

## 今月のコンテンツ

### [ 経営のお役立ち情報 ]

- I. 消費税 本則課税と簡易課税について
- II. 福利厚生費についておさらいしましょう
- III. 「クラウドファンディング」って何？
- § 経営セミナーのご案内

### [ 今月のトピックス ]

- ・日本政策金融公庫情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ

## I. 消費税 本則課税と簡易課税について

——有利な方を選択しましょう——

消費税の計算方法には大きく分けて、「本則課税方式」と「簡易課税方式」の二つの方法があります。このうち簡易課税は「基準期間における課税売上高」が5,000万円以下の場合にのみ選択することができます。つまり「基準期間における課税売上高」が5,000万円を超えていると本則課税しか採用することができませんが、「基準期間における課税売上高」が5,000万円以下のときには本則課税と簡易課税のどちらか有利な方を選択する必要がでてきます。以下に本則課税と簡易課税の計算方法を述べるとともに、簡易課税を選択する際の注意点を記していきますので、経営者の皆様のご参考にしていただければと思います。なお、基準期間とは、個人事業者の方は暦年で2年前の年度、法人については2期前（前々期）の事業年度と考えていただけたらよろしいかと思えます。

### ■本則課税とは

基本的には単純に「預かった消費税」から「支払った消費税」を控除して納付税額を計算する方法です。ただ、その課税期間の「課税売上割合」というものによっては「個別対応方式」や「一括比例配分方式」といった計算方法による場合もあります。なお、仕入れに係る消費税額を控除する要件として帳簿等の保存が義務付けられています。

$$\text{納付税額} = \text{売上に係る消費税額} - (\text{実際に支払った}) \text{仕入れに係る消費税額}$$

### ■簡易課税とは

売上に係る消費税額のみから納付税額を計算する簡易な課税方式であり、納税者の事務負担を考慮して

設けられている規定です。この方法は下記のように、「売上に係る消費税額」に「みなし仕入率」を掛けて仕入れに係る消費税額を計算します。お気づきかと思いますが、簡易課税では実際に支払った消費税額は一切考慮せずに納付税額を計算します。この「適用されるみなし仕入率」が「実際の仕入率」より大きい場合に「簡易課税を選択した方が有利（仕入れに係る消費税額が多くなる）」となります。

① 仕入れに係る消費税額 = 売上に係る消費税額 × みなし仕入率

② 納付税額 = 売上に係る消費税額 - ①の仕入れに係る消費税額

みなし仕入率

第一種	卸売業	90%
第二種	小売業	80%
第三種	製造業等	70%
第四種	その他の事業（飲食店業を含む）	60%
第五種	サービス業等	50%
第六種	不動産業等	40%

このみなし仕入率は、業種ごとの統計上の平均値を定めたものであり、売上の種類ごとにみなし仕入率を適用します。なお、事業で使っている固定資産（車両など）の売却は、「第四種 その他の事業」に該当します。

## Ⅱ. 福利厚生費についておさらいしましょう

——交際費・給与との違い——

5月号では、交際費について寄付金・会議費との違いについて取りあげました。今月号では、続編として、福利厚生費について交際費・給与と対比することで再確認してみましょう。

### ■ 交際費とは？

一般に交際費というと、取引先との飲食や接待ゴルフなどの支出をイメージしますが、税務上の交際費の範囲はもう少し広いものです。交際費は「交際費、接待費、機密費その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出する費用」と定義されています。噛み砕いて言うと、事業に関係する者に対する「おもてなし」の費用はすべて交際費に該当します。また、「事業に関係する者」には得意先・仕入先だけでなく、社内の従業員も含まれますので、いわゆる社内飲食費（社員同士の飲食に係る支出）も原則として交際費に含まれます。

資本金が1億円以下の法人（中小企業）の場合、一定額の交際費が経費として認められます（ただし、資本金5億円以上の法人の子会社は除外されます）。現行のルールでは、右記いずれかの選択適用となっております。1.年間800万円（定額控除額）を超える部分の金額は経費にできない2.飲食に要する費用（接待飲食代。ただし社内飲食費を除く）の50%を経費とし、それ以外は経費にできない。

## ■ 福利厚生費とは？

税務では福利厚生費に関する明確な定義はありませんが、一般的には「会社が役員・従業員の生活向上と労働環境改善のために支出する費用」と解されています。具体的には右記のような支出です。慶弔見舞金（結婚・出産祝い金、病氣見舞金、香典など）、健康診断費用、忘年会などレクリエーション費用、社員旅行、食事代補助等々

です。交際費には経費とできる金額に制限がありますが、福利厚生費にはそのような制限はありません。したがって、交際費と類似する支出であっても、福利厚生費として処理できれば、それだけ節税につながります。税務上、福利厚生費が経費と認められるには、以下の2つの要件が必要です。

### 1. 機会の平等

福利厚生費は、従業員の福祉のために行う支出で、特定の人物に対するものではなく、全員を対象として平等に支出される費用です。全員平等に機会があることが福利厚生費の原則なので、特定の従業員に対する福祉のための支出は、福利厚生費には該当しません。

### 2. 社会通念上妥当な金額

福利厚生費には、1人あたりいくらまで、というような限度額はありません。ただし、社会通念上妥当だと思われる金額からあまりにかけ離れている場合は、税務調査で問題となる可能性があります。

## ■福利厚生費、交際費、給与の区分

福利厚生費と交際費、給与の区分については、福利厚生費については明確に、要件が定義されております。つまり、その要件から外れた福利厚生費は、のちに指摘を受け、接待交際費、給与と修正する可能性があります。

例えば、健康診断費用を例とすると、役員・従業員を対象とした健康診断費用や人間ドックの費用のうち右記の要件を満たすものは、福利厚生費で処理することができます。1. 全役員、従業員を健康診断の対象者とすること2. 健康診断を受けた全員分の費用を会社が負担すること3. 健康管理上必要とされる程度の常識の範囲内の費用であること④費用については、会社が直接、診療機関に支払いをする必要があります。

しかし、会社がお金をいったん社員に渡して、社員が自分で診療機関に支払う場合は、福利厚生費には該当せず、給与として課税される注意が必要です。また、高額な検査は対象となりませんが、一般的な人間ドック費用であれば、福利厚生費として計上できます。そして、事業に関係のない、社長や役員の個人的な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が、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。



## 日本政策金融公庫情報コーナー

### ■日本政策金融公庫で融資を受けられない人はどんな人？

事業主の方が初めて融資を受ける場合、もっともお金を借りやすいのが、日本政策金融公庫です。そのもっともお金を借りやすい金融機関の日本政策金融公庫でも融資を受けることが難しい場合があります。

具体的には、以下の7つに当てはまると融資を受けることが難しいです。

1. クレジットブラックの方
2. 税金の未納や滞納がある方
3. 水道光熱費や家賃支払の支払い期日の遅延や、支払いもれがある場合
4. 自己資金がない方または自己資金が不透明な方
5. 金融機関からキャッシングがある場合
6. 携帯代の支払いを遅延している方
7. 面談態度が悪い方

融資を受けられない方がどんな方わかりましたか？上記に該当せず、考えられたビジネスモデルであれば、融資受けられるはずですが、融資をご検討している方は一度すべての項目を確認してみてください。今回は、融資を受けられない方の情報を記載しました。融資以外の資金調達方法にファクタリングという制度があり、このファクタリングであれば、上記に該当していても資金調達が可能となります。

### Ⅲ. 「クラウドファンディング」って何？

— 夢を実現できる新しい資金調達法 —

クラウドファンディング（以下、CF）とは、インターネットを通して不特定多数の人たちから支援を募る、新しい資金調達の手法です。無名でも実績がなくても、そして担保や保証人がなくても、プロジェクトが魅力的であれば、世界中から資金を集められる可能性があります。今回は、日本でも普及が進んでいるCFの仕組みについて取りあげたいと思います。

#### ■CFの三類型

CFは大きく「金融型」「寄付型」「購入型」の3種類に分かれます。

まず、金融型は、企業や不動産などに出資した支援者が配当金や株式などを受け取ります。金融商品取引法に従って運営されるリスクのある金融商品の一種で、市場としてはCF全体の8割を占めます。

次に、寄付型は、出資に対する経済的な見返りはなく、文字通り寄付を募るものです。日本でCFサイトが活発化したのが、東日本大震災のあった2011年で、被災者支援のためのCFが多くたちあげられたため、CF=寄付というイメージを持っている方も多いかもかもしれません。

最後の購入型の特徴は、資金を提供した支援者に「リターン」と呼ばれる見返りを必ず渡すことです。リターンは品物やサービス、権利などです。例えば、「ウイスキー樽の木材とステンレスを組み合わせた珍しい時計を作りたい」というアイデアを持った人がいたとします。しかし、手元に資金はなく、融資元も見つからない場合、CFを活用して資金を集め、支援者にはリターンとして商品化した時計を渡すなどが

一例です。

## ■CF の手続きについて

CF で資金調達するには、どんな手続きが必要か。ここでは、購入型の具体的な流れを見ていきましょう。

### 1. プロジェクトの立案

資金調達の目的は個人的な理由で構いませんが、多くの人の「共感」を得られるかどうか重要です。例えば、「ネイルサロンを開きたい」人に内装費、「地元でお祭りを開きたい」人に開催費、「老舗レストランを継続したい」人には運営費など、用途は限定されません。

### 2. サイト選び

現在、CF サイトは世界に 1250 以上、日本に 200 以上あります。それぞれのサイトには「地域・地方応援型が多い」「社会貢献型が多い」といったような特徴がありますので、プロジェクトに合ったサイト選びが肝心です。

### 3. プロジェクトの投稿

プロジェクトの内容と CF サイトが決まったら、タイトル、目標金額、開始時期、リターンなどを書いた企画書を投稿します。CF サイトに掲載するのは無料ですが、プロジェクトが成立した場合、日本では調達金額の 8~20%、米国では 5~9%手数料がかかります。成立しなかった場合、一切お金はかかりませんから、CF は金銭的にはほぼノーリスクといえます。

### 4. 審査

企画の実行可能性、信頼性が審査され 1 週間ほどで結果が出ます。

### 5. プロジェクトの作成

プロジェクトが通ったら、キュレーターと呼ばれる CF サイトの担当者や外部アドバイザーと協議しながら掲載するプロジェクト内容の精度を上げていきます。

### 6. プロジェクト公開

いよいよ CF サイトにプロジェクトが公開されます。

### 7. 情報の拡散とフォローアップ

掲載期間中は、SNS などを活用して、自分でプロジェクト情報を拡散していかなければいけません。一般的に目標金額の 30%以上は自分の知人から集めることが必要とされています。スタート時に知人からの支援があれば、それに続いて支援してくれる人も増えていきます。また、定期的に活動報告をアップすることも大切です。

### 8. プロジェクト成立

成立した場合、日本の CF サイトでは 1 週間から 1 か月後に、米国では 2~14 日後に入金されます。

### 9. 実行とリターンの送付

資金が入ったら、確実にプロジェクトを実行しなければなりません。そして、支援者に約束したリターンを送付し、CF は終了します。

## ■CF で信用とブランド力の向上効果も

透明性の高い CF を活用し、多くの支援者が集まることで、信用やブランド力が高まります。また、CF で話題になった商品やサービスはメディアや企業も注目しています。最近では信用金庫をはじめとした金融機関も CF サイトとの提携に続々と乗り出しており、CF の可能性はさらに広がりそうです。



## 今月のブックマーク

事業を行う上では、世の中の流れをつかんでおくことは重要です。現状の日本の経済状況がどうなっているかの把握は難しいですが、経済学の基本的な考え方があればまた見方も変わってきます。大学や資格試験などで経済学を習わないと、なかなか経済学を学ぶ機会は少ないですが、ネットで情報収集することは可能ですのでご活用ください。

「金融大学」

<http://www.findai.com/>

### 経営者向け “学びの場” のご紹介

## 「なにわマーケティング大学 2017」を開催！

(大阪府商工労働部主催)

平成 23 年度より開講し、7 年目となる講座が本年度も 7 月より開講いたします。「作る前に考える」「売る前に考える」「売ってみてからさらに考える」をコンセプトとした好評講座です。経営変革に活用してみたいはいかがでしょうか。

(5つの講座から自由に選択可)

- 【講座名】
- ・売れるマーケティング発想講座
  - ・売れるブランディング講座
  - ・売れるプライス戦略講座
  - ・売れる Web マーケティング講座
  - ・売れる販促広報実践講座

【対 象】 経営者・経営幹部 各講座/定員 30 名 (有料)

※お問い合わせ 大阪府中小企業支援室 06-6210-9494

### TFG 夏季休暇のご案内

8 月 14 日 (月) から 8 月 16 日 (水) を夏期休暇とさせていただきます。宜しくお願い致します。

以上、詳しくは TFG 共栄会事務局 岸本 TEL 06-6538-0872 FAX 06-6538-0896 迄

TFG では経営管理システムの一環として国際基準の ISO にも従来より取り組んでおり、また経営計画策定や事業承継、海外取引・進出に関する支援等についてのコンサルティング業務も、ご遠慮なくご連絡ご相談下さいませ！

起業・革新・ベンチャー支援 ... T&FG group

TFG 検索

**TFG 税理士法人**  
株式会社 東亜経営総研

〒550-0011 大阪市西区阿波座 1 丁目 4 番 4 号  
野村不動産四ツ橋ビル 8 F  
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896  
[URL] [www.tfg.gr.jp](http://www.tfg.gr.jp) [E-mail] [info@tfg.gr.jp](mailto:info@tfg.gr.jp)

TFG ニュース編集担当 岸本 圭祐