

今後対応が必要となる令和 4 年度税制改正の内容をご紹介します。適用までに期間が空く項目もありますがご留意いただければ幸いです。

【法人・個人事業主】

◇インボイス制度への移行（参考：きゃっちぼーる 364 号）

適格請求書発行事業者の登録について、**免税事業者が令和 5 年 10 月 1 日から令和 11 年 9 月 30 日までの日の属する課税期間中に適格請求書発行事業者の登録を受ける場合には、その登録日から適格請求書発行事業者となることができることとするなどの見直しが行われる。**

→令和 5 年 10 月 1 日を含む課税期間でなくても、登録日に適格請求書発行事業者となることができます。すでに課税事業者である事業者等の適格請求書発行事業者の登録は原則令和 5 年 3 月 31 日までとなります。登録を行うか否か、適格請求書の発行や受領に関する対応方法の検討などを進めていく必要があります。

◇電子帳簿保存法への対応（参考：きゃっちぼーる 366 号・367 号）

令和 4 年 1 月 1 日から令和 5 年 12 月 31 日までの間に保存義務者が行う電子取引につき、納税地等の所轄税務署長が保存要件に従って保存をすることができなかつたことについてやむを得ない事情があると認め、かつ、質問検査権に基づく当該電磁的記録の出力書面の提示又は提出の求めに応じることができるようにしている場合には、その保存要件にかかわらず、その電磁的記録の保存をすることができることとする経過措置を講ずる。

→すでにお伝えしているように電子データ保存については柔軟な対応がされましたが、この 2 年間はあくまで有恕期間であるため、この間に対応方法^{*}を検討し、完全な義務化へ向けた準備を進めていく必要があります。（^{*}データ保存に関する事務処理規定の整備など）

【個人所得税】

◇財産債務調書の提出

・財産債務調書制度等について、次の見直しを行う。

(1) 財産債務調書について、現行の提出義務者のほか、その年の 12 月 31 日において有する財産の価額の合計額が 10 億円以上である居住者を提出義務者とする。

(2) 財産債務調書、国外財産調書の提出期限について、その年の翌年の 6 月 30 日とする。

・財産債務調書への記載を運用上省略することができる家庭用財産の取得価額の基準を 300 万円未満（現行：100 万円未満）に引き上げる。

上記の改正は令和 5 年分以後の財産債務調書等について適用する。

→現行の制度での提出者は一定の所得・財産があり、確定申告書の提出または特定の還付申告書を提出した者に限られていましたが、改正により確定申告書の提出がない方でも提出義務者となる場合があります。また提出期限の到来が確定申告書より後になります。

◇上場株式等所得に係る住民税課税方式

令和 6 年度分以後（令和 5 年分所得税確定申告）の個人住民税において、特定配当等及び特定株式等譲渡に係る所得の課税方式を**所得税と一致させることとする。**（所要の経過措置あり）

→今までは社会保険料等への影響を回避するため、所得税において申告した上場株式等に係る所得を、住民税においては「申告不要」とするなど、課税方式を有利選択することができましたが、改正後は所得税と一致した課税方式を適用することになります。

前田の《ちょっと経営を考えよう》第 369 回

ようやく春らしくなってきました。景気も春らしく良くなってくるといいのですが……。ところがロシアによるウクライナ侵攻の長期化のため、資源のほとんどを輸入に頼る日本は原油価格の高騰やその他の資源・穀物・産業用金属などの価格上昇、そして更には円安による諸原料価格の高騰、あるいは不足が避けられないにもかかわらず消費者への価格転嫁がなかなかできにくい現状を見ると、卸売業・小売業・原料輸入製造業の方々は大変厳しい状況が続くものと思われれます。また日米の金利差が広がっている今日、円安はしばらく続くものと考えます。当事務所の顧問先の皆様において、最近事業の売上総利益が少しずつ低下している事も気になる所ではあります。原料等の仕入れには十分気をつけてください。

さてあなたの会社（事業）は DX（デジタルトランスフォーメーション）に取り組んでいますか。DX の導入で成功した中小企業の事例を「one hour」2022 年 4 月号より紹介しますので皆様も参考にさせていただいて企業革命を起こしてください。

A 社 熟練工の技術を徹底的にデータ化し、端末上で設計情報を作成する仕組みに変えました。これまで熟練工が手作業でつくっていた部品を経験の浅い人が新しい仕組みでつくれるようになったのです。現在はその仕組みにより、一週間以内という短期納品が可能になりました。そして多品種少量生産へとビジネスモデルの転換をしたのです。

B 社 プロパンガス圧力栓の開発メーカーの事例です。プロパンガスの需要減少に危機感を持った同社は、プロパンガスの栓にセンサーを付けてガスの残量をリモートで検知できるようにしました。そしてプロパンガスの供給会社と提携し、価格を利用量単位に変更するようになりました。このことでガスを使いきる前にボンベを交換するというサービスを生み出しました。

二社ともまさに革命ですね。この当たりの技術革新は我々中小企業にも十分できることかと思えます。良い DX の利用例ですね。皆様も参考にビジネスモデルの変革を起こしてください。

前田の《今人生を語る》第 274 回

めざめよ日本人（196）

ウクライナで起こった紛争を見ると決して我が国も安閑としていられる状況ではありませんね。また、簡単にアメリカが日本を助けにきてくれる事もなさそうです。

『自分のことは自分で守れ、となりの家の人が助けてくれることはない』ですね。

しっかり情報を入手して十分備えをしておきましょう。