

事務所通信



友坂光公認会計士・税理士事務所

代表者 友坂 光

〒124-0002 東京都葛飾区西亀有2丁目34番9-202
ライオンズ綾瀬グランフォート

TEL 080-3456-5883

E-mail tomosaka.hikaru@cpa-hikaru-tax.com

2

令和6年
2024



Yuki
Sugiura.

今月のことば

心意気一つ

野間清治
(講談社創業者)

経営

商売繁盛の2つのカナメ!
「日々の記帳」と「月次決算」

経営

お金の流れが一目瞭然 「キャッシュ・フロー計算書」を見てみよう!

税務

個人事業者のための 令和5年分消費税・所得税の確定申告の注意点

コラム

進化するモビリティ

商売繁盛の2つのカナメ! 「日々の記帳」と「月次決算」

「経営がうまくいきますように」と、今年の初詣で「商売繁盛」を願った社長さんも多いのではないのでしょうか。その商売繁盛の「カナメ(要)」となるのが、「日々の記帳(毎日、会社で会計データ(仕訳)を入力すること)」と、年12回の「月次決算」です。

帳簿は誰のためのもの? 他でもない、経営者のためのもの!

商売繁盛を願うなら、まずは会社での「日々の記帳」を徹底しましょう。「面倒くさい」「帳簿をつける時間で営業したほうが儲かる」というお考えの方もおられるかもしれませんが。また、毎日記帳してはいるものの、「税務申告のため/融資のために仕方なく……」というのが実は本音だという方も、多いかもしれません。

しかし、帳簿は、他でもない経営者のためにあるものです。これには、①自社を守るための証拠づくり②経営者自身への報告(自己報告)——という2つの側面があります。

①自社を守るための証拠づくり

商取引上のトラブルや税務調査があった場合、毎日、会社自身で帳簿をつけていれば「証拠力の高い記録」として、取引先や税務当局、時には裁判所に正々堂々と帳簿を提示することができます。

一方で、年に1回まとめて記帳していたり、外部へ記帳代行を依頼していたりする場合には、その帳簿の証拠力は、毎日正確に記帳された帳簿の証拠力と比べると、各段に低くなってしまいます。

②経営者自身への報告(自己報告)

経営者自身への報告は、倒産防止のためにも重要です。

なぜなら、日々の取引を会社で自ら記録していれば、細かな変化にもいち早く気づける



ようになり、その変化に対応した行動に移すこともできるようになるからです。こうした「早期発見・早期行動」の積み重ねは、結果として、倒産という最悪の事態を防止することにもつながります。

例えば、毎日家計簿をつけている人は、財布にしまったレシート等を整理しながら、「最近使い過ぎかな。明日から外食を控えよう」と振り返り、すぐに行動を改めることができます。一方で家計簿をつけない人は、自身の行動を振り返ることがないために、給料日前に「お金がない!」と慌てるのです。

会社経営も同じです。日々の記帳が習慣になっているか否かで、お金の使い方や行動に大きな差が出てきます。商売繁盛の道を歩むための第一歩として、会社での「日々の記帳」を良い習慣としてしっかり根付かせましょう。

経営者が毎月の業績を翌月早々に把握でき、活用できる状態こそが「月次決算」

商売繁盛のもう1つの要が、年12回の「月次決算」です。月次決算とは、単に「月次で会社の数字を締める」ことだけを意味するものではありません。「経営者自身が、毎月の業績

を翌月早々に把握でき、かつ、活用できる状態」を指します。そのためには、発生主義（取引が発生した時点で収益や費用を計上する考え方）で正しく月次決算を行い、前月の取引にかかった費用／得た収益を正確に把握することが何よりも重要になります。

特に近年は、不安定な世界情勢や気候変動の影響等を背景として、物価やエネルギー資源の高騰、さらには円安傾向が続いています。これらの変化は仕入状況・仕入価格に直結することが多いため、早い段階でチェックしておかないと、原価上昇分を売値に転嫁できない、在庫確保のための運転資金が足りない、といった事態にもなりかねません。

「自社は本当に儲かっているのか」「このままいくと、どうなるか」など、毎月、自社の現状を検証することは非常に重要なのです。

会計事務所による 「月次巡回監査」を活用しよう！

ただし、会社での日々の記帳と月次決算を行った結果として、月次試算表が毎月できあがっていても、その数字が正確なものだけ



れば、せっかくの日々の努力が報われないこととなってしまいます。

そこで、①正確な日々の記帳をサポートする法令に準拠した会計システムを活用すること②会計事務所のチェック・助言を毎月受けること（月次巡回監査）——が重要です。

発生主義に基づいた正確な月次試算表は、会社での日々の記帳と、会計事務所の月次巡回監査の共同作業によって作成され、経営に活かされることとなります。

また、会計事務所が行う毎月の巡回監査によって、第三者の客観的な視点から会社の現状が確認されるので、会社側では気づけなかった問題点や新たな課題も見つけることができます。

一緒に、商売繁盛を目指しましょう！

参考

福澤諭吉が説く商人の心得

幕末から明治期に活躍した啓蒙思想家で、学校法人慶應義塾の創設者である福澤諭吉。「天は人の上に人を造らず、人の下に人を造らず」から始まる著書『学問のすゝめ』はあまりにも有名です。明治5年(1872年)に発行された初編以降、同書は大ベストセラーとなり、第17編までシリーズ化されました。

明治8年(1875年)に発行された第14編で、福澤は商人の心得を次のように説いています。

商売に一大緊要なるは、平日の帳合を精密にして、
棚卸の期を誤らざるの一事なり。

これは、「平日の帳合を精密に(=日々の記帳を正確に)して、棚卸の期を誤らざる(=常々きちんと決算を行う)」ことこそが、商売で最も大切なことである——ということを意味しています。

「日々の記帳」と「月次決算」の重要性が、約150年前から指摘されているのです。まさに現代の経営にも通じる金言といえます。



お金の流れが一目瞭然 「キャッシュ・フロー計算書」を見てみよう!

給料の支払いや原材料の購入、新設備の導入をする際などに必要な「キャッシュ」。そのキャッシュが増えているか、減っているか、いくらあるかを簡単に把握できる「キャッシュ・フロー計算書」の見方を解説します。

キャッシュ(現金・預金)は会社の血液

会社の経営にとってキャッシュ(現金・預金)は、人間の体でいう血液に相当します。人が貧血になれば倒れてしまうように、会社のキャッシュが少なくなれば企業活動は停滞し、倒産ということにもなりかねません。

会社のキャッシュを増やしていくことは、会社の経営を安定させるとともに、将来への投資を自己資金で行えるなど、経営の自由度が増すことにもつながります。キャッシュが生み出されているかを確認するためには、キャッシュ・フロー計算書を見てみましょう。

自社のキャッシュ・フローを把握しよう

図表はキャッシュ・フロー計算書のサンプルです。キャッシュ・フロー計算書では、一定期間のキャッシュ・フローが次の3つに分類されます。

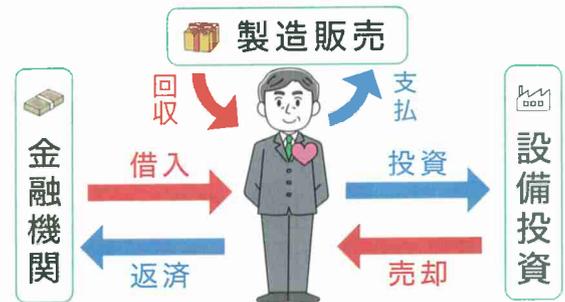
- I 営業活動によるキャッシュ・フロー
- II 投資活動によるキャッシュ・フロー
- III 財務活動によるキャッシュ・フロー

そして、それぞれの活動でキャッシュがどれだけ増減し、最終的にどれだけ残ったのかが表示されます。

I 営業活動によるキャッシュ・フロー

本業の活動でどれだけ
キャッシュを稼いだかを示す

会社のキャッシュを増やすためには、減価償却前の当期純利益がプラスであることが最



低条件になります。これがマイナスの場合、経費の使い過ぎで貧血状態を引き起こしています。支出の中身を吟味しましょう。

キャッシュの循環を良くするためには、売掛金の回収はできるだけ早く、買掛金の支払いはできるだけ遅くすることが大切。売掛金を回収してから買掛金を支払うサイクルを確立できれば、どれだけ売上を伸ばしていてもキャッシュ不足には陥りません。反対に、買掛金の支払いが先行するサイクルでは、たちまちキャッシュ不足を招いてしまいます。

また、在庫と売掛金はキャッシュが滞留しやすいところ。特に在庫は昨今の原価高の影響で増える傾向にあります。管理を徹底し、キャッシュの滞留を最小限に食い止めましょう。

II 投資活動によるキャッシュ・フロー

企業の将来に対する
投資活動の結果を示す

将来の収益の確保のためには、固定資産等の設備投資も不可欠です。設備投資にはキャッシュの社外流失を伴いますので、自社ではどの程度までの先行投資が可能なのかを慎重に見極めましょう。

図表 キャッシュ・フロー計算書のサンプル

キャッシュ・フロー計算書	
〇年〇月〇日～〇年〇月〇日	
I 営業活動によるキャッシュ・フロー	
1.	XXXXXX
.	
.	
小 計	XXXXXX
.	
合計	XXXXXX
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	
1.	XXXXXX
合計	XXXXXX
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	
1.	XXXXXX
合計	XXXXXX
合計(現金及び現金同等物の当期増減)	
	XXXXXX
現金及び現金同等物の期首残高	
	XXXXXX
現金及び現金同等物の期末残高	
	XXXXXX

本業の活動でどれだけ
キャッシュを稼いだかを示す
例) 税引き前当期純利益⊕
減価償却費⊕
棚卸資産の増加△/減少⊕
売掛金・受取手形の増加△/減少⊕
買掛金・支払手形の増加⊕/減少△

企業の将来に対する
投資活動の結果を示す
例) 固定資産の取得△/売却⊕
有価証券の取得△/売却⊕

資金の調達や資金の返済等
企業の財務活動の結果を示す
例) 借入金の調達⊕/返済△

⊕はキャッシュの増加、△は減少を表す



『創業塾テキスト 創業の基礎知識とビジネスプランの立て方(第5版)』(TKC出版)を基に作成

会社で保有している資産に遊休資産や投資有価証券があれば、売却することでキャッシュの増加が見込めます。

不要不急の投資によるキャッシュの社外流失がないようにしましょう。

III 財務活動によるキャッシュ・フロー

資金の調達や資金の返済等
企業の財務活動の結果を示す

財務活動によるキャッシュ・フローの中心は、金融機関からの借入れになります。

金融機関からの借入れは、大きく設備資金融資と運転資金融資に分けられます。

設備資金融資は、「II 投資活動によるキャッシュ・フロー」の不足分を補うために受けますが、固定資産等の購入資金として出てい

くため、社内に残りません。返済期間が固定資産の減価償却期間よりも短いと、キャッシュ不足を招いてしまうおそれがあります。

運転資金融資は、営業活動の回収・支払サイクルのギャップを埋めるため、あるいは一時的な在庫増加の資金捻出のために受けます。最終的には、「I 営業活動によるキャッシュ・フロー」をプラスにして返済原資を確保しなければなりません。回収・支払サイクルの改善に着手できなかったり、慢性的な赤字が続いていたりする場合、借入金を返済する原資を新たな借入金でまかなう「借金依存体質」から抜け出すことができなくなります。

自社のキャッシュ・フロー計算書を見ながら、あらためて最近の経営状況を思い返し、今期、来期の資金計画に活かしてみましょう。

個人事業者のための 令和5年分消費税・所得税の確定申告の注意点

個人事業者の消費税や所得税の確定申告の時期になりました。免税事業者からインボイス発行事業者となった個人事業者は、今年から消費税の確定申告・納税も必要になります。また、所得税については、業務上の費用と家事費・家事関連費との区分に注意が必要です。

免税事業者が インボイス発行事業者になったケース

(1) 免税・課税事業者の期間を区分する

免税事業者であった個人事業者が、インボイス制度を機にインボイス発行事業者になった場合、登録日から令和5年12月31日までの期間について、消費税の申告・納付が必要です（申告・納付期限は令和6年4月1日(月)）。

インボイス発行事業者への登録日が令和5年10月1日の場合、免税事業者であった9月30日までの取引と、課税事業者となった10月1日以後の取引とが正しく区分されているかを確認しましょう。

10月1日以後の入金であっても、それが9月までの売上に該当するものであれば、免税事業者としての売上となり、消費税の課税売上にはならないことに注意が必要です。

(2) 納税額を売上税額の2割とする特例

消費税の納税額の計算には、「本則課税」と「簡易課税」の2つの方法があります。

インボイス制度を機に、免税事業者からインボイス発行事業者になった事業者には、業種にかかわらず売上税額の一割を納税額とする特例措置（2割特例）があります。

「2割特例」は、課税売上に係る消費税額（売上税額）からその8割を差し引いて納税額を計算するため、多くの場合、「2割特例」を適用するほうが有利といえます（図表1）。

(3) 「2割特例」の適用にあたっての留意点

「2割特例」を適用できるのは、インボイス制度を機に免税事業者からインボイス発行事業者となった事業者のみです。

本則課税、簡易課税のどちらを選択している場合でも、事前の届け出なしに、「2割特例の適用を受ける」旨を申告書に付記することで適用できます。ただし、基準期間（個人事業者の場合、その年の前々年）の課税売上高が1千万円を超えている方など、インボイス発行事業者の登録とは関係なく課税事業者となる方や課税期間の特例の適用を受けている方は、「2割特例」を適用できません。

図表1 「2割特例」を適用した場合の納税額の例(サービス業・令和5年分)

事例: サービス業 売上200万円(売上税額20万円)、経費50万円(仕入税額5万円)

- ① 本則課税の場合
20万円 - 5万円 = 15万円(納税額)
- ② 簡易課税の場合
20万円 - 10万円* = 10万円(納税額)
※ 20万円 × 50% (サービス業のみなし仕入率50%)
- ③ 2割特例の場合
20万円 - (20万円 × 8割) = 4万円(納税額)



財務省Webサイト「インボイス制度、支援措置があるって本当!?!」を基に作成

(4) 「2割特例」を適用できる期間

「2割特例」を適用できる期間は、令和5年10月1日から令和8年9月30日までの日の属する各課税期間です。

令和5年10月1日に登録を受けた個人事業者の場合、令和5年分（10月から12月分）の申告から令和8年分の申告までの計4回の申告において、「2割特例」を適用することができます。

個人事業者の所得税の確定申告は 家事費・家事関連費に注意

個人事業者の所得税の確定申告において、注意しなければならないのは、家事費と家事関連費です。

個人事業者の場合、仕入代金、広告宣伝費、従業員給与など業務上の必要経費と、次のような業務に関係のない生活（プライベート）のための支出（家事費）があります。

家事費の例

- 自身や家族の生活費（家族との食事代など）
- 娯楽のための費用
- 医療費（医療費控除の対象となる）
- 家族に支払う家賃や給与（青色専従者給与を除く）
- 事業主自身の生命保険料（保険料控除の対象となる）
- 自宅の火災保険料
- 自宅の修繕費
- 自宅の住宅ローンの利息

図表2 家事関連費と按分方法の例

家事関連費	按分方法
地代家賃、損害保険料、減価償却費、修繕費、固定資産税、火災保険料、住宅ローンの利息 等	面積、使用頻度、使用時間 等
水道光熱費、電話代、インターネット接続料 等	使用時間、使用頻度、照明器具の数 等
自動車の減価償却費、自動車保険料、自動車税、車検費用、駐車場代、ガソリン代 等	走行距離、業務使用日数 等

国税庁Webサイト「確定申告書等の様式・手引き等（令和5年分の所得税及び復興特別所得税の確定申告分）」等を基に作成

参考

医療費控除や給与以外の 一定の収入についても確定申告が必要

会社員などの給与所得者は、多くの場合、年末調整をすれば所得税の確定申告をする必要はありませんが、医療費控除や災害・盗難等による損失について雑損控除を受けるには、確定申告が必要です。

また、以下のような給与以外の収入については、確定申告が必要な場合があります。

確定申告が必要になる給与以外の収入の例

- フリマアプリやネットオークションでの資産（生活用動産を除く）の売却による収入
- インターネット広告による収入
- 暗号資産の売却による収入
- 生命保険の満期保険金や損害保険の満期返戻金等の受取りによる収入
- 海外資産の運用による収入
- 不動産や金などの売却による収入
- 同族会社の役員が会社から受け取る賃貸料や貸付金の利息による収入

家事費は必要経費として認められないため、しっかり区分しておく必要があります。

また、店舗併用住宅の水道光熱費や家賃、火災保険料、業務と生活において利用する自動車の諸費用等のように必要経費と家事費が混在した支出は家事関連費になります。家事関連費は、使用時間や使用頻度などの合理的な方法によって按分し、業務上必要な部分を明確にすることで、その部分が必要経費として認められます（図表2）。

進化するモビリティ



©hanohiki / PIXTA

英語で「機動性」や「可動性」を意味する単語「モビリティ」。近年の日本では「移動や輸送の方法」を表す言葉として使われています。自動車や鉄道などに限らず、ロボットやドローンなどの活用も進み、進化しているモビリティの姿を紹介します。

お届けものはお任せ! 宅配ロボット

2023年4月1日施行の「道路交通法の一部を改正する法律」によって、届出制で公道を走れるようになった宅配ロボット。神奈川県藤沢市や東京都千代田区で実際に公道を走行しながらサービス運行を実施するなど、「身近な存在」になりつつあります。

「物流の2024年問題」への対応や、高齢者や妊婦さんへの買物支援等にも活躍が期待されています。



写真提供: パナソニック ホールディングス株式会社

“カニ歩き”もできる「全方位自動運転」自動車

株式会社FOMM（神奈川県横浜市）は「JAPAN MOBILITY SHOW 2023」で、2026年頃の発売予定に向けて開発中の新製品「FOMM TWO Concept」を展示。

自動運転機能に加え、従来の自動車では不可能だった「真横への走行」を可能にする90度回転可能なタイヤを搭載した電気自動車です。狭いところでも切り返さずに自動で駐車できます。



写真提供: 株式会社FOMM

自治体初! 自動運転バスの定常運行

茨城県の西南部に位置する猿島郡境町では、2020年11月26日から、全国の自治体で初となる自動運転バスの定常運行を行っています。

「道の駅さかい」駅から、2ルートで合計1日18便。1つは町内循環、1つは「境町一東京間」の高速バスターミナルに停車し、住民の生活と観光客の移動を支えています。



写真提供: 茨城県猿島郡境町

今月の
ことば

心意気一つ 野間清治 (講談社創業者)

明治44年(1911年)の講談社創業後、『講談倶楽部』『少年倶楽部』『現代』などの雑誌を相次いで創刊し、雑誌の大衆化に貢献した「雑誌王」野間清治。剣客の両親をもち、幼少期から剣道に親しみ心の鍛錬を重視していた野間は、事業に必要なのは「心意気一つ」と喝破する。心を磨き、信用と努力を重ね、そして工夫をこらせば、成功は近づくと説く。

出典:『栄えゆく道』(講談社)