

区分記載請求書等保存方式について

令和元年10月1日より、飲食料品（酒類を除く）及び週2日以上発行される新聞については軽減税率の8%、これ以外については10%の消費税率の適用が開始となりました。それに伴って軽減税率対象の商品を取り扱う事業者の皆様方については、これまでと様式が違う請求書等(区分記載請求書等といいます)を発行し、相手方に渡さなければならなくなりました。この区分記載請求書等に記載すべき事項は次の通りです(朱色の部分が今回追加されました)。

「区分記載請求書」

※イメージ

・請求書等を発行する発行者の氏名又は名称

・取引の年月日

・取引の内容

・請求書等を受け取る受領者の氏名又は名称

・軽減税率の対象品目である旨
(米印(※)等を記した商品が軽減税率対象品目であることを明記)

・8%と10%の税率ごとに区分して合計した対価の額(税込価額)

請求書

〇〇〇御中

〇年〇月分21,800円(税込み)

□月1日 牛肉2kg	※ 5,400円
□月8日 割りばし4組	5,400円
〇〇〇〇	□□□
〇〇〇〇〇〇〇〇	□□□
〇〇〇〇〇〇	※ □□□
〇〇〇〇〇	□□□
〇〇〇〇	□□□
〇〇〇〇〇〇〇	□□□

合計	21,800円
	(10%対象 11,000円)
	(8%対象 10,800円)

△△△(株)

「※」は軽減税率対象であることを示します。

※コンビニ等多数のお客様が来店される小売業については、受領者の氏名・名称は省略可。

※すべての品目が軽減税率適用品目の場合、請求書にその旨を記載する方法で可。

尚、軽減税率適用品目を取り扱わない事業者の皆様方については、これまで通りの請求書等で問題ありません。軽減税率適用品目を取り扱われる皆様方につきましてはご負担が増えてきますが、それぞれ対応をよろしくお願いいたします。(下田)



謹んで新年のお祝いを申し上げます

昨秋のラグビーワールドカップ2019日本大会は、大いに盛り上がりました。にわかラグビーファンが増えたみたいですね。かく言う私もルールはたいしてわからないまま、熊本で開催されたフランス-トンガ戦をスタジアムにて観戦しました。ついビールを4杯ほど飲んでしまいましたが、非常に興奮する戦いでした。

2019年の流行語大賞は、ラグビー日本代表のスローガンとなった「ONE TEAM」が選ばれました。日本、ニュージーランド、トンガ、南アフリカ、オーストラリア、サモア、韓国と様々な国の様々な背景を持つ選手たちが「ONE TEAM」として一丸となり、史上初の8強入りを果たした姿には本当に胸を打たれるものがありました。

今年は東京オリンピック・パラリンピックが開催されます。また素晴らしい、感動的な姿を見ることができることでしょう。

本年もC&Aグループをよろしくお願い申し上げます。

C&Aグループ 代表 高濱 三喜夫

軍師アカデミー 第11期

今年の9月から軍師アカデミー講座2019 第11期に参加しています。

軍師アカデミーは、事業承継・後継者経営を通して経営の本質を体系的に学ぶ場です。自己の客観視を通して人生のキャリアを主体的に描き、様々な気づきと学びの中から自分自身の力を向上させるカリキュラムとなっています。

弊社の社員も既に5名が軍師認定を受けており、私で6人目となる予定です。受講者には士業の方、後継者の方、会社幹部の方など様々な立場の方がいらっしゃいます。ディスカッションやワークを通して様々な物の見方や意見に触れ、毎回何かしら気づきを得て充実しています。講座の後の懇親会では更に仲間として気軽に親睦を深め、本当に刺激的な良い学びの場に参加しているんだなと強く感じています。

この講座を通じ軍師として支援対象者(私の担当の顧問先様、共に働く社員、私の家族、友人など)に寄り添い共に成長していくこと、日常の業務で皆さんとより信頼関係を築いていき少しでも助けになれる存在になるべく精進して参ります。(園田)

「こんな時の多様性を」

時代は刻々と変化している。
自然界も、人間界も…
生活態様も…

先祖を守る、ルーツを守る、伝統を守る、
人の尊厳を守る… L G B T…
こんな状態の中で、自分自身の主張をし、
守っていかなければならない。

川田の
つぶやき



自分の住んでいた所を離れ、住みたいところで暮らす。
でも、家族は思う…
故郷がなくなる。

いろんな生き方ができる時代に忘れてはならないことは、どんな時代でも自分の意志だけは強く持つことだと思います。

いろんな事柄で多様性を求め、自分に合った生き方を
目指したいものです。

次世代住宅ポイント制度について

2019年10月からの消費税の税率引き上げに備え、良質な住宅ストックの形成に資する住宅設備の喚起を通じて、消費税率引き上げ後の需要変動の平準化を図る目的として、次世代住宅ポイント制度がスタートしています。この制度は「環境」「安全・安心」「健康長寿・高齢者対応」「子育て支援、働き方改革」に資する住宅の新築・リフォームを対象とし、内容に応じたポイントが発行されることで省エネ・子育て・健康・防災など様々な商品と交換できるという制度です。

<対象住宅>

新築の住宅とリフォーム（それぞれに要件がありますので下記ホームページより確認ください）で2019年10月以降に引渡しをしたもの

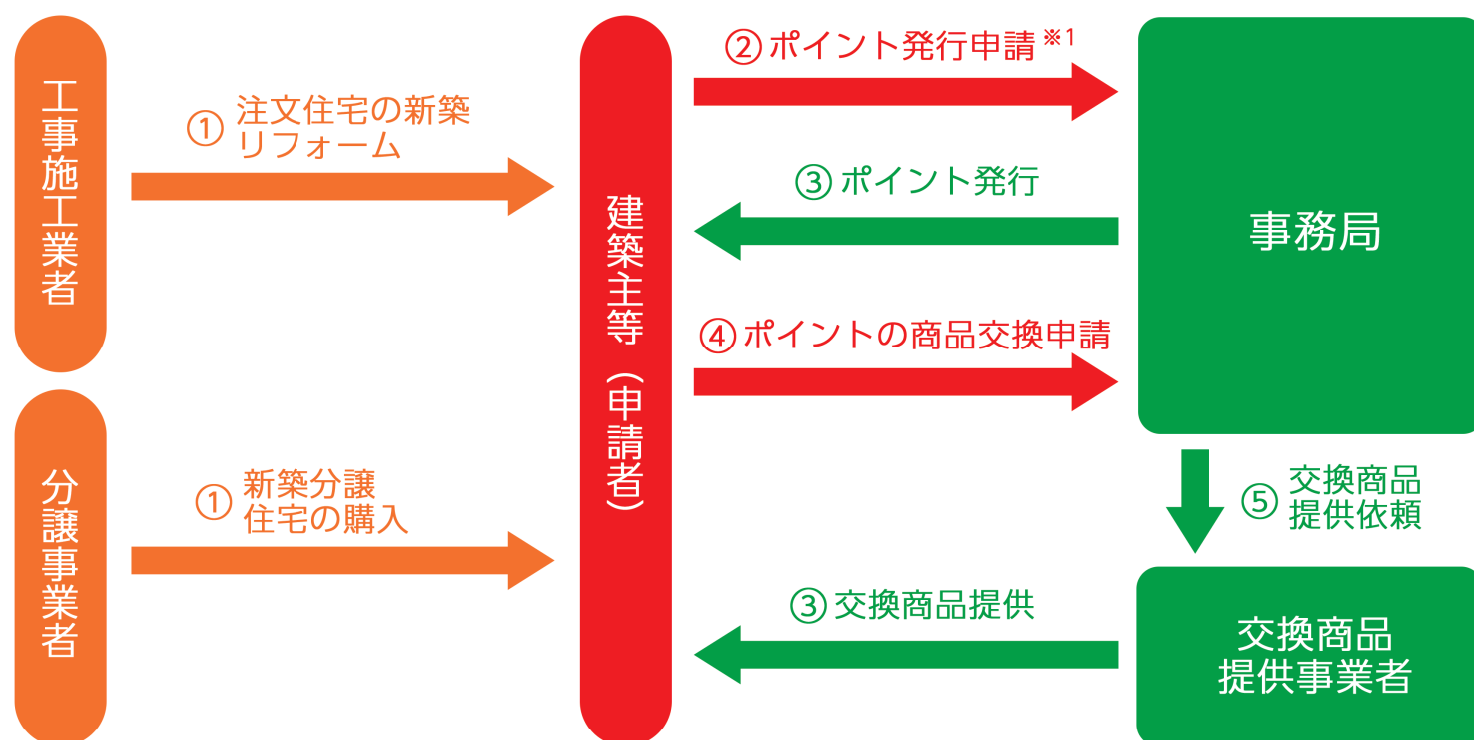
<ポイント>

- ① 標準ポイント
- ② 優良ポイント
- ③ オプションポイントの合計で 1戸当たり上限35万ポイント

※各ポイントは工事の内容や取り付ける設備により異なります。詳しくは下記ホームページより確認ください。

ポイント発行の申請期限は2020年3月31日となっています。新しく住宅を建設する方やリフォームを検討されている方は一度検討なさってみてはいかがでしょうか？（畑島）

制度全体の流れのイメージ



※1 ポイント発行申請は、原則、対象住宅の所有者となる方等が行うが、建築工事の請負事業者や分譲事業者が代理で行うことも可能。

詳しくは 次世代住宅ポイント事務局まで

HP <https://www.jisedai-points.jp/>
TEL 0570-001-339

2020年4月 後継者の学校九州校 4期開催のご案内

2020年4月に後継者の学校 第4期を熊本で開講いたします。

後継者の学校とは、後継者・後継経営者が事業承継や後継者経営のやり方、考え方を体系的に学ぶための学校です。まずは下記のチェックリストをやってみてください。

- ☐ 1. 現在の事業が、10年後も市場で通用するか考えていますか？
- ☐ 2. 会社の財務状態が安全かどうか把握していますか？
- ☐ 3. 株主の詳細を把握していますか？
- ☐ 4. いつ事業承継をするのか決めていますか？
- ☐ 5. どのような経営者になりたいか明確ですか？
- ☐ 6. 継いだ後、どのような会社を作りたいか明確ですか？
- ☐ 7. 経営者になるための勉強や経験をしていますか？
- ☐ 8. 従業員に支えてもらう良好な関係を築けていますか？
- ☐ 9. 株式（所有権）承継対策を立てて実行していますか？
- ☐ 10. 経営者・親・従業員へ感謝をしていますか？

いかがでしたでしょうか？ これは事業承継に欠かせない項目を10個リストアップしたものです。チェックの数によって事業承継の準備の状態が分かりますが、殆どの後継者や後継経営者の方はなかなかチェックがつかないことが多いようです。

経営には押さえるべきツボがあります。そこを外してしまうと、いくら頑張っても成果が出ず、経営者も会社も疲弊してしまいます。

後継者の学校では後継者経営が成功するための押さえるべきツボを、経営の4要素である①事業 ②財務 ③人、組織 ④統治基盤 の側面から、体系的かつ実践的な学びを提供しています。また、後継者のキャリアの部分を考えるテーマでは、自身と向き合うことで将来のビジョンや目指すべき経営者像を明確化させていく仕組みになっています。

実例として、二年前に受講された後継者の方は今年、代表交代をされ、後継者経営をスタートされました。受講前は漠然とした不安やプレッシャーに悩んでおられましたが、講座を受講後は考え方や動き方が大きく変わり、主体的に事業承継を進めていった結果、非常に良い形で代表交代をすることができました。

2020年1月からオープンセミナーを開催し、プログラムについての詳細をご説明させていただきますので、お気軽にご参加いただければと思います。（高濱 亮）

セミナー日程等はこちらのHPをご覧ください。

<https://school-k.jp/>

後継者の学校

検索

新入社員 自己紹介

2019年9月からC&Aグループにお世話になる事になりました、中村慎佑と申します。

前職は宮崎県で税務関連の仕事に就いており、出身である熊本県で働きたい思いをC&Aグループが叶えてくれました。入社当初は不安が大きかったですが、職場の雰囲気は明るく活気に溢れ、分からない所があれば上司や先輩方が優しく指導して下さるこれまでにない素晴らしい環境でした。この恵まれた環境の中、働けることに感謝しています。

趣味はバスケで、小学生から現在まで続けています。また、試合観戦も好きで、週末に熊本ヴォルターズの試合を観戦することを楽しみにして仕事を頑張っています。ホーム戦はほぼ観戦に行っているのですが、試合会場で私を見かけましたらお声かけくださると嬉しいです。

前職の経験を少しでも還元できるよう日々精進し、1日でも早く皆様のお役に立てるよう努力してまいりますので、どうぞこれからよろしくお願いいたします！



次世代経営者の未来を語る会 第8回・第9回

第1回を平成29年に開催し、令和1年10月で第9回になりました！

これは主に若手後継者・後継経営者・創業者・経営幹部の方たちを対象としているセミナーで、皆勤賞の方々もおられ大変ありがたく感じております。

第8回と第9回は、経営者として鍛えるべき3つの能力【心・体・技】について学びました。『心』とは経営者になるための意思・覚悟、『体』とは経営者として成果を出すための思考・行動特性、『技』とは経営するためのビジネススキル・知識の事です。今回のセミナーでは、特に『体』について学びました。

成果を出す人に共通する思考・行動特性のことをビジネス用語でコンピテンシーと呼ばれます。潜在能力ではなく、具体的に発揮された『行動』そのものを捉えることに特徴があり、企業における人の採用、選抜、育成等の場面で活用されています。

グループ討議では、架空の会社の事例について各々がコンピテンシーを発揮し色々な意見や感想が飛び交っており、日々の会社経営などに活かして頂けるものと確信しております。

次回は令和2年1月31日を予定しております。皆様のご参加お待ちしております。（首藤）



登山研修～雲仙普賢岳～

過去には富士山や九重、様々な山に登ってきたC & Aグループ。今回は2年ぶりの登山研修となりました。今回、長崎県の雲仙普賢岳に登りました。

紅葉には少し時期が早かったものの、山から見る景色は格別でした。平成新山が見える場所で昼食を取りましたが、とても美味しくて、この時は「山登り最高！」なんて思いながらおにぎりを頬張りました。

普賢岳の山頂に着き恒例の写真撮影を行い下山です。スイスイ下山できると思いきや、足に痛みが…。日ごろの運動不足や不摂生がたたったのでしょうか。1歩足を進めるごとに痛みが増します。「山登り最高！」だなんて、のん気におにぎりを頬張っていたのが嘘のような疲労困憊です。しかし、リュックを上司・後輩に持ってもらい、何とか下山することができました。

その後2日間はひどい筋肉痛に苦しみ、もう一度山登りしたいなんて思えませんでした。しかし、後日上天草に向かう際の右手に見えた普賢岳を見て、これに登ったのかと思うと非常に感慨深いものがありました。やっぱり「山登り最高！」なのかもしれません。（陳野）



社員旅行 in 人吉

秋晴れに恵まれた11月29日と30日、今年の社員旅行は球磨郡人吉でした。近場ですが意外と知らなかった人吉の魅力を満喫してきました。

仕事の時は車で行くことが多いのですが、せっかくなので今回は『かわせみ・やませみ』という観光列車で行くことに。そして社員旅行の醍醐味といえば昼からお酒！ということで、出発から15分足らずでさっそく乾杯。

人吉到着後は国宝の青井阿蘇神社や幽霊寺として有名な永国寺を回り、球磨川下りへ。寒さが心配されましたが晴天に恵まれ、ゆったりとした川下りを楽しみました。昼食は、「囲炉裏キュージーヌ LOOP」さんへ。和モダンな素敵な店内とカジュアルなフレンチが楽しめるお店です。レストランのある大畑駅は、国内唯一のループとスイッチバックがあるとのことで、鉄道ファンにはちょっとした有名スポットだそう。

昼食後は、明治30年創業の球磨焼酎専門店「一期屋」さんへ。焼酎のラベル貼り体験と試飲体験をしました。試飲体験では、酒蔵ごとの個性や、蒸留法や年代による違いなどを丁寧に説明してくださり、焼酎に詳しくなくても様々な球磨焼酎を楽しめます。

2日目のお昼は「松田うなぎ屋」さんでいただきました。人吉駅から車で10分ほどの距離にある、大正8年創業の老舗うなぎ屋さんです。厳選されたうなぎの炭火焼きにこだわっておられ、注文が入ってから丁寧に炭火で焼かれるため少し待ちますが、運ばれてくるうなぎはもう、絶品の一言です。

美味しいもの一杯の人吉、少し体重は増えつつも食の秋を満喫した二日間でした。（高濱なずな）



◎松田うなぎ屋
熊本県人吉市宝来町1343
☎ 0966-35-7877

◎一期屋
熊本県人吉市新町15
☎ 0966-22-2374

◎囲炉裏キュージーヌ LOOP
熊本県人吉市大野町4301
☎ 0966-23-1003