



十一月 JR 辻堂駅

今年も残すところわずかとなりました。本当に光陰矢の如し。いろいろありましたがアツという間に過ぎた感があります。

さて来年はどうでしょう。改元されオリンピックも翌年になります。

経済はどうでしょう。世界はどう動くでしょう、環境問題は改善にむかうでしょうか。

そう、消費税がアップします。

近年やたら仕事が複雑になり量も増えました。減ることはありません、増える一方です。さてこのまま増え続ける事務量をいつまで消化できますか？

消費税の計算ひとつとっても手数がかかり機械化しても最後は人手となります。

会計・経理の分野を考えてみましょう。コストはなるべく削減したいところです。

どうすれば良いでしょう。ほんとうにやる価値のある仕事なののでしょうか。欠くべからざる仕事と区分けできないものなのでしょうか？

例えば、

会計・経理の事務コストを半分にできないか！



【入金管理の簡素化】

データ入力の手間を省く→ネットバンキングを利用する→そっくり金融機関のデータを吸い上げる→経理にそっくりそのまま取り込む→検証し試算表に取り込む。

【売上集計の簡素化】

キャッシュレスを検討する。今話題のカード決済は自社の（店）の環境を考え早期に実現可能性を検討する。POS レジを活用する。

【経費精算の簡素化】

社員の旅費・経費精算はカードにより完結する、これはすぐにでもできることでしょう。

【業務フローの簡素化】

会計科目にあまりこだわらず、あまり細かく設定せず、管理上責任箇所を明確にすることにつとめる。小規模企業にあってはあまり発生主義にこだわらない。

経済縮小化の時代にあって、あれもこれもせずコンパクト、シンプルな発想が求められます。足腰強い企業にするため、ともどもチャレンジしましょう。

消費税の経過措置について

安倍晋三首相が10月15日の会見において、2019年10月1日からの消費税引き上げ（10%）を明言しました。今まで何度も延期されていた引き上げがとうとう実現となりそうです。もしかしたら増税の前に大きな買い物を済ませようという人もいるかもしれません。そこで今回は消費税の経過措置について、ご説明したいと思います。

消費税の経過措置というのは、消費税が10%に上がった後に提供された商品やサービス等であっても、一定の要件を満たせば、8%の税率を適用することが出来るという措置になります。例えば、住宅の建築を依頼し、引き渡しの日が2019年10月1日以降であれば本来10%の税率が適用される場所、2019年3月31日までに契約したものであれば、引き渡しの日が10月1日以降であっても8%の税率を適用してもよいという措置になります。



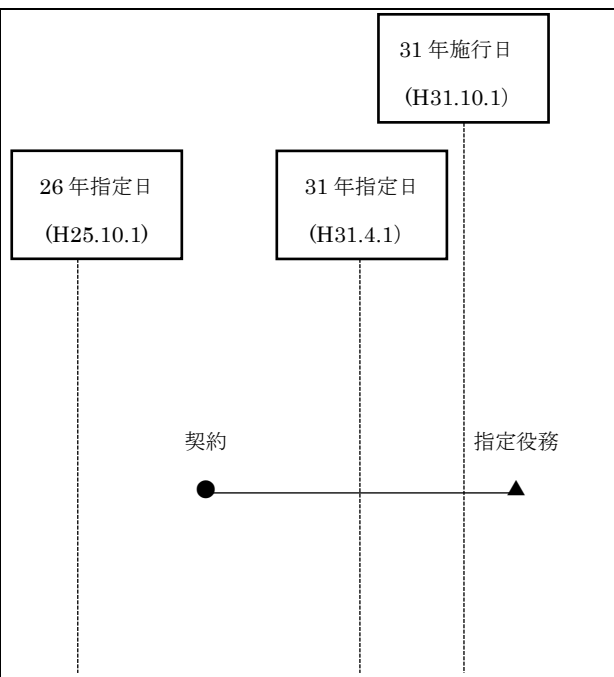
●経過措置の対象となる商品の提供、役務提供等

内容	適用関係
旅客運賃等 31年施行日以後に行う旅客運送の対価や映画・演劇を催す場所、競馬場、競輪場、美術館、遊園地等への入場料金等のうち、26年施行日から31年施行日の前日までの間に領収しているもの	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">26年施行日 (H26.4.1)</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">31年施行日 (H31.10.1)</div> </div> <p style="text-align: center;">対価受領 入場等</p>
請負工事等 26年指定日から31年指定日の前日までの間に締結した工事(製造を含みます。)に係る請負契約(一定の要件に該当する測量、設計及びソフトウェアの開発等に係る請負契約を含みます。)に基づき、31年施行日以後に課税資産の譲渡等を行う場合における、当該課税資産の譲渡等	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">26年指定日 (H25.10.1)</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">31年指定日 (H31.4.1)</div> </div> <p style="text-align: center;">契約 譲渡等</p>
資産の貸付け 26年指定日から31年指定日の前日までの間に締結した資産の貸付けに係る契約に基づき、31年施行日前から同日以後引き続き貸付けを行っている場合(一定の要件に該当するものに限ります。)における、31年施行日以後に行う当該資産の貸付け	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">26年指定日 (H25.10.1)</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">31年指定日 (H31.4.1)</div> </div> <p style="text-align: center;">契約 貸付け</p>

指定役務の提供

26年指定日から31年指定日の前日までの間に締結した役務の提供に係る契約で当該契約の性質上役務の提供の時期をあらかじめ定めることができないもので、当該役務の提供に先立って対価の全部又は一部が分割で支払われる契約(割賦販売法に規定する前払式特定取引に係る契約のうち、指定役務の提供※に係るものをいいます。)に基づき、31年施行日以後に当該役務の提供を行う場合において、当該役務の内容が一定の要件に該当する役務の提供

※「指定役務の提供」とは、冠婚葬祭のための施設の提供その他の便益の提供に係る役務の提供をいいます。

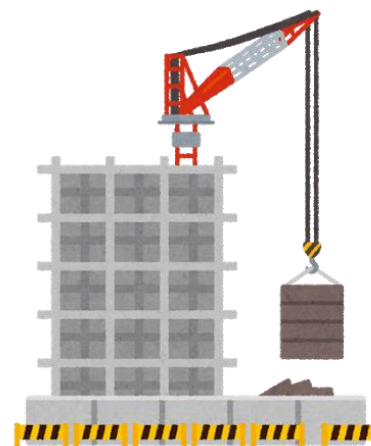


上記以外にも、消費税法の適用に関して所要の経過措置が設けられています。

●実務上の注意点

・請負契約等において、事業者が相手方に経過措置 8%の適用した旨を書面で通知する必要があります。

・契約が3月31日以前であっても、その工事等の下請け業者への発注が10月1日以後になった場合は下請け業者への外注費は10%の税率が適用されます。



さわやか土曜塾のご案内

人生・家庭・職場の羅針盤

げんいん お せんご はか
 今月の格言「原因を追わず善後を図る」

この格言は、様々な問題や事件に遭遇した場合の心得を説いたものです。

私たちは問題に直面した時、つい必要以上に悲観してしまうことがあります。また、保身のために相手に責任を追及してしまうことがあります。しかしこれでは問題は解決せず、かえって事態を悪化させることになりかねません。

大切なことは、客観的に究明できるよう努めることです。ここにいう「原因を追わず」とは「問題に対して必要以上にこだわらない」という意味です。問題を前向きに受け止め、道徳的課題として「善後を図ること」が、問題を解決しよりよい人間関係を築くために大切であることを説いています。

「さわやか土曜塾」は、宇久田会計事務所主催の公開セミナーです。どなたでもご参加いただけます。皆様のご参加をお待ちしております。

** 2018年12月のさわやか土曜塾 **

日時：2018年12月8日(土) 10:00~11:30

場所：辻堂市民図書館 2階多目的室 (藤沢市辻堂 2-15-8)

会費：500円

詳細は、志村(智江)・野村まで

毎週火曜は朝塾の日！

～朝塾の部屋～



火曜日の朝始業前に、事務所員が持ち回りでプレゼンを行なっています。

今月の読書

10月23日(火)朝塾より 担当：佐藤 信介

品性・経営・人生(2) 田原道夫 著/北進社 印刷(非売品)

本書は筆者が発行しているメールマガジンを1年分まとめて著書にしたものです。本メールマガジンは経営をメインテーマに、世界中で起こる事象に対し廣池千九郎が提唱した『道徳経済一体思想』や偉人の言葉と照らし合わせ、問題の解決方法を探ろうとするものです。前回も一度ご紹介させて頂きましたが、今回はその第二弾とさせて頂き、また本書の一節をご紹介させて頂こうと思います。



●一発逆転を狙わない【勝負の格言より】

【勝負で負けが込んでくると、それまでの分を一気に取り返そうとして大胆な行動に出ることがあります。しかし、そうした行動はだいたいにおいて失敗に終わる確率が高いものです。そんなときは自信を失い焦っているの、全体がよく見えていません。大きく勝ってやろうという気持は、読みを間違えた無謀な動きになりがちです。むしろ、負けが込んだ時は、大きな勝ちを狙わないで、とりあえず小さな勝ちを一つでも取ることです。ともかく小さな勝ちを取って少しでも自信をつけることがまず大事です。(中略)そうしているうちにいつか大きな勝ちを狙えるチャンスが必ずまたやってきます。】

という桜井章一氏(※)の言葉を引用し、これを会社経営に当てはめる。

バブル崩壊後、多数の経営者が失敗を取り返そうとして、不動産売買などの一発逆転の大勝負をしたが、かえって大損失を出し、傷を深くした。そうした経営者がいる一方、バブル崩壊による損失を受けながらも、本業に回帰し、真剣になって経営努力を積み重ねた人たちもいる。血のにじむような徹底的経費削減を続けて黒字体質をつくり、累積赤字を一掃した経営者も少なくないという。

勝負や経営において一発逆転などは幻想に過ぎず、そのような事が起こるのは限りなく少ないことだと思う。事業というのは先行き不透明であり明日どうなるかも分からないですが、うまく行かない時にこういう心構えを持つことで、大振りをせずコツコツ積み上げていく大切さを感じました。

(※桜井章一…稀代の勝負師であり、麻雀のプロである。)

*** **



中国で夏の甲子園フィーバー

野球が盛んとは言えない中国で、ニッポンの高校野球大会の熱戦に特に若者がこころ打たれたらしい。とりわけ秋田金足農業高校の躍進は中国での注目度もすごかったらしい。

厳しい雪の中、同僚をおんぶして足腰きたえる、勝利してのけぞり堂々校歌を熱唱、出発を前にニワトリに「頑張ってくるからな！」と声をかけたとか？

長靴すがたでトラクターを運転する選手たち…。若者の頑張る姿に世界は分け隔てなく共感を呼んだ。



*** **

発行・編集 宇久田進治税理士事務所/株経営センターグロー

〒251-0042 藤沢市辻堂新町 1-1-2 クロスポイント湘南 6F

TEL 0466 (36) 0627

FAX 0466 (33) 4892

URL : <http://www.ukuta.net/>

** 編集部では皆様に喜んでいただける紙面にしたいと思っております **

お読みになったご感想、お読みになりたい記事等のご意見をお聞かせください。

(e-mail : seto@ukuta.net 又は上記 FAX でお願いいたします。)