

ANGLE

Vol.85

秋号

2021.10.01

ビジネスの新しい視点（アングル）を探る情報誌

- C 経営メモ | 働き甲斐と働きやすさ …… 1
- C M & A | M&A体験談インタビュー …… 2
- C 税務 | インボイス制度②／仕入税額の計算と免税事業者の取扱いについて …… 3-4
- C 労務 | 男性の育児休業を取得することで67万円！両立支援助成金について …… 5
- C お客様事例 | 会計アウトソーシング「特定時期に集中するマンパワー不足の補充に」 …… 6
- C お知らせ | セミナーのご案内／千葉本部開設のお知らせ …… 7



「日本の四季」…ゆかりの地域を写真をご紹介。千葉本部のある船橋市は日本有数の梨の産地です。

働き甲斐と働きやすさ

グループ代表 **中村 亨**
Nakamura Toru



-management memo-

採用面接で応募者からよく聞かれる質問ナンバーワンは「残業はどのくらいありますか？」のようです。時代の流れ、とはいえ、昭和の時代を知る経営者の方々の中には、どこかに違和感を覚える方もいるのではないのでしょうか？

今回は、使い古された言葉になってきた感もある「働き方」について少し掘り下げて考えたいと思います。

求職者は本当に「働きやすさ」だけを求めているのか？

面接を受ける求職者（応募者）の立場になると、残業時間の長さが気になるのも理解できます。過酷な残業は社会問題になりましたし、今や残業時間の長さはブラック企業のレッテルを貼る一つの目安です。残業が少ない企業は働き方改革が進んでいると評価もできますし、残業の長さを問う質問は、大切な質問であると断言できます。

ただ、この質問の裏に隠れているのは、**自分にとっての「働きやすさ」を求める一方で、「プロフェッショナルになれるだけの体制が整っているのか？（教育、研修）」という思いですし、仕事に「やりがい」を求めているはず**です。

求職者は、きっと「やりがい」や「教育研修」が同じだとしたら「残業は少ないほうが良い」と考えて質問をされているのだと思います。

成長のために必要なのは「働き甲斐」

高いモチベーションを維持し、働き続けるために必要な観点は、この「やりがい」です。

ここでは、「働きやすさ」と対比させるために「働き甲斐」と言い直しておきます。

「働きやすさ」とは、「残業がない」「給料が高い」など、職場環境や労働条件といった外部から与えられるものです。一方の「働き甲斐」とは、「仕事を通して成長できる」「達成感を得られる」といった内面から湧き出るもので、モチベーションを高める動機付けとなるものです。

「働きやすさ」を求めるということは、仕事に対する不満をなくしたいという消極的な考え方で、一方、「働き甲斐」を求めるということは、「成長・承認」等の満足に感じる要素を求める、積極的な考え方です。どちらがプロとして活躍していけるか、自ずと答えは導き出せるのではないのでしょうか。

プロフェッショナルに必要な“素振り”

もちろん、働きやすさと働き甲斐が両立できる環境が最高の職場であることは言うまでもありません。経営者たるもの、その両方を整備する努力を怠ってはいけないことは当然の事だと言えます。

しかしスキルをまだまだ身に付けなければならない新人や未熟であろう若年層が「残業は短い方が良い」ばかりを強調するのは少し違うと思います。極端に言えば、イチロー選手や大谷選手が一流選手になる前に「働きやすさ」を求めてしまっただけでは、「イチロー」や「大谷」になれるはずもなかった、ということです。「素振りは少ない方が良い」と言っているようなもので、そもそも**「プロフェッショナル」を志向する考え方との間に矛盾がある**、ということを受け止める必要があると思います。

（きっと適度にストレスがないと成長してしないのではないのでしょうか？）

将来得られる働き甲斐のために、また「成長」というキーワードから考えると、ある程度の「働きやすさ」を犠牲にせざるを得ない場面は、プロフェッショナルを目指す人にはあるのではないのでしょうか。

相乗効果を活かし 事業の拡大と成長を目指す 成長戦略型M&A

株式会社松美屋は、大手企業の工場内食堂及び大学寮食堂の管理運営を受託。昭和46年に創業、平成23年に松本保氏が代表取締役に就任。大手企業の事業所拡大とともに受託管理先を増やして成長を続けてきました。更なる事業発展を目指し、レストラン事業の運営委託、環境工事事業や人材事業を行う企業に株式譲渡を含む資本業務提携を実施。その後も代表取締役に就任している同氏に、M&Aを決意・実行した経緯と両社の相乗効果を活かした事業の拡大と成長に邁進している現況についてインタビューいたしました。

interview

—— M&Aを検討したきっかけを教えてください。

現状維持が事業縮小につながる状況の中、始めは成長戦略としてM&Aを検討していたわけではありませんでした。その中で、コーポレート・アドバイザーズM&A（以下、CAMA）より「当社を買いたい企業がある」とお声をいただき、会社を譲渡する気持ちはなかったのですが、まずは話を聞いてみようと思ったことがきっかけでした。

その会社とは合意に至らなかったのですが、その際にCAMAのアドバイザーから「事業の拡大のために資本提携先を積極的に探してみようか」とアドバイスをいただき、相乗効果のある企業との資本業務提携を模索し始めました。

—— M&A後の現況について教えてください。

資本業務提携により事業の幅が広がり、いよいよこれから成長・拡大を推進していくのですが、それと同時に今後は後継者を育成し、きちんと事業を承継できる体制を作っていきたいと考えています。

今回のM&Aを経て、やっと事業のビジョンが見えてきたという感覚があります。これまではマーケットが縮小する中、日々の経営に追われるばかりでしたが、やっと先のことを考える余裕が出てきたように思えます。

—— ご自身のM&Aの体験をもとにしたアドバイスをお願いします。

お互いに壁を作らないことが大切だと思います。社長同士がしっかりと話し、コミュニケーションを通じて相互に理解を深めることです。

今回のM&Aの目的は両社のシナジーを発揮した事業の成長でした。せっかく同じグループになったのにコミュニケーション不足から別の組織になってしまうのは意味がありません。幸いにして今回は互いの縁も後押ししスムーズに進めることができましたが、お互いに快く迎え合う、それができる相手先を探すことが重要ではないでしょうか。



右：株式会社松美屋 代表取締役社長 松本 保 氏
左：株式会社 コーポレート・アドバイザーズM&A
企業提携第一部 部長 山内 直人

インタビュー全文は、株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A の Web サイトからご覧ください。





インボイス制度②／仕入税額の計算と免税事業者の取扱いについて



2023年（令和5年）10月1日から消費税の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。前回のANGLEではこのインボイス制度の概要と適格請求書発行事業者の登録申請と売り手・買い手のそれぞれの事前準備についてご紹介しました。

今回のANGLEでは前回の基本的なインボイス制度の内容から発展させ、実務上注意すべき仕入税額の計算と免税事業者の取扱いについて述べていきます。

■仕入税額の計算

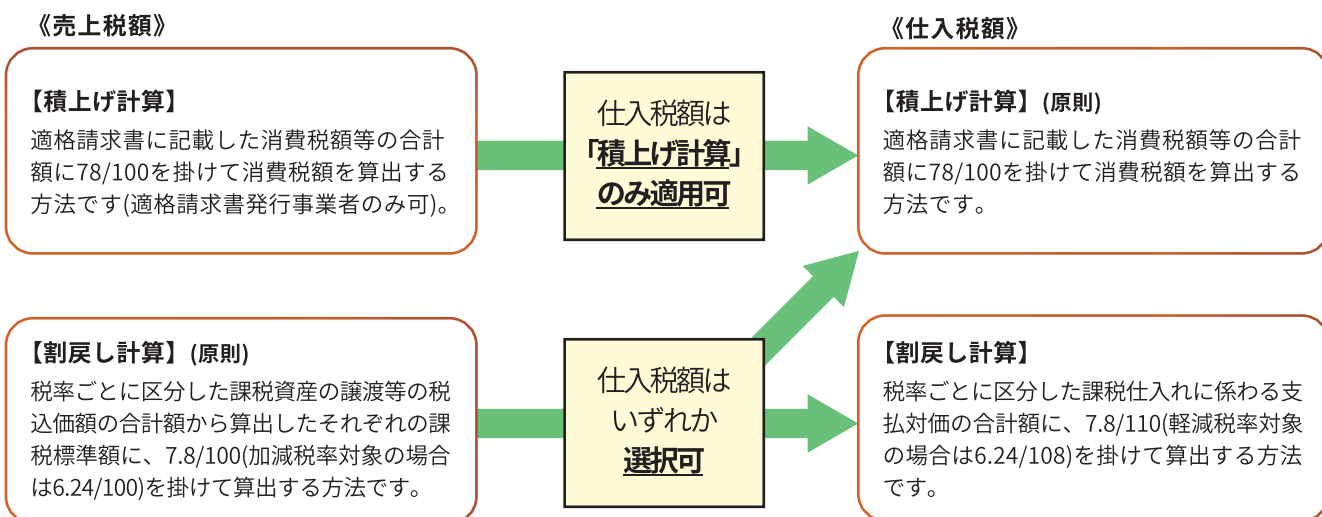
令和5年（2023年）10月1日以降、インボイス制度導入後の消費税の売上税額と仕入税額の計算は次の①と②を選択することができます。

- ① 適格請求書（インボイス）に記載のある消費税額等を積み上げて計算する「積上げ計算」
- ② 適用税率（10%、軽減8%）ごとの取引総額を割り戻して計算する「割戻し計算」

ただし、売上税額を「積上げ計算」により計算する場合は、仕入税額も「積上げ計算」により計算しなければなりません。なお、売上税額について「積上げ計算」を選択できるのは適格請求書発行事業者に限られることとなります。

※売上税額の計算は、取引先ごとに割戻し計算と積上げ計算を分けて適用するなど、実務上併用して計算することも認められます。

売上税額及び仕入税額の計算方法



出典：国税庁「消費税のあらまし 適格請求書等保存方式とは？」（2021年9月10日現在）

「適格請求書等積上げ計算」とは、会計ソフト上で適格請求書の一の取引ごとに「税込金額入力」のほかに新たに「消費税額入力」を行い、その消費税額のうち課税仕入に係る部分の金額合計額に100分の78を掛けて算出します。つまり、会計入力した消費税額合計額と適格請求書に記載された消費税額合計額が一致することになります。

「帳簿積上げ計算」とは、会計ソフト上で一の取引ごとに「税込金額入力」のみを行い、その税込金額合計額に110分の10を乗じて算出した金額（1円未満の端数が生じたときは、端数を切り捨て又は四捨五入します。）を仮払消費税などとし、帳簿に記載している場合は、その金額の合計額に100分の78を掛けて算出します。つまり端数処理をした金額部分について適格請求書に記載された消費税額合計額と差異が生じることになります。

■免税事業者の取扱い

インボイス制度導入により、年間の課税売上高が1,000万円以下の免税事業者の取扱いが大きく変わります。

買い手側の注意点

まず買い手側においては、インボイス制度が導入されることにより最も大きい影響があるのが**適格請求書（インボイス）を発行できない事業者からの仕入・諸費用について、消費税の計算上「仕入税額控除」をとることができない点**になります。

こういった厳しい規制が入ることで、仕入先や諸費用の支払先について適格請求書（インボイス）を発行できる事業者を見直しせざるを得なくなります

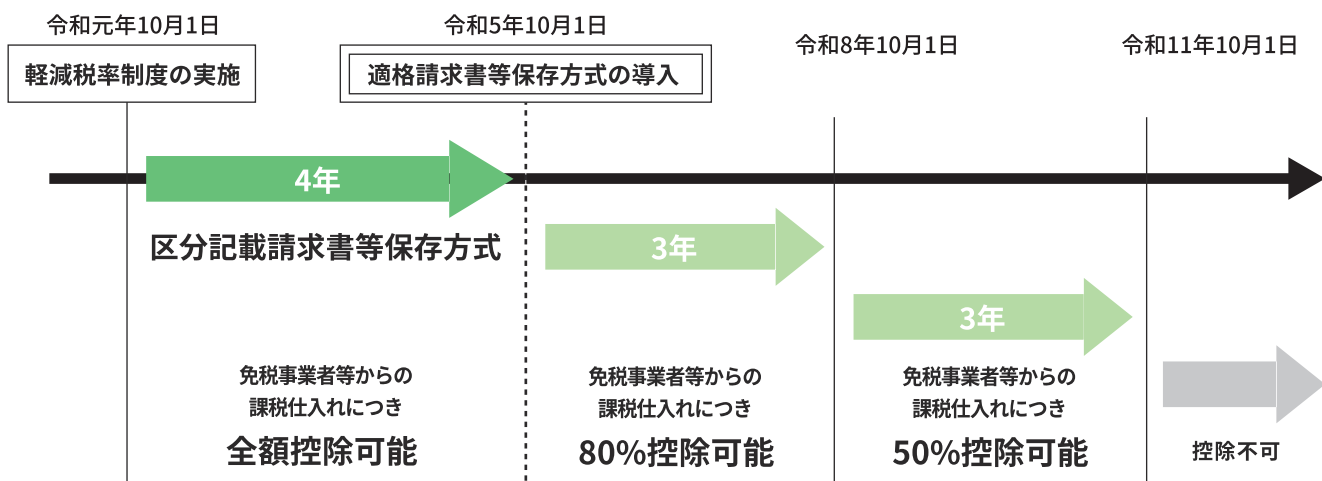
売り手側の注意点

次に売り手側の注意点です。現在年間の課税売上高が1,000万円以下の個人事業主やフリーランスの方などは消費税の免税事業者となっているかと思えます。**適格請求書（インボイス）を発行できるのは課税事業者だけ**ですので、買い手側の事業者から頼まれても免税事業者である以上、適格請求書（インボイス）を発行することはできません。

買い手側が仕入税額控除の恩恵を受けたいために、免税事業者との取引をやめ、適格請求書発行事業者との取引の切り替えを検討するのは必然になるでしょう。**これまで消費税の納税義務がなかった免税事業者も、今後適格請求書（インボイス）を必要とする買い手を相手に取引をする場合には、課税事業者を選択する検討が必要になってくるかと思われます。**この場合、免税事業者は消費税の課税事業者選択届出書を提出することにより、課税事業者になることができます。その上で、適格請求書発行事業者の登録申請をすることで、インボイスの発行をすることができますようになります。ただし、インボイス制度が開始する令和5年10月1日から課税事業者となる場合は、適格請求書発行事業者の登録申請のみで問題ありません。

■免税事業者における経過措置

インボイス制度導入後においては、原則、免税事業者などの適格請求書（インボイス）を交付できない者からの仕入れについては、仕入税額控除ができなくなりますが、従前の区分記載請求書等と同じ内容の記載がある請求書等を保存し、帳簿に経過措置を受ける旨（80%控除・50%控除の特例を受ける課税仕入である旨）を記載していれば、**インボイス制度導入後6年間**は一定割合の仕入税額控除が認められます。下図をご参照ください。



出典：国税庁「消費税軽減税率の手引き 令和3年8月版」

税にまつわる最新情報はお気軽にお問い合わせください。中小企業から一部上場企業まで、企業の成長をサポートいたします。

CREAS 日本クレアス税理士法人
CORPORATE ADVISERS

お問い合わせ先は **TEL 03-3593-3236**
MAIL info@j-creas.com

ディレクター 税理士 **福島 直樹**



男性の育児休業を取得することで67万円！両立支援助成金について

男性の育休取得を促進。育児介護休業法の改正！

2021年6月に改正育児介護休業法が成立し、子の出生直後に男性が育休を分割して取得ができる仕組みが始まります。また本人もしくは配偶者が妊娠した場合に、企業が育休制度を個別に説明し取得意向について確認することが義務付けられることになりました。法改正により今まで以上に男性の育休取得が見込まれます。そこで今回は男性の育休取得の際に受給できる両立支援助成金について解説します。

男性社員ひとりが育児休業を取得することで67万円！

子の出生後8週以内に男性が連続5日以上（中小企業以外は連続14日）の育児休業を取ると助成金が支給されます。1人目の育休取得は原則57万円、個別の面談により育休制度の説明を行うことで10万円が加算されます。2人目以降は取得する育休期間に応じて金額が変わります。

両立支援助成金		中小企業		中小企業以外	
1人目	育休取得	57万円		28.5万円	
	個別支援加算	10万円		5万円	
2人目	育休取得	育休5日以上	14.25万円	育休14日以上	14.25万円
		育休14日以上	23.75万円	育休1か月以上	23.75万円
		育休1か月以上	33.25万円	育休2か月以上	33.25万円
	個別支援加算	5万円		2.5万円	

生産性要件を満たした場合には、支給額が増額されます。

育休取得前の事前準備が重要！助成金申請のスケジュール！

両立支援助成金のスケジュール（原則）

- ① 男性の育児休業取得を促進するために、全社社員に対して研修又は資料の配布を実施
- ② 配偶者が妊娠した旨の会社への連絡
- ③ 育児休業制度の個別説明
- ④ 育児休業の申出
- ⑤ 子の出生
- ⑥ 出生後8週間以内に育児休業を開始
- ⑦ 支給申請（中小企業の場合は、育児休業開始日から5日経過した日の翌日から2か月以内）

ポイント

助成金の申請のためには、事前に育児・介護休業規程の見直し（現行の法令に適しているか）と仕事と子育ての両立を図るための一般事業主行動計画の策定・届出が必要です。

日本クリアス社会保険労務士法人では、両立支援助成金の申請を支援しています。助成金の仕組みを詳しく知りたい、申請を依頼したい等の要望がございましたらお気軽にご相談下さい！



日本クレアス税理士法人の「会計アウトソーシング」サービスは、フルアウトソーシング・特定時期のみ・単純で煩雑な作業のみ等、お客様のご要望に合わせてカスタマイズしたサービスを提供しています。当法人のサービスを活用し「**特定時期に集中するマンパワー不足**」という課題を解消したお客様の事例をご紹介します。

お客様事例 特定時期に集中するマンパワー不足の補充に

月初1営業日で経費の承認と仕訳への入力、2営業日で売上計上、3営業日でクレジットカード入出金の仕訳入力、4営業日で入出金の突合や固定資産の計上、5営業日で親会社へ報告等、日ごとに厳しいスケジュールが組まれているお客様で、月初月末の特定時期のマンパワー不足に課題をお持ちでした。

[お客様のお悩み]

月初月末に業務が集中しすぎる

▼
毎月の月次締めや支払いのタイミングのみマンパワーが不足している

売上登録・請求書発行・原価入力をサポート

- 売上（売掛金）に関して、お客様は請求書発行に**必要なデータ（ローデータ）をご提供いただくのみ**です。当法人が専用システムに登録し、その登録データに基づき請求書を発行するまでを行いました。
- 原価（買掛金）に関して、お客様は**請求書（PDF）をご提供いただくのみ**です。当法人は売上と原価の紐づき関係を確認しながら専用システムに登録を行いました。
- システムでの最終承認はお客様に行っていただきますが、**稟議書の突合、会計税務論点チェック、報告、その後支払の処理も当法人が請け負**い、月初月末の業務の集中をサポートいたしました。

業種・業態を問わず、経理業務は月初に集中することが多く、月初の限られた数営業日で月次締めを行う必要があり、**自社内のマンパワーに圧倒的な不足**を感じているお客様は多くいらっしゃいます。また支払い業務は月末の多忙な時期に過剰に負荷がかかります。月内のピンポイントなタイミングのみマンパワーを補充したいお客様に便利にご活用いただいています。



月初月末以外には、「**繁忙期のみ**」「**急な退職**」「**産休や育休の欠員**」といった部分的なご要望にも対応しています。当法人のアウトソーシングサービスでは、現状の業務フローを大きく崩すことなく、人材不足・労働力不足の解消につなげていただけます。



サービス案内 煩雑で単純な業務をピンポイントでアウトソーシング

事例でご紹介したような「特定のタイミングのみ」の支援だけでなく、「特定の業務のみ」も承っています。例えば、**経費精算や支払代行**。簡単な業務であるものの人的工数がかかるこのような業務をアウトソーシングに頼ることで、数字の分析やリスクの予測といった**本来の経理業務に集中することができます**。



日本クレアス税理士法人

お問い合わせ先は TEL **03-3593-3236**
MAIL **info@j-creas.com**

サービスメニューはお客様のご要望に合わせてカスタマイズいたします。経理業務に課題をお持ちの方はぜひ、日本クレアス税理士法人までお問い合わせください。

セミナーのご案内（参加無料 / 要予約）

日本クレアス税理士法人 | 株式会社コーポレート・アドバイザーズでは最新情報をお伝えるセミナーを多数開催しています。いずれも参加は無料で、来場or Zoomウェビナーを使用したオンラインでの参加をお選びいただけます。全国の皆様のご参加をお待ちしております。

【賞与・退職金見直しセミナー】年功序列型から脱却し、やる気を引き出す仕組みとは

2021年10月12日（火）14:00-15:30 [オンライン or 来場]

賞与や退職金を勤続年数に応じて漠然と支給していませんか？賞与や退職金は、仕事の成果や会社への貢献が反映されていないと、従業員のモチベーション向上のための動機付けにもなりません。

セミナーでは、他社事例やFAQを交えて、会社への貢献を適切に反映し社員の定着とモチベーション向上に繋げる賞与・退職金制度の見直しの方法について徹底解説します。

ご予約・お問い合わせはセミナー事務局まで。 TEL：03-3593-3235 Eメール：seminar@j-creas.com



M&A 成功確率向上セミナー 第2部「PMIを見据えたデューデリジェンス活用編」

2021年10月26日（火）13:30-15:25 [オンライン or 来場]

コロナ禍において、M&Aを成功に導くために買い手が押さえておくべき事項について各専門家が事例に基づき解説します。

- ・パート1：PMIの全体像（講師）グループ代表 中村 亨
- ・パート2：人事・労務デューデリジェンスの活用（講師）ディレクター/社会保険労務士 中山 啓子
- ・パート3：財務デューデリジェンスの活用（講師）マネージャー/公認会計士 寺澤 茂

ご予約・お問い合わせはセミナー事務局まで。 TEL：03-3593-3235 Eメール：seminar@j-creas.com



千葉本部開設のお知らせ

1966年の創業以来、地域密着型で法人や個人事業者の会計・税務のサポートを行い、さらに相続税の申告や相談業務に強みを持つ三田会計と経営統合を行い、2021年8月2日より千葉本部として営業を開始いたしました。

千葉本部所在地

〒273-0866 千葉県船橋市夏見台4-8-29
電話：047 - 430 - 1818

0120-801-709 (受付時間：平日 8:50~17:00) ご相談・お問い合わせ

日本クレアス税理士法人 千葉本部
CREAS (税理士法人三田会計)
相続専門サイト

トップ 対応業務 相続の流れ 料金表 お客様の声 スタッフ紹介 千葉本部案内

**相続のお悩み
何でもご相談ください!**

私たち**相続のプロフェッショナル**が
親身にサポートいたします!

初回相談
無料 ご相談のご予約はこちら

千葉本部相続専門サイト

日本クレアス税理士法人
日本クレアス社会保険労務士法人
株式会社コーポレート・アドバイザーズ M & A
株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティング
株式会社日本クレアス財産サポート
日本クレアス行政書士法人

東京 大阪 高崎 富山 千葉



本誌「アングル」に関するお問合せや
発送停止、発送先の追加や変更などは、
下記のQRコードよりお問合せください。

TEL 03-3593-3235 (代表) MAIL info@j-creas.com

- 東京本社 -
〒100-6033
東京都千代田区霞が関3丁目2番5号霞が関ビルディング33階

