンタルヘルスクエアとして、ストレスチェックがあります(50人以上の事業場において実施義務、50人未満は努力義務)。労働者が自身のストレス状況を把握し、セルフケアすることでメンタルヘルス不調を未然に防止する効果が期待できます。

⑧4つの対応策

厚生労働省の指針では、次の4つのケアを断続的かつ計画的に行うことが重要とされています。

【セルフケア】・・・労働者自身がストレスや心の健康について理解し、自らのストレスを予防軽減する、あるいはこれに対処できるようにします。

【ラインケア】・・・経営者又は経営幹部が職場環境の改善や労働者に対する相談等を行います。

【事業場内産業保健スタッフ等によるケア】・・・事業場内の産業医や保健師が企画立案し、セルフケア、ラインケアを効果的に実施するために専門的知識の提供や相談を行います。

【事業場外資源によるケア】・・・事業場内に専門家がいないう場合は、精神科クリニックやカウンセラーといった外部の専門家を活用して実施します。

⑨休職制度の活用

これらの対策をしても、メンタルヘルス不調となり、通常勤務が困難になるケースが発生することもあります。この場合の対応として、就業規則へ勤続年数に応じた休職期間を設定し、一定のルールに則り、復職の可否を判断できるようにします。この場合の主な注意点は次の通りです。

☑医師の診断書等に基づいて、休職の必要性、必要な休職期間が十分に検討されていますか？

☑復職できなかった場合や復職時の手続き方法等のルールを事前に労働者へ説明していますか？

☑休職、復職に係る誓約事項を書面で取り交わしていますか？

休職制度の運用でトラブルが発生しないよう、就業規則、社内書式を整えておきましょう。

労働者の健康に配慮し、よりよい職場環境をつくることは、休職者や離職者の減少につながるだけでなく、労働者のモチベーションも高めます。労働者の活力や生産性が向上し、結果的に企業の業績、社会的価値の向上に繋がるのが期待できます。

お困りごとがございましたらご相談ください。



『ワークマン式「しない経営」 4000億円の空白市場を 切り拓いた秘密』

土屋 哲雄（著）
ダイヤモンド社(2023/6)

ブルーオーシャン市場を頑張らずに
切り拓く秘密とは?! 株式会社ワークマンで
専務取締役を務める土屋哲雄氏の著書で

【感想】

本書では、作業服の個人向け市場で40年以上にわたって、競争優位を築いてきたワークマンが、なぜアウトドアウェアで**第2のブルーオーシャン市場を開拓**することができたのか、その成功要因が記されています。そこでワークマンがブルーオーシャン市場(作業服をアウトドアウェアとして製品は変えずに、客層だけを拡大する)を開拓できた成功要因として、「**しない経営**」と「**エクセル経営**」の両輪があげられます。

・「しない経営」によって…

ムダ・ムリ・ムラを省き、自社が勝てる市場に経営資源を重点的に投入できるようになる!

具体的に「しない経営」とは以下の3つが基本的な柱となります。

- ① 社員のストレスになることはしない(期限やノルマを設けない)
- ② ワークマンらしくないことはしない(アパレル企業の戦略を真似することや値引き販売はしない)
- ③ 価値を生まない無駄なことはしない(会議や出張時の送迎は極力しない)

・「エクセル経営」によって…

経験や勘のみに依存せず、社員全員がデータを武器に、新市場で優位性を築くことができる!

- ① 難しい統計ソフトではなく、誰もが使いやすいエクセルをあえて使用することで社員全員がデータを活用して経営に参加できる。(経営が属人化せず、全員参加型の経営が可能になる。)
- ② データを活用した経営を実現するためには相当な時間を要するが、上手いけば他社が簡単に追いつくことのできない優位性を築くことができる。

【以下引用】

<自社の強みを活かし、ブルーオーシャン市場を発見する>

・各企業には固有の存在意義や強みがあり、それによって今日まで事業を存続してきた。

そのため、そこから逸脱した戦略は失敗する。自社が誰に、どのような価値を提供してきたか。

誰がどのような価値に対してお金を払ってくれたのか。それを確認することが重要だ。

<4つの「しない経営」でブルーオーシャン市場を切り拓く>

・ブルーオーシャン市場の拡張(客層拡大)戦略を練ることは誰にでもできる。実行する場合には、中小企業のような小さい組織ほど機動力があり、実行までに時間がかからない。このときに重要となるのは「しない経営」で企画をつくることだ。「目標は少なく」「人をかけない」「お金をかけない」「期限を定めない」の4つの「しない」でスタートし、目標を達成するまでやりきる。

本書を通じて、「しない経営」×「エクセル経営」によって、競争しないで勝つヒントを得ることができるかもしれません。是非、ご興味のある方はご一読頂ければ幸いです。