

＼ インボイス登録完了の方も、まだの方も必見！ ／

インボイス制度への 事前準備の基本項目チェックシート



この頁は、国税庁
チラシより抜粋し
たものです。詳しく
は以下のQR
コードよりアクセス

インボイス



CHECK 01

インボイス発行事業者の登録要否の判断から・・・

- ・インボイス発行事業者の登録を受けるかどうかは事業者の任意です。
- ・現在免税事業者の方であっても、事業の内容などに応じて、登録を受けるか検討しましょう。



- ✓ 売上先がインボイスを必要とするか検討しましょう
- ✓ 登録を受けた場合・受けなかった場合について検討しましょう
- ✓ 登録を受ける場合は、登録申請書を提出しましょう



CHECK 02

次に売手としての準備に取りかかりましょう

詳しくは次のページ

①

- 取引ごとにどのような書類を交付しているか確認しましょう
- 交付している書類等につきどう見直せばインボイスとなるか検討しましょう
- 売上先に登録を受けた旨やインボイスの交付方法を共有しましょう
- インボイスの写しの保存方法や売上税額の計算方法を検討しましょう
- 必要に応じて価格の見直しも検討しましょう



CHECK 03

その次に買手としての準備に取りかかりましょう

詳しくは次のページ

②

- 2割特例や簡易課税制度を適用するかを確認しましょう
- 自社の仕入れ・経費についてインボイスが必要な取引か検討しましょう
- 継続的な取引については、仕入先から受け取る請求書等が記載事項を満たしているか確認し、必要に応じて仕入先とも相談しましょう
- 受け取った請求書等をどのように保存・管理するかを検討しましょう
- 帳簿への記載方法や仕入税額の計算方法を検討しましょう

詳しくは、国税庁ホームページへ

インボイス制度の概要



インボイス特設サイト



① 売手としてチェックしましょう

インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート（売手編）



次に**売手としての準備**に取りかかりましょう

取引ごとにどのような書類を交付しているか確認しましょう

- 雑収入等も含め、売上先が事業者である取引についてインボイスの交付が求められる取引かどうか併せて確認しましょう。
- インボイスは、請求書、領収書など名称は問いません。また、電子データでの提供や、手書きでの交付も可能です。
- 都度「納品書」の交付か、月締め「請求書」の交付か、レシート・手書き領収書の交付があるかなど確認しましょう。

交付している書類等につきどう見直せばインボイスとなるか検討しましょう

- インボイスは、登録番号、適用税率、消費税額等の記載が必要となります。
- 消費税額に1円未満の端数が生じた場合「1のインボイス当たり税率ごとに1回」端数処理を行うことになります。
- 相互に関連する複数の書類で記載事項を満たすことも可能です。
- 売上先が作成する「仕入明細書」「支払通知書」などにより支払いを受けている場合、売上先は、これらの書類により仕入税額控除を適用することもできます。この場合、貴社は売上先にあらためてインボイスの交付は不要です。
- 何をインボイスにするか、どう交付するか、システム改修等も含めて考えましょう。

売上先に登録を受けた旨やインボイスの交付方法等を共有しましょう

- 登録を受けた旨や何をインボイスとするか、交付方法等について、貴社と売上先で認識を共有することが円滑な準備にとって重要です。貴社も準備を行っていると言えば、継続的な取引関係のある売上先の安心につながるとも考えられます。

インボイスの写しの保存方法や売上税額の計算方法を検討しましょう

- 写しの保存は、コピーに限られません。電子データや一覧表形式、ジャーナル、複写式の控えなども認められます。
- 売上税額の計算方法は、割戻計算と積上計算があります。（売上税額を積上計算すると仕入税額も積上計算が必要です。）

必要に応じて価格の見直しも検討しましょう

- それまで免税事業者だった方は、商品やサービスの価格について消費税を加味して見直しましょう。

② 買手としてチェックしましょう

インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート（買手編）



その次に**買手としての準備**に取りかかりましょう

2割特例や簡易課税制度を適用するかを確認しましょう

- 2割特例や簡易課税制度を適用する場合、仕入税額控除のためにインボイスの保存は不要です（よって、以下の項目は検討不要）。

自社の仕入れ・経費についてインボイスが必要な取引か検討しましょう

- 継続的でないような一度きりの取引、少額な取引についても原則としてインボイスの保存が仕入税額控除の要件となります。
- 3万円未満の公共交通機関や従業員に支払う日当や出張旅費、通勤手当などインボイスの保存が不要となる特例もあります。
- 一定規模以下の事業者は、1万円未満の取引について帳簿のみの保存で仕入税額控除が受けられるため、インボイスの保存が不要です（ただし、経過措置終了後である令和11年10月1日以降の取引は、インボイスが必要となります）。

継続的な取引については、仕入先から受け取る請求書等が記載事項を満たしているか確認し、必要に応じて仕入先とも相談しましょう

- 仕入先がインボイス発行事業者の登録を受けるかどうか事前に確認しましょう。
- 何がインボイスとなるかについて、仕入先との間で認識を統一しておくことが重要です。
- 必要に応じて価格の見直し等を相談しましょう。また、価格の見直し等の相談を受けることもあります。

受け取った請求書等をどのように保存・管理するか検討しましょう

- 請求書を、登録番号のありなしで区分して管理できるようにすることが重要です。
- 免税事業者からの課税仕入れに係る経過措置（80%・50%控除）の適用を受けるには、区分記載請求書の保存が必要です。
- 電子帳簿保存法のスキャナ・スマホ保存も検討しましょう。

帳簿への記載方法や仕入税額の計算方法を検討しましょう

- インボイス制度の開始後も帳簿の記載事項は変わりません。
- インボイス保存不要の特例や免税事業者からの課税仕入れに係る経過措置の適用を受ける場合、その旨の記載が必要です。
- 仕入税額の計算方法は、積上計算と割戻計算があります。（売上税額を積上計算すると仕入税額も積上計算が必要です。）

9月11日(月)から 新しい講師紹介



中小企業診断士 岩橋 亮

●1980.11.28生

●27歳独立→16年目

●亀岡市の山里在住

●ミスチル、B'z好き

はじめまして。中小企業診断士の岩橋です。これまで京都府内133の中小企業・個人事業主に主にInstagramとX(Twitter)を中心に、SNSを活用した認知度向上、ファンづくりを支援してきました。運用改善で表示回数が2.3倍になり、インフルエンサーの目にとまりコラボが生まれたアクセサリメーカーや、新規小売店との取引をSNSで実現されるといった成果も生まれています。私自身もXは1万フォロワーを超えており、そこから有料のオンラインサロンの集客を実現しています。今回は、これまで相談を受けた中でうまくいかない理由5つとその対策をお伝えします。

うまくいかない理由①

目的が曖昧

ゴール・役割を明確に

1. 「インスタをどこもやっているから」など、なんとなく始めているといったパターンです。まず何のために運用するのか。ビジネスのゴール、SNSの役割をはっきりさせましょう。

うまくいかない理由②

「誰に」が不明確

理想の顧客像を描く

2. 誰に向けて発信しているかが曖昧だと、内容がぼんやりして、結果として誰にも刺さらない発信になってしまいます。たくさんの人にきて欲しい気持ちはわかりますが、1人の理想の顧客像を描くのがオススメです。大好きな常連さんなどを思い浮かべて。

うまくいかない理由③

プロフィールが不十分

フォローしたくなるプロフィールに

3. 営業時間や住所だけではもったいない。来店・利用は関係が深まってから。何を発信しているのか。フォローすると何が嬉しいかを伝えることが大切。

うまくいかない理由④

投稿内容がバラバラ

投稿する柱を決めて一貫性を保つ

4. 投稿内容がバラバラだと、外から見ると興味がわきにくいアカウントに。多くても3つ以内で投稿する柱を決めましょう。一貫性のある投稿の継続が興味のある人を集めます。

うまくいかない理由⑤

フォロワーが増え続けない

自分がしてほしいことを先にする

5. 目的が認知度向上の場合、毎月のフォロワー数の純増減が大切です。無理なく継続できて、フォロワーが増え続ける運用を確立することで、ビジネスチャンスは広がります。

POINT

このような視点で私は、事業の目的を共有し、SNSを中心にお金をかけないネット発信について現状を診断し、どのように改善していくかを一緒に考えていきます。最近では地域おこしアカウントで、インスタリール、TikTok、You Tubeショートも実践しながら勉強中です。自らの実践を大切に、そこで得た気づきを支援でも活かしています。和束町商工会様とご縁ある事業者様の発展にも貢献できれば幸いです。よろしくお願いいたします。

事業計画（令和5年9月～令和6年1

経営発達支援計画	海外展開セミナー及び個別相談会(11月13日、17日) SNS・EC個別相談会(12月～1月予定)
商業部	茶源郷和東秋まつり出店(射的) 2024年版カレンダー事業(11月配布予定) 歳末大売出し
食品衛生部	手洗い講習会(11月28日)
茶業部	和東茶秋のプチマルシェ(10月予定)
青年部	BCP策定セミナー(10月4日)
女性部	茶源郷和東秋まつり出店(当て物・フランクフルト)
税務対策	源泉税年末調整自主作成講習会(11月下旬～12月上旬)

第19回こだわり食品フェア2024 出展募集！！

全国展開を目指す企業！！

HAPPY HALLOWEEN
百貨店等バイヤー
多数来場

「こだわり食品フェア」は日本全国から特色のある地域食品をはじめ、素材や製法、味付けや見せ方にこだわった食品を集めた「食」の専門展示商談会(BtoB)です。
本フェアは、**こだわり食品のより一層の販売促進**を図るため、**商品の情報発信の場、全国の百貨店・スーパー・生協等との商談の場**を提供するものです。！
商工会では、出店にあたり皆様のこだわりの商品のプロモーション、販路開拓をサポートさせていただきます。

会期▶2024年2月14日(水)～16日(金)3日間 10:00～17:00(最終日は16:00まで)
会場▶幕張メッセ(千葉県)

出展内容：地域食品、農水畜産品、農産加工品、水産加工品、畜産加工品、麺類、パン類、調味料、菓子、飲料、酒類、惣菜、調理済食品、保健機能食品、健康食品、有機食品、その他食品

募集枠：3枠(1コマ間口1.98m×奥行2.97m×高さ2.7m)
(1事業所につき1コマ)

応募多数の場合、出展内容を審査し、総合的に判断して決定します。**キャンセル不可**

出展料：通常、一般申込価格：250,000+他設備費等、**商工会がすべて負担**
ただし(会場までの旅費・宿泊費・食費等は自己負担)

※出展の取消し等によって生じた出展者および関係者の損害も補償しません。

応募締切：令和5年9月29日(金)17:00までに和東町商工会にご連絡ください

TEL：0774-78-3321

バイヤーに「仕入れガイドマップ」を配布します！！

出展企業の特長や主要商品のカラー写真を掲載した「こだわり食品フェア仕入れガイドマップ」を作成して、会場でバイヤーに無料配布します。(掲載無料)

(注意事項)

出展に際し、和東町商工会から提示された事項を遵守していただきます。

申込内容に虚偽の記載があった場合や違反が明らかになった場合、出展を取消します。