

経理担当者必見！ 9月末(消費者増税前)までに準備すべき経理実務

10月からの消費税率引上げと軽減税率の導入によって、10月1日以後暫くの間は、取引や請求業務において新旧の消費税率が混在するため、誤りが起こりやすくなります。

誤りをなくするため、9月末までに経理上の準備をしておきましょう。

① 売上において、出荷から納品・検収までの期間が10月1日をまたぐ場合、売上計上基準の違いによって、適用する消費税率が異なります。

得意先と打ち合わせをした上で、社内で情報を共有化しましょう。

② 「20日締め」請求などの場合は、売上計上基準に基づき9月末までの取引を一旦集計し、8%が適用されるものを区分しておきましょう。

③ 仕入先に対して、**9月30日までの請求分と10月1日以後の請求分とを分けて請求書の発行をお願いするなどの対応をしましょう。**

消費税:10月からの領収書の発行・受領の際の注意点

小売店や飲食店が、市販や自社製作の「手書きの領収書」を発行しているときは、10月1日以後は領収書の記載事項に注意が必要です。

① 売上のすべてが10%である事業者が発行する領収書については、従来どおりの記載でも問題はありません。

② 売上のすべてが**8%(軽減税率対象品目)**となる事業者が発行する領収書については、**従来通りの記載に加えて「全商品が軽減税率対象」という記載が必要**になります。

③ **10%と軽減税率対象品目**がある事業者の領収書については、但し書き欄に「品目名」を書く際、それが軽減税率対象品目であれば**「品目名(軽減税率対象)」の記載とともに、軽減税率対象品目の税込合計金額の記載が必要**です。

小さな会社の「必勝の経営術」 経営の差別化に力を入れよ！

中小企業は、大企業と同じような商品・サービス、営業方法では太刀打ちできないため、**大企業とは異なった考え方による差別化が必要です。**

弱者の戦略③は「弱者は、強い会社とは異なった経営の差別化に力を入れよ」です。

これは、**商品、地域、業界と客層などのどれを差別化するかを明確にして、そこでどのように差別化するかを検討することが必要**です。

弱者の戦略④には「弱者は1位づくりの目標に対し、経営力を集中投入せよ」があります。

これは、**商品、営業地域、客層において「小規模1位」や「部分1位」を目指すには、目標を一つに絞り、そこに経営力を集中投入しなければ、競争条件の不利な会社は、小規模1位を獲得できない**ことを示したものです。

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。