

税務かわらBAN

新美税務会計事務所

〒475-0921 半田市天神町15-2 TEL (0569)21-7600 FAX (0569)21-7650

暑い日が続きますね...

熱中症にならないよう気をつけてお過ごしください。

今日は「その支出は交際費か、給与か？」と

「毎月の業績を正しくつかむ! ① ~現金主義と

発生主義 ~」です。

中小会計要領では「収益・費用の基本的な

会計処理」として発生主義による会計処理を

求めています。 一読下さい。

発信 26年8月1日

税務かわらBAN

新美税務会計事務所

〒475-0921 半田市天神町15-2 TEL (0569)21-7600 FAX (0569)21-7650

今月のことば

だいたい会社が潰れるのは
経営トップが財務諸表などを見ても
ピンときていないからです

鈴木 喬
(エステー会長)

経 営	「2014年版中小企業白書」から見た近未来	2
税 務	外形標準課税とはどんな税金? その支出は交際費か、給与か?	4
会 計	毎月の業績を正しくつかむ! ①	6
コラム	次はだれ? NHK大河ドラマに熱い視線	8

表紙 コスモスと磐梯山(福島県・猪苗代町・磐梯町・北塩原村)
磐梯山は、眺める方向によって「会津富士」と称されるなだらかな山谷と、火山活動の爪痕を残す荒々しい山肌という対照的な姿を見せる。

9

平成26年



「2014年版中小企業白書」から見た近未来 ～ 人口減少・高齢化・IT活用の進展 ～

「2014年版中小企業白書」(中小企業庁)では、特に小規模事業者に焦点を当て、人口減少・高齢化等に伴う経済・社会構造の変化等について分析を行っています。

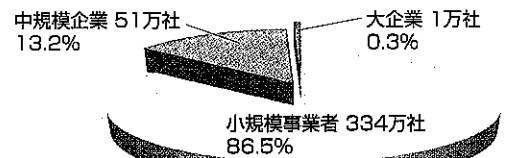
1 全企業数の約87%を占める小規模事業者が減少傾向に

小規模事業者とは、商業・サービス業では従業員5人以下、製造業では従業員20人以下の規模の事業者をいいます。

中小企業者は385万社あり、そのうちの334万社がこの小規模事業者に該当します。大企業(1万社)を含めた企業数全体から見ても小規模事業者は86.5%を占めており、地域の経済や雇用を支える存在として重要な役割を果たしています(図表1)。しかし中小企業者数は長期にわたり減少傾向で推移しており、中でも小規模事業者については、2009年から2012年にかけて8.8%減と中規模企業

(4.8%減)より減少率は大きくなっています。人口減少による需要縮小などによって、小規模事業者は、今後ますます減少することが予測されています。

図表1 企業規模別の企業数



資料：総務省・経済産業省
「平成24年経済センサス一活動調査」再編加工

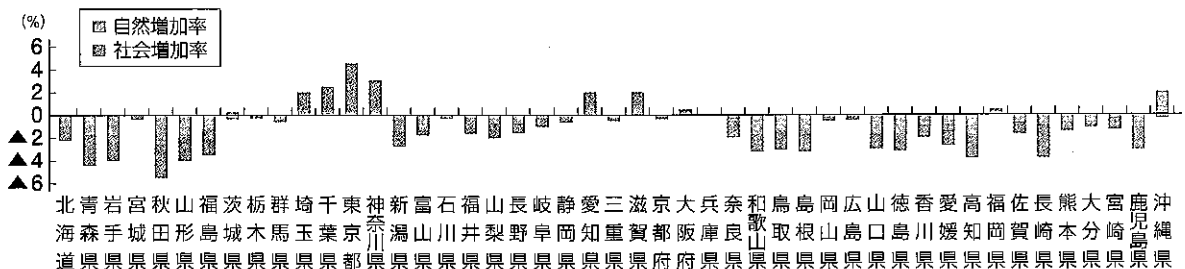
2 中小企業・小規模事業者が直面する人口減少・高齢化・IT普及

1 (1)2011年から人口減少社会に突入! 1万人以下の自治体に消滅の危機

「平成22年国勢調査」(総務省)に基づいて、「人口推計」をし直した結果、2005年から2010年にかけての総人口は、2005年に減少した後、再び増加し、2007年から2010年に

かけては横ばいで推移したと推計されています。そして2011年には26万人の減少となっていることから、2011年が「人口減少の開始年」とされています。

図表2 都道府県人口増加率(2005-2010年)



資料：総務省「国勢調査」、厚生労働省「人口動態統計」に基づき中小企業庁作成

2005年から2010年までの都道府県別の人口増加率を見ると、図表2のように三大都市圏とその周辺都市、福岡県、沖縄県（沖縄県は自然増加率の上昇）以外は人口が減少しています。

また日本創成会議の推計では、2040年時点で人口1万人を切る523の自治体は「消滅の可能性が高い」とされるなど、厳しい経営環境を前提とした対応が必要です。

（2）経営者の高齢化が進む一方、事業承継の準備は進んでいない

高齢化が進むなか、経営者についても、1982年時点で30歳～40歳代の年齢層が分厚く存在していたのが、2012年には60歳～64歳の占める割合が最も高くなっています。

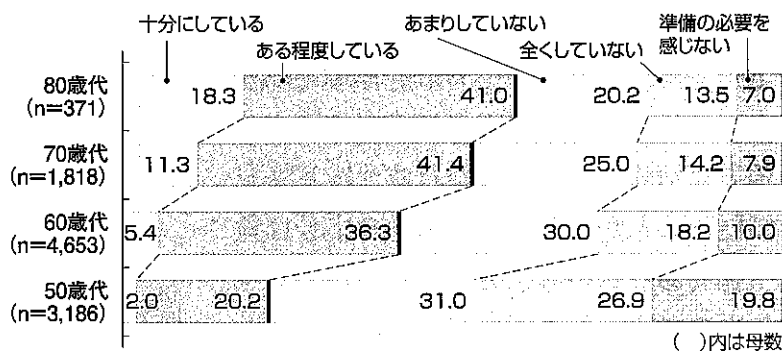
ところで事業の承継で重要な後継者育成について、「3年以上」かかると考えている経営者が中規模企業では9割以上、小規模事業者では8割以上います。

しかし事業承継の準備状況については、図表3のように60歳代で約6割が、70歳で約5割が、80歳代でも約4割が事業承継の準備を

していないという結果でした。

このままでは、後継者の不在による廃業が増えることにもなりかねません。

図表3 経営者の年齢別事業承継の準備状況



資料：全国商工会連合会「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」に基づき中小企業庁が作成したものを一部要約

（3）インターネットの普及が高齢者にも及びつつあり消費者行動に変化

携帯電話の世帯保有率は2012年時点で94.5%と9割を超えています。スマートフォンやタブレット端末も急速に普及しています。

図表4は、2008年と2012年の年齢階級別のインターネット普及率ですが、2008年に比べて全体的に上昇していると同時に、特に高齢化を反映して高齢者層の普及が進んでおり、若者との情報格差が縮小傾向にあるようです。

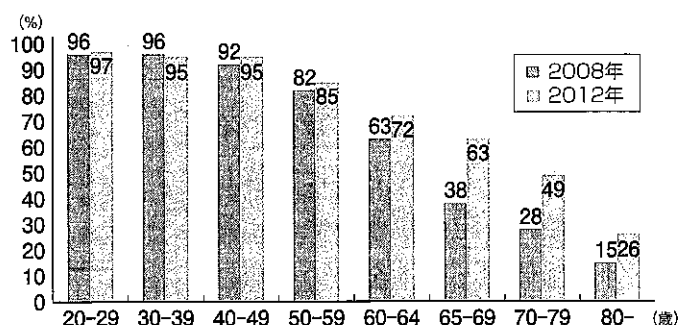
こうした状況のなか、ショッピング比較サイトなどの充実を背景に、商品の確認は店頭で行い、購入はネットで行う「ショールーミング」といった動きも出てきています。これに対して、小規模事業者で自社ホームページを開設しているのは5

割に達していないなど、規模が小さいほど対応できていないようです。

白書では、小規模事業者に対してインターネットを活用した販路・需要開拓を推奨しています。

※以上は、「2014年版中小企業白書」の一部です。詳しくは白書本文を参照して下さい。

図表4 年齢階級別インターネット普及率



資料：総務省「平成24年通信利用動向調査」を一部要約

外形標準課税とはどんな税金？

～ 中小企業への導入が検討されている ～

中小企業への課税の改革案を公表

政府税制調査会は、平成27年度の税制改正に向けて、法人税率を引き下げ一方、課税ベースを拡大し、法人課税を広く薄く負担を求めるための具体策として、現在、資本金1億円超の企業にかけられている「外形標準課税」の対象を拡大し、資本金1億円以下の中小企業などへの導入を検討しています。この外形標準課税とはどんな税金でしょうか。

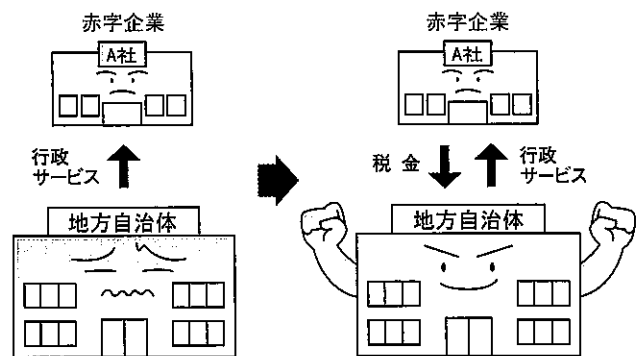
外形標準課税とは

(1) 企業規模、資本金等の外形的標準で課税

法人事業税は、企業が事業活動を行ううえで、地方自治体のさまざまな行政サービスを受けていることから、このコストを応分に負担すべきであるとの考え方にもとづいて課税されるものです。したがって、本来は、黒字、赤字にかかわらず、法人事業税を公平に負担することが望ましいと考えられます。しかし、

所得を標準とした課税のみが行われていたため、黒字企業だけが課税され、赤字企業には税の負担がないという不公平がありました。そこで、このような課税の不公平をなくし、薄く広く公平に徴収するため、平成16年度に、資本金1億円超の法人を対象に、所得以外の外形的な標準（企業規模や活動の大きさを示す付加価値額や資本金等の額）に対して課税する「外形標準課税」が導入されました。

外形標準課税の導入前と導入後



(2) 大企業に実施されている外形標準課税の仕組み

現在、資本金1億円超の企業に実施されている「外形標準課税」の対象法人は、全体の税負担額の4分の3は所得を基準として課税され、残り4分の1については所得以外の外形（付加価値額と資本金等の額）を標準として課税されています(図表1)。この外形標準の税額は、給与総額や不動産賃借料などの金額をもとに計算した付加価値額に一定の税率を乗じて算出した付加価値割と資本金等の金額に一定の税率を乗じて算出した資本割の合計額になります。

図表1 外形標準課税の仕組み

所得を基準(3/4)	外形を基準(1/4)
所得割 ※地方特別法人税を含む	付加価値割 資本割
赤字企業も負担	
黒字企業のみが負担	黒字企業も負担

※平成20年10月1日以降に開始する事業年度から地方法人特別税が法人事業税の一部として導入されています。

その支出は 交際費か、給与か？

税務における交際費とは？

税務において、交際費とは、得意先や仕入先など事業に関係する人への接待（飲食、ゴルフ等）や贈答（御中元、御歳暮等）などのために支出する費用のことをいいます。

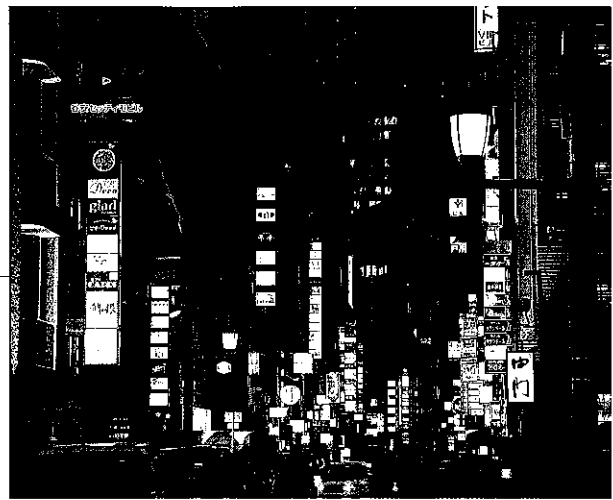
ただし、従業員の慰安のための旅行や会議における弁当代などに通常要する費用、外部の事業に関係のある人との1人当たり5,000円以下の飲食費は交際費の範囲から除かれます（損金算入が認められます）。

また、会社が交際費として支出したもののうち、事業に関係のないものや、使い途が明らかでないもの（費途不明な交際費とされます）は、損金に算入することはできません。

社長・役員個人の支出は役員賞与になる

平成25年度の税制改正によって、中小企業（資本金1億円以下）の交際費は、年800万円までは全額を損金の額に算入することが認められています（平成28年3月31日までに開始する事業年度に適用）。

実務では、事業に関係のない、社長や役員個人の支出とみなしたほうがよいもの（家族との食事代や趣味のゴルフ等）が、交



際費として処理されていることがあります。

そのような個人的な支出は、交際費ではなく、社長や役員への給与（役員賞与）になります。

役員賞与に認定されると税負担が増える

交際費は、税務調査においても、入念に調査される場所です。年800万円以下の交際費として損金算入の処理をしていたものが、社長への役員賞与と認定されると、新たな税負担が増えることになります（図表1）。

日頃から、事業に関係のある支出（交際費）と個人的な支出はきちんと区別するように注意しましょう（注）。

（注）交際費の判定ポイント

- ①支出の相手…得意先や仕入先などの事業関係者か？
- ②支出の目的…事業関係者との親睦を密にして取引の円滑な進行を図るためのものか？
- ③行為の形態…接待、供応、慰安、贈答などか？


図表1 役員賞与に認定された場合の税負担


法人税	定期同額給与（全額損金算入）以外の給与になるため、役員賞与に認定された部分について全額が損金不算入になる。
所得税	社長への役員賞与になることで、 <ul style="list-style-type: none"> ●社長に所得税の課税が発生する。 ●会社は所得税の源泉徴収漏れがあったことになる。
消費税	役員等の個人が直接消費したとされる場合は、その消費税分を仕入税額控除することができなくなり、消費税の負担が増える。


毎月の業績を正しくつかむ! ①

～ 現金主義と発生主義 ～

畑楽商事では、会計事務所の指導で、自社で日々の記帳がきちんとできるようになりました。さらに、次のステップとして、売上と仕入を発生主義によって計上することをすすめられました。

 毎日の記帳が遅れずにきちんとできていますね。

 ご指導いただいたおかげで、現金の残高合わせも毎日していますし、証憑書類もきちんとファイルしています。

 それでは、次のステップとして、日々の取引（売上や仕入）について、発生主義による記帳を徹底していきましょう！

現金の動きを見るか、物の動きを見るか

会計処理（記帳）の方法には、現金主義と発生主義があります。

現金主義とは、現金の動き（入出金）を見て、取引を計上（記帳）する会計処理です。

一方、発生主義とは、商品の出荷、納品、入庫など物の動きを見て、取引を計上（記帳）する会計処理です。

税務署や金融機関は、この発生主義による決算書を求めているため、期中において、現

金主義で会計処理した場合でも、期末には発生主義に組み替える必要があります。

現金主義と発生主義の違い

販売取引と仕入取引について、現金主義と発生主義の違いを見てみましょう。

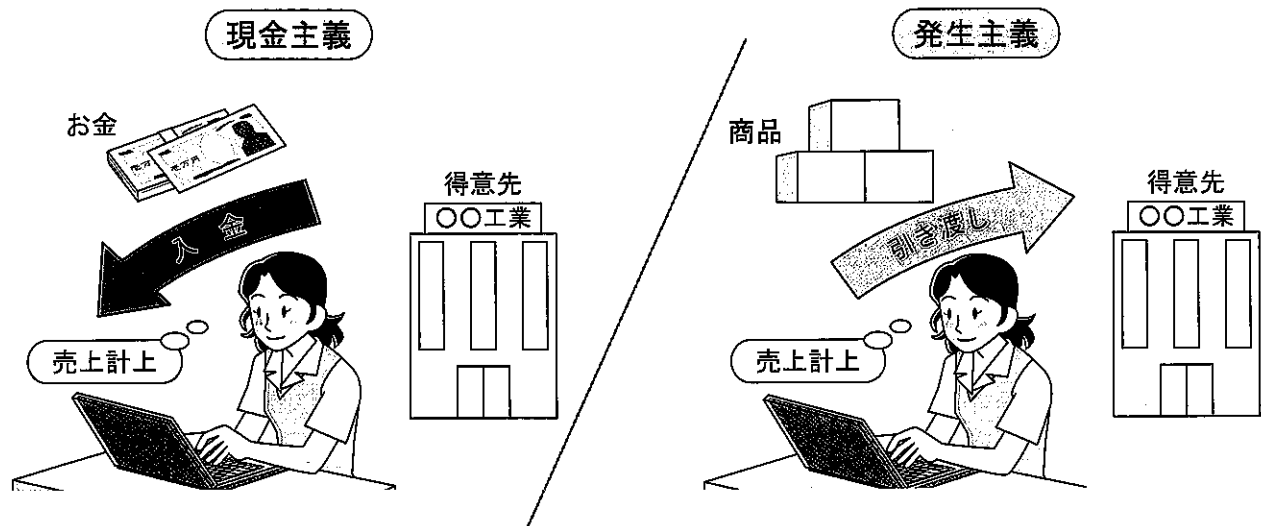
(1) 販売取引における売上計上の違い

現金主義の場合、代金の入金（売掛金の回収）があった時点で売上を計上します（図表1①）。そのため、商品を販売した時点（商品の出荷、納品時）では、売上や売掛金が記帳されていないことになります。

これに対して、発生主義の場合、得意先に商品を販売した時点（出荷、納品）で、売上や売掛金を計上します（図表1②）。

(2) 仕入取引における仕入計上の違い

現金主義の場合、仕入代金（買掛金）を支



払った時点で仕入を計上します(図表2①)。そのため、商品を仕入れた(入庫)時点では、仕入や買掛金は記帳されていないこととなります。

これに対して、発生主義の場合、仕入先から商品が納品(入庫)された時点で仕入や買掛金を計上します(図表2②)。

発生主義で計上できるようになれば……

このように、発生主義は現金の入出金にとらわれずに、売上や仕入を計上するため、毎

月の業績を正しくつかむことが可能です。

また、発生主義では商品の引き渡しと同時に売掛金が計上され、仕入先からの納品時に買掛金が計上されるため、資金繰りの予定が早めにつかめるうえ、請求や回収の漏れ防止にも役立ちます。

中小企業が会社法上の計算書類等を作成する際の会計処理等を示す「中小会計要領」では、「収益・費用の基本的な会計処理」として発生主義による会計処理を求めています。

図表1 販売取引における現金主義と発生主義の違い

得意先からの注文	得意先への出荷・納品等 (物の動き)	売掛金の請求	売上代金の入金 (現金の動き)
①現金主義	●売上の記帳なし ●売掛金の記帳なし		●売上を計上
②発生主義	●売上を計上 ●売掛金を計上		●売掛金の回収

図表2 仕入取引における現金主義と発生主義の違い

仕入先へ発注	仕入先からの納品等 (物の動き)	買掛金の請求	仕入代金の支払 (現金の動き)
①現金主義	●仕入の記帳なし ●買掛金の記帳なし		●仕入を計上
②発生主義	●仕入を計上 ●買掛金を計上		●買掛金の支払

次はだれ? NHK大河ドラマに熱い視線

黒田官兵衛に続き2015年は吉田松陰の妹文(ふみ)、2016年は真田幸村と2年先までNHK大河ドラマの主人公が決定しています。「次はぜひわが地元の人物を!」と官民一体の誘致活動が早くも始まっています。

経済効果100億円超を期待して30以上の自治体が参戦

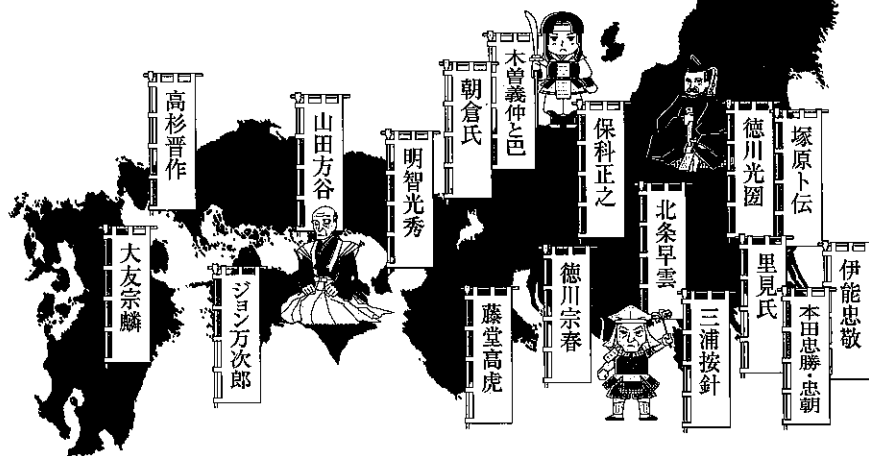
大河ドラマの経済波及効果は100億円以上あるとされ、4年前の坂本龍馬は500億円超を記録。観光収入増を期待する30以上の自治体が名乗りを上げています。

年	タイトル	主人公	県	経済波及効果(億円)
2007	風林火山	山本勘助	長野	109
2008	篤姫	天璋院(篤姫)	鹿児島	262
2009	天地人	直江兼続	新潟	204
2010	龍馬伝	坂本龍馬	高知	535
			長崎	182
2011	江-姫たちの戦国-	江	滋賀	162
2012	平清盛	平清盛	兵庫	150
2013	八重の桜	新島八重	福島	113
2014	軍師官兵衛	黒田官兵衛	兵庫	?
2015	花燃ゆ	杉文	山口	?
2016	真田丸	真田幸村	長野	?



山田方谷(岡山)、明智光秀(京都・兵庫)等々、主な候補人物

財政破綻の備中松山藩を再建した先覚者山田方谷を推薦する岡山県高梁市の場合、知名度が低い方谷の事績をPRしつつ「全国100万人署名運動」のオンライン署名サイトを開設。すでに53万人の署名を集めたといいます。これに負けずと、明智光秀を推す京都府内の市町では、ゆるキャラやイメージソングを製作して誘致リレーイベント等を展開。それぞれ活発にPR活動が行われています。



【今月のことば】 だいたい会社が潰れるのは経営トップが財務諸表などを見てもピンときていないからです 鈴木 喬(エステー会長)

鈴木氏は、1998年、バブル崩壊後、経営不振に陥っていたエステーの社長に就任。それまでの拡大路線から、製品数の削減(860から280)、役員の削減(13人から5人)、工場閉鎖、何億円という在庫の廃棄など大リストラを断行。その一方で、類似品が多く価格競争に陥りやすい芳香剤・消臭剤の業界にあって、消費者が「こんなものがあつたらいいな」と思うような独創的な商品を次々と発売。「ムシューダ」「消臭力」などをヒットさせる。