

大澤賢悟です。新年あけましておめでとうございます。一年の計は元旦にありと言われます。今年1年の基本的な経営計画は作成しましたか？大澤税理士事務所では2023年の経営計画書は昨年中に製本が完了し、無事、今年も新しい計画でスタートすることができました。目に見えないものはなかなか活用できません。経営計画は目に見える形で残すことをお勧めしています。



迷走するインボイス制度

令和5年10月より始まるインボイス制度が様々な団体からの意見により迷走しています。令和5年度の税制改正大綱によれば、インボイスの導入に伴い免税事業者から課税事業者となった場合、令和8年9月30日までの期間を含む課税期間で納税額が**売上税額の2割が上限**となったり、1万円未満の**値引きや返品等について返還インボイスを交付する必要がなくなり**そうです。一時的に処理が楽になるようであれば問題ないのですが、直前まで制度が二転三転すると正しい処理の方法がなかなか広まりません。また、ひっそりと手間が増える改正が含まれないとも限りません。制度開始までほとんど時間がありません。今後の法改正に注目していきましょう。

コロナ融資の返済条件を見直す (リスケジュール)

コロナ融資が始まり3年近くたちました。据え置き期間が終了し返済が始まった会社も出始めました。しかし当初の予定ほど売上・利益が上がり返済に苦しむケースも出ています。このようなケースに対応する手段の1つがリスケジュール (リスケ) です。リスケは金融機関と交渉し毎月の返済額を減額・据置することで資金の安定化を図るものです。ただし目的は延命ではありません。返済猶予期間中に事業再生を行うことが目的です。リスケをする際には「今後の経営計画」と「金融機関別取引明細」を作成し相談に行きましょう。複数の金融機関から借り入れをしている場合、すべての金融機関に足並みをそろえてもらう必要もあります。資金が尽きる前に完了するように余裕をもって交渉を開始してください。

人手不足に対応する

コロナの落ち着きとともに人手不足が加速しています。そのため従来の求人に対する意識を改め、戦略的・戦術的な求人が必要です。例えば、会社の財務・収益状況次第では有料求人紹介事業者を活用したほうが結果的に儲かる場合もあります。つまり無料求人広告のほうがかえって損をする場合があるのです。また、より良い人材を集めるための準備も重要です。例えば、本当に欲しい人材を明確にしたり求職者に対してアピールする内容を数値化・言語化することも効果的です。どのような媒体を使うのかや法律的に満たすべき記載事項も意識が必要です。多様な視点で取り組んでください。

