

| | | |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| 第 5686 号 |  リーダスクラブ | 1994年1月6日創刊・毎日発行 リーダスクラブFAXニュース (2017年)平成29年 4月 6日 木曜日 |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|

発行所 三輪厚二税理士事務所／顧問料不要の三輪会計事務所（編集・発行：税理士 三輪厚二）
大阪市中央区備後町 2-4-6 TEL：06-6209-7191 WEB：<http://www.zeirishi-miwa.co.jp>

リベート

Q：売上げを伸ばすため、得意先にリベートを支払うことを検討しています。このリベートは、どのような取扱いになりますか？

A：一定の要件を満たすリベートは、交際費になりません。

【解説】

メーカー等が、売上げを伸ばす目的で得意先へリベートを支払うことはよくあります。

このリベートの取扱いは、次の要件を満たすものについては、売上割戻し等として損金に算入することが認められています。

- ①得意先の事業者に対して支出するものであること
- ②売上高や売掛金の回収高に比例して、又は売上高の一定額ごとに行うものであること
- ③②の基準によらない場合、得意先の営業地域の特殊事情、協力度合い等を勘案して行うものであること
- ④金銭で支出するものであること
- ⑤リベートを支払った先の得意先では収益に計上されるものであること

ただし、これらの要件を満たさないリベートについては、交際費として取り扱われます。

したがって例えば、得意先の従業員に対してリベートを支払うようなときは、それが販売実績や回収実績等に基づいているものであっても、事業者に対して支払うものではありませんので、交際費に該当することになります。

