

中小企業の健全性支援マガジン（毎月1日発行）

BUSINESS ONE POINT

# TFG ニュースレター

2022.7 No.371

## 今月のコンテンツ

[ 経営のお役立ち情報 ]

- ・インボイス制度  
-問合せの多いQ&A PART1-
- ・給与所得と事業所得の違い
- ・今、再び脚光を浴びる1on1

[ 今月のトピックス ]

- ・今月のブックマーク
- ・インボイス制度WEBセミナー

健全性支援実績No1を目指す！

Tax & Financial Group  
**TFG** 税理士法人  
株式会社 東亜経営総研  
**TFGM & ALLI** 株式会社

検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1-4-4-8F

TEL (06) 6538-0872

FAX (06) 6538-0896

E-mail [info@tfgr.jp](mailto:info@tfgr.jp)  
(編集担当 藤本)

## インボイス制度

### 問合せの多いQ&A PART 1

令和5年10月1日から消費税の仕入税額控除制度において適格請求書等保存方式が開始されます。インボイス制度についてQ&A形式で以下に記述します。

Q1：適格請求書等保存方式の概要を教えてください。

A：複数税率に対応した仕入税額控除の方式として令和5年10月1日から「適格請求書等保存方式」、いわゆる「インボイス制度」が開始されます。

#### 1. 適格請求書発行事業者の登録制度

適格請求書等保存方式においては仕入税額控除の要件として原則、適格請求書発行事業者から交付を受けた適格請求書の保存が必要となります。

適格請求書を交付しようとする事業者は、納税地を所轄する税務署長に適格請求書発行事業者の登録申請書を提出し、適格請求書発行事業者として登録を受ける必要があります。なお、登録を受けることができるのは課税事業者に限られることには留意が必要となります。

#### 2. 適格請求書の交付義務等

適格請求書発行事業者には、国内において課税資産の譲渡等を行った場合に相手方（課税事業者に限る）から適格請求書の交付を求められたときは適格請求書の交付義務が課されます。

Q2：適格請求書発行事業者の登録について、どのような方法で通知されますか？

A：上記Q1で適格請求書を交付しようとする事業者は、適格発行事業者として登録を受ける必要があることを記載しました。その登録を行ったあとの登録の通知に関してですが、登録申請書をe-TAXにより提出した場合、下記の2つのパターンがあります。

1. 電子での通知を希望した場合・・・通知書等一覧に登録番号等が記載された登録通知書がデータで格納されます。
2. その他の場合・・・書面にて登録番号等が記載された登録通知書が送付されます。なお、登録通知書は原則として再発行は行われないため、保管には注意を払ってください。

Q3：適格請求書発行事業者の登録の効力は、いつから発生しますか？

A：登録申請書の提出を受けた税務署長は、登録拒否案件に該当しない場合には、適格請求書発行事業者登録簿に法定事項を登載して登録を行い、登録を受けた事業者に対してその旨を通知することとされています。

登録の効力については、いつ通知されるかにかかわらず、上述の適格発行事業者「登録簿に登載された日」から生じます。登録日以降の取引については相手方の求めに応じ適格請求書を交付する義務があります。

なお、登録日から登録の通知を受けるまでの間の取り扱いについては以下のとおりであります。登録日から登録の通知を受けるまでの間の取引について、相手方に交付した請求書においては、登録番号などの記載がないため、適格請求書の記載事項を満たしておりません。

この場合、通知を受けた後、登録番号や税率ごとに区分した消費税額等を記載し、適格請求書の記載事項を満たした請求書を改めて相手方に交付する必要がありますが、通知を受けた後に登録番号などの適格請求書の記載事項として不足する事項を相手方に「書面等」で通知することで既に交付した請求書と合わせて適格請求書の記載事項を満たすことができます。ただし、当該「書面等」については既発行の請求書との関連が明らかにしておく必要があることに留意が必要です。

Q4：課税事業者は、課税期間の途中であっても適格請求書発行事業者の登録を受けることができますか？

A：課税事業者は課税期間の途中であっても、登録申請書を提出し、登録を受けることができます。前述のQ3と同様、登録の効力は登録日から生ずることになります。

また、新設法人が事業を開始した日の属する課税期間の初日から登録を受けようとする旨を記載した登録申請書を事業開始した日の属する課税期間の末日までに提出した場合において、税務署長により適格請求書発行事業者登録簿への登載が行われたときは、その課税期間の初日に登録を受けたものとみなされます。

## 給与所得と事業所得の違い

インボイス制度も開始するので再度見直しを！

総務省及び経済産業省が発表している「令和3年経済センサス 活動調査 速報集計」によると、令和3年6月1日時点の日本企業の本数は367万4千社で、そこに働く従業者数は5,745万8千人です。従業者は給与をもらいその所得が給与所得となります。また、この従業者とは別で、法人組織ではなく自らリスクを負い事業を行う方の所得が事業所得となります。ここでは、給与所得と事業所得の違いを御説明し、令和5年10月1日以後のインボイス制度にも影響する点をご説明致します。

## 給与所得者と個人事業者の違い

個人事業者は、自らの計算で独立して事業を行うので、サラリーマンの方が雇用契約又はこれに準ずる契約に基づき他の方に従属し、かつ、その他の方の計算によって行われる事業に役務を提供する場合とは異なります。ですから、出来高払の給与を対価とする役務の提供は事業ではなく、また、請負による報酬を対価とする役務の提供に該当するが、支払いを受けた役務の提供の対価が出来高払の給与であるか請負による報酬であるかについては、雇用契約等に基づくものであるかどうかで異なります。この点で、明確でない場合税務上、以下の点で総合勘案して判断することになります。

1. その契約に係る役務の提供の内容が他人の代替を容れるかどうか。
2. 役務の提供に当たり事業者の指揮監督を受けるかどうか。
3. まだ、引渡しを完了していない完成品が不可抗力のため滅失した場合等においても、その個人が権利として既に提供した役務に係る報酬の請求をなすことができるかどうか。
4. 役務の提供に係る材料又は用具等を供与されているかどうか。

## 給与所得者と個人事業者の税務上のメリット・デメリット

事業者にとって、給与所得者に仕事をしてもらうことに対し給与を支払い、その給与は損金又は必要経費となるも、給与に対し源泉徴収、年末調整の事務発生と納付が生じます。

事業者にとって、個人事業者に仕事をしてもらうことに対し外注費等を支払い、その費用は損金又は必要経費となります。また、その個人事業者が消費税の免税事業者であっても、消費税の仕入税額控除の対象となります。また、次に該当するものを除き源泉徴収はしません。原稿料、講演料、作曲の報酬、デザインの報酬、ラジオやテレビの謝金、著作権の使用料、翻訳・通訳の料金、弁護士、公認会計士、司法書士、税理士などに支払う報酬・料金、プロスポーツ選手、モデル、外交員などに支払う報酬・料金、芸能人や芸能プロダクションを営む個人に支払う報酬・料金、プロ野球選手の契約金など、役務の提供を約することにより一時に支払う契約金等。

給与所得者にとって、確定申告の要件に当たらなければ毎月の源泉徴収と年末調整で給与関係の税務手続は終結し、また、給与所得者控除を適用できます。

個人事業者にとって、確定申告が必要で、実際にかかった費用を必要経費にできます。給与所得者控除を適用できませんが、青色申告の要件を満たしていれば青色申告特別控除が適用できます。

人材確保の為、源泉徴収をすればその方の手取収入が減るので個人事業者として外注扱いしていたのを、税務調査で、実態が浮き彫りとなり外注ではなく給与に該当することとなり、源泉徴収税額の納付と消費税の仕入税額控除ができなくなった分の消費税の追加納付が生じたりしますので、くれぐれもご注意ください。きちんと確定申告をしているのかの確認がとれるのであれば一番よいのですが。

## 令和5年10月1日以後の注意点

令和5年10月1日以後インボイス制度が始まります。給与所得者の方に対しては今まで通りですが、外注先の個人事業者の方に対しては影響が生じます。消費税の仕入税額控除をするには、その外注の方が「適格請求書発行事業者」である必要があります。外注の方から送られてくる請求書に「適格請求書発行事業者の登録番号」が記載されていなければなりません。結果「適格請求書発行事業者」以外の外注の方へ依頼をされると消費税を多く納付することになります。

「適格請求書発行事業者」以外の方からの課税仕入れであっても6年間は仕入税額相当額の一定額の仕入税額控除できる経過措置があります。経過措置は令和5年10月1日より令和8年9月30日迄の課税仕入の80%、令和8年10月1日から令和11年9月30日迄の課税仕入の50%が仕入税額として控除が可能です。

但し、この経過措置を受けるには現行の「区分記載請求書等」と同様の事項が記載された請求書等の保存とこの経過措置の適用を受ける旨を記載した帳簿の保存が必要です。

# 今、再び脚光を浴びる 1 on 1

## － コミュニケーション －

「1 on 1」と言っていますが、おそらく皆様においては一度は経験がある事だと思います。実際には1 on 1ミーティングと呼ばれており、部下と上司が1対1で定期的に行う面談のことを言います。週1回から月に1回といった定期的なペースで上司が部下の現状を聞き、その内容にフィードバックしていくことで、部下の成長を促します。ではなぜ、再び脚光を浴びているのか背景とポイントをご紹介します。

### 背景

#### 1. ヤフーのメソッドになっている

有名企業であるヤフーで導入されている手法として「1 on 1ミーティング」というメソッドが世界で注目を浴びました。上司と部下が深く理解し合うことにより、より部下の隠れた才能とやる気を引き出すこと、つまり人材の育成を主観にしています。人材不足が叫ばれる昨今、企業にとって社員の能力を伸ばすことは、最重要課題です。この課題解決に効果をもたらしたのが「1 on 1ミーティング」でした。さらに、いくら才能のある逸材がそろっていても、コミュニケーションが不足することによってその才能が開花せず、転職などで流出したり開花せずに人財だったはずが人在・人罪になってしまったりします。しかし、ヤフーで「1 on 1ミーティング」を取り入れてコミュニケーションを改善したところ、混乱やトラブルがなくなり、業務も効率化されたそうです。こうした実績から課題解決への期待と注目が高まっています。

#### 2. VUCAの時代

VUCAとは様々な理由から、ビジネスや個人を取り巻く環境が変化し、予想が難しい状態を指す言葉です。元々はアメリカの軍用語で

- ・Volatility (変動制)
- ・Uncertainty (不確実性)
- ・Complexity (複雑性)
- ・Ambiguity (曖昧性)

それぞれの頭文字を取ってVUCAといえます。

現在の経済状況では、技術革新や情報伝達の高速化により、経営環境や市場ニーズがめまぐるしく変化します。時には期首に立てた目標が、期末には意味が無くなってしまいうことも少なからず起きるようになってきました。通販業界などでの典型的なヒット商品でも、3ヶ月と待たずに類似品が廉価で登場し、先発商品利益が確保できなくなってしまう投資を回収出来ないケースもあります。こういう環境では、スピード感が要求されます。ここでは、「1 on 1ミーティング」で部下の思考の言語化を助け、自分で考える力を養うことを促進させますので、部下が自分で行動すれば、上司の指示を待つまでもなくスピード感を持って変化し続ける環境への対応が見込めます。

#### 2. 優秀な人材の離職防止

最近、終身雇用の崩壊や少子高齢化などの影響から人材の流動化が活発化し、優秀な人材を確保することは難しさを増し、重要な人事課題となっています。そこでポイントとなってくるのが信頼関係とエンゲージメント(注1)です。「1 on 1ミーティング」ではプライベートについ

でも話しながら、部下との様々なすりあわせを行い、信頼関係を築いていくので、不満につながる仕事やコミュニケーションのすれ違いも起きづらくなります。また、部下を理解した上での確かなフィードバックによる成長の実感は、会社へのエンゲージメントを向上させ、離職防止にも効果が期待できます。

(注1)エンゲージメント：企業の掲げる「戦略・目標」を適切に判断し、自発的に自分の力を発揮する貢献意欲のことです。従業員の会社に対する愛情や思い入れを指す言葉です。

#### 「1on1ミーティング」のポイント

定期的な上司と部下が面談することで、効果として5つあげておきます。

「部下の成長」

「上司と部下の相互理解による信頼関係の構築」

「部下に対する理解度向上」

「部下のモチベーション向上」

「上司の視野の拡大」

上から4つは説明するまでもないでしょう。5つ目は？という方もいらっしゃると思いますので解説しておきます。どうしても上司と部下の間では、ジェネレーションギャップがあることが多いです。部下から学ぶではないですが「1on1ミーティング」を実施するとその壁が薄くなってきます。つまり視野が広がることになり上司も成長することが出来るというわけです。こうした効果を踏まえてポイントに進みます。

#### 【ポイント】

##### (1) なぜ1on1ミーティングを実施するのかを伝える

実施する際には、その意味や目的を事前に伝えましょう。というのも定期的に15～30分の面談を行うため「やる」と伝えるだけでは、仕事が増えただけとわれてしまうからです。ネガティブな印象を与えると成長に必要な情報を引き出せなくなるばかりかマイナス効果を生む場合もあります。

##### (2) スケジュールを決める

定期開催と継続が大切です。コミュニケーションの頻度が高いほどお互いの距離を縮め、情報共有も密になります。又継続が大切なので毎月第2火曜日と第4火曜日の9時から30分間。祝日の時は水曜日とあらかじめ決めておくといいでしょう。

##### (3) 話す内容・質問項目を考える

よくある失敗理由の1つが何を話したら良いか分からないです。話はいつでも出来ると思っていても効果の期待できない雑談で終わっては、逆に時間の無駄となり部下の方も時間がもったいないと思うようになり同じくマイナス効果を生みかねません。ここで押さえておきたいテーマがあります。

仕事の進捗状況：特に問題点。原因・解決策を話し合しましょう。

職場で起こっていること：一緒に働いているメンバーの様子やトラブルの有無

部下の中長期キャリア：一緒に考えましょう。部下のモチベーションもアップします。

従前より皆様も知っているコミュニケーション方法ですが、やり方などによって効果が変わってくると思っています。是非、参考にしてみてください。



## 今月のブックマーク

「Figma」Web上で使えるデザインアプリです。インストールする必要が無く、ネット環境があればどこでも使えます。無料でアカウントが開設でき無料でデザイン制作が可能なプランもあります。

[Figma: the collaborative interface design tool.](https://www.figma.com/)

### 緊急告知

## インボイス制度 WEBセミナー再配信のお知らせ

この度、インボイス制度のシリーズ と のWEBセミナーを再配信します。

インボイス制度の実際の運営が刻一刻と迫ってきております。そこで皆様からのもう一度見たい。インボイスの説明を下請けや友達や社長仲間にして欲しいなどのお声が多数届いております。

新たな制度のため混乱をきたす可能性があり、ご不安を抱えている方が日増しに増えているようにうかがえます。配信期間は終了致しておりますが、この度 前回配信と同じ方式で再配信をさせていただきます。

配信テーマ：シリーズ 「消費税インボイス制度の登録が始まりました」  
シリーズ 「売り手・買い手の留意点！」

配信期間 : 9月9日(金) 10:00 から 9月30日(金) 24:00迄

費用 : 無 料 視聴時間 : 各約 60 分

配信方法 : YouTube (ダウンロードされると広告が入らずに視聴できます)

申込方法 : [info@tfg.gr.jp](mailto:info@tfg.gr.jp)へ下記項目を明記し、件名にセミナー申込と記入の上お申し込み下さい。  
会社名  
役職・氏名  
電話番号  
シリーズ 又はシリーズ あるいは両方視聴希望

### TFG夏季休暇のご案内

8月11日(祝)から8月16日(火)を夏季休暇とさせていただきます。

TFGでは経営管理システムの一環として国際基準のISOにも従来より取り組んでおり、また経営計画策定や事業承継、相続対策等に関する支援等についてのコンサルティング業務、中小M&Aなどご遠慮なくご連絡ご相談下さいませ!

TFGでは現在、時差出勤及びテレワークを限定的に実施しております。ご不便をおかけすることがあるかもしれませんがご理解賜りますようよろしくお願い申し上げます。

起業・革新・ベンチャー支援 .. Tax&Financial Group

**TFG** 税理士法人  
株式会社 東亜経営総研  
TFGM&A ルリエ株式会社

中小企業経営力強化支援法に基づく経営革新等支援機関に認定されております。

TFG 検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1丁目4番4号  
野村不動産四ツ橋ビル8F  
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896  
[URL] [www.tfg.gr.jp](http://www.tfg.gr.jp) [E-mail] [info@tfg.gr.jp](mailto:info@tfg.gr.jp)

TFG ニューズ編集担当 藤本 清