

Rotary



# 白河西ロータリークラブ

SHIRAKAWA WEST ROTARY CLUB

2023～2024年度クラブ目標

創立1986年

『みんなが楽しい ロータリー』



世界に希望を生み出そう

2023～24年度国際ロータリーテーマ

会長 佐藤 幸彦  
幹事 村上 堅二



## 第1790回例会

令和6年1月25日(18:30～19:30)

○ソング

- 我等の生業

○スマイルBOX

- 佐藤幸彦会長（先週は、国会議事堂行かれた皆様、お疲れ様でした。寒い日が続きますので、お体を大事にしてください。居川先生、卓話ありがとうございました。）
- 村上堅二幹事（先週は国会議事堂見学ありがとうございました。よろしく願いいたします。）
- 永野文雄会員（居川先生、卓話ありがとうございました。先週の移動例会はお世話になりました。）
- 片倉義文会員（お誕生日お祝いいただきました。ありがとうございました。）
- 居川孝男会員（本日は卓話をさせていただきありがとうございました。寒い日が続きますがご自愛ください。私も健康に留意して確申期を乗り越えたいと思います。）
- 金田昇会員（先週の職場訪問はとても有意義でした。居川パスト会長、卓話ありがとうございました。）
- 渡部勝也会員（明けましておめでとうございます。今年もよろしく願いいたします。今年度後期分スマイルします。）

### ▶第1790回例会出席状況 (R6年1月25日)

Ⓐ 出席免除を受けていない正会員数	54名
Ⓑ 出席免除の適用正会員数	14名
Ⓓ 全正会員数	68名
Ⓒ ①の出席者数	21名
Ⓔ ①のメイクアップ者数	0名
Ⓕ ②の出席者数	9名
Ⓖ = ③ + ④ + ⑤ (メイクアップ補填後の出席会員数)	30名
Ⓗ = ⑥ - (⑦ - ⑧)	63
Ⓘ = ⑥ / ⑨ × 100 (例会出席率)	47.6%

### 【今週の仮メイクアップ会員】

- 1月20日 後期地区委員会総会  
金田昇、中目公英、諸橋和典、十文字光伸
- 1月20日 第4回諮問委員会  
金田昇

▶例会日：第1・第3木曜日(12:30) その他の木曜日(18:30～19:30)

▶例会場：白河市新白河駅前 東京第一ホテル新白河

▶事務局：〒961-0957 福島県白河市道場小路96-5 (白河商工会議所内) ☎23-3101 FAX22-1300

## 本日のプログラム

### ■会長の時間

佐藤幸彦会長



皆さん、こんばんは。今日は若干人数もテーブル数も少ないようでございますけども、よろしくお願ひしたいと思ひます。まず初めに、ガバナーより研究会の終了証が来てますのでここで代読させていただきますと思ひます。

まず初めに、金田昇会員、前のほうへお願ひいたします。ロータリーリーダーシップ研究会、下記課程の受講を終了したことを証します。パートⅢです。国際ロータリー会員番号は、読まなくていいですね。白河西ロータリークラブ金田昇様、2023年12月16日、ガバナー右近八郎、代読でございます。もうひと方、阿部克弘さん。



さて、先週行われました国会議事堂見学、行かれた皆様大変お疲れ様でございました。初めての方もいらっしゃるようですが、大体この辺の地域は中学校の修学旅行で国会議事堂行かれた方も何人かいらっしゃるようですがございます。今回、普通見られない所を見ることができました。国会議事堂入るのに議員会館側から入って、まず議員会館のパス券を使って議員会館に入ると。その後、議員会館の中を歩いて国会議事堂に入るんですね。国会議事堂に入るには、また国会議事堂のパス券が必要なんですね。そういう形で見学させていただきました。議員会館に着いた時には、上杉議員と関係議員の出迎えを受けて一緒にずっと回らせていただきました。また、議員食堂においては皆でカツカレーを食べて次の防衛省に向かったわけでございます。防衛省では地下大本営を見学した後、記念館がございまして皆さんご存じの三島由紀夫がバルコニーで叫んだ場所ですね。三島由紀夫さんが付けた、その時日本刀を使ったわけなんですけど、日本刀で付いたドアの傷跡なんかを見て、普段見られない所を見て大変勉強になったかと思ひます。本当に良い企画だったと思ひます。企画された青木会員。お疲れ様でございました。また話はコロッと変わりますが、皆さん自分の携帯から110番とか119番とかしたことございませんか。不思議と私、ここ2か月間で119番と110番を2回しておりまして、1回目は119番ちょっと具合悪くなった方がいて、すぐ救急車だと思ひてすぐ呼んだんですが。それと、110番はつい昨日しまして、お客さんとここにいましたらドーンと音がしたんですね。これは事故だと思ひて、もう30秒かからず目の前に駆けつけて、

車2台がぶつかってもう自走できないほどのすごい事故だったんですね。明日あたり新聞載るかなと思ひますが。運転手はその時意識はあったんで、ところが運転席のエアバックとか全部開いてしまっただけで、ちょっと痛がってる様子だったので。まずは、自分でも私も迷いましてね、119番が先なのか110番が先なのか迷ったんですが、運転手の方が意識あったものだから、まずは110番にして事故状況を伝えて、警察のほうから119番にしてもらうという形を取ったんですが。当の運転手もぶつかってもですね、エンジンはかかってたんですね。で、ガソリンが漏れてたんですよ。危険だと思ひて、運転手はもう気が動転してるのも当たり前、私もちょっと気が動転してしまっただけなんです。すぐエンジン止めてとか、いろいろ指示しながら警察が来るのを待っていたんですが。皆さん、普通救命救急の講習会っていうのはご存じでしょうか。AEDの使い方とか、人工心肺蘇生とかをやる講習会なんですけど。私ちょっと資格の関係上、3年に1回必ずこの講習会受けて、もう何十年も持ってるんですが。前回119番した時には、消防署のほうから人工心肺蘇生できますかって言われるんですね。その時、私はできますって言って、皆さんちょっと今カメラに映しますね。普通救命講習終了証してもらいまして、心肺蘇生の方法とかAEDの使い方とか勉強するわけなんですけど。これは皆さんも、是非白河消防署で受け付けてきますので、年に何回かしかやらないんですが、赤の他人じゃなくて自分の身内が倒れた時のことを想定しながらやられると、いざという時に役に立つかと思ひます。私このところ本当に緊急電話というものを立て続けにしたものから、やっぱりその時は落ち着いてやるのが一番だなと思ひましたので、皆さんも何かあった時にはできることはないかということをお考えながら、落ち着いてやっていただければなと思ひました。さて、ロータリーですが2月13日、3ロータリーの新年会、現在のところ32名の申し込みがございまして、締め切りは打ち切ってるわけでありまして、まだ追加はできると思ひますのでまだ申し込んでない方いらっしゃいましたら、事務局のほうまでよろしくお願ひしたいと思ひます。今日は居川先生のインボイスの講習会ということで、以前から私もちょっとお願ひして居川さんがいいよいつでもという形で前に言っていたので、今日本当にお受けいただきましてありがとうございます。今日は是非聞きたいインボイス制度のお話でございますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

報告事項がなんですが、明日、白河青年会議所の新年会がございまして、西ロータリーの会長として私と村上幹事とで出席してまいります。明後日なんですが、スキー愛好会で蔵王に行つてまいります。第13回目になりますけども、天童ロータリークラブさんとか米沢さんとか皆さん来るようなので行ってきますので、ちょっと報告を忘れましたので、よろしくお願ひします。

## ■幹事報告

村上堅二幹事

- 白河市ユネスコ協会会長：令和5年度だるま市街頭募金の開催について
- ガバナーエレクト 早川敬介：クラブ情報と会員データの登録のお願い
- 米山記念事務局長 柚木裕子：ハイライトよねやま286号
- 比国育英会バギオ基金会長 浅田豊久：「バギオだより」配布のお願い
- ガバナー 右近八郎：第6期RLIパートⅢ修了証並びに卒業バッジの送付について
- (株)フジマキネクタイ：ロータリー公認カタログ
- ガバナー 右近八郎：令和6年度能登半島地震支援金について
- 右近八郎ガバナー、芳賀美宝子：【再送】第三回阿久津肇「寛容塾」開催について
- 右近八郎ガバナー、芳賀美宝子：【再送】「第42回RYLA研修会」開催について

## ■本日のプログラム

「インボイス制度・経営改善について」

## ○居川孝男会員



改めまして、おぼんでございます。卓話の時間を頂戴して、ありがとうございます。私は実は昨年の9月14日に、私たち税理士とか公認会計士の団体でシステム関連の会社のグループであります「TKC」というグループの東北会の会長を拝命することになりまして、全国会の今、副会長も兼任して、東北会だけで650名を超える税理士、公認会計士の先生。全国では1万2千人の会員等がいる団体でございまして、税理士全体で3万弱でございますので、シェア的には三分の一。ほぼほぼ実務をやってる世界から行くと、過半数を占めてる団体の東北の会長なものですから、年末年始、結構今年も忙しくて、年始のほうもロータリーに出れなくて申し訳ないと思っておるところでございますけども。そんな中、ちゃんと私は仙台行って頑張ってるんだよということで、沼田さんね。「高田産商」の沼田さんなんかも年末年始、仙台のほうに何回も私と駅でお会いして、沼田さんも役職の関係で福島に行くとかなんかということで、お互いに大変だねなんて言いながら新幹線乗ってるところで。実は、一昨日も11時半の新幹線で仙台に行く予定だったんですけど、駅行ったら例の如く架線が止まると。1本前に行ってたら帰ってこれなかったというふうな状態の中で、昨日一昨日はちょっと新幹線が止まったおかげで事務所でゆっくりという事にもいかないで、インボイス関係と経営改善のお話のちょっと勉強させていただいたところでございます。まず最初にインボイスでございますけども、インボイ

スについてはもう実際のところ10月1日からスタートしておりますので、私たちの世界でいうともう終わった世界かなと。あとはもう実務に肅々とやるしかないんですけど。特にね、今日は経営者の方いらっしゃるんですけど、決算に向かってあれっというふうな状況になるかとは思んですけど。最近インボイスに関係なく消費税の世界で、あのルールがあるんですね。俗にいうポータブル1H。消費税というのは実は間接税です。皆さん方が法人税とか所得税と収めているのは直接税でございます。直接税は売り上げから経費を引いて残った利益に対して税金ですけど、間接税というのは請求書とか領収書という原本がないとアウトなんです。それをちゃんと記録しなさいという形なんです。郡山のほうの税務署の20何歳の若い女の子がある先生の所に調査に入ったら、高速道路代金をただ単に30万ETCって書いたそうですね。わかりますよね、ETCだと大体高速乗ったなって私たちは推定するので。法人税の世界では、その30万が経費で認められるんですけど、消費税の世界では「NEXC O東日本」もしくは「東日本道路」って取引先名をちゃんと記載して、元帳を保存しないとアウトなんです。尚且つ、最近はこの1月1日からは電子帳簿保存法というのが施行になっておりまして、尚且つインボイスですから「NEXC O東日本」とか「東北電力」とか「NTT」とか、皆さん請求書、今来ませんよね。そうすると、インボイス番号は通帳から自動的に「東北電力」と引かれちゃうだけで、インボイス番号が入った書類を皆さん方預かってないはず。そうすると、基本的にはインボイスが入った番号預かってないので、皆さん方は経費と法人税の世界の経費にはなりませんけど、インボイスの世界で税額控除対象になります。そのためには、自らネットに入って、「東北電力」の請求書、「NTT」の請求書を取り寄せなさいと。ちょっとふざけてますよね。お金払ってるのに、普通請求書が来て初めてお支払いするのを、請求書省略して自動振り替えにして、インボイスの発行は自ら見に来いと。これは私たち悪法だと思ってるんで今、それはおかしいよねと税務署にも国のほうに言ってくださいとお願いしてるんですけど、法律はそうなってるので。もし、皆さん方の事務所ですら事務員さんに、「東北電力」とか通帳から引かれる料金についてインボイスを取りに行かなきゃいけないということで、一回取ってきてくれというふうにお願いしとかなないと、一度取って保存しとけばいいみたいです。ですので、ETCカードを使ってるとか、ドコモを使ってるとかであれば、請求書をくださいという110円とか紙代、手数料取られるんですね。あれもまた負担しなきゃいけない。だから、紙で貰うべきなのかネットで請求書を取り寄せたほうがいいのかということで、お考えいただくような時代になってるとい



のもご了承していただきたいということでございます。インボイスですけど、私はここはもう軽く流します。釈迦に説法でございますね。Cホームセンターさんが課税事業者で、A工房さんから4万円のを仕入れましたと。当然、そこにある10%の消費税がオンされますので、4万4千円払いました。この4万4千円払ったうち4千円部分が先払いしている消費税でございます。で、最終的には永野さんは商売やめちゃったのでかわいそうです。永野さんに9万9千円で売りました。ということは、永野さんは9千円は消費税を、これは皆さんが最終消費者になった段階で消費税は清算終わるんですね。そうすると、ホームセンターでは永野さんから9千円預かってA工房さんに4千円払ったので、実質差額5千円だけ収めましょうというのが消費税の考え方です。この4千円とか9千円というものについて、今までは帳面で整理すればよかったのを、請求書、領収書等の中でインボイスという形でしっかり金券ですね。金券みたいな形でやりましょうと。本来、一番いいのは領収書の下に消費税9千円券、4千円券、それを払った時に4千円券集めて売った時に9千円券が来ますので、その差額を納めればいいんですけど、その代わりに請求書なりを保存してくださいという制度でございまして。結構日本人は、本来外国であればこういう増税とか難しいものになった時、反乱がおきて政権が倒れるんですけど。日本人は肅々と反論しないで受け入れてますよね。ここはちょっと不思議です。税に関わる者としても不満はあるので、なんでもうちょっと騒がないのかと思うんですけど、肅々と皆さんお受けなさってえらい大変だなと思っております。逆にこれからが問題で、免税事業者、仮に永野さんがB工房で退職後、余興で商品作ってホームセンターに持っていったら売れたという話になると、永野さんは1千万円以上商売として売り上げないので、課税事業者になってないんですね。そうすると、永野さんに4万4千円払うと直接仕入れが4万4千円になっちゃうんですね。インボイスが発行できませんので、消費税は0円です。今度、違う方に9万9千円で売ると9千円お客さんから預かるのに引くものがないと。ということは、9千円税務署に収めなきゃならないと、ということは何を言わんとしているのかということ、仕入れの原価が高くなってるといことです。先ほどの場合ですと、4万円が仕入れ値、今回は4万4千円が仕入れ値。同じ9万9千円で売って、税を抜くと9万円で売ってますから利益率が圧迫されるということでこれがですね、免税事業者がこれから排除される可能性が多々あるので、免税事業者の方もインボイスを発行できる課税事業者に登録してくださいというお願いがありまして。実際ですね、今年白河税務署管内で消費税を納めなくていい人のうち、消費税を1千万円以下なんですけど納めさせてくださいと言った方が700名もいるそうで

す。白河税務署管内で。ということは、その方々は今まで1千万円以下で免税事業者だったんですけども、消費税を課税事業者選んでやらないと取引先から、最初の頃ですね、10月前後ですね。お宅のインボイスありますかというのを大手さんとお付き合いすると必ず聞かれたと思うんですね。そして番号を教えないと、ああ、あんた免税事業者なのって、じゃあ取引ちょっと考えるから。大手はシビアですね。それやらないと自分の利益率悪くなるのわかっておりますのでね。ただ、この辺の取り引き先で中小であればね、まあしょうがないから今後インボイス取ってねとかお願いをしていくしかないんですね。インボイスというのは、買い手売り手両方保存して持っていなきゃいけないということになります。インボイスになって現行の制度と、インボイスになって皆さん方が余計なものを3つ請求書とか領収書に入れなくなっちゃったんですね。まず今までは、皆さん方の会社のお名前とか、取引日、取引の内容、金額、相手方の名前等を入れればよかったんですけど、そこに対して今度は登録番号、Tで始まる番号を新たに付けてください。それと、適用税率。ほとんどの方は普通の商売やってれば10%なんですけど、飲食店とかでテイクアウトやってる人は10%と8%が混在するんですね。同じお弁当でも、店で食べれば10%、お持ち帰りになると8%になります。そういう税率を書いてくださいということと、税率ごとに弁当何個。レストランで食べたの何人前という請求書を出すすると、税率ごとに分けて請求書を発行しなきゃいけないという余計な手間ができました。請求書を発行する義務があります、インボイス制度になると。今まで、請求書発行しないでなんだと言ったのが駄目ですよということですね。あと、写しを保存してなきゃ駄目だと。要は間接税ですので、ちゃんと請求書を取っておかなきゃいけないということです。今まで領収書あればいいかなって、請求書投げちゃうなんていうのは駄目ですね。次が免税事業者が発行する場合はインボイス制度は不可、免税事業者は番号ないですからね。あと、虚偽の記載をして交付したら罰則規定があります。罰金取られます。要は、8%10%免税事業者となるのに10%と書いて請求書出したら犯罪行為になります。ですので、免税事業者の方は消費税という言葉うたっちゃ駄目なんですね、これからは。込みの金額をただ書くだけです。今までですと、税込み4万4千円と書いたんですけど、税込み自体がもう書けないということです。あくまでも税というのは消費税のことですから、それは含んじやいけないって、あくまでも4万4千円としか書けないということです。あとは税率をごまかしたりすれば罰則規定になるよということで結構厳しいですね。今までの請求書に加えて一番右の上に登録番号というのは必ず入れましょうということと、4番目のところで適用税率10%な

のか8%なのかを入れると共に、8%10%それぞれの消費税額を区分経理してくださいというふうになりました。適格請求書というのは、今後皆さん方ちょっとお間違えの方が多くんですけど、適格請求書といいながら、領収書、レシート、納品書、請求書、すべて適格というのは何を言わんとするかというと、どれか一つにインボイス番号を付してあれば適格請求書になります。ですので、請求書にインボイス番号を入力してあって、領収書に入っていないというのは結構あるんですね。なんだ領収書に入っていないから、これインボイス引けないだろうなんて電話すると、すみません、うちは請求書にちゃんと番号を付けておりますなんて言われちゃうんですね。下手すれば納品書でもいいんですよ。ですから、納品書、請求書、領収書、いずれかにTの番号入ってればいいので、請求書にも入れる、領収書にも入れる、これが一番良心的です。後々見直した時に入っていないで大騒ぎしなくていいので。一番困らないのは、やっぱり領収書に入れてもらえれば間違いありません。ただ、領収書ですと振り込みとか自動振り替えになってしまうと、請求書に入っていないと駄目ですよってことになります。ですから、いずれか一つに必ずTの番号入れてください。時々困るのが、手書きで書いているとこれ10何桁あるんですね。結構番号が間違えるととんでもないエラーコードになってしまうので、できればゴム印なりプリント、渡部さんのほうで事前にTを番号を入れておいてもらおうとかというふうにしたほうが間違いは少ないのかなと思います。自分の会社で発行する請求書のインボイス対応ですけど、まず自分側から発行する請求書については、どれをインボイスにするのかを設定しましょうということですね。領収書でインボイスなのか、請求書でインボイスなのか。要は、請求書も発行するけど、領収書だけでもいいですよなんていう買い物客がいれば、領収書に必ずインボイス番号付けてあげないと請求書を貰ってないのということになりますので、両方付けてあげれば、別にこのインボイス番号付けたからってオレオレ詐欺の金融機関の詐欺にはならないです。この番号はもう国税庁で自動的にオープンで公表になってますので番号を入れるとですね、どこどこ商店、住所とお店と全部登録した名前がわかるようになっております。ちょっとびっくりするのが、この近くのスナックAに行くと、個人のママさんがやっています。Tの番号を入れたらイカワハナコさんって出てくるんですね。要は、個人のスナックですのでお母さん経営者が自らインボイスを取ると、個人の名前で取ってますので、そうするとイカワハナコさんっていう名前が出てきて、お店の名前はスナックAなのに何だ違うのかなと思っちゃう可能性も出てくるような今の形態でございます。ですので、屋号で出てくるんじゃなくて会社の場合ですね、一番最初私やって困ったのが齋藤さ

んだったんですね。「株式会社齋藤商店」で、番号何番かなと見ようと思ったら、会社の登記が難しい齋で示すんですね、あれね。普通の齋藤で簡単な示すじゃない難しい齋藤なんです。それが法務局で登記されてる正式名称が出てくるんですね。だから、齋藤の齋を略式でやるとヒットしないんです。ですので、結構私たち皆さん方の取引先簡単に名前入力してると思うんですけど、安いアベさん、高いアベさんって昔笑い話ありましたが、安い高い関係なくアベ自体を間違っちゃうと、もうそれで違う番号、もしくはヒットしないということになりますので、あえてですね、今まで適当に特に困ったのはね、ただの「吉田技研」なんて入れると個人の商店って判断しますから。そこに頭に有限会社なのか株式会社って入れていかないとヒットしない。ですので、番号を優先に調べるか、会社名で調べるかも正式名称、それも法務局に登録してある会社名で調べないと番号がヒットしないというのが実態でございます。尚且つ、「株式会社鈴木商会」とか「鈴木商店」と入れると、日本全国いっぱい出てきます。同じ商号使ってる会社が。ということで、T番号を必ず見るようにすればいいのかなと思います。請求書ですね。請求書にはいろいろ端数処理ってあるんですけど、1枚のその合計の請求書に対して消費税を計算します。ですので、この取引ですと1月2日にトマト、ピーマン、ナスと売ってますけど、1個ごとに一日ごとに消費税を計算するのではなく、最終的に出す請求書に合計に対して8%なり10%計上するので、これを1個ずつやると金額が1円2円すぐ変わります。ですので、正しいやり方は合計の請求書に10%8%が正しいです。ここ間違えないでください。あと今度は皆さん方が通常、領収書、請求書を貰う時の注意点でございます。取引先がインボイスを納品書なのか請求書なのか領収書なのかを、まず確認しておかなきゃならないということですね。先ほども言いましたように、領収書にはインボイスないけど請求書に打ってあるはずなので、それを確認してください。相手先が消費税の番号を持っている人なのか、持ってないかを確認しましょう。最近多いのは、慌ててやっぱり取んなきゃいけないと。私、今申請中ですよという人がいるんですね。申請中という方は、仮に今月申請したとしても適格納税者番号貰えるのはもう2月以降ですので。そうすると、1月に取引引きしたら持ってない人と取引してることになります。いかにも、今申請中だからアウトです。あくまで、取った以降から課税の対象になるということなので。その辺の飲食店もね、今申請中ですよ。いつ申請が終わったかという話ですけどね。結構、申請中だからいいだろうということではないということ。あくまで、番号を取ってから始めてです。今度、貰った領収書なりの保存方法が今問題になって、電子取引保存法というものがございまして。



まず、紙で貰った場合は紙で受け取ったインボイスはこれまでのように紙で保存しておけば問題ありません。要は、請求書、領収書、そのまま保存してください。紙をスキャンする。スキャンって言って、今プッと通すと保存してくれるんですね、スキャンのほうですね。これは一定の要件があるので注意してください。あと、電子取引データで送られてくる場合は、PDFで保管するとかというふうな保存の方法がありますのでご注意くださいということです。次が、これがまた面倒くさいんですね。先ほど齋藤さんと喋ったんですけど、齋藤さんの取引先、農家です。農家ですと、ほとんど1千万以上売り上げないんですね、米だけの売り上げだと。野菜とかやれば別ですよ。そうすると、米だけ一年間売っても300万だと。そのうち、齋藤さんに200万出荷して100万分は保有米で孫にあげるかなんて思ってた農家さんが普通大体そんなもんなんですね。そうすると、齋藤さんは200万しか売り上げのない米を買ってますので、今までですとどここの誰誰さんから米買ったで100%消費税引けたんですね。それが仮に220万で米買ったとします。今までだったら、200万引いて20万仮払い消費税でよかったのが、これから向こう3年間は80%だけ認めてくれるんですね、免税事業者から買っても。ということは、20万消費税払っても16万だけ認めてくれるので、あと齋藤さんは4万円自腹を切って払えという事なんです。ということは、4万円だけ高く買ってるんですね。今まで200万で仕入れた米が、204万で仕入れるようになっちゃったんですね。それだけ齋藤さんは利益率が減るんですね。そうすると、齋藤さんも米集荷する時に大規模「堀田農園」さんで1千万以上課税だといったら、堀田さんから買った方がいいなとか。同じ米でも、値段220万払っても払う金額が違うんですね。これがまた3年経って、令和8年10月以降になると今度は半分しか認められないんですね。免税の方から買っても。そうすると、10万円手出しになるわけです。という非常にふざけた税金税率ですね。だから、逆に農家さんの場合はまあやると思うんですけど、一人親方ですか。大工さんとか、工務店とかで一人親方でやっている人は、もう年間500万しかないの俺はもう商売辞めると。そんなインボイスなんかやったらねって言う方が今、だいぶ出始まっちゃってるんですね。それでなくても、これだけ今、人材難という時代でございますよね。ちょっと考えてください。日本の大企業4000社ございます。4000社で大体従業員平均400人から500人というんですね。希望、人材募集出すのがね。仮に少なく見積もって300人にしましょう、大企業。120万人の大企業が卒業の募集をかけます。毎年、今大学を卒業する日本全国名もない大学すべて含めても50万ちょっとです。大卒が出てるのが。そのうち、大学院に行く人とか、もう就職しないでもいいよ

という人が、大体10万人いると言われてます。ということは、120万の大企業ですよ。4000社の大企業が大学生に募集をかけて120万人。実際にこれのが40万人。三分の一、300倍ですよ。ということは、当然私たち民間企業に大卒なんかもう来る時代じゃないんです。人出不足、当たり前なんです。そんな中で、今まで一人親方さんで頑張ってくれた人たちも、この制度によって廃業に追い込まれているというのが実態でございます。ますます人手不足というのが大きなテーマになってるのが今の時代でございますので、そうかといって人を育てるのは大変だと。そうするとね、企業では転職サイト。要は、日本は終身雇用制でしたよね。一回入ると最後まで面倒見るからという退職金制度を入れたり面倒見たんですけど、今はなんかやたらコマーシャルで人件費上げていくために転職をしてるじゃないですか。そうすると、皆さん方で一生懸命自分の会社の職員さんに投資をしたお金、私なんかも税理士事務所なんで大体3年間は勉強なんですね。どっちが社長か、お前給料泥棒とは言いませんけど、3年かかってようやく一人前でひとつ一軒担当してごらんというんですけど。そうすると、大体今度外行くと3年目に今まで内勤で仕事をしてたのがね、成井さんとこ行って成井社長にいろいろじめられるじゃないでしょうか。そうすると大体、先生、私はやっぱり営業は向きません。会計事務所は事務屋じゃねえと、営業マンで喋って社長と喋ってなんぼなのに、ということで大体辞めますね。そして、育ててあげて経理事務はできますので、他のどこか経理事務募集してるとこにちょこっと入っちゃうんですね。だったら最初からもう辞めてくれよと、でもその見極めが難しいし、化けるかなと思って期待しながら育てるんですけど、これは本当に皆さん方社長さんも多いと思うので、人材教育というのはこれから一番の悩みになると思いますので、しっかり育てていくということも大切かなと思っております。今言ったように、3年後から50%になって、また3年経つと0%になりますので、非常に消費税の免税事業者との取引が難しくなるということになります。じゃあ、免税事業者から受け取った請求書なんですけど、今、ワインとか牛肉とかいろいろ買うんですけど、この請求書、80%消費税ですけども。今度実務上でするんですけど。今度、皆さん方が注意しなきゃならないのは、タクシー、フリーランス性の外注、駐車場、個人が営業する飲食店からのインボイスの貰い方ですね。実はですね、タクシーは不特定多数扱いになるので、領収書に金田昇様となくとも落ちます。だけど、駐車場は駄目です、月掛けのね。ただ、この駐車場で駐車場もインボイスの券にはあるかないかが大切になります。ここは入ってないです。この駐車場は入ってなかったです。200円取るけど。だけど、領収書見ていくと第一ホテルの駐車場ってなって

るんで、ここのホテルで番号登録していけば何とかなるのかなとは思いますが。基本的には200円でも500円でも駐車場のレシートにはインボイスが入っていないと駄目です。タクシーだったらなくても引けちゃうというふうなちょっと形態によって、あと個人が営業する飲食店も不特定多数なのかによって違うということです。ちなみに、多分向こうの駅の反対側の仁平さんがやっている駐車場の券にはインボイス入ってます。あと従業員さんがですね、駐車場とかタクシー乗ったよとかいう時には、会社で立替金の清算をしてあげればすべて控除対象になりますよということになります。ですから、これからは貰った人と会社名が違っていると、従業員さんの名前で貰ってきた、従業員さんのカードでよく困るのが、従業員専務とかがアスクルとかで何かカードで買いましたって会社に持ってきた時は、すべて経費清算を使わないと。要は、インボイスを貰ってるのは専務なんです。私じゃないんです。専務のカードで、自分で買ってますから。そうすると、カードの引き落としは専務ですから、その専務から会社に清算書を出してもらえば会社でインボイスということで引けるということです。ですので、役員さんとか従業員さんがカードで、特にね、「佐藤ハルミ」さんに現場に行ったどこかの会社の親方が、そこで買って、会社名言えばいいけど言わないで、じゃあ上様でいいよとか、イカワで切るとか、私のカードで、私のカードでっていうのが一番困るんですね。個人のカードで買われてますので、清算しなきゃいけない。清算立替金の清算業務をして、初めて会社の消費税の対象になるというふうに覚えてください。ですので、カードはなるべく会社以外のものを使うなよということにしないと面倒なことになるということです。あとは時間もだいぶ押してきてるので、クイズしましょうか、クイズ。はい、合ってるでしょうか、見えますかね。左側、サンプル御中様、金額5,000円税込みゴム印代として、成島さんでゴム印を売りました。このような領収書、左側のを切りました。右側は、5,000円税込み。下のほうに10%消費税500円と入ってます。さあ、このサンプル。まず最初のサンプル、税込み5,000円って書いてあるだけで何も書いてない領収書、これで消費税引けると思う人。さすが、誰もいませんね。じゃあ、右側、ちゃんと10%500円って書いてあるので引けると思う人。はい、引けると思う人、三分之一。吉田さん、引けないですか。何故でしょう。素晴らしい。5,000円で税込みだったら、10%引くと475円なんです、消費税は。4,575円ぐらいが本体価格で、合わせて5,000円なんです。これだと、5,500円という金額の領収書になっちゃうんですね。これが当初、いっぱいの方がうちのガス屋さんも堂々とこれでやってきて、ちょっと違うよって言ったたら、なんで10%5,000円で500円で違うって。5,500円って書くんだ

よって、えっ5,000円どうするのって、5,000円に10%引いて内税でやると475円って出るでしょって。そうすると、475円と4,525円足すと5,000円なるんですよという説明したら、うちのガス屋さんも納得して、いやー、1月4日に居川さんち入れて良かったとかって仰ってました。1月10日かな、集金に来たので。それまでは全部、この右側でやってたからちょっと間違ってますよと、昭和町の石油屋さんにご指導してるところですけど。まあ、うちの会員先でないので顧問料取ってないんですけど、指導料貰うかなとは思っておりましたけど。でも、このやり方今もやってるとこあります。飲み屋さんなんか多いですね。1万円で千円なんてね。是非、これは間違ってますので内税で考えますので、是非間違った請求書を発行してるとこあれば、これを会社に持っていくと落とせませんと。貰い直ししてくださいと、素晴らしい経理の人がいれば必ず言うはずですよ。税務署にはアウトですから。ということで、覚えてください。正しくは、5,000円で455円10%、4,545円というのが正しい領収書の貰い方になりますので、お手を上げた方ご注意ください。あとは、不特定多数の飲食店であれば、475円と入れなくても10%とさえ税率を入れてくれれば、不特定多数の場合は領収書としては可能でございますので、よろしくお願いします。あとは電子帳簿保存法ですけど、皆さん方パソコンで保存するの大変だと思いますけど、よろしくお願いします。じゃあ、インボイスはこのぐらいにして、残り5分間で変動損益計算書。紙1枚皆様の机の上に置かせていただきました。365日変動損益計算書という紙がございます。これはですね、一年間の売上がわかるシートでございます、多分皆さん方の会社の損益計算書を見ていただくと、売上高というのが必ずあると思います。実はですね、経済学者がどんなに騒いでも皆さん方の会社の利益を上げるのには、売り上げを増やすか、変動費を限界利益率を上げる。もしくは、変動費を下げるか固定費を減らす。この3つしか皆さん方の会社の利益が増える方法はありません。まず一つには、売り上げを増やしましょうということが一番最初に考えられると思いますけど。次は、限界利益率を上げましょうと。俗に言う、あがりという言葉で聞いている方もいらっしゃるかもしれませんが。利益率を1円、売り上げ同じでも利益率を1円上げる。要は、変動費、仕入れを減らすということです。そうすると、利益率が改善するだけでも利益が出る。あとは、給料を含め固定費を下げる。この3つしか皆さん方の会社の利益を上げる方法はありません。じゃ、次の裏面を見てください。さあ、皆さん方の会社どうでしょうか、現状。まず上の段は無事、利益率が改善されてる人。下は、利益率が伸びてる会社でございます。上の段を見てみましょう。売上高が105%、対前年比。増えてる方、いらっしゃる



ますか。はい、いましたね、今一人。それは多分、新商品やサービスの開発をしたんだと思います。もしくは、売れ筋商品の変動費を圧縮してる。ということは、新商品とかサービスの開発してるから売り上げ増えるんですね。売り上げ減ってる会社、はい、いましたね。それは今度、左下を見ます。マイナス2.5というところを見ていくと、顧客のニーズの変化に対応に遅れてるんですね。今までどおりの商品、新しい技術開発への対応の遅れ。優良な今まで買っててくれたお客さんが離脱してませんか。商品が急速に陳腐化してませんか。年々商品が変わってるのに、新しいのじゃなくて旧来の商品売ってませんかという、自然に売り上げは減るはずなんです、ですので、その売り上げが減った人の原因はこの一番左下から、じゃあここには該当しないんだけど悪いんだよねっていうと、じゃあ横に低価格路線で追随してませんか。安売り競争してませんか。同じものを100円で売ってたのに、隣の店が98円で売ようになったから、うちも98円で売れば2%売り上げは減りますよね、同じ物でも、安売り競争。もしくは、仕入れ原価に無駄が発生してないですか。過度なクレーム対応に失敗してませんか。今最近、SNSがあってクレーム対応に遅れると結構売り上げに痛手をこうむります。大したこともないんですけど、クレームの処理を誤って「居川会計事務所」のちょっと税金おかしいって言ったのに全然対応が悪いなんてSNSに書かれちゃうと、なんだ居川会計って結構見てる人は見ますよね。ですので、クレーム程大切なものはないと思っておいってください。税務調査が一番多いのが、税務署への投書だそうですね。必ず調査行かなきゃならないのは投書です。よくですね、皆さん方、税務調査ってうちの会社は見られると思うんですけど、実は違うんですね。安部先生って毎晩酒飲んでた、昔ですよ。飲んでたのに、所得税あんまり払わねっていばってたんだよね、相当領収書あちこち出してますよねなんて。なんで「居川司法書士事務所」に調査するの、「安部事務所」に行った方がいいよ、そういうのをネタを集めるんですね。あとは、あの人は俺儲かってるんだけど税金なんかほとんど払ったことねえんだって、こういうところで喋ってるだけでも税務調査に入られた人は、うちじゃなくてあっち行った方がいいですって。税務署さんそういうの聞いてるわけないですよ。ないのに、うちよりもっと儲かってるとかあるとか、いっぱい言ってるんですね。そうすると、資料がどんどん集まってくるし、税務署にあの人の会社儲かってるよと言ってますよ、売り上げ増えてるよと言ってますよと、いろいろ嫌がらせもいっぱい、投書注意した方がいい。だから、同業者なんかね、居川先生、税務調査多くて大変ですかって同業者が聞かれますが、うちあんまりなくて、そうだよって言わないと。だってしょうがな

い、片一方はほとんど帳面しっかり見てない税理士さんと、うちみたくちゃんとやってる税理士で、調査来たって出ないの税務署も来なくなるわけですよ。税務署来るののうちには責任を持ってちゃんと書いてますから税務調査選ばれないです。選ばれたら私に意見を求めてくるから。かたや、いつ行ったらぼろぼろ出てくるという所に行くに決まってるんですけど。そうすると、その人にいやあうちなんか絶対来ねえよなんて言うのと、言いますよね、こっちの人はね。なんでうちの方ばかり調査してるのとか。だから、もう大変だねって口を合わせる。売り上げ増えても儲かっても儲かったとは言えない。大変だよって、なかなか厳しいよねって、にこにこするしかない。これはですね、世の常ですからね、皆さん。やっぱり体がね、不健康になってくると健康な人羨ましいなと同じで、自己責任なんだけど人のせいにしたがる。ということで、あとはライバル店が近くに出店してない、何も対応してなかったとか、お店の雰囲気が悪いと。よくですね、電気をね消せと。私たち、よく固定費を減らすのはちゃんと考える。電気を消してるお店があるのね。暗いね。お客さん、ますます来なくなる。いや、先生が固定費減らせてって言ったから。違います、いらぬ時間を間引きすればいいんだって、大事なお客さんのことサービスすると煌々と明るくしてあげなかったらイメージ悪いじゃないですかって話をするんですけど、変に考えることもあります。あとは限界利益率が伸びない理由には、朝令暮改の経営風土、冗費の発生を放置、人員が過剰、放漫経営の可能性ということもあるし、従業員等の賞与が他社と比べると多すぎないですかとかね、過剰な人件費が発生してるから利益率伸びないんですよなんていうのがあると思うので、一応私ね、皆さん方一回戻って自分の会社の売り上げとか、限界利益の代わりに売上総利益でも結構です。それと固定費というのを対前年と比べてどうなのかと。じゃ、このマトリックスのどれにうち当たってるのかな、そこから打つ手を考えて、優良な企業へ改善していくというのも一つの方法かと思います。お時間になりましたので、貴重な時間頂戴しました。どうもありがとうございました。