

Business
Report
No.1908

ゆびすい 経営レポート

今月のトピック

Part 1

**「売上割戻し」には注意が必要！
金銭以外での売上割戻しは交際費**

今月のトピック

Part 2

**経営革新計画導入のメリット
「やる気のある中小企業」のみを支援するという国の方針転換**



信頼と安心、そして未来へ…
YUBISUI

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／株式会社 ゆびすいコンサルティング

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

☎ 0120-640-171

詳しくは中面をご覧ください!! ▶▶

OPEN
ここを開いてください!!

今月のトピック
Part 1

「売上割戻し」には注意が必要！ 金銭以外での売上割戻しは交際費

製造業者などが、一定期間内に多額の取引をした得意先に対し「売上割戻し」を行うケースは少なくない。売上割戻しとは、一定期間に多額又は多量の取引をした得意先に対し、売上高等を基準として割戻しを行うことをいい、売上高から控除する。

売上割戻しは、一般的には金銭で行われるが、得意先への接待・サービスとして行われた場合、交際費として処理されることがあるので注意が必要だ。

売上割戻しを、売上高の一定額ごとに「金銭」で行う場合は、交際費に該当しない。この金銭は、売上割戻し

を受ける側では収益として計上され課税されるので、支払側は損金算入することが認められている。しかし、金銭の代わりに「物品」で行った場合は、交際費課税は避けられない。それは、「金銭」による売上割戻しが「売上代金の返戻」とみられるのに対し、「物品」では「取引の謝礼としての贈答」と判断されるためだ。

そこで、売上割戻しを商品券で行った場合はどうなるだろうか。商品券といっても、デパートなどの金券的な性格のものからビール券やおこめ券など特定物品とひも付き関係にあるものもある。デパートなどの金券も金銭での売上割戻しと同様と思われるが、この金券的な商品券は、金額の多寡にかかわらず、交際費として取り扱われることになっている。



税理士の目

岡山事業部 川口智史

法人が物品を交付する場合以外にも、得意先を旅行や観劇等に招待することがあります。たとえ旅行等への招待が売上割戻し等と同様の基準で行われていても、その費用は交際費に該当するので注意しなければなりません。

資本金1億円以下の中小法人は年間800万円まで損金算入できるとはいえ、交際費は税務調査でよく確認される論点です。交際費となる売上割戻しなのかどうか、まずは専門家にご相談ください。



グループ企業だからこそ提供できる完全経営サポート

充実の完全ワンストップ

創業70年を超える信頼と実績

250名を超える専門スタッフ

主要都市を網羅する全国展開

ゆびすいグループ

税理士法人ゆびすい／指吸会計センター株式会社／司法書士法人ゆびすい登記センター／
社会保険労務士法人ゆびすい労務センター／株式会社 ゆびすいコンサルティング

URL: <http://www.yubisui.co.jp/>

ゆびすい

検索

TEL: 0120-640-171

Mail: kigyo-info@yubisui.co.jp

今月のトピック
Part 2

経営革新計画導入のメリット 「やる気のある中小企業」のみを支援するという国の方針転換

かつて、中小企業であれば誰もが国から支援してもらえた時代がありました。大企業に比べて経営資源の乏しい中小企業は弱い立場であるため、支援を実施するという国の方針があったからです。

しかし、近年、国は、国民の税金を投入する価値のある「やる気のある中小企業」のみを選択し、集中して支援するという方針に変わりました。

国民の税金を使う以上、もはや中小企業だから

という理由だけで救済することができなくなったのです。中小企業支援はまさに「選択と集中」へと方針転換されたのです。

やる気のある中小企業だけを選別して支援していくためには、それをはかるための判断基準が必要となります。そこで導入されたのが「経営革新計画」です。

経営革新計画を申請し、国・都道府県に承認された中小企業が、いわゆる「やる気のある中小企業」として、支援策の恩恵を受けることが可能になったのです。



コンサルの目

中小企業診断士 岸田成弘

現在、国は「やる気のある中小企業にのみ支援する」という方針で中小企業支援を行っています。そのやる気をアピールする方法の一つが経営革新計画であり、計画の承認を得ることで、低金利での融資減税、助成金や補助金など様々なメリットを受けることができるようになります。計画の承認を得るためには、新製品の開発、付加価値率・経常利益の向上などの目標を設定しなければいけません。中小企業が今後も持続的に発展していくためにも、この制度にチャレンジしてみる価値はあるのではないのでしょうか。

ゆびすいは、契約前の「相性マッチングサービス」をお勧めしています

契約までに何をするの？

- ☒ お客様のニーズをヒアリングにてご確認致します
- ☒ 過去の決算分析からお客様の会社の強み、弱みを把握し、ご説明致します
- ☒ これからの企業経営についてご提案致します

これらの業務を通じて、
ゆびすいの担当者との相性を
ご確認頂きます。

ご親族、お知り合いの方などで、 「お困りの方」は、いらっしゃいませんか？

企業経営、税金、起業、不動産、相続、人事労務、その他あらゆる疑問、お悩みを

税理士	社会保険労務士	司法書士
公認会計士	中小企業診断士	ファイナンシャルプランナー

など、各分野の専門家がご相談に応じます。

----- お気軽にご連絡、ご紹介下さい。 -----

ご親族、
お知り合いの方が...

- 『独立開業』を考えている。
- 『相続』について、税金・財産分割・生前贈与・遺言・名義の変更などで悩んでいる。
- 『不動産や株』などの売却、購入をした、又は考えているが、税金や名義変更についてアドバイスが欲しい。
- 商売を営んでいるが、節税、財務、人事労務、その他経営に関する『質の高いアドバイスをしてくれる専門家』を探している。

etc...

ご紹介、無料相談の流れ

- 1 まずはお電話、又は直接弊社スタッフに相談者様についてお伝え下さい。
0120-640-171（月～金 9:00～17:00）
↓
- 2 弊社スタッフが相談者様にお電話、メール等にてご連絡差し上げます。
※ ご相談者様が直接弊社にご連絡いただいても構いません。その際はご紹介者様のお名前をお伝え下さい。
↓
- 3 お電話、又はご来社いただき相談者様の疑問について対応いたします。（初回相談60分無料）
※ ご相談の日時はお客様のご都合に合わせ、柔軟に対応いたします。
また、お客様のご都合によりお客様のもとへ直接お伺いすることも可能です。
↓
- 4 無料相談後、有料サービスのご依頼がある場合には、お見積りをさせていただきます。
↓
- 5 お見積りを検討していただき、ご納得いただければ正式に契約成立となります。
高品質なサービスを誠実に提供することをお約束いたします。

よくあるご質問

- Q. 相談者は売上もまだ少ない個人事業者ですが、紹介してもよいのですか？
- A. 是非ご紹介下さい。弊社のお客様は個人商店から上場企業様まで多岐にわたります。小規模な個人事業者のお客様もたくさんいらっしゃいますのでご安心下さい。
- Q. 相談者に現在契約している税理士がいるのですが、無料相談は可能ですか？
- A. 可能です。通常の税務相談や申告書作成については現在ご契約されている税理士に依頼し、その他顧問税理士に相談しにくい案件について弊社にご相談いただければと思います。是非一度お問い合わせ下さい。

ご紹介いただきましたお客様は、ゆびすいグループが責任をもってお手伝いをさせていただきます。

初回60分相談無料

TEL : 0120-640-171