

Arknet 通信

平素は格別なお引き立てを賜り誠にありがとうございます。

皆様におかれましては益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

暑い暑いと言っていた夏も過ぎてしまえばこんなものだったかと思える今日この頃。陽が差すとちょっと汗ばむくらいの気持ちのいい季節です。ゴルフやテニスなどアウトドアスポーツに最適な時期ですが、一方、お隣の中国や韓国との関係悪化が懸念されます。史実に基づいてとか、文献ではとか、歴史をもっと研究しなければいけないかなと反省しきりです

中国へ進出した企業の苦悩も相当なもの聞いています。コスト削減や市場拡大を目指したのは事実ですが、中国へは技術の提供や雇用の創出といった経済効果を生んできたのも事実です。共存・共栄は夢物語でしょうか。

夢物語と言えば、iPS 細胞の開発。一企業の利益に走らず、人類にとって一日も早い再生医療の実現や新薬の開発を望みます。

税理士法人アークネット

代表社員 野呂伸一郎

2012.10.31 第8号

税理士法人アークネット

静岡市葵区紺屋町11-13



Singapore の Tanah Merah Ferry Terminal の入り口にある看板

日本語訳が変です。
入国審査場では『No waiting here!』の下に『待ち時間なし』と日本語表記がありました。

What's New

【税務調査手続きの先行的取組を開始】

平成23年12月改正により、納税環境整備の一環として税務調査手続きが国税通則法に規定され、平成25年1月からの施行とされていますが、「事前通知」と「修正申告等の勧奨の際の教示文の交付」については、10月1日以後の調査から先行的に取り組みをはじめました。

基本的には、従来と大きく変わるものではないと想定しています。しかしながら、事前通知については、調査日程の調整に留まらず、調査期間等の法令で定められた多くの項目を電話にて通知を受けることとなりますので「詳細については顧問税理士に伝えて下さい。」との対応をお願いします。

【国税庁平成23年分「民間給与の実態調査」結果公表】

国税庁は毎年この時期に「民間給与の実態調査」の結果を公表しています。民間の事業所における年間給与の実態を、企業規模別、業種別、年齢階層別、勤続年数別等で実態が分かるものです。

例えば、平均給与は、昨年比0.7%減少の4,090千円（44.7歳）となりましたが、10年前と比較すると10%も減少していることなどが読み取れます。

詳細は国税庁HP (<http://www.nta.go.jp/kohyo/tokei/kokuzeicho/tokei.htm>) で公表されています。

Tax Information

交際費等「5,000円基準の飲食費」及び会議費との関係

1. 飲食費の取扱い

飲食費は典型的な交際費等に該当する費用ですが、政策的（不況対策として・・・）平成18年度改正で「一人当たり5,000円以下の社外飲食費」が交際費等から除外されました。

この場合の留意すべき点は、5,000円は基礎控除額ではなく、例えば「一人当たり6,000円の飲食費」は、5,000円を超える1,000円部分ではなく6,000円全額が交際費に該当することになります。

なお、あくまでも社外飲食費となっておりますので、社内飲食費は交際費若しくは会議費に該当しません。

2. 判定基準

5,000円以下の判定において、飲食費等が一次会、二次会等と連続して複数回にわたって行われた場合には、それぞれの行為が単独で行われていると認められるとき（例えば、全く別の業態の飲食店等を利用しているときなど）には、それぞれの行為に係る飲食費ごとに判定して差し支えありません。

しかしながら、それら連続する飲食費等が一体の行為として認められるとき（例えば、同一の飲食店等で一次会、二次会を行ったような場合）には、その行為の全体に係る飲食費を基礎として、一人当たり5,000円以下であるか否かの判定を行うこととなります。例えば、寿司屋で接待を行い、接待相手への手土産として寿司折りを渡す場合には、それも飲食行為の一環ですから、寿司屋の飲食費用と合算して5,000円基準が判定されます。一方、寿司屋の飲食費用が一人当たり4,000円で、別の店で手土産を購入して渡した場合には、寿司屋の一人当たりの4,000円の費用は交際費等から除外されますが、2,000円の手土産代は飲食費ではなく、贈答費用として交際費等に該当することになります。留意すべきは、一人当たり5,000円以下の飲食費は、本来は交際費等に該当するが、所定の要件を満たすものは交際費等から除外するものであるということです。

交際費等

一人当たり5,000円以下
の一定の飲食費 = 非交際費等

会議費

=非交際費等

3. 所定の要件

交際費等の範囲から「1人当たり5,000円以下の飲食費」を除外する要件としては、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について次に掲げる事項を記載した書類を保存していることが必要とされます（措法61の4④・68の66④、措規21の18の2・22の61の2）。

イ その飲食等のあった年月日

ロ その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 その飲食等に参加した者の数

ニ その費用の金額並びにその飲食店、料理店等の名称及びその所在地

（注）店舗を有しないことその他の理由によりその名称又はその所在地が明らかでない場合は、領収書等に記載された支払先の氏名若しくは名称、住所若しくは居所又は本店若しくは主たる事務所の所在地が記載事項となります。

ホ その他参考となるべき事項

4. 会議費の取扱い

一昔前までは、どこにも規定されていない「3,000円基準」が課税庁の執筆本において頻繁に述べられたことから3,000円以下は会議費と勘違いを招いていましたが、交際費等の5,000円基準がこれに変わったわけではありません。会議費については、所定の要件を満たせば5,000円を超えても損金算入が認められます。

（措通61の4（1）-21）

主な要件

①会議の実態があること

②会議場所が適切であること

③通常の昼食程度の範囲であること

④会議に際して供与されたものであること

（注）会議には、来客との商談、打合せ等が含まれる。

『経営分析奥義』

損益分岐点分析（CVP分析）

損益分岐点分析とは、損益がちょうどゼロになる売上高を計算する手法です。

たとえば、1個700円で仕入れた商品を1,000円で売る場合に、粗利（売上総利益）は300円です。給料を月額30万円支払うとするとこの商品をいくつ（いくら）売ることが必要ですかという場合にこの手法が使われます。この場合には30万円÷（1,000円－700円）＝1,000個と計算できます。すなわち100万円売上げれば30万円の給料を支払って利益はゼロということになります。では給料を支払った残り、つまり利益を6万円出したいとするときは（30万＋6万円）÷（1,000円－700円）＝1,200個ですから120万円を売り上げればいいということになります。これを損益分岐点売上高といいます。

損益分岐点分析ではこの計算を次のように行います。

損益分岐点売上高＝固定費÷（1－変動費率）

変動費率＝変動費÷売上高

ではこれを実務に応用しようとしたときにいくつかの問題が発生します。変動費率は決算書の損益計算書を見れば売上原価という項目があるので、その金額を売上高で除せば変動費率は簡単に計算できます。問題は固定費です。損益計算書の販売費及び一般管理費は固定費ですかという必ずしもそうとは言えません。たとえば電気代や通信費、販売手数料などはある程度売りに準じて増えたり減ったりするものです。さあ、これを一件ずつ検証していこうとするとたぶん挫折します。そこで**最小二乗法**という手法を使い、これらの項目を疑似的に変動費と固定費に分けることができます。

最小二乗法は次の式で求められますが、計算がかなり複雑になるので、エクセル等のワークシートで計算することをお勧めします。

求める式を $y=ax+b$ として a と b の係数を求めます。

$$a = \frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{n \sum x_i^2 - \left(\sum x_i \right)^2}$$

$$b = \frac{\sum x_i^2 \sum y_i - \sum x_i y_i \sum x_i}{n \sum x_i^2 - \left(\sum x_i \right)^2}$$

x : 売上高、 y : 費用、 a : 変動費率、 b : 固定費

エクセルの計算式については次号で解説します。

少しだけお勉強

再び経営分析のお話に戻ります。

今回は『成長性』と『生産性』です。

『成長性』とは文字通り会社の成長の度合いを経年比や他社比較で見えていきます。一般的には以下の指標を時系列に並べることから始めます。

1. **売上高成長率＝（当期売上高－前期売上高）÷前期売上高**

売上の伸びを数値で表します。前年に比べて「シェアを拡大しているか」あるいは顧客単価が増加しているかなどを分析します。

2. **経常利益成長率＝（当期経常利益－前期経常利益）÷前期経常利益**

経常利益の増加の度合いがわかります。

1の売上高成長率と比較して経常利益成長率>売上高成長率という関係にあれば、会社は健全に成長していると言えるでしょう。

3. **総資産増加率、人件費増加率**

この二つは投資の大きさを測る指標ですが、売上高成長率との関係をしっかりとみていく必要があります。

『生産性』とは、企業がその事業に投下した経営資源（ヒト、モノ、カネ）が生み出した付加価値をいい、1単位当たりの経営資源の生産性を把握することにより企業の競争力を検証する手法です。主な指標は以下の通り。

1. **労働生産性＝付加価値÷平均従業員数**

2. **設備生産性＝付加価値÷有形固定資産**

3. **資本生産性＝付加価値÷総資本（総資産）**

4. **売上高付加価値率＝付加価値÷売上高**

ここで、付加価値とは企業が生み出した価値のことで、控除方式と加算方式があります。

控除方式：付加価値＝売上高－外部購入費用

加算方式：付加価値＝経常利益＋人件費＋金融費用＋租税公課＋減価償却費

これで会社を診断する指標が揃いました。『収益性』『安全性』『成長性』『生産性』の4つの指標はそれぞれ個別に動くことも連動して動くこともあります。健全な経営にはこれらの指標のバランスをとっていくことが重要です。

（野呂伸一郎）

【欠損金の繰越控除制度の見直し（平成 23 年度改正）】

青色欠損金の繰越控除制度が次のとおり改正となっています。リーマンショック（H21.3 期以降）などによる多額の欠損を抱えた中小法人の救済と、大企業への課税ベースの拡大が主旨です。事業計画策定の際は考慮が必要です。

1. 青色申告書を提出した事業年度の欠損金等の繰越期間が 7 年から 9 年に延長されました。H20.4.1 以後に終了した事業年度において生じた欠損金額から適用となります。（下図は 3 月決算）



2. 中小法人等以外の法人（資本金 1 億円超）の青色申告書を提出した事業年度の欠損金及び災害による損失金の繰越控除制度における控除限度額について、繰越控除をする事業年度の控除前所得の金額の 100 分の 80 相当額とされました。

上記期間の延長により、帳簿等の保存義務も 7 年から 9 年に延長されています。

～～ぼやき～～

最近、アークネットにジョギングやマラソンといった体づくりに関心する人が増えてきた。仕掛人は渋谷事務所の石川君。しかもアイアンマンレースというトライアスロンの競技にも挑戦している。アイアンマンレースとは 3.8km のスイムに 180km のバイク(自転車)そして 42.195km のフルマラソンという、世界各国で開催される過酷なレースだ。11 月の初旬にも台湾レースに参戦予定らしい。

静岡事務所の小田巻所長も大井川フルマラソンや近々行われる袋井フルマラソンに挑戦する。それにつられて(?) 東京事務所では清瀬君が走り出し、静岡の藤浪君まで深夜のジョギングを始めた。健康的ですね。

私は…ひとりで走るのが好きなので大会には出ませんよ。

(野呂伸一郎)

*****Profile*****

清瀬 由 公認会計士・税理士（東京事務所所属）



- 1982.10.04、東京生まれ
- 慶應大学経済学部卒
- 大学卒業後、税理士法人アークネットに入所。公認会計士としての経験値を上げるため大手監査法人に勤務。2010年7月にアークネットに復帰し2012年5月社員登録。
- 趣味：テニス・ゴルフ
- 信念「あきらめたらそこで試合終了だよ」by 安西先生(出展：スラムダンク)

税理士法人アークネット

静岡事務所 〒420-0852 静岡市葵区紺屋町 11-13
TEL 054-251-2121 FAX 054-251-2161

東京事務所 〒101-0047 東京都千代田区内神田 2-7-13 山手ビル 3号館 8階
TEL 03-5289-8473 FAX 03-5289-8474

渋谷事務所 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町 36-6 西村ビル 3F
(西村会計事務所)
TEL 03-3461-2441 FAX 03-3461-9811