

中小企業の健全性支援マガジン（毎月1日発行）

BUSINESS ONE POINT

TFG ニュースレター

2018. 7 No. 323

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. 小さな会社が融資を引き出す秘訣PartⅢ
- II. 福利厚生費について
- III. インボイス制度について

[ 今月のトピックス ]

- ・ 中小企業庁情報コーナー
- ・ 今月お役立ちホームページ
- § 経営セミナーのご案内

## I. 小さな会社が融資を引き出す秘訣 PartⅢ

——業績・将来性をアピールして融資額を増やす！——

会社の現状を月単位で報告してくる中小企業はほとんどいないため、定期的な報告を続けるだけで、「ともしっかりした将来性のある会社」と思ってもらえます。「業績予想」とは、まず自社が行わなければ誰も行ってくれません。「将来性」も自らアピールしなくては、誰も見出してくれません。その2つがうまくアピールできれば、金融機関は高く評価してくれるのです。

### ■情報提供量と融資の成功確率は比例する

金融機関による融資判断の際に大きくモノを言うのは、なんといっても「決算書」です。しかし、節税のために、できるだけ利益の少ない決算書を作成している中小・零細企業も少なくないでしょう。そんな企業が決算書だけで判断されると、融資は厳しくなります。ところが実際には、他のいろいろな資料を提供することで、融資を認可されている企業が数多くあります。「いろいろな資料」とは、「予想損益計算書」、「資金繰り表」「見積書」「契約書」などです。

金融機関の融資担当者は、基本的に顧客に感情移入する傾向があるので、できることなら融資を実行したいと考えています。依頼された融資案件に否定的なスタンスで接する担当者は、一部の例外を除いてほとんどいないでしょう。

しかし、どんなに腕のよい料理人も食材がなければ料理することができないのと同じように、融資担当も少ない資料からでは融資に有用な情報を引き出すことができません。逆に言えば、材料さえあれば、資料を自ら解釈して、その解釈を正当化する論理を展開して、顧客に有利な結果が出やすい稟議書を作成することは可能です。

たとえ悪材料でも、ないよりはずっといい。材料さえあれば、そして量が多ければ多いほど、融資担当

はそれらをうまく組み合わせて、稟議書にあなたの企業の豊かな将来性を描くことができるのです。

### ■決算書に載らない情報が融資を決める

現在はパッとしなくても将来大化けする会社はよくありますし、そういった大きく育ちそうな企業を発掘するのも金融機関の社会的役割のひとつです。

しかしながら、決算書等の財務諸表には将来性を表す項目はほとんどありません。「この企業には将来性があるかもしれない」というネタを担当者が見つけ出すのは、決算書ではなく企業から提出された各種資料、その企業への訪問など自分で行う調査、または支店に訪問してくれた社長や役員等からヒアリングした内容からです。チェックする項目は、たとえば「人事教育」「新商品・新サービスとその評判」「新規取引先」「従業員のモチベーション」「現在取り組んでいる経営改革」「財務以外の自社の強み」など。いずれも決算書に載っていないので金融機関に伝わりにくいのが実情ですが、いったん伝わったら、稟議書はがぜん書きやすくなります。ゼロよりもひとつ、ひとつよりも2つ、情報を積み重ねていくことで融資がおりる可能性はどんどん高まります。

### ■資料を求められても怒らず、むしろ喜ぶ

融資を依頼すると、かならず「あの資料ください」「この資料ください」と求められます。稟議書の作成に必要だと分かっているにしても、出す側として面倒なのは、「あの資料」と「この資料」を金融機関が一度にまとめて言わないこと。今日、ある資料を出して、その次の日は別の資料を頼まれて、そのまた翌日はまたまた別の資料の提出を要求されるのはよくある話です。

でも、ここで怒ってはいけません。なぜなら資料請求は、融資担当者が融資を実現しようと願う気持の表われだからです。融資実行に積極的でなければ、最初にもらった資料だけで稟議書を書いて上司に提出すればよいのです。そこで「この内容では融資は認可できない」と上司や審査部署に言われて否認されれば、その旨を融資依頼先に伝えて業務終了です。

担当者が資料を要求するのは、何としてでも有利な材料を見つけ出し、依頼された融資を許可してもらえようようにしたいから。または融資担当役席から「認可するにはこんな資料が必要だ」と言われるから。少なくとも顧客に嫌がらせをするためではありません。もちろん担当者も一度に依頼すればよいのですが、一つ目の資料を見て別の資料があったほうが説得力が増すと考え、次の資料を見たことで、じゃあもっと他の資料があれば…と思いつくのです。

担当者がとくに優秀ならすべての必要資料を予想して一度に依頼できるでしょうけれど、そこまでハイレベルな担当者は残念ながらそう多くはありません。しかし、融資先に対する愛情はあるため、怒鳴られても嫌がられても次から次へと資料を頼んでくるのです。こんな時は「一度に言え」と怒るのではなく、「私の融資のために頑張ってくれているのだ」と愛情を持って見守り、快く提出に応じてください。担当者は、よりいっそう頑張ることができます。

なお、要求から提出までの期間は3営業日以内が望ましいのですが、いつまでに必要かこちらから尋ねると好印象です。依頼する担当者は今日、明日にでもと思っているのですが、そこまではっきりとは言いづらいため、「できるだけ早めに…」と曖昧に言葉を濁しがちです。早めにもらえれば早めに審査できるのは当然として、融資担当役席や支店長が研修や長期出張などで不在となるような場合、その人たちが戻ってくるまで、稟議書の決済は遅れてしまいます。そのようなケースでは、依頼した融資の実行日も後ろにずれてしまいます。こちらから期限を尋ねることでそんなリスクも回避できますし、何より担当者の心の負担が軽くなって、ますますあなたの会社のために気持ちよく動いてくれるでしょう。

## Ⅱ．福利厚生費について

— 交際費との違いを中心として —

読者の皆さまは交際費と間違いやすい経費の一つである福利厚生費についてどのように認識されていますか？両者の税務上の取り扱いの違いを中心に以下で掲載します。

交際費については、ご承知のとおり、取引先など事業に関係のある会社や個人に対する得意先や仕入先、外注先といった取引先だけでなく、自社の役員や従業員、株主なども含まれます。

福利厚生費とは、従業員や役員が豊かさを感じることができるようにするための支出で、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通常要する費用をいいます。全員平等に機会があることが福利厚生費の原則なので、特定の従業員や役員に対する福祉のための支出は、福利厚生費ではなく交際費や給与になります。通常要する費用とは、社会通念上妥当とされる金額のことをいいます。過度に豪華なものなどは福利厚生費ではなく交際費や給与になります。また、交際費や給与と認定されてしまうと、税金が追加でかかってしまう可能性もあるため、福利厚生費にできるものは交際費や給与にしないことが節税になります。

### ■ 社員旅行の取り扱い

社員旅行の費用は社会通念上、一般的に行われていると認められるものであれば所得税を課税しないことになっています。基準を満たさなかった場合、役員部分については役員賞与、従業員部分については給与として課税され、源泉徴収として所得税が追徴されるリスクがあります。

その基準について、形式的な要件は以下のとおりです。

- ①旅行期間が4泊5日のものであること
- ②全従業員の50%以上が旅行に参加すること

もっぱら従業員の慰安のために行われる運動会、演芸会などのために通常要する費用も福利厚生費になります。なお、注意いただきたいのは「一部」の役員や従業員を対象としたものは、交際費や給与になるリスクがあります。また、通常要する費用でなければならないので、社会常識から外れて常識外の過大な出金がからむものについては、交際費や給与と認定されるリスクもあります。

### ■ 社内行事の飲食費の取り扱い

社内行事における通常要する費用は雑費などになります。ただし、社内行事における「飲食費」は原則として交際費とされる可能性があることにご留意ください。ただし、創立記念日や新社屋の落成式などの社内行事において、従業員におおむね「一律」に、社内において供与される通常の飲食費は、交際費ではなく福利厚生費になります。

### ■ 慶弔費の取り扱い

従業員や役員に対するお祝い金や不幸などの際に一定の基準にしたがって支給される金品に要する費

用については福利厚生費になり、費用は全額損金となります。支給を受けるものが役員である場合においても全額損金となります。なお、支出の相手方が社外のもの（例：取引先の従業員など）であれば交際費となります。



## 中小企業庁情報コーナー

### ■旅行消費でみる米中比較

「訪日外国人消費指数」では、訪日外国人全体の動きを示す指数のほか、アジアと欧米の2地域の指数を作成している。今回の2017年第4四半期分では、アジア、欧米の両地域でそれぞれ最も消費ウェイトの高い「中国」と「アメリカ」に注目し、この2カ国について年単位での推移の比較を行った。

まず、両国の「訪日外客数」の推移についてみてみる。2017年の年間訪日客は、中国が736万人、アメリカが137万人。中国からの訪日客数は、アメリカからの訪日客数の5倍以上にもなった。これは、アジア2位となる韓国の714万人をも凌ぐ、圧倒的な数値である。また、訪日外国人消費指数の基準年である2010年と比較すると、中国は2010年の141万人に対し2017年は5倍以上に増加、他方、アメリカは2010年の73万人に対し2017年はおおむね2倍程度の増加だった。中国は2014年以降に急拡大をみせているのに対し、アメリカは、じわりじわりと訪日客数を増やしており、両国の動きは対照的である。

## Ⅲ. インボイス制度について

—請求書の保存方式が変わります—

平成31年10月1日より消費税率が8%から10%に引き上げられます。同時に、軽減税率が導入され現在の単一税率制度から、標準税率10%（国税7.8%、地方税2.2%）と軽減税率8%（国税6.24%、地方税1.76%）からなる複数税率制度に移行します。この以降に対応して消費税の納付・還付を計算するにあたって仕入税額控除の要件である「帳簿及び請求書等の保存」の方法が段階式にかわります。現在は「請求書等保存方式」ですが、平成31年10月から「区分記載請求書等保存方式」、平成35年10月から「適格請求書等保存方式」となります。ここでは、この3つの保存方式についてご説明させていただきます。

### ■ 請求書等保存方式（現行）

仕入税額控除の要件は「帳簿及び請求書等の保存」で、免税事業者から仕入れた場合も仕入税額控除ができ

ます。また、3万円未満の取引は帳簿の記載のみで仕入税額控除ができます。

この請求書等とは、納品書・請求書等、仕入計算書・出来高検収書等、輸入許可書等で、以下の5点が記載されていなければなりません。

1. 発行者の氏名又は名称
2. 取引年月日
3. 取引の内容
4. 対価の額（消費税込み）
5. 受領者の氏名又は名称

#### ■ 区分記載請求書等保存方式（平成31年10月から）

仕入税額控除の要件は「帳簿及び区分記載請求書等（交付を受けた事業者が追記した区分記載請求書等を含む）の保存」で、免税事業者から仕入れた場合も仕入税額控除ができます。また、3万円未満の取引は帳簿の記載のみで仕入税額控除ができます。

請求書等の記載要件は、上記「請求書等保存方式」の5点に以下の2点が加えられます。

1. 軽減対象資産の譲渡等である旨
2. 税率ごとに区分して合計した課税資産の譲渡等の対価の額（消費税込み）

#### ■ 適格請求書等保存方式（平成35年10月から）

仕入税額控除の要件は「帳簿及び適格請求書等の保存」で、免税事業者からの仕入税額控除は不可ですが、特例として、平成35年10月から平成38年9月までは80%を控除、平成38年10月から平成41年9月までは50%を控除できます。また、原則として、3万円未満の取引も適格請求書等の保存が必要です。

請求書等の記載要件は、上記「区分記載請求書等保存方式」の7点に以下の2点が加えられます。

1. 登録番号
2. 税率ごとの消費税額及び適用税率

※ 「税率ごとに区分して合計した課税資産の譲渡等の対価の額」は税抜価額又は税込価額

なお、適格請求書等とは、「適格請求書発行事業者登録制度」（いわゆる事業者登録制度）を基礎に、原則として「適格請求書発行事業者」から交付を受けた「適格請求書」、「適格簡易請求書」、「適格請求書又は適格簡易請求書の記載事項の電磁的記録（電子インボイス）」です。

また、適格請求書の交付義務が免除されるものとして以下のものがあります。

1. 公共交通機関である船舶、バス又は鉄道による旅客の運送として行われるもの（3万円未満のみ）  
も仕入税額控除ができます。また、3万円未満の取引は帳簿の記載のみで仕入税額控除ができます。
3. 媒介又は取次ぎに係る業務を行う者（卸売市場、農業協同組合又は漁業協同組合等）が委託を受けて行う農水産品の譲渡等
4. 自動販売機により行われるもの（3万円未満のものに限る）
5. その他請求書等を交付することが困難な課税資産の譲渡等のうち一定のもの

さらに、「適格請求書」「適格簡易請求書」「電子インボイス」は、国税庁に登録をした適格請求書発行事業者だけが交付することができるものです。適格請求書発行事業者でない者が、これら適格請求書等に類似するもの（適格請求書類似書類等）の交付又は提供を行うことはできません。



## 今月のブックマーク

最近、国会答弁などでもカジノ法案に関する話が出ています。日本には一部例外を除いて、ギャンブルは禁止されていますが、今後は外国人観光客を呼び込む起点として、カジノ等を含んだレジャー施設が検討されています。景気対策の他、治安などにも関連してくる話であり、気になるポイントもまとめられていますのでご覧ください。

「カジノ法案最新情報まとめ」

<https://vegasdocs.com/casinohouan/>

### TFG 中小企業向け 戦略経営セミナーのご案内

テーマ 証憑・書類の整理、保管がとてもし便利になる

## 「スキャナ保存制度について」

－ ペーパーレスの取組みによる業務効率の向上 －

会社の事務書類等の保管、整理は意外にストレス感があり、仕事の効率に影響します。次のようなお悩み、疑問等はありませんか。

- 証憑書類など整理したり、探すのに、いつも手間がかかる
- 書類の整理保管に意外とスペースが取られて困る
- 会計の証憑や事務書類の整理をペーパーレスに簡単にできないか？

日 時： 平成30年7月30日（月） 受付 午後2時30分より  
午後3時00分 ～ 午後5時00分

会 場： 大阪産業創造館 6F「D会議室」  
大阪市中央区本町1-4-5（堺筋本町駅 徒歩3分）

対 象： 経営者、管理職、経理ご担当者様、テーマに興味のある方

受講費： 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](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