

Abeanary 通信

～トピックス～

1. インボイス不登録免税業者との取引での損失額
2. 税務カレンダー（2023年8月、9月の税務）
3. おすすめ書籍のご紹介



経営者の名言シリーズ

やってみなはれ。やらなわからしまへんで。

鳥井信治郎（サントリー創業者）

※経営者100の言葉より引用

インボイス不登録免税業者との取引での損失額

◆インボイスが始まるけれど

2023年10月から、インボイス制度（適格請求書保存方式）がスタートします。インボイス番号の確認や取得状況についての問い合わせが来ている、との話をよく耳にするようになりました。

平成28年度 与党税制改正大綱（参考資料②-2）では、国内823万の事業者のうち、513万者余（63%）が免税事業者で、うち435万が個人の免税事業者、77万が法人の免税事業者とされていました。すなわち、インボイス制度導入により、日本国内の63%もの事業者が影響を受けるのです。

ただし、免税事業者と言えど、消費税を請求する権利が消費税法上ありますし、また、仕入消費税分を転嫁しないで自己負担とする義務などありません。インボイス制度が消費税請求の権利、転嫁の権利を踏みにじるのだとすると、それは由々しきことです。

◆8割特例を用意して損の緩和と受容奨励

免税事業者のままでは、インボイスを発行できないので、免税事業者と取引する課税事業者は、消費税の仕入税額控除が適用されなくなり、損をすることになる、とされています。

その損を緩和せんとするのが、8割特例です。インボイスのない免税事業者との取引額の消費税10%消費税

について、8割にする、というものです。

消費税込みで110万円の取引とすると、仕入税額控除は10万円の8割80,000円となり、控除除外された20,000円は経費として損金算入され、法人税等の負担率が30%だったとすると、6,000円の法人税額等の減少効果を生み、合わせて86,000円の税負担軽減となるので、免税事業者との取引で損をする額は、 $10万円 - 86,000 = 14,000$ 円です。消費税率10%の中の14%部分です。税抜取引額の1.4%です。

◆2割特例では免税事業者が損を被る

免税事業者がインボイス発行事業者となった場合には、2割特例が用意されていて、負担する消費税額は、消費税額10万円の場合、その2割の2万円です。法人税負担まで考慮すると上記と同じく1.4%です。

免税事業者が2割特例を適用すると、その取引相手は仕入税額控除100%可能です。

どちらかに1.4%の税負担を負わせようとするインボイス制度ですが、そんなに大きな金額の負担ではないので、当面は、いずれの選択になろうと、取引への変化などはなさそうに思われます。

2023年8月の税務

8月10日

●7月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付

8月31日

●6月決算法人の確定申告<法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税>

●3月、6月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>

●法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>

●12月決算法人の中間申告<法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税>(半期分)

●消費税の年税額が400万円超の3月、9月、12月決算法人・個人事業者の3月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>

●消費税の年税額が4,800万円超の5月、6月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告(4月決算法人は2ヶ月分)<消費税・地方消費税>

●個人事業者の消費税・地方消費税の中間申告

○個人事業税の納付(第1期分)(8月中において都道府県の条例で定める日)

○個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第2期分)(8月中において市町村の条例で定める日)

2023年9月の税務

9月11日

●8月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付

10月2日

●7月決算法人の確定申告<法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税>

●1月、4月、7月、10月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>

●法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告<消費税・地方消費税>

●1月決算法人の中間申告<法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税>(半期分)

●消費税の年税額が400万円超の1月、4月、10月決算法人の3月ごとの中間申告<消費税・地方消費税>

●消費税の年税額が4,800万円超の6月、7月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告(5月決算法人は2ヶ月分)<消費税・地方消費税>

おすすめ書籍のご紹介

否定しない習慣



ジャンル	リーダーシップ・マネジメント		
著者	林健太郎		
出版社	フォレスト出版		
定価	1,650円(税込)	出版日	2022年12月25日
評点			
総合	3.7	明瞭性	4.0
革新性	3.0	応用性	4.0

誰しも、部下や同僚、友人、家族などと「いい人間関係」をつくりたいと思っているだろう。では「いい人間関係」をつくるには、具体的に何をすればいいか。本書で著者は、相手を「褒める」よりも、「肯定する」よりも、「否定しない」ことがもっとも効果的だと指摘する。

著者の林健太郎氏は、日本を代表する大手企業や外資系企業、ベンチャー企業、家族経営の会社などで、のべ800人を超える経営者やビジネスリーダーに対するコーチングを行ってきた、コミュニケーションのプロである。本書では、そんな著者がコーチングしてきた相手との会話例などもはさみながら、無意識のうちに行われている「否定」がどこからくるものなのかを紐解き、自覚へと導いていく。否定しないコミュニケーションを実現するためのマインドや技術がふんだんに紹介されているのも特徴だ。

本書を読むと、自分が無意識に誰かを否定していないか、胸に手を当てて考えることになるだろう。よりよい人間関係を築くためのヒントに加え、身近な人とのコミュニケーションのあり方を考え直すきっかけをも与えてくれる一冊である。

◆◆◆詳細が気になった方は、「フライヤー」でご確認ください◆◆◆

書籍要約サービス「フライヤー」の詳細・お申込みはこちら



株式会社 アビーナリーマネジメント
税理士法人 アビーナリーマネジメント
株式会社 アビーナリーネクスト



〒980-0811
仙台市青葉区一番町1-9-1
仙台トラストタワー7F
TEL: 022-225-5090
FAX: 022-225-5091
<https://abn-m.or.jp>