

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

2024年1月号

令和6年1月から変わること ～電子取引編

新年おめでとうございます。

『石島会計メモ』は今年で13年目に突入します。号数にして150号を超えることになり、なかなかの数を続けてこられているものだと思います。これはひとえに読者の皆様に反応をいただける喜びがあるからに他なりません。今後も良い作品を続けられるよう努めてまいりますので、記事に関してご要望・ご意見あればぜひお寄せ下さい。本年もどうぞよろしくお願い致します。

データだけのものはデータで取り扱い

昨年10月1日からインボイス制度が本格稼働し慌ただしさがおさまりにきらぬところではありますが、令和6年1月から電子取引データ保存の義務化が本格的に開始されます。

規程する電子帳簿保存法では次の3つがありますが、③が令和6年1月から義務となるものです。

① 国税関係帳簿・書類の保存	国税関係帳簿（仕訳帳・総勘定元帳など）・書類（貸借対照表、損益計算書など）をデータのまま保存
② スキャナ保存	紙で受領した書類（請求書や領収書など）をスキャンしてデータで保存
③ 電子データ保存	<u>紙の発行がなくメールなどで送られてきた請求書等の書類データを、データのまま保存</u>

<ポイント>

- ★電子帳簿保存法の義務化！ということですので義務になると勘違いされやすいが、義務化されるのは電子データ保存のみ
- ★義務化される電子データ保存の対象は、あくまでデータのみでやり取りされる取引であり、紙で原本が発行されるものは紙のままの保存でよい

義務化への具体的な対応は？

ではどのような対応が必要になるかというと、「可視性」「真実性」の要件を確保した形で電子データを保存しなければならないこととなります。

【要件その1】可視性の要件

ざっくりいうと、データを検索して内容を見ることができる環境を整えなければならないということです。電子データを、日付・金額・取引先で検索し示すことができるように秩序整然と保存しておくことが必要です。

【要件その2】真実性の要件

当然ですが紙の資料であっても改ざんされてはいけません。データも同様に、改ざん防止してくださいということです。システムで改ざんできない仕組みができれば一番よいですが、「改ざん防止等のための事務処理規程」を制定し運用すればこの要件を満たすので、規程を備えるようにしましょう。

義務化への具体的な対応としては、書類をデータのみでやり取りした場合に、上記（黄色網掛け部分）の2つをやっておけば、最低限の対処として要件クリアできます。



小規模事業者等には特別措置も

これだけをやっておけばというものを示しましたが、それでも小規模事業者にとっては負担となり得ます。それに配慮し、前々年度の売上高（営業外収入や雑収入除く）が5,000万円以下の事業者については、税務調査の際に電子取引データのダウンロードの求めに応じることができれば、上記のうち【要件その1】検索要件の確保は不要となります。

また、規模によらず、電子取引データを出力した書面を整然明瞭に日付・取引先ごとに整理している場合には、同様に検索要件以外の要件を満たせばよいとする措置もあります。

さらに、相当な理由がある場合には保存要件がすべて不要となる猶予措置もありますが、あまり現実的ではないのでここでは割愛します。

最低限の対処はしておきましょう

特別な措置もあるものの、いずれによっても電子取引データはデータのまま保存しなければならなくなるということには変わりありません。通信販売で購入した場合の領収書やメールでの請求書を送受信する場合など、紙媒体を用いない電子取引（データ）は今後も増加の一途かと思われれます。

繰り返しになりますが、①電子取引データはとにかく秩序整然と保存、②改ざん防止規定を用意しておく、この2つは必ず対処しておきましょう

（文章 石島慎二郎）

「大切なことは3つある」

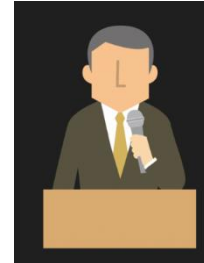
文章 石島洋一

藤山寛美リクエスト公演の真似

松竹の喜劇王と言われた藤山寛美さん（1990年没）は、アホ役をやらせたら天下一品でしたが、「リクエスト公演」をしたことでも有名でした。公演当日、劇の演目を書いた垂れ幕をお客さんに示し、何の劇が見たいかを、拍手の数によって決めるのです。実はこれは大変なことです。劇の内容によって役者も大道具も違います。大道具は劇が決まって、大慌てで仕事をせざるを得ません。それに主役はもちろん、その他の役者もセリフなどを理解しておかなければなりません。そんなことが出来るのは寛美さん一座しかなかったようです。

ところが、私の恩師であった故・坂本二郎先生（経済学者）はそれを真似たのです。講演の前に、「今日は何の話が聞きたいですか？」と候補の演題の垂れ幕を出して、拍手で演題を決める講演をしていました。聞き手にも主体性を持ってもらうことは、コミュニケーションをとるうえで非常に有効と考えられます。

もっとも、講演会には、大道具はいらないし、内容だってそれほど大きな違いがなくても話せるので、単なるパフォーマンスだったかも知れません。しかし、会場はすごく盛り上がりました。聴衆が作り上げる講演会になっていたのです。



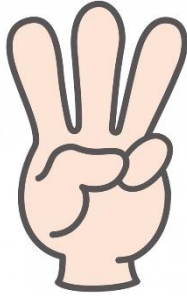
口癖だった言葉は…

坂本先生はかなりの数のテレビ出演もあり、知名度も相当高い先生で、口癖は「大切なことは3つある」でした。

3つというのは聞く方からすると非常に良い数字です。3つなら真剣に聞こうという気持ちも起こります。

4つという数字はあまり用いられませんが、5つになるとやや焦点がぼけることは確かです。私たち学生はその3つのポイントを聞き逃してはいけないと、必死になったのを覚えています。

「まず重要なことは××だ……次に大切なのは××で…、最後のポイントは××だ…」



こんな感じで、ポイントを3つに絞ってくださるので非常にわかりやすく、説得力のあるものでした。

ところが、たまにポイントが3つあると言いながら、2つで終わってしまうことがあるのです(こんなことを暴露すると天国の先生に叱られそうです)。もちろん、こちらの理解不足の場合もあったのですが、明らかに2つで終わってしまうこともあったのです。

最初に宣言してから、考えた？

さて、その3つのポイントですが、私の憶測では、坂本先生は最初に大切なことは3つと宣言し、話しながら3つに整理していったのではないかと思います。

私も、自分で試してみることがあります。

「大切なことは3つあります」ととにかく宣言し、「最初に重要なことは…」と説明し始めるのです。うまくいくこともあります。意外と3つめが出てこないのです。2つぐらいで終わってしまうことが多いです。当たり前のように3つを言い続けた坂本先生のすごさを感じます。

でも、たとえうまくいかなかったとしても、「3つ」と宣言したことにより、要点を絞って話さなくてはという意識が生まれます。この意識がコミュニケーションをとる上で非常に重要だと思います。

本稿で主張したかった3つのこと

さて今回の石島会計メモで、私の言いたいことは3つありました。第一は聞き手を受け身の姿勢から、主体的・積極的立場にする工夫をすることです。

次にこれから話すことには3つのポイントがあることを最初に宣言することです。そうすることによって、話しがまとめやすくなります。

そして、最後の三つ目のポイントは……??

やはり3つめは簡単に出てこないようです。私は「真打ち(三つ目)」に届かず、「二つ目」が良いところなのではないでしょうか。

(石島公認会計士事務所 会長)

