**今月のお知らせ　第３５１号**

ＴＥＬ　043－241－6121

ＦＡＸ　043－243－3430

URL　http://www.osmk-ohb.co.jp

令和５年６月１日

代表社員　大　　嶋　　幸　　児

6月9日は社内行事のため、

午前中にてオフィスクローズとさせていただきます。ご了承下さい。



**●どうするコロナ後**

新型コロナウイルスの特例であった緊急雇用安定助成金が令和5年3月末をもって終了となりました。今までコロナ助成金があったおかげで何とかやってこられたという事業者の方も少なくないかと思いますが、これからの資金繰りが本当に重要になります。

さて、これからは助成金に頼らず、事業を継続していくにはどうしたらよいでしょうか。選択しとして考えられるのは以下の2つです。

1. 売上を拡大するため、営業に力を入れる。
2. 削減できそうなコストはないか、もう一度見直す。

明確な正解はないかもしれませんが、強いて答えをだすなら、私は②だと考えます。どちらの選択肢を選んでも本当に魅力のある製品やサービスを提供している場合には結果は同じかもしれませんが、現実的には他社との差別化を図るのは簡単ではないですし、資金繰りという側面からは短期間で効果を上げることも重要となります。

経済学の用語に「ラチェット効果」という言葉があります。簡単にいうと、人間は一度生活水準を上げると、高い生活水準をもとに戻すのは容易ではないということを意味します。例えば一度高級なレストランで食事をしたら、その後の食事が少し寂しく感じるなんていうことよくありますよね。

削減できそうなコストの見直しをすると、筋肉質な体質になります。会計的には固定費の割合を下げることを意味します。一度筋肉質な体が出来上がると、その後、少しの売上でも、利益（≒会社に残る資金）が残りやすくなります。逆にコスト削減をせずに売上だけを伸ばそうとすると、頑張った割にはあまり利益が残らないことになります。走っても走っても痩せないといつか歩みを止めてしまうので、そうならないようコストの見直しをすることをお勧めします。

**●公正取引委員会からインボイスについての注意喚起**

5月17日に公正取引委員会は、インボイス制度の実施に関連して、独占禁止法違反につながるおそれのある複数の事例が確認されたため、違反行為の未然防止を図る観点から、注意事例の概要を公表しました。

インボイス制度実施後に、課税事業者に転換せず、免税事業者を選択する場合、消費税相当額を取引価格から引き下げると一方的に通告を行った事例などが記載されています。

https://www.jftc.go.jp/file/invoice\_chuijirei.pdf

おそらくこういったケースはあるのだろうなと思ってはいましたが、制度開始前から事例が確認された上にその注意喚起まで出るとは想定外でした。

新しい制度が始まるときには実務の世界では混乱はつきものですが、皆様もくれぐれもご注意下さい。