



- 「カインズが東急ハンズ(現ハンズ)を買収」に学ぶ
- ご自宅の増改築(リフォーム)について
- インボイス 免税事業者との取引を考える
- インボイス導入まで1年弱、建設業の具体的な対応手順

「カインズが東急ハンズ(現ハンズ)を買収」に学ぶ

生活文化を創造する文化発信拠点として国民的に親しまれてきた「東急ハンズ(現ハンズ)」がホームセンターのカインズに買収されました。東急グループの創業者は、青木村出身で第2代運輸通信大臣も勤めた五島慶太氏ということで、残念な気持ちでいっぱいです。東急ハンズの令和3年3月期の最終損益は71億円の赤字であり、売上高は631億円で、前年の965億円から大きく落ち込んでいました。主要店だった池袋店や大阪の心斎橋店を閉店するなどリストラを進め、経営の効率化を図りましたが、コロナの影響には抗えませんでした。

経営を考える上で「コロナの影響」と言うのは経営課題の表面的な部分で、本質的な経営課題もあり出したとも言えます。東急ハンズの場合、こんなものがあつたのかという豊富な品揃えと、豊富な商品知識でコンサルティングセールスができるスタッフの存在によって、困ったことがあっても売り場で相談すれば大抵の事が解決できるという商品提案力が強みでした。しかし、インターネットの普及により様々な商品や使い方などの商品知識は簡単に入手できるような時代に変化しています。店員の説明よりも Youtuber の情報の方が多くの影響を与えている時代です。コロナで非接触、ソーシャル・ディスタンスが推奨される中、店頭での濃密な顧客接点を強みとする東急ハンズには辛い環境変化でした。「IT化によって消費者自身が情報を簡単に手に入れることが可能になる」「コロナ下における非接触、ソーシャル・ディスタンスが推奨される」といった社会環境の変化によって、東急ハンズの今までの強みであった「店頭での濃密な顧客接点」は失われることになりました。IT化や感染症との共生が前提の経営環境では、店頭での顧客接点という強みが陳腐化するスピードが早く、経営の効率化だけでは対応が間に合いませんでした。

このことは我々、中小の組織経営者にとっても他人事ではありません。大手資本と対抗していくためには、地域密着・顧客密着といった戦い方が中心になりますが、「店舗に来店する人の減少」「顧客接点がリアルだけでなく SNS をはじめとしたネット上でも行われている環境」に素早く適応していく知恵が求められているのです。

今回、買収したカインズを束ねるベイシアグループは、「食品スーパーベイシア」、「アパレルのワークマン」などの優良企業が多く占め、グループ全体で1兆円の売上を達成しています。製造小売でプライベート・ブランド比率を高め利益率を上げるだけでなく、売場のどこに商品があるかもネットで分かりやすくするなど、IT活用も注力しています。M&Aをせずに1兆円年商を突破した企業グループによる初めてのM&Aとなるため、単に規模の利益の追求ではなく、リアルとネットの両方に新しい生活文化発信拠点を作りだそうとしているように見受けられます。一企業の栄枯盛衰ではなく、リスクを取って投資し、環境変化に対応していくチャレンジ精神を我々、組織経営者は忘れてはいけないと考えます。

成迫 升敏



—お知らせ—

12月30日から1月4日は冬期休暇とさせていただきます。
ご迷惑をおかけしますが、ご理解のほどよろしくお願いいたします。

ご自宅の増改築(リフォーム)について



お子様がご自宅に同居することになった場合やお子様と同居している場合で、ご自宅の増改築(リフォーム)を行うことがあるかと思えます。その中で、ご自宅の所有者ではないお子様が増改築費用を負担し、又は金融機関などから住宅ローンを借りて行う場合があります。このような場合、思わぬ税金等が発生することもあり、今回は、ご自宅の増改築(リフォーム)についてお話させていただきます。

例えば、**ご自宅の所有者が父親で、増改築費用を息子さんが負担した場合**、増改築した部分は当然、息子さんが所有者になるように思えますが(物品などは、通常、その物品などを購入した人が、その物品の所有者になります)、建物の場合には、増改築した部分も含めて父親が所有者になってしまいます。そうすると、増改築費用は息子さんが負担しているため、息子さんから父親への増改築費用の贈与となってしまいう問題点があります。

また、**息子さんが増改築のために住宅ローンを組んだ場合**、一定の要件を満たせば、住宅ローン控除が適用でき節税になりますが、ご自宅の所有者が父親であるため、住宅ローン控除が適用できないという問題点があります。

以上の問題点をまとめると、

① 息子さんから父親への増改築費用の贈与になってしまう

(例えば、増改築費用が1,000万円の場合、父親に231万円の贈与税が発生します。)

② ご自宅の所有者が父親であるため、住宅ローン控除の対象にならなくなってしまいう

(一定の要件を満たせば、住宅ローン年末残高の0.7%を10年間控除することができます。)

(注)特定の増改築工事については、別途税額控除制度があります。

そこで、このような問題を解決する方法をご紹介します。

まず、①の贈与税を発生しないようにするためには、ご自宅の一部(持分)を父親から息子さんに譲渡する方法があります。(父親と息子さんの共有名義にします。)

具体的には、ご自宅の増改築する前の時価が500万円で増改築費用が1,000万円だとすると、増改築後の自宅の時価は1,500万円(500万円+1,000万円)になり、その内500万円分(1/3の持分)を父親名義にし、1,000万円分(2/3の持分)を息子名義にすれば、贈与税の問題はなくなります。しかし、ご自宅の一部(2/3の持分)を息子さんに譲渡することになるため、父親に譲渡所得が発生する場合があります。

次に、②の住宅ローン控除を適用するためには、増改築する前にご自宅の所有者を息子さんにする必要があります。増改築する前にご自宅を息子さんに贈与する方法があります。上記のように、ご自宅の時価が500万円の場合、贈与税は約48万円になります。更に、増改築する前にご自宅の所有者が息子さんになるため、①のような問題もなくなります。**つまり、増改築する前にご自宅の所有者を息子さんにすることにより、①と②を同時に解決することができます。**

以上のような方法は、ご自宅の所有者等を変更することになり、それに伴う費用等が発生するため、それらの費用も含めて検討する必要があります。その他にも様々な方法がありますので、今回のような状況でご自宅の増改築(リフォーム)をお考えの方は、事前にご相談下さい。

五味 淳一

インボイス 免税事業者との取引を考える



令和 5 年 10 月 1 日からインボイス制度が導入されます。ご存知の通り、消費税の課税事業者(簡易課税制度を適用している場合を除く)が、免税事業者である取引先に支払う消費税は、計算上控除が制限されるので、現状と同じ取引条件の場合、納付する消費税額が増加することとなります。そのため、取引の見直しを検討している事業者もいらっしゃるのではないのでしょうか。ただし、免税事業者との交渉については、注意しないと法律違反とされる場合があります。今回は、国が公表している「免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関する Q&A」から主な対応別のポイントをまとめました。

1. 課税事業者への転換・インボイス登録を要請する

課税事業者への転換・インボイス登録を要請すること自体は問題ありません。ただし、課税事業者となるかどうかは取引先の判断ですので、免税事業者を維持するという選択をした場合、その判断を尊重しつつ取引条件の交渉を行うことが対応策となります。

要請に応じなければ取引価格を引き下げるとか、取引を打ち切るなどと、一方的に通告することは独占禁止法又は下請法違反とされる可能性がありますのでご注意ください。また、免税事業者が要請に応じて課税事業者となった場合に、取引価格の交渉に応じず、従来通りの取引価格を据え置く場合も同様です。

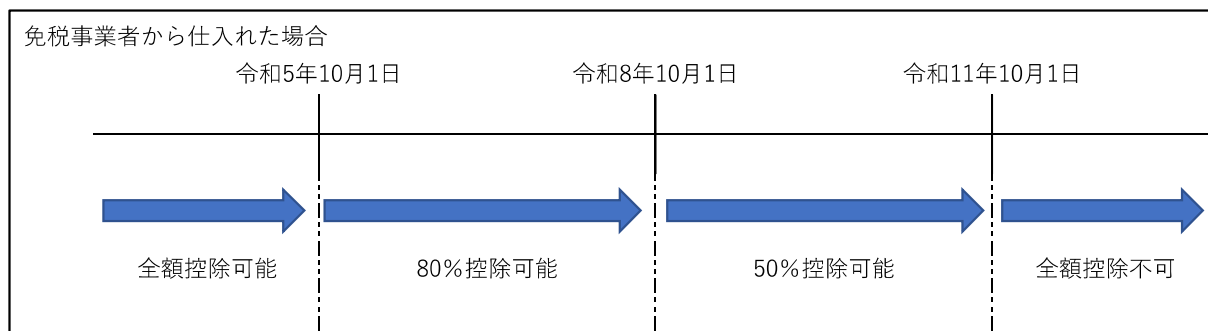
2. 取引価格の引き下げを求める

控除が制限される分について、免税事業者の仕入れや諸経費の支払いに係る消費税の負担を考慮したうえで、双方納得の上で取引価格を設定することは問題ありません。ただし、免税事業者が負担していた消費税も払えないような著しく低い取引価格に一方的に引き下げるとは、独占禁止法又は下請法違反とされる可能性があります。

Q&A には著しく低い取引価格の明確な基準は記載がありませんが、以下の 2 つが目安となると考えられます。

① 控除が制限される分を超える引き下げ

免税事業者に支払う消費税は、令和 5 年 10 月 1 日から一切の控除が出来なくなるわけではなく、以下のよう経過措置があり段階的に控除できる金額が減っていきます。仮に免税事業者から税込 11,000 円の商品を購入するとすると、10%分の 1,000 円控除ができたものが、令和 5 年 10 月からはその 80%の 800 円になり、買い手企業としては消費税の納税額が 200 円増えることとなります。この 200 円が「控除が制限される分」となると考えられます。



② 免税事業者が負担していた消費税も払えないような引き下げ

仮に免税事業者が 11,000 円(税込)の商品の売上に対し、その仕入等で 7,700 円(税込)の経費がかかっていた場合、利益の内訳は商品そのものの利益 3,000 円、益税 300 円となります。この益税 300 円を超える引き下げ要請は、仕入等で支払う 700 円の負担も免税事業者が身を切ることとなるので、「負担していた消費税も払えないような引き下げ」となると考えられます。

3. 取引を停止する

交渉の結果として合意に至らず取引を打ち切らざるを得ない場合もあると思います。ただし、一方的に著しく低い取引価格を設定し交渉に臨み、これに応じない場合に取引を停止するような場合は、独占禁止法又は下請法違反とされる可能性があります。

インボイス制度の導入による負担増は制度上やむを得ず生じるものです。買い手企業・売り手企業がお互いに増加する消費税負担を分かち合うという姿勢で交渉に臨んでいただければと思います。

江塚 善彦

インボイス導入まで1年弱、建設業の具体的な対応手順

インボイス制度開始に向けて、下請法などを考慮して一人親方等免税事業者への発注をどう対応すればいいか、というご相談をいただきます。国土交通省等から発表されている資料から推計すると、長野県の建設業就業者数が約8万人、そのうち一人親方が約8千人でその割合は10%程度(下図参照)を占めると考えられます。全ての一人親方が免税事業者ではありませんが、施工を担う大切なビジネスパートナーなので、発注先の状況を事前に把握して自社への影響がどの程度あるか、余裕をもって準備したいものです。今回は建設業者が具体的にインボイス制度にどのように対応していけばいいか、消費税本則課税の事業者を前提として手順を考えてみました。

長野県の建設業就業者の人数、業社数と割合

NO.	項目	数(人、社)	割合	出典
1	全国の一人親方	51万人		国土交通省推計2018年
2	全国建設業就業許可業者数	475,293社	100.00%	国土交通省2022年3月末時点
3	長野県建設業就業許可業者数	7,534社	1.60%	国土交通省2022年3月末時点
4	長野県建設業就業者数	80,559人		長野県労働関係調査統計2015年
5	長野県一人親方(推計)	8,160人	④の約10%	①×③の割合として算出

※簡易課税事業者または免税事業者の場合は適格請求書の保存義務がないため割合

インボイス制度導入までの準備と手順の例

1. 適格請求書発行事業者の登録確認

すべての発注先に対して「適格請求書発行事業者」の登録確認を行います。確認書等のひな型を作成し、発注先の登録番号を記載して提出してもらう方法が確認しやすいでしょう。その際、自社の登録番号も通知するとより丁寧です。インボイス対応への積極的な取り組みにより安心感を持っていただきましょう。

2. 従業員への周知

発注先への確認は経理部門が中心になりますが、インボイス導入後に実際に発注するのは現場代理人など発注先と普段接する従業員です。インボイス制度に関する建設業法や下請法など、勉強会等で理解を深めて共通認識を図りましょう。国土交通省のリーフレットやQ&A、また、インターネットで「インボイス 建設業」と検索すると、会計ソフトや建設業向けのシステム会社が、HPで分かりやすく説明してくれているのでそちらも参考になります。国土交通省<消費税の軽減税率制度関連>https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/1_6_bt_000178.htmlにもインボイス制度関連の資料が4つ掲載されています。

3. 登録番号の確認

通知された登録番号について国税庁のホームページで登録の有無を確認します。法人の場合は登録番号検索で法人名や住所等が表示されますが、個人事業者は登録番号と個人名が公表され、屋号や住所等は原則公表されませんのでご注意ください。適格請求書発行事業者公表サイト <https://www.invoice-kohyo.nta.go.jp/index.html> から検索できます。発注先が登録申請をしていないが登録予定という場合は、申請予定日を確認しましょう。

4. 適格請求書発行事業者の登録をしない場合

適格請求書発行事業者の登録予定がない発注先についてはいくつか検討が必要です。下請法等を考慮した免税事業者との取引や発注金額を減額する場合は、前頁の「インボイス 免税事業者との取引を考える」をご覧ください。注意したいのは発注金額を「人工代2万円」など、税込金額で発注している一人親方がいる場合です。当社のインボイス制度による負担額を考慮して発注金額を減額する場合は、インボイス制度を説明し、当社の負担分が増加することをよく理解していただく必要があります。また、インボイス導入後には当社からの発注金額を税抜に統一するか、税込を継続する場合は「内消費税〇〇円」などと表示することもご検討ください。

5. 請求書や契約書の書式変更

当社の契約書や売上請求書に登録番号を記載すること、また発注先から指定請求書等を提出してもらう場合は、登録番号を記載できる書式に変更しましょう。

インボイス制度導入による消費税額や原価の増加、それに加え事務処理や取引先との確認など目に見えないコストも大幅に増加することが予想されます。上記手順を参考にいただき、インボイス制度開始の半年前2023年3月までには準備しましょう。

安藤 雅弘