

大澤賢悟です。11月に入り、だいぶ涼しくなってきました。日本では旧暦11月を霜月と呼び、現在では新暦11月の別名としても使われています。事務所は日が入りづらいためか、霜が降る月の名の通り、朝はすっかり霜が降りています。税理士業は12月は忙しくなるため、事務所の大掃除は11月の初旬に行っています。ご迷惑を掛けるかもしれませんがよろしくお願いたします。



### キャッシュレスと消費税還元

複数税率に合わせて始まったキャッシュレス決済ですが、コンビニなど一部の店舗ではその場で値引きが行われます。しかし、これが実際の経理ではとても大変です。というのも、2%分の値引きが8%の商品も10%の商品も一律に行われるためです。例えば、500円の8%商品と、1,000円の10%商品を買った場合、税込み合計金額が1,640円です。その時2%の還元になりますので還元額は32円です。そのため、支払総額は32円値引きされ、1,608円になります。さて、ここで問題が起きます。32円のうち**8%商品の還元額はいくらで、10%商品の還元額はいくらになるでしょうか？**一度計算してみてください。消費税を正しく計算するには、税率ごとの金額できちんと按分しなければいけません。

### 設備を導入するときには

設備を導入するとき、100万円ぐらいまでであれば、自己資金のみで対応が可能です。しかし、重機のような高額な機材の場合、運転資金などを残すことを考えると、自己資金だけで賄うのは難しく、借入が必要になります。借入の際、銀行は設備投資の目的やその効果、設備投資による収益性などを検討し、貸したお金が返ってくると判断すると融資をします。この中で、目的や効果はだれしも考えることですが、収益性はなんとなくということも珍しくありません。収益性を細かく考える場合は資金繰り表を作ります。ざっくり考える場合には、設備の導入によって、**設備価格+ランニングコスト**以上の利益が上がるかを検討します。ランニングコストには、支払利息、修繕費、燃料費などが含まれます。

### 商売に与える大きな影響

お客様とも良い関係を築き、取引先とのパワーバランスを整えた会社に、黒船のようにやってくる大きな影響力が2つあります。1つは、市場に**新しく入ってくる会社**です。特に大手が新しく入ってくると、まずはお客様確保！と、キャンペーン等で安値競争をすることも多く、様々な影響を受けます。安値でやれることには限界があり、違いをうまく伝えることがポイントです。もう1つは**技術の進歩**。技術が進歩すると市場には今までになかった商品が入ってきます。カメラ ⇒ デジカメ ⇒ スマートフォンの流れは非常に有名で、市場は大きく変わりました。率先して、新技術を取り入れることが重要になります。

