

# 事務所通信

当事務所は認定経営革新等支援機関です

## 智創税理士法人 広島事務所

〒722-1115 広島県世羅郡世羅町西神崎958番地の1

TEL 0847-22-3211 FAX 0847-22-3213

E-mail [apollon@tkcnf.or.jp](mailto:apollon@tkcnf.or.jp) (所長用)

[mmc.matsuura@tkcnf.or.jp](mailto:mmc.matsuura@tkcnf.or.jp) (事務所用)

URL <http://www.matsuura-apollon.jp>

6

令和8年  
2026

### 税務

「飲食料品に消費税をかけない」とは?  
0%か、非課税か——どうなる? 消費税の取り扱い

### 経営

金利上昇時代の金融機関との上手な付き合い方

### 経営

めざせ、賃上げ! 「価格交渉力」を身につけて適正利益を確保しよう

### コラム

梅雨から増加!? 食中毒に気をつけましょう

今月のことば

誰でも  
太陽であり得る

島崎藤村  
(詩人・小説家)

# 「飲食料品に消費税をかけない」とは？ 0%か、非課税か——どうなる？ 消費税の取り扱い

長引く物価高を背景とした、「飲食料品に消費税をかけない」政府の方針が注目を集めています。実は、どのような取り扱いになるかによって事業者が納める消費税額が変わることは、意外と知られていません。飲食料品を扱う全事業者に影響します。

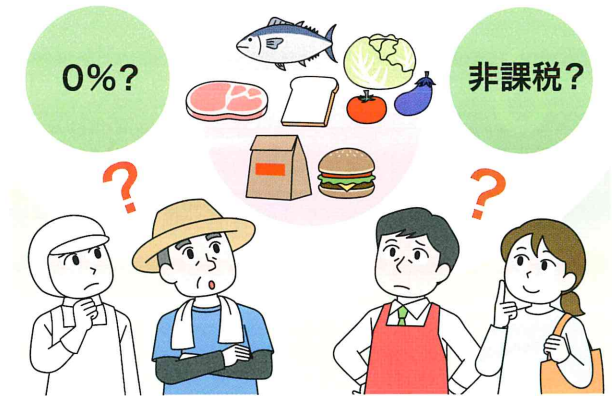
※本稿は、令和8年4月1日現在の情報に基づいています。

## 「税率0%」と「非課税取引」では、 納める税額に差が!?

物価高対策の1つとして、「社会保障国民会議」で、「給付付き税額控除」の導入に向けた議論が始まりました。その暫定措置として、現在政府が打ち出しているのが「2年間、飲食料品に消費税をかけない」という方針です。

消費者にとってはありがたい、「飲食料品の消費税なし」の政策。外食産業からは、消費税分の価格差が大きくなることから、「客足が遠のく懸念がある」「課税の公平性に欠ける」といった声上がるなど、大きな議論を呼んでいます。

消費税の取引区分は図表Aのとおりですが、現段階の議論においては、取引区分を「税率0%（課税取引）」とするか、「非課税取引」



とするか——が大きな焦点となっています。どちらの取り扱いになるかによって、納める消費税額に差が出てきます（図表B）。飲食料品のみを販売する事業者を例に、その違いをおさえておきましょう。

### ケース① 「税率0%（課税取引）」の場合

「税率0%（課税取引）」の場合、売上に係る消費税は0となりますが、飲食料品以外の仕

図表A 消費税の取引区分

- **課税取引**（消費税がかかる取引）  
標準税率（10%）と軽減税率（8%）に分かれる。国内で行われる商品の販売、サービスの提供など
- **免税取引**（本来は課税対象ではあるものの、一定の要件のもと消費税が免除される取引）  
商品の輸出、国際輸送など
- **非課税取引**（消費税としての性質上や社会政策的配慮から課税の対象としない取引）  
土地や有価証券・商品券などの譲渡、預貯金や貸付金の利子など
- **不課税取引**（消費税を課す要件を満たさない取引）  
外国での宿泊や飲食といった国外での消費、補助金・助成金、祝金、寄附金など

図表B 「飲食料品の消費税がかからない」取り扱いの違い

	ケース① 税率0%（課税取引）の場合	ケース② 非課税取引の場合
売上に係る消費税	飲食料品にかかる消費税は0円（預からない）	飲食料品にかかる消費税は0円（預からない）
仕入に係る消費税	売上消費税から控除（本則課税のみ） （納付する消費税額は少なくなる、または還付される）	課税売上割合に応じて控除 （事業者負担になる）
経営に与える影響	小さい（利益は維持できる）	大きい（実質的なコストアップ=利益圧迫）

入（備品や包装材等）に係る消費税は差し引くこと（仕入税額控除）ができます。そのため、消費税確定申告によって仕入に係る消費税（支払った消費税）が還付されます（本則課税による申告の場合）。

簡易課税制度を選択している事業者の場合、売上に係る消費税は0となりますが、みなし仕入率が適用されるため、飲食料品以外の仕入に係る消費税の還付はありません。

### ケース② 「非課税取引」の場合

「非課税取引」の場合、ケース①と同様に、売上に係る消費税は0となりますが、飲食料品以外の仕入（備品や包装材等）に係る消費税を差し引くこと（仕入税額控除）ができません（本則課税による申告の場合）。そのため、仕入時に支払った消費税額の全額がコストに含まれ、コストアップは避けられず、事業者によっては利益が減ってしまいます。値上げ等を検討することも必要になるでしょう。

## 飲食料品を扱う全事業者に影響 今後の議論に注目を

どちらの取引区分になるにせよ、自社の売上を飲食料品とそれ以外に区分して会計処理を行わなければなりません。それに伴うレジや会計ソフトの改修等が必要になります。

また、事業者によっては消費税分を踏まえた価格設定ができなくなり、売上金額が減少することも考えられます。場合によっては、課税方法の選択の見直しを検討しなければならないケースも出てきます。

このように、「飲食料品に消費税をかけない」施策は、消費者と小売業だけでなく、飲食料品を扱う全事業者に影響があります。今後の議論を注視していく必要があるでしょう。

消費税軽減税率制度について詳しくはこちらから  
国税庁Webサイト  
「消費税の軽減税率制度に関するQ&A」  
(令和8年4月1日現在)



## 参考

### 軽減税率の対象となる飲食料品

軽減税率(8%)の対象となる飲食料品とは、食品表示法に規定する食品(酒類を除く)をいい、一定の一体資産を含みます。食品表示法に規定する食品とは、人の飲用または食用に供されるものをいいます(医薬品等を除く)。

一体資産とは、例えば、紅茶とティーカップのセットのように、食品と食品以外の資産があらかじめ一体となっている資産で、その一体となっている資産に係る価格のみが提示されているものをいいます。

一体資産のうち、税抜価額が1万円以下であって、かつ、食品の価額の占める割合が3分の2以上の場合、その全体が軽減税率の対象となります。

軽減税率(8%)対象  
標準税率(10%)対象

飲食料品(食品表示法に規定する食品)  
= 人の飲用または食用に供されるもの



酒類



ケータリング等



テイクアウト・宅配等



食事の提供  
(外食)



有料老人ホーム等で  
行う飲食料品の提供



一体資産



# 金利上昇時代の 金融機関との上手な付き合い方

日本の金利は超低金利の時代を終え、緩やかな上昇局面に入っています。不安定な経済環境とも相まって、いつ、新たな資金調達が必要となるか分かりません。いざというときに備えて、金利動向とともに、金融機関との向き合い方をあらためて確認しておきましょう。

## いざという時のために！ 日頃からやっておきたい3つのこと

近年、緩やかに金利が上昇しています。例えば、日本銀行が公表する「貸出約定平均金利（月次）」（新規／総合／国内銀行）の推移を見ると、10年前の2016年2月は0.793%であったのに対し、2026年2月には1.471%と、約1.85倍に上昇しています。仮に、5,000万円を1年間借り入れると、支払う利息は10年前の約40万円に比べて、現在では約74万円となり、約34万円増加している計算です。

金利が上昇傾向にあったとしても、資金が必要になるときはどうしてもあるもの。いざという時のために、日頃から自社の数字を把握しておくことが大切です。3つのポイントを再確認しておきましょう。

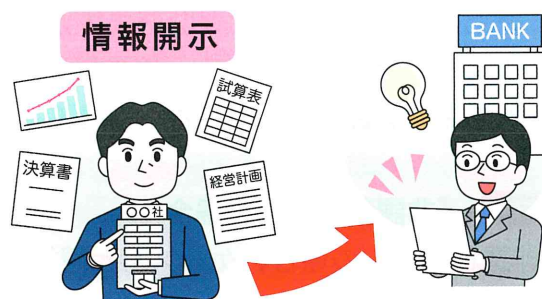
### (1) 毎月の経営状況を「数字」で把握する

まず大切なのは、毎月、自社の経営状況を「勘」ではなく、「数字」で把握しておくことです。会計事務所が行う巡回監査を経て、次のような点を毎月確認しておきましょう。

- 売上高と損益分岐点はいくらか
- 売掛金はきちんと回収できているか
- 在庫は増加していないか
- 仕入や外注費が増えていないか
- 固定費に大きな変化はないか
- 借入金は何のくらい残っていて、返済は順調に進んでいるか

### (2) 経営状況の異変へ適切に対応する

毎月の数字を見ていくと、売上が少し落ち



てきた、原価が上がってきた、資金に余裕がなくなってきた——といった変化が見えてきます。会社をとりまく外部環境の変化による影響かもしれません。こうした変化に気付いたときには、少し様子を見ようと先送りせず、早めに対応を考えることが必要です。

### (3) 会社の状況を金融機関に伝えておく

金融機関は、融資したお金が事業のために使われ、滞りなく返済されるかどうかを重視します。そのため、融資先企業の経営状況や資金の使い方を定期的に確認しています。

融資を受けている企業は、年に1度、決算書を金融機関に提出することが基本。けれども、経営環境は目まぐるしく変化しており、年に1度の決算書だけで、金融機関が融資先企業の正確な現況を把握することは難しくなっています。

そこで、四半期ごとや毎月など定期的に試算表を提出し、途中経過として自社の業績を開示することが大切です。人同士のコミュニケーションと同様に、どんな企業か分からなければ、良い関係性は築けません。自社のことをよく知ってもらうために、積極的かつこまめに自社の情報を開示しましょう。

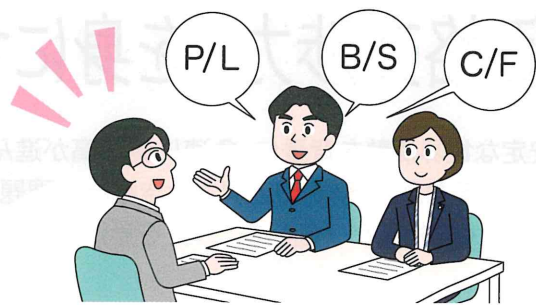
なお、融資を受ける際は、事業がいまどのような状況にあるのか、これからどうしてい

きたいのか、といった内容を数字に落とし込んだ経営計画書も作成し、金融機関に提出すると良いでしょう。将来的に設備投資などで資金調達が必要となる可能性がある場合は、その内容も盛り込み、早いうちから情報を共有しておきましょう。

経営計画書には、最近の事業環境の変化や今後の課題、それらについての社長の考えも記載しておく良いでしょう。金融機関の理解が深まり、いざというときの相談や支援にもつながりやすくなるといえます。

## 月次決算とタイムリーな情報開示で「顔の見える関係」を築こう

近年、多くの金融機関では、融資の際に事業評価を重視する動きが見られます。融資先企業の経営状況をこれまで以上に重視する機運はますます高まるでしょう。企業側も、毎月、自社の数字を確認し、状況を整理して伝えること——つまり月次決算を行い、経営の透明性を高めていくことが、金融機関と上手



に付き合う基本になります。

月次決算に基づく業績を金融機関と適時に共有し、原因分析や改善に取り組んでいる企業は、継続的な支援や助言を受けやすくなります。なお、「月次決算」には、①適時・正確な会計帳簿が作成されていること②会計事務所による毎月の巡回監査を受けていること——が大前提となります。

また、TKCのクラウドサービス「TKCモニタリング情報サービス」を利用すれば、月次試算表や決算書などの財務情報を金融機関へタイムリーに開示できます。このようなサービスも活用し、金融機関と「顔の見える関係」を築くことで、金利上昇時代を乗り切っていきましょう。

### 参考

#### 令和8年3月開始! 新たな信用保証制度「モニタリング強化型特別保証制度」

物価高や人手不足などの影響を受け、依然として厳しい状況に置かれている中小企業者を支援するため、令和8年3月から、月次での財務状況等の把握を前提とした新たな信用保証制度「モニタリング強化型特別保証制度」が始まりました(3年間の時限措置)。保証料の一部(最大2分の1)を国が補助する仕組みになっています。

本制度の対象となるのは、認定経営革新等支援機関との連携により、月次で財務状況や資金繰り状況等を把握し、経営状況等の報告を行うことを誓約する書面を提出している中小企業者です。

保証限度額	2億8,000万円
保証期間	一括返済の場合:1年以内 分割返済の場合:10年以内
据置期間	運転資金:1年以内 設備資金および運転設備資金:3年以内
金利	金融機関所定
保証料率	0.45%~1.90%
保証料補助	保証申込日に応じて、次の保証料補助率に相当する額を国が補助。 令和8年3月16日~令和9年3月31日の保証申込分:1/2相当
取扱期間	令和8年3月16日~令和11年3月31日まで

「モニタリング強化型特別保証制度」について詳しくはこちらから



中小企業庁Webサイト  
(令和8年4月1日現在)

# めざせ、賃上げ! 「価格交渉力」を身につけて適正利益を確保しよう

不安定な世界情勢を背景に、急速に資源高が進んでいます。原材料費や運送コスト等の増加も懸念されるなか、労務費の上昇も大きな経営課題。適正利益の確保がカギとなるいまこそ、社長だけでなく全社員が、「価格交渉力」を身につけることが肝要です。

## 「過度な我慢経営」していませんか? 価格交渉を検討する時期が来ているかも

2026年の年明けから、不安定な世界情勢が続いています。それに伴う円安や資源高の影響で、製造コストや運送コストは上昇傾向。加えて、令和8年3月をもって、令和7年度の最低賃金がすべての都道府県で発効し、全国加重平均は「1,121円」となりました。人手不足が叫ばれ、かつ賃上げ機運も高まるなか、人件費をはじめとした労務費の増加は避けられない状況にあります。

このような経営環境下で、適正利益を確保するのは至難の業。原価管理の徹底に加え、重要となるのが、取引先との価格交渉を通じた価格転嫁（値上げ）の検討です。

「値上げは心苦しい」「値上げ交渉を持ちかけたら、取引を打ち切られるかも」と悩む社長さんも多いことでしょう。けれども、「過度な我慢経営」を続けることは、①資金繰りが苦しくなる②高品質な商品・製品・サービスの提供が難しくなる③賃上げができず、人材が定着しない・採用が困難になる——等のリスクを増加させる要因となり得ます。

近年は、資源高・原材料高などを背景とした値上げを受け入れる社会的な雰囲気も醸成されてきました。加えて、令和8年1月から「中小受託取引適正化法（取適法）」が施行されており、「BtoB」取引における価格交渉をしやすくする法環境も整備されています。

そろそろ、「過度な我慢経営」に別れを告げる時が来ているのかもしれない。取引先との価格交渉について、検討してみましよう。



## “交渉上手”になるための 5つの実践ポイント

取引はあくまで「対等な立場」で行うもの。この前提を踏まえ、取引先との価格交渉に臨む際の5つのポイントを確認しましょう。

### POINT ① 自社業種・業界の価格改定に関する情報を収集する

同業他社も価格交渉を検討していることが想定されます。まずは、自社が所属する業界団体や、同業他社に関する情報を収集しましょう。業界大手の動向等は、新聞報道やプレスリリース等でチェックできます。地域や業界団体の会合等へ積極的に参加することで、同業他社の動向をうかがうこともできます。

### POINT ② 価格交渉を行うタイミング・順番を検討する

取引先の業界や事業特性を把握・理解した上で、価格改定のタイミングや交渉順を検討します。取引先が複数ある場合、業界や地域のプライスリーダーから始めると、「〇〇社さんが応じているのなら……」と、交渉がスムーズに進む可能性が高まるでしょう。

POINT  
3

### 取引先に対して価格交渉の申し入れを行う

実際に価格交渉を行う際は、交渉内容を記した書面で事前申し入れを行うと良いでしょう。取引条件がどう変化するのか、現在の取引条件での問題点が何か——といった点が明確になり、交渉が進めやすくなります。



がちな業務は、見積の前提となる取引条件を見積書に明示します。加えて、特記・備考欄に、「価格調整の可能性があり得る点」も明記しておき、取引先との合意を得ます。

想定外の作業量が発生した——等、見積段階で想定できなかったケースが発生した場合には、その状況を踏まえ、できるだけ迅速に取引先と再交渉に臨むことが、トラブル回避と信頼関係の維持につながります。

POINT  
4

### 価格交渉のベースとなる説明資料を準備する

原材料費、エネルギー費、労務費等の変動を示すデータなどをまとめておきます。加えて、単なる値上げ交渉に終わらせず、自社の強みや付加価値を活かした代替案の提示ができるように準備しておきます。「これまで自社はどのような価値を提供してきたのか」といったPRや、製造工程の見直し、より満足度が高い商品・サービスの新規提案などが行えれば、両者にとってより良い取引につながる機会となります。

価格交渉は企業の成長を支える重要な経営活動です。適正利益の確保が、持続的な成長と賃上げのベースとなります。社長はもちろん、従業員の1人ひとりが価格交渉力を身につけ、会社全体で、毅然とした姿勢で対応することが最も重要なポイントです。

POINT  
5

### 発注後に発生する価格交渉への対応を想定・準備しておく

Webサイトデザインや出版物の制作など、見積段階と完成段階とで金額に乖離が見られ

中小企業庁Webサイト  
「価格交渉・転嫁の支援ツール」  
(令和8年4月1日現在)



参考

### 業種別・地域別・従業員規模別の平均賃金がチェックできる 「中小企業の賃金指標(賃金BAST)」

人材採用や賞与査定を行う際、「うちと同じくらいの規模の会社はどれくらいなんだろう」と思ったことはありませんか？

TKC会員事務所では、全国の450,912企業、1,857,891人の賃金データを収録した令和8年版「中小企業の賃金指標(賃金BAST)」\*(発行:TKC全国会)を利用できます。

業種別・地域別・従業員規模別で、平均賃金・平均賞与の推移や新卒社員の初任給等を確認できます。詳しくはTKC会員事務所にお問い合わせください。

年齢	令和4年分			令和5年分			令和6年分			令和7年分		
	社員数 (人)	年間賃与 (千円)	前年比 (%)	社員数 (人)	年間賃与 (千円)	前年比 (%)	社員数 (人)	年間賃与 (千円)	前年比 (%)	社員数 (人)	年間賃与 (千円)	前年比 (%)
19歳以下	3,399	483	100.8	3,259	500	103.5	3,088	513	102.6	2,964	527	102.7
20~24歳	50,793	575	101.8	53,555	586	101.9	54,408	606	103.4	54,164	629	103.8
25~29歳	90,900	647	102.2	94,603	661	102.2	99,115	680	102.9	101,890	703	103.4
30~34歳	99,528	708	102.3	101,726	722	102.0	104,469	739	102.4	109,198	761	103.0
35~39歳	117,086	752	101.9	118,173	768	102.1	118,900	785	102.2	119,322	810	103.2
40~44歳	132,948	789	102.2	134,824	806	102.2	137,289	823	102.1	139,757	847	102.9
45~49歳	149,185	798	102.3	154,605	817	102.4	157,686	838	102.6	159,501	863	103.0
50~54歳	125,193	780	102.4	136,554	804	103.1	148,902	827	102.9	160,923	854	103.3
55~59歳	89,493	763	101.6	98,213	776	101.7	107,792	794	102.3	117,138	816	102.8
60~64歳	54,031	673	101.7	58,659	686	101.9	63,619	703	102.5	70,112	729	103.7
65歳以上	25,528	594	101.9	27,725	608	102.4	31,085	624	102.6	34,674	642	102.9
全体	938,085	732	102.1	981,895	749	102.3	1,026,373	767	102.4	1,069,581	792	103.3

(画面はサンプルです)

\*TKC会員事務所が「PXシリーズ・あんしん給与」、「FXクラウドシリーズ(給与計算機能)」または「年末調整・法定調書作成システム(TPS9000)」を利用して令和7年分(令和7年1月~令和7年12月)の給与所得の年末調整事務処理を行った社員のデータを基礎データとし、編集したものです。

# 梅雨から増加!?

## 食中毒に気をつけましょう



食中毒は主にウイルス由来のもの・細菌由来のもの2つがありますが、気温が高くジメジメする梅雨シーズンには、湿気を好む細菌が増殖しやすくなり、細菌による食中毒が増えていきます。梅雨入り前に、あらためて食中毒を防ぐポイントを確認しておきましょう。

sagaran/PIXTA

### 食中毒を起こす主な細菌とは？

食中毒の原因となる主な細菌としては、以下のようなものがあります。

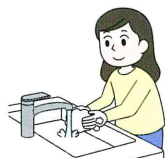
菌類	原因の例	特徴
腸管出血性大腸菌 (O157など)	生や加熱不十分な肉	腹痛や水のような下痢、出血性の下痢を引き起こす。特に乳幼児や高齢者などは重症化し、死に至る場合もある
カンピロバクター	生や加熱不十分な肉	吐き気や腹痛、水のような下痢などを引き起こす。初期症状は発熱や頭痛、筋肉痛、倦怠感など
サルモネラ属菌	加熱不十分な肉、卵、魚	12～48時間で激しい胃腸炎、おう吐、腹痛、下痢などを引き起こす
黄色ブドウ球菌	調理する人の手などから汚染された食品	汚染された食品の中で菌が増殖し、毒素がつくられると食中毒を引き起こす。3時間前後で急激におう吐や吐き気、下痢などを引き起こす
ウェルシュ菌	調理後に常温で放置された煮込み料理	再び加熱しても生き残る。6～18時間で下痢や腹痛を引き起こす

### 食中毒予防の「3原則」を守ろう！

細菌による食中毒を防ぐためには、細菌を「つけない」「増やさない」「やっつける」の3原則を守ることが重要です。それでも食中毒を疑う症状が出たら、まずは医療機関を受診しましょう。

#### つけない

調理前や生肉を取り扱う前後などには必ず手を洗う。調理器具は使うたびに洗い殺菌。食品は密封容器やラップをかけて保管する。



#### 増やさない

生鮮食品や総菜などではできるだけ早く冷蔵庫に入れて低温で保存する。冷蔵庫内でも細菌はゆっくり増殖するので、早めに食べる。



#### やっつける

特に肉料理はよく加熱する(中心部を75℃で1分以上加熱することが目安)。調理器具も洗剤でよく洗ってから熱湯をかけて殺菌する。



【参考】政府広報オンライン「食中毒予防の原則と6つのポイント」  
農林水産省Webマガジン「aff(あふ)」(2022年12月号) 等

#### 今月のことば

#### 誰でも太陽であり得る 島崎藤村 (詩人・小説家)

近代日本文学を代表する作家の1人である島崎藤村。生家の没落による経済的な困窮や、相次ぐ家族の死に直面しながらも、愚直に創作に取り組み続け、詩集『若菜集』や小説『破戒』『夜明け前』などを遺した。そんな藤村は随筆で、誰もが太陽であり得ると説いた。暗い夜が長くとも、いつしか自分の内にある太陽が昇り、夜明けがやってくる。先の見えない時代でも、自らの可能性を信じて、着実に前に進もう。

出典：島崎藤村『春を待ちつつ』アルス、1925年