石島会計メモ

中央区日本橋本石町 4-5-12
友泉本石町ビル３階
石島公認会計士事務所
(03)3275-1311
発行責任者　石島慎二郎

２０２３年７月号

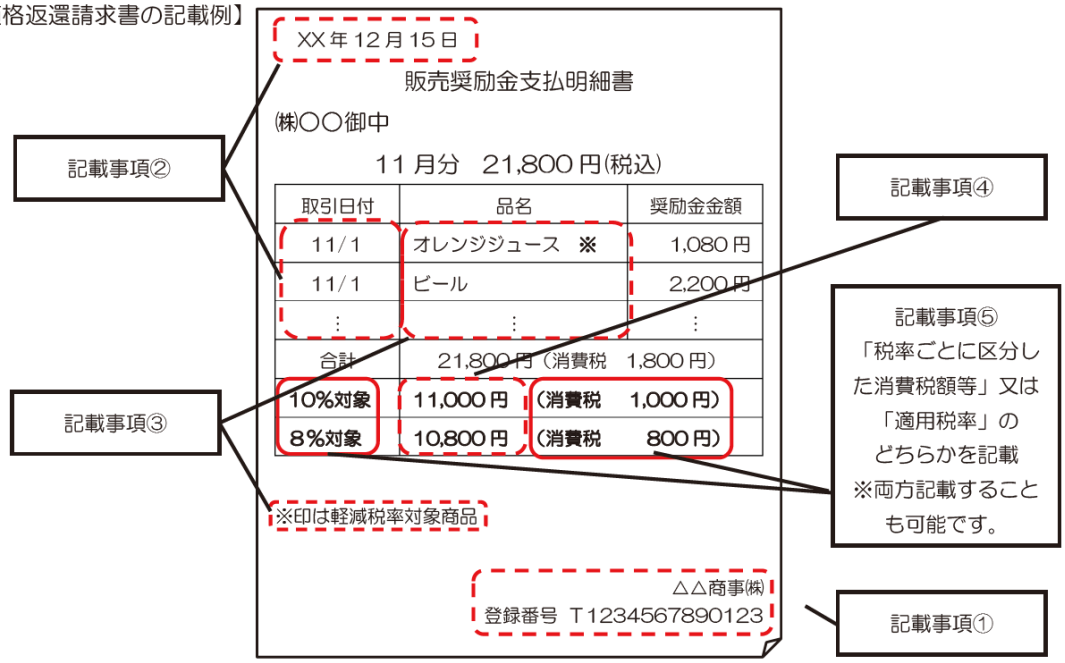
返還インボイスって？

インボイスと返品・値引等

本年10月１日より開始されるインボイス（適格請求書）制度では、返品や値引等（以下、「返還」）があった際、売り手は買い手に対して返還インボイス（適格返還請求書）を発行しなければなりません。返還インボイスでは、おおまかに次の項目を記載する必要があります。

① 発行者の氏名・名称および登録番号
② 返還を行う年月日、当初取引年月日
③ 当初取引の内容（軽減税率対象である場合はその旨）
④ 返還の税抜または税込価額を税率ごとに区分した合計
⑤ 返還する金額の消費税額等または適用税率

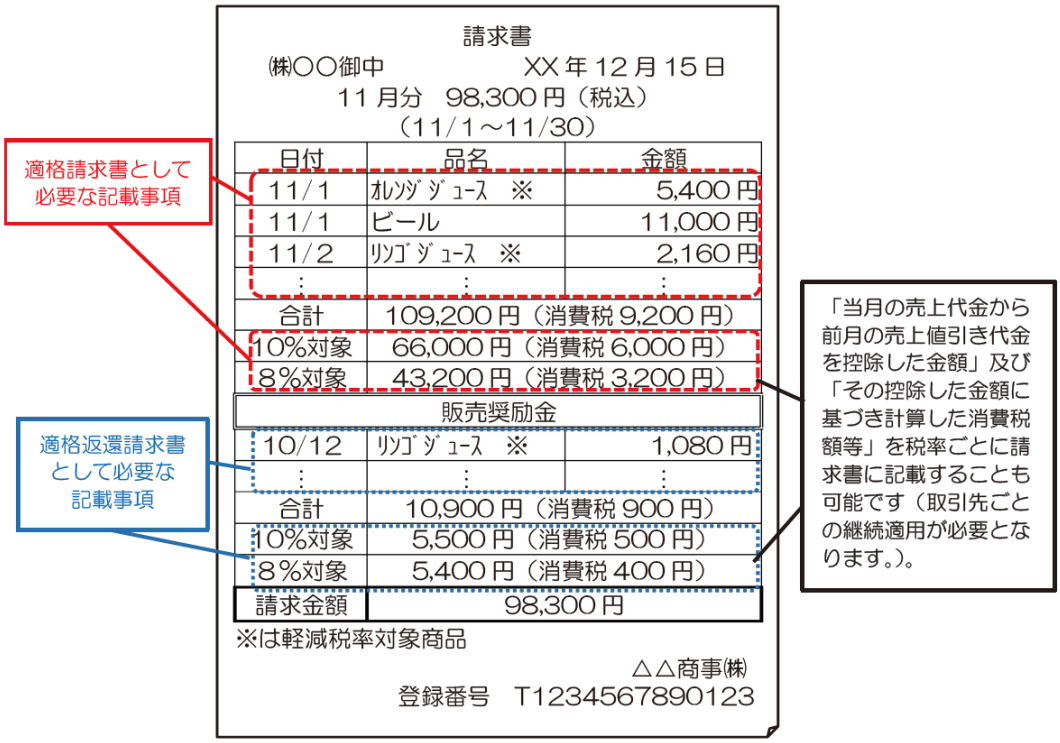
【適格返還請求書の記載例】



上記例のとおり、何に対し、どの税率のものが、いくら返還されるのか明示されることになります。さて、記載事項の多い返還インボイスですが、売上と同時に値引きする場合なども別途発行する必要があるのでしょうか。

一枚にまとめられるのか？

同じ相手に対してインボイスと返還インボイスを交付する場合においては、それぞれに必要な事項を記載すれば一枚の書類にまとめることも可能とされています。また、返還金額を控除した金額とその消費税額等を税率ごとに記載することも可能とされています（ただし、取引先ごとに継続適用が必要です）。



請求書

㈱〇〇御中　　XX 年 12 月 15 日

11 月分　98,300 円（税込）

（11/1～11/30）

日付	品名	金額
11/1	ｵﾚﾝｼﾞｼﾞｭｰｽ　※	5,400 円
11/1	ビール	11,000 円
11/2	ﾘﾝｺﾞｼﾞｭｰｽ　※	2,160 円
⋮	⋮	⋮
合計	109,200 円（消費税 9,200 円）	
10%対象	66,000 円（消費税 6,000 円）	
8%対象	43,200 円（消費税 3,200 円）	
販売奨励金		
10/12	ﾘﾝｺﾞｼﾞｭｰｽ　※	1,080 円
⋮	⋮	⋮
合計	10,900 円（消費税 900 円）	
10%対象	5,500 円（消費税 500 円）	
8%対象	5,400 円（消費税 400 円）	
請求金額	98,300 円	

※は軽減税率対象商品

△△商事㈱

登録番号　T1234567890123

トラブルにならないように注意

事務負担軽減のため、返還する税込価額が 1 万円未満である場合には返還インボイスの交付義務が免除されますが、それ以外は基本的に返還インボイスを交付・保存しなければなりません。

また、今回の返還インボイスとは少し異なりますが、交付したインボイスに誤りがあった場合は、正しい内容でインボイスを再発行するか、修正箇所を明示した書類を交付するかしなければなりません。

細かい内容ではありますが、適切に処理していないと仕入税額控除が受けられない（消費税で買い手が損する）など、トラブルになるおそれがあります。インボイスや返還インボイスを発行する側・受領する側ともに気をつけなければなりませんので、あらかじめ処理を確認しておくようにしましょう。

（文章　石島慎二郎）

笑いと信頼感・好感度

文章　石島洋一

懐かしのきんさん、ぎんさん

双子姉妹で、ともに１００歳過ぎまで元気だったきんさん、ぎんさんがテレビに登場して国民的アイドルになったのは、１９９０年代ですから、もう３０年も前になります。

二人揃って長生きをしたことで、賞金として総額３００万円が贈られることになり、それぞれが１００万円ずつもらいました。取材に来た記者が気になって、聞きました。

「あとの百万円はどうするのですか？」

二人揃って答えたそうです。

「それは老後のためにとっておきます」

実はこの話は真実ではなく、落語の三遊亭円歌（当時歌之介）さんの持ちネタです。今だったら、１００歳以上の生活を考えることは、冗談とも言えなくなっているかもしれません。でも、当時としてはすごく面白い話でした。私は、このとき以来、歌之介さんの大ファンとなりました。この人の落語を聞くとき、完全に歌之介ワールドに入り込んでいる自分を感じます。

なぜ、面白いのか

同じ話でもプロの噺家さんがやると、ものすごく面白く聞こえます。私は仕事で関西に行ったときは、チャンスがあればヨシモト（なんばグランド花月）に行きました。

桂文珍、桂三枝（現在・文枝）、オール阪神・巨人、中川家、それにヨシモト新喜劇等々、関西の芸人さんの話を生で見たり聞いたり出来るのは、すごく楽しみでした。ああいう有名な人が出てくると、出てきただけで、会場には笑う準備が出来ています。

お客さんからしてみると、こういう有名な芸人さんは、自分を笑いの世界に導いてくれるのだ、という信頼感があります。そして実際に話が始まると、無抵抗に笑いの世界にと引きずり込まれていくのです。

そこには、一流芸人とお客さんとの太いパイプがあるのかもしれません。「絶対に笑わせるぞ」という芸人さんと、「大いに笑わせてもらうぞ」というお客様の、利害は一致しているのです。こうした信頼感が笑いの渦を作っていくわけです。

シンガポールに来た桂三枝

私は何度か東南アジアで研修講師をする機会がありました。その研修を主催してくれた人が大の落語好きで、桂三枝（今は文枝）をシンガポールに招き、落語会を開きました。

爆笑に次ぐ爆笑で、落語会は大盛況のうちに終わりました。

するとどうでしょう。高座を終えた三枝師匠が、なんと出口付近でお客様のお見送りをしたのです。主催した人は、聞きました。

「師匠、師匠ほどの方がなぜ、出口でお見送りをされるのですか？」

三枝さんは、すぐに答えました。

「落語家は笑ってもらうことが仕事です。同じことを話すのでも、嫌いな人のジョークは笑えません。お客様に好きになってもらうことが非常に大事なのです」

確かに、好感度や信頼感を持っている相手のジョークやシャレは、何のためらいもなく笑えます。でも、嫌悪感を持っている人が面白そうなことを言っても、心底笑えないです。

仕事でも通常の人間関係でも、自分の好感度をどう上げるかは非常に重要です。三枝さんほどの人でもそうした努力をしているのだと知ったことは、すごく良い海外土産になりました。

そのことで私は気づいたのです。自分がジョークやシャレを言ったときに、聞いた人が笑わないのは、好感度、信頼感が足らないのだ。決してジョークやシャレが稚拙なためではない。ジョークの質は十分なのだ。私はこれからも自信をもって、今まで通りのレベルでシャレ道を邁進して行けば良いのだ……。

（あれ？それで良いのかな？）

（石島公認会計士事務所　会長）