

2026年5月



# 葵総合経営センターだより

## 特集



インボイス 2割特例の終了が近い  
免税事業者から課税事業者になった人の  
次の一手

発行人 葵総合経営センター  
代表 杉浦 康晴

〒460-0012  
名古屋市中区千代田三丁目14番22号  
TEL<052>331-1740(代表) FAX<052>339-1816  
E-Mail [aoi@aoi-cms.com](mailto:aoi@aoi-cms.com)  
URL <https://www.aoi-cms.com/>



「ワット・アルン」

### 目次

- |   |   |   |                              |
|---|---|---|------------------------------|
| 2 | 新年度を迎えて                                   | 6 | カスタマーハラスメント<br>(カスハラ) 対策の義務化 |
| 3 | 行動ではなく体験が人を動かす                            | 7 | 「取適法」とは(その1)                 |
| 4 | インボイス2割特例の終了が近い<br>免税事業者から課税事業者になった人の次の一手 | 8 | ご案内                          |

No.617

# 新年度を迎えて

センター代表 杉浦 康晴

新緑がまぶしく、日中は少し汗ばむような日も増えてまいりました。顧問先の皆さまにおかれましては、日頃より当センターの業務にご理解とご協力を賜り、心より御礼申し上げます。

4月は新年度のスタートということもあり、組織体制の変更、新入社員の受け入れ、事業計画の見直しなど、何かと慌ただしい1か月だったのではないのでしょうか。5月はそうした動きが一段落し、改めて今年度の方向性を落ち着いて考えることができる時期です。日々の業務に追われがちなかからこそ、少し立ち止まり、数字や状況を整理する時間を持つことが大切だと感じています。現在、3月決算の法人様におかれましては、決算および申告に向けた準備が本格化する時期です。決算書は、税額を算出するための資料ではありません。売上や利益の推移、経費の使い方、固定費と変動費のバランスなど、会社の現状と課題が数字として表れます。これらを丁寧に読み解くことで、今後の経営判断や資金計画に活かすことができます。「利益は出ているが資金が残らない」「売上は伸びているのに手元が忙しい」といったご相談を受けることも少なくありません。その背景には、設備投資のタイミングや借入金の返済計画、経費構造の変化など、さまざまな要因が絡んでいます。

当センターでは、単に数値をお伝えするだけでなく、その背景や意味を共有しながら、

今後の選択肢を一緒に考えていくことを大切にしています。

一方、個人事業主の方におかれましては、確定申告を終え、ようやく肩の力が抜けた頃かもしれません。しかし、申告が終わった今こそ、今年度の数字を振り返る絶好の機会です。「思ったより税額が多かった」「もっと経費にできるものがあったのではないか」と感じられた点は、来年に向けた改善のヒントになります。日々の記帳方法や資料の管理、事業の進め方を少し見直すだけでも、将来の負担を軽減できる可能性があります。

また、近年は税務や会計にとどまらず、人材確保や労務管理、事業承継など、経営を取り巻く課題が複雑化しています。制度やルールも頻繁に変わるため、「何が正解かわからない」「誰に相談すればよいのか迷う」と感じられる場面も増えているのではないのでしょうか。そうしたときに、気軽に相談できる存在であり続けることが、私たちの役割だと考えています。小さな疑問や不安でも構いません。「こんなことを聞いてもいいのだろうか」と思われる前に、ぜひお声がけください。早めのご相談が、選択肢を拡げ、リスクを減らすことにつながります。

本年度も、皆さまの事業の発展を支えるパートナーとして、誠実に業務に取り組んでまいります。今後とも変わらぬお付き合いのほど、よろしく願い申し上げます。

# 行動ではなく体験が人を動かす

## — “少し分かった”が次の行動を生む理由 —

葵経営コンサルティング 中島 和人

社会学者の宮台真司氏の新刊『宮台式人類学—前提を遡る思考』（ちくま新書）を読む中で、「行動から体験へ」という言葉が目にとまりました。一般的には「まず行動すること」が重視されます。しかし宮台氏はむしろ“体験”に重きを置いており、これは単なる表現の差ではなく、人が世界とどう関わり、なぜ動き続けるのかという前提の違いに関わっています。

外から与えられた目的や規範に基づく行動は、一定の効果を持つものの、内的な納得や意味づけが欠けているため持続しにくい側面があります。これに対して体験は、自分に関わる理解として意味が生じることで、「もう一度関わりたい」「さらに深く知りたい」という内発的な意欲を生み出します。この内発的動機は、外的な指示や目的に左右されず、状況が変わっても自ら関与を続ける力になります。

行動が「何をしたか」という外面的な事実を示すのに対し、体験は「それによって自分の内側にどのような変化が生まれたか」という質的な出来事です。同じ行為でも、単なる実施に終わる場合と、自分の理解として腑に落ちる場合とでは、その後の関与の持続性は異なります。重要なのは理解の正確さよりも、それが自分の中で納得として位置づけられているかどうかであり、その感覚こそが次の行動を自然に促す原動力となります。

例えば美術館で「思ったより良かった」と感じる場面では、「理解できる側に近づきたい」という志向に対し、「少し分かった」という差異が接続されています。ここで重要なのは完全な理解ではなく、「関与できた」という実感です。この実感は、

「分かる／分からない」の二分ではなく、「少し近づいた」という更新として認識されます。この“半歩の更新”があることで、人は自分の変化を自覚し、その延長線上でさらに関わろうとします。その結果、「もう少し知りたい」という内発的動機が立ち上がり、次の行動が無理なく生まれます。

体験は「差異」「前提（顕在・潜在）」「解釈」に加え、「内発的動機の生成」まで含めて成立します。この構造が成立しない場合、出来事は単なる印象にとどまり、関与は持続しません。言い換えれば、体験とは理解の問題にとどまらず、「自分がどこに位置しているか」が更新される過程でもあります。そしてこの位置づけの更新が納得感を伴うことで、次の行動を外圧ではなく内発的に支える基盤になります。

この視点は医療にも当てはまります。診療という行動があっても、その意味が患者の中で整理されなければ体験にはなりません。情報が提供されても解釈が伴わなければ、「受けた」で終わります。言い換えれば、「説明したかどうか」ではなく「体験に変換されたかどうか」が分岐点になります。一方で「自分はこういう状態で、こう考えればよい」と患者自身が言語化できたとき、小さくても理解の実感が生まれます。この実感が「もう少し知りたい」「自分でも気をつけよう」という内発的動機につながり、結果として関与が持続します。

体験とは、見方や位置づけが更新され、結果として次の関与を自ら生み出したくなる状態です。行動を促すのではなく、体験を通じて内発的な力が立ち上がる構造に目を向けることは、実務の質を左右する重要な視点なのかもしれません。

## インボイス2割特例の終了が近い 免税事業者から課税事業者になった人の次の一手

葵総合税理士法人 大山 慎史

### ・はじめに

インボイス制度の開始にあわせて、免税事業者から課税事業者へ移行した事業者は少なくありません。取引先から登録を求められた、今後の取引継続を考えて登録した、といった事情から、適格請求書発行事業者として新たな一步を踏み出した方も多いのではないのでしょうか。そうした小規模事業者にとって、制度開始後の負担を和らげる役割を果たしてきたのが、いわゆる「2割特例」です。

2割特例は、インボイス制度を機に免税事業者からインボイス発行事業者となった事業者を対象とする経過措置です。事前の届出は不要で、申告時に適用することができるため、比較的に利用しやすい制度として広く活用されてきました。厳密には、仕入控除税額を売上税額の8割相当額とする仕組みであり、結果として納付税額がおおむね売上税額の2割となります。

### ・2割特例はいつまで使えるのか

2割特例を適用できる期間は、令和5年10月1日から令和8年9月30日までの日の属する各課税期間です。そのため、いつまで使えるかは、個人事業者か法人か、また法人であれば決算期がいつかによって異なります。個人事業者であれば、2割特例としては令和8年分が実質的な最終年となります。一方、法人は令和8年9月30日を含む課税期間までが対象となるため、決算月によって最後に適用できるタイミングが変わります。

したがって、いまは「使えるうちに使う」段階から、「終了後を見据えて備える」段階へ移りつつある時期といえます。とくに、これまで2割特例により比較的簡便な申告を行ってきた事業者にとっては、終了後の申告方法や事務体制を早めに考えておくことが重要になります。

### ・終了後に考えるべき「次の一手」

2割特例の終了後は、消費税の申告方法を改めて検討する必要があります。法人については、原則として原則課税か簡易課税かを本格的に考える場面になります。個人事業者についても基本的な考え方は同じですが、令和8年度税制改正により、一定の要件を満たす場合には、令和9年分および令和10年分について3割特例の適用余地があります。

原則課税では、実際の仕入や経費に含まれる消費税額をもとに税額を計算します。そのため、インボイスや帳簿の保存、課税・非課税の判定、軽減税率の区分など、日常の経理処理の精度が重要になります。他方、簡易課税は業種ごとのみなし仕入率により税額を計算する方式であり、原則課税に比べて事務負担を抑えやすいという特徴があります。

ただし、簡易課税を使うには、原則として、その適用を受けようとする課税期間の初日の前日までに「消費税簡易課税制度選択届出書」を提出する必要があります。もっとも、2割特例や3割特例を適用した事業者については、その適用を受けた翌課税期間について、一定の期限までに届出書を提出すれば、その課税期間から簡易課税を適用できる特例が設けられています。終了間際に慌てるのではなく、早めに自社に合う方法を見極めておくことが大切です。

### ・なぜ2割特例は使いやすかったのか

通常の消費税申告では、売上に係る消費税額から、仕入や経費に含まれる消費税額を差し引いて納付税額を計算します。原則課税では、請求書や領収書の保存、課税仕入れの判定、税率ごとの区分経理など、日々の記帳や整理が税額計算に直結します。

これに対し、2割特例では、細かな仕入税額控除の計算に大きく依存せず、比較的簡便に納付税額を算出することができます。たとえば、売上に係る消費税額が100万円であれば、納付税額は原則として20万円です。納税額の見通しを立てやすく、インボイス制度への移行期における事務負担の軽減にもつながったため、小規模事業者にとって使いやすい制度だったといえるでしょう。

### ・今のうちに確認しておきたい3つのこと

第一に、自社の売上と経費の構造を把握することです。仕入や外注費などの課税仕入れが少ない事業では、原則課税へ移行したときに、想像以上に税負担が重く感じられることがあります。反対に、課税仕入れが多い事業であれば、原則課税のほうが有利になる場合もあります。まずは、自社がどのようなコスト構造になっているかを確認することが出発点です。

第二に、簡易課税を選ぶ余地があるかを早めに検討することです。簡易課税は、基準期間における課税売上高が5,000万円以下であることが要件の一つです。業種や利益構造によっては、税負担と事務負担のバランスが取りやすくなる可能性があります。2割特例が終わる直前ではなく、今のうちから試算しておくことが望まれます。

第三に、帳簿や請求書保存の体制を整えておくことです。2割特例や3割特例は税額計算を簡便にする制度ですが、消費税実務全体として帳簿書類の保存や課税区分の整理が不要になるわけではありません。とくに、その先に原則課税を見据えるのであれば、日々の記帳体制の整備は避けて通れません。

### ・今後の改正動向にも目を向ける

令和8年度税制改正では、2割特例の終了後における負担緩和策として、一定の要件を満たす個人事業者を対象に、納付税額を売上税額の3割とする「3割特例」が創設されました。対象となるのは、たとえば個人事業者であり、基準期間の課税売上高が1,000万円以下で、インボイス発行事業者の登録を受けている場合などです。令和9年分および令和10年分の申告が対象とされています。

もっとも、3割特例があるからといって、何も準備しなくてよいわけではありません。適用要件の確認は必要ですし、その後を見据えれば、原則課税や簡易課税への対応もいずれ必要になります。軽減措置が続く間に、自社に合った申告方法や管理体制を整えておくことが、将来の混乱を防ぐうえで大切です。

### ・おわりに

インボイス制度への対応は、登録した時点で終わりではありません。むしろ差が出るのは、その後の申告方法や管理体制をどう整えるかという点にあります。2割特例は、移行期の負担を和らげる有効な制度でしたが、経過措置である以上、終了時期を見据えた備えが必要です。

その終了を単なる負担増として捉えるのではなく、自社に合った申告方法を見直すきっかけと考えれば、今後の対応も落ち着いて進めやすくなります。まずは、自社の売上構造、課税仕入れの状況、帳簿体制を改めて確認し、必要に応じて簡易課税や3割特例の適用可否も含めて検討していくことが大切です。

参考資料 ・国税庁「2割特例（インボイス発行事業者となる小規模事業者に係る税額控除に関する経過措置）」・国税庁「令和8年度税制改正特集」

## カスタマーハラスメント（カスハラ）対策の義務化

葵労務管理事務所 林 希美子

「労働施策の総合的な推進並びに労働者の雇用の安定及び職業生活の充実等に関する法律等の一部を改正する法律」（以下 労働施策総合推進法）が令和7年6月11日に公布されました。

### 1. カスタマーハラスメント（※）を防止する為、事業主に必要な措置が義務付けられます

#### 【事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発】

①カスハラには毅然とした態度で対応し、労働者を保護する旨の方針を明確化し、労働者へ周知・啓発する②カスハラの内容及びあらかじめ定めた対処の内容を労働者へ周知する

（対処の例）管理監督者にその場の対応の方針についての指示を仰ぐ、可能な限り労働者を一人で対応させない、犯罪に該当し得る言動は警察へ通報する、等

#### 【相談体制の整備・周知】

③相談窓口をあらかじめ定め労働者に周知 ④相談窓口担当者が適切に対応できる様にする

#### 【発生後の迅速かつ適切な対応】

⑤事実関係を迅速かつ正確に確認する ⑥被害者に対する配慮のための措置を適正に行う

⑦再発防止に向けた措置を講ずる

#### 【対応の実効性を確保するために必要なカスハラを抑止のための措置】

⑧特に悪質と考えられるカスハラへの対処の方針をあらかじめ定め、労働者に周知し、当該対処を行うことができる体制を整備する

#### 【そのほか併せて講ずべき措置】

⑨相談者等のプライバシーを保護するために必要な措置を講じ、労働者に周知する ⑩相談したこと等を理由として不利益な取扱いをされない旨を定め、労働者に周知・啓発する

厚生労働省のポータルサイト「明るい職場の応援団」では、職場のハラスメントの予防・解決に向けた周知・徹底のパンフレット、リーフレット、受付掲示用ポスター、資料などが掲載されていますので、活用いただけます。また、労働施策総合推進法では、他にも、2. 求職者等に対するセクシュアルハラスメント対策の義務化、3. 治療と仕事の両立支援の推進をするための必要な措置を講じる努力義務が改正されています。

1、2は令和8年10月1日、3は令和8年4月1日より施行となります。

なお（※）職場における「カスタマーハラスメント」とは、職場において行われる①顧客等の言動であって、②その雇用する労働者が従事する業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたものにより、③労働者の就業環境が害されるものであり、①から③までの要素を全て満たすものとなります。（参考：厚生労働省ホームページ）

# 「取適法」とは（その1）

弁護士 長谷川 将也

業者間の取引を規制する下請法が改正され、「取適法」（トリテキホウ）が令和8年1月1日から施行されています。自社が委託者側となる場面では、「知らなかった」では済まされない実務リスクが広がり、一方で、自社が受託者側となる場面では、保護を受けられる可能性を認識することが重要です。

まず、この法律は立場の弱い中小受託事業者（受託者）を保護するためのルールであり、委託事業者（委託者）が違反した場合には、公正取引委員会による指導・勧告に加え、社名公表に至る可能性があります。

特徴的なのは、「合意があれば問題ない」という自然な発想が通用しない点です。例えば、受託者の同意を得て報酬を減額したとしても、それが形式的に禁止行為に該当すれば違法と判断されます。交通ルールのように、実質ではなく形式で判断される規制だと理解する必要があります。

さて、取適法の適用対象となるかは、規模要件と取引内容要件とで判断されますが、今回は紙面の都合上、規模要件のポイントを紹介します。

規模要件とは、事業者の規模として委託者が受託者を上回っていることを指します。従来は資本金の額が基準となっていました。今回の改正で新たに従業員数の基準が導入されました。業種ごとに人数は異なりますが、製造委託や修理委託では委託者が300人超に対して受託者が300人以下である場合、

役務提供委託等では委託者が100人超に対して受託者が100人以下である場合に取適法の適用対象となります。資本金基準を満たさない場合でも、この従業員基準に該当すれば適用されるため、従来は対象外と考えていた取引が新たに規制対象となる点に注意が必要です。

ここでいう従業員には、正社員だけでなく、直接雇用して賃金台帳の調製対象となる労働者が全て含まれます。つまり、パート、アルバイト、契約社員、一定期間継続雇用される日雇いも含まれます。

そして、従業員基準の判断は個々の委託時点で行われることとされています。ですので、委託者としては、委託先の従業員数が時期によって変動することへの対応も必要です。

とはいえ、実務上は日々の取引の都度、委託先の従業員数、しかも正社員以外も含めた全ての人数を確認することは容易ではないでしょう。

そこで、現実的な落としどころとしては、年に数回、定期的に委託先へアンケートを送付して従業員数を回答してもらったり、取適法所定の基準（300人または100人）を下回りそうになった場合には通知する旨の合意書を締結しておいたり、といった方法が考えられます。もっとも、改正法は施行から日が浅いため、ご紹介した従業員基準を含め、様々な側面で今後の実務動向を注視する必要があります。

## 5月の税務・労務

- 1 1日◇源泉所得税の納付  
住民税特別徴収額の納付
- 1 5日◇特別農業所得者の承認申請



## 6月の税務・労務

- 1日◇個人事業者の消費税・地方消費税  
の中間申告及び納付
  - ◇令和7年分所得税延納分の納付
  - ◇令和8年3月決算法人の確定  
申告、9月決算法人の中間申告、  
6月・9月・12月決算法人の  
消費税中間申告（400万円超）
  - ◇令和8年3月決算法人の事業所  
税申告及び納付
  - ◇市町村長から個人住民税の特別  
徴収税額の通知
  - ◇自動車税の納付
  - ◇鉾区税の納付

- 1 0日◇源泉所得税の納付  
◇住民税特別徴収額の納付

中旬頃◇税務署長から令和8年分  
所得税の予定納税額の通知

- 3 0日◇令和8年4月決算法人の確定  
申告、10月決算法人の中間申告、  
7月・10月・1月決算法人の  
消費税中間申告（400万円超）
- ◇令和8年4月決算法人の事業所  
税申告及び納付
- ◇令和7年分国外財産調書及び  
財産債務調書の提出
- ◇個人住民税第1期分の納付
- ◇健康保険・厚生年金保険  
被保険者賞与等支払届提出  
(期限=支払後5日以内)



## ご案内

### ●康友会からのお知らせ

#### 【会員様対象無料法律相談日(予約制)】

令和8年 5月 20日(水)  
令和8年 6月 18日(木)  
令和8年 7月 15日(水)  
弁護士 長谷川 留美子  
弁護士 長谷川 将也

### ●センターからのお知らせ

#### 【無料よろず相談日(予約制)】

令和8年 5月 20日(水)

### ◎休日のお知らせ

#### R8年 5月

日	月	火	水	木	金	土
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

#### 6月

日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

各種お申し込み、お問い合わせは  
葵総合経営センター TEL(052)331-1740 総務まで

### 編集

### 葵総合経営センター・康友会ニュース

#### 『広報委員会』

秋山達也 長谷川直明 早川毅  
加藤紀男 都築玲香 林希美子

2026年の4大スポーツイベントの第3弾サッカーワールドカップが6月に開催されます。親善試合とはいえ、昨秋はブラジルに、先日はイングランドに歴史的初勝利した日本代表。この勢いを本番にも持ち越して、今回こそ決勝ラウンドで世界を驚かせてほしいです。もうワクワクソワソワ、今から初戦のオランダ戦が待ち遠しいです。



早川 毅