

MMCニュース 経営情報

2026年4月号

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町 2-20

ワカヤギビル 504

TEL.03-3511-6038 FAX.03-3511-6039

<https://www.mmc-office.co.jp>

有限会社MMC

新年度スタート 福利厚生充実の動き 社員獲得や離職防止

新年度がスタートしました。顧問先の皆様は新入社員の採用はありましたでしょうか？近頃は新入社員獲得や離職防止の対策として、福利厚生を充実させる会社があるようです。福利厚生の一環で注目を浴びている対策と、その対策が税金に与える影響をいくつか紹介させていただきます。

【 社宅や寮の提供 】

社宅や寮に係る家賃補助をする場合、税務上は次の二通りの取り扱いがあります。

- ① 会社が社宅や寮を借り上げて社員を住まわす場合
会社が支払う家賃の50%以上を社員から徴収すれば、その家賃は給与扱いとせず経費処理できます。ただし、その物件が過度に贅沢でない事が条件です。
- ② 社員が個人的に契約して住んでいる物件の家賃の全部または一部を補助する場合
会社が負担した金額はその社員の給与扱いとなります。住宅手当と同様の扱いです。

【 業務に必要な技術や知識の習得費用 】

仕事に関係のある技術や知識を習得させるための費用を支給する場合があります。

役員または使用人としての職務に直接必要な技術や知識を習得させるため、または免許や資格を取得させるための研修会、講習会等の出席費用または大学等の聴講費用に充てるための費用として適正なものに限り、給与として課税しなくてもよいことになっています。

ビジネスマナーや接客マナーを習得させるための費用も同様と考慮されます。

【業務終了が深夜となりタクシー代やホテル代を支給】

“タクシーやホテルの利用を余儀なくされた業務”であったことが明確であれば、タクシー代やホテル代を会社が負担しても給与扱いしなくてよいとされています。ただし、そのホテルが贅沢なものであるとその限りではありません。

【 人間ドッグの費用を会社が負担した場合 】

社内規定の該当者が受ける人間ドッグの費用を会社が負担した場合、その費用は給与扱いにせず経費として処理して良いとされています。ただし、役員や特定の地位にある人だけを対象とせず、一定年齢以上の希望者は全て検診を受けることができ、かつ、検診を受けた者の全てを対象としてその費用を負担することが条件です。

顧問先様における キャッシュレスの現状

世の中のキャッシュレス決済への移行がかなり浸透してきています。顧問先の皆様におかれましても、当初は抵抗感が強かった方も含めて、多くの方(95%~97%)が導入なさっています。また、導入した方の売上に占めるキャッシュレス取引の割合は50%前後になっているようです。導入にあたっては、月間取引額や入金サイクルによって手数料率は様々で、一概には比較できないため、皆様個別条件を基に研究なさっています。そのため、今回は決済手段毎の比率ではなく、顧問先様の帳簿処理のなかで、実際の数値(全体感)や経営者の方のご意見を紹介させていただきます。

利用媒体	おおよその 月間取引額	料率実績
取引銀行の 取りまとめ	1,000万円	2.90%
JMS	100万円	3.23%
GMO	200万円	2.59% ~3.29%
ライトスタッフ	100万円	4.01%
PayPay	500万円	2.17%
有線Pay	100万円	2.40%
楽天Pay	400万円	3.27%

【 補足 】

- 同じ業者でも取引金額が大きいと料率は低くなる可能性がうまれます(交渉次第?)
- 入金サイクルは「半月」を選択されている方が多数派です
- 「クレジット」よりも「〇〇Pay」や「交通系」の方が料率は高くなってきている傾向があります。
- そのためシステム上、どんな媒体も取引可能であっても、クレジットしか扱わないようにする顧問先様はいらっしゃいます。
- 契約時は低い料率でも、キャンペーン終了時には高い料率になってしまう場合があります。
- 総売上に対するキャッシュレスの割合は年々増えています。実例としては25%、38%、55%、61%

【 顧問先様のご意見 】

- キャッシュレス決済の導入と売上の増減はあまり関連性は感じない(時々、キャッシュレス決済があったことにより高単価メニューに移行できた例はある)
- 取引額の多い事に比例して、高額手数料を払っている方の多くは、それ以上の効果はあると仰います
- 取引額の少ない方ほど、導入に躊躇する傾向があります(入金サイクルと手数料の問題)

【 会計事務所からの意見 】

- キャッシュレス決済をどう捉えるかだと思います。売上向上のための手段との位置づけの場合、弊社の過去経験値では、総売上に対する当該経費の割

合は3%~7%に抑えるべきと考えます。『売上向上のための経費』はキャッシュレス手数料だけでなく、広告宣伝費・研修費も含まれますので、それら全てを合わせて3%~7%に収まれば良いと思います。

- 他方、キャッシュレス決済を導入しなければお客様が減ってしまうか(お客様が喜ぶか)どうかです。顧問先様のご意見は、そのような影響は軽微と考えていらっしゃいます。
- キャッシュオンリーで営業していらっしゃる場合、釣銭の準備は欠かせません。上手にやりくりなさっていても両替手数料は発生してしまうと思います。その手数料(売上金を口座入金する手数料も含めて)とキャッシュレス決済手数料とを比較した原価計算も必要になってくるかと思えます。

上記、参考になれば幸いです。

一括経費処理の可否 分割払いにしても 変わらない

器具備品を購入した際、一括経費処理が可能か否かは、金額によって判断する事はご存知かと思えます。中小企業において一括経費処理が可能な器具備品の金額は30万円未満(税込処理企業においては消費税込みの金額)です。また、購入した器具備品は“一組ごと”に判断しますので、例えば応接セット(一人掛けソファ2個+二人掛けソファ1個+テーブル)を購入した場合は、その合計金額での判断となります(配送費も込み)。

税制改正で40万円未満に変更する事を検討中

「50万円のものを購入したが、分割払いにしたり、領収書を2枚に分けたりしたら一括経費になりますか?」とのご質問をよく受けますが、このような方法をとっても一括経費処理は出来ません。あくまでも“何を”“合計いくらで買ったか”によって判断することになります。



MMCホームページ



YouTube



10キロやせました