

経理 WOMAN

読んでためになる!! 経理の仕事が丸ごと分かる月刊誌

2009
NO.165

12

「プロの経理力」を身につける
ための特訓講座

二〇〇九年一月二〇日発行「毎月一回」二〇〇日発行一九九六年六月三日第三種郵便物認可



3月決算に備えていまから手を打っておこう！

節税&赤字回避のための「9カ月決算対策」のススメ

税理士 落合 孝裕

3月決算の会社では、残すところ3カ月となりました。

いまのうちに今期の業績予測・納税予測・消費税有利判定をしておきましょう。赤字ならばいかに黒字を出すか、黒字ならばいかに合法的に節税対策を行なうか、この段階ではまだいろいろと打つ手がありますが、決算日以後では手遅れです。

そこで9カ月決算予測の進め方、対策のしかたをアドバイスします。

新人経理ウーマンの皆さん、少しずつ仕事に慣れてきましたか？

入社当初は新しい仕事の連続で、気疲れしたことと思いますが、今はちょうど仕事に慣れてきた頃ではないでしょうか。となれば、この年末にかけてレベルアップする良い機会です。もちろん、ベテラン経理ウーマンの方もおさらいをかねて、ここでは「9カ月決算対策」について勉強していきましょう。

9カ月決算対策とは？

3月決算の会社であれば、決算は3月末でまともですが、「9カ月決算対策」とは、期首から9カ月経過した時点で行なう対策のことです。

黒字の会社なら、「節税」のために合法的に税金を減らす対策を考え、赤

字の会社なら、何とか利益を出す対策を考えます。そして、実際に実行すべき対策を、顧問の税理士と打合せするなどして、進めていきます。

9カ月経過時点とは、3月決算の会社なら12月末になりますので、12月末の試算表で計算された利益をもとに、3月末の利益を予測し、それに対する納税額を計算します。これらの金額をベースに対策を考え、実行していくわけです。

まず、利益と納税額は、次のように計算します。

9カ月経過時点の利益(税引前当期利益)が500万円だとします。9カ月で500万円ですから、1カ月当たりの利益は、500万円÷9カ月≐55万5555円になります。それが12カ月なら、×12カ月で、約667万円と決算時の利益を予測できます。

そして、利益に対する法人税等(法人税、法人住民税、法人事業税)の税

率は合計で利益の約40%ですから、667万円×40%≐267万円が年間の納税額となります(軽減税率は考慮していません)。

中間納税で11月末に納めた税金があれば、ここからそれを差し引いて、残りを5月末の納税額とします。仮に中間納税が50万円とすると、267万円-50万円≐217万円が5月末の納税額です。

さらに、消費税の納税もあります。

これは、税抜き経理をしていれば、貸借対照表の「仮受消費税」から「仮払消費税」を差し引いた金額が、9カ月経過時点での納付すべき金額です。仮に、9カ月経過時点での仮受消費税が500万円、仮払消費税が400万円とすると、差し引いた金額は100万円です。つまり年間の納税額は、100万円+9カ月×12カ月≐133万円と予測できます。

ここから中間納税額を差し引きます。

仮に中間納税額が60万円とすると、133万円-60万円≐73万円が、5月末の消費税の納税額となります。

利益を予測するにあたっては、注意すべきことがあります。それは、決算期末に大きく発生する経費については、12等分して毎月の経費に振り分ける必要があることです。

たとえば、「減価償却費」や年払いで支払う「保険料」や「家賃」などがそうです。これらの経費を12等分して毎月の財務諸表の作成時に計上しないと、毎月の利益が多くなってしまい、また、年明けに多額の出費があるとわかっていない場合なども、あらかじめその額を12等分して毎月の経費に振り分けて計算しましょう。

この処理をしないでおくと、決算月の前月までは黒字で、最後の決算月で大幅な経費を計上して一気に赤字になってしまうことにもなりかねません。

なお、月によって売上に波がある場

合などは、次のように考えてください。

たとえば毎月の売上は1億円で、8月だけが2億円だという場合は、とりあえず、毎月の売上を1億円として利益を計算し、それにより求められた12ヵ月分の利益の額に、よけておいた8月分の売上1億円分に対する利益をプラスして、年間の予測額を求めるようにしたらよいでしょう。

このようにして、決算時の利益と納税額を予測していきます。

赤字の場合は、決算時点の欠損金額を予測します。赤字の場合は納税はありませんから、納税予測は不要になります。

では、なぜ3ヵ月前に行なうのが効果的なのでしょう。

9ヵ月経過時点、すなわち決算期末から3ヵ月前は、対策を立てるには良いタイミングです。決算の数字がそろそろ見えてきて、前述のように、1年間でどのくらいの利益が出るか、また

は赤字がどのくらい発生するか、おおよその数字がわかるからです。

また、決算まで3ヵ月の時間がありますから、節税や利益出しの対策を、余裕を持って立てることができるのです。

では次に、具体的に赤字が予想される決算と、赤字が予想される決算に分けて、その対策を考えていきましょう。

黒字予測の場合の対策

黒字の会社は、そのペースで利益をたくさん計上することが望ましいのですが、決算時の利益に対しては、法人税等（法人税、法人住民税、法人事業税）の税金が約40%かかります。できれば、合法的に税金を減らす「節税」も考えたいところです。

皆さんも、今以上に仕事に慣れてき

たら、いずれ社長に節税の提案ができる経理ウーマンを目指してくださいね。ひとまず今は、次に挙げるようなさまざまな決算対策について、なぜ節税になるのかを考えてみましょう。常に頭を働かせることにより、仕事のレベルが格段に上がります。

では、具体的な対策を見ていきましょう。

① 不良在庫の処分

黒字の会社が納める税金を少なくする手っ取り早い方法は、経費になるようお金をたくさん使うことです。

と言っても、必要がない出張をひんばんに行なったり、あまり使わない消耗品をたくさん買って、無駄な経費をたくさん使っても意味はありません。経費はなるべく有効に使いたいものです。できれば、お金を使わずに節税ができれば言うことはありません。

そこで、お金を使わずにできる節税

図表1 不良在庫処分の事例

商品3000万円のうち、200万円が不良在庫の場合

■廃棄処分しない場合

損益計算書

⋮
 【売上原価】
 期首棚卸高
 仕入高
 合計
 期末棚卸高
 ⋮

2000万円
 9000万円
 (11000万円)
 3000万円

200万円経費が増える

×40%=80万円の節税

8000万円

■廃棄処分した場合

損益計算書

⋮
 【売上原価】
 期首棚卸高
 仕入高
 合計
 期末棚卸高
 ⋮

2000万円
 9000万円
 (11000万円)
 2800万円

8200万円

対策を二つご説明します。

一つめは、「不良在庫の処分」です。皆さんの会社で販売している商品や製品などの在庫で、どうやっても売れない「不良在庫」はありませんか？

売れる可能性がまったくない場合でも、在庫として残っていると、永遠に経費とはなりません。不良在庫は、赤字覚悟でタタキ売るか、廃棄処分してしまうのがよいでしょう。

廃棄処分すれば、その在庫の帳簿価額そのものが経費になりますから、その40%相当の税金が節税になります(図表1参照)。

廃棄処分したときは、できれば業者に廃棄を依頼して、「廃棄証明書」を出してもらってください。税務調査のときに、調査官に廃棄したことを説明する資料にもなります。

② 不良資産の処分

一つめは、不良資産の処分です。

固定資産のなかに、価値が下がっているものはないでしょうか？ 価値が大きく下がっているものとしては、ゴルフ会員権やリゾートマンションなどが挙げられるでしょう。

いずれも売却することにより、帳簿価額と売却代金の差額を経費に計上することができます。たとえば、帳簿価額が1000万円のゴルフ会員権を200万円で売却すれば、差額の800万円を「固定資産売却損」として経費に計上することができます。

ゴルフ会員権は、売却手数料が結構かかることがあります。これは、確実に経費とするために必要なものと割り切る必要があるでしょう。

また、固定資産のうち使えなくなり廃棄処分したものについては、帳簿価額そのものを「固定資産除却損」とすることができません。

③ 少額減価償却資産の購入

さて、次に紹介する三つの対策は、いずれもお金が出ていくものになります。

一つめは、資本金1億円以下で青色申告をしている中小企業（大企業の子会社を除く）に認められる規定です。

1点30万円未満のパソコンなどの減価償却資産については、決算期末までに購入して使い始めれば、その購入価額全額が経費になります。30万円未満ですから、29万9999円までということになります。ただし、1事業年度で、合計300万円が限度となります。

消費税を抜いて財務諸表を作成する「税抜き経理」を採用している会社がほとんどだと思いますが、「税抜き経理」をしていけば、税抜きの金額で判定します。

この30万円未満の特例は、平成22年3月末までです。原則は1点10万円未満ですから、期間限定でかなりお得に

なっています。

④ 決算賞与の支給

次は、「決算賞与」です。

業績が当初の計画より上回った場合などに、「決算賞与（ボーナス）」を支給する会社もあります。思わぬボーナスが出ると、皆さんもうれしくなりますよね。

が、役員へのボーナスは、税金計算では経費にはなりません。会社の経費にはならず、もらった役員の側では、所得税・住民税の対象になってしまいうので、中小企業は役員にボーナスを支給することは、ほとんどありません。社長をはじめ、役員の人たちは責任は重いのには、ボーナスなしで本当に大変なんです。たまにはつまらない愚痴も聞いてあげてくださいね（笑）。

一方で、社員に賞与を支給した場合は、経費としてかまいません。

決算賞与について、決算期末までに

支給せずに、「未払賞与」とするときには十分注意してください。社員への「未払賞与」を経費に計上するためには、以下の条件があります。

(イ) 支給額を各人別に、かつ、同時期に支給するすべての社員に対して、事業年度終了の日までに通知していること

(ロ) 通知をした金額を通知をしたすべての社員に対し、通知をした日の属する事業年度終了の日の翌日から1カ月以内に支払っていること（3月決算の会社なら、4月末までに支払うこと）

(ハ) 支払額につき、通知をした日の属する事業年度において損金経理をしていること

この三つの条件すべての通りとしなると、経費になりません。皆さんもしつかりチェックをしてください。

⑤ 社員旅行を実施

お金が出ていく対策の最後は、社員旅行です。

社員旅行は、20年くらい前までは年に1回、1泊の温泉旅行というのが、中小企業の福利厚生定番でした。その後ウェットなつきあいが敬遠され下火となりましたが、最近はまだ、復活しつつあるようです。

税法で全額経費となる社員旅行であるには、以下のすべてを満たすことが条件となっています。

- (イ) 旅行の期間が4泊5日以内（海外旅行の場合、現地滞在日数が4泊5日以内）
- (ロ) 旅行の参加者が全体の人数の半分以上

社員旅行の注意点は、業務以外の理由で旅行に参加しない人に対して、お金を支給しないことです。欠席者1人

でも支給してしまうと、参加と不参加を選択できることになり、原則として参加者の旅行代も含めて、会社が支出した全額が各人への給与課税となってしまう。

また、会社負担は1人当たり10万円程度以内が目安です。

赤字予測の場合の対策

次は、会社の業績が芳しくない場合の対策です。

決算までにまだ3ヵ月ありますので、何とか赤字にしたいところです。

この経済情勢で、あのトヨタでさえ赤字決算ですから、赤字決算だからといって、貸付金（会社から見ると借入金）を強制的に引き上げてしまう「貸し剥がし」はあまりないようですが、赤字決算と黒字決算では、お金を貸し

付ける銀行の印象がまるで違います。

大きな赤字の会社は、そのまま赤字決算でまともになってしまうことも一つの手です。ただし、2期連続の赤字決算は、銀行に与える印象が非常に悪くなりますので、そうならないように十分な注意が必要です。

では、赤字の場合の対策について、具体的にみていきましょう。

① 生命保険の解約

会社が掛けている生命保険があれば、業績が悪い期には、解約することも一法です。解約した場合、「解約返戻金」が多少なりとも戻るケースがほとんどです。まず、保険会社に事前に確認して、解約返戻金を確認してみます。

保険会社の担当者、解約をいやがり、掛け替えを勧めることが多いと思いますが、解約返戻金がある程度見込めるなら、業績が悪いときには、思い切って解約しましょう。

図表2 簡易課税のみなし仕入率

事業区分	該当する事業	みなし仕入率
第一種事業	卸売業	90%
第二種事業	小売業	80%
第三種事業	農業、林業、漁業、鉱業、建設業、製造業、電気業、ガス業、熱供給業及び水道業	70%
第四種事業	第一種事業、第二種事業、第三種事業、第五種事業以外の事業	60%
第五種事業	不動産業、運輸通信業、サービス業	50%

解約した場合の経理処理は、貸借対照表に「保険積立金」として計上されている場合は、解約返戻金との差額が「雑収入」となります。たとえば、解約返戻金が700万円、保険積立金が300万円だった場合、解約すれば雑収入として400万円利益が増えることとなります。

また、保険積立金が多すぎたり計上されていない場合は、解約返戻金そのものがすべて「雑収入」となります。

② 資産の売却

次は資産の売却です。

会社が所有している不動産や上場株式などが、帳簿価額より実勢価額が上回っている場合は、売却益を計上することが可能です。

不動産でも、取得した時期がたとえば30年以上前のものは、含み益がある可能性が高いですから、売却することも考えられます。

そうは言っても、事務所や工場など自社で使っている不動産を外部に売却しては、業務ができなくなってしまうから、その場合は、社長などの親族や関係会社などが引き継ぐのがよいでしょう。それでも、名義変更はしつかり行なう必要があります。

不動産なら、登記をすることが必要です。登記を行なうと登録免許税がかかりますから、当初からそれを見込んで対策をする必要があります。

決算までの注意点は？

決算の前後に、税法におけるさまざまな規定に関する書類の提出や、変更期限が定められているものがあります。最後に、確認しておきましょう。

① 消費税の計算方法の選択

消費税の納税額の計算方法は二つあります。

一つは原則的な計算方法で、売上で預かった消費税から、仕入や経費で支払った消費税を差し引いて納税額を計算する方法です。「原則課税」と言われています。

もう一つは、「簡易課税」です。

こちらは、売上で預かった消費税に対して、業種ごとに定められた「みなし仕入率」(前ページ図表2参照)を掛けて、仕入や経費にかかる消費税を概算計算して、納税額を計算する方法です。

「簡易課税」は、計算の手間が簡単で、納税額も「原則課税」より少なくなるケースが多いです。

簡易課税は、基準年度(2期前)において、消費税の対象となる売上高が5000万円以下の会社しか適用ができません。また、税務署に簡易課税を選択する届出書を、適用する期が始ま

る前日までに提出する必要があります。

簡易課税を選択すべきかどうかは、原則課税と比べて納税額が有利かどうかで判定することになります。

9ヵ月経過時点で比べて、必要があれば届出書の提出を検討しましょう。

ただし簡易課税は、消費税の還付が受けられなくなってしまうので、その点にご注意ください。

② 役員給与の改定

役員給与の上げ下げの改定は、「定期同額給与」となるように、期首から3ヵ月以内に決定する必要があります。3月決算の会社であれば、6月末までの改定が必要になります。

業績が良い会社で、しばらく役員報酬を引き上げていない場合は、皆さんから社長に「役員報酬の引上げは、期首から3ヵ月以内に定める必要がありますよ」と勧めると、自分の給料を上げることと遠慮していた社長の背中を

後押しすることになり、皆さんの評価が高くなるかもしれませんね。

この場合、株主総会や取締役会の議事録の作成が必要になります。顧問の税理士の先生と打ち合わせながら進めてください。



● おちあい たかひろ

1983年横浜市立大学卒業。大手食品メーカーを退職後、91年税理士登録。96年独立し、落合会計事務所を開設。中小企業向けの会計・税務、資産家向けの資産税を専門とする。著書は「改訂版「会社の税金」社長の税金」まだまだあなたは払い過ぎ!」(フォレスト出版)、「社長!こんな会社が倒産します」(中経出版)など多数。
<http://www.ochiaikakei.com/>【近況】最近、ブログを始めました。「毎日楽しみにしています」と読者の方から声を掛けられると、励みになります。HPから入ることができます。お時間のあるときに読んでいただければ幸いです。