

「キャッシュレス・消費者還元事業」への対応と注意点

1. ポイント還元事業のしくみと概要

ポイント還元事業は、対象となる中小・小規模事業者(以下、中小企業)の店舗等において、キャッシュレスで決済した消費者に購入金額の5%(フランチャイズ等の場合は2%)をポイント還元する制度です。(図表2)

ポイントを発行するのは、クレジットカード会社などの決済事業者であって、中小企業にポイント発行の負担はありません。

キャッシュレス決済の導入に必要な端末等の費用や期間中の決済手数料については、国が決済事業者へ補助をすることで、中小企業の費用負担を少なくしています。

(1) 対象となる中小企業

原則として、図表1の資本金か従業員数のいずれか一方を満たす中小企業がポイント還元事業の対象になります。ただし、課税所得が15億円超の事業者は対象外です。

図表1 対象となる中小企業

業種	資本金又は出資の総額	常時使用する従業員の数
製造業その他*	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下

※ソフトウェア業・情報処理サービス業を含む

(注意) 資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有される事業者は対象外です。

(2) 対象となる取引と決済手段

ポイント還元事業の対象となる店舗等において、支払いの手段としてクレジットカード/デビットカード、電子マネー、QRコード決済を利用した場合にポイントが付与されます。

図表2 ポイント還元事業のしくみ



出典：TKC 事務所通信

2. 中小企業の対応と注意点

(1) 事業者のメリットとデメリット

ポイント還元事業を機にキャッシュレス決済の導入を検討する企業は、まずメリット・デメリットを確認しておきましょう。

① メリット

- 現金の手持ちがなくても購入できるため、顧客の取り込みが期待できる。
- 年間3千万人超の外国人観光客等のインバウンド消費の獲得につながる。
- 現金管理のリスク(盗難、釣銭間違い、レジ締め、入出金の手間)を削減できる。
- 預金や信販取引のデータを会計データと連携することで、入力の手間を削減できる。

② デメリット

- 決済事業者へ手数料を支払うため、粗利益が減少する。
- 現金売上と比較して入金が遅くなる。
- レジ周りに端末を置く必要がある。

(2) 戦略的な対応を考えよう

10月以降は「キャッシュレス決済対応店舗かどうか」が店選びの基準の一つになることが予想され、キャッシュレス決済に未対応では、機会損失につながる懸念があります。

そこで、ポイント還元事業に中小企業が参加しやすいように、以下の施策が講じられています。キャッシュレス決済導入の良い機会であるため、メリットやデメリットを踏まえ、導入を戦略的に検討しましょう。

◎ポイント還元事業参加企業の施策

- ①キャッシュレス決済に必要な端末代金の費用負担をゼロにする。
- ②期間中の決算手数料が実質2.17%以下になる。

(3) ポイント還元事業への加盟店登録

ポイント還元事業へ参加するには「キャッシュレス・消費者還元事業」の加盟店として登録が必要です。

中期経営計画教室のご案内

- 今月の開催日時：令和元年7月18日(木) 10:00~17:00 ※毎月第三木曜日開催
 - 会場：ベイヒルズ税理士法人 セミナー室 (横浜市神奈川区栄町1-1 KDX横浜ビル6階)
 - 参加費：弊社顧問先様 1日 30,000円、一般の方 1日 50,000円
- ※ 詳細のお問い合わせ、お申し込みは045-450-6701(担当MAS課)までご連絡ください。