

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				う ち 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				う ち 酒 類 事 業			
	127				128			
従 業 員 給 与 額（注2）（千円）	年 総 額				う ち 酒 類 事 業			
	129				130			
	リ ベ ー ト 取 引 額				う ち 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いて構いません。

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

卸売（小売）業者を通じて輸出をしている。

はい

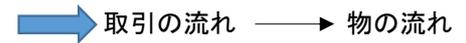
いいえ

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

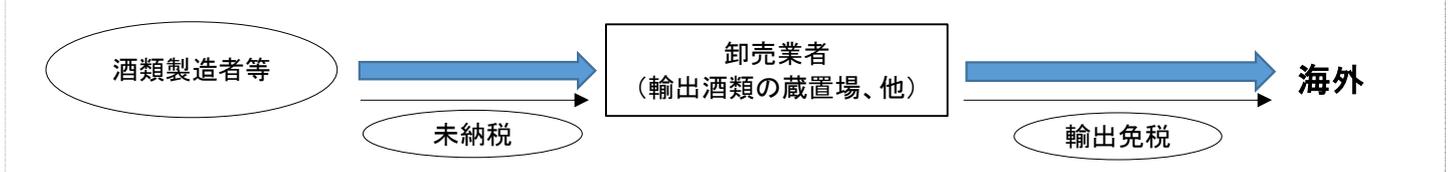
- ※ ①に該当した場合は別紙2「輸出取引のパターン分け」から、どのパターンとなるか御判断いただき、取引の区分を御確認ください。
- ※ ②に該当した場合は別紙2「輸出取引のパターン分け」から、取引の区分を御確認ください。

## 輸出取引のパターン分け



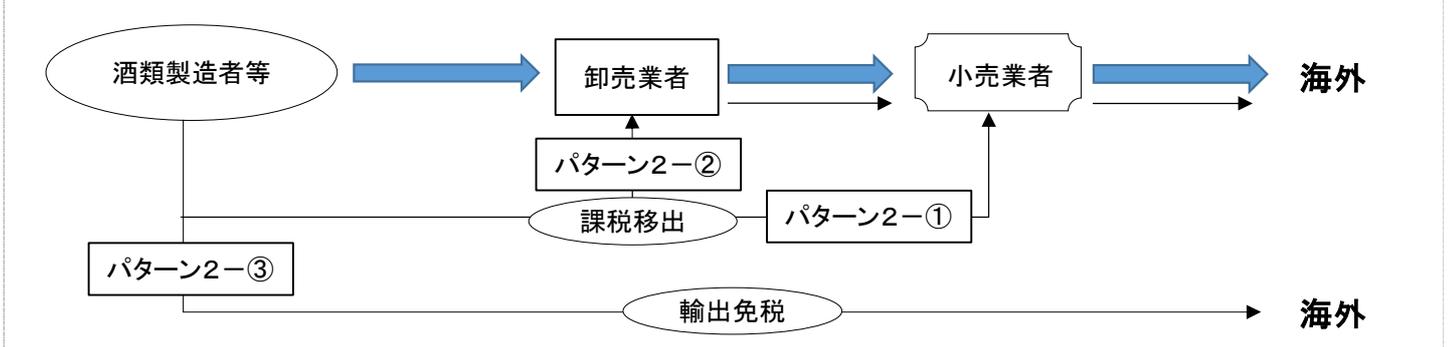
## パターン1

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)



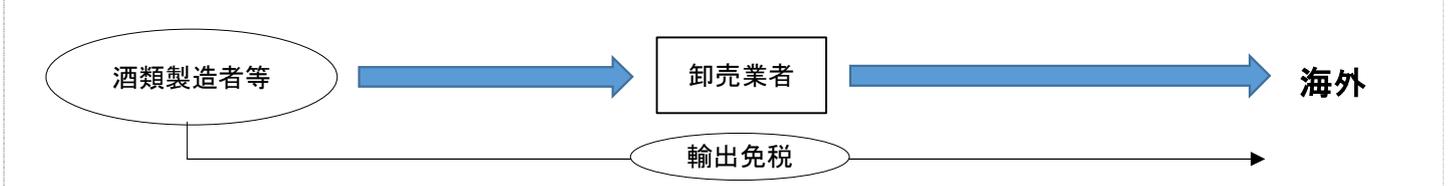
## パターン2

- 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



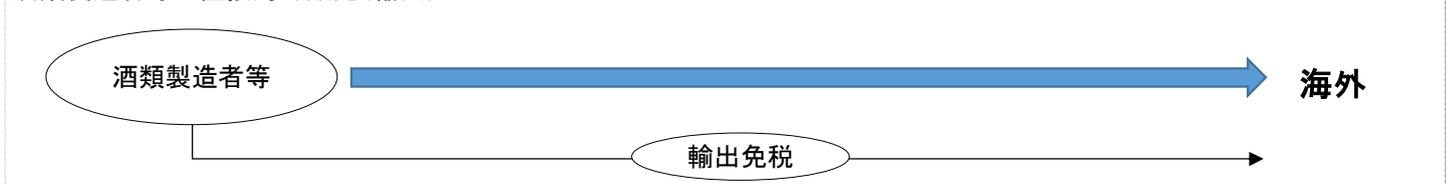
## パターン3

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
パターン1	国内取引
パターン2	国内取引
パターン3	国内取引
パターン4	輸出取引