



チカラシバ

ハンズ通信

編集発行

TOUGH SHOP 広島
代理店 株式会社ハンズ

〒730-0051
広島市中区大手町3丁目7-2
TEL. 082(544)6311
FAX. 082(544)6312

10月

(神無月) OCTOBER

14日・スポーツの日

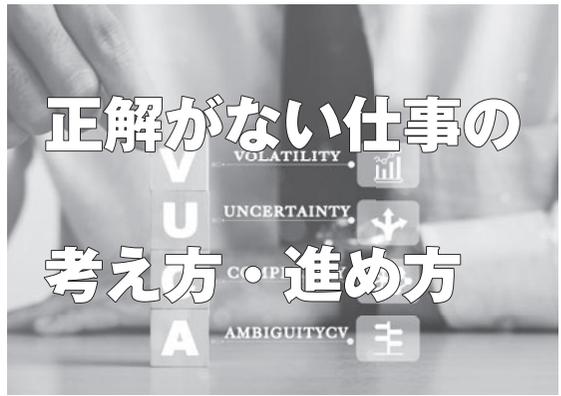
日	月	火	水	木	金	土
・	・	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	・	・

10月の税務と労務

- 国 税 / 9月分源泉所得税の納付 10月10日
- 国 税 / 特別農業所得者への予定納税基準額等の通知 10月15日
- 国 税 / 8月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等) 10月31日
- 国 税 / 2月決算法人の中間申告 10月31日
- 国 税 / 11月、2月、5月決算法人の消費税等の中間申告 (年3回の場合) 10月31日
- 地方税 / 個人住民税第3期分の納付 市区町村の条例で定める日
- 労 務 / 労働者死傷病報告 (7月~9月分) 10月31日
- 労 務 / 労災の年金受給者の定期報告 (7月~12月生まれ) 10月31日
- 労 務 / 労働保険料第2期分の納付 10月31日 (労働保険事務組合委託の場合は11月14日)

ワンポイント 社会保険の加入要件拡大

この10月1日から、パート・アルバイトの社会保険の加入要件が拡大されます。被保険者数が51人以上の企業等(特定適用事業所)において、週の所定労働時間が20時間以上、月額賃金が8.8万円以上といった要件を満たすパート等が、短時間労働者として健康保険・厚生年金保険の加入対象となります。



ここ数年、ブーカ（VUCA）の時代と言われています。VUCAとは「変動性 Volatility」「不確実性 Uncertainty」「複雑性 Complexity」「不明瞭性 Ambiguity」の頭文字を合わせた言葉で、物事の不確実性が高く将来の予想が困難という意味です。

従来は、経営に限らず医療、社会問題、教育等幅広い分野で、素早さ、分かりやすさ、問題解決が求められる時代でした。情報をパッと集め、分析し、プロジェクトをA案・B案・C案

とまとめ、会議などで、あるいは上司に対して選択してくださいと提案。このような人が会社に重要な人であり、有能であるとされてきました。

しかしブーカの時代には、これまでとは違う人材が求められているようです。

ポジティブ・ケイパビリティ

従来のような情報収集力、処理能力、分析能力、立案能力、問題解決能力等は「ポジティブ・ケイパビリティ」（いわゆる問題解決能力）と言われます。

ケイパビリティは「何かできる」という意味の言葉です。

ポジティブ・ケイパビリティは前提として、この能力を発揮すべき状況や問題、そして発揮する方法（正解がある仕事）が分かっていることが必要です。

人間の次の主戦場を考える切り口の1つは「正解がある仕事」と「正解がない仕事」です。正解がない仕事は要求や条件が曖昧で、「何を求められているのか」「どうやって進めればいいのか」が非常にわかりづらい仕事ですが、今増えているのは正解がな

い仕事です。

この正解がない仕事に対処することができるのは「ネガティブ・ケイパビリティ」を発揮できる人ではないかと言われています。

ネガティブ・ケイパビリティ

本来、ケイパビリティはポジティブな意味合いですが、それに「ネガティブ」をつけた「ネガティブ・ケイパビリティ」は、矛盾する二つの語句を組み合わせた言葉のようで何のことだろう？と思われれます。

ネガティブ・ケイパビリティは何かを「しないでおく」能力、すぐに結論を出さない、判断しない、イライラしない、決めつけない、逃げない、思考停止しない等の能力です。

さらに言えば、行動する、介入する、意思決定するに對し、待つ、辛抱する、といったことで不確実さ、曖昧さ、違和感を許容し留まる能力、立ちすくむのではなく立ち止まる勇氣とも言えるでしょう。

正解がある仕事とない仕事の狭間を辛抱強く吟味していく中で、新しい可能性の道は見つかる

ります。従って、ポジティブ・ケイパビリティとネガティブ・ケイパビリティは互いに補完し合っているとも言えます。

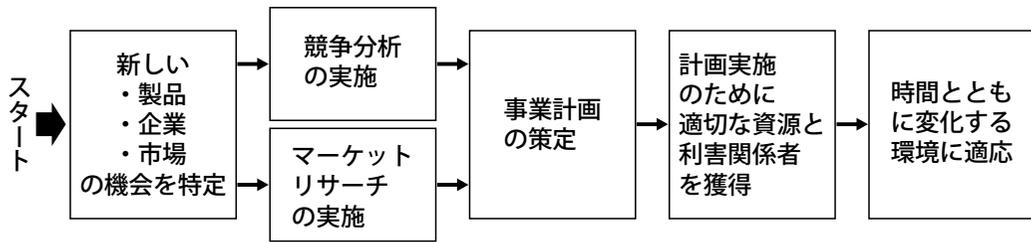
エフェクチュエーションを理解する

ここまでの説明では、「立ち止まる」「動かない」等が強調されてきました。

ブーカ時代は考えても答えが出ない、小さなミスであるなら良い、そのような中で成功のヒントが得られるのではないかと？その問いへのヒントになるのが「エフェクチュエーション」という仕事へのアプローチ方法です。

経営学者のサラス・サラスバシー教授は、新しい市場や産業創造という極めて不確実性の高い問題に繰り返し対処してきた熟達した起業家を対象に意思決定の実験を行い、彼らが共通して活用する思考様式を見出しました。これを体系的にまとめたのがエフェクチュエーションです。つまり、エフェクチュエーションとは、不確実性に対処する方法です。これを理解するには、

図 コーゼーションのプロセス



吉田満梨氏、中村龍太氏 作成

これまでの経営学が重視してきたコーゼーションと対比すると理解しやすくなります。

コーゼーションのプロセスは【図】のとおりです。

スタート時点で具体的な目的が特定され、その上で顧客のニーズや競合する企業や製品・サービスについてマーケティング・リサーチを実施。それを基に期待利益を予測して戦略計画を立てる。今日までの経営学ならびにビジネス実践において広く浸透しています。

しかし、このアプローチは企業にとつて当初から目的が明確であり、また、環境が分析に基づいて予測可能な場合に有効であることに注意が必要です。

エフェクチュエーションの5原則とは

必ずしも最初から機会が見えているわけではない、また、マーケティング・リサーチによってニーズや潜在顧客を特定することが出来ない極めて不確実性の高い状況の下、新しい事業や市場の機会を一步一步創造していくアプローチがエフェクチュエーション

ンです。

熟練した起業家の意思決定の論理は目的ではなく、手中にある手段を所与とし、それを活用して生み出すことの出来る効果（エフェクト）を重視するという特徴がありました。では、エフェクチュエーションの5つの思考様式を紹介しましょう。

(1) 手中の鳥の原則

英語のことわざですが、
「あなたが手にしている一羽の鳥は、姿の見える多くの鳥よりも価値がある」

不確実な資源を追い求めるのではなく、今、手の中にある手段（資源）で何が出来るかを発想し、着手しよう。

(2) 許容可能な損失の原則

「熟達した起業家は命がけのジャンプをしない」
許容できる損失の範囲をあらかじめ設定しておき、それを超えないように行動する（ハイリスクハイリターンにかけない）。

(3) レモネードの原則

「人生が酸っぱいレモンを与えらるなら、無駄だと思わずレモネードを作れ」

失敗作や欠陥品を恐れず、そ

れを生かす方法を考えよう。

(4) クレイジーキルトの原則

「形や大きさ、柄が様々なキルトを不規則に縫い合わせよう」
「商売をしていると、突然、自店の近くに競合店が出てくる場合が往々にある。「何で出店してくるんだ？」。しかし、後になって理由が分かってくる。そこで、積極的にパートナーシップになろうと行動すると、これが事業拡大につながる。」

「起業家は競合他社でさえもビジネスパートナーとみなし、事業拡大のために良好な関係を築いていくべきと考えます。」

(5) パイロットの原則

「パイロットは常に操縦桿を握り現状を把握し、臨機応変に対応し行動している」
不確実性を予測するのではなく、大事なことは、自分たちがコントロール可能な要素に働きかけることです。

【参考文献】

「答えを急がない勇氣」

著者 枝廣淳子

「エフェクチュエーション」

著者 吉田満梨、中村龍太

インボイス制度 導入から1年 こんな時どうする？

令和5年10月1日からインボイス制度が始まり、今月で1年になりますが、税務署には様々な問い合わせがあるようです。

そこで今回は、インボイス制度に関する問い合わせの多い質問を取り上げます。

立替払い(取引先)

A社が、取引先のB社に経費を立て替えてもらった場合、経費の支払先であるC社から交付されたB社宛のインボイスをそのまま受領したとしても、受領したものを自社のインボイスとすることはできません。この場合は、立替払いをしたB社から、立替金精算書の交付を受けることなどによって、C社から行った課税仕入が自社のも

のであることを明らかにする必要がある。【図1】参照
なお、このようなケースで立替払いをするB社がインボイス発行事業者ではない事業者であつても、C社がインボイス発行事業者であれば、A社は仕入税額控除を行うことができます。

立替払い(従業員)

従業員が、自社の事業に必要な物品を自ら購入し、宛名に従業員名が記載されたインボイスを受領した場合、このインボイスの保存のみでは、仕入税額控除を行うことはできません。この場合に仕入税額控除を行うためには、その従業員が自社に所属していることが明らかとなる従業員名簿などの保存を併せて



行う必要があります。

なお、従業員名簿などが記載されたインボイスと、その従業員が作成した立替金精算書を受領・保存する必要があります。

ETC

クレジットカード会社がカードの利用者に交付する利用明細書は、利用者である事業者に対して課税資産の譲渡等を行った他の事業者が作成・交付する書類ではないことや、課税資産の譲渡等の内容や適用税率などインボイスの記載事項を満たしていないことから、一般的にはインボイスには該当しません。

一方で、ETCシステムを利用して、クレジットカードにより高速道路の利用料金を精算する会社も多くあります。この場合、高速道路の利用料金について仕入税額控除の適用を受けるためには、原則として、高速道路会社が運営するホームページから、通行料金が確定した後、簡易インボイスの記載事項に係る電磁的記録(以下「利用証明書」)をダウンロードし、そ

れを保存する必要があります。

なお利用証明書のダウンロードは、クレジットカード利用明細書の受領ごとに行う必要はなく、利用した高速道路会社ごとに任意の一取引に係る利用証明書を一回のみ取得・保存すれば、保存要件を満たします。

仮払消費税等の経理方法

インボイス発行事業者以外の者からの仕入れには、仕入税額相当額の80%または50%を控除できる経過措置が採られています。税抜経理を行う場合、経過措置期間中はインボイス制度導入前の仮払消費税等の額の80%または50%相当額を仮払消費税等の額とし、残額を仕入れ等の価額として所得税や法人税の計算を行うことが原則です。

この取扱が見直され、経過措置期間終了後の原則となる取扱いを先取りして、インボイス発行事業者以外からの仕入れについて、消費税等の額を取引の対価の額と区分しないで経理することが認められることになりました。また、簡易課税制度を適用する事業者や、いわゆる2

割特例制度適用事業者については、仕入税額控除を適用するにあたってインボイス等の有無が要件とされていないことから、インボイス制度導入前と同様の額を仮払消費税等の額として計上する方法が認められることになりました。これらの経理方法は、令和5年10月1日以降の取引について、適用することができます。【図2】参照

出張旅費・通勤手当など

従業員などに支給する出張旅費や宿泊費、日当などのうち、その旅行に通常必要と認められる部分の金額は、課税仕入に係る支払対価の額に該当するものとして取り扱われます。この場合、従業員はインボイス発行事業者ではないためインボイスの交付は受けられませんが、一定の事項を記載した帳簿のみの保存で仕入税額控除が可能です。同様に、従業員などに支給する通勤手当のうち、通勤に通常必要と認められる部分の金額についても、一定の事項を記載した帳簿のみの保存で、仕入税額控除を行うことができます。

図1 立替金の取引図

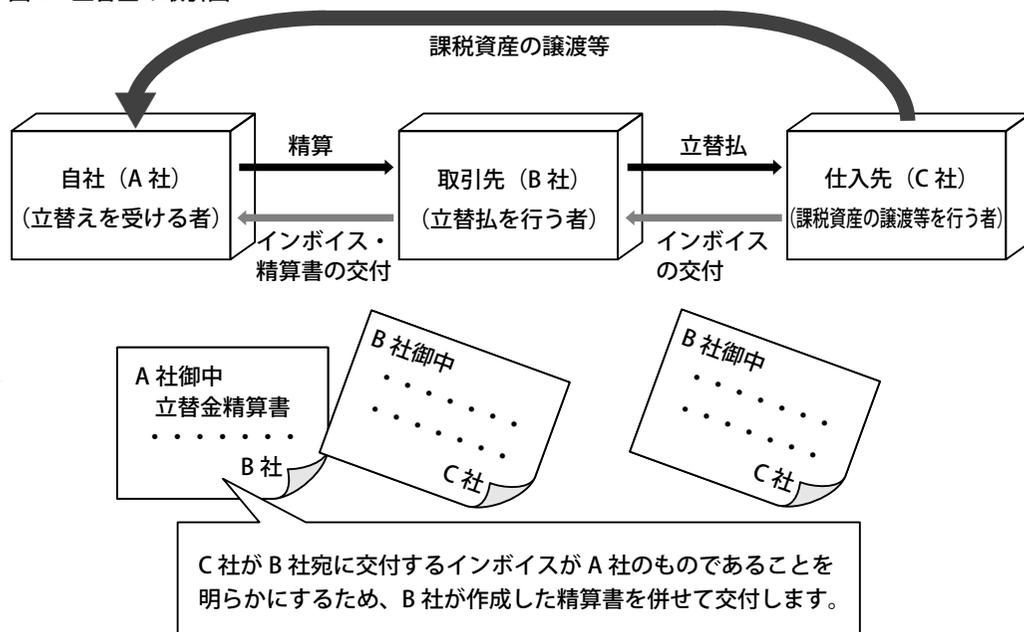
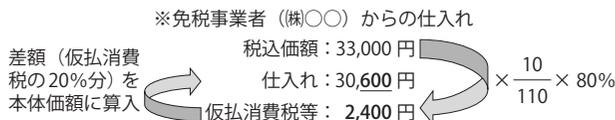


図2 仮払消費税等の額の経理処理

(1) 原則

総勘定元帳			
月	日	摘要	借方
11	3	(株)〇〇 雑貨 80%対象*1	30,600
		(仮払消費税等)	2,400



(2) 新たに認められることとなった経理処理

① 全事業者

総勘定元帳			
月	日	摘要	借方
11	3	(株)〇〇 雑貨 80%対象*2	33,000
		(仮払消費税等)	0

② 簡易課税制度適用者・2割特例適用者のみ(継続適用が要件)

総勘定元帳			
月	日	摘要	借方
11	3	(株)〇〇 雑貨 80%対象*3	30,000
		(仮払消費税等)	3,000

* 1 : 「経過措置の対象である旨」の記載が必要(簡易課税制度適用者・2割特例適用者は不要)
 * 2 : 仮払消費税等の計上はないものの、消費税の計算上、経過措置を適用するのであれば、「経過措置の対象である旨」の記載が必要(簡易課税制度適用者・2割特例適用者は不要)
 * 3 : 経過措置の対象である旨の記載は不要

フリーランスとの取引適正化

～新法が施行されます～



今年11月1日より、「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」(フリーランス・事業者間取引適正化等法)が施行されます。

個人で働くフリーランスに業務委託を行う発注事業者に対し、業務委託をした際の取引条件の明示、物品等を受領した日から原則60日以内での報酬支払、ハラスメント対策のための体制整備等が義務付けられます。今回は、この法律の概要や事業者が注意しておきたい点などを解説いたします。

一 法律の概要

(1) 制定の背景

近年、働き方の多様化が進み、フリーランスという働き方が普及してきました。

一方で、実態調査や「フリーランス・トラブル110番」などにおいて、フリーランスが取引先との関係で様々な問題・トラブルを経験していることも顕著になってきました。

《参考》

実態調査(令和3年 内閣官房ほか)では、次のような調査結果がありました。

- ・ フリーランスの約4割が報酬不払い、支払遅延などのトラブルを経験。
 - ・ フリーランスの約4割が記載の不十分な発注書しか受け取っていないか、そもそも発注書を受領していない。
 - ・ また、フリーランス・トラブル110番では、次のような相談が寄せられていました。
 - ・ 報酬の支払いに関する相談
 - ・ ハラスメントなど就業環境に関する相談
- これらは、業務委託を受ける

フリーランスと発注事業者との間に、交渉力や情報収集力の格差が生じ、フリーランスが弱い立場に置かれやすい関係性にあることが要因とされています。

(2) 法の目的

前述の問題点を踏まえ、フリーランスが安心して働ける環境を整備するため、次の2点を図ることを目的として同法が施行されることになりました。

- ・ フリーランスと企業などの発注事業者の間の取引の適正化
- ・ フリーランスの就業環境の整備

二 発注事業者の義務

発注事業者が満たす要件に並び、フリーランスに対しての義務の内容が異なることに注意を要します。

発注事業者をA～Cの3種類に区分して見ていきます。

【発注事業者A】

次の2点を満たす事業者が該当します。

- ・ フリーランスに業務委託をする事業者

- ・ 従業員を使用していない
- ※ フリーランス同士の取引の場合は、業務を発注するフリーランスも、このケースに該当します。

《義務付けられること》

- ① 書面等による取引条件の明示

業務委託をした場合、書面・メール等の電磁的方法により、直ちに、「業務の内容」「報酬の額」「支払期日」など一定の取引条件を明示することとされます。

【発注事業者B】

次の2点を満たす事業者が該当します。

- ・ フリーランスに業務委託をする事業者
- ・ 従業員を使用している

《義務付けられること》

前述の①に加え、次の②～④が義務付けられます。

- ② 報酬支払期日の設定・期日内の支払

発注した物品等を受け取った日から数えて「60日以内」のできる限り早い日に報酬支払期日を設定し、期日内に報

③ 報酬を支払うこととされます。
募集情報の的確表示

広告などにフリーランスの募集に関する情報を掲載する際に、次のことが求められます。

- ・ 虚偽の表示や誤解を与えない表示をしてはならないこと（違反の例…意図的に実際の報酬額よりも高い額を表示する、業務に用いるパソコンや専門の機材など、フリーランスが自ら用意する必要があるにもかかわらず、その旨を記載せず表示する等）

④ ハラスメント対策に係る体制整備
フリーランスに対するハラスメント行為に関し、次の措置を講じることが義務付けられます。

- ・ ハラスメントを行ってはならない旨の方針の明確

化、方針の周知や啓発（対応例・社内報の配布、従業員に対する研修の実施）

- ・ 相談や苦情に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備（対応例・相談担当者等を定める、外部機関に相談対応を委託する）

ハラスメントへの事後の迅速かつ適切な対応（対応例・事案の事実関係の把握、被害者に対する配慮措置）など

【発注事業者C】

次の3点を満たす事業者が該当します。

- ・ フリーランスに業務委託をする事業者
- ・ 従業員を使用している
- ・ 一定の期間以上行う業務委託である

《義務付けられること》

前述の①～④に加え、さらに次の⑤～⑦が義務付けられます。

⑤ 禁止行為

フリーランスに対し、「1か月」以上の業務委託をした場合、次の7つの行為をしてはならないこととされます。

受領拒否（発注者の一方的都合により発注取消しをして受け取らない等）／報酬の減額／返品／買ったとき（著しく低い報酬の額を不当に定める）／購入・利用強制（自己の指定する物の購入・役務の利用を強制する）／不当な経済上の利益の提供要請／不当な給付内容の変更・やり直し

⑥ 育児介護等と業務の両立に対する配慮

「6か月」以上の業務委託について、フリーランスが育児や介護などと業務を両立できるよう、フリーランスの申出に応じて必要な配慮をしなければならないこととされます。

配慮の例には次のようなものがあります。

- ・ フリーランスが妊婦検診を受診するための時間を確保できるようにしたり、就業時間を短縮すること

・ 育児や介護等と両立可能な就業日・時間としたり、オンラインで業務を行うことができるようにすることやむを得ず必要な配慮を行う

うことができないう場合には、その理由について説明することが必要です。

⑦ 中途解除等の事前予告・理由開示

「6か月」以上の業務委託を中途解除したり、更新しないこととする場合は、次のことを行う必要があります。

- ・ 原則として30日前までに予告すること

・ 予告の日から解除日までフリーランスから理由の開示の請求があつた場合には理由の開示を行うこと

三 その他

この法令には罰則も設けられていません。

法令違反があると認められる場合において、公正取引委員会や厚生労働省からの勧告・命令により必要な措置を講ずることを求められているにもかかわらず、命令に違反しているとき（50万円以下の罰金）や、求められた各種報告を行わなかったまたは虚偽の報告をしたとき（20万円以下の過料）などの罰則が定められています。

インフレ時代の生活を守る

日本経済はお金の価値が下がるインフレの時代になってきました。

「手持ちの現預金で、今後の生活の見通しが立つだろうか？」といった不安が頭の中によぎります。このような時ですから、富裕層の習慣・戦略に学ぶのも一つの方法であると考えます。断片的になるかも知れませんが紹介しましょう。

※無駄をなくし、儉約に努める

相続税の調査担当の経験がある元国税専門官K氏の話。

被相続人B氏を調べていると、思っていたより預金残高が少ない。そこでB氏の奥さん(Cさん)に預金を見せてもらうと1,000万円以上の預金があった。Cさんのこの“ヘソクリ”はBさんから少しずつ預かっていただけのものでした。Cさんは家計簿をしっかりつけており、何に使ったかを説明できる人だったそうです。資産を残す人はお金

をきちんと管理できるという共通点があります。

※できるだけ長く働き、労働収入・運用収入・年金収入を確保する

上場企業のエリートサラリーマンは退職金・年金は豊かかも知れない。しかし、老後は医療費、思わぬ出費が往々にしてあり決して豊かであることは保証できません。相続税の支払い対象者は商店主や職人が多い。これは70代、80代まで仕事に就き収入があることにも関係があると思われます。

※「収入－生活費＝貯蓄・投資」から

「収入－貯蓄・投資＝生活費」へ

投資・貯蓄するには資金が必要です。先ず、貯蓄・投資をしてその金額を取り崩さず、その上で生活することを習慣づけます。とりあえず20万円の手取りであったら2万円を貯蓄・投資に回すよう頑張ります。

※長期スパンで投資する

20年以上の長期投資となれば、ほぼ安全に資産は増やせると言われています。

メンタルヘルス・マネジメント検定

試作品の説明会、契約のクロージング時等、「何故肝心なところで、しくじるのだろうか」ということは誰も経験します。

強いストレスを感じるからでしょうが、では、その対策・対応となるとどうでしょうか？フリーランサーK氏は「メンタルヘルス・マネジメント」検定試験（大阪商工会議所他主催）が自分のメンタルヘルスケアに役立ったと話します。

さて、この試験は、Ⅰ種・Ⅱ種・Ⅲ種とあり、Ⅲ種が一番やさしく、次にⅡ種、Ⅰ種となりますが、Ⅲ種が最も役に立つ内容が織り込まれているように思います。

Ⅲ種は、「自らのストレスの状況、状態を把握することにより、不調に早期に気づき、自らケアを行い、必要であれば助けを求めることができる」という内容です。

ストレスによる健康障害が起こるメカニズムからストレスの対処法まで、幅広い分野での知識が得られます。

「富裕層」の考え方

起業家を目指している大学生Aとベンチャー企業を経て、現在はホテル、飲食店を30数店舗展開するB社長の対話。

A「中小企業は高付加価値の商品・サービスを扱わなければ儲からないので、富裕層をターゲットにしようと思いますが…」
B「富裕層という言葉は分かるようで分からない。富裕層という漠然とした概念で商売をし

ようとすると足元をすくわれる。そこで我が社は、どんな時にどんな商品・サービスを使ってもらせるか、言い換えると必要な時に必要なものを提供するよう心掛けています。」

B「例えば、産後間もないお母さんと赤ちゃんがゆつくりと過ごせる、しっかりしたケア付きのホテル。一泊5万円、滞在期間は2週間位。それを利用して価値があるかどうかは、お客様の判断ということになる。」