

「キャッシュレス・消費者還元事業」への対応と注意点

10月から、「キャッシュレス・消費者還元事業」が始まります。

この制度は、対象店舗でキャッシュレス決済をした消費者に購入金額の5%（フランチャイズ傘下の中小企業は2%）をポイント還元する制度です。

中小企業には、ポイント発行や端末導入費用の負担はなく、期間中は手数料が引き下げられるなど参加しやすい仕組みになっています。

今後、キャッシュレス決済の対応店かどうかは、店選びの基準の一つになると予想されます。制度を契機にキャッシュレス決済のメリット・デメリットを確認し、戦略的な検討が必要になります。

消費税 10月からの請求書等の様式変更はお済ですか？

軽減税率制度導入に伴い、仕入税額控除の方式として、区分記載請求書等保存方式が導入され、請求書等の記載事項として「売上に軽減税率対象の品目がある場合はその旨」「税率ごとの合計額」が追加されます。

4年後には、適格請求書保存方式となり、さらに「発行事業者の登録番号」「税率ごとの対価の合計額（税込又は税抜）と適用税率」「税率ごとの消費税額（合計）」が記載事項に追加されます。

2段階での対応が必要になりますが、最初から適格請求書に対応した様式も認められます。レジや請求書発行システムのほとんどは、適格請求書に対応した改修が行われているようですが、自社の様式を確認しましょう。

独自様式による請求書を使用している場合は、4年後を見越した様式変更か、最低限、区分記載請求書に対応させるかを検討しましょう。

小さな会社の「必勝の経営術」③

社長は1位づくりに強い願望を持って！

競争条件の不利な会社は、ランチェスターの第1法則を応用して、目標を定め、運営します。大企業と同じ戦略では勝てないからです。

弱者の戦略①には「弱者の社長は1位づくりに強い願望を持って」があります。

これは、商品、営業地域、顧客層において、将来1位になれるような市場で勝負することです。どのような市場であれ、1位になることが重要なことです。

弱者の戦略②は「弱者は自社より大きな会社を攻撃しない」です。

経営に競争は付き物ですが、小さな会社が自分より大きな会社を攻撃目標にすると、結果は惨憺たるものです。

社長が強気だと、大きな相手を攻撃目標にしがちなので、用心しましょう。

以上の記事について詳細を知りたい事業者の方には事務所通信を送らせていただきます。