

# 税 務

法律・労務対策事例版

No. 1845

## 12月の税務

《もくじ》

1. 給与所得の年末調整  
調整の時期…本年最後の給与の支払をす  
るとき
2. 給与所得者の保険料控除申告書、住宅取  
得控除申告書の提出  
提出期限…本年最後の給与の支払を受け  
る日の前日
3. 11月分源泉所得税・住民税の特別徴収税  
額の納付  
納期限…12月11日
4. 固定資産資産税（都市計画税）の第3期  
分の納付  
提出期限…12月中の市町村の条例で定め  
る日
5. 10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…2024年1月4日
6. 1月、4月、7月、11月決算法人の3か  
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…2024年1月4日
7. 4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…2024年1月4日
8. 消費税の年税額が400万円超の1月、4月、  
7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…2024年1月4日

### ◎税務のニュース

時事通信／自民も下落19％／内閣支持21.3％、  
最低更新 …2

### ◇中小企業経営者のための豆知識

接待交際費と接待飲食費

1. 接待交際費とは …3
2. 会議費等との違いは？接待交際費に  
ならない費用とは …5
3. 接待交際費の損金算入 …6
4. 定額控除限度額800万円の意味に注意 …8

### ◆中小企業経営者のための経営・法律相談

#### ◎経費削減

1. 小さな経費削減は売上増加を頑張るよりも  
利益を増大させる効果が高い …9
2. 経費削減は手段であって目的ではない…10
3. 効果的な経費削減ができる方法について…10
4. 不良在庫、長期不動在庫の早期処分 …13
5. 経費削減の3つの考え方 …13

### □中小企業経営者のための仕訳の実例

#### ◎未収金の仕訳

1. 未収金とは  
(1) 未収金の定義・意味など …14
2. 未収金の決算等における位置づけ等  
(1) 未収金の財務諸表における区分表示と  
表示科目 …16
3. 未収金の会計・簿記・経理上の取り扱い  
(1) 会計処理方法 …17
4. 未収金の税務・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

# 税務のニュース

時事  
通信

## 自民も下落19% 内閣支持21.3%、最低更新

時事通信が実施した11月の世論調査によると、岸田内閣の支持率は前月比5.0ポイント減の21.3%だった。岸田政権で過去最低だった前月をさらに下回り、2012年12月の自民党政権復帰後に実施した調査でも最低となった。不支持率は同7.0ポイント増の53.3%で岸田政権として最も高くなった。

内閣支持率が政権維持の「危険水域」とされる2割台となるのは4か月連続。自民党の政党支持率は19.1%で、政権復帰以来最低だった前月からさらに1.9ポイント減らした。総合経済対策に盛り込まれた定額減税への厳しい評価や、自民所属の政務三役の相次ぐ辞任が影響した可能性がある。

岸田文雄首相が打ち出した所得税・住民税の計4万円減税に対しては「評価しない」が51.0%と半数を超え、「評価する」は23.5%。住民税が課税されない低所得世帯への7万円給付は「評価しない」44.4%で、「評価する」は33.4%だった。

10月26日に山田太郎氏が文部科学政務官を、同31日に柿沢未途氏が法務副大臣を辞任した。首相の任命責任について「重い」と答えた人は57.5%に上り、「重くない」は14.7%にとどまった。調査最終日には神田憲次氏も財務副大臣を辞任した。

内閣を支持する理由（複数回答）は、多い順に「他に適当な人がいない」9.8%、「首相を信頼する」3.8%、「印象が良い」3.5%など。支持しない理由（同）は、「期待が持てない」（31.8%）、「政策がだめ」（27.3%）、「首相を信頼できない」（20.0%）の順だった。

政党支持率は自民に続き、日本維新の会4.6%（前月比0.7ポイント増）、公明党4.1%（同1.0ポイント増）、立憲民主党2.7%（同0.4ポイント減）の順。以下、れいわ新選組1.6%、共産党1.1%、国民民主党0.9%、社民党と参政党がいずれも0.5%、みんなで作る党（旧政治家女子48党）0.1%。「支持政党なし」は62.5%だった。

児童手当の第3子加算、制度見直しの方針  
来年度に実施する児童手当の拡充策の一つ、「第3子以降の加算倍増」をめぐり、政府が支給要件を見直す方針を固めた。3人以上の子どもがいる場合、最年長の「第1子」が高校を卒業すると「第3子」が「第2子」に繰り上がるため、加算が受けられなくなる現行の仕組みを改める。子どもとして数える期間を「大学生」まで延長する案が有力だ。

岸田政権は児童手当を来年10月分（支給は同12月）から拡充する方針だ。児童手当は現在、0～3歳未満は月1万5,000円、それ以降は中学生まで月1万円。第3子以降は「3歳～小学生」は加算され、月1万5,000円が支給される。拡充策では、加算の期間を「0歳～高校生」に広げて金額も3万円に倍増する。

ただ現行の枠組みでは、子どもが3人いても年長の子が高校を卒業すると、子どもは2人と見なされ、加算が受けられなくなる。このためSNSを中心に批判が上がった。

# 接待交際費と 接待飲食費

会社を経営していれば、お客さんとの会食や会議などの支出もありますよね。こうした接待交際費をどこまで経費で落とせるのか、こういった場合の範囲で認められるのか、理解していらっしゃるでしょうか。

「国税庁のホームページでは何やら専門用語がゴチャゴチャしていて、わからない」という方もいらっしゃると思います。

今回は接待交際費について、国税庁ホームページに準拠したうえ、わかりやすく解説をしていきます。

接待交際費についてしっかりと理解すれば、適切な利益を算出することができただけでなく、節税にもなることでしょう。

## 1. 接待交際費とは

世間一般でいう接待や交際と、税法上の接待や交際とは、何か違いがあるのでしょうか。まず最初に、そもそも税法上の接待交際費とはこういった定義なのかを理解していきましょう。

### (1) 接待交際費の意味

接待交際費は、日常で記帳してきた帳簿上での単なる集計金額ではなく、税務の分野での概念です。そのため、まずは税法上の概念を確認しましょう。

国税庁のホームページによりますと、接待交際費については以下のように記述されています。

「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（以下、接待等といいます）のために支出する費用をいいます。」

つまり、接待交際費（社外交際費）とは交際費等のことを指し、取引先相手となんらかの交流の際、お金を支出した時に認められるものです。

### (2) 接待交際費として認められる例

接待交際費は具体的には様々な場合がありますが、以下の4つのグループに分類することができます。

この4グループの分類は、税務署等が行なっているものではありませんが、それぞれに含まれるものを確認してみましょう。

#### ① 宴会などの費用

創業記念などで取引先をお呼びし開いた宴会、その際に交通費や記念品等を贈呈した額(帳簿上交通費として計上されていても関係ありません)がこれにあたります。

さらにいえば、得意先や仕入先など取引をしたことのあるその他事業に関係ある者等を旅行、観劇等に招待する費用もこれにあたります。

② キャンペーンなどの費用

下請け工場、特約店、代理店等となるため、またはするために使われたお金(運動費等)です。あるいは、建設業者がマンション等の建設に当り騒音などに対して、周辺住民の同意を得るため、その住民や関係者に酒食を供与する費用などです。

③ 謝礼などの費用

得意先、仕入先等の役員だけでなく、従業員に対して取引の感謝などを表す際に支出する費用です。

④ 慶弔などの費用

取引先等の慶弔や禍福に関連して支出した費用などです。

これらのようなものが代表的な交際費です。ただし、交際費として認められる場合とそうでない場合など注意点があります。

(3) 接待飲食費との違いは？

「接待交際費等」という概念の中には、社内の従業員や役員、またはその親類親族を除く人が1人でもいる際に適用される接待飲食費というものがあり、区別されます。

接待飲食費として認められるのは、1度の食事での金額を参加者全員の人数で割り算をし、その金額が5,000円を超える場合です。

例えば、取引先の相手1人に自社の従業員3人で接待を行い、合計27,200円の支払いが発生したとします。すると、1人当たりの金額は6,800円となり、1人当たりの金額が5,000円を超えることから、この27,200円すべてが接待飲食費とみなされます。1人当たり5,000円の合計金額を超える部分である7,200円だけが接待飲食費となるのではなく、取引先の相手1人分の額である6,800円が接待飲食費となるわけでもなく、27,200円すべてが接待飲食費の算入となります。

ではもう1つの具体例として、取引先相手2人と自社2人の従業員でゴルフに行った場合を想定してみます。

ここで、クラブハウスでの食事代として32,000円(1人当たり8,000円)が発生したとするとこの食事代は接待飲食費として計上しても良いのでしょうか。

国税庁は以下のように回答しています。

「ゴルフ・観劇・旅行(国内・海外)等の催事に際しての飲食等については、通常、それらの催事を実施することを主たる目的とする一連の行為の一つとして実施されるものであり、飲食等は主たる目的である催事と不可分か

つ一体的なものとして一連の行為に吸収される行為と考えられます。したがって、飲食等がそれら一連の行為とは別に単独で行われていると認められる場合（例えば、企画した旅行の行程のすべてが終了して解散した後に、一部の取引先の者を誘って飲食等を行った場合など）を除き、それら一連の行為のために要する費用の全額が、原則として、交際費等に該当するものとされます。」

つまり、メインで行ったのはゴルフなのだから、それに付随する飲食に関してはゴルフの行為に含まれるため、接待交際費に含まれるということになります。

少し難しい内容となりましたが、接待交際費や接待飲食費が計上できるかはケースバイケースですので、専門家である税理士などにご相談されることをお勧めします。

## 2. 会議費等との違いは？接待交際費にならない費用とは

ところで、接待交際費と紛らわしい概念に会議費などがあり、これらは接待交際費として計上してはいけません。接待交際費とその他の費用との違いは、社外の人との交流で生じる金額かどうかにあります。すなわち、接待交際費は社外の取引相手等との交流での費用が主に含まれ、社内の従業員との交流での費用は含まれないのが原則です。

以下では、接待交際費として計上できない代表例を取り上げます。

### (1) 会議費

社内の人達（従業員や役員、またはその親類親族など）との会議で使用された費用は、接待交際費には参入されません。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。

言い換えますと、取引先の方たちなどと飲食などをした際に発生した代金を参加した人数で割り5,000円以下である場合、その記録が残っていれば、接待飲食費とも接待交際費とも別の会議費として扱われます。記録の仕方などをきちんとやらなければ、認められませんので注意してください。

会議費は経費として、全額がP/L上の表示で販売費および一般管理として計上されます。

### (2) その他の費用

税務署ホームページによりますと、下記の費用は接待交際費として除外されることとなっています。これらの費用は接待交際費として計上することができません。

#### ① 福利厚生費

福利厚生費とは、主に従業員の慰安のために行われる運動会、演芸会や

旅行等のために使われる費用のことです。

- ② カレンダー、手帳、扇子、うちわ、手ぬぐいその他  
これらと似たような物品を贈与する際に一般的に必要な費用です。
- ③ 会議中の飲食費  
会議中に、茶菓、弁当その他これらに類する飲食物を用いる場合の費用です。
- ③ 出版物に関する費用  
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あるいは、その他記事の収集、放送のための取材に使われる費用です。

### 3. 接待交際費の損金算入

平成26年の税制改正以降、交際費等の損金不算入制度が緩和され、多くの企業にとって節税対策に有利な仕組みとなったことを知っていますか。

以下では、この改正についての具体的な説明、また適用する手続きについて解説していきます。

#### (1) 交際費の損金不算入制度について

##### ① 交際費等の範囲

上述したように、交際費等とは、交際費・接待費・機密費などの費用を指しており、会社がその事業に関連する者への接待などで支出する費用が含まれます。国税庁が交際費等の範囲を定めており、以下に挙げる費用については交際費等に含まれません。

##### ○ 交際費等に含まれないもの

- ・従業員の慰安のため、旅行などのイベントに支出される費用
- ・飲食費のうち、1人あたりの金額が5,000円以下のもの
- ・その他、会議に関連した飲食物の提供などに使用される費用など

##### ② 大企業に対する改正ポイント

平成26年度の税制改正以前、大企業の交際費等は全額が損金不算入、つまり法人税の課税対象となっていました。これは、企業の無駄な出費を抑制し、資本の蓄積を促す目的でした。

しかし税制改正後、大企業の交際費等のうち、「接待飲食費」に当たる費用の50%が損金算入可能となりました。この改正は、安倍内閣の成長戦略の中で掲げられている「消費の拡大を通じた経済の活性化」を背景として、進められた経緯があります。つまり交際費等は、会社の大小を問わず、ビジネスを円滑に進める上で必要な費用と認識されているということを意味しています。

またここでいう大企業とは、「事業年度終了日における資本金額、または出資額が1億円以上の法人のこと」を指しています。

国税庁「接待飲食費に関するFAQ」によると、「接待飲食費」は以下のように区分されます。

- 交際費等のうち「接待飲食費」に含まれるもの
  - ・ 自己の従業員等が得意先等を接待して飲食するための「飲食代」
  - ・ 飲食等のために支払う「テーブルチャージ料やサービス料」
  - ・ 飲食等のために支払う「会場費」
  - ・ 得意先等の業務の遂行や行事の開催に際して、弁当の差し入れを行うための「弁当代」
  - ・ 飲食店での飲食後、その飲食店で提供されている飲食物の持ち帰りに要する「お土産代」
- 飲食費に該当しないもの
  - ・ ゴルフや観劇、旅行等の催事に際しての飲食等に要する費用
  - ・ 接待等を行う飲食店等へ得意先等を送迎するために支出する「送迎費」
  - ・ 飲食物の詰め合わせを贈答するために要する費用

この特例の適用期間は、この時点で平成26年度の4月1日から2年間でしたが、平成28年度税制改正で延長されることになりました。

(2) 中小企業は選択可能に

① 改正のポイント

平成26年度の税制改正以前、中小企業は特例として、交際費等のうち800万円までの金額を損金算入する、定額控除が可能でした。

税制改正後は、大企業の場合と同様、交際費等の「接待飲食費」の50%を損金算入することが可能となりました。また同時に、従来の定額控除も継続して可能であるため、より法人税を減額できるものを選択できるようになりました。

ここでいう中小企業とは、「事業年度終了日における資本金額、または出資額が1億円以下の法人のこと」を指しています。ここで、資本金額、または出資額が5億円以上の法人の子会社は除かれるため、注意が必要です。

(3) 「接待飲食費50%損金算入」と「定額控除限度額」の比較

① 接待飲食費が年間1,600万円以上の場合

- ・ 「接待飲食費50%損金算入」を選択した場合、800万円以上の損金算入
- ・ 「定額控除限度額」を選択した場合、800万円の損金算入

となるため、「接待飲食費50%損金算入」を選択した方が、節税効果が高くなります。

② 接待飲食費が年間1,600万円以下の場合

- ・ 「接待飲食費50%損金算入」を選択した場合、800万円以下の損金算入
- ・ 「定額控除限度額」を選択した場合、800万円の損金算入

となるため、従来の「定額控除限度額」を選択したほうが、節税効果が高くなります。

#### (4) 適用手続き

##### ① 帳簿への記載事項

「接待飲食費」の50%損金算入をする場合、飲食費であることを明らかにするため、帳簿や書類に以下の事項を明記する必要があります。

- ・ 飲食費に関わる飲食等のあった年月日
- ・ 飲食費に関わる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の名前又は名称及びその関係
- ・ 飲食費の額並びにその飲食店、料理店等の名称及びその所在地
- ・ その他飲食費であることを明らかにするために必要な事項

##### ② 必要書類

申告の際には、接待飲食費の50%、又は定額控除限度額の800万円を交際費等から差し引いた額を損金不算入額として申告します。この際、確定申告書などの申告書等に加えて、国税庁ホームページにある法人税申告書別表15（交際費等の損金算入に関する明細書）にて計算を記載し、添付する必要があります。

##### ③ ヒント

一連の税制改正において、交際費等における節税効果が拡大しました。この損金不算入制度の特例を受けるためには、日頃から交際費等の適切な管理が必要になります。領収書などが適切に管理されていないと、本来損金算入できるものが算入不可と認定され、税務調査をされたときに指摘されてしまう可能性があります。そのようなリスクをなくすためにも、適切なアドバイス・管理ができる税理士に頼む必要があります。

#### 4. 定額控除限度額800万円の意味に注意

資本金・出資金が1億円以下の企業では、通常接待交際費を1,600万円以上使うことはないと思われます。そのため多くの企業は、定額控除限度額の800万円までは接待交際費を損金に算入できるほうを選びます。

このとき名称に「限度額」が入っているため接待交際費が800万円をこえると接待交際費は使っていけないと勘違いをしている経営者の人が一部ですがいます。

限度額の意味は、損金算入の限度額であって接待交際費をこれ以上使っていけないという意味の限度額ではありません。どうしても必要な接待交際費であれば損金に算入できませんが限度額をこえて使用することは問題なくできます。また、個人事業主と同様に800万円までは損金に算入できることから同じように個人的に使った経費を接待交際費として処理することは、税務署から厳しい追及を受けるので注意が必要です。

## 中小企業経営者のための

# 経営・法律相談

### 経費削減

#### 事例

当社は売上増加には熱心に取り組みますが、消耗品などや交通費などの経費削減は、なぜか後回しになっています。会社存続のためには、売上を増やすことはもちろん重要なこととおろそかにはできませんが、売上が厳しくなっているため、利益確保のための無計画な経費カットを行いたいと考えています。



#### ◇アドバイス◇

経費削減は、売上増加と同じウェイトをかけて日頃からしっかり行うことが会社経営にとって重要です。

### ◆◇解説◆◇

多くの会社は売上増加には熱心に取り組みますが、消耗品などや交通費などの経費削減はなぜか後回しになっています。企業存続のためには売上を増やすことはもちろん重要なこととおろそかにはできません。しかし、例えば営業利益率20%の会社が経費を10%削減すると、営業利益は売上を40%増加させる効果と同じであることをご存知でしょうか。経費削減は、売上増加と同じウェイトをかけて日頃からしっかり行うことが会社経営にとって重要です。売上が厳しくなって利益確保のための無計画な経費カットは、必要な経費も削減することになってさらなる売上低下を招く悪循環に陥ります。そこで、経費を削減するために効果的なアイデアを紹介します。

1. 小さな経費削減は売上増加を頑張るよりも利益を増大させる効果の大きい  
経費削減に意味がないと考えている会社経営者はいません。しかし、予算で決めた経費はやむを得ない経費として、その費用対効果をしっかり検証しない、あるいは経費削減よりも売上増加に熱心で経費削減を後回しにしている経営者

が多く見られます。小さな経費削減が利益を大幅に増加させることを紹介しましたが、その理由を簡単な計算式で紹介します。

売上1,000万円の会社の経費が800万円の場合、以下の簡単な計算式で分かる通り営業利益率は20%で営業利益は200万円です。

$$1,000\text{万円} - 800\text{万円} = 200\text{万円}$$

この会社が経費を10%削減すると経費は720万円で、営業利益は280万円（営業利益率は28%）です。この会社が経費削減よりも売上増加で280万円の営業利益を稼ごうとすると、いくら売上を増やす必要があるでしょうか。営業利益280万円になる売上は利益率20%で割ることで求められます。その金額は1,400万円です。40%も売上を増加させないと280万円の営業利益は稼げません。

1,400万円の80%の1,120万円が経費なので、以下が280万円の営業利益を稼ぐために必要な売上を求める計算式です。

$$1,400\text{万円} - 1,120\text{万円} = 280\text{万円}$$

次に、この会社が売上増加と経費対策を同時に推進して両方とも成功したとします。するといくら営業利益は増加するのでしょうか。以下の計算式で求められる営業利益が実現できます。

$$1,400\text{万円} - 1,008 (=1,120 \times 0.9)\text{万円} = 392\text{万円} \text{ (営業利益率28\%)}$$

営業利益を現状の200万円よりも約2倍、単に売上増加を40%達成したときの280万円よりも1.4倍の営業利益にできることがわかります。売上増加対策と経費削減対策は2つ同時に進めることで大きな効果が得られるのです。

さらに、売上増加を達成するには、一般的には経費も増えるので利益率が低下します。売上は増えたけど、利益は期待したよりも少なかったという結果になることが多くなります。また、売上増加には、顧客との対外的な交渉が発生し、売上を増やすための値引きやその他の経営にマイナスな条件が加わることで多くて、やはり利益率を低下させます。しかし、経費削減は自社内のみで行え、対外的な折衝も顧客の立場で有利に進められるので、経費を増やすことなく確実に実行できるメリットがあります。

## 2. 経費削減は手段であって目的ではない

経費削減は、目標を設定してその目標を達成するために行動を起こさなければなりません。そのため、経費削減をすることが目的になってしまいます。しかし、経費削減は決して目的ではありません。目的は、無駄・不要な経費を使わないようにすることで利益を増やすことで経費削減はそれを行うための手段です。

経費削減が目的になると、とにかく経費を削減しなければと会社経営に必要な費用まで削減してしまう可能性が生じます。必要な経費を削減すると事業が縮小していき事業存続も危うくなります。また、外注費用を減らそうとして外注をやめると外注費の削減はできますが、その作業を社員がやると逆に残業費が膨らんでトータルすると経費が増える可能性があります。さらに、経費削減

が目的になると一時的に経費を増やして長期的に経費が削減できる対策も採られなくなります。経費削減は重要ですが、経費削減を目的にして行うことは避けて手段として行う意識を強く持たなければなりません。

### 3. 効果的な経費削減ができる方法について

個々の会社にとって効果的な経費削減策は、会社ごとに使用する経費の大きさが異なるので変わってきます。経費に占める製造原価・仕入原価、広告費、販売費、管理費などを経費費目ごとに比率と絶対額を高い順に並べて上位の費目から4つの注意点を考慮して対策を実施することで効果的な経費削減ができます。以下の経費削減方法は細かな経費削減策というより大きく経費を削減するための考え方です。

#### ① アウトソーシングで固定費を流動費化して経費削減

固定費は、売上が多くても少なくても一定の費用が発生します。固定費を削減できると売上が思わしくないときでも利益を出せる経営体質の強い筋肉質の経営ができます。固定費を洗い出してアウトソーシング（外注化・外部調達）することで変動費にできるだけでなく経費の削減も可能です。最近、アウトソーシングは単なる外注化を実現するだけでなく、効率、スピード、品質向上などによって社員削減、社員の再配置が可能になり企業競争力アップや付加価値アップを生み出す手段として活用されています。

#### ② 税理士に依頼して税金を節税

一定金額以上の利益がないと、税理士に依頼する経費が発生してメリットが薄れますが、税理士に依頼することで、今までムダに支払っていた税金を節約できます。節税は経費削減とは異なりますが、経費削減は利益を増やすことが目的なので、税理士への依頼費用が増加しても利益が増加すれば、経費削減と同じです。そして、節税額は純利益の増加になることから、例えば、純利益率5%の会社であれば、わずか10万円が節税できただけで200万円の売上が増えたことと同様の効果が得られます。もし、100万円を節税できれば2,000万円の売上増に相当します。

#### ③ 事業の仕分けで大幅な経費削減

経費削減には、経費ごとにムダな使い方をしていないかを見直して、小さなムダを削減してトータルで大きく削減する方法と、事業や業務単位に見直して事業や業務の縮小で大きく経費を削減する方法があります。いつまでも売上・利益の上がらない事業や経営に貢献していない業務でも、担当社員は一生懸命頑張っているように経費を使用します。むしろ売上・利益が低いので、余計に頑張ろうとして費用対効果の悪い経費が使われ続けます。このような事業・業務は、社員に任せては効果的な経費削減は実行できません。経営者がリストラ、事業転換を判断しなければなりません。

④ 顧客を選別して重要顧客に注力して販促費を削減

一般的に、2割の顧客で売上の8割を占めるというパレートの法則があります。8割の顧客に経費を使用しても売上に貢献する比率は小さいので、少ない経営資源を2割の顧客に集中することで効率が上がり、費用対効果の悪いムダな経費を削減できます。売上拡大志向では発想できません。販促費のウェイトが高いとより大きな効果が得られる可能性があります。

⑤ 経費削減を継続的に全組織で行う体質作り

多くの会社では、経費削減は常に行うのではなく、売上が厳しいときなどに限定して行われ、社員は常に経費削減を意識して仕事を行っていません。しかし、効果的な経費削減方法は、実際に業務を担当している社員が高い経費削減の意識を持っていないと生まれにくいのが一般的です。経費削減を意識させるために、社員に365日24時間経費削減を強く求めると、社員のモチベーションが下がって経費は削減できても、それ以上の悪影響が出る可能性があります。そこで、経費削減のアイデアに対して、経費削減効果の大きさに応じてインセンティブを与え表彰するなどを行うと良いアイデアが生まれてくるとともに継続的に経費削減を社員が意識する体質作りができます。

⑥ 業務の標準化・最適化・マニュアル化の推進で人件費を削減

業務が個々の社員に依存しすぎると、その社員が辞めると後任の社員への教育コストが大きくなります。業務の標準化・最適化・マニュアル化を推進すると教育コストを削減でき、効率アップとなり、さらに業務を正社員から派遣社員、アルバイト、パートへとシフトさせて人件費を削減できます。正社員を減らせなくても、正社員がより重要な仕事に多くの時間が使えるようになると付加価値の高い仕事ができて売上増につながられます。

⑦ IT技術・インフラをフル活用して業務の効率化と経費を削減

書類をPDFデータにすると、印刷を最小限にできて保管費用を削減できます。それだけでなく、書類の検索も速くできるようになって業務を効率化できます。インターネットFAXを利用すれば、FAXの機械を削減できる可能性があります。また、外出先からスマートフォンでも見られて、業務の効率化・迅速化ができます。エクセル、ワードなどのアプリケーションソフトも有料の製品を購入しなくても無料の「Google Sheets」「Google Docs」で十分代用できる可能性があります。

外回りの営業社員などに携帯電話を貸与している場合、貸与を止めて社員の携帯電話、スマートフォンを使い「分計サービス」を利用すると、社員が会社へ電話する料金は、会社へ請求がいくので携帯電話を貸与する費用をゼロにできます。その他にも、IT技術やインターネットを利用することで経費削減、業務の効率化ができます。

#### ⑧ 広告費の効果的な運用で経費削減と費用対効果のアップ

インターネットを利用することで、費用対効果の高い広告を全国へ発信できます。年齢別、性別、エリア別など、自社の商品特性別に効果的に広告を出稿できます。また、自社製品に興味を持って広告を見た人の数に応じてしか広告費が発生しないなど費用対効果の高い広告ができます。そのため、広告費は従来の新聞、雑誌、チラシ広告よりも費用を削減できます。

#### 4. 不良在庫、長期不動態在庫の早期処分

不良在庫や長期不動態在庫の管理と処分は、多くの会社でなかなか迅速に行われません。遅れる理由は、不良在庫の廃棄処分や長期不動態在庫の処分販売は、一般的に決裁書による認可が必要で、そのときに、在庫の管理責任を問われるためです。そのため、定期的に在庫を管理する仕組みにして、特に不良在庫や、長期不動態在庫を早期に処分するようにします。在庫管理を厳しく行うことで、キャッシュフローが改善し、管理費の削減も可能です。

#### 5. 経費削減の3つの考え方

経費削減による利益増加を目指す経費削減には以下の3つの考え方があります。これを担当者レベル、中間管理職レベル、経営幹部・トップレベルでそれぞれ行うことで全部門、全社員による経費削減が効果的に実現できます。

- ① 経費の支出を抑える「支出抑制による経費削減」
- ② 支出額にはあまりこだわらずに経費削減と効果の最大化を目指す「費用対効果最大化による経費削減」
- ③ 戦略的に事業や業務の見直しを行い経費の大幅削減を目指す「戦略的な経費削減」

「支出抑制による経費削減」は担当者レベル全員が毎日のムダな経費の支出を少しずつ抑えることで大きな経費削減額を目指す方法です。「費用対効果最大化による経費削減」は、戦術的な経費削減方法で、経費を抑えながら必要な経費を削ることなく費用対効果の最大化を目指す方法です。「戦略的な経費削減」は、リストラともいいかえられる方法で、アウトソーシングや不採算事業からの撤退など一時的には費用を発生させながら、長期的には大幅な経費削減を目指す方法です。

#### 6. まとめ

経費削減は、経営的な損失・傷口を小さくするための後ろ向きな対策と思われるかもしれませんが、決してそのようなことはありません。経費削減対策は、売上増加対策と同様な重要性があること、および経費削減を行うときに必要な注意点と10個の重要な経費削減の方法・考え方を紹介しました。経費削減をトヨタのかんばん方式のように組織的に徹底して追求できるようになると筋肉質の経営力のある会社へと成長できるでしょう。

## 中小企業経営者のための

# 仕訳の実例

### ◎ 未収金の仕訳

#### 1. 未収金とは

##### (1) 未収金の定義・意味など

未収金とは、正式名称を「未収入金」といい、本業で取り扱いのある商品・サービス以外のものを売却して代金が未回収のものや、本業の営業取引で生じた「売掛金」以外の債権を指す。具体的には、有価証券や備品などの固定資産を売却した際の未回収金、不動産賃貸業者でないものが行う不動産の賃貸収入の未回収金、ファクタリングを利用した際の未回収金などが該当する。

医療分野では「治療未収金」「治療未収入金」、建築分野では「完成工事未収入金」など、業界特有の勘定科目を使うことがあるが、未収金と同じ意味で用いられる。

未収金は、貸借対照表では「資産」に属するが、入金期限によって「流動資産」もしくは「固定資産」に区分される。入金時期が貸借対照表の日付の翌日から1年以内である場合は、「未収金」として流動資産扱いに区分される。入金時期が1年を超える場合は、「長期未収金」として固定資産になる。

##### (2) 未収金の別名・別称・通称など

###### ◇未収入金

未収金は、未収入金ともいう。

##### (3) 法人・個人の別

###### ◇法人・個人

未収金は法人・個人で使用される勘定科目である。

##### (4) 未収金の科目属性

###### ◇資産

未収金は未回収金として債権なので、資産勘定である。

##### (5) 未収金の範囲・具体例

###### ◇未収金の範囲

実務上は、金銭の貸し付けに伴う受取利息や不動産賃貸による受取家賃など、通常の営業取引以外の役務提供に対する代金の未回収金で、支払期日が到来したのもも未収金に含めて処理をする。

まとめると、未収金の範囲は以下のとおりとなる。

- ・通常の営業取引以外から発生した債権（通常の営業取引以外の取引における代金の未回収金）
- ・通常の営業取引から生じた売掛金以外の債権（通常の営業取引における売掛金以外の未回収金）
- ・通常の営業取引以外の役務提供に対する代金の未回収金で、支払期日が到来したもの

#### (6) 未収金の具体例

- ・有価証券の売却代金の未回収金
- ・固定資産の売却代金の未回収金
- ・スクラップの売却代金の未回収金など
- ・保証債務を負っている場合において主債務者が債務を履行しないのでその履行をしたときにおける主債務者に対する求償権
- ・ファクタリングの未回収金

#### (参) ファクタリング

ファクタリングは、企業の売掛債権を買い取り、自己の危険負担で代金回収（債権の管理・回収）を行う金融業務をいいます。これは、企業の持つ売掛金や受取手形などの売掛債権（売上債権）をファクタリング会社へ手数料を支払って売却し、本来は企業で行う債権の回収業務をファクタリング会社が行うことを指します。

また、ファクタリングした売上債権については、その支払先が決済期日に支払不能に陥った場合に、それを依頼企業とファクタリング会社のどちらが負担するかによって、依頼企業が負担する「償還請求権のあるファクタリング」とファクタリング会社が負担する「償還請求権のないファクタリング」の二つに分類されます。通常は、ファクタリング会社における信用調査の煩雑さや信用調査能力の限界があることから、「償還請求権のあるファクタリング」が多く採用されています。

#### ◇未収消費税

未収金は未収消費税勘定の代わりに使用される場合もある。

#### ◇ファクタリング

ファクタリング会社に売上債権を譲渡したときは、便宜的に未収金（または受取手形）の借方に記帳して資産計上するとともに、当該売上債権の貸方に記帳してこれを減少させる。

#### (7) 他の勘定科目との関係

未収金(未収入金)、売掛金、未収収益は金銭債権といった共通点がある。これらは、違いを明確にしなくても法人税額や所得税額などに税務上は、特に影

響を及ぼすことはない。しかし、両者の違いを理解しないで財務諸表を作成してしまうと、銀行や取引先などに自社の財務情報を開示するときに疑問を持たれる可能性がある。

未収金と混同しやすい勘定科目に「売掛金」と「未収収益」の2つがある。判別方法は、以下の3点を区別することがポイントだ。

- ・金銭債権が営業活動と関連しているか否か
- ・取引の継続性があるか
- ・貸借対照表の資産種別は何になるか

例えば、

- ・営業活動に関連しない取引
- ・単発的な取引
- ・流動資産に分類されている

これらの項目すべてに該当する場合には「未収金」として判別できる。

#### ◇売掛金

売掛金は、自社の商品やサービスを提供した際、その対価として発生する。営業利益の中核を表し、資産として計上される。

- ・事業本来の営業活動で行われた、売買取引による金銭債権
- ・取引を始めた段階から1年以内に回収できる
- ・貸借対照表の分類としては「流動資産」に当たる

以上のことから、売掛金として判別される。

#### ◇未収収益

未収収益とは、事業本来の商品やサービスとは異なった資産を売却し、発生した金融債権のことである。例えば、利息や家賃などが該当し、営業活動に関連しない取引のことを表す。

- ・営業活動に関連しない取引
- ・取引を開始した段階から、1年を越えて回収し続ける継続的な取引
- ・貸借対照表の分類としては「資産」に当たる

以上のことから、未収収益として判別されます。

### (8) 未収金と関係する概念

#### ◇反対概念・対概念

- ・未払金

営業取引から発生した債権債務は、売掛金（債権）と買掛金（債務）勘定で処理をするが、営業取引以外から発生した債権債務については未収金（債権）と未払金（債務）勘定で処理をする。

## 2. 未収金の決算等における位置づけ等

### (1) 未収金の財務諸表における区分表示と表示科目

(短期の未収金)

貸借対照表 > 資産 > 流動資産 > 未収金

(長期の未収金)

貸借対照表 > 資産 > 固定資産 > 投資その他の資産 > 未収金

## (2) 区分表示

### ◇流動資産又は投資その他の資産

未収金は1年基準（ワン・イヤー・ルール）により処理をされ、短期（決算日の翌日から起算して1年以内に入金期限が到来するもの）は流動資産に属し、長期（決算日の翌日から起算して1年を超えて入金期限が到来するもの）は投資その他の資産に属するものとされる。

### ◇表示科目

#### ・未収金

未収金勘定は貸借対照表上も未収金として表示する。

ただし、企業会計原則では、〇〇未収金など、その性質を示す適当な科目で表示するものとされている。

## 3. 未収金の会計・簿記・経理上の取り扱い

### (1) 会計処理方法

#### ◇期中

#### ・固定資産の売却など

通常の営業取引（商品の販売など）ではなく、例えば、有価証券や固定資産などを売却し、後日代金を受け取ることにした場合は、未収金勘定の借方に記帳して資産計上する。

そして、後日代金を受け取った場合は、未収金勘定の貸方に記帳して未収金を減少させる。

#### ・有形固定資産の滅失

火災等による有形固定資産の滅失の会計処理にあっても、保険契約を締結していた場合は、保険金額が確定したがまだ保険金額を受け取っていないときは、未収金勘定の借方に記帳して資産計上する。

#### ◇期末（決算時）

#### ・収益・収入金額の整理

本年中に発生した債権は、まだ回収されていないものであってもすべて、本年分の収益・収入金額として取り扱う。

なお、前年末に未収金として収入金額に含めた金額を本年の入金の際にも記帳している場合には、その金額を本年分の収入金額から除外する。

#### ・貸倒引当金の設定対象

未収金は、金銭債権である。

したがって、貸倒引当金の設定対象であり、売掛金や貸付金と同様、回収

可能性により評価を行い、問題のある未収金については、貸倒引当金を設定する必要がある。

(2) 取引の具体例と仕訳の仕方

1 車輻を売却し代金が未収のとき

**例題** 車輻(取得価額1,000,000円、減価償却累計額400,000円)を500,000円で売却し、代金は未収である。

未収入金	500,000	車輻	1,000,000
車輻減価償却累計額	400,000		
車輻売却損	100,000		

★ポイント★ 「未収入金」は相手勘定がこの場合「車輻」だが、未収収益勘定のように必ず収益科目がくるとは限らない。

2 作業屑売却収入が未収のとき

**例題** 3か月に1度の工場の整理を行ったおり、スクラップがかなり生じ、これを全部屑屋に売却した。代金200,000円は売却時点で未収である。

未収入金	200,000	作業屑収入	200,000
------	---------	-------	---------

★ポイント★ 上記例題の場合は、契約によって継続的にサービスを提供する地代収入・受取利息に伴う未収収益と区別される。

3 約束手形で回収したとき

**例題** 月末になって未収入金300,000円について約束手形で支払を受けた。

受取手形	300,000	未収入金	300,000
------	---------	------	---------

4 お金を貸し付けたとき

**例題** 法人が役員に500,000円を年利3%で貸し付けた。半年後に利息と合わせて返済してもらおう。

貸付金	500,000	普通預金	500,000
-----	---------	------	---------

★ポイント★ お金を貸し付けた時点では、貸付金を計上するのみです。なお、個人事業主の場合は事業としての貸付でない場合、貸付金の利息は雑所得になりますので、貸付金を「事業主貸」として事業所得に関係ないものとして仕訳をします。

## 5 上記貸付金につき決算日を迎えたとき

**例題** 上記貸付金につき決算日を迎えたところで、利息の計算期間を4か月経過している。

未収収益	50,000	受取利息	50,000
------	--------	------	--------

★ポイント★ 利息のように、継続期間中に日々収益が増えていくものは、期間計算をして決算日時点などでの累計を計算し「未収収益」として計上します。「未収利息」などでも構いません。

この場合は、以下の算式で月割り計算しています。

貸付金500,000円×利率3%÷12ヵ月×経過4ヵ月=5,000円

## 6 上記利息につき、翌期の返済期日になったとき

**例題** 上記利息につき、翌期の返済期日になり、貸付金500,000円と利息半年分7,500円が預金に振り込まれた。

普通預金	507,500	貸付金	500,000
		受取利息	7,500
受取利息	5,000	未収収益	5,000

★ポイント★ 未収金の場合は、受け取り時に未収金を受け取ったとしました。これに対して未収収益の場合は、受け取り時にはその収益を受け取ったとし、未収収益はその収益からマイナスするというように仕訳をします。

これは、決算時に既経過分だけ収益計上していたので、実際の受け取り時にはその分を差し引くということを表しています。ちなみに、決算時と正反対の向きで仕訳をしますが、このことを「反対仕訳」、「逆仕訳」と言ったりします。

基本的に未収収益は最初に期間計算で見越した収益を計上したときの仕訳と、実際にその見越した収益を受け取ったときに未収収益をマイナスする反対仕訳とがセットになっています。この反対仕訳を忘れていると、未収収益の残高が残ったままになってしまいますので、忘れないように気を付けましょう。

また、未収収益は、決算をまたぐ時間の経過について、収益を見越して計上することから「経過勘定」と言われます。

## 4. 未収金の税務・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、未収金は不課税取引として消費税の課税対象外である。