



# SMILE

☆ 今月も笑顔(スマイル)でスタート

10月号 Vol.80

## 今月の SMILE

やはりバランスが大事！

まいど おおきに！

今月は国慶節の休みがあったので、弊誌 SMILE は今日が配信日となります。皆様は、国慶節の休暇の間、カラダを十分に休めることができましたでしょうか。

9月は世界が目まぐるしく動いた月であったように感じます。米軍のアフガン撤退そしてその後のタリバン政権の樹立、菅総理大臣の突然の辞任そして自民党の総裁選によって岸田新総裁が選ばれました。そして中国では、中国最大級の不動産ディベロッパーである恒大集団の倒産危機に直面しています。

恒大集団の負債総額は2兆元以上と言われており、これは中国のGDPのおよそ2%に相当するとのこと。果たしてこの負債をどのように処理されるかが注目されています。会計の話になりますが、負債は額面の金額をしっかりと請求されますが、一方の資産は帳簿に載っている金額で売れるとは限りません。恒大集団の資産の大半は不動産と思われる。債権者は借金を返してもらうために恒大集団にこれらの不動産を売らせることを要求するでしょう。となれば中国の不動産市場には少なめに見積もってもGDPの1%分の売り圧力がかかることになるとも言われています。そうすると、手持ちの不動産を投げ売りすることで不動産市場が暴落し、不動産をメインの投資に据えて資産形成してきた多くの中国人の消費が減り、それが世界経済にも影響を及ぼすことが懸念されます。

筆者が駐在してまだまもない頃、上海の街を徘徊すると、いろいろな業種のお店が町を彩っていました。しかし、上海の不動産の価格が上昇するに従い、次第に銀行の支店と不動産仲介会社が増え、最近のように電子決済が進むにつれて、今度は銀行の支店が減り、そのスペースをさらに不動産仲介会社が埋まっていく感じでした。このような変遷をみてもわかる通り、中国の急速な成長の下で、資金が不動産関連に偏って投下され続けたように思えます。“不均衡は必ず長期的には是正されていく”としたら、この不動産業における不均衡の解消も近いかもしれないという可能性が高まってきたのではないのでしょうか。

一方の大国の米国でもインフレの状況にあり、米国の中央銀行が、非常に厳しい状況の中でテーパリング(量的緩和縮小)と利上げの実施のタイミングを模索しています。

2021年も最後の四半期に突入しましたが、上記の要因で、2022年の経済は悪い状況を予測している専門家が多い感じがします。

人のカラダも経済もバランスを常にバランスがとっていくことが大事なんでしょうね。

では今月も笑顔(スマイル)でスタートしましょう！



## 国経済情報

### マクロ経済情報

#### 中国卸売物価が13年ぶり高水準 8月は9.5%上昇

中国国家统计局が9月9日に発表した8月の工業品卸売物価指数(PPI)は前年同月比9.5%上昇した。上昇率は7月を0.5ポイント上回り、2008年8月以来13年ぶりの高さとなった。国際的な原材料価格高騰の影響を受け、企業のコスト負担が増している。

業種別では、石炭採掘・選鉱業が57.1%、石油・天然ガス採掘業が41.3%それぞれ上昇するなど、エネルギーや金属関連の値上がりが続いた。原材料などの生産品目が12.7%伸びる一方で、最終製品などの生活品目は0.3%の伸びにとどまる。

生産コストの上昇を受けた最終製品への価格転嫁が進んでいないとみられる。統計局が同時に発表した8月の消費者物価指数(CPI)は0.8%上昇した。伸び率は7月を0.2ポイント下回り、3カ月連続の減速だった。中国人の食卓に欠かせない豚肉が44.9%下落した一方で、ガソリンが22.7%、ディーゼル油が25.2%それぞれ上昇した。

中国政府が資源価格の上昇抑制に動いているものの、中小企業を中心に経営が圧迫されているとみられる。また、中国では7~8月に感染力が強いインド由来の変異株(デルタ株)の感染が広がり各地で移動制限も行われており、足元で景気悪化懸念が強まっている。

#### 中国の8月輸出額 前年比25.6%増 欧米の需要回復など受け

中国の8月の輸出額は、いわゆる巣ごもり需要の世界的な高まりで電子機器の輸出の増加が続いたほか、ヨーロッパやアメリカなどでの需要の回復も受けて、去年の同じ月と比べて25%余りの大幅な増加となった。

税関総局が発表した8月の貿易統計によると、輸出と輸入を合わせた貿易総額は5,303億ドルと、去年の同じ月と比べて28.8%増加した。

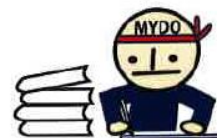
このうち輸出額は2,943億2000万ドルと25.6%増加した。

いわゆる巣ごもり需要の世界的な高まりを背景にしたパソコンなどの電子機器の輸出の増加が続いたほか、衣服やおもちゃなどの輸出も増えていて、ヨーロッパやアメリカなどでの需要の回復を受けたものとみられる。

中国の輸出は去年6月以降、プラスが続いている。

## 会計・税務情報

### 小型薄利企業に対する税金・費用優遇政策ガイド



小型薄利企業及び個人工商者の発展をさらに支持するため、政府は一連の税収優遇政策を相次いで打ち出しました。最近、税務総局は、関連優遇政策に関するガイド内容が発表しました。その内、小型薄利企業に適用される一部の減免政策について、以下の通りまとめました。

#### 1. 増値税に対する減免政策

- 2021年4月1日から小規模納税者の月間総売上高が15万元(四半期納税の場合、四半期の売上高が45万元)を超えない場合、増値税の徴収を免除する。
- 2020年3月1日から2021年12月31日まで、湖北省を除くその他の省、自治区、直轄市における**増値税小規模納税者**に適用される増値税率は、従来の3%から1%に軽減されている。  
湖北省における**増値税小規模納税者**に対しては、2020年3月1日から2021年3月31日までは増値税の徴収を免除する。

## 2.企業所得税に対する減免政策

適用条件	優遇政策内容		実施期間
国家による制限或いは禁止していない事業に従事し、以下の条件をすべて満たす小型薄利企業である。 ①年度課税所得額が300万以下、 ②従業員人数が300人以下、 ③資産総額が5,000万元以下 ※従業員人数は企業と労働契約結んでいる人員数及び派遣による人員数を含む。 ※従業員人数と資産総額の指標は、企業の四半期平均値により算定する。	年間課税所得額が100万元までの部分	当該所得の12.5%を課税所得額とし、20%の税率で企業所得税を納付する。(実質税率2.5%)	2021年1月1日～2022年12月31
	年間課税所得額が100～300万元までの部分	当該所得の50%を課税所得額とし、20%の税率で企業所得税を納付する。(実質税率10%)	2019年1月1日～2021年12月31

## 3.地方税目の「六税二費」に対する減免政策

- 2019年1月1日～2021年12月31日まで、各省、自治区、直轄市の人民政府の決定に従い、**増値税小規模納税者**に対し、50%の税額範囲内にて、資源税、都市維持建設税、不動産税、城鎮土地使用税、印紙税(証券取引印紙税を含まない)、耕地占用税及び教育費付加、地方教育費付加の減税が可能である。
- 法に従い、その他の優遇政策を享受している場合でも、加えて当該優遇政策の享受が可能である。

## 4.その他の税金・費用に対する優遇政策

- 増値税小規模納税者**に対し、月間売上高が10万元(四半期納税の場合、四半期の売上高が30万元)を超えない場合、教育費付加、地方教育費付加及び水利建設基金の徴収を免除する。
- 増値税小規模納税者**に対し、月間売上高が2万元(四半期納税の場合、四半期の売上高が6万元)を超えない場合、文化事業建設費の徴収を免除する。
- 2020年1月1日～2022年12月31日まで、在職従業員人数30人以下の企業は規定により障害者就業保障金の徴収を免除する。

上記の優遇政策については今後の状況により変更、または延期されること可能性もありますので、常にご留意が必要です。

### 企業会計準則第14号-収益(改訂)について 第10回 特定取引の会計処理 その6

前月号では、新収益基準の第5章の「特定取引の会計処理 ライセンスの供与」を取り上げました。今月号は、第5章の「特定取引の会計処理 買戻し契約」を取り上げます。

第5章の特定取引の会計処理は、以下のような構成になっています。

- ① 返品権付きの販売 (第32条)
- ② 財又はサービスに対する保証 (第33条)
- ③ 本人と代理人の区分 (第34条)
- ④ 追加の財又はサービスを取得するオプションの付与 (第35条)
- ⑤ ライセンスの供与 (第36～37条)
- ⑥ 買戻し契約 (第38条)
- ⑦ 顧客により行使されない権利 (第39条)
- ⑧ 返金が不要な契約における取引開始日の顧客からの支払 (第40条)

そこで今月号では、上記⑥を解説します。



### 1. 買戻し契約に関する条文内容(新収益基準第38条)

「38条:販売後の買戻し取引について、企業は次の2つの状況を区別して会計処理をしなければならない。

(1)企業が顧客との間で、将来買戻しを義務付けられている場合、或いは企業が買戻しの権利を有している場合、顧客が販売時に関連製品に対する支配を獲得していないので、企業は、リース取引または金融取引として会計処理を

しなければならない。その中で、買戻し価格が当初の販売価格よりも低い場合、リース取引とみなされ、「企業会計準則第 21 号-リース」の関連規定に従って、会計処理されるものとする。買戻し価格が当初の販売価格以上の場合、金融取引とみなされ、顧客から受け取った対価について金融負債を認識し、かつ支払い買戻し価格との差額を買戻しまでの期間中の利息として認識する。企業が満期時に買戻し権を行使しなかった場合、当該買戻し権の満了時に金融負債の認識を終了し、同時に収益を認識する。

(2) 企業が顧客の要求に応じて商品を買戻す義務がある場合、企業は、契約開始日に、顧客が当該請求権を行使する重大な経済的インセンティブを有するか否かを評価しなければならない。そして顧客が請求権を行使する重大な経済的インセンティブを有している場合には、企業は販売後の買戻しをリース取引或いはファイナンス取引として扱い、本条(1)の規定に従って、会計処理を行うものとする。それ以外の場合、販売返品のある販売取引として、本準則第 32 条に従って、会計処理を行うものとする。

販売後の買戻しとは、企業が商品を販売した同時に、当該商品(同様或いはほぼ同様の商品、または当該商品をコンポーネントとして含む商品を含む)を、その後買戻すことを約定または選択する権利を有する販売方法を指す。」となっています。

## 2. 解説

販売後の買戻しとは、企業が商品を販売する際に、後日、商品を買戻すことを約束または選択する販売方法です。買戻される商品には、顧客に販売された商品、当該商品と実質的に同一の商品、または商品が一体となっている他の商品が含まれます。一般的に、販売後の買戻しには 3 つの形態があります。1 つ目は、企業と顧客との間で、企業の商品を買戻す義務があることに合意すること、つまりフォワード・アレンジメントが存在することが挙げられます。2 つ目は、企業が商品を買戻す権利を持っていること、つまり企業に買戻しのオプションがあることです。3 つ目は、企業は顧客から要求されたときに商品を買戻す義務がある、すなわち、顧客には売り戻しの選択権があることです。異なるタイプの買戻し取引について、企業は以下の 2 つのシナリオを区別して、別々の会計処理を行う必要があります。企業が買戻し義務を負う場合、または顧客との間に先渡的な取り決めが存在することにより企業が買戻しの権利を有する場合、或いは企業が買戻しの義務を負う場合、顧客がすでに商品を物理的に保有したとしても、企業の買戻しの約束または買戻しの権利によって、顧客には、商品の使用を支配してそこから実質的にすべての経済的便益を得る能力が制限されるため、顧客は販売時点で商品の支配権を獲得していません。

そこで企業は以下の状況に応じて適切な会計処理を個別に行う必要があります。まず買戻し価格が当初の販売価格よりも低い場合は、リース取引とみなし、企業会計準則第 21 号「リース」の関連規定に従って会計処理を行う必要があります。次に、買戻し価格が当初の販売価格を下回らない場合は、金融取引とみなし、資産の認識を中止する代わりに、顧客からの支払いを受けた時点で金融負債を認識し、その支払いと買戻し価格との差額を買戻し期間にわたって利息等として認識する必要があります。

以下、例を使って説明します。

**【例 1】** 2021 年 9 月 1 日、A 社は B 社に機器を 200 万円で売却し、2 年後の 2023 年 9 月 1 日に A 社が 120 万円で買戻すことで合意している。

→この例では、契約上、A 社は 2 年後に機器を買戻す義務を負っているため、B 社は機器の支配を獲得していません。貨幣の時間的価値を考慮しないと仮定すると、当該取引の本質は、B 社が機器を 2 年間使用する権利に対して 80 万円(200 万円 - 120 万円)を支払ったということになります。従って、A 社は、この取引をリース取引として会計処理する必要があります。

**【例 2】** 【例 1】に引き続き、次に A 社が 2021 年 9 月 1 日に 120 万円ではなく、250 万円で買戻すとした場合には、

→この例では、同様に貨幣の時間的価値を考慮しないと仮定すると、取引の本質は、A 社が機器を担保にして 200 万円の融資を受け、2 年後に元利合計 250 万ドルを返すというものである。A 社は、機器の認識を中止する代わりに、当該取引を金融取引として扱い、顧客から支払いを受けた時点で金融負債を認識し、その支払いと買戻し価格との差額を買戻し期間にわたって利息として認識しなければなりません。

企業が顧客の要求に応じて商品を買戻す義務を負う場合、顧客がその要求権を行使する重要な経済的インセンティブを有しているかどうかを、契約開始日に評価しなければなりません。顧客が請求権を行使する重要な経済的インセ

ンティブを有している場合、企業は買戻し価格を当初の販売価格と比較し、それに応じてリース取引または金融取引として会計処理しなければなりません。顧客が請求権を行使する重要な経済的インセンティブを持っていない場合、企業は買戻しを売上返還条項付きの販売取引として会計処理する必要があります。

顧客が権利を行使する重要な経済的インセンティブを有しているかどうかを判断するにあたり、企業は、買戻し価格と買戻し時の予想市場価格や権利の有効期限との比較など、関連する要因を組み合わせる必要があります。買戻し価格が買戻し時の資産の市場価値よりも著しく高い場合、通常、顧客が権利を行使する重要な経済的インセンティブを有していることを示しています。

【例3】 A社は、自社で製造した機器をB社に販売価格2,000万元で販売し、B社が5年後に1,500万元の価格でA社に機器の買戻しを要求する権利を有することに合意している。A社は、買戻し時の機器の市場価値が1,500万人民元をはるかに下回ると予想している。

→この例では、同様に貨幣の時間価値の影響を考慮していないと仮定すると、A社の買戻し価格1,500万元は、当初の販売価格2,000万元よりも低いが、買戻し時の機器の市場価値よりもはるかに高く、A社は、B社がA社に機器の買戻しを要求する権利を行使する重要な経済的インセンティブを持っていると判断している。この場合、A社はこの取引をリース取引として会計処理する必要があります。

最後に、企業が買戻しを要求する権利、または顧客が企業による買戻しを要求する権利を有しており、企業または顧客が権利の期限内に権利を行使しなかった場合、関連する負債は権利の期限が到来した時点で認識を中止し、同時に収益を認識しなければなりません。

来月号も、第5章の「特定取引の会計処理」の続きを取り上げます



## 特別連載読み物

ナニワのおっちゃん経営道！  
《新コーナー》 社会人・企業人としての「ものの見方・みえ方」について語る！

### 第75回：“後からの言い訳！” きかぬため、“最初の意見！” に、じっくり耳を傾けるべし！

これは、“上司の心得！”といえるでしょう！

上司として、日々部下にいろいろと指示を出すわけですが、そんな時、まず、部下の今の仕事の状況や、彼の能力なども考慮に入れ、かつ、部下の意見や考えをよく聞いてやってほしいのです。上司の貴方自身も、多分お忙しいことでしょう。だからと言って、ついつい「自分の想い」だけを、部下に一方向的に伝え、“きょうまくやってくれるはず・・・”と勝手に思い込み、自分は即、次の仕事に向かっていく・・・。しかし、部下は部下でいろんな事情を抱えて、悩んだり、焦ったりしているかもしれません。なので、後で報告を受けて、部下の失敗の結果に“エッツ！？”・・・と驚き、当てが外れて、がっくり！ また一からやり直し！！・・・なんてことになりかねません。後になって、部下の“聞き苦しい言い訳”を聞かなくても済むように、最初にしっかり時間を割いて、“部下の意見”によく耳を傾けるべし！そして、その人のレベルに合わせた適切な指示を与えてこそ、上下共々、無駄のない効率経営に、貢献できるのだと思いますよ。

上司のあなた、秋の夜長に、ご自分の今の仕事の在り方を振り返ってみてください。

お問い合わせは  
MYDO まで!!



(お問い合わせ先)

上海滿意多企業管理諮詢有限公司

〒200336 上海市長寧区 延安西路 2201 号

上海国際貿易中心 2415 室

TEL: +86-21-6407-0228 FAX: +86-21-6407-0185

E-mail: [info@shmydo.com](mailto:info@shmydo.com) URL: <http://shmydo.jp>