

# お元気ですか

2003年 夏  
創刊号



## メニューなどの表示価格の変更

税理士 河原幸司

平成15年の税制改正で消費税の改正がありました。消費税がいままで関係のなかった事業者の方、小売業やサービス業を営んでいる方などこの改正により消費税の影響をうけると思われます。消費税の税制改正内容を簡単にまとめますと以下になります。

### (1) 中小事業者に対する特例措置の見直し（平成16年4月1日以後開始事業年度）

#### ①事業者免税点制度

免税事業者の判定基準が、基準期間の年間課税売上高3,000万円から1,000万円に引き下げられました。

#### ②簡易課税制度

簡易課税の適用できる判定基準が、基準期間の年間課税売上高2億円から5,000万円に引き下げられました。

### (2) 中間申告の回数の増加（平成16年4月1日以後開始事業年度）

直前課税期間の確定消費税額（年税額）が4,800万円（地方消費税込みで6,000万円）を超える事業者は、原則として前年確定税額の「12分の1相当額」を、現行の年3回・3カ月毎から、年11回・毎月行なうことになりました。

### (3) 課税取引に係る価格表示方法の義務付け（平成16年4月1日以後の取引）

事業者が消費者に対して商品の販売、役務提供等の課税取引を行な

う場合、その取引価格を表示するときには、その商品や役務に係る消費税額等の額を含めた総額により行なうことが義務付けられました。

(4) 課税期間の特例（平成16年4月1日以後開始事業年度）  
従来あった課税期間の短縮の特例（3ヶ月を一課税期間とする特例）に新たに1ヶ月の期間を一課税期間とする特例が設けられました。

上記(3)の総額表示につきましては、課税事業者が、不特定多数の最終消費者（事業者に対するものを除く）に対して、取引を行う前にあらかじめ表示するときは総額で価格を表示しなくてはならない、となっています。

具体的に考えてみますとレストランのメニューや店頭価格の札、パンフレットなどが該当すると思われます。パンフレットにつきましては、事業者に対するパンフレットは総額表示を行う必要はなく、一般消費者向けのものについてのみ総額表示を行う必要があります。したがって事業者や消費者を問わずにパンフレットを使用している場合には総額表示のパンフレットを作成するのが良いですね。消費税の総額表示は平成16年4月1日以後の取引について義務付けられますので、消費税額等を含めない価格で表示を行っている課税事業者は、事前の準備をしてください。

## 相続時 精算課税制度

税理士 米田純子



平成15年度税制改正の目玉として、相続時精算課税制度の創設が決定しました。

この制度の導入により、親から子へ2,500万円（平成17年12月31日までの時限措置として、住宅の購入にあたっては1,000万円がさらに上乗せされ3,500万円）まで、非課税で贈与することが可能になります。

この制度の概要は次のとおりです。

- ① 65歳以上の直系の父母から20歳以上の子供への贈与であること。（年齢はその年の1月1日現在で判定。ただし住宅の購入に当たっては父母の年齢制限なし。）
- ② 贈与財産の種類及び使い道は自由。（住宅の購入にあたっては、現金の贈与で使途は住宅の購入）
- ③ 非課税枠までは何回でも無税での贈与が可能。非課税枠を超えた金額については一率20%の税率で贈与税課税
- ④ 贈与をした財産は父母の相続時に相続財産に加算し、課税された贈与税は相続税額からマイナス。贈与税を払いすぎている場合は還付を受けられる。
- ⑤ この制度の適用を受けるには贈与を受けた年の翌年の3月15日までに税務署への届出が必要。一度適用を受けると取りやめることはできない。

つまり、この相続時精算課税制度とは将来の相続税の繰延・概算払的な性格を有するものです。したがって、実質的な減税措置とはいえないかもしれません。

ですが、この制度も使い方によっては相続・資産活用場において、様々なメリットを得ることが可能になるのです。

- 収益性の高い賃貸アパートを贈与することにより、親から子への所得分散を図る。
- 事業承継者である長男に同族株を贈与することにより、生前から円滑な事業承継計画が実現できる。等々…。

ご興味のある方は、ぜひ一度ご相談ください。

## 交際費について

高橋通彰（8月末税理士登録予定）



交際費とは得意先等に対し、接待、供応、慰安その他これらに類する行為の為に支出するものをいいます。これらの費用は企業の冗費（無駄な支出）であり、これを認容すると濫費を助長し、正常な企業間競争を阻むという主旨から、原則全額損金不算入となります。

しかし、そうはいっても個人で全額必要経費と認められる交際費を、法人だからといって企業の規模に関わらず、一律に全額損金不算入とするには無茶が過ぎます。また財務基盤が弱い中小企業に全額損金不算入というのも、負担を強いることとなります。そこで中小企業には一定の限度額を設け、損金算入を認めることとしています。

## 配偶者控除について

村岡清樹  
（10月税理士登録予定）

平成16年分以後の所得税及び平成17年度分以後の個人住民税について、控除対象配偶者（所得が給与のみの場合は、収入金額が103万円以下の配偶者）について、配偶者控除に上乗せして適用される配偶者特別控除が廃止されます。

例えば、

- ①夫の年収が800万円で配偶者の給料がない場合、
- ②夫の年収が800万円で配偶者の年収が100万円の場合、それぞれの控除額は、次のとおりになります。（給与以外の所得はないものと仮定します。）

①の場合

|         | 改正前    | 改正後    | 差額     |
|---------|--------|--------|--------|
| 配偶者控除   | 3 8 万円 | 3 8 万円 |        |
| 配偶者特別控除 | 3 8 万円 | なし     |        |
| 控除合計    | 7 6 万円 | 3 8 万円 | 3 8 万円 |

②の場合

|         | 改正前    | 改正後    | 差額   |
|---------|--------|--------|------|
| 配偶者控除   | 3 8 万円 | 3 8 万円 |      |
| 配偶者特別控除 | 3 万円   | なし     |      |
| 控除合計    | 4 1 万円 | 3 8 万円 | 3 万円 |

上記の差額に税率を乗じた分だけそれぞれ税負担増となります。配偶者控除そのものを廃止するという意見もあるようですが、その恩恵にあずかっている人が大勢いることから一挙に廃止するというのは難しい問題です。そのため、まず配偶者控除を受けている人の配偶者特別控除から徐々に廃止を行なっていくことになりました。女性を家庭に縛る制度であるとの批判も改正の理由となっているようですが、配偶者控除そのものが廃止されることとなれば、大多数の家庭では税負担増がさらに大きなものとなるだけに、今後どのように改正が加えられるかは注目されるところです。

| 資本金額      | 損金算入限度額                  |
|-----------|--------------------------|
| 5,000万円以下 | 年間400万円までの支出した交際費の金額の80% |
| 5,000万円超  | 全額損金不算入                  |

本年度、この点につき改正が入り、平成15年4月1日以降開始事業年度においては以下になりました。

| 資本金額  | 損金算入限度額                  |
|-------|--------------------------|
| 1億円以下 | 年間400万円までの支出した交際費の金額の90% |
| 1億円超  | 全額損金不算入                  |

中小企業の範囲が資本金1億円以下になったことと、損金算入限度額が90%まで認められることとなった点が変更点です。これは昨今の不況を反映して、冗費である交際費であっても、消費刺激の一助となるように講じられた対策です。

中小企業にとっては朗報ですが、あくまで交際費は冗費です。「景気回復に一役買ってるんだ!!」と、むやみやたらに支出するのではなく、支出した金額以上の効果を上げるように有効に使いたいものですね。

# About Accounting

## 第1回 「現金出納の管理の仕方」

ファイナンシャルプランナー 草刈章雄



このコーナーでは、会計及び経理処理についてわかりやすく解説していきたいと思います。

第1回は、「現金出納の管理の仕方」をテーマに解説させていただきます。

会社は、日々お金を出し入れています。この出し入れを管理するのが経理の仕事です。一般的には、高額な取引は預金を通して行われます。従って現金出納により管理する金額は、少額な取引になります。いつも金庫に高額なお金を置いておくことは危険です。金庫には、一定額を定めておく事で現金出納係の取り扱い範囲を明確にできます。

現金出納係は、日々の出入りを記帳し金種表などで毎日残高を確認します。過始めに残高を上長に報告し、前週使用した金額を補充し残高を一定額にし仕事を開始します。この方法を定額資金前渡制度と言います。これにより内部牽制も行えるというわけです。

**1.入金管理** 現金による売上や売掛金の回収は、そのまま小口支払に流用せず一度預金に入金します。手元現金（金庫）が少なくなった場合は、小口現金として預金から引き出して補充します。預金を通して処理する事で売掛金、前受金などの管理も正確に行う事が出来ます。

**2.出金管理** 日々発生する少額な物の購入、交通費（近距離）などの精算の支払を行います。

精算日を週に一度（金曜日等）設け、精算者が伝票に内容を記載し領収書を添付して精算する方法が良いでしょう。

毎月決まった購入先への支払は、締め日を決めて銀行振込により一括支払を行います。従って、現金出納から支払うものは、臨時的なもの、一回限りのもの、少額なものにしぼる事ができます。

会社の金庫を預かる経理担当者としては、支払内容の確認、支払金額が適正であるか否かを判断する事が求められます。稟議書による事前の申請、決済権を与え決済権の範囲内の支払に限定する、などの管理が必要です。一口に現金支払いと言っても従業員の交通費（近距離）の精算から仮払

## 人こそ会社の 財産なり

税理士 菊地則夫



会社経営の三大要素ヒト・モノ・カネの一つであるヒト、つまり人材は、かつてバブル期の超売り手市場の頃に比べると就職難の今はすごく確保しやすくなりました。しかし反面、終身雇用制が崩れた現在は転職支援ビジネスが盛んになり、優秀な人材であればあるだけ容易に転職が可能になり、人材の流動化が増しました。そのような中で今最も冷遇されているのが「新卒採用」です。かつては田舎からの集団就職者は「金の卵」と呼ばれ、会社の未来を支える人材として期待されましたが、現在では大学卒業者の20%以上が就職も大学院進学もしない「無業者」で、高校卒業者については内定率が60%を割り込んでいるのが現状です。新卒者を雇用したくない理由としては会社側では「簡単な社会常識を知らない」、「即戦力にならない」、「人材教育をする余裕がない」という意見が多く、学生側では「やりたいことが決まらない」、「フリーターをやっていた方が割がいい」等の理由から働きたくないようです。

そのような中で人材の需要と供給が一致しているのがアルバイト業界、いわゆるフリーターです。会社は必要なときに必要な労働力を安価で確保でき、働く側は好きなときに必要な分だけお金を稼いであとは自由に遊べるというのが理由なようです。一件合理的な様ですが、他方で深刻な問題が起こり始めています。今、日本では若い人を中心に専門技術者が著しく不足しています。最も顕著なのはIT技術者で、日本の会社の80%が技術者不足に悩んでいると言われています。原因としては日本の大学や専

金の精算、高額な支払まで様々なパターンがあります。全てのパターンに対応し、不正及び誤りを牽制する為の管理体制が必要です。管理体制をつくるコツは、業務分担を明確にする事です。現金を出金する人と記帳する人を分けて管理し10日ごと、月末に上長に報告し第三者の目で管理する体制を実施しなければなりません。

報告書などによる報告は、同じ書類を幾つも作成する事になるのでえあって業務が煩雑になります。書類の数は、少なく効率良く管理する事が求められます。

### ①支払の流れ

稟議書→納品書（物の確認）→請求書受領（金額の確認）→支払→領収証（日付・収入印紙の確認）

### ②管理帳票

現金出納帳、金種表に押印欄を設け日々記帳し現金実査（金庫の残高）を確認する。

### ③小口支払（交通費等）

従業員が日々支払う交通費、打ち合わせに伴う飲食代、その他日々発生する少額な支払は、精算日（たとえば毎週金曜日）を設定し従業員が出金伝票に支払内容を記載し領収書を添付して精算する。

（例）

- ①4月1日に先週使用した小口現金32,650円を普通預金から引き出し金庫に入れた。（定額残高50,000円）
- ②4月2日にノート、ボールペン代1,500円を支払った。
- ③4月3日に切手代6,000円を支払った。
- ④4月5日Aさんの定期代32,000円を支払った。

| 現金出納帳 |   |       |           |        |        |        |
|-------|---|-------|-----------|--------|--------|--------|
| 日     | 付 | 科 目   | 摘 要       | 入金金額   | 出金金額   | 残 高    |
| 4月1日  |   | 前月繰越  |           |        |        | 17,350 |
| 4月1日  |   | 普通預金  | 普通預金より    | 32,650 |        | 50,000 |
| 4月2日  |   | 事務用品費 | ノ・ト・ボ・リ他  |        | 1,500  | 48,500 |
| 4月3日  |   | 通信費   | 切手代       |        | 6,000  | 42,500 |
| 4月5日  |   | 旅費交通費 | Aさん4月分定期代 |        | 32,000 | 10,500 |

\*翌週に普通預金から入金する金額は、（50,000円－10,500円）39,500円です。

門学校の中で専門性の高い技術者を育てる機関が極端に少なく、また会社側でもヒトを育てる余裕がなくなってきているために専門技術者を育成できないのです。ある会社では日本人新卒者は入社後3～4年経たないと戦力にならないが、諸外国の大卒者は即戦力になるので外国人新卒者に採用を切り替えています。私も何度か外国人IT技術者と仕事をすることがありますが、仕事に対する前向きさ、ハングリーさ、スピードに驚いたことがあります。そして、こうした事態はIT技術者だけではないように思われます。超買い手市場で人材に困らないはずの社長さんから「最近本当にいい人がなくて困る」といった声を多く耳にします。せっかく「即戦力」として雇用した中途採用者も、1～2年後にすぐ転職してしまったり、過去の職歴を活かし切れていないのが実情のようです。もちろん、「即戦力」の方もいらっしゃると思いますが、実態は少数のようです。雇用の現場では中途採用者を1～2年後にすぐ辞めるのを見込んで多めに採用し、いい人だけを残す形態を取る会社が増えています。しかし残念ながら、余程良い条件がないといい人から先に辞めていってしまう場合が少なくありません。

ここで再び注目したいのが「新卒者」です。確かにこのご時世新卒者を採用してみっちり教育をする余裕がないかも知れませんが、主体性を持って知識を得ようとする意欲が旺盛な人材を採用して、きちんと会社の経営理念から教え込んでいけば非常に有望な戦力になるはずです。経営者からの「刺激」に対して「反応」しかできない輩に比べたらはるかに会社の未来を明るくする要素に満ちあふれています。「やってみせ、言っで聞かせてさせて見せ、ほめてやらねば人は動かす」という言葉が示す様に、根気強く人を育てて将来の日本を明るくしましょう。

## 東京シティ税理士事務所の 仲間です。



山端康幸  
代表税理士

・・・当事務所の  
ボスです。難しい  
時代の舵取りをする  
荒海の中の船長  
といったところで  
しょうか。  
——こけるところ見て  
みたいネ。



風巻朋子  
税理士

・・・相続問題や  
土地税制を専門に  
15年になるうと  
しています。趣味  
はスコアの減らな  
いゴルフです。  
——もうっ何年やっ  
てるの！



菊地則夫  
税理士

・・・事務所一の  
活動家です。友達  
の多さはNo.1で  
す。趣味はボンコ  
ツ車の蒐集（1台  
だけですが??）  
——菊地先生は、だか  
らエンジンのかかりが  
遅いんですね（秘書よ  
り）



河原幸司  
税理士

・・・上昇気流に  
乗ったロケット  
（ロケットは気流  
がいりませんね）  
といったところで  
す。今売り出し中  
です。  
——趣味は昔——湘南  
のサーフィン、今——  
新宿の夜のサーフィン。



米田純子  
税理士

・・・女性税理士  
2号です。自分  
では気がついてい  
ないみたいですが猪  
突猛進型。趣味は  
水着を集めるこ  
と。  
——水着姿見たい！見  
たい！（男性陣一同）



村岡清樹  
税理士合格者

・・・アハハハッ  
愛嬌のある笑  
いで失敗を勘弁し  
てもらう 得な性格。  
鳥取県が生んだ次  
世代の天才かも。  
——趣味は??? よく  
わかんないっ！こいつ！



高橋通彰  
税理士合格者

・・・男子のシン  
クロナイズドスイ  
ミングで映画にも  
なった川越高校出  
身。本人は？もち  
ろんしたことな  
い。六月に結婚し  
たばかりです。新  
婚で～す。  
——このやろー!!!



草刈章雄  
ファイナンシャル  
プランナー

・・・入所16年のベ  
テランです。しかし  
常に新しいことへの  
挑戦で油断できませ  
ん。趣味はたまに飲  
む一杯の酒。それ以  
外は仕事で飲む一杯  
と仲間と飲む一杯。  
——それって毎日飲ん  
でいるってこと？



佐藤恵美  
秘書

・・・お買い物大  
好きの女の子で～  
す。お給料ってす  
ご～く軽いですけ  
ど、どうして???  
——だめだ！この人は  
…(>\_<)



横川華子  
秘書

・・・事務所で唯  
一の関西出身者。  
関西人ってたこ焼  
きが主食ってホン  
ト？学校の授業で  
漫才があるってホ  
ント？  
——もう～そんなわけ  
ないでしょ！



川澄加代  
秘書

・・・社会に出て最  
初の職場です。まだ  
テンボが合わなくて  
苦勞しています。そ  
れにしてもうちのリ  
ーダーせっかちなん  
ですよー。内緒で  
ーすーけど。  
——君がのんきな  
の（リーダーより）



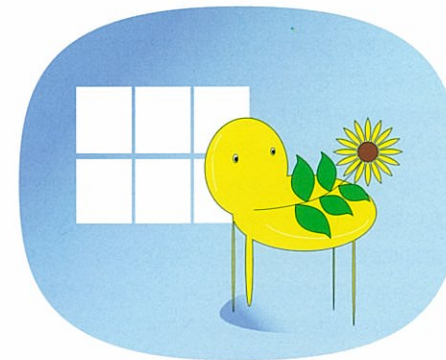
酒井かおり  
秘書

・・・旅行業界  
からの転職で入  
りました。違い  
は？旅行業界は  
電話がうるさい。  
この業界は先生  
方がうるさい。  
——いけないっ、すみ  
ませ～ん



熊澤純子  
総務・経理

・・・1月に事務所  
の経理で入所しま  
した。12月まではお  
寿司と経理が大好物  
でした。1月からはゴ  
キブリと経理が大嫌  
いになりました。  
——毎日伝票帳簿のや  
まなんです。でもがん  
ばりま～す。



編集後記  
長年「白い雲」を東京シティ法律税務事務所の所報としてお送りしてきましたが、この度東京シティ税理士事務所開設とともに、東京シティ税理士事務所ニュースを創刊することになりました。所報の名前は「お元

気ですか」としました。「白い雲」同様夏・冬2回の発行を予定しております。常に元気の出る内容をお届けしたいと思います。

代表税理士 山端康幸

—東京シティ税理士事務所ニュース—  
2003年夏 創刊号 <http://www.tokyocity.co.jp>  
〒163-0437 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル37階  
TEL.03(3344)3301 FAX.03(3344)9053  
E-mail [info@tokyocity.co.jp](mailto:info@tokyocity.co.jp)