

発行人
 KBK 大和支部
 編集人
 小島 智恵子
 創刊
 1999(11)年9月20日
 発行番号
 No.282
 発行日
 2023(R05)年2月15日

組合は、私たち美容師の地位とサロン経営のための権利を守ることを目的に活動しています。そのためには仲間がたくさん必要です。業界を守り、元氣な業界づくりのために未加入の方を「紹介下さい」。

支部創立55周年記念式典と支部新年会を開催

3年ぶりの新年会を実施いたしました。当日は、支部の創立55周年記念式典も同時開催され、支部員はじめ、44名の参加で久々に対面での交流をすることができました。



Y-Knowledge 紙面版

インボイス制度の基本中の基本3

消費税が「儲け=益税」になっていた事業者を直撃することもあります。今まで、免税事業者は、お客側から受け取っていた消費税を自分の売り上げ、つまり「儲け」と考えていたと思います。この儲け、実は「益税」といわれています。

国がインボイス制度を始める大きな目的の1つは、長年、免税事業者から徴収し損ねていた益税をなくすことです。

正直な話、売り上げが伸びているわけでもないのに、益税と呼ばれる「儲け」がなくなることは、個人事業主やフリーランスにとっては頭を悩ます問題です。

◇インボイスをめぐる3種類の事業者

インボイス制度が始まると、個人事業主やフリーランスを含むすべての事業者は、次の3種類に分かれます。

- ① インボイス登録した課税事業者
- ② インボイス登録していない課税事業者
- ③ 免税事業者

事業者は3種類に分かれる

事業者は3種類	内容
インボイス登録した課税事業者	インボイスを発行できる。消費税を納付する義務がある
インボイス登録していない課税事業者	インボイスを発行できない。消費税の納税義務がある。現在すでに課税事業者であっても、税務署でインボイス登録の手続きを新たにしないと、インボイス発行事業者にはなれない
免税事業者	インボイスを発行できない。納税義務はない

3種類のうち、どの道を選ぶのかはあくまで本人や企業の自由です。しかし、他に代わりがない、オンリーワンの価値をもつ事業者でない限り、「インボイス登録した課税事業者」でなければ、インボイス制度導入後はお客側から仕事を頼まれにくくなる危険性があります。(=インボイス登録した課税事業者のみが受注できます) (美容の場合は、ほとんど関係ありませんが・・・)

そうならないためにも、お客側との関係を考えて上で、選択する必要があります。また、2023年10月1日以降は、インボイスと呼ばれる請求書と、それ以外の請求書が混在することになります。

一見同じような請求書ですが、主な違いは、インボイスには「登録番号」が記載されていることです。

この登録番号は、事前に税務署に届出して「インボイス発行事業者」の資格を得た「課税事業者」のみに国が与えるものです。

わかりやすくいうと、**インボイスは「私は、お客側から受け取った消費税を自分の売り上げにしないで、国へ納付しています」という証明書です。**

つまり、免税事業者である個人事業主やフリーランスは、インボイス制度導入後に取引先の会社やお客側からインボイスの発行を求められても、発行することはできないということです。(以下、次号へ続く)

コロナ騒動も今年は収束する事を願う今日この頃です。近年、10年に一度の100年に一度のフリーズで気候変動に伴う自然災害報道が起きます。思い起こせば35年前の4月8日創業日も桜咲く中関東地区では30数年ぶりの積雪の日オープン致しました。当時24歳の私も今年は還暦の時の終速さを改め感じています。組合の先生方に公私ともにお世話に成り感謝に堪えません。

還暦を迎える節目に当たりに沢山の事に挑戦したいと。わくわくした今日この頃です。どんな事に挑戦したいか
 1つ目は エンジンパラグライダーで空を飛ぶ
 2つ目は バイクで四国巡礼と北海道一周
 3つ目は 山を買い山小屋作り
 4つ目は クルージングで世界一周
 5つ目は 沖繩に住む
 などやりたい事が盛りだくさんです。サロンでも新業態に挑戦しながらより健康で若々しく活動的な日々を送りたいと思っています。

南地区
 ナンバーワンクラブ
 柴田 忠弘

ご存じですか 「賃上げ倒産」

従業員の転職退職による人手不足で倒産する件数が3年ぶり増加し、「賃上げ倒産」が急増しています。2022年度の倒産件数のうち、人手不足倒産に占める「従業員退職型」の割合は年々増加の傾向にあります。

特に今年度は、賃金を上げる圧力が高まり、労働者からは賃上げを求める声が強まってきているため、より高賃金を求める人材の流動化が激しくなっています。

他方、美容サロンのように生産効率の悪い産業では、賃上げしたくても収益力に乏しく「無い袖は振れない」サロンが大半を占めています。そのため、厳しい経営に嫌気がさして従業員が退職したケースもあります。

賃上げによって良い人材を高給で囲いこむ動きが強まるなか、満足に賃上げされないことを理由に従業員が辞めることで経営に行き詰まり、倒産する中小企業が今後増加すると予想されます。そのために従業員を雇用することに嫌気をさして一人経営を選ぶサロンと、大変でも従業員を雇用するサロンとの二極化の様相を呈して行くと考えられます。

従事者を確保するために賃金の値上げをするという事で、サロンの経営に見合わない環境に陥ってしまい、「人材不足」による「賃上げ倒産」への道を進んでしまいます。

では、そうならないための方策をどこに求めるか。悩ましいところではありますが、避けて通れない状況です。何とか、よい知恵を絞り出していきましょう。

ヤッシー会員募集中!!

50歳までの方なら経営者だけでなく、スタッフ、2代目、3代目もOK。とにかく、仲間になってわいわい、ガヤガヤ、自己主張をしませんか。

ヤッシー
 Ya mato
 Chapter
 Youth
 問合せは青年部長まで
 坪井美登利：☎046-261-3960

ヤッシーに仲間が増えました新年会に出席し、ヤッシーに新しく加わった、

池上 智敬 さんです →



