

BUSINESS ONE POINT
TFG ニュースレター
2018.5 No. 321

健全性支援実績No1を目指す！

Tax&FinancialGroup
TFG 税理士法人
株式会社 東亜経営総研

TFG 検索

〒550-0011 大阪市西区阿波座1-4-4-8F
TEL(06)6538-0872（編集担当 岸本）
e-mail info@tfg.gr.jp

今月のコンテンツ

[経営のお役立ち情報]

- I. 交際費・損金の範囲等について
- II. 家族信託について
- III. 小さな会社が融資を引き出す秘訣Part I

[今月のトピックス]

- ・厚生労働省情報コーナー
- ・今月お役立ちホームページ
- § 共栄会等のご案内

I. 交際費・損金について

—その範囲等について—

交際費等の扱いは判断に悩むことも多くあります。交際費等は原則として全額が損金（税務上の経費）になりません。交際費等を損金とすると、冗費ともいえる経費が増えることを防いで企業資本の充実を図るという、政策的な観点から制限が設けられたと言われています。なお、中小企業の場合は一定の措置として基本的に800万円まで損金となる規定となっております。それでは交際費の範囲や損金の範囲について具体的に見ていくことにします。

■交際費の範囲

交際費等とは、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をいいます。ただし、下記の1～3に掲げる費用は交際費等から除かれます。

1. 専ら従業員の慰安のために行われる運動会、演芸会、旅行等のために通常要する費用
2. 飲食その他これに類する行為（以下「飲食等」といいます。）のために要する費用（専らその法人の役員若しくは従業員又はこれらの親族に対する接待等のために支出するものを除きます。）であって、その支出する金額を飲食等に参加した者の数で割って計算した金額が5,000円以下である費用

なお、この規定は次の事項を記載した書類を保存している場合に限り適用されます。

イ 飲食等の年月日

ロ 飲食等に参加した得意先、仕入先その他事業に関係のある者等の氏名又は名称及びその関係

ハ 飲食等に参加した者の数

ニ その費用の金額並びに飲食店等の名称及び所在地(店舗がない等の理由で名称又は所在地が明らかでないときは、領収書等に記載された支払先の名称、住所等)

ホ その他参考となるべき事項

3. その他の費用

イ カレンダー、手帳、扇子、うちわ、手ぬぐいその他これらに類する物品を贈与するために通常要する費用

ロ 会議に関連して、茶菓、弁当その他これらに類する飲食物を供与するために通常要する費用

ハ 新聞、雑誌等の出版物又は放送番組を編集するために行われる座談会その他記事の収集のために、又は放送のための取材に通常要する費用

(注)上記 2 の費用の金額基準である 5,000 円の判定や交際費等の額の計算は、法人の適用している消費税等の経理処理(税抜経理方式又は税込経理方式)により算定した価額により行います。

■損金不算入額の計算

交際費等の額は、原則として、その全額が損金不算入とされていますが、損金不算入額の計算に当たっては、下記の一定の措置(資本金の額等が1億円以下の中小法人を前提)が設けられています。

損金算不入額は、下記 1 又は 2 の金額となります。

1. 交際費等のうち、飲食その他これに類する行為のために要する費用(専らその法人の役員若しくは従業員又はこれらの親族に対する接待等のために支出するものを除き、以下「接待飲食費」といいます。)の 50%に相当する金額を超える部分の金額

2. 交際費の額の内、800 万円に該当月数を乗じて、乗じた額を 12 で除した金額(定額控除限度額)を超える部分の金額

(注)法人税法第 66 条第 6 項第 2 号(平成 23 年 4 月 1 日以後に開始する事業年度(平成 23 年 6 月 30 日前に終了する事業年度を除きます。))にあつては、法人税法第 66 条第 6 項第 2 号又は第 3 号に規定する法人(資本金の額又は出資金の額が 5 億円以上の法人の 100%子法人等)は、中小法人から除かれ、上記 1 に従って損金不算入額を計算することになります。

Ⅱ. 家族信託について

— 財産承継の手段に —

超高齢化社会のいま、もしも将来、自分が認知症などにより判断能力が低下・喪失して、自分の財産の管理・運用を続けられなくなると様々な問題が発生します。そこで、配偶者や子供に迷惑をかけない対策のひとつとして「家族信託」について考えたいと思います。

■家族信託とは

まず、「信託」とは、財産を所有する本人が、信頼できる人や専門機関に財産の名義を移転して財産の管理・運用を任せる仕組みです。この信託には、財産を託す人（委託者）、次に財産を託される人や機関（受託者）、そして信託された財産（信託財産）の管理・運用で利益を得る人（受益者）が必要となります。

「家族信託」の場合、財産の管理・運用を信頼できる「家族」に託す、財産承継の手段です。

■家族信託の活用例

不動産の所有権には2つの権利が存在します。それは、不動産を修繕したり、売却したりする「管理権」と不動産から得られる家賃や売却代金をもらう「受益権」です。

家族信託の場合、不動産の所有権のうち、「管理権」だけを家族に移すというものです。

例えば、親が住む自宅を子供に託し、親を受益者とする家族信託を組みます。親は自宅に住み続けますが、今後、施設へ入所する状況になり自宅の売却が必要となった場合、親の判断能力に左右されることなく、管理権を有する子供が売却をすることが可能となります。

また、例えば、親が所有する賃貸物件を子供に託し、親を受益者とする家族信託を組みます。家賃収入は受益者である親が受け取り生活費に充て、子供が賃貸物件の管理・運用にあたります。今後、親が認知症などにより判断能力を失ったとしても管理権を有する子供が賃貸物件の修繕や売却をすることが可能となります。

■遺言機能としての活用

家族信託では、受益権を誰に相続させるかを家族信託契約書で指定しておくことができます。

例えば、父から子供に不動産の管理権のみを家族信託によって移しておきます。父の死後不動産の受益権を母に相続させることを家族信託契約書で指定しておけば、不動産の管理は引き続き子供が行い、家賃収入は母が受け取るようにすることができます。

■生前贈与との比較

生前贈与では、親の不動産の所有権の「管理権」「受益権」のすべてを子供に移すこととなります。そのため、贈与税、不動産取得税、登録免許税が発生します。

一方、家族信託では、所有権の「管理権」だけを移すので、贈与税は発生せず、不動産取得税も非課税です。ただし、登録免許税は発生しますが生前贈与より負担は少なくなります。

■成年後見制度との比較

成年後見制度とは、判断能力が低下してしまった人を支援する制度です。家族や専門家から裁判所が選任した成年後見人が、本人に代わって財産管理や契約行為を行うことができる制度です。そのため、財産の活用はその本人にメリットがあることに限られます。

一方、家族信託は、本人が元気なうちに、本人の希望を家族信託契約書に残しておけるので受託者は、本人の希望に沿った財産の活用をすることが出来ます。

このように、家族信託は家族のための信託であり、円滑な財産承継の手段といえるでしょう。

Ⅲ. 小さな会社が融資を引き出す秘訣 Part I

— 自社をアピールしなければならない理由 —

昔に比べて、金融機関がお金を貸してくれなくなった—こんな声を聞くことが少なくありません。自助努力を行わない、いざとなれば金融機関を駆け込み寺にしようと考えている企業に対して、金融機関は支援しようとは考えません。

一方、金融機関に自社をアピールすれば、融資は受けられるという事実もあります。そうは言っても、「なぜそんな面倒なことをしなくちゃならないんだ」と感じる方もいるでしょう。なぜ金融機関に対して自社をアピールしなければならないか、今月号では、その理由について考えてみましょう。

■自社をアピールしなければならない理由①—金融機関が忙しくなりすぎた—

「銀行員はラクな仕事だ、融資の申し込みをロクに検討せず突き返すだけなんだから。だいたいうちにもすっかり顔を見せなくなった。何をやってるんだか」と感じている方もいるかもしれませんが、彼らも今、大変な時代に突入しています。多くの業界と同様に、店舗統合やリストラで人員が大幅に削減されたからです。

仮にひとつの店舗に300件の顧客があり、顧客担当が3人いるとすれば、一人当たりの担当は100件。店舗統合で3つの店舗が合併すると、顧客数は3倍の900件ですが、担当者は6人ほどに削減されます。結果、一人当たりの担当顧客数は150件、つまり1.5倍です。その上、リストラの実施により、顧客担当が削減されるのはよくある話です。6人から4人になるとすると、一人当たりの担当顧客数は225件、当初に比べれば2.5倍に膨れあがっています。

そうなると削減されやすいのは、顧客フォローのための時間です。訪問回数が減るか、回数が減らなくても滞在時間が減ります。そのため、「資料を提出していただければ、残念ながらこの融資は取り扱えません」とあくまでも丁寧に、しっかりきっぱりと言われることも少なくありません。

■自社をアピールしなければならない理由②—金融機関の情報収集能力が落ちた—

昔は、どの金融機関も融資にたいへん積極的でした。今と違って投資信託も保険も扱っていませんでしたから、融資で得る利息が収益の源泉だったのです。融資案件をできるだけ多くみつけれることが、優秀な行員の証でした。他行に先駆けるために、また顧客に対して融資のイニシアティブを取るためには、融資ニーズをいち早くつかむことがカギになります。必然的に融資案件に対するアンテナが高くなり、情報収集能力が高まります。

しかし、バブルがはじけてから、金融機関は融資に消極的になりました。以前なら融資案件を見つけたら基本的に実行の方向で行われていた審査も、バブル後は「断る」というスタンスへ。これでは行員の情報収集力も磨かれません。行員の情報収集力低下にさらに追い打ちをかけたのが「ビジネスローン」という商品です。2005年ぐらいから景気が上向き、金融機関が再び積極的に融資できるようになって発売された「ビジネスローン」は、3期分の決算書をコンピューターに入力するだけで融資可能金額と金利、貸出し期間が自動的に算出されるシステムです。市場にはありがたい融資商品でしたが、行員の情報収集能力

が育つことはありませんでした。

■自社をアピールしましょう

上述のとおり、行員が忙しくなりすぎたことや、行員の情報収集能力の低下は残念ですが心配はいりません。金融機関へ定期的に足を運んで現状を説明したり、決算書以外の書類を提出するなどして、こちらから情報発信すれば良いのです。大きな会社だから融資が受けやすいわけではなく、小さな会社でも、しっかりアピールすることで、多額の融資をひきだしているところは数限りなくあります。

金融機関は、本音を言えば融資をしたいと考えているはずですが、担当者だって、会社の方針より何より人情として、よほど嫌いでない限り自分の顧客の融資案件は積極的に実行したいと考えています。だからこそ、自社のよい部分を存分に表現できる資料を別途用意すべきなのです。

■「つながり」（＝人間関係）が融資を左右する

情報を提供してアピールすることには、もうひとつのメリットがあります。それは、金融機関との人間関係を作りやすいということです。よく金融機関の支店長はこう言います。「人間性のわかっている、つきあいの深い社長をなかなか無下にはできない。少々条件が悪くても、『えーい、いってしまえ』と融資OKの印鑑を押すことはすくなくない」と。これは、金融機関が「顧客とのつながり」を重視するからです。金融機関といえども、相手は人間です。人間だからこそ、「つながり」ができれば、「何とかこの企業を支援したい」と前向きに努力してくれます。

では、どうやって「つながり」を作るか？定期的に金融機関に足を運び、会社の内容や現在の状況をアピールすることで、「つながり」を作ることができるのです。必要なものは企業内容・経営状況を示す資料、それをアピールしに行く真摯な姿勢の2つだけです。

みなさんはきっと「アピールできるほどの材料はない、ないから資金繰りに窮しているんだ」とお思いでしょう。しかしあなたが「たいして有効ではない」と考えている材料は、別の角度から光を当てると「少し有効」「かなり有効」かもしれませぬ。とにもかくにも材料がゼロだと、手も足も出せないのが金融機関。しかし逆に、材料さえあれば、いかようにも料理するのも金融機関です。だからこそ融資申込みを受けた担当者は、「融資しやすい」という材料探しに奔走します。その奔走の手間を省き、融資担当に気持ちよくスムーズに稟議書を書いてもらうために、あなたのふだんからの定期的アピールが大きくものを言うのです。



厚生労働省情報コーナー

働き方改革については、総理が議長となり、労働界と産業界のトップと有識者が集まった「働き方改革実現会議」において、「非正規雇用の処遇改善」「賃金引上げと労働生産性向上」「長時間労働の是正」「柔軟な働き方がしやすい環境整備」など9つの分野について、具体的な方向性を示すための議論を行いました。その成果として「働き方改革実行計画」がまとめられており、あわせて、その実現に向けたロードマップが示されています。詳しくは厚生労働省ホームページをご参照くださいませ。



今月のブックマーク

1日の国会の開催にかかる費用は3億円ともいわれています。国会答弁はNHKやインターネットなどでも見ることができますが、昭和中期ごろの内容も文書化されており、検索によって閲覧可能です。テレビなどでは詳細に報道されていなくても、気になる答弁を見ることができます。

「国会会議録検索システム」

<http://kokkai.ndl.go.jp/>

TFG 共栄会 戦略経営セミナーのご案内

事業承継のこと、お考えではありませんか？

- 平成30年度税制改正による

「事業承継税制の概要について」

- ・事業承継っていつ頃から考えたらいいの？ 今回の「事業承継税制」の特例って何がお得なの？ どんな準備をしたらいいの？ など、皆様の素朴な疑問を分かり易く解説いたします。

日 時： 平成30年5月30日（水） 受付 午後3時30分より
午後4時00分 ～ 午後5時30分

会 場： コンファレンスプラザ御堂筋 「A会議室」
大阪市中央区瓦町3-5-7 / TEL：06-6231-2484（御堂筋線本町駅1号出口から3分）

対 象： 経営者、後継者等、テーマに興味のある方
参加費： 1,000円(税込)

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・進出に関するコンサルティング業務も、ご遠慮なくご相談下さいませ！

—— 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8F
(06) 6538-0872 (代表) FAX (06) 6538-0896
[URL] www.tfg.gr.jp [E-mail] info@tfg.gr.jp

TFG ニュース編集担当 岸本 圭祐