

氏名又は名称			
対象期間			
事業年度（個人は令和 年分）			
自	年	月	日
至	年	月	日

対象年度の1月1日の直前に終了した事業年度（個人事業者においては対象年度の12月31日）における確定した決算の額及び年平均の従業員数を記入してください。

酒類製造業の売上高等ではなく、個人または法人で行っている事業全体の売上高等を記入してください。

	1月1日の直前に終了した事業年度（個人事業者においては対象年度の12月31日の属する年）における確定した決算の額				内 酒 類 事 業			
	売上高（千円）	109				110		
売上原価（千円）	113				114			
販売費及び一般管理費（千円）	117				118			
税引前当期純利益（千円）	121							
資本金（千円）	126							
従業員数（注1）	年 平 均				内 酒 類 事 業			
	127				128			
従業員給与額（注2）（千円）	年 総 額				内 酒 類 事 業			
	129				130			
	リ ベ ー ト 取 引 額				内 酒 類 事 業			
	受取リベート（千円）	122				123		
支払リベート（千円）	124				125			

（注）1 従業員数は原則年平均で記入してください。年間を通じて大きい変動がない場合（季節雇用の従業員がいないなど）は、事業年度末（個人は、12月末）の人数を記入していただく構いません。

2 従業員給与額は年総額で記入してください。従業員給与額のうち、酒類事業に携わる従業員給与が区分できない場合には合理的に按分して記載してください。

輸出取引パターンフローチャート

【酒類製造者等】

卸売（小売）業者を通じて輸出
をしている。

はい

いいえ

①
輸出取引のパターン
分け：パターン1、2、
3該当

②
輸出取引のパター
ン分け：パターン4
該当

【卸売業者】

小売業者を通じて輸出をしてい
る。

はい

いいえ

③
輸出取引のパターン
分け：パターン2該
当

④
輸出取引のパター
ン分け：パターン1、
3該当

※ ①又は④に該当した場合は別紙4「輸出取引のパターン分け」から、どのパターンとなるか御判断いただき、取引の区分を御確認ください。

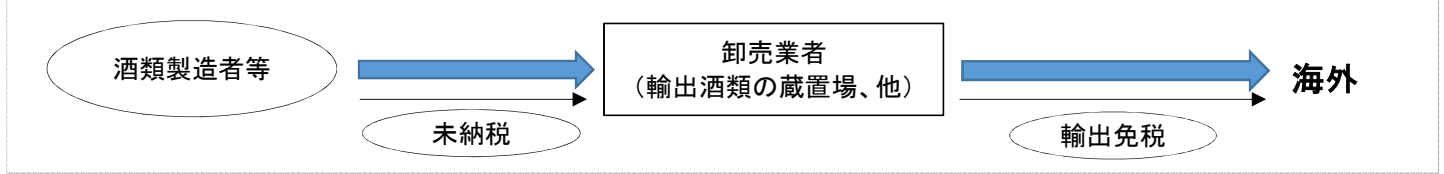
※ ②又は③に該当した場合は別紙4「輸出取引のパターン分け」から、取引の区分を御確認ください。

輸出取引のパターン分け

→ 取引の流れ —▶ 物の流れ

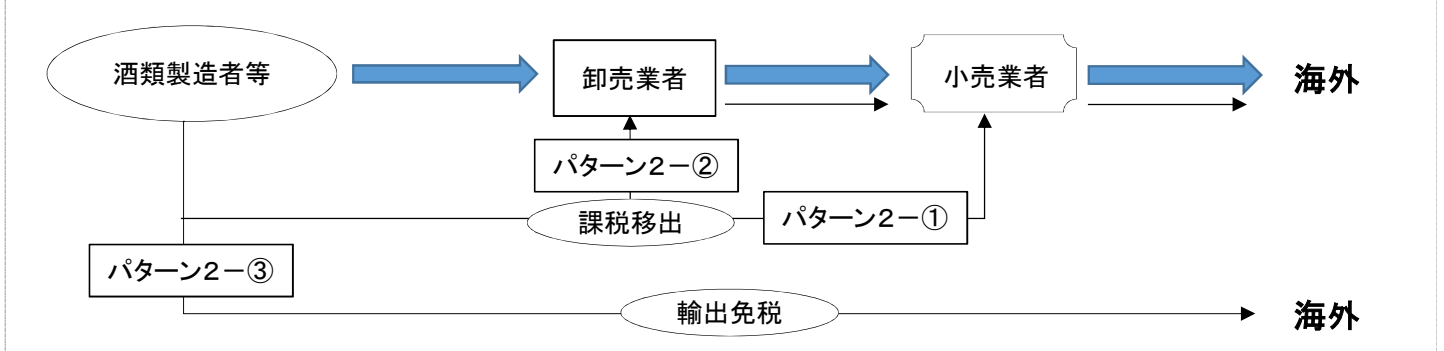
パターン1

酒類製造者等は卸売業者に販売、卸売業者は海外販売（輸出）



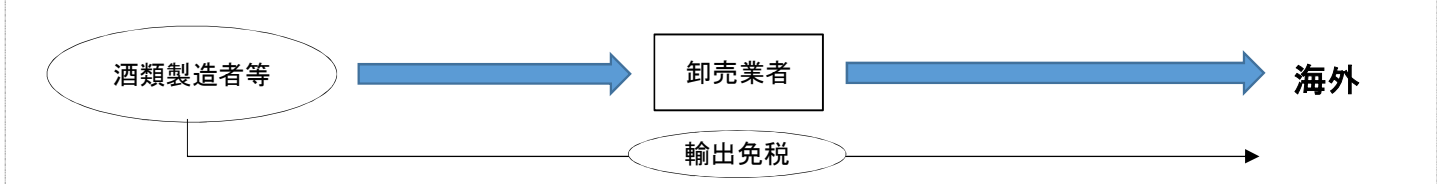
パターン2

- ①物の流れは酒類製造者等から小売業者に行くが、取引は酒類製造者等から卸売業者、卸売業者から小売業者
- ②物の流れ及び取引は酒類製造者等から卸売業者、卸売業者から小売業者
- ③物の流れは酒類製造者等から直接海外に行くが、取引は酒類製造者等から卸売業者、卸売業者から小売業者



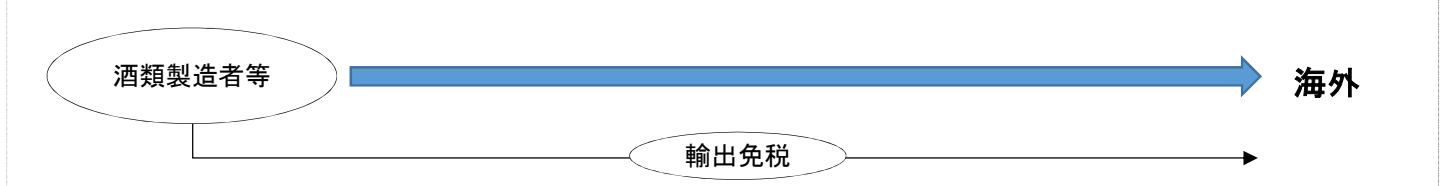
パターン3

物の流れは直接海外に行くが、取引は酒類製造者等から卸売業者



パターン4

酒類製造者等が直接海外販売（輸出）



輸出については、上記輸出取引のパターン分けの区分により、国内取引か輸出取引かに分かります。基本的な考え方としては、自社として直接海外と取引している場合のみ、輸出取引とします。次の表を参考に取引ごとに国内取引か輸出取引か区分してください。

	取引の区分	
	酒類製造者等	卸売業者
パターン1	国内取引	輸出取引
パターン2	国内取引	国内取引
パターン3	国内取引	輸出取引
パターン4	輸出取引	