

第4回

営業に欠かせない接待交際費、上手に活用していますか？



Profile プロフィール

杉山会計事務所 税理士 行政書士 ファイナンシャルプランナー

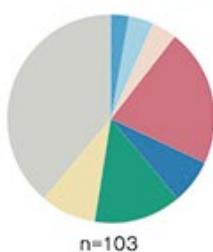
杉山 靖彦

大学卒業後、外資系IT企業に勤め、オフィスソフトのプロダクト・マネージャーを務めていたという、税理士としては異色の経歴の持ち主。一度はIT業界に身を置いたが、税理士である父親と同じ道を選び、1998年に開業。税務会計の雑誌に連載記事を執筆するなど、独自の活動を続けている。

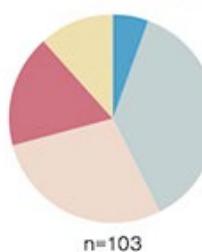
1年間にどのくらい「接待」をされていますか？

中小企業の経営者様に、接待事情についてアンケートを取りました。下記のグラフが示す通り「頻度は少ないが、接待は必要」と考えている方が多いようです。この背景として、交際費は会計上は経費扱いになってしまっても、税金の計算上は経費扱いとはされないという、交際費の「損金不算入制度」を皆様が意識され、接待を控えていることが考えられます。

Q. 「お仕事においてここ1年間で どのくらいの頻度で接待をしていますか？」



Q. 「お仕事での営業活動において、 接待は必要だと思いますか？」



調査機関:第三者調査機関調べ 調査方法:Webアンケート

交際費の「損金不算入制度」が改正されました。

ところで、飲食費に限って平成26年4月1日から次のように制度が緩和されたことをご存じでしょうか？

1.年間800万円までは（税法上も）全額経費にできる

2.飲食費の半額は（税法上の）経費にできる

中小法人については、上記のどちらか有利な方を選択できるようになりました。交際費の形態が、飲食費とそれ以外のどちらが多いかが、制度を選択する際のポイントになります。年間800万円も枠があれば、税金のことをあまり気にせずに接待ができそうですね。この機会に接待の費用や頻度を見直し、得意先との関係づくりに生かしてみてはいかがでしょうか。

※どちらの制度を選択するのがよいかは、顧問税理士の方などにご相談ください。