

自動車リサイクル法について

西山のり子

平成 17 年 1 月 1 日より「使用済自動車の再資源化等に関する法律」(自動車リサイクル法)が本格施行されました。これは、使用済自動車(廃車)から出る有用資源をリサイクルして、環境問題への対応を図るための法律です。リサイクルに必要な費用については、リサイクル料金として自動車所有者にその負担を求めます。

●リサイクル料金の会計上の取扱い

(1) 新車購入時、継続検査時、構造等変更検査および中古新規登録・検査時に預託した際の取扱

A) シュレッダーダスト料金	預託金	・ 使用済自動車の引渡しまで自動車所有者の資産(金銭資産のため消費税は非課税) ・ 使用済自動車として引取業者に引渡した時点で、最終所有者が費用処理を実施
B) エアバッグ類料金		
C) フロン類料金		
D) 情報管理料金		
E) 資金管理料金	費用	・ 支払った時点で費用処理を実施

(2) 中古車販売時の取扱い

- ・ リサイクル料金預託済みの自動車を譲渡する際は、自動車の譲渡に伴い、新所有者がリサイクル料金を預託したものとみなされることになっています。
- ・ リサイクル料金預託済みの自動車の譲渡を受けた新所有者が譲渡した旧所有者に対し、車両部分の価値としての金額に加え、預託金相当額を中古車売買代金の中に含めて支払うことになります。したがって、購入時と譲渡時では、同額の預託金相当額を支払い、受け取っているため課税所得(差額)が生じません。
- ・ 預託金相当額の授受については、消費税上の非課税取引になります。このため、車両価値金額と預託金相当額について会計処理を行う場合は、別々の会計処理が必要となります。

(3) 引取業者への使用済自動車引渡し時の取扱い

- ・ 自動車所有者のうち最終所有者は、使用済自動車を引取業者に引渡した時点で、預託金相当額の費用処理を行うことができます。
- ・ 使用済自動車の引渡し時にリサイクル料金を支払った場合は、支払った時点ですべての料金について費用処理を行うことができます。
- ・ 引取業者の場合においても、最終所有者からリサイクル料金を一定期間預かる場合は、会計上の「仮受金」または「預り金」として計上して下さい。

●自動車重量税の廃車還付制度

自動車を廃車にする時、車検証の残存期間に応じて最終所有者に自動車重量税が戻ってくる制度です。自動車重量税の還付の対象となる自動車は、車検証の交付を受けている車両のうち、使用済となった後に自動車リサイクル法に基づいてリサイクルされた自動車に限られます。

また、使用済自動車が自動車リサイクル法に基づき適正に解体され、その解体を事由とする永久抹消登録(解体届出)を国土交通大臣に行くと同時に還付申請(還付金額=納付された自動車重量税額×車間残存期間÷車検有効期間)を行うことが条件となります。

還付申請は、引取業者からの使用済自動車が解体された旨連絡を受けた後、永久抹消登録申請又は解体届出と同時に申請書に必要な事項を記載して運輸支局等に提出します。なお、税務署への申請は運輸支局等経由で自動的に行われますので、申請者が税務署へ出向く必要はありません。

きゃっちぼーる

<http://www.maeda-cpa.com/>

第 169 号 平成 17 年 7 月 日
前田勝昭公認会計士事務所
名古屋市中区金山 1-15-10 三井生命ビル 8 F

TEL 052 (332) 6086 Fax 052 (332) 6096

前田の〈ちょっと経営を考えよう〉第 168 回

平成 17 年 7 月 2 日(土)の日経に下記の記事が記載されていました。

『大企業に比べて遅れていた中小企業の資金繰りの改善も鮮明だ。資金繰り判断指数(「楽」から「苦しい」を引いた値)は中小全産業で前回は 1 ポイント改善のマイナス 4。同指数は金融不安の高まりから「貸し渋り」が話題になった 98 年には同 25 に達しており、今回はマイナスながらも 92 年以来、13 年ぶりの高い水準となった。

法人企業統計によると、企業がキャッシュフロー(現金収支)をすべて有利子負債の返済に回すと何年で完済できるかを示す「負債返済年数」が大企業では 70 年度以降で最低の 5 年強。中小企業は 13 年弱と大企業よりも高いものの、90 年以降の低水準だ。

第一生命経済研究所の熊野英生主席エコノミストは「大企業などは手元資金を豊富に抱えるカネ余り状態にあるが、それが中小にも波及しつつある」とみる。』

中小企業も景気改善の動きである旨が記されていましたが、皆さんの会社はどうでしょうか？

今までの我慢の効果がでてきましたか。それとも相変わらず厳しい状況が続いていますでしょうか？

いつも皆様にお話をしていますが、「こういう会社にするんだ！」という希望を絶えず持ち続けてそのためのアクションを実行し続ければ、必ず努力の結果は皆さんに表れてきます。行動をしてがんばってください。

前田の《今人生を語る》第 75 回

「アメリカの交渉術」という本を読まれたことがありますか？

交渉がうまくいく条件は

- ① 相手の立場を十分理解することから始まり
 - ② そして譲るべきは譲り、主張すべきは主張する
- これが交渉のポイントだと書かれていました。まさに名言ですね。

相手の国(たとえば中国、韓国等)の立場(交渉相手の立場も含めて)十分理解せず、適当に甘い話だけをして、国内ではいかにも妥当な交渉をしてきたと嘘八百を並べていい格好をする。そして真実は日本を売ってしまう。

こんな政治家が多数を占める日本の政治は悲劇的ですね！！