

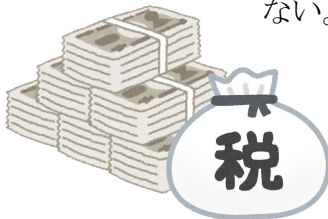
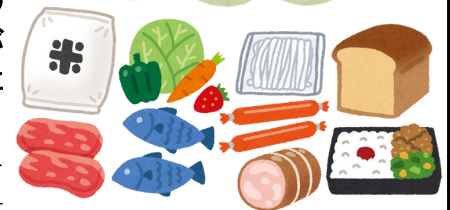
『インボイス制度導入で懸念 免税業者排除の論点』

報道によると、平成33年に予定される適格請求書等保存方式(インボイス制度)の導入に伴い、事業者間の取引から免税事業者が排除されるとの見方が出ている。現行の請求書等保存方式では免税事業者からの仕入れでも仕入税額控除ができるが、インボイス制度の下では、39年3月末までの経過措置の適用期間を過ぎると、控除の対象となるのはインボイスに記載された消費税額のみとなる。インボイスの発行には発行事業者登録が必要であり、免税事業者は発行できない。**免税事業者との取引が控除の対象から外れれば、課税事業者からの仕入れのほうが消費税の税額計算上で有利になるため、事業者間の取引から免税事業者の排除が起こり得る**というわけだ。

ただ、簡易課税制度を選択している事業者であれば仕入税額の計算にインボイスは必要ないため、仕入先の免税事業者にとって不利は

ない。また、取引相手が一般消費者中心の免税事業者には、インボイス導入の影響は限定的とも言える。それでもやはり排除される懸念が強い免税事業者は課税事業者への転換を検討せざるを得ないが、消費税額の計算や納税、インボイス発行の手間などが発生することになる。軽減税率の導入に伴う免税事業者への影響が懸念される。

軽減税率



『弱点を知る』

「弱みは考えないことにしている」これは、ある商店街の勉強会で参加者が自店のSWOT分析(各店の強み・弱み・機会・脅威を確認)をした時の発言である。理由に「弱みを意識するとやる気が無くなる」「後継ぎに弱みを知られたくない。後を継がない」等が出て、参加者が皆で頷き合っている。果たして、自店の弱みや欠点に目を塞いでいて今後困るのではなかろうか。

孫子兵法に、「彼(か)れを知り己(おの)れを知らば、百戦して殆(あや)うからず」(相手の実情を知って自己の実情を知っていれば、百たび戦っても危険の状態にはならない: 浅野裕一著『孫子』講談社学術文庫)とある。因みに、相手を知らず自己を知っていれば勝ったり負けたりし、相手も自己も知らなければ戦うたびに必ず危険に陥る。人は自己の弱点を知ることは苦痛であろう。しかし、弱みや欠点を認識することで、活用出来る強みや長所が明確になることがある。例えば、接客(営業)技法に「マイナス/プラス法」がある。「こんなマイナス面があるものの、反面こんなすばらしいプラス面がある」と結論付けることで、より強くプラス面を強調出来るのである。そもそも、**経営計画や戦略策定は、自己の実情(特に弱点)と競合等を踏まえて、今後の方針を決めること**である。

出典元: 日本中小企業経営支援専門家協会(JPBM) ※本記事・内容の無断転載を禁じます

21世紀を創造する中小企業のベストパートナー

〒460-0012 名古屋市中区千代田三丁目14番22号

葵総合経営センター

(葵総合税理士法人)

TEL: (052) 331-1768 FAX: (052) 332-5282

『Homepage』 <http://www.aoi-cms.com/> 『e-mail』 aoi@aoi-cms.com