

UCHIDA



特集

ESG（環境・社会・企業統治）は 企業経営に貢献するか？

導入事例

複数のツールに分散していたデータをPROCES.Sに一元化
業務の効率化と正確性向上を実現
田中建設株式会社さま

コラム

インボイス制度の建設業への影響

電子帳簿保存法の法的要件を満たした
文書管理システム「UC+ドキュメント」と
「PROCES.S」がシームレスに連携

PROCES.S

ユクタドキュメント連携オプション



UC+ドキュメント

UC+ (ユクタ) ドキュメントは、
電子帳簿保存法に対応した
文書データ管理システムです。

連携オプションの特長

特長 1

UC+ドキュメントと
シームレスな連携で
業務負担を軽減

Web API 連携で PROCES.S から意識せずに UC+ドキュメント (電子帳簿保存システム) に電子データの保存が行なえます。

特長 2

社内のペーパーレス化を
促進する全く新しい
入力画面

送られてきた電子書類 (請求書) の PDF を画面上で参照しながら、入力できる、新しい入力画面をご提供します。

特長 3

電帳法の検索要件を
満たしたタグ (キーワード)
を簡単に設定

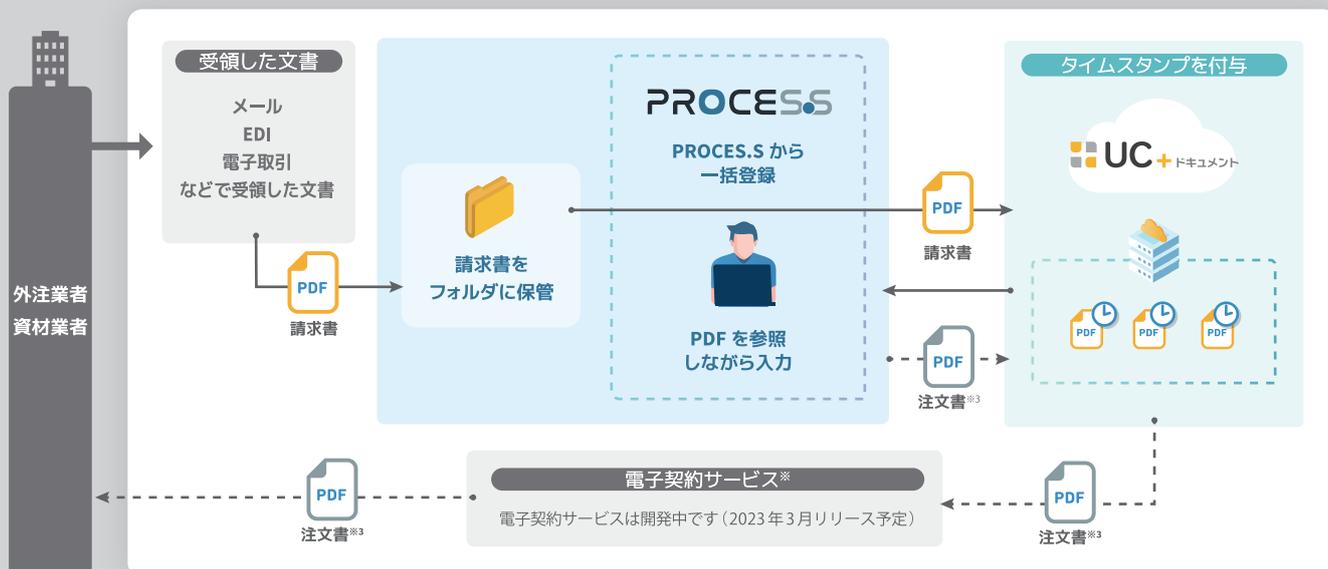
PROCES.S から電子書類を登録することにより、検索要件に必要なタグ^{※1} (取引先、取引年月日、取引金額) を簡単に PDF に設定できます。
※属性^{※2} も使用可能です。



※1 タグ・・・取引先、取引金額、取引日時、工事名などの項目のことです。

※2 属性・・・工事コード、取引先名など。マスタ登録することで、キーワードとして使用できます。

システム連携イメージ



※3・・・電子契約サービスとの連携及び注文書の対応は今後リリース予定です。

建設ITマガジン

ITの力を建設業の力に

Construction
IT Magazine

Vol. 12

2023.2.1

建設ITマガジンとは

建設ITマガジンは内田洋行ITソリューションズが発行する、建設業界のIT導入事例や建設業界に関連するお役立ち情報、最新の業界動向などを紹介する情報誌です。今後も各分野で活躍する皆様にご協力いただきながら、様々な情報を発信して参ります。Vol.12の特集は、ESGの企業経営への貢献について日刊建設通信新聞社の服部清二氏に解説いただきます。

Contents

特集

P.2

ESG（環境・社会・企業統治）は 企業経営に貢献するか？

導入事例

P.6

複数のツールに分散していたデータをPROCES.Sに一元化 業務の効率化と正確性向上を実現

田中建設株式会社さま

コラム

P.8

インボイス制度の建設業への影響

イベントガイド

P.9

電子帳簿保存法の最新情報 ～税制改正による変更点～

ESGは

(環境・社会・企業統治)

企業経営に貢献するか？

執筆者

株式会社日刊建設通信新聞社
顧問

服部 清二 氏

Profile 中央大学文学部卒業。設備産業新聞社を経て建設通信新聞社へ。国土庁(現国土交通省)、通産省(現経済産業省)、ゼネコン、建築設備業、設備機器メーカー、鉄鋼メーカー、建設機械メーカーなどの取材を担当。特に建築設備業界の取材歴は20年以上にわたる。その後、中部支社長、編集局長、企画営業総局長、電子メディア局長兼業務総局長を歴任、2019年6月電子メディア局の名称変更に伴い、現在のコミュニケーション・デザイン局長に就任。建設通信新聞「電子版」、「月刊工事の動き」デジタル、講演集や各種パンフレットの作成、協会機関誌の制作、DVD撮影などを行う部署を管轄している。



近年の報道はアルファベットが氾濫？

ずっと気になっていたのが、日本の報道で「アルファベットを使った略称」が使われることが多くなったということです。もうすっかり慣れてしまった感があると思われる「CEO」とか「COO」といった類いの経営者の呼称に関するものなども、そのひとつでしょう。CEOは「Chief Executive Officer」、COOは「Chief Operating Officer」を略したもので、それぞれ「最高経営責任者」「最高執行責任者」と訳されます。近年では、この「C●O」の「●」に「Finance」の「F」を入れた「最高財務責任者」や、「Information」の「I」を入れた「最高情報責任者」なども登場しているようです。

この「CEO」「COO」という考えは、「経営」と「執行」を分離するという、米国型企業統治から来ています。CEOが企業の経営方

針や事業計画などを立て、COOがそれを実現するために事業を執行していくという形を取ります。「F」や「I」が付く人たちは、その分野の最高責任者として職務を担っていくこととなります。

そうした人たちがマスコミに登場する際、特に活字媒体の場合は、いちいち「最高経営責任者」とか「最高執行責任者」と書くより「CEO」「COO」と書いた方が早いですし、文字数もわずかで済む削減できます。お気づきの方も多いと思いますが、以前に比べ、活字媒体は文字が大きくなってきています。ということは、1ページに入る文字の数が減ることになります。少なくなった文字数で、以前と同じ事を伝えようとするならば、必然的に文字数を少なくしようという動きになります。そんなところからも、アルファベットが多用されているのかも知れません。



ESG投資とは

その名のとおりに、ESGに取り組んでいる企業に投資することです。その投資手法については、ESG投資を普及させている団体である「世界持続可能投資連合(Global Sustainable Investment Alliance)」が分類しています。その手法は「ネガティブスクリーニング」「ポジティブスクリーニング」「国際規範に基づくスクリーニング」「ESGインテグレーション」「サステナビリティテーマ投資」「インパクト投資」「エンゲージメント・議決権行使」の7種類です。スクリーニングは「審査」「選考」「ふるい分け」という意味で、特定の条件に照らし合わせて条件に合うかどうかを判断するというものです。

それぞれについて概要を見てください。

- **ネガティブスクリーニング** = 倫理的に問題のある企業を投資対象から除外する手法です。武器製造企業などのほかに人権侵害や汚職企業に加え、環境汚染・破壊をしている企業も対象となっています。
- **ポジティブスクリーニング** = 同業他社に比べESGに対する取り組みへの評価が高い企業に投資することです。
- **国際規範に基づくスクリーニング** = 国連や経済協力開発機構、国際労働機関といった機関の国際規範に基づいてスクリーニングする手法で、これを守っていない企業を投資から除外するという手法です。どんな規範を元にするかは投資家の判断によります。
- **ESGインテグレーション** = ESGの要素に企業の決算書類などから得られた財務情報も加味して投資先を判断する手法です。どちらを重視するかは投資家の判断によります。
- **サステナビリティテーマ投資** = 持続可能な事業を行う企業に投資する手法です。再生可能エネルギーや持続可能な農業といったものが考えられます。

- **インパクト投資** = 社会・環境に貢献するサービスや技術を持つ企業に投資する方法で、比較的小規模な企業が対象となります。投資に当たっては財務情報とサービス内容の両方を重視するケースと、サービス内容のインパクトを重視する場合があります。
- **エンゲージメント・議決権行使** = ESG関係案件について、議決権行使や経営陣とのコミュニケーションなど株主としての権利を行使して、企業がESGに積極的に取り組むように投資家が促す手法です。

ESGへの投資は、一見すると、環境問題や社会問題、企業統治といった企業の「営利活動」本来の目的とはかけ離れたものと思われがちです。果たして企業にとってメリットはあるのでしょうか？

「ESG経営で企業価値最大化へ」 —— 一般社団法人が発足

2022年10月、一般社団法人ESGネットワークが発足しました。同ネットワークでは「企業価値を最大化するネットワーク」を掲げ、「企業・団体が抱える社会課題の解決と自社の競争優位性の強化を両立させる『ESG経営』を通じ、企業価値の最大化と持続可能な成長を支援していく」としています。

発足に至る背景には、長年にわたる企業の自由な経済活動によって繁栄をおう歌した一方で、持続的発展の阻害要因とされる多くの複雑な問題を引き起こしてきたことがあると言えます。具体的には、環境面では気候変動問題や生物多様性問題など、社会的な面では人権問題や格差問題など、そして企業統治の面では経営の透明性の問題や公正取引問題などが生じてきてしまったということが挙げられています。

その一方で、ソーシャルネットワーク(SNS)の発達や人権意識の高まりといったことから、これらの現状に危機感を抱き、解決に主体的に取り組む、持続可能な社会作りを目指すESG経営企業が増えてきているという現実があります。ESGネットワークは、ESG経営を通じて、未来の複雑化する社会で企業・団体が生き残るため、社会課題の解決と、自社の競争優位性の強化を両立させるべくスタートしました。

それでは、同ネットワークが目指すESG経営とはどのようなものなのでしょうか。

同ネットワークが打ち出すビジョンでは「社会課題の解決への取り組みを通じ、資金調達、優れた人的資本の確保、事業機会の獲得、社会的評判の獲得・ブランド価値の向上」を「ESG経営の目指すもの」と位置付けています。そのために企業・団体は「社会課題の解決への取り組みによって、新規ソリューションや事業の開発など自社の競争優位性が強化され、企業価値の最大化はもちろん、サステナブルな社会作りに貢献」できるという姿を描いています。

ESGネットワークがやろうとしていること

描かれた企業・団体の姿を実現するためには、どのようなことをする必要があるのでしょくか。ESG活動を進めていくための人材育成や組織作り、自社の競争優位性を強化するためのビジネスコンサルティングといったことは不可欠の要素となります。

ESGネットワークでは、それらのことを「企業価値創造のためのESG投資基礎」「経営管理層のためのダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)基礎」「B Corp認証取得を目指す企業向講座」「システミック・リスク『気候変動問題』への対応」「適正な労働生産性向上のキャリアプラン」「企業統治と通商」という名称でプログラム化しています。

この中で「B Corp認証」という聞き慣れない言葉が出てきますが、これは米国の非営利団体である「B Lab」が運営している国際認証で、公益性の高い優良企業の証として知られているそうです。商品の評価をするのではなく企業のあり方自体を評価し、社会環境に配慮した事業を行う、透明性や説明責任などに関する厳しい基準をクリアした企業に与えられる認証だそうです。ESGネットワークでは、この間、「ESGの審査認証機関となるB Corpについて」と題した勉強会を開催しています。



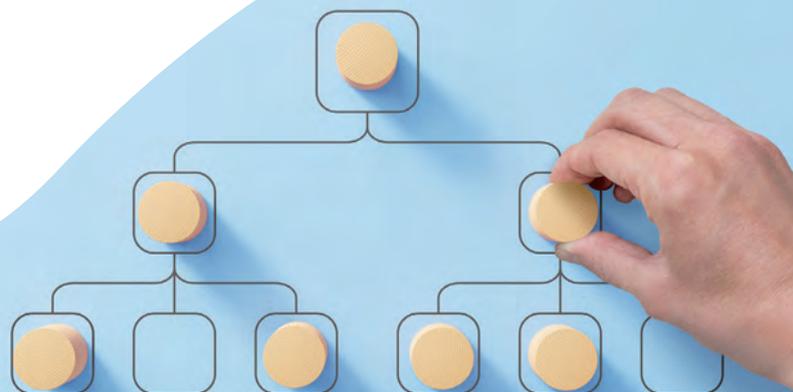
ESGは企業収益につながるか？

ESGと混同しそうな言葉にSDGsがあります。後者は2015年に国連で設定された17の項目で、世界中で共通して取り組むべき目標です。それに対しESGは、ESGネットワークによれば「その目標のために企業や投資家が取り組む『具体的な手段』と考えることができる」としています。企業がSDGsの目標実現と、持続的な経済活動を両立させる取り組みが「ESG経営」だと定義付けています。



さらに「ESGは社会貢献活動ではなく、企業が抱えるリスク要因を管理することで、企業が支払うコストを削減することができ、利益の確保と持続可能な成長を実現する」ものだとします。が、ESG経営という考え方は、わが国ではまだ歴史が浅いといえます。

人材育成と組織作り、競争優位性の確保といった面での取り組みが、早急に進められることが求められるでしょう。それが「ESG投資」を呼び込むことにつながり、将来的に持続可能な企業へと変身を遂げさせることになるのは確実でしょうし、そのことが市場から選ばれる企業となるための必須事項になるのではないのでしょうか。



複数のツールに分散していたデータをPROCES.Sに一元化 業務の効率化と正確性向上を実現

USER PROFILE

田中建設株式会社

設立	1951年10月
代表取締役社長	田中 大文
資本金等	8,000万円
社員数	130名(2022年12月現在)
本社	青森県十和田市東一番町2-50
ウェブサイト	http://tanaka-net.co.jp/

青森県南部地方の十和田市にある田中建設株式会社は、戦前の1933年に創業。「信用と技術」の社是の下、ダムやトンネルなど土木工事を中心に、その長い歴史を刻んできた。近年では、老朽化した既存インフラの補修や、工場・倉庫、商業施設、学校や医療・福祉施設などの建築工事も手掛ける。青森県はもとより北海道、福島、群馬など県外での施工実績も数多い。

強みは、確かな技術に裏打ちされた施工品質。次世代の工法を積極的に取り入れながら、現場での技術の伝承を進めてきた結果、質の高い工事を実現している。2022年に限っても、国土交通省東北地方整備局から「工事成績優秀企業」認定を受け、同・青森河川国道事務所から「優良工事施工会社」として表彰されるなど、官公庁をはじめとした発注者から高い評価を得ている。



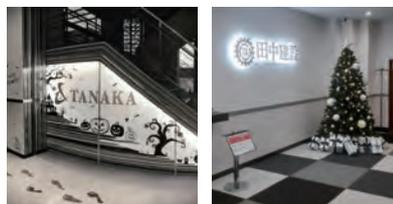
(左)財務部部長 笠石 敦様
(右)財務部課長 天間 武和様



青森地家裁十和田支部庁舎建築工事



南平西地区道路改良工事



お客様をお迎えするエントランスは季節ごとに模様替え
(左)ハロウィン (右)クリスマス



横浜小学校体育館新築工事校舎

田中建設株式会社は、ACCESSやEXCELなど複数のツール間で起こっていたデータの食い違いや、情報システム業務が属人化していることに課題を感じていました。これらを解決するために新しいシステムの導入を検討。最終的に、担当者の対応力の高さを感じた内田洋行ITソリューションズ(以下、ITS)の建設・工事業ERPシステム「PROCES.S」を選びました。導入後、社内のデータが一元化された結果、業務効率が上がり、基本的なミスの減少など業務の正確性もアップするといった効果が表れています。

導入前の課題

- 従来のシステムでカバーしきれない部分をACCESS、EXCELで補っていた
- それぞれのツールへ個別に入力するため、データの食い違いが起きていた
- 情報システム業務が属人化しており、人事異動や離職のたびに対応に苦慮していた

導入後の効果

- 業務に関するデータをPROCES.S上で一元化できたことで、業務効率がアップ
- 請求漏れなど基本的なミスが減り、業務の正確性も向上
- 部門全体のデータをまとめて資料を作成することも容易になった

—PROCES.Sを導入しようと思った背景を教えてください。

以前は、会計と給与に関しては業務システムをそれぞれ導入していましたが、カバーしきれない部分は社員が開発したACCESSや、EXCELを使うことで補っていました。同じ情報を2つのシステム・ACCESS・EXCELに入力しなければならないため、「システムの情報

は修正したけれど、他のツールへの反映を忘れていた」ということも少なくありませんでした。これが重なると、どれが正しいデータかわからなくなるため、データの信頼性が揺らいでいくことに危機感を覚えていました。

また、これらの情報システム業務はそれなりの知識を持った社員が行っていたのですが、仕事が属人化してしまい、人事異動や離職

などで担当者が交代するたびに対応に苦慮する状況もありました。インボイスなど新しい法制度への対応も迫られる中、担当者が変わっても業務システムを安定的に運用できるようにすることは喫緊の課題でした。これらのことから、業務をトータルでカバーできるERPシステムの導入を検討しはじめたのです。

—導入にあたり、複数のシステムを検討されたかと思いますが、特にどのような点を重視されましたか？

操作の簡単さ、使いやすさ、そしてコストパフォーマンスの高さですね。あとは、会社のしくみや慣行に合わせて、機能をカスタマイズできるかという点も重視していました。4～5社を候補に検討を進めました。

—「PROCES.S」を選んだ決め手は何でしたか？

まず、PROCES.Sは建設業に特化して開発されたシステムであるという点で安心できま

した。そして、それほど工数をかけずにさまざまな機能を追加できることも魅力でした。

検討段階でヒアリングをしてくれたITSのSEの方が、当社にマッチするシステムのあり方を考え、提案してくれる姿勢だったのも決め手になりました。理解力や知識の豊かさに、「これなら私たちのシステムを任せられる」という安堵感を得られました。営業の方もしっかりサポートしてくれそうでしたし、PROCES.Sの導入を決めました。

—PROCES.Sの導入を決めてから運用を開始するまでの流れと、ITSに相談して

実現したことを教えてください。

2018年11月から約2か月かけて要件定義を行い、テスト稼働を経て、翌2019年10月から本稼働となりました。

PROCES.Sのパッケージでも対応できない資機材の管理業務については、ITSに当初から相談していました。担当SEの方から提案してもらったのは、二次システムの導入。2021年11月にこちらのシステムも稼働させることができました。たとえパッケージでは対応できない要望であっても、豊富なノウハウの中から適切な提案をもらったのは心強かったですね。

—実際にPROCES.Sの運用を始められて感じたことや、得られた成果について教えてください。

PROCES.Sは操作に違和感がなく、運用開始から2か月経つころには慣れ、どの担当者もある程度使いこなせるようになりました。良かったのはやはり、これまでACCESSやEXCELなどに分かれていたデータが、すべてPROCES.S上に一元化できた点ですね。以前のように、「ACCESSでつくったデータをシステムに入れ直す」「システムのデータを書き出してEXCELで処理する」といった作業がなくなり、業務効率が上がりました。

また、別々だった会計システムと給与システムが統合されたので、総務部門全体のデータを参照して、資料をつくったり分析したりということも簡単にできるようになりました。

社内各部署で正しいデータを参照しながら仕事を進められるようになったことで、業務の精度も高まったように思います。例えば受発注に関するところでは、データの食い違いから時折請求漏れが発生していましたが、PROCES.S導入後はそうした基本的なミスが減少しました。

—ITSの担当者には、どのような印象をお持ちですか？

導入を決断したもう一つの理由は、ITSの営業担当者の言動や考え方に触れ、信用できる企業だと感じたことでした。SEも含めて携わる方々がみな親身に、真摯に対応してくれたことでさまざまな障害を乗り越え、導入スケジュールも概ね計画通りにおさめてもらえました。今得られている業務成果を思うと、感謝しきれないほどですね。

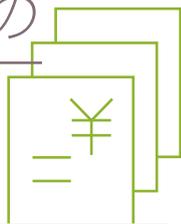
また、当社の地元である十和田市にもITSの拠点があり、すぐに相談できるのは心強いです。これからも折に触れて助言をもらえたらと思っています。

—今後、PROCES.Sをどのように活用していきたいですか？

近年はペーパーレス化が進み、紙でやり取りしていた情報がどんどん電子化され、2022年には改正電子帳簿保存法も施行されました。それらに対応できるよう、PROCES.Sを活用して請求書の電子化などを進めたいと思います。

ITSの担当者は、多様なノウハウを蓄積しているスペシャリスト集団。私たちがまだ気づいていないことでも、「これをやったら役に立つ」という提案をどんどんしてもらえることを期待しています。

インボイス制度の 建設業への影響



1 はじめに

企業の消費税の納付額に多大な影響をもたらすインボイス制度の開始まで約1年となりました。

しかしながら、インボイス制度に関する調査では、特に中小企業をはじめとしてインボイス制度への認知度が高まっていないことが示唆されています。

アンケート対象者には経理・財務担当者も多く、今後各社において急速な制度理解が求められることと思われます。

そこで今回は、インボイス制度の基礎を改めて確認しながら、何から始めれば良いかなどのアクションプランまでを総まとめしたいと思います。

2 インボイス制度(=適格請求書保存方式)の認知度

インボイス制度の認知度について確認するにあたり、現在WEBで結果を公開している株式会社マネーフォワード、フリー株、株式会社TKC、株式会社ラクス、株式会社MS-Japanの5社が行った調査を参照します。

下記に、5社の調査の内、認知度に関する回答を集約しました。

理解度	MF		freee		TKC		ラクス (経理プラス)		MS-Japan (マネージ)		合計	
	割合	人	割合	人	割合	人	割合	人	割合	人	割合	人
詳細まで理解している	11.4%	124	4.7%	23	14.8%	148	21.6%	211	11.4%	56	13.9%	563
大枠は理解している	46.2%	504	27.6%	135	47.4%	474	41.2%	403	46.2%	228	43.0%	1743
部分的な理解に留まる	31.9%	348	47.6%	233	21.8%	218	19.4%	190	31.9%	157	28.3%	1146
ほぼ・全く理解していない	10.5%	114	20.2%	99	16.0%	160	17.7%	173	10.5%	52	14.8%	598
対象	30名以下 中小企業経営者	法人勤務 経理財務担当者	全国30~69歳男女、 経営者・会社員 (経理財務)且つ勤務先 年商50億以上	経理財務担当 (勤務先30~ 1999名以上)	22~50代 管理部門 男女							
サンプル	1090	490	1000	977	493							
時期	2021年11月1日	2022年5月1日	2022年3月1日	2022年3月1日	2022年3月1日							

※別個の調査結果を集計し、四択に表記する為、一部選択肢を合算して表記してあります。
※人数については割戻しによるため、合計人数が一致しない部分があります。

上記結果を確認すると、部分的な理解に留まる、ほぼ・全く理解していないと回答した割合が、全体の約43%に上ります。

これだけを以て理解不足の度合いを断定するのは尚早ではありますが、多くの会社でインボイス制度に不安を抱えているであろう経理・財務担当者は多いといえるでしょう。

3 インボイス制度のキーワード

まず、インボイス制度の理解に必要な4つのキーワードについて確認します。

①インボイスとは

インボイスとは、改正消費税法に定められた項目を記載した請求書のごとで、「適格請求書」が正式名称です。「適格請求書発行事業者」として申請・登録を受けた事業者しか発行できず、「適格請求書発行事業者番号」の記載が必須となります。

②適格請求書発行事業者とは

適格請求書発行事業者とは、適格請求書を発行するために、所轄税務署長に申請し、登録を受けた事業者のことです。インボイスの発行は適格請求書発行事業者の登録を受けた課税事業者のみが可能です。

③適格請求書発行事業者番号

適格請求書発行事業者番号とは、登録を受けた事業者に与えられる番号です。法人の場合には「T」+法人番号13桁、個人事業主の場合には「T」+新規の番号13桁がそれぞれ与えられます。インボイスには、適格請求書発行事業者番号の記載が必須となります。

④仕入税額控除

仕入税額控除は、消費税の納税額を算出する方法の一つです。課税事業者が納付すべき消費税額について、売上と同時に受領した消費税額から仕

入の際に支払った消費税額を差し引くことで求めるといえるものです。

この仕入税額控除の適用にはいくつか条件が付されていますが、インボイス制度開始後は、インボイスを受領した仕入に係る消費税額のみ仕入税額控除の対象となります。言い換えると、インボイスを受領できない仕入の際に支払った消費税額は、控除できなくなります。

4 インボイス制度の焦点

昨今、社会的にインボイス制度が話題になっているのは、「インボイスが無い仕入分の仕入税額控除が出来ない」ことに起因します。

前項の②の通り、インボイスを発行できるのは「登録を受けた課税事業者」のみです。その為、免税事業者はインボイスを発行することが出来ず、免税事業者からの仕入を行った場合、当該仕入に際して支払った消費税分の仕入税額控除が出来ず、納付する消費税額が増加することになります。

①課税事業者への影響

インボイス制度開始後、課税事業者は免税事業者からの仕入分について仕入税額控除が出来なくなります。その為、免税事業者からの仕入が多い事業者ほど消費税の納付額が増加することになります。

特に免税事業者との継続的な取引関係がある場合には、当該免税事業者と取引を継続するのか、インボイスを発行できる事業者に絞って取引先の再検討をするのかといった判断が必要になります。

この判断にあたっては、関係性の構築やコミュニケーションのコスト、仕入れる商品やサービスの希少性や価格なども勘案することが必要です。

②免税事業者への影響

免税事業者においては、課税事業者へ転換するかどうかの判断が必要になります。既に関係のある課税事業者は勿論ですが、新規の取引先が継続的に発生している場合、他社とのコンペで選ばれないケースが増える可能性もあります。

また、課税事業者となる場合には、今取引のある免税事業者からの仕入分の仕入税額控除が出来ないため、課税事業者と同様に自社の仕入先についても判断が必要になります。

5 建設業の諸問題との関連

ここからはインボイスに関係する建設業の諸問題についてみていきます。

①一人親方問題

建設業において、小規模事業者のかなりの割合を占めており、2019年に国土交通省が行った調査では、一人親方が小規模事業者の45%近くを占めるとされています。

この一人親方のかなりの割合が免税事業者であるとされる為、取引のある課税事業者はその件数や現在の仕入税額控除における割合などを確認する必要があります。

②偽装一人親方問題

建設業界の一部企業においては、雇用しているのと同等の関係にありながら業務委託契約としている、いわゆる「偽装一人親方」が問題視されてきました。

この問題は、会社側が社会保険料等の法定福利費の負担逃れを目的に行っているケースが多くありますが、インボイス制度によって偽装一人親方へ支払う消費税の控除が不可能となることから、会社側のメリットが大きく減少し、状況の是正につながる事が期待されています。

③価格転嫁問題

価格転嫁とは、コストを適切に販売価格に反映することを指します。飲食店を例に出すと、各種食品の値段が上がったことから販売価格を上げる、などが該当します。

インボイス制度開始後の影響として警戒されているのが、免税事業者に対する消費税分の値下げです。これは下請法や独占禁止法に違反する可能性のある行為で、これに関連したトラブルの増加が懸念されています。

建設業においては価格転嫁率が非常に低く、帝国データバンクが2022年6月に公表した調査では、41.3%に留まっているとのことでした。市場価格に転嫁できないということは、下請け業者に仕入額の減額を迫るということも考えられます。この状況において、免税事業者であるということを背景に更なる値下げを求められるといったトラブルについては警戒が必要です。

④電子帳簿保存法との関係

電子帳簿保存法でも改正が行われ、相手方から電子で受領した請求書は電子で保存することが義務付けられることとなりました。

これに伴い、取引先の取り組みの状況によっては、請求書について電子で発行するよう要請される場合があります。建設業においてはバックオフィス周辺のIT化も進んでいない企業が多いとされていることから、インボイス制度への対応に加えての対応となった場合には対応に苦慮する企業が多いのではないのでしょうか。

6 アクションプラン

(1) 既に課税事業者の場合

①適格請求書発行事業者の登録申請

既に課税事業者である事業者は、まず「適格請求書発行事業者の登録申請手続き」を行うことが最優先となります。2023年10月のインボイス制度開始時に適格請求書発行事業者である為には、2023年3月末までの申請が必須となります。

②インボイス発行時の対応決定

登録申請が終わった場合、自社でどのようにインボイスを発行するかについて検討が必要です。今日のように請求書を発行しているか、今後どのように発行するか、電子化の度合いはどの程度か、電子帳簿保存法との兼ね合いはどうするか、といった議論を中心に社内の体制を考える必要があるでしょう。

③取引先とのコミュニケーション

②と合わせて必要なのが、取引先とのコミュニケーションです。免税事業者が取引先のどの程度かの確認から始まり、取引のある免税事業者の課税事業者への転換予定の確認、経過措置適用期間中のコミュニケーションなどが必要になります。特に建設業では一人親方を中心とする免税事業者との取引が多いことが想定されるため、当期や前期の仕入額に占める免税事業者の割合を算出するのは必須と言ってもいいでしょう。

④取引先の選択

③のコミュニケーションが終わると、課税事業者に転換しない取引先数と控除できなくなる消費税額の概算を出すことが出来るようになります。控除できなくなる消費税額=上昇するコストと、新たな取引先と連絡を取り、関係を構築するコストを天秤にかけて検討する必要があります。重要なのは、コミュニケーションコストを考慮に入れることです。既存の取引先とは、これまでの積み重ねによる相互理解によって、日々のコミュニケーションや納品物の仕上がりに関する共通認識が醸成されていることが一般的です。取引先を変えると、そうした共通認識が無くなり、これまで言わず・聞かずに完成されていた仕事について一つ一つコミュニケーションが必要になります。

(2) 免税事業者の場合

①取引先とのコミュニケーション

免税事業者の場合には、まず取引先とのコミュニケーションから始める必要があります。自社が課税事業者になるか否かによって、取引終了の可

能性があるかどうか焦点となります。

②課税選択

①のコミュニケーションの結果を踏まえ、今すぐ課税事業者となり、適格請求書発行事業者となるか、経過措置期間が終わると同時に課税事業者となるか、或いは免税事業者のままなのか、といった選択をする必要があります。

③取引先への連絡

②の選択について結論が出たら、取引先に対して判断の内容を連絡し、結論に応じて適格請求書発行事業者の登録申請手続きが必要です。先述の通り、2023年10月からインボイスを発行するためには、2023年3月中に申請が必要になることから、遅くとも2023年3月初旬までには結論を出す必要があるでしょう。

7 おわりに

インボイス制度に限りませんが、新しく始まる制度については、制度運用開始後に頻繁に生じる問題点などを補う形で細かな定めがなされるのが一般的です。その為インボイス制度についても、2023年10月の制度開始から1、2年で制度が細かく定められていくことになるでしょう。

現在は宥恕措置が適用されている、電子帳簿保存法における電子取引書類の電子保存義務化は2024年1月から強制適用になります。このことから見ても、今すぐにインボイスへの対応を開始することをお勧め致します。

執筆者

RSM汐留パートナーズグループ 代表取締役
公認会計士(日米)・税理士

前川 研吾 氏



Profile 北海道大学経済学部卒業。公認会計士(日米)・税理士。公認会計士試験合格後、新日本有限責任監査法人監査部門にて、建設業、製造業、小売業、金融業、情報サービス産業等の上場会社を中心とした法定監査に従事。また、同法人公開業務部門にて株式公開準備会社を中心としたクライアントに対する、IPO支援、内部統制支援(J-SOX)、M&A関連支援、デューデリジェンスや短期調査等のFAS業務等の案件に数多く従事。2008年4月、27歳の時に汐留パートナーズグループを設立。税理士としてグループの税務業務を統括する。

Event Guide

日程

2023年2月22日(水) 9:00 ~ 17:00

※配信時間中はいつでもご視聴いただけます。

URL

<https://www.uchida-it.co.jp/seminar/20230222-2/>



基調講演

電子帳簿保存法の最新情報 ～税制改正による変更点～

2022年1月に改正された電子帳簿保存法における「電子取引における電子データ保存の義務化」の猶予期間まで1年を切りました。(2023年12月31日まで)

本セミナーでは「電子取引における電子データ保存の義務化」について内容をおさらいするとともに、税制改正による変更点など最新の情報について分かりやすく解説いたします。



RSM汐留パートナーズ税理士法人
パートナー 税理士

長谷川 祐哉 氏

企画・編集

株式会社内田洋行ITソリューションズ 企画部

制作・デザイン

株式会社デジタル・アド・サービス

株式会社内田洋行ITソリューションズ

〒105-0004

東京都港区新橋6丁目1番11号 Daiwa御成門ビル

TEL:03-5777-5315

<https://process.uchida-it.co.jp>

禁転写転載

建設ITマガジン

Construction
IT Magazine

Vol. 12

2023.11

編集後記

受験シーズン真っ盛りですね。我が家も今年は初めての受験生がいます。ここ数年でどこもかしこもデジタル化が進みましたが、受験の手続き関係も全てデジタル化されていて驚きました。便利な反面、重要な書類の提出を間違えていないかと親が緊張しっぱなしでした。試験の日のお弁当はやっぱりカツがいいのかな…と考え中です♪

(F.I)