

平岡会計だより

2023.9 Vol. 165

発行元



税理士法人 平岡会計事務所
大阪市中央区天満橋京町1番26号
尼信天満橋ビル7階
TEL06(6966)5858 FAX06(6966)5868
<http://www.hiraoka-kaikei.jp/>

<目次>

税務》	令和6年以降の住宅ローン控除……………	P 2
特集》	資金繰り表について……………	P 3
労務》	最低賃金のポイント……………	P 4

～ いよいよ開始してしまう、インボイス制度 ～

来月1日より導入されるインボイス制度について、益税が免税事業者の懐に入ってしまうことを問題視したところからスタートしました。しかし、免税事業者にも課税仕入れがあるため、懐に入ってしまうのは消費税の税込全体からすれば微々たる金額であるのが事実です。

日本のような正確な複式簿記と成熟した税理士制度を持たないヨーロッパ諸国や隣国の制度をそのまま導入することに問題があるという指摘があります。また財務省は免税事業者の益税を悪と位置づけ、消費税率を10%から15%や20%への増税のための地ならしであるとも指摘されています。

インボイス制度では、契約書をインボイスとした場合に、締結後に免税となった事業者者に支払い続けた家賃等をそのまま課税取引としてしまう可能性もあります。現役の国税庁長官は、インボイス制度の開始後にインボイスの記載不備を把握したとしても他の書類等で確認するなど柔軟に対応すると語っています。

インボイス制度は多くの問題や矛盾を抱えたままスタートすることになりますが、法律で決まった以上、ある程度は対応していく必要があります。



美山かやぶきの里

令和6年以降の住宅ローン控除

マイホームの取得やリフォームの際、その資金を住宅ローンで賄い、住宅借入金等特別控除(以下「住宅ローン控除」)の適用を受けることを検討されている方も多いと思います。

住宅ローン控除は令和4年度税制改正で見直しが行われ、**令和6年以降に入居する新築住宅については原則として省エネ基準の適合と証明書の提出が控除要件**となりました。

住宅ローン控除の主な適用要件

1. 住宅ローンの返済期間が10年以上であること
(繰り上げ返済等により返済期間が10年未満となった場合にはその時点で不適用)
2. 自ら居住していること
(転勤等で一時的に本人が居住していなくても家族が居住していれば適用可能)
3. 床面積が50㎡以上であること
(マンションの場合には登記簿上の専有部分の床面積で判断)
4. 居住用割合が1/2以上であること
5. 適用年度の合計所得金額が2,000万円以下であること



住宅ローン控除の最大控除額一覧

区分		入居開始年	借入限度額	控除率	控除期間	最大控除額	
						1年間	総額
新築・買取再販	認定住宅	令和4～5年	5,000万円	0.70%	13年	35万円	455万円
		令和6～7年	4,500万円			31.5万円	409.5万円
	ZEH水準省エネ住宅	令和4～5年	4,500万円			31.5万円	409.5万円
		令和6～7年	3,500万円			24.5万円	318.5万円
	省エネ基準適合住宅	令和4～5年	4,000万円			28万円	364万円
		令和6～7年	3,000万円			21万円	273万円
	その他の住宅	令和4～5年	3,000万円			21万円	273万円
		令和6～7年	住宅ローン控除の適用ナシ()				
中古	認定住宅	令和4～5年	3,000万円	0.70%	10年	21万円	210万円
		令和6～7年					
	ZEH水準省エネ住宅	令和4～5年					
		令和6～7年					
	省エネ基準適合住宅	令和4～5年	2,000万円			14万円	140万円
		令和6～7年					
	その他の住宅	令和4～5年	2,000万円			14万円	140万円
		令和6～7年					
増改築等		令和4～5年	2,000万円	14万円	140万円		
		令和6～7年					

【ZEH(ゼッチ)とは、住宅で使う一次エネルギーの年間消費量が、おおむねゼロの住宅のこと】

次の 又は に該当する場合には、借入限度額2,000万円、控除期間10年の住宅ローン控除の対象となります。

令和5年末までに建築確認を受けている

令和6年6月末までに竣工済である

(作成: 今井聡子)



～資金繰り表について～

毎月試算表を見ながら「今月の売上・利益はどうなっているか」という点については把握されている経営者も多いと思いますが、資金繰りとなるといかがでしょうか？

今回は経営の判断にも役立つ資金繰り表について説明させていただきます。

【資金繰り表とは...】

資金繰り表とは簡単に言うと「会社のお金の出入りと残高を表す推移表」です。

基本的にはお金の入出金の額が分かれば作成できますが、具体的には「現金売上」「受取手形・売掛金の入金」「支払手形・買掛金の支払い」「人件費や家賃などの販管費」「固定資産の購入」「借入金の借入・返済」等の金額と時期が必要になります。

損益計算書は売上・仕入を基に会社の損益を表すものですが、資金繰り表は会社のお金の流れを表すものです。

日々の取引において「売上・仕入の計上」と「入金・支払のタイミング」にズレが生じる事が多くあります。このズレによって損益の動きと現預金の増減が一致しないということになります。例えば、9月に行った材料仕入の代金を翌月10月に支払う場合、損益がマイナスでも資金繰りはプラスとなることもあります。逆に売上の入金が翌月になれば、損益ではプラスでも資金繰りはマイナスとなることもあるのです。

このことを把握していないと、利益は出ているのに手元のお金が足りなくなり、黒字でも倒産する原因となります。会社が倒産するのは、赤字で利益が出ていないからではなく、現預金が不足するからなのです。

このようなことを未然に防ぐためにも資金繰り表の作成が重要になります。



【資金繰り表の活用方法について】

銀行借入の際の根拠資料として活用する

資金繰り表を作成するメリットは、資金が不足するタイミングをシミュレーションでき、銀行に借入の相談をする際も、根拠資料として活用できます。

銀行が融資の際に確認する事項として「資金使途」があります。

設備資金の場合は機械の購入等お金の使い道が明確となっているので、その購入代金が借入額になります。運転資金の場合は、根拠が明確でなければ必要な借入額を示すことができません。できるだけ多く借りられれば良いという考え方もありますが、借りたらその分返済の額も大きくなりますし、無駄な利息を支払うことになります。資金繰り表を使って『いつ、どの時点で、いくら不足する』ということを明確にして、融資相談に臨みましょう。

銀行の返済が問題なく行えるかを確認する

コロナ融資が始まり、間もなく4年が経とうとしています。コロナ融資を受けた会社は返済が始まっていますので、今後の返済予定が自社の資金繰りに影響がないか確認することをお勧めします。資金繰り表を使ってシミュレーションしてみて、今後資金がショートしてしまうのであれば、事前に借換制度の利用や追加融資の相談を進めておきましょう。



経営の判断に試算表も重要ですが、もう一つの指標として資金繰り表も必要です。

繰り返しになりますが、いくら損益計算書で利益が出ていても現預金が不足すれば、会社は倒産してしまいます。コロナ禍からの売上回復→増加する仕入→増加する在庫＝先行する出金→動かせない資金増→遅れる入金＋始まる返済...

資金は増えているのか？減っているのか？潤沢なのか？枯渇するのか？常に目を光らせておいていただく必要があると思います。

最低賃金のポイント

毎年10月に最低賃金の改定が行われます。今回は最低賃金のポイントをQ & A方式でお伝えします。

Q1. 最低賃金の種類は？

A1. 都道府県ごとに定められた「**地域別最低賃金**」と、「地域別最低賃金」よりも金額水準の高い最低賃金を定めることが必要と認める産業を対象に定められた「**特定（産業別）最低賃金**」があります。



Q2. 最低賃金のチェック方法は？

A2. 日給や週給、月給制などの場合は対象賃金額を時間額に変換し、摘要される最低賃金額と比較します。

時間給の場合：時間給 最低賃金額（時間額）

月給の場合：月給 ÷ 1ヶ月平均所定労働時間 最低賃金額（時間額）

日給の場合：日給 ÷ 1日の所定労働時間 最低賃金額（時間額）

日額が定められている特定（産業別）最低賃金が適用される場合には、日給 最低賃金額（日額）

Q3. 派遣労働者の最低賃金は？

A3. 派遣元の地域ではなく、**派遣先の地域の最低賃金**が適用されます。

派遣先が「特定（産業別）最低賃金」に当てはまる場合も、派遣先の最低賃金が適用されます。ただし、下記の方は「特定（産業別）最低賃金」が適用されません。

- ・ 18歳未満又は65歳以上の方
- ・ 雇入れ後一定期間未満の技能取得中の方
- ・ その他当該産業に特有の軽易な業務に従事する方



（作成：石原 沙樹）



『最強の組織を作る すごい思考法』

著者：白井一幸

発行：アチーブメント出版

なぜ侍ジャパンが世界一になれたのか、そこには「最良の人間関係」を構築し「個人の力」を最大限に引き出す3つの原則があった。

まずは全員が目的・目標を自分事として共有する事。2つ目は全員が役割と責任を全うする事。この二つの理想を実現するために3つ目として関わり合う事である。

この関わり方を間違えてしまうとパワハラになったり、人間関係が壊れてしまいます。

勝ち負けは結果であって、指導者が焦点を当てなければならないのは成果である。結果を見据えるのではなく、高い成果を出し続ければ成功の確率は高くなる。

試合で活躍する事だけがチームへの貢献ではない。チームに貢献できることは何かを考えて行動する、これがリーダーシップである。

- 編集後記 -

この夏、各所で4年ぶりに夏祭りが開催されました。少しずつですが、コロナ前の様子を取り戻しつつあるなと感じます。

一方、4年ぶりに従兄弟家族と再会すると、子供達の成長に驚かされます。高校生になった男の子はたくましくなり、中学生になった女の子はキラキラしていました。子供達に限らず従兄弟を見ても4年という月日は短くなかったことを感じさせられます。

「従兄弟たちの結婚式以来、会えていない叔父や叔母にも会いに行こうかな…」

そんな思いになった今年の夏でした。（岸上将也）