

25年 12月号 (広告)
 2013年12月1日発行
 三宅孝治(中国税理士会 倉敷支部会員)
 三宅孝治税理士事務所
 (南シーエムエス)
 倉敷市中島2370番地14
 TEL 086-466-1255
 FAX 086-466-1288
 第79号
 発行担当者: 田村 和輝

事務所通信

Progress ~ 進歩 ~
 一期一会

時間が経つのは早いもので、今年最後の事務所通信でございます。
 年末は今年の締めくくりであると同時に、来年のスタートダッシュへの最終準備期間です。
 パドックに入ってウズウズしている来年の主役に跨る前に、トナカイとソリでも牽いてみたい。
 ・・・・あれ、それだと僕の横にはトナカイが居そうですね。やっぱりソリに跨らせて下さい。
 今年最後の事務所通信、どうぞ最後までお付き合い下さいませようお願いします。



テーマ1: 《数字にウソつかせていませんか? ~ 変動P/Lの考え方 ~》

今回の最初のテーマは、「数字は嘘をつきませんが、嘘をつかせている可能性が有ります!!」でお送り致します。
 自分で書いていてもよく分からない文章です・・・では、まずはこの例をお考えください。

[例] ある社会科学の学者が、とある町で、「数学の知識と身体的な特徴」について研究を始めました。
 実験を行ってみると驚くべき結果が出てきました。なんと「足の長い人は数学の知識が高い」というのです。

いかがでしょうか? やっぱり何が言いたいのかよく分からないですね。
 それでは、私の股下に向けられる哀れみの視線を掻い潜りながら本題に入らせて頂きます。
 そろそろ始まる架空会社ウインターアゲインの月次報告会の現場からお送りいたします。
 経営陣の方々が、今月の損益数値の発表を経理部長さんから受けておられます。
 皆様も下記の資料をご覧になりながら、月次報告会に参加して頂きたいと思ひます。

経理部長: 今月の売上は5,000万円でした。売上原価は1,500万円ですので、売上総利益が3,500万円です。
 販売費及び一般管理費が2,000万円でしたので、差引1,500万円が今月の営業利益です。
 今月の営業利益目標は3,500万円でしたので、2,000万円不足しております。これを売上に換算しますと、
 2,000万円÷70%(売上総利益率)ですので、2,857万円です。
 よって、目標利益を達成するには売上をあと2,857万円増やすことが必要でした。

月初在庫	200 万円
商品仕入	900 万円
月末在庫	100 万円
商品仕入高 計	1,000 万円
梱包費	50 万円
販売人件費	150 万円
倉庫賃借料	210 万円
倉庫光熱費	90 万円
売上原価 合計	1,500 万円

経理部長の報告を聞いた営業部長は、曇った表情をしています。
 今月の売上も営業部にとってはいっばいいいばいの数字だったのです。

いかがでしょうか。経理部長さんは、一見すると正しい数字を提示しておられます。
 ですが、これでは経営判断を行う基礎となる月次報告会には
 耐えられない報告品質であると言えるでしょう。

- [ポイント]
1. 売上原価にはどのような費用が含まれているのでしょうか?
 2. 上記1の費用は、大きく分けて2つの性質がないのでしょうか?
 3. 営業部長へは、いくらの売上増を伝達すれば良いのでしょうか?

今回の解答につきましては、御社の月次監査・月次報告時に、各担当者へ御質問下さいますようお願いいたします!
 また、事務所HP(<http://www.cms-miyake.info>)のスタッフブログにも解答を掲載させて頂きまますので、ご確認下さいませ。
 変動P/L(建設業の工事原価管理において一旦未成工事支出金勘定への蓄積を行う経理方法を含む)は、
 一定の場合を除き、経営の次の一手を模索する際には必須の帳票でございます。

上記の例では、社会学者は実験方法を誤っているようです。
 きっと、とある町の幼児から大人まで実験対象にしてしまっているのです。
 実験により算出された数値は、計算を誤っていない限り正しい数字です。
 しかし、その数値は何の意味も持たないばかりか、世の中の、私を含めたショートレッグヒューマン(短足人)に
 対する侮辱に姿を変えているのです。



< Visionのご案内 >

毎月開催中の経営計画書作成セミナー: Vision
 今月の開催日は12月5日(木)です。
 経営者の方が日頃考えていらっしゃる事を、
 年に一度、当事務所において頂き、
 経営方針書や行動計画表を作成して頂いています。
 まだ参加された事のない方、経営計画を作ってみませんか。

開催日	対象者	申込期限
12月5日(木)	10・11・12・1月決算法人・個人事業主様	11月29日(金)
1月16日(木)	11・12・1・2月決算法人・個人事業主様	1月10日(金)

< 12月カレンダー >

5	木	*経営計画書作成セミナー: Vision
10	火	*11月分源泉所得税・住民税の納付期限
31	火	*10月決算法人の確定申告・納付期限
		*4月決算法人の中間申告・納付期限
		*消費税(4期)の納付期限(年税額400万円超の1・7月決算法人)

申告期限が翌日となるため、平成26年1月6日が申告・納付期限となります。

テーマ2: 《消費税率改正時の問題点 ~ 出荷基準と検収基準 ~》

平成26年4月1日より、消費税率が5%から8%へ引き上げられることが決定事項となり、
 価格表示、価格転嫁等様々な問題点が話題となっております。

そこで今回は、消費税率改正時に生じる出荷基準と検収基準の差異(ズレ)の観点から“考察”させて頂きたいと思ひます。
 唐突ですが、以下の例を想定して頂きたいと思ひます。

売上の認識・計上について「出荷基準」を採用する売り手は、平成26年3月31日の工場出荷分までは
 消費税率5%を適用して製品を販売致します。
 ここで、この製品を購入した買い手側が費用の認識・計上について「検収基準」を採用しており、
 平成26年4月1日以降に検収した場合、この製品の仕入費用について、旧税率の5%ではなく、新税率の8%で
 仕入税額控除を行うことは可能なのかどうかという問題が生じます。

[問題点の整理]

売主からの請求書には旧税率である5%が記載されているが、検収基準を採用し、
 8%の消費税の仕入税額控除は可能か?



[考察]

1. 消費税の仕入税額控除を行うタイミングの原則は?

消費税の仕入税額控除を行う時期は、国内において課税仕入れを行った場合は、「課税仕入れを行った日」と定められています。
 ・・・・なるほど。・・・確かにそうなのでしょうが、表現がシンプルすぎて悩んでしまいます。
 では、「課税仕入れを行った日」とは具体的にどのような日が該当するのかといひますと、消費税法には定められておりません。消費税法に限らず他の税法にも散見される事象なのですが、細かい取扱いは「法」ではなく、「通達」というもので定められております。そこで通達を確認してみますと、消費税法基本通達11-3-1『法第30条第1項第1号《仕入れに係る消費税額の控除》に規定する「課税仕入れを行った日」とは、課税仕入れに該当することとされる資産の譲受け若しくは借受けをした日又は役務の提供を受けた日を用いのであるが、これらの日がいつであるかについては、別に定めるものを除き、《資産の譲渡等の時期》の取扱いに準ずる。』とあります。
 つまり、売上の認識基準の取扱いに準じてOKということでございます。
 そうすると、消費税の課税売上を認識すべきタイミングは、資産の「譲渡等をした時」であり、所得税における総収入金額に算入すべき時期又は法人税における益金の額に算入すべき時期とほぼ同じ取扱いになっております。
 つまり、自社の認識基準(検収基準)によって課税仕入れを認識したタイミング(平成26年4月1日)が採用されるということでございます。

2. 請求書に記載されている旧税率は、どこまで効果を持つのか?

上記1によりますと、検収基準で課税仕入れを認識することで、新税率である8%の仕入税額控除を行うことは可能であるようですが、手元に届いた請求書に記載されている消費税額は、旧税率の5%で記載されていると、何だか気になる場所だと思われまます。しかしながら、消費税の世界では、税額計算を、**請求書や領収書に記載された消費税額の集計によって行うのではなく**、支払った総額に税率を乗じて計算いたします。
 つまり、行った取引が課税取引である限り、消費税額の記載が全くない請求書等によって支払った金額も、消費税の仕入税額控除を行うことが可能です。
 イメージとしましては、中古車販売を行う事業者が一般のサラリーマンから購入した車両代金についても、消費税の仕入税額控除が可能であるという事です。
 そうすると、極端な話になりますが、買い主が行う仕入税額控除の金額は、売主からの請求書等に記載されている消費税額には影響されないという結論が出て参ります。

[結論]

売主からの請求書には旧税率である5%が記載されているが、
 検収基準を採用し、8%の仕入税額控除は**理論的には可能!**



< お知らせ >

勝手ではございますが、下記の期間、
 冬期休暇を頂きます。
 ご不便、ご迷惑等をお掛け致しますが、
 よろしくお願ひ申し上げます。
 休暇後は、
 より一層お客様のお役に立てますよう、
 努めさせて頂きまます。

期間: 12月28日(土) ~ 1月5日(日)

[留意点]

1. 検収基準や出荷基準といった「基準」は、**継続適用が大前提**でございます。
 「今回の取引だけは、基準でいこう!」は消費税のみならず、
 所得税、法人税の世界でも否認されてしまいます。
2. 上記のような問題が起きる前に取引先との足並みを揃えておくことが重要でございます。
 結論で“理論的には可能”と表現しておりますが、
 なるべくならズレない方がスッキリ致します。