

事務所通信

当事務所は認定経営革新等支援機関です

智創税理士法人 広島事務所

〒722-1115 広島県世羅郡世羅町西神崎958番地の1

TEL 0847-22-3211 FAX 0847-22-3213

E-mail apollon@tkcnf.or.jp(所長用)

mmc.matsuura@tkcnf.or.jp(事務所用)

URL <http://www.matsuura-apollon.jp>

9

令和5年
2023



10月1日 インボイス制度開始

今月のことば

希望に生きる者は
つねに若い

三木 清
(哲学者)

消費税

インボイス制度直前対策

要注意! 令和5年10月1日を“またぐ”取引のインボイス

経営

黒字経営への道しるべ(第3回) 限界利益をしっかりと確保しよう

トピック

他人事じゃない! 「物流の2024年問題」と荷主にできること

コラム

能動的に人が動く? 「仕掛け」のアイデア

インボイス制度直前対策

要注意! 令和5年10月1日を“またぐ”取引のインボイス

令和5年10月1日のインボイス制度開始後、売手は、原則として、買手からの求めに応じてインボイス（適格請求書）を発行しなければなりません。買手は仕入税額控除のためにインボイスの保存が必要になります。取引や請求書等の発行が10月1日をまたぐケースにおいて、適切にインボイスの発行や保存ができるようその処理等を確認しておきましょう。

※本稿は、売手・貸手が適格請求書発行事業者であることを前提としています。

1 9月30日までの取引の請求書等を 10月1日以後に発行する場合

インボイスの発行は、売手において課税資産の譲渡等（資産の引渡し、貸付け、役務の提供）を行った日が基準になります。10月1日をまたぐ取引の請求書等の発行については、「いつ課税資産の譲渡等が行われたか」が重要なポイントになります。

（1）請求の締め日が月末のケース

売上の請求が「月末締め・翌月に請求書発行」のケースでは、9月30日までに行われた課税資産の譲渡等であれば、請求書等の発行日が10月1日以後であっても、現行の請求書（区分記載請求書）で問題はありません。

（2）請求の締め日が月末でないケース

事業者によっては、請求の締め日が月の末日でないケースがあります。例えば、20日締めで「9月21日～10月20日」のように、インボイス制度開始日の「10月1日」をまたぐ請求書等については注意が必要です。

売手は、10月1日から10月20日までの取引についてはインボイスを発行する必要がありますが、9月21日から9月30日までの取引については、現行の請求書の発行が認められています。

請求書等の発行の際には、図表のように、



①請求書を2枚に分ける ②1枚の請求書に期間で区切って記載する——などの方策が考えられます。

ただし、買手側からすれば10月1日前後の課税仕入れがいずれも仕入税額控除の対象となります。そのため、インボイスの記載要件を満たす請求書等であれば、9月分と10月分で期間等を区切らず1枚にまとめて発行することも可能です。

制度開始前からインボイスを発行しても問題はありません。準備ができた段階で、インボイスに切り替えておくとい良いでしょう。

（3）売手と買手の売上・仕入の計上基準が異なるケース

売手が出荷基準、買手が検収基準など、売手と買手において売上・仕入の計上基準が異なるケースがあります。

例えば、売手が9月26日に出荷して課税売上とし、買手が10月3日に検収を行って課税仕入れとするケースでは、売手から現行

の請求書等の発行を受けても買手は仕入税額控除が可能です。

2 9月30日までに支払う短期前払費用 (家賃・保守点検料等)の取扱い

法人税法や所得税法では、継続適用を条件に事務所家賃や保守点検料などを1年前払いした費用の全額を、実際の支払時に短期前払費用として損金または必要経費処理することが認められています。消費税法においても、法人税法等の経理において全額を短期前払費用として処理する場合には、その支払時点で課税仕入れとすることができます。

例えば、9月30日に1年分の事務所家賃を前払いして、短期前払費用として処理した

場合、貸手から現行の請求書等を受け取り、帳簿に所定の事項が記載してあれば、仕入税額控除の対象になります。

3 適格請求書発行事業者を 選択した免税事業者の場合

免税事業者から適格請求書発行事業者となる場合は、9月決算法人を除いて同一事業年度内に免税事業者の期間と課税事業者の期間が存在することになります。免税事業者の期間である9月30日までの売上、仕入、売掛金、買掛金を集計し、区分しておきます。

請求の締め日が月の末日でない場合は、9月30日までと10月1日以後の請求分を分けて請求書等を発行しましょう。

図表「毎月20日締め」の請求書等の発行例

① 請求書を2枚に分ける

1枚目: 9月21日～9月30日の取引
2枚目: 10月1日～10月20日の取引

令和5年10月31日	1枚目 (9月分)
請求書	
△△(株) 御中	
令和5年9月分(9/21～9/30)	
取引年月日…/取引内容…	
10%対象 ××円(消費税××円)	
8%対象 ××円(消費税××円)	

令和5年10月31日	2枚目 (10月分)
請求書	
△△(株) 御中	
令和5年10月分(10/1～10/20)	
取引年月日…/取引内容…	
10%対象 ××円(消費税××円)	
8%対象 ××円(消費税××円)	
(株)○○	
登録番号T1234567890123	

② 1枚の請求書に期間で区切って記載する

9月分: 9月21日～9月30日の取引
10月分: 10月1日～10月20日の取引

令和5年10月31日	
請求書	
△△(株) 御中	
令和5年9月分(9/21～9/30)	9月分
取引年月日…/取引内容…	
10%対象 ××円(消費税××円)	
8%対象 ××円(消費税××円)	
令和5年10月分(10/1～10/20)	10月分
取引年月日…/取引内容…	
10%対象 ××円(消費税××円)	
8%対象 ××円(消費税××円)	
(株)○○	
登録番号T1234567890123	

国税庁「消費税の仕入税額控除制度における適格請求書等保存方式に関するQ & A」(令和5年4月改訂)を基に作成

黒字経営への道しるべ(第3回)

限界利益をしっかりと確保しよう

「限界利益」は、人件費や広告宣伝費などを支払う原資になります。限界利益を増やすことができれば、新しい機械の導入、従業員の給料アップ、販売促進や商品開発の強化などに、より積極的に予算を投じられるようになります。(全6回連載)

1 仕入や外注費、上がっていませんか？

経営において、売上高と並んで重要な指標となるのが「限界利益」です。

限界利益は、売上高に比例して増減する仕入や外注費などの「変動費」を売上高から差し引くことで求められ、人件費など売上高の変化にかかわらず支払いが必要となる「固定費」をまかなう原資となります。

資源高、円安の影響で原材料や燃料等が値上がりしている状況では、企業間競争も激しく、何も手を打たないと限界利益率が低くなる傾向にあります。「昨年より利益が出なくなった」と感じている場合、今一度、自社の限界利益をしっかりと確認しましょう。

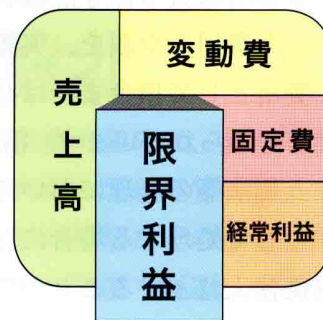
2 限界利益をアップさせるには？

もし限界利益が減少している場合、あるいは自社の固定費をまかなうのに必要な額が確保できていない場合、次のような要因が考えられます。

- 値引きなどによって利益が出なくなった
- 物価上昇などで変動費が上がった
- 主力商品の競争力低下等で利益率が下がった

そのため、限界利益をアップさせるには①販売価格を上げる②変動費を下げる③商品の組み合わせを考える——という3つの打ち手が挙げられます。

今回は限界利益について解説します



打ち手1

販売価格を上げる

現在のような物価上昇の時期に、その対応策として販売価格を上げることを取引先に依頼する場合、原価計算が大切になります。

原材料費の値上がり幅、光熱費の上がり幅など、具体的な根拠を踏まえて販売価格の交渉に臨み、価格改定への理解を得るようにしましょう。



打ち手2

変動費を下げる

一方で、変動費を下げる方向で検討をする場合、ロス率に注意を向けてみると新たな気づきを得られることがあります。

1個当たりの仕入単価を下げる目的で大量発注している材料や商品を、本当に全て使い切っているでしょうか？ 効率化のため一度に大量につくっている製品について、その全部がきちんと売れているでしょうか？

一部でも廃棄していれば、その分実質的に変動費を上昇させていることになります。

仕入や製造の個数を変えることで限界利益を改善する余地はありませんか？



打ち手3

商品の組み合わせを考える

前の2つは主に製品単体での改善策でしたが、商品の組み合わせを考える方法は、会社全体で見た限界利益率の改善策です。

限界利益率の高いものと低いものとが混在している場合、限界利益率の高いものの売上を伸ばすことで、会社全体の限界利益率を高め、効率的に限界利益を確保できます。

限界利益への貢献という視点から隠れた稼ぎ頭を探し、売れる製品と売れない製品、売るべき製品とそうでない製品を明確にして、商品の組み合わせを見直してみましょう。

限界利益の増加は、設備投資による効率化、従業員の給与・賞与の増額、販売促進の強化



や新商品の開発など、今後の会社の成長につながります。

黒字経営のためには、必要となる固定費に目標とする経常利益を加えて、限界利益の目標を設定することが必要です。

限界利益アップには、いろいろな角度から取り組みます。図表の内容を参考に、自社の状況にあった打ち手を検討しましょう。

図表 限界利益アップのポイント

販売価格からのアプローチ

- 価格改定について取引先と交渉を行う
- 販売単価を上げる方法を検討する(本連載第2回参照)

など



変動費からのアプローチ

- 原材料ロス(歩留まり)の改善ができないか検討する
- 在庫の整理整頓や発注数量の変更で在庫ロスを防ぐ
- 必ずしも大量購入が最善とは限らない。少量購入も検討する(単価は上がっても廃棄ロスを考えると結果的に割安になる場合がある)
- 外注と内製の使い分けを見直す
- 仕入価格の見直しや新規仕入先の開拓を定期的に行う
- 物流のコストやルートの見直し、包装・梱包コストの見直しを行う

など



商品の組み合わせでのアプローチ

- 限界利益率が高い(低い)商品の販売を促進(縮小)する
- 採算の悪い製品の取り扱い・顧客との取引を見直す

など



『リアルタイムで経営数値をつかむ！ 一月次決算の徹底活用法』(TKC出版)を基に作成

他人事じゃない! 「物流の2024年問題」と荷主にできること

製造から小売まで、さまざまな企業の大切なパートナーである運送会社。私たちの荷物を運んでくれるトラックドライバーへの残業規制が適用され、業界が大きく変わるとされる「物流の2024年問題」は、物流業界のみならず、荷主であるさまざまな事業者に影響を与えます。

トラックドライバーへの残業規制適用 「物流の2024年問題」

大企業では2019年から、中小企業では2020年から適用されている「時間外労働の上限規制」ですが、適用が猶予されている業種がありました。そのうちの1つがトラックドライバーです。

その猶予期限も、2024年3月末まで。2024年4月1日からトラックドライバーへの残業規制の適用が始まり、時間外労働の上限が年960時間となります。このまま対策を講じなければ、2024年にはトラックドライバー14万人相当の輸送能力が不足するとされています。

そこで物流業界では、物流網の安定に向けたドライバー確保のため、労働時間の短縮や労働環境の改善に向けた取り組みを検討しています。

例えば、①長距離輸送について、2人で乗務して交代で運転する②倉庫などを利用して貨物を一度集約し、ドライバーの移動距離を短くする③高速道路・有料道路の活用を増やす④賃金水準の向上、休憩・休日の確保——などの対応が考えられます。



運送業以外の 事業者の対応ポイント

物流業界のこれらの取り組みは、裏を返せば、荷主となる企業にとっては運賃の値上げや、輸送にかかる日数の増加などの形で影響を受け、「今まで通りの配達・輸送」が難しくなることを意味します。

「物流の2024年問題」はさまざまな事業者が影響を受ける出来事であり、「自分事」と捉えて対応策を検討する必要があります。

顧客に運賃改定による値上げの合意を得る

運賃の上昇分を全て自社で吸収すると、大きな負担になります。そのため、顧客に価格転嫁する必要があります。

改正貨物自動車運送事業法に基づく「標準的な運賃」が告示されていますので、そちらも参考に、運賃改定に伴う価格の上昇について顧客から理解を得るようにしましょう。

自社で直接届ける

運賃の改定や輸送にかかる日数の増加への対策を考える前に、一旦立ち止まって「そもそも、これを自社で届けることはできないだろうか」ということを考えてみましょう。

- 定期的に送付しているカタログ・書類・贈答品等を、営業担当者などが直接持参するようになる
- 近隣の得意先への、見本や小ロット品などの納品は、自社で行う

このように輸送の機会を得意先との接触の機会に置き換え、直接近況を伺ったり自社の情報を伝えたりすることで、得意先との関係の維持や発展に役立てることができます。

この数年、新型コロナウイルス感染症の影響で対面での接触を減らす流れになっていましたが、その位置づけも変わってきました。「物流の2024年問題」への対応を得意先との交流の活発化につなげてみてください。

コストと輸送日数の増加を見据え荷主側も協力体制を整えよう

次のような例を参考にして、自社で協力可能なことがないか検討してみましょう。

業務をお願いする際の協力

短納期または急な配達・集荷依頼や、再配達等の複数回にわたる依頼は、できる限り避けましょう。手荷役(荷物の積み下ろし作業)等も、荷主側の協力体制を整えましょう。

- トラック予約システムの利用
- 発送スケジュールの前倒し
- 鉄道輸送や海上輸送への転換
- パレットの利用による手荷役作業の削減
- 不要な翌日便の廃止
- 置き配や着日指定の利用



自社の職場改善

自社の職場改善で荷待ち・荷役時間を短縮することも必要になります。政府発表資料「物流革新に向けた政策パッケージ」(令和5年6月2日公表)によれば、荷待ち・荷役時間が平均4分短くなると、トラックドライバー1万人分の輸送能力を補うことができるとされています。

- 5Sの推進や動線の見直し等による荷揃え作業の効率化
- 搬入先となる倉庫等の整理整頓による荷おろし作業の効率化

なお、厚生労働省からは「荷主のための物流改善パンフレット 運送事業者の事業環境改善に向けて」等が公表されています。対応策を検討する際の参考としてください。

厚生労働省「トラック運転者の労働時間改善に向けた荷主等への対策」(令和5年7月11日現在)



参考

「送料無料」表示に注意！ 政府が見直しを検討

本編で紹介した「物流革新に向けた政策パッケージ」の中では、商品の「送料無料」表示の見直しについても触れています。

運送業者がコストに見合った運賃を受け取りにくい取引環境を適正化するため、消費者向けの送料にも適切な価格転嫁ができるようにと、荷主・事業者・一般消費者が一体となって物流を支える環境整備がスタートしています。



能動的に人が動く？ 「仕掛け」のアイデア

人の遊び心を利用して、「つい、したくなる」ように誘う「仕掛け学」。大阪大学の松村真宏教授が提唱した新たな学問です。この「仕掛け学」を応用することで、人々の行動や社会を「ちょっとよくする」ことができるかもしれないと、注目を集めています。

「自然とつい、したくなる」のが「仕掛け」の極意

「仕掛け」とは「人々が自発的にその行動を選んでしまう」もので、次の3つの要件を全て満たすことが必要とされています。

- 公平性 (Fairness)：誰も不利益を被らないこと
- 誘引性 (Attractiveness)：行動が自然と誘われること
- 目的の二重性 (Duality of purpose)：仕掛ける側と仕掛けられる側の目的が異なること

人を欺いたり、人に行動を強制・強要したりするものは「仕掛け」に当てはまりません。また、行動を起こした本人の意図や目的にかかわらず、結果として、別の行動や問題解決につながっている、というのも、「仕掛け」の大きな特徴です。

予約タイマー付きのホームベーカリーが良い例です。夜寝る前に材料を入れて焼き上がり時間をセットしておく、翌朝、パンの焼き上がりとともに良い香りが漂います。その香りで目覚める人は多いはず。本来、ホームベーカリーは人を起こすことを目的としていませんが、結果として心地よい目覚めを促すのに役立っている、というわけです。



ちょっとした工夫で「仕掛け」はつくれる！

ホームベーカリーの例に限らず、ちょっとした工夫で「仕掛け」はつくれます。ほんの少し目線を変えて、遊び心を持って「つい、したくなる」仕掛けを考えてみましょう。

斜めの線を引いたファイルボックス

オフィスのファイルボックスに斜めの線を引く。順番通りになっていないと、線がガタガタに。それを見た人はつい並べ替えたくなり、結果として整理整頓が果たされる、という仕掛け。



鏡付きの広告

自分の髪型やメイク、服装など、鏡に映った自分の姿をつい確認したくなる。身だしなみをチェックした結果として、鏡の近くにある広告が自然と目に入る、という仕掛け。



参考：松村真宏『仕掛け 人を動かすアイデアのつくり方』（東洋経済新報社）

【今月のことば】 希望に生きる者はつねに若い 三木 清（哲学者）

人はどう生きるべきか——。人間学の探求にその生涯を捧げた明治～昭和期の哲学者、三木清。学界での不遇や妻との死別など挫折と苦勞の人生を送る一方、在野の哲学者・思想家として多くの著作を残した。どんな境遇であれ、探求心や好奇心、創造する心を持ち続けることが希望となり、いつまでも若々しく生きる原動力になる。

ことばの典拠：『人生論ノート』