

税 務

法律・労務対策事例版

No. 1843

11 月 の 税 務

《も く じ》

◎税務のニュース

日 銀／日銀が容認／長期金利1%超 …2

◇中小企業経営者のための豆知識

資金調達について知っておくべきこと

1. 資金調達の現状と特徴 …3
2. 資金調達の課題と問題点 …3
3. 資金調達方法と手法 …4
4. メインとなる資金調達方法 …6
5. 銀行からの融資の種類 …6
6. 銀行からスムーズに融資を受けるために…6
7. 信用保証協会の保証付融資 …7
8. 個人保証付融資 …7

◆中小企業経営者のための経営・法律相談

◎クラウドファンディング …11

□中小企業経営者のための仕訳の実例

◎未収収益の仕訳

1. 未収収益とは …15
 - (1) 未収収益の定義・意味など …15
 2. 短期貸付金の決算等における位置づけ等 …17
 - (1) 短期貸付金の財務諸表における区分表示と表示科目 …17
 3. 未収収益の会計・簿記・経理上の取り扱い
会計処理方法 …17
 - (1) 期末（決算時）等 …17
 4. 収収益の税務・税法・税制上の取り扱い
- ◇ 消費税の課税・非課税・免税・不課税（対象外）の区分 …19
- 不課税取引（課税対象外） …19

1. 所得税の予定納税額の納付(第2期分)
納期限…11月30日
 2. 所得税の予定納税額の減額申請
申請期限…11月15日
 3. 10月分源泉所得税・住民税の特別徴収税
の納付
納期限…11月10日
 4. 9月決算法人の確定申告(法人税・消費税
・地方消費税・法人事業税・(法人事業所得
税)・法人住民税)
申告期限…11月30日
 5. 3月、6月、9月、12月決算法人・個人
事業者の3月ごとの期間短縮に係る確定
申告(消費税・地方消費税)
申告期限…11月30日
 6. 3月決算法人の中間申告(法人税・法人事
業税・法人住民税)…半期分
申告期限…11月30日
 7. 消費税の年税額が400万円超の3月、6月、
12月決算法人の3月ごとの中間申告(消
費税・地方消費税)
申告期限…11月30日
 8. 消費税の年税額が4,800万円超の8月、9
月決算法人を除く法人の1月ごとの中
間申告(消費税・地方消費税)
申告期限…11月30日
- ※ 税を考える週間…11月11日～17日

税務のニュース

日
銀

日銀が容認 長期金利 1%超

日本銀行が金融政策決定会合で、金融緩和策の一環として抑え込んでいる長期金利の上昇を一定程度容認する方向で議論することがわかった。事実上1.0%を超えて上昇を認める案がある。米長期金利の上昇を背景に国内の金利も高まり、金融市場に悪影響が及ぶ可能性があるためだ。政策修正すれば今年7月以来となる。

日銀は今年7月の決定会合で、0%程度に操作している長期金利について、以前の変動幅プラスマイナス0.5%を「めど」に位置づけし直し、「念のための上限」を1.0%とした。8月以降、想定外に米長期金利が上昇し、政策の再修正の議論が必要になった。

日本の長期金利の代表的な指標である新発10年物国債の流通利回りは0.9%に迫る水準まで高まっている。日銀は短期金利をマイナス0.1%、長期金利を0%程度とする政策「イールドカーブ・コントロール（YCC）」を導入している。政策を再度柔軟化することで、長期金利がさらに上昇する可能性がある。

政策修正によって、円相場は円高・ドル安に進みやすくなるが、米国の金利は歴史的な高水準で、円相場への影響は限定的となる可能性もある。

ガザの戦闘拡大なら原油高

世界銀行は、イスラエル軍とイスラム組織ハマスによるパレスチナ自治区ガザでの戦闘が拡大すれば、原油価格が最大で75%上昇するとの試算を公表した。

1973年の第1次オイルショックでは、イスラエルとアラブ諸国による第4次中東戦争で主要産油国のサウジアラビアなどがイスラエルを支持する国々に対し原油の禁輸などを決めたため、供給量は世界全体で7.5%減った。

世銀は2023年10～12月期の原油価格を1バレル＝90ドル（約1万3,500円）と予想。戦闘拡大で第1次オイルショックと同様の供給減少が起きれば原油価格は最大157ドルにまで上昇する可能性があるとしている。

首相、所得減税めぐり新説明

国民一律への現金給付は自然災害級の国難に限るべきだ。

岸田文雄首相は党役員会で、今回の経済対策で所得税の減税を打ち出した理由について、新たな説明を持ち出した。

茂木敏充幹事長が役員会後の記者会見で首相の言葉を紹介した。茂木氏によると、首相は「国会では減税と給付金のどちらが適切かという議論になっている」と前置きし、「国民全般に現金を広く一律給付する手法は新型コロナなど、自然災害級の国難ともいえるような事態に限るべきとの立場」との考えを示した。



資金調達について 知っておくべきこと

資金の少ない中小企業にとって、資金調達は常に立ちはだかる課題です。中小企業が事業を長期間存続させるには、スムーズに資金調達をして資金繰りを改善しなければなりません。今回は、中小企業が資金調達を行うにあたり、身につけておきたい基本的な知識について解説していきます。

1. 資金調達の現状と特徴

中小企業の資金調達の現状はどうなっているのでしょうか。中小企業の資金調達の必要性は成長ステージによって変化します。会社の成長ステージは成長初期、成長・拡大期、安定期の3つがあり、資金調達の重要性が増すのは成長初期の段階です。

成長初期は、事業を軌道に乗せたり、研究開発をしたりするのに資金が必要となるため、資金調達先の確保が経営課題になります。しかし、成長初期の段階で資金調達先を確保できる会社は少ない現状です。そのため、投資をあきらめて事業を断念してしまう会社も少なくありません。

そもそも、成長初期のステージにある会社は創業したてのベンチャー企業であることが多く、銀行のような中小企業から融資を得ることも難しい傾向です。その段階で有力な資金調達先を確保できるかどうか、その会社の将来を左右するといっても過言ではないでしょう。

2. 資金調達の課題と問題点

中小企業の資金調達は、業種を問わずさまざまな課題を抱えています。代表的なのが、資金調達先を確保できないことです。中小企業やベンチャー企業は、銀行などの金融機関の融資に依存する一方、実際に融資される可能性は低くなっています。

大企業と比べ規模が小さい中小企業やベンチャー企業は、社会的な信用性が低くなりがちです。また、創業して日が浅いと赤字経営であることが多いため、銀行のような金融機関が融資に対して消極的になります。そのため、中小企業やベンチャー企業は資金調達が安定しません。ただ、中小企業やベンチャー企業は、国が運営する公的機関から支援を受けられることがあり、金融機関以外にベンチャーキャピタルのような投資ファンドを活用する方法もあります。しかし、リスクが多いと判断されると手を貸してくれないケースが多いようです。

昨今の中小企業やベンチャー企業は、公的機関の支援などによって会社を黒字にした後、金融機関から融資を得るという流れがスタンダードだといえます。

3. 資金調達方法と手法

資金調達の方法にはさまざまありますが、中小企業が取り得る資金調達の方法は限られてきます。ここでは、中小企業が活用できる資金調達方法を5つお伝えします。

①経営者の自己資金を使う

経営者が持つ資金を企業に使う方法です。中小企業の創業時に、経営者が取り得る資金調達方法として知られています。中小企業の一つを経営できる資金調達が可能ならば、対外的な信頼も得やすくなります。中小企業の経営者自身が資金調達しているので、経営権を維持しやすいです。シンプルな構図であるため、スケールが小さい中小企業の経営者に適した方法といえるでしょう。

すでに所有している資産を売却して資金を作る方法もあります。一方で、経営者自身が資金調達する以上、資金が不十分になる可能性があります。時間がかかるほか、レバレッジが効かなくなることもあり、中小企業が自己資金で資金調達するのは難しいかもしれません。

②資本を増加させる

資本を増加させる方法とは、株式の発行（又は株式に転換する社債の発行）のことです。この方法の最大の特徴は、集めた資金の返済義務を負わないことです。当たり前と思われるかもしれませんが、例えば、1株100円で発行した株式の市場価格が10円に下がったとしても、会社が株主から100円で株式を買い取ったり、株主に対して差額の90円を支払ったりする必要はありません。これはつまり、お金を集めたら「集めっぱなし」で良い、ということです。

さらに、お金の使い道も通常は限定されず、物的担保や保証人も必要ありません。株主に対する「配当」という形の報酬も、企業の経営成績が不振の場合には支払う必要はありません。したがって、株式発行等は、すべてのスモールビジネス事業において利用可能なうえ、メリットも大きい手段であり、実際に多く用いられる資金調達手段です。

ただしこの方法には、「事業主が経営権をコントロールできなくなるかもしれない」という大きなリスクがあります。通常の株式の場合、株主には、持株割合に応じた株主総会の議決権が認められ、つまり、株式を取得した投資家に、持分に応じた経営権を取得されてしまうのです。そして、投資家の命題は、投下資本の回収です。それは、必ずしも企業の成長だけを志すものではありません。経済的観点から、事業主の意図しない株式上場や買収・合併等の手段を選択されてしまうこともあるのです。そこで、「どのような／どのくらい強い株式を発行するか」という「株式の設計」が重要です。株式の発行では、「どのような種類の株式を発行するか」という株式の種類の選択と、「誰に発行するか」という割当先の選択をすることが出来るのです。

発行する株式を「弱い」ものにすればするほど、その株を買おうという人は少なくなります。したがって、「経営権をコントロールできなくなるリスク」

と「資金の集めやすさ」のバランスを見ながら、「どのような株式を、どのくらいの数、誰に対して発行すべきか」を検討することになります。

株式をベンチャーキャピタルファンドに割り当てる場合等は、議決権を持たない種類株式を選択するなど、ファンドの性格や背景事情を十分に理解して設計を行い、また、発行株式数や割当先を選択することが重要です。

③負債を増やしていく

負債を増やしていくのも、中小企業が活用できる資金調達方法の一つです。金融機関からの融資や借入がよい例でしょう。活用しやすく、中小企業が取得する資金調達の方法として知れ渡っています。経営権を脅かされることなく資金調達が可能です。

利子が低く設定されている（１～３％あたり）ので返済しやすいのもメリットです。よって、手元に資産がない場合や投資が得られないときに適した資金調達方法といえます。

融資や借入で重要なのは中小企業の信頼度です。会社の信頼が低いほど、安定した額の融資を得ることは難しくなります。借入の際に担保を設定する必要性も生じ、ある程度リスクは覚悟しておかねばなりません。

そもそも負債は借金と同義で、資金を借りた以上返済する義務が生じます。そのため、経営の先行きを見据えながら実施することが大切です。加えて、書類作成などに手間がかかる一面もあるため、経営者には慎重さが求められます。

④補助金や助成金を得る

「〇〇助成金」「〇〇補助金」という言葉をよく見聞します。どちらも国や地方自治体から交付される、返済義務のないお金です。しかもすべての会社を受けるチャンスがありますから、事業を営む上で強い味方といえます。

助成金は、政府や地方自治体が政策として打ち出した方針や制度に合わせて、会社が環境を整備するうえでかかる費用を公的な機関が援助するものです。例えば、「従業員の教育」、「育児休業の活用」、「残業時間の削減」など、雇用関係に関する環境整備についての助成金が多数用意されています。助成金は、条件を満たしていれば誰でも受けられ、また複数利用することも可能です。

一方の補助金は、事業に必要な設備投資や事業活性化を図るうえでかかる資金を、公的な機関から補助してもらうものです。例えば、ホームページ作成にかかる費用や、販路を開拓・拡大するための費用、新商品開発のための研究費などが対象になります。中には事業承継に向けた補助金もあり、円滑に経営できるようにサポートしてくれるので、中小企業の経営者にとっては嬉しい支えとなります。

一部例外はありますが、基本的には返済義務がないため、補助金や助成金が負債になる心配ありません。ただ、実質的に国からサポートを得ることになり、審査が厳しいケースも少なくありません。そのため、書類の作成が難しかったり、助成金や補助金の入金が遅くなったりする場合があります。

⑤クラウドファンディング

最近、中小企業の資金調達で盛んになっているのが、インターネットを利用したクラウドファンディングです。クラウドファンディングとは、Crowd（群衆）からFunding（資金調達）するもので、プロジェクトの起案者がインターネット上で不特定多数の人から資金を募る仕組みです。

資金を提供してくれた人への見返りの有無やその形態によって、「寄付型」、「購入型」、「投資型」などがありますが、クラウドファンディングで圧倒的に利用者が多いのが「購入型」です。「購入型」とは、集まった資金を元手に商品やサービスを開発し、それを資金の提供者に還元する、というもの。受注生産に近い仕組みです

ただし、クラウドファンディングの活用は手数料がかかるため、集めた金額に対して出費の割合が多くなる可能性があります。また、調達できる資金が不十分で目標金額に達成しないこともあります。したがって、入念な準備と企画の精査が重要です。

4. メインとなる資金調達方法

中小企業が資金を調達しようと考えたとき、真っ先に思い浮かぶのはやはり取引のある銀行からの融資といえるでしょう。

普段から親しく付き合いがあるのだから、困ったときにもきつと相談に応じってくれるだろうし、融資を受けたいといえばすぐに対応してもらえると考えてしまうかもしれません。実際、多くの中小企業が事業を成長させる上で、必要な資金の調達先は金融機関だと答えているようです。

増資して株主を募り資金を調達する中小企業は多くありませんが、インターネット上で事業計画やプロジェクトを公表し、共感し応援したいと感じてもらった方から資金を提供してもらうクラウドファンディングなども利用されていますし、将来性のある起業家や事業に投資してくれるエンジェル投資家やベンチャーキャピタルから出資してもらうこともだんだんと増えています。

ただ、もっとも身近な資金調達の方法として挙げられるのは銀行などの金融機関からの融資といえるでしょう。

5. 銀行からの融資の種類

銀行などの金融機関から資金を借り入れる場合にも、担保や保証を必要とせず銀行独自の責任で貸し付けを行うプロパー融資もあれば、不動産を担保として差し入れる不動産担保融資、信用保証協会が保証を行う保証付融資、経営者が連帯保証となる個人保証付融資などがあります。

プロパー融資は、かなり信用力の高い企業でなければ、まず資金の借り入れは難しいと判断されますので、中小企業であれば不動産担保融資や保証付融資、個人保証付融資のいずれかで資金を調達することとなるでしょう。

6. 銀行からスムーズに融資を受けるために

銀行からの融資で資金を調達することを検討するなら、まずはどの金融機関と付き合っていくのか金融機関選びが必要です。

規模が大きく著名な金融機関を希望して、メガバンクとの付き合いを初めてみても、メガバンクの取引相手はほとんどが大企業ですので、業績などが良好で資力の高い中小企業でなければ相手にしてもらえない可能性もあります。そのため、中小企業の場合は、地方銀行や信用金庫、信用組合などを主な取引銀行に選び、融資の相談をするケースが多いといえるでしょう。

銀行と呼ばれる金融機関の中でも、地域に根差して活動する信用金庫や信用組合は、特に中小企業が相談しやすい銀行です。そのエリアの金融を円滑化させ、地域発展に貢献することが目的であることから、中小企業の資金相談にも積極的に応じてくれます。

7. 信用保証協会の保証付融資

銀行など金融機関から融資を受ける場合でも、先に述べたとおり、中小企業なら信用保証協会に保証してもらう形で資金を借り入れる保証付融資は、比較的スムーズに資金を調達できます。

日本企業の9割以上は中小企業といわれていますので、日本経済を支えているのは、中小企業といっても過言ではありません。そのため、中小企業の倒産が相次ぐのは、日本経済にとって避けなければならない事態と銀行もわかっているはずですが、資力や信用力の弱い中小企業に気軽に資金を貸し付けてしまうことはできません。もし、融資を受けた中小企業が経営難に陥り、返済不能状態となれば資金を貸し付けた銀行は大きな損失を抱えてしまうからです。

ただ、信用保証協会が保証してくれるのであれば、銀行もリスクを移転した上で融資を実行することが可能となるので、比較的融資の相談にも積極的に応じてもらえるでしょう。

中小企業と信用保証協会が保証契約を結び、信用保証協会に信用を担保してもらった上で資金を借り入れる方法で、信用保証協会は保証を行う代わりに中小企業から保証料を受け取ります。

もし、中小企業が返済不能状態に陥ったときには、信用保証協会から金融機関に代わりに返済が行われます。このとき、信用保証協会が借金を肩代わりしたことで完済できたことにはならず、返済する相手が金融機関から信用保証協会に変わるだけであることは理解しておきましょう。

8. 個人保証付融資

経営者が保証人となり信用力を補完して融資を受ける方法もありますが、もし会社が倒産すれば経営者も自己破産に至るなど、共倒れになるリスクは理解した上で利用することが必要です。

また、貸し付けを行う金融機関も、経営者の信用力を調査した上で融資を実行するか決定するため、信用力が低い場合は融資を受けることができない可能性も出てくるでしょう。

もし会社や経営者が所有している不動産があるのなら、担保として差し入れることで融資を受けやすくなる可能性もあります。ただ、返済不能となれば不動産は差し押さえられ、競売かけられて換金されることとなり、返済資金に充てられることになってしまいます。

9. 公的金融機関からの借り入れ

金融機関は民間の銀行以外にも、国が出資して運営する日本政策金融公庫など公的金融機関もあります。

金融機関といっても預金業務は行っておらず、中小企業などに対する貸し付けを専門に行っていますし、公的な機関であることから金利も低く審査も銀行より柔軟な対応です。ただ、融資を受ける目的に合う制度を選ぶこととなり、設けられた条件をクリアしなければ申し込みはできません。

日本政策金融公庫のホームページなどに、どのような融資制度があるのか紹介されていますので、目的に応じた利用できる制度はあるか確認してみるとよいでしょう。

10. 銀行から融資を受けた後

銀行など金融機関から融資を受ければ終わりではなく、そこからが始まりだと考えて銀行と付き合いを続けるようにしましょう。

資金を貸し付けた金融機関も、その後、事業がどのように進んでいるのか進捗を知りたいことを求めてくるでしょうから、定期的に現在の経営状況を報告してくれる中小企業を好むはずです。

できれば、毎月作成する試算表を提出することが望ましいですし、決算期に決算を終えたら、経営計画とともに決算書も添えて現状を報告しましょう。要約を簡単にまとめた報告書を添付しておく、報告もしっかり行う企業だと信頼関係に繋がります。

企業の現状を把握してもらうことで、いつどのような支援を必要とするのか銀行側も知ることができますし、設備投資や事業拡大において多額の資金が必要になったときにも頼りやすくなります。

積極的に開示していくことにより、資金調達を円滑に進めることができると理解しておくべきでしょう。

11. 中小企業が資金調達を円滑に行うコツ

金融機関の種類や融資の方法などによっても融資の方針や流れが変わります。中小企業が資金調達を円滑に行うコツをご説明します。

①自社の規模にあった金融機関を選ぶ

金融機関は、メガバンク、第一地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合など、さまざまな種類にわかれます。中小企業は、第一地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合などから融資を受ける機会が多い傾向です。

特に、信用金庫や信用組合は地域の発展・貢献を目的とした存在であること

から、中小企業の融資に親身にに応じてくれることでしょう。ただし、存在する地域が限られています。

また、地域に根差した金融機関のなかには、融資先の課題を把握して本業をサポートするところもあります。事業を支援する姿勢の有無を確認したいのであれば、金融機関のHPを確認したり、融資担当者と話したりするとよいでしょう。

②融資の種類を知って適切な方法を選択

融資方法には4つの種類あり、それぞれに良い点と悪い点があります。上手に使い分けことが、銀行と上手く付き合う「コツ」です。

・証書貸付

「金銭消費貸借契約書」という契約書を銀行に差し出して受ける融資で、主に長期の返済期間での借入で使われます。

・手形貸付

借入用の手形を銀行に差し入れ融資を受ける方法で、主に短期の返済期間での借入で使われます。

・手形割引

売上代金を手形で回収した場合、その手形を銀行が買い取ることによって資金が出される融資方法です。

・当座貸越

融資の極度額を設定し、その極度額までは自由に融資を受けたり返済したりできるという融資方法です。

③信用保証協会の保証にもとづく融資

信用保証協会は、中小企業の借り入れをサポートする公的機関です。中小企業が地方自治体や民間金融機関に融資を依頼する際に保証人になります。融資を申請した場合、信用保証協会にも保証の申し込みを行います。担保なしで融資を受けられる一方で、支払利息や保証料が必要です。

④不動産を担保にする融資

不動産担保融資は、建物や土地などの不動産を担保に金融機関から借り入れる方法です。不動産の価値や借入者の支払い能力に応じて融資額が決定されます。無担保の場合と比べて高額な融資が受けられるだけでなく、返済期間を長期的に設定できるという長所があります。

その反面、担保の審査に時間がかかったり、返済不能になった場合に不動産を失ったりする点が短所です。

⑤事業評価をもとにした融資

事業性評価融資は、財務データや保証・担保だけではなく、事業内容や成長可能性などを考慮に入れた融資方法です。

今まで、成長力があるのにかわらず、決算書の内容が信頼性に欠けることにより、融資を受けられない企業がありました。その問題を受けて、金融庁は事業性評価にもとづく融資を促す方針を取るに至っています。

金融機関が事業性評価を行う際に注目する要素は、さまざまです。経営理念や事業概要をはじめ、自社の強みや課題、今後の経営方針などがあります。事業性評価をもとにした融資を受ける際は、これらの要素を含めた事業計画書を作成して金融機関に事業を説明することが有効です。

⑥会社の信頼を確実に得る

株式や融資を利用するにせよ、重要なのは信頼を得ることです。金融機関は融資や借入をする際に、中小企業を信頼できるかどうかを絶対視します。もちろん、信頼が低くても担保を設定すれば借入できます。しかし、万が一を考えると中小企業にとってあまりよい選択肢とはいえません。

また、大企業と違って、中小企業の経営には不安定なイメージがともないます。したがって、信頼が得られるように、経営者は支援者に適切なビジネスプランを伝えることが重要です。そのため、経営者はビジネスプランや自社の強み、製品などを精査する必要があります。

しかし、せっかく練り上げたビジネスプランも、伝え方が悪ければ相手の印象が変わってしまう恐れがあります。その点、プレゼンスキルを磨いたり、自社の担当者と綿密にコミュニケーションを取ったりすることも大切です。

12. 中小企業が資金不足に陥らないために

最後に、中小企業が資金不足に陥らない方法をお伝えします。ここまでに資金の運用にかんする注意点をお伝えしましたが、その点は日ごろから徹底すべきことです。日常業務のプロセスや役員報酬などを見直し、無駄なコストを省くだけでもかなり出費を抑えられます。

ましてや、経営者が節税対策と称して、経営に影響しない資産（高級外車など）を購入するようなことは避けるべきでしょう。会社によってはコスト削減を徹底するだけで赤字状態から脱却したケースもあります。

また、中小企業が注意を怠ってしまいがちなのが現金です。中小企業は現金を確保しているケースが少なく、緊急で運転資金が必要な時に資金を投入できないことも珍しくありません。現金を確保していないために、売り上げが入る前に運転資金が底を尽いて黒字倒産する場合があります。

この点は、大企業でも起こり得るリスクであり、黒字だからといって決して油断できません。現金を一定以上確保するには、コストの削減と適切な資金繰りが重要になります。

中小企業の資金調達について紹介しましたが、理解していただけたでしょうか。中小企業が資金調達する際は、リスクや将来的な経営について考慮する必要があります。専門家に相談し、サポートを受けながら進めていきましょう。

中小企業経営者のための

経営・法律相談

クラウドファンディング

事例

近頃、経営者仲間の間でも「クラウドファンディング」という言葉をよく耳にします。昭和世代の私には、いまいちよくわかりません。

「クラウドファンディング」が、いかなるものか、ご説明ください。



◇アドバイス◇

「クラウドファンディング」(crowdfunding)とは群衆(crowd)と資金調達(funding)を組み合わせた造語で、インターネットを通して自分の活動や夢を発信することで、想いに共感した人や活動を応援したいと思ってくれる人から資金を募るしくみです。

===== ◆◇解説 ◇◆説 =====

クラウドファンディングは、米国を中心に拡大してきました。現在、大手となっているクラウドファンディング運営会社は、2008年から2009年にかけてサービスを開始、その後急成長を遂げ、今では資金調達の有効な手段の一つとして認知されています。

日本で普及したのは、2011年ころです。東日本大震災で罹災した企業や個人の復興を手助けする手段の一つとして、広がっていきました。そのため、社会貢献の取り組みとして、見返りを求めない「寄付型」や「購入型」が中心となっていたのが特徴です。

その後、クラウドファンディングの拡大とともに、中小企業の活動や事業への出資が増加します。金額ベースでは「貸付型」が主流となり、今では約9割を占めると言われています。日本での2016年の推計市場規模は、477億8,700万円(矢野経済研究所発表)で、急拡大している市場です。

政府の方針により、地方公共団体や地域金融機関がクラウドファンディングに参加し、地方経済を活性化しようという動きもあります。今後、さらに市場が拡大していくのは間違いないでしょう。

クラウドファンディングは、大きく分けて投資タイプ、非投資タイプ及び融資タイプの3種から成り立ちます。

投資タイプ及び非投資タイプは、リターン（クラウドファンディングに参加したことによる見返り）がお金であるか否かで分類されます。投資タイプは、お金でのリターンが確約されていますが、非投資タイプは、お金でのリターンは保証されておらず、商品やサービスなどによるリターンが一般的です。

投資した人に対して「お金」によるリターンが確約されている「投資タイプ」ですが、さらに「株式型」「貸付型」「ファンド型」の3つに分類されます。それぞれの特徴などを見ていきましょう。

①株式型

株式型は、その名の通り株式を購入し株主になることで支援したい企業に投資をすることです。

一見すると、株式を購入して株主になるのであれば、証券会社を介して購入すればいいのではないかと思われるかもしれませんが、クラウドファンディングを利用すれば非上場企業の株を購入することも可能になります。

支援したい企業が非上場企業で、株式型のクラウドファンディングによる募集を行っている場合は有効な手段と言えるでしょう。ファンド型以上に株式型はハイリスクハイリターンなため、投資した企業の売上が上がり成長すれば大きなリターンを得られますが、逆の結果となった場合、投資した金額が大幅に目減りするリスクがあることを理解しておかなければなりません。

②貸付型

貸付型クラウドファンディングは「融資型クラウドファンディング」や「ソーシャルレンディング」とも呼ばれています。ある目的のために資金調達をしている企業や個人に対して、投資家がクラウドファンディングサービスを通じて、資金を貸し付けます。小口の資金を集めて大口にすることで、資金調達ニーズに沿った融資が可能になります。投資家への見返りは返済元利金の一部を分配します。

③ファンド型

ファンド型は、ファンドを介して資金を集約し、支援したい企業に投資をすることです。複数の企業に投資をすることも可能なので、支援したい企業が複数ある場合、とても有効な手段となります。

業績に応じてリターンが受けられますが、結果次第では投資金額に対して元本割れするリスクがあることも理解しておかなければなりません。

※ 投資型のクラウドファンディングを扱う事業者は、金融商品取引法に基づき第一種、第二種少額電子募集取扱業の登録を受けているか、登録を受けていな

い場合は第二種金融取引業の登録を受ける必要があります。ただし、銀行等の金融機関が金融商品取引法上の登録金融機関として業務を行う場合は、除かれます。

一方、非投資タイプは「寄付型」「購入型」の2つに分類されます。

①寄付型

寄付型クラウドファンディングでは、寄付を行いたい人が、クラウドファンディングを運営している事業者を通じて、寄付を受けたい個人や、企業、プロジェクトに金銭の寄付を行います。

インターネットを介して募金活動を行っていると考えれば、わかり易いかと思います。募金と同じ意味合いですので、金銭的なリターンはありませんが、物品などでリターンを受けることが出来る場合があります。例えば、あるプロジェクトや活動に賛同し寄付を行った場合、金額によってお礼のメッセージを受けたり、寄付を受けた人物と講演などを通して直接会うことができたりすることもあるようです。

寄付型クラウドファンディングは、寄付を受ける側が、自分たちの活動にいかにかに賛同してくれるかがカギとなるため、一部では、虚偽説明をしたりして寄付を募る詐欺もあるので、注意が必要です。

また、目標金額に達した場合のみ寄付を受ける場合と、達していない場合でも寄付を受ける場合があります。運営者によって異なるので、決まりをよく理解した上で寄付をすることが重要です。

融資型クラウドファンディングでは、インターネットを経由して資金調達を行いたい企業と、資産運用をしたい個人とをマッチングさせ資金調達を行います。別名、ソーシャルレンディングとも言われており、現在ではこの呼び方が一般的になってきました。

融資型（ソーシャルレンディング）は、他のクラウドファンディングと違い、融資というスキームが組み込まれた投資商品です。利用するためには、取り扱いをしている事業者に口座開設をする必要があります。口座を開設したら、募集を行っている案件から好みのものを選び、投資をすることになります。

また、投資をする企業が開示されていないという点も、ほかのクラウドファンディングとの大きな違いです。投資家には、案件の内容と金利、手数料、利回りしか開示されません。

ほかのクラウドファンディングは、企業名が開示され、共感などを得て支援する意味合いが強いのですが、融資型（ソーシャルレンディング）は資産運用の側面が強くなります。インターネット上のプラットフォームに、個人や事業法人が資金集めを目的としたプロジェクトを立ち上げ、出資者を募ります。インターネットを使うことで、小口ではありますが、多くの出資者を集めることができる仕組みです。

上述したように、出資方法には種類がありますが、現在、主流となっているのは、以下の3つです。

- ・出資者が見返りを求めず、ボランティアの要素が強い「寄付型」
- ・出資額に応じたサービスや商品を引き渡す「購入型」
- ・出資額に応じた利息や配当をリターンとする「貸付型（ソーシャルレンディング）」

クラウドファンディングがこれまでの資金調達方法と大きく違うのは、プロジェクト自体を出資者にダイレクトに訴求していけることにあります。さらに、出資者となる人の多くは、提供する商品やサービスのターゲットと重なる点がポイントです。そのため、クラウドファンディングの活用は、単なる資金集めだけでなく、さまざまな意味合いを持つことにも注力しなければなりません。

中小企業がクラウドファンディングを活用するメリットには、大きく次の5つがあります。

- ・BtoBの販路開拓手段

多くのユーザーの目に触れるプラットフォーム上で、商品やサービスの魅力や開発背景などをPRすることにより、販路拡大や新規顧客の創造につながります。これまで商材をアピールする機会をもたなかったBtoBの企業にとっては、自社の技術や特性をおおいにPRできる場となります。

- ・認知が広がる宣伝効果

出資者は、自分が共感できるプロジェクトを見つけ出すために、多くの案件に目を通します。例えば出資に至らない場合でも、商品やサービスを認知されることになります。また、多くのプラットフォームでは、締め切り後もプロジェクトの掲載を継続しているため、後になって盛り上がりを見せることもあります。

- ・スモールスタートでリスクを軽減

計画段階から出資者を集められるため、商品製造のための必要経費の準備がなくてもトライすることが可能です。初めに大きな投資をせずに様子をみることができるため、リスクを軽減した事業展開ができます。ここで市場の高い評価を得ることができれば、金融機関からの融資につながる可能性も高まります。

- ・新規事業のマーケティング

ニーズの有無が分かっていない場合、クラウドファンディングを活用することで、その可能性を探ることができます。当然、資金集めもできるため、製造コストなどの負担を大きく減らしたままテストできるメリットもあります。

- ・ファンを獲得できる

出資者は、プロジェクトに共感し応援したいという人たちです。それゆえに、将来のお客様になる可能性が非常に高く、ファンとなり、その事業をサポートしてくれる貴重な存在となります。

中小企業経営者のための

仕訳の実例

◎ 未収収益の仕訳

1. 未収収益とは

(1) 未収収益の定義・意味など

未収収益とは、貸借対照表の流動資産に属する表示科目として、通常の営業取引ではないが、一定の契約にしたがって継続して役務（サービス）の提供を行う場合、すでに提供した役務に対して、いまだその対価の支払を受けていないものをいう。なお、後述するように、勘定科目として用いることもできる。

(2) 法人・個人の別

◇法人・個人

未収収益は法人・個人で使用される表示科目・勘定科目である。

(3) 未収収益の会計基準と制度会計

◇企業会計原則・会社計算規則・財務諸表等規則

未収収益については、企業会計原則や会社計算規則・財務諸表等規則で定められている。

(4) 未収収益の位置づけ・体系（上位概念等）

◇貸借対照表の表示科目

未収収益は貸借対照表の表示科目のひとつである。通常は、個別的に未収地代家賃・未収利息・未収手数料等の勘定科目（資産）で処理されるが、貸借対照表ではこれらが未収収益というひとつの表示科目にまとめられる。

◇経過勘定項目

未収収益は経過勘定項目（経過勘定等）のひとつである。

経過勘定項目とは、費用収益対応の原則から（後述）、現金の収支の時期と損益計算上の損益認識の時期のずれを処理するための勘定科目（貸借対照表科目）をいう。

この経過勘定項目には、未収収益も含めて、次の4つがある。

- ・前払費用
- ・前受収益
- ・未払費用
- ・未収収益

(5) 未収収益の目的・役割・意義・機能・作用など

◇費用収益対応の原則

収益の見越

当期の収益として計上すべきであるが、次期以降にその受取りを行うため、当期の収益として計上されていない場合がある。

この場合、費用収益対応の原則から、決算整理事項のひとつとして、当期に計上すべき収益を、次期以降に受け取ることを見越して当期の収益に計上する会計処理＝収益の見越が行われる。未収地代家賃などの未収収益は、この収益の見越で用いられる資産勘定である。

(6) 未収収益の範囲・具体例

◇未収収益の範囲

費用の繰延との関係

保守主義の原則から、収益の見越の計上は費用の繰延の計上より限定して行われるべきである。

すなわち、収益の見越の計上は原則として次のような場合に認められる。

- ・契約により、継続的な役務提供を行うことが明らかであること
- ・時の経過に伴って、すでに役務が提供され、収益が発生していること
- ・支払期日が未到来だけで、入金は確実であること

◇営業外収益の未収分

未収収益は、継続的な役務の提供に関わるものと定義されるが、実務上は、これにこだわらず、広く当期の営業外収益の未収分を処理するためにも用いられている。

◇未収収益の具体例

未収収益に該当するものとしては、具体的には次のようなものがある。

- ・未収地代家賃（駐車場代などの地代や家賃の未収分）
- ・貸付金の未収利息
- ・未収手数料

(7) 他の勘定科目との関係

◇売掛金

売掛金は、通常の営業取引から生じた商品売買の未収金を管理するための勘定科目である。

◇未収入金

未収収益と未収入金はともに通常の営業活動以外の取引から生じた未回収金額である。

両者の違いは、未収収益はまだ支払期日が到来していない未確定債権であるのに対し、未収入金は支払期日が到来した確定債権であることである。

なお、未収収益—未収入金（未収金）—売掛金（以上、収益の関係）の関係は、未払費用—未払金—買掛金（以上、費用の関係）の関係と平行である。

2. 短期貸付金の決算等における位置づけ等

(1) 短期貸付金の財務諸表における区分表示と表示科目

◇未収収益の財務諸表における区分表示と表示科目

貸借対照表 > 資産 > 流動資産 > 未収収益

◇区分表示

流動資産

未収収益は流動資産に属する。

◇表示科目

未収収益

仕訳上の勘定科目（未収地代家賃・未収利息・未収手数料など）をそのまま貸借対照表の表示科目として用いるのではなく、未収収益としてまとめて表示する。

これは外部へ報告するにはそのほうがわかりやすいからである。

このように仕訳上の勘定科目と貸借対照表上の表示科目とが異なるので注意。ただし、その金額が資産の総額の5%以下のものについてはその他流動資産として一括して記載することもできる。

3. 未収収益の会計・簿記・経理上の取り扱い

会計処理方法

(1) 期末（決算時）等

◇決算整理仕訳

収益の見越

前述したように、当期の収益として計上すべきであるが、次期以降にその受取りを行うため、当期の収益として計上されていない場合、費用収益対応の原則から、当期に計上すべき収益を、次期以降に受け取ることを見越して当期の収益に計上する会計処理（収益の見越）を行う。

具体的には、該当する収益の勘定の貸方に記帳して当期の損益計算に計上するとともに、未収地代家賃・未収利息・未収手数料等の未収収益勘定（資産）の借方に記帳して貸借対照表の資産の部に計上する。

◇翌期首

再振替仕訳

翌期首には、資産として見越された金額を収益から控除する会計処理（再振替仕訳）を行う。

すなわち、決算整理仕訳で行った仕訳の反対仕訳を行う。具体的には、収益の勘定の借方に記帳するとともに、未収収益勘定（資産）の貸方に記帳する。

◇例外

重要性の原則

重要性の原則から、重要性の乏しいものについては、継続適用を前提にして、資産に計上しなくてもよいとされている（つまり、わざわざ未収収益に振り替える必要はない）。

◇実務上の取り扱い

未収収益勘定

前述したとおり、通常は個別的に未収地代家賃・未収利息・未収手数料などの勘定科目で処理をし、貸借対照表でこれらが未収収益というひとつの表示科目にまとめられる。

しかし、未収地代家賃勘定などで個別的に処理をするのはあくまで内部的な管理のためにすぎない。したがって、これらを貸借対照表にまとめあげることが面倒であれば、最初から未収収益勘定で処理をしてもよい。

ただし、この場合、補助科目を使って未収地代家賃・未収利息・未収手数料などを区別して管理する。

(2) 取引の具体例と仕訳の仕方

未収収益とは、一定の契約に従い継続して役務の提供を行う場合すでに提供した役務に対して、今だその対価の支払を受けていないものをいう。

したがって、このような役務に対する対価は、時間の経過に伴い、すでに当期の収益として発生しているが、今だ法的にその対価の支払請求する時期に至っていないものである。具体例として、未収家賃・未収時代・未収利息・未収手数料などがある。厳密には支払請求期限が経過すれば「未収入金」となる。

1 未収利息を計上するとき

例題 W社に対して当期首10月1日に現金1,000,000円を貸し付けし、期間2年としたが、利息は年率3%で、2年後に元金とともに受け取る契約になっている。当社は9月30日決算日。

10/1	短期貸付金	1,000,000	現金	1,000,000
9/30	未収利息	30,000	受取利息	30,000

★ポイント★ 貸付金等から生ずる利子で、その支払期日が1年以内の一定の期間ごとに到来するものの額につき、継続してその支払

期日の属する事業年度の益金の額に算入している場合には、これが認められる。例題の場合には支払期日が2年なので、受け取ったとき利益を計上することは税務上妥当ではなく、決算日（9月30日）の発生による計上を必要とする。

2 未収利息を計上しなくてもよいとき

例題 L社に対して、11月1日に現金1,000,000円を貸し付けし、期間2年としたが、利息は年率3%で、1年目の10月31日に1年分の利息を受け取る契約になっている。当社は9月30日決算日。

9/30

仕 訳 な し

★ポイント★ 例題1と違い、例題2では利払期日を1年以内に定めているので、支払期日の属する事業年度（翌期10月30日）の収益に計上することができる。そのため、当期末に未収利息（ $100\text{万円} \times 0.03 \times 335 / 365$ ）を計上する必要がない。

3 未収収益と未収入金を区分するとき

例題① 期末日（9月30日）にT社に継続して貸してある土地の地代9月分100,000円が未収である。ただし契約では使用月の翌月10日に支払う契約になっている。

② 当社がこれまで使用した中古機械を、200,000円（簿価200,000円）で8月10日に売却し、代金は期末日まで未収である。

③ 9月30日までの1か月間のJ社に対する商品及び製品等の売上げは2,000,000円で、代金は未収である。

①8/2	未収収益	100,000	受取地代	100,000
②8/10	未収入金	200,000	機 械	200,000
③9/30	売 掛 金	2,000,000	売 上	2,000,000

★ポイント★① 税務上、①の仕訳は必要ない。原則として「支払期日」の属する事業年度の益金に計上できる。

② 仕訳①、②、③の相違点を十分注意したい。「確定債務」かどうかポイント。

4. 収収益の税務・税法・税制上の取り扱い

◇消費税の課税・非課税・免税・不課税（対象外）の区分

不課税取引（課税対象外）

消費税法上、未収収益は不課税取引として消費税の課税対象外である。

