

キャッシュレス還元 ポイントの取り扱いは？

10月1日より消費税が増税されました。これに伴い、国の施策としてキャッシュレス・ポイント還元事業が開始されています。事業者側、消費者側からのそれぞれのメリット、ポイント使用時の注意点などをまとめていきます。

I キャッシュレス・ポイント還元事業とは

2019年10月1日の消費税税率引き上げに伴い、2020年6月末までの9か月間、オリンピック開催までの増税による消費の冷え込み対策、キャッシュレスによる生産性向上、訪日外国人の利便性向上によるインバウンド増大などを目的として、対象店舗でキャッシュレス決済を利用した際に、ポイントで還元する制度です。

II 事業者側のメリットは？

- キャッシュレス決済端末の導入費用が無料
- 決済手数料3.25%以下（うち1/3を国が補助）

事業者側のメリットとしては上記のようなものがあります。国は2025年までにキャッシュレス決済の比率を40%まで上げることを目標に掲げており、まずはキャッシュレス決済を導入していない店舗にキャッシュレス決済を導入してもらうために導入時のコストやランニングコストを下げるための施策です。

国からの直接的なメリットは上記の2点ですが、「集客増大」の効果もあるかもしれません。消費者側のメリットであるキャッシュレス還元は対象店舗が以下の中小・小規模事業者に限られているためです。

小売業：資本金5,000万円以下・従業員100人以下 サービス業：資本金5,000万円以下・従業員50人以下
卸売業：資本金1億円以下・従業員100人以下 製造業その他：資本金3億円以下・従業員300人以下

上記の通り、大企業が除かれているため、価格競争では不利な中小企業にとってはビジネスチャンスかもしれません。大企業の直営店は今回のポイント還元から除外されていますが、大手の中には還元対象でない店舗も自社負担で還元を実施する店舗があるようです。また、経済産業省はアプリで還元対象の店舗・還元率を検索できるようにするなど、少なからず消費者の動向に影響を与えそうです。

国の発表では還元対象となる店舗 約200万件のうち10/1開始時点の登録店舗は50万件以下であり、申請もれもかなりの件数あるようです。10/1以降であっても申請は可能ですので、中小・小規模事業者に該当する店舗で、まだ申請をしていない場合には、早期にご検討ください。

III 消費者側のメリットは？

- 中小・小規模店舗でのキャッシュレス決済で5%還元
- フランチャイズで運営する中小・小規模店舗等でのキャッシュレス決済で2%還元

消費者にとっての最大のメリットはポイント還元です。5%還元の場合、消費税増税後も実質的に負担が減少することになります。これは一般消費者に限らず、法人カードなどを利用する法人でも享受することができるメリットです。消費税は事業者にとっては受取消費税から支払消費税を控除する形で納税をするので、増税後も原則として損得はないのですが、このポイント還元は法人にとってもメリットとなります。

IV ポイント使用時の私的流用には注意

では法人カードなどで還元されたポイントはどのように経理すれば良いでしょうか。原則的にはポイントでの購入時などに法人がトクした分、雑収入での計上が必要になります。

ポイント使用時	消耗品費	15,000	雑収入	15,000
---------	------	--------	-----	--------

全額ポイントを充当した場合など支出がありませんが、雑収入の計上が漏れないよう注意してください。ただし、同額の経費が計上されるので、会社経費としてポイントを使用する場合は大きな問題にはなりません。

問題はポイントを役員の個人的な支出に充当したり、物品との交換、例えば家族旅行に使う旅行券と交換した場合などは会社経費ではないため、役員賞与として否認され、雑収入のみ課税されるおそれがあります。

私的流用時	役員賞与	15,000	雑収入	15,000
-------	------	--------	-----	--------

今回のクレジットカードのポイントに限らず、出張で貯めた航空会社のマイルサービスなども同様です。