

賢く正しく節税する！  
会社経営者であれば  
知っておきたい節税のいろは

法人節税対策研究会

## はじめに

経営には会社の利益が必須で、なぜなら、会社は先行投資をしなければならなし、売上が減って厳しい状況でも、お客様・取引先・従業員の雇用を守っていかなければならなしからです。

ここで、経営を良くするためには、「税引後」利益を最大化させるべきだ、という非常に単純な結論に至ります。

売上がいくら上がったとしても、利益がなければ意味がないですし、数字上利益があっても、税金ですべて持っていけたら、手元に現金が残らない、という結果になってしまいます。一方で、現在の日本は成熟した経済環境で、景気がなかなか拡大しない、競合他社との過当競争で値下げ圧力が強い、時代の流れが速い、などの要因で、ビジネス環境が良いとは到底言えない状況が続いています。

このような状況下で、税引後利益を最大化するための大きな手段として、「節税」があるわけです。

売上に対する利益率を10%、法人税等の税率を30%と仮定すると、

売上…100

利益…10（対売上…10%）

法人税等…3

税引後利益…7（対売上…7%）

となります。

この状況で、法人税等を3から2に、たった1だけ減らすことができればどうなるのでしょうか？

税金が減って、税引後利益が1増えますから、

売上…100

利益…10（対売上…10%）

法人税等…2

税引後利益…8（対売上…8%）

となり、税引後利益が売上に対して1%増えます。

では、税率30%のままで、税引後利益8を達成するためには売上はいくらにならないとダメなのでしょうか。

売上…110

利益…11（対売上…10%）

法人税等…3・3

税引後利益…7・7（対売上…7%）

となり、売上を10%伸ばしても、まだ税引後利益は8に達しません。  
つまり、売上の1%を節税する効果は、売上を10%以上伸ばす価値に等しいということになります。

このシミュレーションは、あくまでも利益率を10%という高い設定で計算していますので、利益率が低ければ、節税の効果はもっと大きくなります。

このように、会社の手残りを増やすことを目標として、税引後利益を伸ばすためには、

売上を上げる、コストを削減する以外に、節税することが大事になってきます。

そこで、われわれ税理士・会計事務所に出番が回ってくるわけです。

日々、経営者・会社の傍らで、会計・税務という側面から、経営者を応援し続ける立場としては、より多くの経営者に本書を読んでもいただき、節税方法を知っていただきたいと思ひ、筆を執りました。

本書は、国民の義務である「納税の義務」を遵守しながらも、同時に、国民の権利である「節税」に着目し、「会社経営をもっと良くしていきたい」との強い想いで、日々頑張っておられる会社経営者に向けて書かれたものです。

その会社経営者を常日ごろから見守り続ける税理士・会計事務所として、本書が1社でも多く会社、そして1人でも多くの経営者のお役に立てるのであれば、これ以上の喜びはありません。

## 第1章 「役員報酬・給与で節税！」

役員への給与は特別	— 12
退職金にかかる税金は特別に安い！	— 15
役員退職金を支払う際の注意点とは？	— 17
具体的な対応方法とは？	— 22
決算時に利益が多額に出るなら決算賞与！	— 25
外注費なら節税!? 税務署から給与と言わないために……	— 29
一部だけ給与で一部だけ外注費？	— 36
出張が多い会社は「日当」を支給しよう	— 40
社宅と住宅手当、税金上は似て非なるもの	— 44

社長の自宅が賃貸ではなく持ち家の場合……	— 48
----------------------	------

## 第2章 「保険で節税！」

節税と言えば……やはり保険か!?	— 54
生命保険を使って節税するときの注意点とは？	— 59
養老保険を使って節税するときの注意点	— 63
役員と社員はどの程度保障が違うべきか？	— 65
中小企業倒産防止共済は最高の節税方法	— 68

## 第3章 「減価償却で節税！」

帳簿に載っている減価償却資産は本当にあるの？	— 74
中古の減価償却資産を買って節税	— 77

## 第4章 「資産で節税！」

- 多額の修繕費がかかった場合、節税の注意点とは？ — 81
- 多額の設備投資は事前に…… — 97
- 還付は早い方がうれしい！ — 102
- 購入する物は「30万円」が基準 — 106
- その資産・ソフトウェアって使ってるの？ — 110
- 中古の建物と土地を購入したら…… — 112
- 内部造作の減価償却費で節税する方法とは？ — 117
- 取引先が払ってくれない！ 貸倒にできる？ できない？ — 122
- 相手先の資産状況や支払能力から見て、債権の全額が回収不能の場合  
売掛金などの売掛債権の不良債権にだけ適用される貸倒れとは？ — 126
- 含み損がある資産を探せ！ — 132
- もう売れない商品在庫も節税のタネ — 133

有価証券も節税に使える — 135

非上場株の場合 — 137

不動産を購入したときの節税方法とは？ — 139

每期継続的に消耗する棚卸資産がある場合は…… — 141

保証金で返還されない金額が確定しているなら…… — 143

## 第5章 「まだある節税方法！」

翌期の家賃を前払いして節税 — 148

売上の計上基準を変えるだけで…… — 150

請負により売上が上がる業種の場合の売上計上基準は？ — 154

不動産業者は、仲介手数料をいつ売上計上すればよいか？ — 156

期末に大きな売上が計上される可能性が高いときは…… — 158

交際費のルール、実は細かいんです — 162

交際費が多額な会社は…… — 166

## 第1章

# 「役員報酬・ 給与で節税！」

再度「交際費」「会議費」「5000円基準」について  
従業員数が増えたら……節税になる！

172

169

## 役員への給与は特別

「従業員に支払った給与・賞与（ボーナス）は全額経費になる」

これは非常に当たり前の事実なのですが、一方で、役員に払う給与は少し特別なルールがあります。

例えば、会社の業績が良いからといって、役員に対して賞与（ボーナス）を支払ったとしても、原則として経費（損金）にはなりません。

また、従業員は残業代のみならず、評価の点から毎月の給与額が上下しても何ら問題ありませんが、役員に対する報酬は、毎月同じ金額でなければなりません。これを「定期同額給与」といいます。

なぜ、役員報酬が毎月一定金額でなければならないかというと、会社が儲かったときに役員報酬を増やして、会社の利益（所得）を減らす、という税金調整をさせないためです。このように、従業員に対する給与・賞与とは違い、役員に支払う給与・報酬は、特別なルールが定められています。

税制改正により、毎年のように所得税の税率が上がリ、法人税の税率が下がっていて、この傾向は今後も続きそうな気配です。

平成27年時点の所得税率と法人税率をご覧ください（図1-1、図1-2）。

単純に所得税率と法人税率を比べてみても、所得税率の方が圧倒的に高いことがわかります。

ですから、役員報酬を高額にしても、法人・個人を合わせた全体としては、節税になるどころか、むしろ税金は増える結果となります。

## 退職金にかかる税金は特別に安い！

同じように会社からお金を受け取るにしても、給与・報酬で受け取れば、すでに解説したとおり、所得税率が高いため、税金は高くなってしまいうのですが、ここで特別扱いされているのが退職金です。

退職金は、図1-3のように計算されます。これを見ると、よくわからないと思われるかもしれませんが、毎月・毎年受け取る役員報酬よりも、税金が少なくなるように計算されることになっています。

節税を考えるのであれば、まず役員退職金を「できるだけ高額に」支払うことが大事になります。

また、退職金というと、会社を辞める際の1回だけしか支給できない、と考えがちですが、役員退職金の場合は、会社を完全に退職しなくても支給できる規定が存在しますので、詳しく解説したいと思います。

■（図1-1）所得税の税率と控除額一覧

課税される所得金額	税率	控除額
195 万円以下	5%	0 円
195 万円を超え330 万円以下	10%	97,500 円
330 万円を超え695 万円以下	20%	427,500 円
695 万円を超え900 万円以下	23%	636,000 円
900 万円を超え1,800 万円以下	33%	1,536,000 円
1,800 万円を超え4,000 万円以下	40%	2,796,000 円
4,000 万円超	45%	4,796,000 円

<https://www.nta.go.jp/taxanswer/shotoku/2260.htm>の【参考事項①】

■（図1-2）平成27年度の法人税率一覧

		改正案 (平成27年度)
中小法人(※1)、一般社団法人等 及び人格のない社団等	年800万円以下の金額	15%
	年800万円超の金額	23.9%
中小法人以外の普通法人		23.9%
一般社団法人等以外の公益法人等、	年800万円以下の金額	15%
	年800万円超の金額	19%

<http://www.yamada-partners.gr.jp/news/H27houjinFin.pdf>の改正案(平成27年度)の税率(全体から「改正前」の列を除く)



たしかに、役員退職金を支払えば、法人税の節税ができる、役員報酬よりも低い所得税での個人所得となるので、できるだけ多く支払いたいということもあります。しかし、役員退職金は税務調査でも狙われやすく、その「金額」「退職した事実」には細心の注意が必要です。

事実、役員退職金だけの否認でも多額になることがほとんどです。なぜ、税務調査で狙われやすいかというと、実質的には退職していないのに、退職金で節税しているケースがあるからです。

役員退職金はある程度の額になることも多く、節税のインパクトも非常に大きくなるので、節税に使われることがよくあります。

その際に問題となるのが「適正な役員退職金の額」で、微妙な判断を伴うケースも多々あります。実際、「役員退職金として、〇〇〇〇万円を支払いたいのですが、大丈夫でしょうか？」という相談を頂くことがよくあります。

## 役員退職金を支払う際の注意点とは？

■（図1-3）退職所得控除額の計算の表

勤続年数(=A)	退職所得控除額
20年以下	40万円×A(80万円に満たない場合には、80万円)
20年超	800万円+70万円×(A-20年)

(注)

- 1 障害者になったことが直接の原因で退職した場合の退職所得控除額は、上記の方法により計算した額に、100万円を加えた金額となります。
- 2 前年以前に退職所得を受け取ったことがあるとき又は同一年中に2か所以上から退職金を受け取るなど、控除額の計算が異なることがあります。

(例) 1 勤続年数が10年2ヶ月の人の場合の退職所得控除額

勤続年数は11年になります。(端数の2ヶ月は1年に切上げ)

$40\text{万円} \times (\text{勤続年数}) = 40\text{万円} \times 11\text{年} = 440\text{万円}$

2 勤続年数が30年の人の場合の退職所得控除額

$800\text{万円} + 70\text{万円} \times (\text{勤続年数} - 20\text{年}) = 800\text{万円} + 70\text{万円} \times 10\text{年} = 1500\text{万円}$

税額の計算方法

退職所得は、原則として他の所得と分離して所得税額を計算します。

なお、退職手当等の支払の際に「退職所得の受給に関する申告書」を提出している人については、退職手当等の支払者が所得税額を計算し、その退職手当等の支払の際、正規の所得税の額が源泉徴収されるため、原則として確定申告は必要ありません。一方、「退職所得の受給に関する申告書」の提出がなかった人については、退職手当等の支払金額の20.42%が源泉徴収されますが、退職所得の受給者本人が確定申告を行うことにより所得税額の精算をします。

<https://www.nta.go.jp/taxanswer/shotoku/1420.htm>の「3退職所得控除額の計算方法」と「4税額の計算方法」の部分のみ

役員退職金の否認パターンは下記の2つです。

① 役員退職金の額が過大である

↓ 法人側…過大部分だけが損金（＝経費）にならない  
↓ 個人側…所得税は変わらない

このパターンは、役員退職金が多額のため、退職金の「全額は」経費として認められないとされる場合です。つまり、一部の退職金だけが否認されます。

② 退職の事実がないのに、役員退職金を支払った

↓ 法人側…役員退職金ではなく、役員賞与として否認  
↓ 個人側…役員退職金としてではなく、役員賞与として課税

このパターンは、役員に退職金を支給したが、そもそも役員が退職した、もしくはそれと同様の状況にはない、と指摘される場合で、退職金全額が経費として認められません。

また、それに合わせて、支払った退職金を（一時的な）賞与と見なされてしまい、退職金を受け取った役員個人側にも課税されてしまいます。いわゆる、ダブルパンチの課税です。

当然、否認によるインパクトが大きいのは②で、ここは「現実はどうなのか？※」という問題となります（※「事実認定」といいます）。

もちろん、完全引退・退社ならば、このような問題にはならないのですが、「代表権のない会長」という立場などで取締役に残ることもあります。

では、どういうことに注意をすればいいのでしょうか？

まずは、法人税の基本通達に書いてある内容を簡単に書いてみたいと思います。

例えば、次に掲げるような事実があった場合など、役員としての地位や職務の内容が激変し、実質的に退職したと同様の事情にある場合は、役員退職金となります。

① 常勤役員が非常勤役員になったこと。

↓非常勤でも代表権があったら駄目

↓代表権はないが、実質的に経営上の重要な地位にいたら駄目

②取締役が監査役になったこと。

↓実質的に経営上の重要な地位にいたら駄目

↓一定の持株数の要件を満たしていたら駄目（詳細は割愛）

③役員報酬が激減（おおむね50%以上の減少）したこと。

↓実質的に経営上の重要な地位にいたら駄目

もちろん、役員報酬の50%以上の減少などは形式的にも明確ですが、「実質的に経営上の重要な地位」にいるかどうかは「事実認定」の問題です。ですから、「そんなのわからないでしょ」と安易に考えている方も多いのです。

また、「仕事ばかりの人生だったので、引退してもやることなく、引退後もある程度は会社に来たい」とおっしゃる方も多いです。

しかし、それは非常に危険です。

実際、そういう安易な発想から事実認定で否認された事例は「たくさん」ありますし、これで否認されたら、役員賞与としての否認となります。つまり、「法人税と所得税のダブルパンチ」です。

## 具体的な対応方法とは？

それでは、税務調査で退職金について否認指摘されることに備え、どのような準備をしておけばいいのでしょうか？

「実質的に経営上の重要な地位」にいない「事実」は当然に必要ですが、下記の資料を準備しておきましょう。

○稟議書、契約書などの決済、押印は現代表取締役が行っている

↓実印の管理も現代表取締役が行っている

○重要な取引先などとの交渉も現代表取締役が行っている

↓前代表と現代表が一緒に挨拶に回った際の日時などの記録

↓引継書などの作成など

○人事異動、給与改定、人事考課などの最終決定を現代表がしている

↓具体的な書面やメールの履歴など

結果として、「退職の事実」をどう証明していくのか、ということが必要になってきます。ちなみに、筆頭株主（35%）が代表取締役を退任後も監査役として残り、役員退職金を否認された事例がありますが、これは納税者が勝っています（東京地裁、平成20年6月27日）。

この裁判の中で税務署は、

- ①取締役を退任後も原告会社の監査役であり、筆頭株主である
- ②約15年間にわたり、この会社の代表取締役を務めていた
- ③現在の代表取締役である甲の父である
- ④長年の経験を活かし、また、その所有する株式を通じて、会社の経営に影響を与えることができる
- ⑤引き続き、会社の経営上の重要な地位を占めているから、実質的に退職したとは認められない

と主張をしましたが、納税者側が勝ちました。

また、この判決文の中に上記の通達に関して書かれている部分があるので、簡単に書き直してみたいと思います。

○通達が具体的に規定している事情はあくまで例示にすぎない

○実質的に退職したと同様の事情にあると認められるか否かを具体的な事情に基づいて判断する必要がある

繰り返しになりますが、役員退職金は狙われやすく、かつ、安易に考えている方も多い部分です。否認されたときのインパクトは「本当に」大きいので、事前にきちんと準備しておくことが重要です。

## 決算時に利益が多額に出るなら決算賞与！

従業員が頑張ってくれたから、会社に利益が出たわけです。それに報いる形として、期末に賞与（ボーナス）を出すことにしました。これを「決算賞与」と呼びます。

この決算賞与を今回の決算で、未払金として経費に計上するためには、左記の要件をすべて満たさなければなりません。

① 決算賞与をもらう従業員ごとに、かつ、同時期に決算賞与をもらう従業員の全員にその賞与の額を期末までに知らせていること

② 翌期１ヶ月以内に実際に支払うこと

③ その決算賞与の額を経費として処理していること（仮払金などで処理しては駄目ということです）

ただし、実際は決算賞与を出したくても、そんなにすぐに会社の決算が確定せず、いくら支給するかを決められない場合も多くあります。ですから、利益の額次第により決算賞与を検討したい会社は、毎月の経理作業を早めに進めましょう。

そうしなければ、決算が不確定な段階で賞与を通知し、支払うことになってしまいます。なぜならば、「期末までの通知、翌期1ヶ月以内に支払うこと」が要件だからです。

前記3要件に関する補足ですが、会社の中には「賞与は支給日に在職する従業員のみに支給する」という旨を給与規程などに記載していることもあるかと思いますが、この旨の記載がある場合、決算賞与を未払金に計上して、当期の損金に計上することはできません。

なお、給与規程などがなく、こういう旨の記載そのものがないという会社は前記3要件を満たせば、決算賞与を未払金に計上しても当期の損金にすることが出来ます。

結果として、期末までに決算賞与額を通知した従業員で支給日までに退職した人は誰も

いなかった（＝全員が前記の3要件を満たし、決算賞与をもらった）としても、こういう旨を定めている会社は決算賞与を未払金に計上する節税対策「そのもの」ができません。

なぜならば、前記①にあるように「決算賞与をもらう従業員ごとに、かつ、同時期に決算賞与をもらう従業員の全員にその賞与の額を期末までに知らせていること」が要件だからです。もし、通知日以後、支給日までに退職する社員がいた場合、支給日に在職していないと決算賞与をもらえないことになるので、この要件を満たさなくなってしまうのです。

そこで、給与規程などの中に賞与の支給に関して、「支給日に在職」という要件があったとしても、「賞与（決算賞与を除く）」と記載しておくという対策があります。つまり「支給日の在職要件は決算賞与以外の賞与に適用」ということです。

もちろん、「支給日に在職」という要件を削除すれば簡単なのですが、それでは会社が本来はしなくてもいい負担をする可能性があります。それでは本末転倒となってしまうのです。

こういう規程の記載例はあまりないかと思いますが、こうしておけば否認根拠となる部分（次ページの通達9-2-43）は排除できているので、結果として、税務調査で否認される根拠はありません。なお、未払い計上した決算賞与につき、支給しなかった従業員が1

人でもいた場合、その人の賞与額だけでなく、決算賞与の全額（全員分）が損金にならないので、ご注意ください。

（参考条文等）

法人税法施行令第72条の3第2号

イ その支給額を、各人別に、かつ、同時期に支給を受けるすべての使用人に対して通知をしていること。

法人税基本通達9-2-43（支給額の通知）

法人が支給日に在職する使用人のみに賞与を支給することとしている場合のその支給額の通知は、令第72条の3第2号イ（※前記の部分）の支給額の通知には該当しないことに留意する。

## 外注費なら節税!?

### 税務署から給与と言われないうちに……

人件費（給与・賞与・役員報酬等）には消費税はかからないので、支払う消費税から控除ができません。これに対して、外注費には消費税がかかるので、支払う消費税から控除ができます。

そのため、人件費を外注費に切り替えることができれば、消費税の節税になります。これには、「従業員を退職させて、別の外注先を使う場合」と「従業員をそのまま外注先に切り替える場合」があります。もちろん、退職金や労働基準法の問題があります（労働基準監督署の調査で外注先と認識していた「社員のな人」の未払い残業代が問題になり、是正勧告を受けた事例もあります）。

手続上の問題や数字上の問題もあります。手続上の問題で言えば、今までは年末調整で終わっていたものが、従業員が確定申告をしなければなりません。数字上の問題で言えば、同じ金額では元従業員が損になる可能性があるということです。



例えば、年収600万円の従業員を外注先に切り替えたとします。給与の場合は、額面にそのまま税金がかかるわけではありません。額面600万円の場合は、扶養などの控除前で426万円に対して税金がかかります。

これに対して、600万円を外注費として支払えば、600万円に対して税金がかかってしまいます。実に174万円も課税対象に差が出てしまうのです。

しかし、元従業員は奥さんに給料を支払うことができる場合もある点や仕事部屋に対応する家賃を経費にできる点がメリットです。仕事で使ったガソリン代も経費にできます。

一概にどちらがよいとは言えないし、その人や業種によっても違うでしょう。

また、消費税の税率が上がれば、従業員を外注先に切り替える会社が出てくるでしょう。そのときは経費をどちらがもつのかなどいろいろな問題が出てきます。そして、従業員、外注先のどちらがよいとはいえない切れませんので、会社の状況に合わせて選択することが大切です。

会社が「外注費」と処理したものを税務調査で「人件費（給与）」と否認されるケースがあります。これを否認されると、「源泉所得税の徴収漏れ」「消費税の控除不可」となり、

多額の追徴税額を支払うことになります。だからこそ、これを否認されないための外注先との業務委託契約書の「例」を載せておきます（32～33ページ）。

ポイントは4、7、12条です。ただし、外注費と人件費の「明確な」線引きは税法上ありません。そのため、このひな型はあくまでも例示としてご覧ください。

例示ではあっても契約書の整備は非常に重要なポイントです。なぜならば、消費税法基本通達の中に「一義的には雇用契約による対価かどうかにより判定する」という旨が書いてあるからです。ですから、外注先との契約書がない場合、まずは契約書の整備が重要です（契約書があればOKというものではありませんが）。

ただし、支払われたお金が給与なのか、外注費なのか、明確な区分ができない場合もあります。この場合は左記の項目を「総合的に」考え、判断することになります。

1、その契約の業務内容が他人と入れ替わることができるか？

↓入れ替わることができるならば、外注費



乙:東京都● ●●●●(F)

2、会社の指揮監督を受けるかどうか？  
↓指揮監督を受けないなら、外注費

3、引渡し前に完成品が不可抗力のため滅失した場合の報酬は？  
↓請求することができないなら、外注費

↓社員（給与）の場合、働いた時間に対するもので、滅失は関係ない  
↓民法で「請負」とは「当事者の一方が仕事を【完成】することを約し、相手がその【結果】に対して、報酬を支払うことを約する」とある

4、業務に必要な材料、用具などを誰が購入しているか？

↓外注先が持ち込んだ物であれば、外注費

↓社員（給与）の場合、必要な物は会社を買ってくれる

もちろん、これらの項目は「例えば」であり、これらを「総合的に考える」ものなので、

絶対的なものではありません。ただし、1つの大きな基準にはなります。ですから、契約書の整備をする場合、これらの項目を明確にしたものにする必要があります、それが本書に記載したひな形なのです。

## 一部だけ給与で一部だけ外注費？

別の観点からアプローチしてみましょう。所得税の基本通達の中に左記の記載があります。この通達は外交員、集金人を前提にしたものですが、保険会社の外交員などに限ったものではありません。

- 1、支払われるお金が交通費とそれ以外に区分されている場合  
↓交通費は通勤手当と同じで所得税は非課税  
↓それ以外の部分は給与
- 2、1以外の場合で、固定給とそれ以外に区分されているとき  
↓固定給は給与  
↓それ以外は外注費

### 3、1と2以外の場合

旅費の負担状況などにより、総合的に考えて判断する

固定給を支払っている場合は「一部は給与、一部は外注費」ということもあり得るので、注意が必要です。なお、前月の営業成績に応じ、固定給が増減する体系もありますが、これは固定給ではなく、全体が外注費となります。

この「給与か？ 外注費か？」がよく問題になる業種の代表例として、不動産会社や美容室があります。このうち、不動産会社に関しては『源泉所得税質疑応答事例集』（平成12年版）に次ページの記載があります。一部を加筆修正して記載します。

「不動産業者等が土地・建物の売買のあっせん者に支払う報酬」  
（質問）

自社の「従業員である外交員」に支払う報酬は外注費でいいのでしょうか？

ただし、売買のあつせんに要する費用は外交員の負担とし、固定給を別途、支払っています。

（回答）

このようないわゆる外交員としての業務の従事している者はもちろん、外交員としての性格を有しているので、外注費でOKです。

ちなみに、この項目は平成14年の改定版では削除されていますが、税制改正があったわけではありません。「従業員である外交員」という表現に違和感を覚える方もいるでしょうが、国税庁のウェブでも給与と外注費を同じ人に支払う事例が掲載されています。ですから、「同じ人が従業員でもあり、外注先でもある」ということはあり得るのです。

特に、毎月に定額を支払い、別途、営業成績に応じたお金を払っている場合、

○固定給（給与）＋歩合給（給与）

○固定給（給与）＋成果報酬（外注費）

○固定報酬（外注費）＋成果報酬（外注費）

のいずれであるかは100%の基準がないだけに、契約書の整備、それに合わせた運用が必要です。

この外注費、人件費の線引きは100%の明確な線引きがないだけに、「○○ならば、否認を回避できます」と言い切れないことが心苦しい部分ではあります。「給与か？外注費か？」は税務調査でも問題になる部分なので、しっかりと契約書を整備し、理論武装し、準備しておく必要があります。

これができるおらず、「社員のな外注先」がいることも多いので、ご注意ください。明確な基準がないだけに、納税者サイドの理論をしっかりと構築しておくことが重要です。

## 出張が多い会社は「日当」を支給しよう

出張が多い会社は、出張旅費の規程を作って出張手当（日当）を支給しましょう。この日当は、全額が経費になり、もらった側では所得税、住民税のかからないお金になります（非課税）。

日当を支給する代わりに、出張に伴う経費精算をしないこともあります。また、経費精算の中に交際費があれば、交際費は一定額までしか税金の計算上は経費になりませんが、日当であれば、全額が経費になります。

税務調査での否認リスクを考えるならば、日当は日当で支払い、交際費や旅費や宿泊費は実費精算すること「も」検討すべきです。特に、旅費や宿泊費などを含んだ高額な日当は税務調査でも問題になりやすい部分です。

ここは個別に検討していただきたいという意味であり、そうしなければならないということではありません。要はリスクとのバランスです。

顧問先の社長とこの話題になると必ずと言っていいほど「では、日当はいくらまでなら

いいのですか？」と聞かれます。残念ながら、「いくらまでならOK」という明確な規定はありません。

会社の規模、出張における業務内容、役員報酬や給与とのバランスも考えて設定してください。例えば、社長は出張が多く、毎月の役員報酬が10万円、出張手当が100万円では、税務調査でも否認される可能性が高いでしょう。

ただし、基準がないだけに税務署も否認しにくい部分であることも事実です。結果として、通常よりも多少高い金額であったとしても、否認されることは少ないでしょうが、ここは税務調査の内容、税理士の技量（交渉力、過去の裁決などの知識量、スタンス）によって変わってくる部分でもあります。どこまで積極的に考えるか（高くするか）はケースバイケースです。

また、否認されたときのリスクヘッジとして、精算しなかったとしても、出張に伴う宿泊代などの領収書は捨てないようにしましょう。

注意していただきたいのが、規程があっても社長の日当が高く、かつ、他の役員や従業員は出張する機会がないという場合です。こういう場合、規程はあっても、社長よりも下

で、社長の出張に伴う日当が6606円（集計社53社）、宿泊費が1万6365円（集計49社）となっています。

ただし、業種別の平均額には開きがあるので、自分の業種に合った妥当な金額を顧問税理士と相談のうえ、決定することが重要です。

■（図1-4）

宿泊出張日当（国内）			
社長	専務	常務	取締役
56,000円	38,000円	38,000円	20,500円
宿泊出張日当（国内）			
社長	専務	常務	取締役
40,000円	30,000円	30,000円	25,000円

の役職の方は出張旅費規程に記載されているだけで、実態は社長だけの規程になっています。これも金額の基準がないところが心苦しいですが、出張での仕事内容も含めての妥当性を顧問税理士とご検討ください。

なお、回答数が限定されているので、これが基準になるとは言い切れませんし、その金額が税務調査で認められたかどうか不明ですが、株式会社政経研究所の『国内・海外旅費実態調査集（2011年版）』に記載されている国内出張旅費の中から個別的に最高額をピックアップすると、図1-4の金額となっています。なお、回答した会社が一律同様の制度ではないので、同じように回答しているわけではありません。

ちなみに、業種を問わない全体の平均額は、出張する地域に関係なく全国一律で支給している会社という前提

## 社宅と住宅手当、税金上は似て非なるもの

節税を考えるうえで大事なことは、「支払っている会社は経費（損金）になる」一方で、それを受け取った役員・従業員は税金を払う必要がない（非課税）という制度を利用することです。

この典型例が、前項で解説した「日当」です。

日当は、支給した会社が全額経費にできますが、受け取った役員・従業員は税金がかからない、という観点から節税になっているわけです。

これと同じような節税効果が、「社宅」にもあります。

「社宅」と「住宅手当」は、言葉上同じように考えがちですが、税金上の取扱いはまったく違います。まずそこから解説しましょう。

ここでは、持ち家ではなく、家・マンション等を借りている場合を考えます。社宅と住宅手当の違いは、まず契約関係です。

○社宅 貸主と会社が契約

○住宅手当 貸主と役員・従業員が個人として契約

社宅は、「会社が借り上げた」家に、役員や従業員が住むので「社宅」です。一方、すでに役員・従業員が「自分で借りた」家に住んでいて、それに対して手当てを支給するので「住宅手当」となります。

住宅手当の場合、額面給与の上乗せとして税金がかかりますが、社宅の場合だと、一定金額を給与から天引きすれば税金はかかりません。つまり、社宅の方が節税になるということです。

わかりにくいので、実際の数字で考えてみましょう。役員・従業員の基本給を30万円として、家賃を10万円とします。

社宅の場合、10万円はいったん会社が払いますが、そのうち5万円を、住んでいる役員・従業員が負担（給与天引き）する。

一方で、住宅手当の場合、借りている役員・従業員が10万円の家賃を自分で支払ってい

■（図1-5）社宅制度と住宅手当制度

	社宅制度	住宅手当制度
A：基本給	300,000円	300,000円
B：住宅手当	0円	50,000円
C：支給額合計（A－B）	300,000円	350,000円
D：社宅控除	50,000円	0円
E：源泉所得税（Cに対して課税）	8,420円	12,590円
F：差引支給額（C－D－E）	241,580円	337,410円
G：支払家賃	0円	100,000円
H：手取額（F－G）	241,580円	237,410円

るわけですが、会社から5万円の住宅手当を支給する。

どちらも、10万円の家賃で変わらず、会社が5万円負担しているのですから、そこに住んでいる役員・従業員は、差額5万円だけ負担すればいい、という事実なのですが、税金負担が違うため、節税効果はまったく違います。

図1-5をご覧ください。

なぜこのように、手取り金額に差が出るのかといえば、住宅手当（ここでは、5万円）が課税対象となっている一方で、社宅として会社が負担している金額（ここでは、家賃10万円－5万円＝5万円）は経費になっていながらも、手当とは違って課税対象になっていないからです。

これはあくまでも、自宅が賃貸であることを想定した節税方法です。では、自宅が持ち家の場合はどうなるのでしょうか。



## 社長の自宅が賃貸ではなく持ち家の場合……

社長の自宅が社長個人の持ち家である場合、会社が社長の自宅を買い取り、社宅として賃貸することができます。そうすると、個人の生活費の中から持ち出している固定資産税、都市計画税、修繕費、借入金の利息、損害保険料などが会社の経費になります。

もちろん、社長の生活費は役員報酬から所得税、住民税などを源泉された手取額から支払っています。

この手取り額から、これらの費用を支払っても経費になりません。しかし、会社の所有であれば、これらの費用はすべて経費になります。

経費になるということは、その税率分だけが節税になるということです。同じ家に住むのなら、会社の所有として住んだ方が節税になります。

その場合、社長から社宅家賃をもらわなければなりませんので、そこが注意点となります。この家賃の計算方法は税務上、決まっていますが、実際に計算してみると相場よりも安いことが多いようです。

### ■ (図1-6)

#### ① 床面積が132㎡（木造以外の場合は99㎡）以下の場合

$$\begin{aligned} & \left[ \text{その年度の建物の固定資産税の課税標準額} \times 0.2\% + 12円 \times \frac{\text{建物の床面積}}{3.3\text{㎡}} \right] \\ & + \left[ \text{その年度の敷地の固定資産税の課税標準額} \times 0.22\% \right] \end{aligned}$$

#### ② ①以外の場合。ただし、床面積が240㎡を超えるような豪華な場合を除く

$$\left[ \text{その年度の建物の固定資産税の課税標準額} \times 12\% + \text{その年度の敷地の固定資産税の課税標準額} \times 6\% \div 12 \right]$$

※木造家屋以外は10%になります。

■（図1-7）個人契約の賃貸物件を法人契約の社宅にし、  
役員報酬を減額した場合

	マイナス要素	プラス要素
会社	社宅家賃の支払い	・ 役員報酬の減額 ・ 役員からの社宅家賃収入
個人	役員報酬の減額	・ 役員報酬の減額に伴う所得税、住民税、社会保険料の減額 ・ 個人が負担する家賃の減額

具体的な計算は固定資産税の明細を見て計算します。そこに固定資産税の課税標準額が載っています。それをベースに前ページのように計算します。

ただし、床面積が240㎡以上あるなど、豪華な自宅の場合は計算方法が別なので、ご注意ください。

今度は役員の自宅が賃貸（木造なら132㎡以下、木造以外なら99㎡以下）の場合についてです。これを個人で賃貸しているなら、法人名義に変更し、役員社宅とすることができます。この場合の役員が会社を支払う社宅賃料は図1-6①の計算になります。

賃貸物件であってもオーナーとの賃貸借契約書や本人確認などの書類があれば、固定資産の評価証明書を取得することができます。必要書類は各都道府県税事務所、自治体などにご確認ください。

賃貸物件、賃料、調整する役員報酬の額などによっても変わりますが、会社が支払う賃料分の役員報酬を下げると、図1-7のようになり、法人の損益や資金繰りに影響がないまま、個人の手取りを増やすことができます。

なお、複数の役員にこの規定を適用する場合、物件の違いにより税務上の適正賃料が異なってきます。たとえば、役員Aに関しては適正賃料8万円で実際の賃料が7万円、役員Bに関しては適正賃料5万円で実際の賃料が6万円とします。

これを個別に考えると、役員Aからは適正賃料をもらっていないことになりますが、役員ABの全体で考えた場合は適正賃料13万円、実際の賃料13万円となるため、OKとなります。

ただし、この計算は、役員社宅は役員社宅だけで行います。もし、従業員社宅があった場合でも同じ考え方ができますが、役員社宅と従業員社宅は別で考えなければならないのです。

## 第2章

# 「保険で節税！」

## 節税と言えば……やはり保険か!?

一般的には、「節税手段＝保険」という印象が強い社長も多いのではないのでしょうか。しかし、そもそも保険がなぜ節税になるのか、理解していない方が多いのもまた事実です。保険の種類によっても異なりますが、法人で生命保険に加入するメリットは、大きく分けると2つあります。

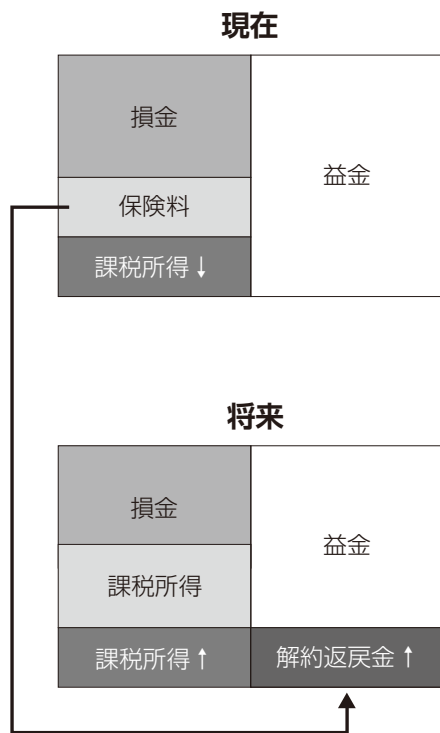
### ①利益（税金）の繰延べ

保険に加入することで、保険料を損金にすることにより、当期の課税所得（利益）を減らすことができます。

そして、その保険を解約することで、法人に戻ってくる解約返戻金が益金（収入）になりますので、利益を将来に繰り延べることで、今の税金を減らす（節税する）というメリットです。

これを簡単に図にしたのが、図2-1です。

■ (図2-1)





貯めておけば、解約返戻金相当分で役員退職金を支払うことで、その期の大幅な赤字をまぬがれることもできますし、退職金の原資にもなります。

これらが、法人で生命保険に加入し、節税になるという理由です。

## 生命保険を使って節税するときの注意点とは？

決算対策で生命保険を使って節税することはよくありますが、注意点があります。それは、「いろいろな生命保険会社の保険を比べましょう」ということです。

考えてみれば当たり前ですが、保険の営業マンの方は、保険契約を取れば報酬が入ります。その報酬の額を見て、提案する営業マンもいるということです。

ですから、生命保険で節税するときは、必ずできるだけたくさんの方の生命保険会社の商品を比べてください。生命保険会社によって商品の内容はかなり違う場合も多いのです。また、自分の会社の状況に応じて、入るべき商品も違います。

それから、生命保険業界の方は入れ替わりが激しいです。入社後10年したら、かなりの方が生命保険業界にいないのが現実です。

生命保険は長期的に考えるものですよね。当然、将来的に会社の状況が変わったときに、見直しが必要になります。その見直すべき時期にその人がいないということはよくあることなのです。

解約返戻金が入金されますが、保障の部分はなくなってしまいます。安易に解約するのではなく、今後の保険料が安くなる「減額」という制度もあります。過去に支払った保険料で保障を確保する「払い済み」という制度もあります。「払い済み」なら今後の保険料が不要です。「減額」でも「払い済み」でも、保障金額は減りますが、一定の保障は確保されます。もし、将来的に資金繰りが厳しくなっても「安易な」解約はしないでください。ちなみに、解約返戻金の一定割合までなら、借り入れをすることができる場合もあります。節税で使われるよく生命保険について、「一般的な」内容を図2-3に書いておきましょう。

また、生命保険代理店の多くは複数の生命保険会社の商品を取り扱っています。こういう会社は成績に応じてランクが上がり、同じ保険を売ってもランクの違いにより入る報酬が違ってきます。

ですから、すべての生命保険会社のランクを上げるためには、すべての会社の商品をまんべんなく、かつ、それなりの量を売らないとなりません。しかし、これはなかなか厳しいのです。

現実問題として、特定の生命保険会社の商品売る傾向にある生命保険代理店も出てきてしまいます。このあたりは、最近新聞等のメディアでも喧伝されていることなので、ご存知の方も多いかと思っています。

もっと大事なことがあります。将来、業績が悪くなり、生命保険料が支払えなくなったときの注意点です。その勧誘した生命保険の方がいれば、基本的にその方に相談すれば、いいでしょう。しかし、そのときにその方がいないことはよくあります。どうすればいいでしょうか。

最悪なケースは、生命保険を「安易に」解約してしまった場合です。確かに、一時的に

なお、養老保険は全員加入が原則ですが、「入社3年経過後の社員を対象」などという加入条件はOKです。この場合は「入社後の年数+保険が立ち上がる年数」で考えなければなりません。

例えば、入社3年経過後の社員を加入対象としましょう。そして、加入4年後に、節税

職してしまつたら、解約した部分は意味がないのです。

そのため、養老保険を選択するなら、社員の平均的な退職時期を考え、全体での返戻率を試算したうえで得か損かの判断をすることが大切です。保険料がペイする前に社員が退職してしまつたら、解約した部分は意味がないのです。

節税、福利厚生、保障、利回りなどを目的として、養老保険に加入する会社があります。ちなみに、養老保険は保険料の半分を経費にすることができ保険です。そして、「基本的には」全員加入となります。

## 養老保険を使って節税するときの注意点

■ (図2-3)

保険の種類	経理処理	目的、特徴、注意点など
長期平準 定期保険	½経費、 ½資産計上	役員退職金の準備に使われる。 かなり長期的に返戻率が上がり続ける。
逓増定期保険	½経費、 ½資産計上	ある程度の期間で解約返戻率のピークが来る（商品による）。 解約時の収益となる返戻金の使途に注意。
生活障害保障 型定期保険	全額が 経費になる	全額が経費になるが、掛け捨てではなく、 ある程度の解約返戻金もある。 節税をメインに考えた場合に使う。
養老保険 (次の項で詳しく 解説します)	½経費、 ½資産計上	全員加入が原則。ただし、入社後一定年数 を経過した社員役員を対象にすることはOK。 返戻率が上がるまでに一定年数がかかるため、 社員の離職率が高い場合はその社員分はマイナス運用となる点に注意。



効果も考えてペイする商品とします。この場合、この社員が7年在籍しないとペイしません。ですから、ペイする前に退職する社員が多い会社には不向きです。こういう会社は、役員だけが加入しても問題ない別の商品の方がいいかもしれません。

節税などを考えて生命保険に加入するなら、「さまざまな解約のパターン」を考えたいので加入すべきでしょう。

また、同じタイプの生命保険でも会社によって返戻率が違います。生命保険を選択する際は、複数の生命保険会社の比較が必要です。さらに、同じ保険会社で、同じ種類の生命保険でもその中でさらに複数の選択肢が存在する場合があります。

ここでは「節税と解約返戻金」を中心に話しました。

生命保険で本当に大切なのは「万が一の場合の保障」です。「極端な話」をすれば、節税ができなくてもいいのです。

最も重要なことは、万が一の場合の遺族の生活が守られることです。生命保険本来の目的を見失わず、かつ、節税などの効果もきちんと得られる適正な生命保険に加入することが大切です。

## 役員と社員はどの程度保障が違ふべきか？

養老保険に加入する場合、「役員の保障額／社員の保障額」としたい場合があります。

しかし、生命保険の営業マンが「保障額は5倍以内が目安」と言うこともあります。では、それ以上の開きがあるプランは税務上、認められないのでしょうか。

結論として言えることは、「5倍以内が目安」とは法律のどこにも書いていないことです。ですから、「5倍」という数字にこだわる必要はないと思います。なぜなら、税務調査官も否認する以上は「根拠」が必要だからです。

たしかに、生命保険の営業の方は「一定の目安」をおっしゃいます。加入する会社も税務調査のことを考え、「一定の目安」の範囲内で加入することもあるようです。

あえて根拠と言うなら、新日本保険新聞社の『保険税務のすべて』という書籍に「保険金額の比率は給与の比率ぐらいが目安という話もありますが、これも今一つ根拠がはっきりしていません。ある生命保険会社では、『最高保険金額は3000万円くらい、最高・最低保険金額の倍率は5倍以内が目安』としていましたよ」という記述があります。

それよりも大事なのは、会社としての「加入のバランス」「経営のバランス」を考えることです。養老保険を検討されるなら、この考え方を参考にしてください。

逆に言えば、「一定の目安」は法律にないので、こう書くしかないでしょう。また、この本は生命保険営業の方がよく見る本でもあります。その結果、「一定の目安」を言うこともあるのです。なぜなら、そのリスクを保証できないからです。

一方、税理士が根拠とする『法人税基本通達逐条解説』という本には左記の趣旨が書かれています。

—— 保険加入の有無、保険金額などに差があっても、それが職種、年齢、勤続年数などの合理的な基準による普遍的な差なら、税務上は特に問題はないと考えてよい。

もちろん、ここでも「考えてよい」という記載になっています。これは法律のどこにも根拠がないからです。

「一定の目安」のことは気にしない方がいいのかもしれませんが、なぜなら、税務調査で否認する以上は、税務署も根拠が必要だからです。その根拠は法律のどこにもないのです。

## 中小企業倒産防止共済は最高の節税方法

中小企業倒産防止共済（経営セーフティ共済）というものをご存知でしょうか。

この掛け金は全額を経費にすることができ、リスク対策にもなるという、効果の高い節税手段です。取引先が倒産し、売掛金などが回収困難になった場合に借入れを受けられる制度（加入後6ヶ月を経過することが条件で最高8000万円、無担保、無保証人、無利子）です。また、一定期間以上の加入をすれば、解約しても掛け金は全額が戻ってきます。

ちなみに、取引先が倒産しなくても、解約手当金の範囲内で臨時的に必要な資金の貸し付けを受けることもできます。

この加入資格は引き続き1年以上事業を行っている、

「従業員300人以下、または、資本金3億円以下の製造業、建設業、運輸業その他の業種の会社及び個人」

「従業員100人以下、または、資本金1億円以下の卸売業の会社及び個人」

「従業員100人以下、または、資本金5000万円以下のサービス業の会社及び個人」  
「従業員50人以下、または、資本金5000万円以下の小売業の会社及び個人」  
などです。

また、毎月の掛け金は5000円から20万円までの範囲内（5000円単位）となり、増額・減額も可能で、掛け金総額が800万円になるまで積み立てられます。

それから、貸し付けを受けることができる金額は「回収困難となった売掛金などの額」と「掛け金総額×10」のいずれか少ない額となります。

例えば、回収困難となった売掛金が2000万円、掛け金総額が100万円としましょう。この場合は「2000万円÷100万円×10＝1000万円」となり、貸し付けを受けることができる金額は1000万円です。

これとは逆で、掛け金総額が320万円であれば、「2000万円÷320万円×10＝3200万円」となり、回収が困難になった2000万円全額の貸し付けを受けることができます。

■ (図2-4)

掛け金を納付した月数	掛け金総額に対する割合
1ヶ月～11ヶ月	0%
12ヶ月～23ヶ月	80%
24ヶ月～29ヶ月	85%
30ヶ月～35ヶ月	90%
36ヶ月～39ヶ月	95%
40ヶ月以上	100%

なお、この貸し付けを受けても無利子ですが、貸し付けを受けた場合は「貸し付けを受けた額の10分の1」に相当する掛け金の権利が消滅するので、この点は確認が必要です。また、この制度は解約することもでき、加入者側が任意で解約した場合の解約手当金は掛け金総額に対して、左記の割合となります。

中小企業の場合、1社が倒産しただけで大きく資金繰りを圧迫する場合があります。そういう事態に備えて、節税にもなる中小企業倒産防止共済を検討されてはいかがでしょうか。

この制度に関するお問合せは独立行政法人 中小企業基盤整備機構（共済相談室 050-5541-7171、平日は午前9時から午後7時、土曜日は午前10時～午後3時）までお願いします。なお、自治体によってはこの加入に際しての助成制度を設けている場合もありますので、事前に確認しましょう。

### 第3章

## 「減価償却で節税！」

## 帳簿に載っている減価償却資産は本当にあるの？

帳簿には載っている減価償却資産が、調べてみると、「現実にはない」ということがあります。この基本的な原因は2つです。

①捨てた、または、売ったのは知っていたが、除却損や売却損を計上しなかった。

↓これは、赤字を計上したくない場合に、起こり得る処理です。

②会社の経理担当者と税理士・会計事務所の担当者間でコミュニケーション不足があった。

↓会社では捨てたのを知っていたが、税理士・会計事務所の担当者が決算で確認しなかったために起こり得るミスです。これは、税理士・会計事務所に経理を完全に任せている会社に多いパターンです。

では、どうしたらいいのでしょうか。

原則として、該当する減価償却資産を捨てたり、売ったりした日の申告を修正することになります。実際には、気付いたときの経費で処理して、節税することもあります。もちろん、税務調査のときに問題になる可能性はあります。

しかし、いつ捨てたのか、いつ売ったのかは、本当にわからない場合も多いのです。会社が本当にわからないものは、税務署にもわかりません。

税務署を気にするよりも、実際には存在しない資産が決算書に載り、経営の数字が見えにくくなることの方が問題です。

また、固定資産の額が意味なく膨らんでいることは、財務上の数字も悪くなり、「銀行が見る決算書」としても良くありません。

帳簿には載っているが、実際には存在しない減価償却資産がある場合は、

①過去に戻って損失を計上（更正の請求）して、税金を取り戻す

②存在しないことに気付いた期の損失として、節税をする  
のどちらかで対応しなければなりません。

## 中古の減価償却資産を買って節税

利益が出た会社の社長に「中古のベンツを買いたいけど、何年で償却できますか？」と聞かれることがあります。

中古の減価償却資産の償却年数は、使用可能な年数を合理的に見積った年数にすることが原則です。

この見積り方法ですが、取得時点の損耗の程度、材質、構成の状況などをベースに具体的に見積する方法です。そのため、具体的な計算方法はなく、実は原則的な計算方法はグレイゾーンに入ります。

グレイゾーンということは、税務調査でも根拠がなければ、税務署も否認できません。ですから、中古車業界にいる方の方が、「その資産がどれくらい使用可能か」ということについては詳しいはずです。

合理的に見積った年数の説明が、きちんと根拠をもってできるのであれば、その耐用年数を採用してもいいことになります。

しかし、合理的な年数を見積れない場合、

「(新品の償却年数－新品から経過した年数)＋新品から経過した年数×20%」

という算式で簡易的に計算する方法もあります。これを月数ベースで計算します。

具体的に新車からの経過年数が1ヶ月しか変わらないのに、減価償却費が大きく違うケースもあります。

例えば、新車から2年6ヶ月経過した自動車を500万円で買うとします。新車の場合の償却年数は6年です。

① (72ヶ月－30ヶ月)＋30ヶ月×20%＝48ヶ月

② 48ヶ月÷12ヶ月＝4年 ↓ 4年で償却(償却率0・500)

③ 500万円×0・500＝250万円の償却

仮に、この自動車が2年7ヶ月経過したものとすると、計算はこうなります。

① (72ヶ月－31ヶ月)＋31ヶ月×20%＝47・2ヶ月

② 47・2ヶ月÷12ヶ月＝3・93333…年 ↓ 3年で償却(償却率0・667)

③ 500万円×0・667＝333・5万円

この2台は1ヶ月しか変わらないのに、減価償却費が83・5万円違います。500万円の車ですから購入金額の約16%です。

実際にここまで気にして購入することは少ないのですが、購入する前に考えてみるべき要素です。

節税は少しずつの積み上げが大きな要素です。同じような減価償却資産を買うなら、事



前に償却年数を計算してみよう。

なお、耐用年数が2年（定率法）の償却率は1・000です。つまり、100%ということ。4年落ちの自動車を、事業年度の初月に購入すれば、その金額がいくらであっても、全額が経費になります。これが期中であれば、月数按分になります。この点も併せて覚えておくといいいでしょう。

## 多額の修繕費がかかった場合、節税の注意点とは？

所有している減価償却資産に多額の修繕費がかかった場合、金額が大きいので、資産計上してしまいがちです。その支出が本来は修繕費になるものであっても、保守的に資産計上しがちなのです。

修繕費として扱えば、その支出した事業年度で全額経費にすることができですが、資産計上すると、減価償却費として何年にもわたってでなければ、経費にならないこととなります。ここに大きな違いがあります。

この差は、節税を考えると大きな差です。当然、支出をした事業年度の経費にできれば、節税できた分で次の投資などに回せるわけですから。

さて、左記のものは、金額がどんなに大きくても修繕費として経費にできます。

### ①通常の維持管理のための修繕費

②元から所有していた減価償却資産の壊れた部分の原状回復費用

③おおむね3年以内に1回行われる修繕費

この3つのどれかに該当していないかを確認し、できる限り修繕費にすることが節税の大事なポイントになります。

また、実務上は修繕費か資産計上かの判定に迷うこともよくあります。

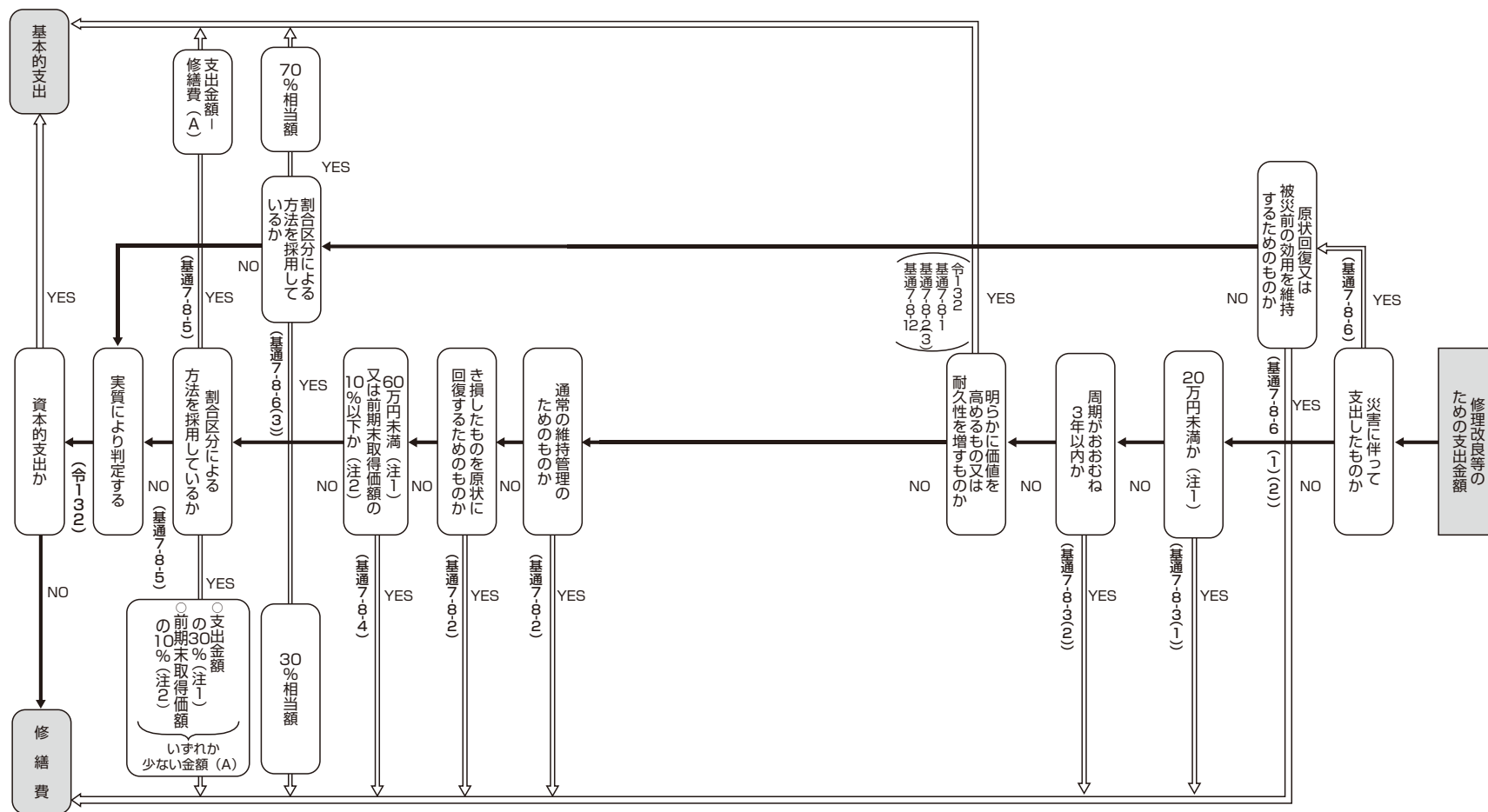
その目安となる基準は法人税基本通達7-8-11、7-8-9に記載されており、その判定フローチャートは図3-1となります。通達も記載しておきますので、併せて確認してください。

なお、平成13年9月20日の国税不服審判所の裁決で、「これは修繕費である」という納税者の主張が認められた事例があります。

具体的には、雨漏りがするため、貸ビル（陸屋根）の上に鉄骨を組み、カラー鉄板を葺いた工事費（約2200万円）が修繕費であることが認められた事例です。

物理的に物が加わったからといって、絶対に資産計上しなければならないわけではありません。その工事内容・実態で判定することになりますので、注意してください。

### ■（図3-1）修繕費、資産計上の判定フローチャート



注1 修理、改良等の金額は、一つの計画に基づく同一の固定資産への支出額の合計額で判断します。また、その費用が2事業年度にわたって支出された場合は、各事業年度ごとに受けた金額で判断します。

2 この期前未取の取得価額は、原始取得価額(圧縮記録の適用を受けた)の場合は、圧縮後の取得価額をいい、また一部除却しているときは除却部分の取得価額を控除します。)に前事業年度までに行った資本的支出の額を加えたものです。

**法人税基本通達 第8節 資本的支出と修繕費****(資本的支出の例示)**

7-8-1 法人がその有する固定資産の修理、改良等のために支出した金額のうち当該固定資産の価値を高め、又はその耐久性を増すこととなると認められる部分に対応する金額が資本的支出となるのであるから、例えば次に掲げるような金額は、原則として資本的支出に該当する。

- (1) 建物の避難階段の取付等物理的に付加した部分に係る費用の額
- (2) 用途変更のための模様替え等改造又は改装に直接要した費用の額
- (3) 機械の部分品を特に品質又は性能の高いものに取り替えた場合のその取替えに要した費用の額のうち通常の取替えの場合にその取替えに要すると認められる費用の額を超える部分の金額

(注) 建物の増築、構築物の拡張、延長等は建物等の取得に当たる。

**(修繕費に含まれる費用)**

7-8-2 法人がその有する固定資産の修理、改良等のために支出した金額のうち当該固定資産の通常の維持管理のため、又はき損した固定資産につきその原状を回復するために要したと認められる部分の金額が修繕費となるのであるが、次に掲げるような金額は、修繕費に該当する。

- (1) 建物の移えい又は解体移築をした場合（移えい又は解体移築を予定して取得した建物についてした場合を除く）におけるその移えい又は移築に要した費用の額。ただし、解体移築にあつては、旧資材の70%以上がその性質上再使用できる場合であつて、当該旧資材をそのまま利用して従前の建物と同一の規模及び構造の建物を再建築するものに限る。

- (2) 機械装置の移設（7-3-12《集中生産を行う等のための機械装置の移設費》の本文の適用のある移設を除く）に要した費用（解体費を含む）の額

- (3) 地盤沈下した土地を沈下前の状態に回復するために行う地盛りに要した費用の額。ただし、次に掲げる場合のその地盛りに要した費用の額を除く。

イ 土地の取得後直ちに地盛りを行った場合

ロ 土地の利用目的の変更その他土地の効用を著しく増加するための地盛りを行った場合

ハ 地盤沈下により評価損を計上した土地について地盛りを行った場合

(4) 建物、機械装置等が地盤沈下により海水等の浸害を受けることとなったために行う床上げ、地上げ又は移設に要した費用の額。ただし、その床上工事等が従来の床面の構造、材質等を改良するものである等明らかに改良工事であると認められる場合のその改良部分に対応する金額を除く。

(5) 現に使用している土地の水はけを良くする等のために行う砂利、碎石等の敷設に要した費用の額及び砂利道又は砂利路面に砂利、碎石等を補充するために要した費用の額

(少額又は周期の短い費用の損金算入)

7-8-3 一の計画に基づき同一の固定資産について行う修理、改良等（以下7-8-

5までにおいて「一の修理、改良等」という）が次のいずれかに該当する場合には、その修理、改良等のために要した費用の額については、7-8-1にかかわらず、修繕費として損金経理をすることができるものとする。

(1) その一の修理、改良等のために要した費用の額（その一の修理、改良等が2以上の事業年度（それらの事業年度のうち連結事業年度に該当するものがある場合には、当該連結事業年度）にわたって行われるときは、各事業年度ごとに要した金額以下7-8-5までにおいて同じ）が20万円に満たない場合

(2) その修理、改良等がおおむね3年以内の期間を周期として行われることが既往の実績その他の事情からみて明らかである場合

(注) 本文の「同一の固定資産」は、一の設備が2以上の資産によって構成されている場合には当該一の設備を構成する個々の資産とし、送配管、送配電線、伝導装置等のように一定規模でなければその機能を発揮できないものについては、その最小規模として合理的に区分した区分ごととする。以下7-8-5までにおいて同じ。

（形式基準による修繕費の判定）

7-8-4 一の修理、改良等のために要した費用の額のうちに資本的支出であるか修繕費であるかが明らかでない金額がある場合において、その金額が次のいずれかに該当するときは、修繕費として損金経理をすることができるものとする。

（1） その金額が60万円に満たない場合

（2） その金額がその修理、改良等に係る固定資産の前期末における取得価額のおおむね10%相当額以下である場合

（注）

1 前事業年度前の各事業年度（それらの事業年度のうち連結事業年度に該当するものがある場合には、当該連結事業年度）において、令第55条第4項《資本的支出の取得価額の特例》の規定の適用を受けた場合における当該固定資産の取得価額とは、同項に規定する一の減価償却資産の取得価額をいうのではなく、同項に規定する旧減価償却資産の取得価額と追加償却資産の取得価額との合計額をいうことに留意する。

2 固定資産には、当該固定資産についてした資本的支出が含まれるのであるから、当該資本的支出が同条第5項の規定の適用を受けた場合であっても、当該固定資産に係る追加償却資産の取得価額は当該固定資産の取得価額に含まれることに留意する。

（資本的支出と修繕費の区分の特例）

7-8-5 一の修理、改良等のために要した費用の額のうちに資本的支出であるか修繕費であるかが明らかでない金額（7-8-3又は7-8-4の適用を受けるものを除く）がある場合において、法人が、継続してその金額の30%相当額とその修理、改良等をした固定資産の前期末における取得価額の10%相当額とのいずれか少ない金額を修繕費とし、残額を資本的支出とする経理をしているときは、これを認める。

（注） 当該固定資産の前期末における取得価額については、7-8-4の（2）の（注）による。

（災害の場合の資本的支出と修繕費の区分の特例）

7-8-6 災害により被害を受けた固定資産（当該被害に基づき法第33条第2項《資産の評価損の損金算入》の規定による評価損を計上したものを除く。以下7-8-6において「被災資産」という。）について支出した次に掲げる費用に係る資本的支出と修繕費の区分については、7-8-1から7-8-5までの取扱いにかかわらず、それぞれ次による。

- （1）被災資産につきその原状を回復するために支出した費用は、修繕費に該当する。
- （2）被災資産の被災前の効用を維持するために行う補強工事、排水又は土砂崩れの防止等のために支出した費用について、法人が、修繕費とする経理をしているときは、これを認める。
- （3）被災資産について支出した費用（上記（1）又は（2）に該当する費用を除く）の額のうちに資本的支出であるか修繕費であるかが明らかでないものがある場合において、法人が、その金額の30%相当額を修繕費とし、残額を資本的支出とする経理をしているときは、これを認める。

（注）

1 法人が、被災資産の復旧に代えて資産の取得をし、又は特別の施設（被災資産の被災前の効用を維持するためのものを除く）を設置する場合の当該資産又は特別の施設は新たな資産の取得に該当し、その取得のために支出した金額は、これらの資産の取得価額に含めることに留意する。

2 上記の固定資産に係る災害の場合の資本的支出と修繕費の区分の特例は、令第114条《固定資産に準ずる繰延資産》に規定する繰延資産に係る他の者の有する固定資産につき、災害により損壊等の被害があつた場合について準用する。

（ソフトウェアに係る資本的支出と修繕費）

7-8-6の2 法人が、その有するソフトウェアにつきプログラムの修正等を行った場合において、当該修正等が、プログラムの機能上の障害の除去、現状の効用の維持等に該当するときはその修正等に要した費用は修繕費に該当し、新たな機能の追加、機能の向上等に該当するときはその修正等に要した費用は資本的支出に該当す



ることに留意する。

(注) 既に有しているソフトウェア、購入したパッケージソフトウェア等の仕様を大幅に変更して、新たなソフトウェアを製作するための費用は、原則として取得価額となることに留意する。

(機能復旧補償金による固定資産の取得又は改良)

7-8-7 法人が、その有する固定資産について電波障害、日照妨害、風害、騒音等による機能の低下があったことによりその原因者からその機能を復旧するための補償金の交付を受けた場合において、当該補償金をもってその交付の目的に適合した固定資産の取得又は改良をしたときは、その取得又は改良に充てた補償金の額のうちその機能復旧のために支出したと認められる部分の金額に相当する金額は、修繕費等として損金の額に算入することができる。

当該補償金の交付に代えて、その原因者から機能復旧のための固定資産の交付を受け、又は当該原因者が当該固定資産の改良を行った場合についても、同様とする。

(注) 当該補償金の交付を受けた日の属する事業年度終了の時までにその機能復旧のための固定資産の取得又は改良をすることができなかった場合においても、その後速やかにその取得又は改良をすることが確実であると認められるときは、当該補償金の額のうちその取得又は改良に充てることが確実と認められる部分の金額に限り、その取得又は改良をする時まで仮受金として経理することができる。

(地盤沈下による防潮堤、防波堤等の積上げ費)

7-8-8 法人が地盤沈下起因して防潮堤、防波堤、防水堤等の積上げ工事を行った場合において、数年内に再び積上げ工事を行わなければならないものであると認められるときは、その積上げ工事に要した費用を一の減価償却資産として償却することができる。

(耐用年数を経過した資産についてした修理、改良等)

7-8-9 耐用年数を経過した減価償却資産について修理、改良等をした場合であつ



でも、その修理、改良等のために支出した費用の額に係る資本的支出と修繕費の区分については、一般の例によりその判定を行うことに留意する。

## 多額の設備投資は事前に……

この項の冒頭では、「消費税を節税する方法」からお伝えしたいと思いますが、その前に……。

まず消費税の簡単な解説をしておきましょう。消費税率は、平成27年4月現在の「8%」で計算します。

売上＝3240万円（うち、消費税＝240万円）

役員報酬＝600万円（給与等には消費税は課されていません）

その他経費＝2160万円（うち、消費税＝160万円）

である場合、納めるべき消費税は、

240万円－160万円＝80万円

となります。

単純に書くと、消費税は、「もらった消費税額－払った消費税額」が、納めるべき消費税となります。

では、上記に加えて、今期540万円（税込）の車を法人で購入したとしましょう。そうすると、車の購入代金には40万円の消費税が含まれていますから、

240万円－160万円－40万円＝40万円

が納めるべき消費税額になるわけです。

車のみならず、設備投資をしたり、建物を購入すると、法人税の計算は減価償却となつて、一括で経費になりませんが、消費税は単純に、その期に払った消費税を控除して計算することになります。

このことを前提としたうえで、消費税には2つの特殊な制度があります。

### ① 免税事業者

資本金1000万円未満で法人を設立した場合、原則として（例外があります）、最初の2期は消費税を納める必要がありません。また、前々期の（課税）売上金額が1000万円を超えていない場合も、消費税が免税となります。

消費税が免税になる＝納めなくてもいい、というのはそれだけで節税になっているのですが、逆に困る場合も存在します。

多額の設備投資をしたり、建物を購入したりすれば、消費税が還付されなくなるからです。

例えば、資本金500万円の法人を設立し、2期目（免税）で1620万円（うち、消費税＝120万円）の設備投資をしたとしましょう。

売上＝3240万円（うち、消費税＝240万円）

役員報酬＝600万円（給与等には消費税は課されていません）

その他経費＝2160万円（うち、消費税＝160万円）

設備投資＝1620万円（うち、消費税＝120万円）

である場合、納めるべき消費税は、

240万円－160万円－120万円＝40万円

となり、「免税事業者でなければ」40万円の消費税「還付」を受けることができたことになります。免税事業者の場合、消費税を納める必要がないのと同様に、消費税の還付を受けることもできないので、実際は還付されないことになり、節税になりません。

このように、消費税の免税事業者であることは、基本的にただで節税になる（消費税を納める必要がない）のですが、多額の設備投資などをする場合は、還付を受けることができない、というデメリットも存在します。

そこで、このような多額の設備投資をすることが事前にわかっている場合は、「消費税課税事業者選択届出書」という書類を、税務署に事前に提出しておくことで、あえて免税事業者であることをやめ、消費税還付を受けることができます。

## ②簡易課税制度

また、前々期の（課税）売上金額が5000万円以下の場合、「消費税簡易課税選択届出書」を税務署に提出することで、消費税の計算が楽になる、また原則的な計算よりも消費税が少なくて済むケースがあります。

この制度もまた、消費税の還付を受けることができません。同じように、事前に設備投資など多額の支出が見込まれる場合は、あえて簡易課税を選択せずに、消費税の還付を受ける方が節税になります。

これらはすべて、「期が変わる前」に手続きをする必要があります。突然、多額の設備投資をすることになり、消費税還付を……というのはムリですから、計画的に事業を進めることで、消費税も節税できるのです。

## 還付は早い方がうれしい！

これは節税の話ではありませんが、消費税を早く還付してもらえる話です。

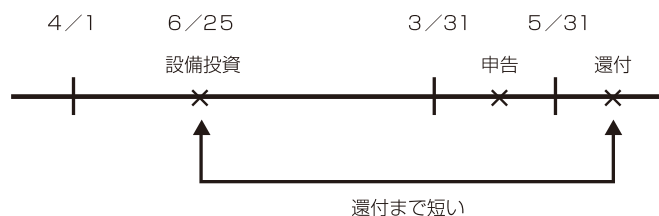
例えば、建物建てたり、購入したり、大きな設備投資をした場合には、その建物や設備投資にかかる消費税の還付を受けられることがあります。この還付額の計算をするための期間（消費税を計算する期間）は「基本的には」法人税と同じで1年間です。

しかし、消費税に関しては1年間でなく、1ヶ月、または、3ヶ月に短縮できる特例があります。ただし、短縮したら2年間は継続しなければならないので、この点は注意が必要です。

3ヶ月の特例を選択したら、本来は年1回の申告が年4回になります。3月決算の会社を例に次ページに図解します。

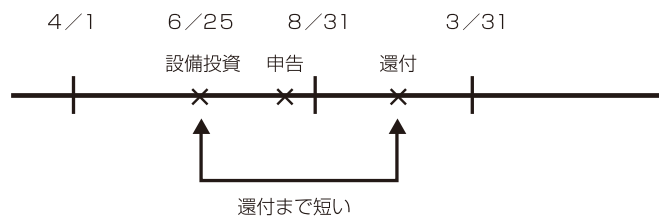
■ (図3-2)

【計算期間が1年間の場合（通常の場合）】

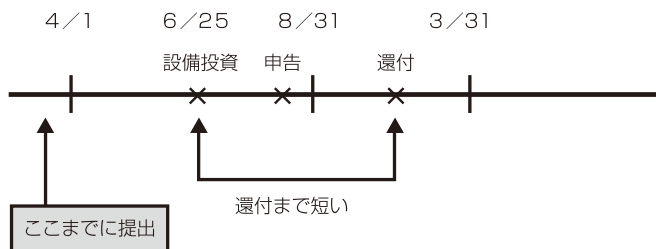


【計算期間が3ヶ月の場合】

4/1～6/30を計算期間とすると、この消費税の申告は8/31までに提出することになります。



■ (図3-3)



計算期間が3ヶ月の場合、4/1～6/30を計算期間とすると、この消費税の申告は、8/31までに提出することになります。

後者の方が、資金繰りは圧倒的に楽になります。ですから、建物を建てたり、大きな設備投資をしたりするときは、計算期間の特例を選択しましょう。

この計算期間ですが、その特例の計算期間が始まる前日までに、税務署に届出書を提出しなければなりません。ですから、上記の例と同じ計算期間を選択したいなら、3/31までに届出書を提出しなければなりません。

また、今回はキリのいい日を例に考えましたが、中途半端な日でも構いません。例えば、「8/6～11/5」、「11/6～2/5」「2/6～5/5」「5/6～8/5」のように計算期間を区切ることも可能です。この場合であれば、始まる日の前日である8/5までに届出書を提出すればいいのです。

2年間とはいえ、何度も消費税の申告書を提出するのは手間がかかると思われる方もいるでしょう。税理士・会計事務所の報酬も余分にかかってしまいます。

この場合は決算月を変更してしまいましょう。

上記の6/25に設備投資した例なら、6/30に決算月を変更すればいいのです。そうすれば、8/31までに申告しなければならぬので、特例の計算期間を選択した場合と同じ時期に消費税が還付されます。

## 購入する物は「30万円」が基準

「減価償却」……。よく聞く言葉ですが、この金額基準まで正確に理解している社長は少ないようです。

パソコンなどの固定資産を購入するにしても、購入金額により減価償却の方法・期間は変わってきます。

減価償却を金額基準で分類すると、4つのパターンに分けることができます。

### ① 10万円未満Ⅱ消耗品費

10万円未満のものは、消耗品費として一括で経費にすることができます。

### ② 20万円未満Ⅱ一括償却資産

10万円以上20万円未満を購入すると、一括償却資産といって、3年で償却することが可能です。

これは月割計算がないため、例えば、18万円のパソコンを期末に購入すると、

18万円÷3年＝6万円

が減価償却費として経費にすることができます。

### ③ 30万円未満Ⅱ少額減価償却資産

平成18年4月1日から平成28年3月31日までの間に取得したものに關して、年間300万円までという上限が設けられましたが、①と同様、購入したときに一括して全額経費にすることができます（資本金が1億円以下などの条件があります）。15万円のパソコンを購入するなら20台までなら一度の経費にできるということです。

### ④ 30万円以上Ⅱ通常の減価償却

節税という観点から考えると、購入する固定資産の金額が「30万円」であることが基準

■ (図3-4)

	一度に償却 (年間300万円)	3年で償却	資産計上して、 耐用年数で償却
30万円未満	○	-	○
20万円未満	○	○	○
10万円未満	○	○	○

で、節税になるかどうかの分かれ道になります。

30万円未満の場合、結果として、(平成18年4月1日以降に取得した資産については)図3-4のいずれか(節税になる方法)を選択することになります。

ただし、この30万円の判定に関して、下記の注意点があります。

- ① 消費税込みで経理をしている会社は消費税込みで30万円を判定
- ② 消費税抜きで経理をしている会社は消費税抜きで30万円を判定

となっていますので、税抜で経理をしている方が、判定は有利となります。

## その資産・ソフトウェアって使ってるの？

高額なソフトウェアを導入しても、途中で使わなくなることがあります。これはその業務が廃止されたり、ハードウェアが進化したり、社内の業務フローが変更されたりすることがその理由です。

このような場合、そのソフトウェアを残したままでも、「廃棄損」を計上することができます。

廃棄損の金額は「減価償却後の帳簿価額－売却可能金額」となります。もちろん、自社利用のために製作したものであれば、他社で利用できる可能性は低いので、売却できることは少ないでしょう。

また、ソフトウェアの場合、過去のデータ保存のために、そのソフトウェアを保存しておくことがあります。この場合でも、廃棄損が計上できます。

それから、コピーして販売するための原本となるソフトウェアについても同じです。販売中止となって、今後は利用しないとしても、ユーザーからのクレームなどを考え、保存

しておくのが通常です。こういう場合も、「減価償却後の帳簿価額－売却可能金額」を廃棄損に計上することができますので、注意が必要です。



## 中古の建物と土地を購入したら……

中古の建物と土地を購入したときは、購入金額を建物と土地に按分しなければなりません。もちろん、契約書において分かれているとき、または、消費税額が記載されており、建物の金額が逆算できる場合は、その金額に従うことになります。

しかし、建物と土地が一括の金額で記載されている（内訳がない）場合、なるべく建物の金額を多くすることで、節税することが可能です。

理由は左記のとおりです。

○建物にかかる消費税が控除できるから（土地には消費税がかかりません）

○建物は減価償却によって経費にできるから

しかし、税務署は「時価で按分してください。それは、みなさんが決めてください」と

しか言いません。では、どうしたらいいでしょうか。

この按分方法としては下記の4種類の計算方法があります。

①建物の金額を決めて、差額を土地にする方法

- ・相手先における減価償却後の帳簿価額を基に計算する方法
- ・税務署から発表されている「建物の標準的な建築価額」を基に新築当時の建築価額を計算し、そこから経過年数分の減価償却費を控除する方法など

②土地の金額を決めて、差額を建物にする方法

路線価や公示価額を基に計算する方法など

例えば、「路線価は時価の8割」だという税務署側の前提があるので、路線価で評価して、それを0・8で割り返します。それを土地の金額とする方法です。

③全体の購入金額を土地建物に振り分ける方法

■ (図3-5)

(単位:千円)

構造\建築年	木造・木骨 モルタル造	鉄骨鉄筋 コンクリート造	鉄筋コンクリート 造	鉄骨造
34	8.7	34.1	20.2	13.7
35	9.1	30.9	21.4	13.4
36	10.3	39.5	23.9	14.9
37	12.2	40.9	27.2	15.9
38	13.5	41.3	27.1	14.6
39	15.1	49.1	29.5	16.6
40	16.8	45.0	30.3	17.9
41	18.2	42.4	30.6	17.8
42	19.9	43.6	33.7	19.6
43	22.2	48.6	36.2	21.7
44	24.9	50.9	39.0	23.6
45	28.0	54.3	42.9	26.1
46	31.2	61.2	47.2	30.3
47	34.2	61.6	50.2	32.4
48	45.3	77.6	64.3	42.2
49	61.8	113.0	90.1	55.7
50	67.7	126.4	97.4	60.5
51	70.3	114.6	98.2	62.1
52	74.1	121.8	102.0	65.3
53	77.9	122.4	105.9	70.1
54	82.5	128.9	114.3	75.4
55	92.5	149.4	129.7	84.1
56	98.3	161.8	138.7	91.7
57	101.3	170.9	143.0	93.9
58	102.2	168.0	143.8	94.3

(単位:千円)

構造\建築年	木造・木骨 モルタル造	鉄骨鉄筋 コンクリート造	鉄筋コンクリート 造	鉄骨造
59	102.8	161.2	141.7	95.3
60	104.2	172.2	144.5	96.9
61	106.2	181.9	149.5	102.6
62	110.0	191.8	156.6	108.4
63	116.5	203.6	175.0	117.3
元	123.1	237.3	193.3	128.4
2	131.7	286.7	222.9	147.4
3	137.6	329.8	246.8	158.7
4	143.5	333.7	245.6	162.4
5	150.9	300.3	227.5	159.2
6	156.6	262.9	212.8	148.4
7	158.3	228.8	199.0	143.2
8	161.0	229.7	198.0	143.6
9	160.5	223.0	201.0	141.0
10	158.6	225.6	203.8	138.7
11	159.3	220.9	197.9	139.4
12	159.0	204.3	182.6	132.3
13	157.2	186.1	177.8	136.4
14	153.6	195.2	180.5	135.0
15	152.7	187.3	179.5	131.4
16	152.1	190.1	176.1	130.6
17	151.9	185.7	171.5	132.8
18	152.9	170.5	178.6	133.7
19	153.6	182.5	185.8	135.6
20	156.0	229.1	206.1	158.3
21	156.6	265.2	219.0	169.5
22	156.5	226.4	205.9	163.0

全体の購入金額を固定資産税評価額で按分する方法など

④不動産鑑定士に依頼して按分する方法

これら4つの方法が存在しますが、どれを採用すべきなのか、明確には決まっていないのが実情です。ですから、こちらできちんと根拠を決めて計算すればいいのです。

もちろん、按分後の建物と土地の金額のバランスは重要です。これらをいろいろと検討して、最も有利な方法を選択しましょう。土地と建物の金額のバランスが悪くなく、きちんと計算した方法であれば、税務調査の際に問題になることは少ないでしょう。

それからご参考までに①に書いた「建物の標準的な建築価額」（1㎡あたり）を書いておきます（図3-5）。

## 内部造作の減価償却費で節税する方法とは？

他人の建物を借りてビジネスを行うことはよくありますが、その場所に内装工事を行うと、場合によっては多額になることもあります。この場合、「なるべく早く減価償却したい」というのが経営者の本音でしょう。

また、借入金で内装を作る場合、「減価償却費÷借入金の元金返済額」としないと、返済も苦しくなります。では、内装工事の耐用年数はどう考えればいいのでしょうか。

これに関しては「耐用年数の適用等に関する取扱通達」というものがあり、その中に次のような記載があります。

（他人の建物に対する造作の耐用年数）

1-1-1-3

（前半省略）

ただし、当該建物について賃借期間の定めがあるもの（賃借期間の更新のできないものに限る）で、かつ、有益費の請求又は買取請求をすることができないものについては、当

該賃借期間を耐用年数として償却することができる。

これを簡単に言い換えれば、

「賃借期間が定められていて、更新不可（更新ができないので、期間終了後も借り続ける場合は再契約、定期借家契約という契約形態がこれに該当）」

「内装に関して、買取り請求などができない（通常は、買取請求ができる契約にはなっていない）」

という場合は、「賃借期間＝耐用年数」で減価償却してもいい、ということです。

例えば、内装費1億円、定期借家契約の期間5年ならば、1億円が5年間で減価償却＝2000万円／年として経費にできます。ちなみに、借地借家法では1年未満の定期借家契約も認めています。

ただし、定期借家契約には「中途解約は原則として認められない」「オーナーが再契約

を拒めば、退去しなければならない」「経済事情の変動に関係なく、賃料の増額などを定めることができる」というリスクもあります。これは借りる側のリスクなので、逆に言えば、オーナー側からみればメリットとなります。

定期借家契約は、借りる側に右記のデメリットはあるものの、「多額の内装費を一般的な場合よりも早く償却できる」というメリットがあるというわけです。

特に、飲食店などは「設備投資を早めに回収し、多店舗展開したい」という場合も多いでしょう。そういう場合、この定期借家契約を検討されてはいかがでしょうか。そうすれば、多額の減価償却費が計上でき、損益計算書上は赤字（＝法人税は0）でもキャッシュフローはプラスということもあり得る、ということです。

## 第4章

# 「資産で節税！」

## 取引先が払ってくれない！ 貸倒にできる？ できない？？

会社の貸借対照表を精査すると、実質的に回収できない売掛金などが残っていることがあります。いったん売上には計上して、税金はしっかり払っているにもかかわらず……。これでは節税になりません。

法人の金銭債権については、どんな場合でも貸倒れとして経費計上できるわけではなく、大きく3つのパターンに分けることができます。

順番に説明していきましょう。

- ① 相手先が会社更生法などの適用を受け、債権額の切捨てが決まった場合
- ② 債権者集会の決定で債権額の切捨てが決まった場合

- ③ 相手先の債務超過が相当期間継続し、回収の努力をしたが、回収できないときに、その相手先に対し、書面で債権放棄を明らかにした場合

これらの貸倒れは、貸付金、売掛金、受取手形など、どんな債権にでも適用されます。

③で大きなポイントは、「相当期間」の年数です。一般的な税務の実務書には数年以上、または3～5年などと書かれています。

ですから、ある程度の期間が継続しないと適用できないという考え方もあります。しかし、この「相当期間」に明確な基準がないことも、また事実です。一方で、相手方が債務超過かどうかはこちらではわからないことも多々あります。

ここは「あらゆる回収努力をしたが、回収を断念するしかなかった期間」として実質的に考えることが重要です。どこまで踏み込んで考えられるかはケースバイケースですが、あらゆる回収の努力をした証拠書類を残すとともに、実態に応じた判断をすることが重要となります。

実際、『否認を受けないための貸倒損失の税務』（税務研究会出版局）という書籍には「相当期間とは、一部の解説書において、おおむね3年から5年を言う旨の説明があるが、一律に、形式的に解釈するのではなく、法人がその債務者に対して、その金銭債権の回収のためにあらゆる努力を尽くしたにもかかわらず、回収を断念せざるを得なくなるまでの期間として実質的に解するのが妥当であろう。この意味するところは『形式的基準』ではなく、あくまでも『実質的基準』であることに留意する」とあります。

この規定を適用するときの注意点は、経理上は貸倒損失として経費にしくなくても、税金の計算上は、必ず控除して税金を計算しなければなりません。つまり、貸借対照表には債権として残したままで、税金の計算上は節税することができます。

ですから、利益を減らしたくない場合や赤字を回避したい場合は、そのまま貸借対照表に残しておきます。税金の計算上だけ考慮すればいいのです。

さらに、③についてです。債務超過かどうかは帳簿価額ベースではなく、時価ベースで考えます。簿価ベースで債務超過でも、含み益のある資産があり、時価ベースでは債務超過ではない場合は、この規定が適用できないので注意が必要です。相手先の決算書などが

手に入るかどうかは別ですが……。

ちなみに、書面による債権放棄の仕方については、特に決まりはありません。内容証明郵便や公正証書でなくても構いません。当事者同士が債権の消滅を確認した「合意書」や「確認書」で十分です。

ただ、内容証明郵便や公正証書の利点は、それが取り交わされた日付がはっきりすることです。つまり、期末までに債権放棄が行われた事実を公的に証明できます。こうすれば、税務調査の際に「後付けで書類を作ったのではないですか」と言われずに済みます。

また、公証役場では、「確定日付」というハンコを押してくれます。合意書などを作成し、公証役場に持ち込めば、その日の日付けが入ったハンコを押してくれます。これでその合意書などがその日に作成されたことが証明できるわけです。簡易的に済ませたい場合は、「確定日付」を利用しましょう。

それから、債権を放棄する相手先が子会社や関係会社などで、返済能力があるにも関わらず、放棄した場合の注意点です。返済能力があるにもかかわらず債権放棄した場合には、貸倒れではなく、相手先に対する寄付金となります。寄付金の場合は、交際費と同じで一定額以上は経費になりません（経費になる金額が制限されます）。併せて注意してください。

## 相手先の資産状況や支払能力から見て、 債権の全額が回収不能の場合

相手先の資産状況や支払能力から見て、債権の全額が回収不能の場合は、全額を貸倒れとして経費にすることができます。

ただし、前項と違うのは、貸倒れとして損益計算書に計上しないと、経費として認められないということです。つまり、経理上で経費として処理することが要件なのです。前項の処理の場合、貸借対照表に残したままでよかったのと相違があります。

この場合は、相手先の会社が法的な決定を受けた等ではありません。客観的な事実としての資産状況、支払能力などからの判断になります。

その事実から全額が回収不能であることが明らかになった場合には、「貸倒れとして経費にできます」ということです。ただし、この債権につき担保物を取っている場合は、その担保物を処分した後でなければ、貸倒れとして経費にすることはできません。担保物はなくても、保証人がいる場合も同じですので、注意が必要です。

この貸倒れは、その全額が回収できないことが明らかになった事業年度で、貸倒れとして経費にできることになっています。しかし、いつの時点で明らかになったかは、実務上微妙な判定になる場合が多いです。

例えば、貸倒れが明らかになった事例としては、破産、死亡、行方不明、債務超過、天災、事故、経済事情の急変などが挙げられます。

ですから、破産などの客観的な事実がある場合は別にして、資産状況や支払能力から見て全額が回収不能かどうかの判断は、全般的に微妙とならざるを得ません。

こちら側が微妙ということは税務署も税務調査に来たときに微妙ということです。だからこそ、説明根拠をきちんと用意すれば、自己判断で回収不能が明らかになったと判断した期で貸倒れとして経費にすればいいでしょう。



## 売掛金などの売掛債権の不良債権にだけ適用される貸倒れとは？

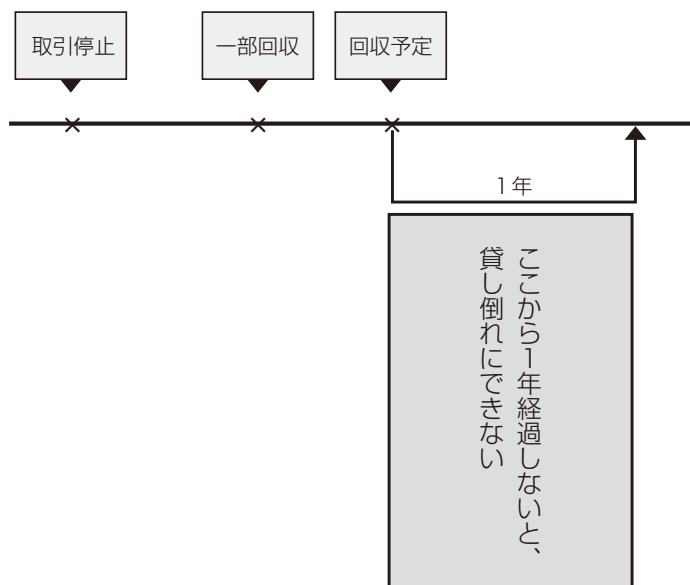
売掛債権が回収できない場合にのみ適用される、貸倒れの基準が存在します。この貸倒れは、相手先との取引停止以後1年以上経過している場合に使うことができます。ただし、継続的な取引から生じた売掛債権であることが必要です。「一度だけ取引した」というのでは認められない、ということです。この処理は、1円を残して貸倒れとして経費とすることができます。

ただし、ここで売掛債権の一部でも回収した、または、回収する予定の日から1年以上経過していないと貸し倒れにできないことが注意点です。これを図解します(図4-1)。

ちなみに、受取手形が預金に入金された日は回収した日になります。また、まだ期日が未到来の受取手形がある場合は、その期日は回収予定の日になります。

ですから、取引停止後でも、受取手形を持っている場合や、回収条件に関して取り決めがある場合は、注意が必要です。また、少額であっても回収し続けている場合も、同じ考

■ (図4-1)



え方になるので、注意が必要です。

再三催促して、少しずつしか回収できない場合、本当は貸倒れにしたいこともあります  
が、それはできません。

また、すでに書きましたが、この売掛債権は継続的な取引から生じたものでなければなら  
りません。次のような取引は継続的な取引にはならないので、この規定により、貸倒れの  
処理をすることはできません。

① 不動産取引のようなスポットの取引

② 数年前に行われた2回程度の取引

③ 新規の取引先で継続するつもりだったが、1回目の支払状況が悪いので、すぐにやめて  
しまった取引

①～③のような取引から生じた債権で不良債権化しているものに関しては、前項までの  
貸倒れ処理、または別途、貸倒引当金を検討することになります。

また、この規定もその売掛債権につき、担保物がある場合は担保物を処分しない限りは  
適用できないので、注意が必要です。

例えば、営業保証金を受け取っている場合は、それを相殺した以後、1年以上経過しな  
いと適用できません。もちろん、この相殺は売掛債権の一部回収に該当します。そのため、  
中途半端に回収して、貸倒れにできないくらいなら、回収しないで貸倒れにした方が得な  
場合もあるかもしれません。

貸倒れにすれば、その約30%（法人税などの実質的な税率）は節税になります。不良債  
権に対しては決断すべきことは決断し、どのように対処するかを慎重に決めましょう。

## 含み損がある資産を探せ！

含み損のあるゴルフ会員権を持っている場合、売却して売却損を計上することが可能です。

もし、その会員権を保有したいなら、会社買い戻すか、社長が買い戻せばいいのです。ただし、会社買い戻す場合、売った相手から買い戻すのは避けた方がいいでしょう。また、会社と社長が直接、売買しても問題ありません。

また問題としないよう、適正な時価で、かつ、ゴルフ会員権取引業者を通じて行いましょう。

なお、法人会員用の会員権というものもありますが、これは個人には売れません。この点も併せて注意してください。

## もう売れない商品在庫も節税のタネ

陳腐化して売れなくなった商品在庫（デッドストック）は、どんなに安くても、早く売ってしまうのが最良の方法です。しかし、期末時点で残ってしまった場合もあります。そういう場合は評価損が計上できるかを検討するべきでしょう。

ちなみに、この計算方法は、

評価損の金額＝棚卸資産の取得価額－デッドストックの時価

になります。ですから、そのデッドストックの時価の根拠が必要になります。

その1つの方法として、今後、その商品をその時価で売っていくことや、ライバル店のチラシなど、実際にその値段で売られることの証明が重要です。

ここで問題になりがちなのは、「時価をいくらに設定して、いくらの評価損を計上する

のか？」ということです。

「時価」とは、「今売るとすれば実際にはいくらで売れるのか」という金額なのですが、これを算出することは、実務上容易でない場面も多くあります。

インターネットで同じもの、もしくはまったく同じものがなければ、似たようなものの金額を調べてみるのも、1つの方法でしょう。

また、時価を調べてみてわからない場合は、自社内の他の商品が、デッドストックになれば、経験上、売価の〇〇分の1になる、などできる限り根拠をもって金額を設定することが大事になります。

もちろん、実際の税務調査の現場では、根拠をもってこちら側で時価の立証をしなければなりません。

税務署側がそれを崩すためには、立証をしなければなりません。もちろん、きちんとした根拠に基づいて計算した時価であれば、否認されることはありません。だからこそ、その根拠をどのように考えるかが重要なのです。

## 有価証券も節税に使える

会社が期末時点で上場株式を持っていて、左記の要件を満たせば、評価損を計上することができます。

① 期末時点の時価   △ 帳簿価額のおおむね50%

② 近い将来、その時価の回復が見込めない

ちなみに、ここでいう「期末」は上場会社の期末ではなく、会社の期末なので注意してください。一方で、

「おおむねってどれくらいの範囲なのか」

「近い将来、回復の見込みがあるかどうか」

に関しては明確な基準はありません。

このあたりがグレーゾーンとなっています。

実際に、「金融商品会計に関する実務指針」というものがありますが、その中でも合理的な反証がない限りは評価損の計上を行わなければならない旨が書かれています。これは会計について書かれたものですが、税務上も同じ考え方です。

もちろん、評価損を計上して、その後に評価の回復があったとしても、あくまでも評価損は期末時点での判断になります。ただし、期末時点では要件を満たしていても、申告時点では、評価が回復していたら評価損の計上はしにくくなります。

なお、将来、売却などをしない場合、評価損を計上したままで帳簿価額が固定されるので、「税金が減少する節税」になります。

逆に、売却する場合には、売却益であろうが、売却損であろうが、帳簿価額がなくなっているので、税金が先送りされたことになります。

## 非上場株の場合

取引先との関係などで、非上場の会社に出資することがあります。そして、その非上場の会社の経営状況が厳しくなることがあります。このような場合、その非上場の有価証券について、評価損を計上できるケースがあります。基本的な考え方は、上場株式の場合と同じです。

この節税は、その有価証券を発行している会社の資産状態が非常に悪化したため、その時価が著しく低下した場合に使えます。例えば、このような場合です。

- ① 民事再生法による再生手続の開始が決定されたこと
- ② 破産法による破産宣告があったこと

③その有価証券を取得したときに比べて、純資産価額がおおむね50%を下回るになったこと

非上場の有価証券をもっているなら、その評価損が計上できるかどうかを決算時に必ずチェックしましょう。当然ですが、株主であれば法律上、その会社の決算書を見ることができます。

## 不動産を購入したときの節税方法とは？

不動産を購入するときは、必ず不動産取得税と登録免許税がかかります。この2つの税金は、不動産の取得価額に入れてもいいし、経費として処理しても構いません。ですから、どちらでもいいならば、経費にしましょう。

不動産取得税は、都税事務所や県税事務所などから納付書が送られてきます。その納付書と一緒に送られてきた書類を見れば、税額が決定された日を書いてあります。そして、その日に経費にすることができます。

ちなみに、この話は不動産に限った話ではありません。物を購入したときに付随して支払った税金（自動車取得税など）は同じ取り扱いになります。ただし、関税は経費にすることができませんので、ご注意ください。

もちろん、経費にしないで取得価額に算入した場合（減価償却できる資産の場合）には、その後の減価償却を通じて、経費になります。

また、不動産を購入した場合の注意点です。不動産を購入した場合、固定資産税と都市計画税を精算することが慣習となっています。

例えば、7/1に不動産を購入し、固定資産税と都市計画税を精算するとします。この場合、1/1～6/30の固定資産税・都市計画税は売主（旧所有者）負担となります。7/1～12/31の固定資産税・都市計画税は買主（新所有者）負担となります。結果、買主は「不動産の購入価額＋固都税の精算金」を支払います。

しかし、ここで支払った固定資産税・都市計画税の精算金は「前記の考え方という税金」ではないのです。あくまでも「不動産取引上の慣習に基づいて、精算された金額」にすぎません。

つまり、税務上は購入金額の一部となり、取得価額となります。契約書、領収書では「固定資産税と都市計画税の精算金」と記載されています。

## 毎期継続的に消耗する棚卸資産がある場合は……

事務用品、作業用品、包装材、広告宣伝用の印刷物、見本品などは期末に棚卸をするのが原則です。そして、期末に残っている金額は「貯蔵品」になり、その期の経費にならないのが原則です。ですから、税理士・会計事務所としても「きちんと棚卸しをしてくださいね。その分は経費になりますから」と言うわけです。

これは原則論であって、特例もあります。

こういった事務用品などで、毎期、同じくらいの量を購入し、かつ、継続的に使うものなら、購入した日で経費にしても構わない、というものです。

事務用品、広告宣伝用の印刷物がどんなものかは説明しなくても大丈夫でしょう。

作業用品は、手袋、タオル、ブラシ、作業服、作業靴、作業用帽子、釘、ボルトなどが該当します。包装材は、包装紙、ひも、シール、ダンボール、木枠などが該当します。見本品は、消費者に配るサンプル、試供品などが該当します。

こういうものは、手間がかかる棚卸しをせず、購入した日で経費にすることができます。ただし、その金額が大きく、毎期の在庫量に大きな差がある場合には、原則どおりに棚卸しをしなければなりません。そして、その残っているものは経費にならないので、ご注意ください。

ただし、作業用の工具や器具備品は固定資産であって、棚卸資産ではありません。これに該当しないので、併せて注意してください。

## 保証金で返還されない金額が確定しているなら……

ビルに入居するときの保証金のうち、返還されないものは繰延資産として、一定の年数で償却することができます。そして、この一定の年数は左記の取り扱いになります。

- ①賃貸借契約を更新する場合、更新料や権利金を支払う必要がある…賃貸借契約の期間
- ②賃貸借契約を更新する場合、更新料や権利金を支払う必要がない…5年

賃貸借契約の更新のときに更新料を支払うか否かが契約書に記載されていないこともあります。こういう場合は、5年で償却するのが正しい償却年数です。

ですから、よく支店や営業所を出す会社は必ずチェックしてください。また、新規でテナントを借りた場合は賃貸借契約書のコピーを必ず税理士に渡すようにしてください。



それから、ミスが多いのが、その返還されない金額の消費税についてです。

契約書をよく読むと、「償却額は保証金の20%で、消費税は別途」と書いてあることがあります。この場合はその消費税も加味して考えないといけません。

例えば、1000万円の保証金のうち、20%の償却が決まっているとします。さらに消費税も別途です。

この場合、返還されないことが確定している金額は「1000万円×20%×1.05＝210万円」になります。ビルオーナー側でも、これを売上に計上しています。だから、210万円を繰延資産として償却の対象とします。結果として、保証金として貸借対照表に計上する金額は「1000万円－210万円＝790万円」となるわけです。消費税分だけなので、あまり大きな金額にならない場合も多いですが、償却できるものはしっかり償却しましょう。

もう1つ注意点です。社宅を借りるときなどで、礼金が20万円以上るときです。これも繰延資産に該当します。

備品などの通常の減価償却資産は30万円未満であれば、一度に経費にすることができます。これらを混同しないようにしてください。繰延資産はあくまでも20万円未満の場合に、一度に経費にできるので注意しましょう。

ちなみに、医療法人などは賃貸借契約の期間が10年であることが多いのですが、この場合は5年で償却できます。

## 第5章

# 「まだある 節税方法！」

## 翌期の家賃を前払いして節税

節税方法というのは、税制改正などの影響で、毎年のように穴をふさがれているような状況が現実です。

その一方で、以前からよく使われ、税務署側も通達により認めているのが、「短期前払費用」という節税方法です。

前払費用とは、翌期以降の費用を先に支払った金額のことで、前払費用は支払った期の経費として認められない（翌期以降の経費となる）のですが、税務上、「支払ってから1年以内に役務の提供を受け、継続して費用計上していれば、支払った期の経費にすることができる」とされています。

短期前払費用の適用がある典型例が、家賃です。

オフィスを賃借している場合、期末に翌期1年分（最大12ヶ月ということであって、それ以内であれば、何ヶ月分でも大丈夫です）を前払いすれば、最大で2年分の家賃を経費

計上できることになります。

これは家賃のみならず、保険料や会費も同じで、1年分前払いすれば、その期の経費にすることができず。

ここで注意が必要なのが、「継続して」費用計上することです。

今期はキャッシュがあつたので前払いしたが、翌期はお金がなかったのでできなかった、というのは認められません。

このため、目先の節税だけにとらわれず、翌期以降も前払いすることを継続できるのか、判断する必要があります。

## 売上の計上基準を変えるだけで……

商品の売上は、その商品の引渡しの日計上することになっています。また、その「引渡しの日」は商品の特性、契約などによって変わり、その引渡しとして合理的な日を選ぶことになっています。

例えば、以下のような日が考えられます。

- ① 出荷した日
- ② 相手先が検収した日
- ③ 相手先が使用できることになった日
- ④ 検針等により販売数量を確認した日など

具体例として、製造業で考えてみましょう。

この会社は、納品後に相手先の品質検査（検収）があり、それが終了しないと入金もされません。

この会社が、期末に納品して、期をまたいで品質検査を受けたとします。「出荷した日」で売上計上すれば今期の売上、「得意先が検収した日」で売上計上すれば、来期の売上です。これを図5-1で考えてみましょう。

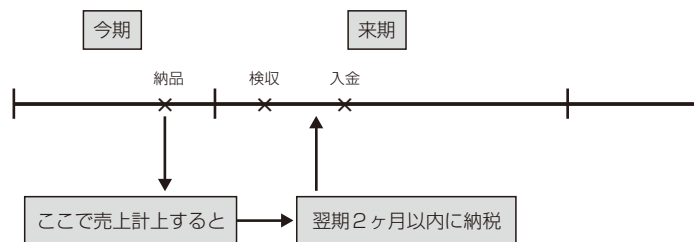
どちらの方が資金繰りは楽でしょうか。当然、後者です。売上計上から納税する日まで期間は長い方が資金繰りは楽です。

商品の特性、契約などにより、「出荷した日」ではなく、「検収した日」などを売上計上の基準にした方が合理的なこともあります。そういう場合は、売上の計上基準を変更しましょう。

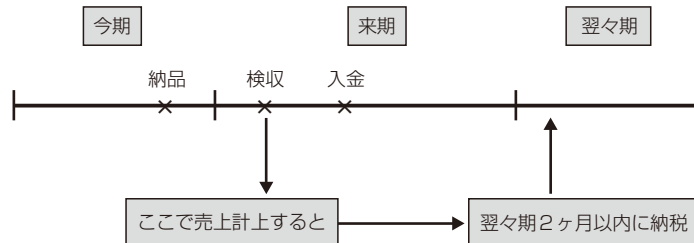
期末までに納品し、翌期に検収が行なわれ、その後に入金されたという商取引の事実

## ■ (図5-1)

## 【出荷した日で売上計上すると】



## 【検収した日で売上計上すると】



1つです。しかし、これを税務上どう考えるかで納税時期が変わり、資金繰りも違ってくるのです。  
 これを採用すれば節税にもなり、資金繰りも楽になります。もちろん、変更した後は継続して適用することが必要です。

## 請負により売上が上がる業種の場合の 売上計上基準は？

前項とは違うケースも考えてみましょう。

物の引渡しが必要な請負契約の場合は、その物の全部を完成して相手先に引き渡した日に売上計上します。物の引渡しがない請負契約の場合は、その内容、サービスの全部が完了した日に売上計上します。

この引渡し、完了という考え方は前項と同じように、特性・契約により変わります。よって、合理的なものを選べばよいことになります。

これが原則的な考え方になります。

ただし、建設業、造船業などの場合は、以下の日の中で合理的な日を選ぶことになります。

### ①作業を完了した日

### ②相手先に搬入した日

### ③相手先が検収を完了した日

### ④相手先が使用できることになった日など

現在採用している売上の計上基準よりも合理的な計上基準があるなら、当期から変更しましょう。翌期に計上する方が合理的な売上を当期に計上しては、1年後に支払えばいい税金を当期で支払っていることになるのです。

## 不動産業者は、 仲介手数料をいつ売上計上すればよいか？

不動産業者が仲介手数料を売上計上する日は、原則は売買契約が成立した日です。

しかし、継続して取引が完了した日を売上計上する基準としてみると、これも認められます（ただし、完了した日前に入金された金額がある場合、入金された金額は入金日に売上計上しなければなりません）。

また、不動産の仲介手数料の場合、期末近くにいきなり大きな契約が決まる場合もあります。

こういう場合は、今まで売買契約が成立した時点で売上計上していたとしても、今期から変更してもいいのです。その後以降も、きちんと継続して売上基準を適用すれば、基本的に問題ありません。

逆に、今までは取引完了時点を売上計上基準としていた会社が今期は赤字になりそうなので計上基準を変更し、その売上に計上することにより赤字決算を回避できるという場合

もあります。この場合もその後の継続適用を条件に計上基準を変更することは認められます。これは節税とは逆の話ですが、併せて覚えておいてください。

ただし、この方法を使っても大きな売上が当期に計上されてしまうときは、次項のように、その売上が計上される前に、決算月を区切ってしまうことが得策です。

## 期末に大きな売上が計上される可能性が高いときは……

生命保険代理店や不動産業などの場合、期末近くになってから、大きな契約が成立することも珍しくありません。ただ、その期末に上がった売上はそのままだと、税金がかかってしまいます。

この場合の対策方法は、今から決算日を変ええるということです。そうすれば、この大きな売上が期首で計上することができます。

手続きは株主総会の決議と税務署などへの届出だけです。決算日まで1ヶ月ない場合には、6/5とか、中途半端な日で締めても構いません。次の事業年度が6/6で始まり、翌年の6/5に終わっても全く問題はありませぬ。事業年度は、月の初日に始まり、月の末日に終わらなければならないわけでもないので。

期首で上がった売上は

「節税にかかる時間が1年間ある（例…役員報酬の設定もできる）」

「その売上（お金）で買った固定資産の減価償却費は1年分が計上できる」

「税金を支払う前の売上（お金）をそのまま事業投資できる」となります。

逆に、期末で上がった売上は「節税にかかる時間がない」「その売上（お金）で買った固定資産の減価償却費は数か月分しか計上できない」「税金を支払った後の売上（お金）しか事業投資できない」ということになります。

もちろん、その後に決算月を元に戻すことも可能です。ただし、決算月をやたらに変わるの、毎期の数字の比較がしにくくなるのでやめましょう。

これに関する補足事項です。

業種的な特性で売上が上がる月がおおよそ決まっている場合、その月を期末にするのはやめましょう。理由は前に書いたとおりで、売上が一番上がる月を期首にした方が得だからです。

さらに、もし一番売上が上がる月に、予想より売上が上がらなかったら、赤字決算にな



る可能性もあります。しかし、その予想よりも売上が上がらなかった月が期首なら、1年かけて経費削減などをし、赤字決算を回避できるかもしれません。ですから、売上が一番上がる月を期首にした方がいいのです。

以上の内容をまとめると、期首で上がった利益は、

- 節税にかける時間がある
  - 税引前の利益を設備投資や広告宣伝費などに使える
  - 儲かったお金で固定資産を買った場合、減価償却費をまるまる1年分計上できる
  - 予想より利益が少なかった場合、1年間かけて経費節減等をし、黒字化対策ができるとなります。
- 一番利益が出る月が期末近くだったら、全く逆のことが起きます。
- 期末で上がった利益は節税にかける時間がない
  - 税引後の利益しか設備投資や広告宣伝費などに使えない

- 儲かったお金で固定資産を買った場合、減価償却費は1ヶ月程度しか計上できない
- 予想より利益が少なかった場合、赤字決算になってしまう

中小企業の場合、通常は決算月から2ヶ月以内に税金の申告をすることになっているので、決算月から2ヶ月目は税理士とのやり取りが増える月になります。ですから、この申告をする月が会社の繁忙期と重ならないようにすることも重要な要素です。また、その月に納税資金があるかないかという資金繰りの状況も重要です。

## 交際費のルール、実は細かいんです

単純に「交際費」といっても、税務上は幅広く、また細かい規定がたくさんありますので、いったん整理をしておきましょう。

税務上の交際費等とは、「交際費、接待費、機密費その他の費用で、法人が、その得意先、仕入先その他事業に係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これらに類する行為のために支出する費用」全般を指しています。

通常は「接待」というと、取引先・顧客など社外の人と飲食するというイメージがありますが、税務上は従業員との飲食で支払ったものについても、その目的が通常の会議や慰安でない場合、交際費等として処理しなければいけません。

中小企業（資本金1億円以下）の場合、交際費については、平成26年4月1日以後に開始する事業年度については、800万円まで経費（損金）にできることになります。それ以上の金額を支払っていても、経費にはなりません。

これも以前は、上限金額が600万円であったり、10%分は経費から削られたり、いろいろな規定の変更がありました。

さてここで、いわゆる「5000円基準」があります。「1人あたり5000円以下の飲食費等」については、交際費等から除くことになっていますので、この場合は上限金額に関係なく経費にすることができます。

ですから、1人あたり5000円以下の飲食にすれば、節税になることもあるというわけです。

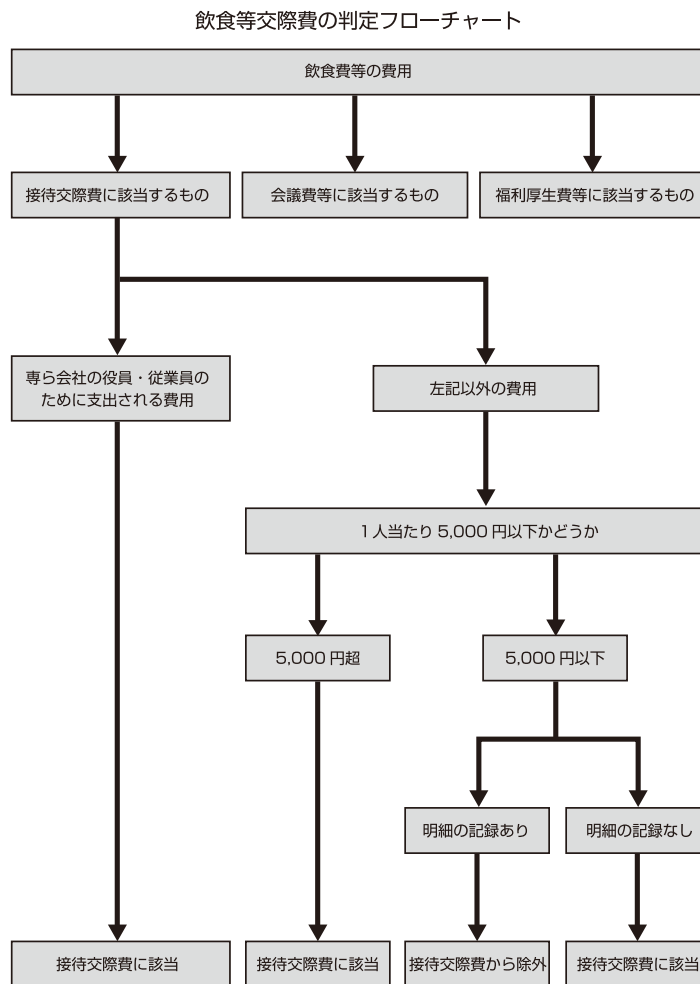
この「5000円基準」は、「飲食等」ということなので、お中元、お歳暮などの贈答は含まれないことに注意してください。

なお、「1人あたり5000円以下の飲食費等」で経費処理するためには、領収書や経費精算書に、相手先の会社名・担当者名・自社の担当者名・人数を必ず記載してください。記載のないものは交際費となります。

また、節税を考えるうえで、もう1つ大事なポイントは「会議費」です。

会議費とは、「会議に関連して、会議のための室料、資料代、食事代・弁当などの飲食

■ (図5-2)



物を供与する費用」のことをいいます。

会議費と交際費等の最大の違いは、「支払った飲食費の全額を経費（損金）にできるか、できないか？」にあります。

ですから、会議費として計上できるものは「交際費」ではなく、「会議費」として計上したほうが節税できることになります。会議費については、「5000円基準」の適用はありませんので、1人あたり5000円を超える支払いであっても、全額経費にすることが可能です。

会議費は、社内会議でも社外会議でも問題なく、少量であれば飲酒があっても問題ないとされています。

また、「専ら従業員の慰安のために行われる運動会、演芸会、旅行等のために通常要する費用」は「福利厚生費」となります。ここには、新年会や忘年会などの飲食費も含まれます。福利厚生費も交際費とは別になりますので、全額経費にすることができます。

以上をまとめたものが、図5-2です。

## 交際費が多額な会社は……

役員に対する交際費の精算をやめにして、役員報酬額を増やすことで節税になることもあります。

なぜならば、役員報酬は全額経費になりますが、交際費は年間800万円までしか経費にならないからです。これをうまく利用するのです。

ただ、役員報酬が増えるということは、所得税、住民税の個人負担額が増えてしまいます。また、社会保険料の負担も増える可能性があります。社会保険料に関しては、個人負担額だけでなく、会社負担額も増える可能性があります。これを表にまとめると、次ページのようになります。

ここで、社会保険料は「増える可能性あり」としているのは、「月額の役員報酬＋交通費」が117万5000円以上なら、それ以上、役員報酬を増やしても個人負担分も会社負担分も社会保険料は増えないからです。

例えば、すでに、年間の交際費が1000万円の会社があるとして、この会社が、年間200万円の交際費を精算する代わりに年間200万円の役員報酬を増やしたとします。役員報酬の増額前は、交際費200万円が経費にならないので、200万円×30%（実効税率）＝60万円の税金がかかります。

役員報酬の増額後は、役員報酬200万円が経費になるので、会社側は節税になります。ただし、個人側は所得税、住民税が増えます。

例えば、社長の役員報酬を1500万円から1700万円にしたケースで考えます。また、この社長の扶養親族は妻1人、子1人となります。この場合、役員報酬の増額分200万円は経費になるので、200万円×30%＝約60万円が節税になります。

逆に、個人側の所得税、住民税は約60万円増えます。つまり、個人と法人を一体で考えれば、ほぼツープイなのです。

しかし、交際費に対する課税は回避できていますから、節税にな

■ (図5-3)

	個人	法人
所得税・住民税	負担が増える	負担は増えない
社会保険料	負担が増える可能性あり	負担が増える可能性あり

っています。ですから、交際費をたくさん使う業種なら、交際費の精算をやめて、役員報酬を増額することを検討すべきです。

なお、役員報酬が高額になると「個人の税率／法人の税率」になります。その場合、個人と法人の一体で考えると、交際費として法人で課税された方が、税金が安い場合もあります。

しかし、交際費が多額の場合、税引前当期利益の金額に比べ、法人税などの金額が多くなります。そのため、税引前当期利益、法人税等、税引後当期利益のバランスが悪くなることがあります。

なかには、税引前当期利益は黒字、税引後当期利益は赤字となるケースもあります。例えば、税引前当期利益1000、法人税等1500、税引後当期利益▲500というケースです。

このような場合も交際費を減らし、役員報酬を増額する対策が考えられます。なぜなら、役員報酬であれば、法人側でそのまま経費になり、交際費のように法人側で課税されないからです。

## 再度「交際費」「会議費」 「5000円基準」について

社外の人との飲食代について、それを会議費にするか、交際費にするかの金額の基準について。これは、1人当たり5000円までなら会議費にすることができます。また、クラブ、バーなどでの飲食代も5000円以下であれば会議費にできます。

つまり、社外の人との飲食代については店、内容に関係なく、5000円以下であれば会議費なのです。

ただし、1点だけ注意点があります。この5000円基準は、「交際費のうち」社外の人との飲食費で、1人あたり5000円以下で、書類の保存などの要件を満たしているものは、交際費としないという内容です。

つまり、右記に該当すれば、会議費として経費にしてもいい、ということなのです。しかし、この5000円基準を多くの方が勘違いしています。

そもそも「交際費」は「会議費」とは別の種類のものです。定められている法律も違い

ます。そして、会議費はあくまでも会議に伴って必要になる飲食代です。

ですから、会議の実態があれば、5000円を超えていても一般的な範囲なら会議費なのです。実際、社長同士が打ち合わせをし、1人5000円を超えることはあります。このような場合でも、合理的な金額なら、交際費ではないのです。

ただし、この合理的な金額の基準はありませんので、注意が必要です。あくまでも、この5000円基準の対象になるのは「交際費」です。

前記でも「交際費のうち」と記載しています。しかし、これら「交際費」と「会議費」を一緒に考えてしまっている方がいます。

まとめると、

- ・会議費：5000円基準の規制がない
- ・交際費：5000円基準の規制がある

という違いがあります。

○会議費：会議に一般的に必要な飲食代は、5000円を超えていても、会議の実態があれば、会議費として処理

○交際費：交際費のうち、社外の人に対する飲食代は、1人あたり5000円以下で書類の保存などの要件を満たしていれば、損金不算入の計算対象にしない（＝結果、会議費として処理し、経費になる）

仮に5000円を超えていても、会議費は会議費で問題なく、損金不算入の対象にしくても、問題はありません。そもそも会議費になる費用を、5000円を超えているという理由で交際費にしていたら、余分に税金を支払うことになります。ご注意ください。

## 従業員数が増えたら……節税になる！

ここで解説する制度は税額控除といい、一定の要件を満たした場合、税金を減らす（節税する）ことができます。この一定の要件とは、次の①から⑤までをすべて満たしている必要があります。なお、適用年度開始の日の前日における雇用者数がゼロである場合には、③の要件は不要となります。

①前期及び当期に事業主都合による離職をした雇用者及び高年齢雇用者がいないこと

②基準雇用者数が5人以上（中小企業者等については2人以上）であること

（注） 基準雇用者数は、当期末の雇用者の数から適用年度開始の日の前日の雇用者（当期末において高年齢雇用者に該当する者を除きます）の数を引いた数です。

③基準雇用者割合が10%以上であること

（注） 基準雇用者割合は、基準雇用者数を適用年度開始の日の前日における雇用者（当期末において高年齢雇用者に該当する者を除きます）の数で除した数です。

④給与等支給額が比較給与等支給額以上であること

（注1） 給与等支給額とは、当期の所得の金額の計算上損金の額に算入される給与等（雇用者に対して支給するものに限り、当期末に高年齢雇用者に該当する者に対して支給するものを除きます）の支給額をいいます。

（注2） 比較給与等支給額とは、次の算式により計算した額をいいます。

なお、前期の給与等の支給額には、当期末に高年齢雇用者に該当する者に対する支給額は含まれません。

前期の給与等の支給額＋（前期の給与等の支給額×基準雇用者割合×30%）

また、適用年度開始の日の前日における雇用者数が零である場合には、次の算式により計算した額が比較給与等の支給額となります。

前期の給与等の支給額＋（前期の給与等の支給額×30%）

（注3） 前期の月数と当期の月数が異なる場合には、所要の調整が必要です。



⑤雇用保険法第5条第1項に規定する適用事業（一定の事業を除きます）を行っていること

税額控除の限度額は基準雇用者数に40万円を乗じた金額です。例えば、基準雇用者数が3人の場合、120万円の節税になるというわけです。ただし、その税額控除限度額がその事業年度の法人税額の10%（中小企業者等については20%）相当額を超える場合には、その相当額が限度となります。

この制度は、ここ数年で拡充されてきました。従業員数が増えると、節税になる制度がある、ということは覚えておいてください。

## 【読者の皆様へ】

本書の内容は原稿執筆または編集時点での情報です。時間の経過によって情報の精度や方法論、慣習や対象分野の各種制度、法律や通達ガイドライン等に変更が生じる可能性があり、新たな判例が出される可能性もございます。また本書は、皆様の個別具体的な要望や課題を踏まえて書かれた内容ではございません。そのため、本書記載の内容により生じる損害や精神的苦痛、その他の金銭的損失を含む一切の不利益についての補償等は行われませんのでご了承ください。

なお、本書の内容は著者や編集者等制作側の主観も多く含んでおりますので、必要に応じて担当省庁や専門家に最新の情報をご確認いただき、読者の皆様ご自身の責任においてご判断いただくようお願い申し上げます。

## 【本書の内容に関するお問い合わせ】

図版も含む本書の文責は久保憂希也にございます。本書の内容に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。

---

法人節税対策研究会（株式会社InspireConsulting内）

電話03-6418-6182 FAX 03-6418-6184

---



賢く正しく節税する！  
会社経営者であれば知っておきたい節税のイロハ

---

著 者 法人節税対策研究会  
発行者 久保憂希也  
発行元 INSPIRE PUBLISHERS  
〒150-0002東京都渋谷区渋谷1-8-7第27SYビル2F  
TEL 03-6418-6182 FAX 03-6418-6184

協 力 日本中央税理士法人 見田村元宣  
編 集 岩崎英彦  
ディレクション 石坂いつか  
カバーデザイン 萩原美和  
印刷・製本 秋田協同印刷株式会社

Copyright © HoujinSetsuzei TaisakuKenkyuukai

---

※各社名および各商品名・サービス名等は各社の登録商標または商標です。本書では説明の便宜のために商標または登録商標などを記載しておりますが、それらの商標権の侵害を行う意思、目的はありません。

- ・落丁本、乱丁本は弊社まで着払いでお送りください。お取り換えいたします。
- ・本書の無断転写（コピー）は法律による例外を除き禁止されています。
- ・本書の電子化は私的使用に限り、著作権法上認められています。ただし代行業者等の第三者による電子データ化および電子書籍化は、いかなる場合も認められておりません。
- ・弊社の刊行物は旧字体で表示（変換）できない漢字はすべて新字体で表示することを基本としております。旧字体の重要性や歴史的経緯は十分に尊重しておりますが、書籍制作の都合上やむを得ない処置であることをご理解いただき、予めご了承いただければと思います。皆様のご理解、ご協力に感謝いたします。