

ご注意! 利益圧縮を考える前にこれを読むべし!!

# やっていい「決算対策」& やってはいけない「決算対策」

税理士・中小企業診断士 野村 幸広

この時期、3月決算企業では、利益を圧縮するため「決算対策」を講じる会社があります。その典型が、決算前に前倒して備品等を購入するというもの。でもそれは本当に必要なものですか？ここではやっていい「決算対策」&やってはいけない「決算対策」についてアドバイスします。

## 決算対策とは

「決算対策」という言葉。よく耳にしますが、定義するのはなかなか難しいものです。そもそも決算とは何かを考えてみると、少々乱暴に定義すれば、「会社のある期間の儲け（または損）を計算し、ある時点における財布の中身の一覧を作成すること」ということになるうかと思えます。

いうまでもなく、前者が損益計算書後者が貸借対照表です。

これに対する「対策」とは何か。決算は、それ自体が会社の事業の目的ではなく、事業活動の報告資料のひとつです。ならば、その報告の相手はだれかを考えると分かりやすいでしょう。

その相手とは税務署と銀行です。もちろん、株主や取引先という相手も想

定されますが、これらは銀行とほぼ同じ目で決算書を読む相手ですから、相手は税務署と銀行ということで間違いはありません。

ではなぜ、その相手先別に決算対策を行なう必要があるのでしょうか？そこで相手別に決算書への着眼点を考えてみると、

・税務署：税金計算のため

・銀行：経営内容の把握のため  
となります。すなわち、税務署には利益を少なく報告した方がよく、銀行には利益を多く（損失を少なく）報告したい。とはいえ、いずれの相手にも虚偽の報告をすることは許されません。そこで、実際に取引を発生させることによつて、その事業年度の決算書に影響を及ぼす必要が出てくるのです。

とすれば、その事業年度内に行動を起こさなければなりません。そのためには、「今期はこのままいったらどうなるのか」という見込みが必要になり

ます。

以上を踏まえて決算対策とは何かを整理すると、事業年度中に計上されるべき収益及び費用（また資産、負債及び資本）をコントロールすること、といえます。

より詳しく述べるなら、決算期末より手前で利益を予測し、決算期末までの間に行動を起こして事業年度中に計上されるべき収益及び費用に変化をもたらし、節税なり融資なりの目的を達成する処理を行なうこと、これが決算対策ということになるでしょう。

やっつけていい「決算対策」  
やっつけてはいけない「決算対策」

税務署相手の決算対策でいくと、目的は「節税」ということでした。税金の支払いは富の社外流出ですから、少なければ少ないほどいい。ただ、注意

しなければならぬのは、ムダな経費の支払いも、同様に富の社外流出であるということですが。

たとえば、1000万円の利益が予測される会社が、決算前にムダ（しかし税務上は経費として認められる）な100万円の経費を使ったとしましょう。法人税等の税率を40%とすると、この会社は100万円×40%＝40万円の税金としての社外流出を防ぐ一方、100万円のムダな経費としての社外流出を行なったこととなります。

つまり、節税目的の決算対策は、素直に税金を支払った場合に比べて、100万円－40万円＝60万円の社外流出を誘ったこととなります。確かに支払う税金は40万円減りましたが、会社に残るお金は決算対策をしない場合より60万円減ってしまったというわけです。

これでは本末転倒ですよ。節税を何のために行なうのかといえば、より

多くのお金を会社に残したいということとであったはず。この節税より上位の目的を見失ってはいけません。ではムダでない経費の支払いであったら？こう考えるのが合理的な節税思考といえます。

そこで、やっつけていい（＝効果のある）決算対策、やっつけてはいけない（＝効果のない）決算対策、それぞれについて、いくつか例を挙げて検証してみることに行きましょう。

### やっつけていい決算対策

#### ◆ケース1 短期前払費用の特例

期末月から半年分の駐車料金を期末までに支払った。

実際に支払い、かつ、損益計算書上で費用処理していれば、支払った金額が支払った期の法人税法上の損金（※）

となります（※税務上の経費のこと。損益計算書上の費用と法人税法上の損金は完全に一致しないことがあるので、以下、税務上の経費については「法人税法上の損金」といいます）。

会計の原則としては、会計期間に対応する経費のみをその会計期間の費用として認識するのですが、法人税法では、次のような取扱いが認められています。

「法人が、前払費用の額でその支払った日から1年以内に提供を受ける役員に係るものを支払った場合において、その支払った額に相当する金額を継続してその支払った日の損金の額に算入しているときは、これを認める（法人税法基本通達 2-12-14より抜粋）」

いづれ支払う駐車場代を期中に支払うだけで当期の法人税法上の損金となるのであれば、賢い節税といえますね。

#### ◆ケース2 消耗品費等

在庫が切れそうになっていた会社のパンフレットを増刷、期末日までに納品してもらい、代金は翌期になってから支払った。

期末までに支払っていないくても、消耗品費等の科目で損益計算書に費用計上する一方、未払代金を負債として貸借対照表に計上すれば、その金額が当期の法人税法上の損金となります。根拠は次の通達。

「法人が事務用消耗品、作業用消耗品、包装材料、広告宣伝用印刷物、見本品その他これらに準ずる棚卸資産（各事業年度ごとにおおむね一定数量を取得し、かつ、経常的に消費するものに限る）の取得に要した費用の額を継続してその取得をした日の属する事業年度の損金の額に算入している場合には、これを認める（法人税法基本通達 2-12-15）」

原則的には棚卸資産なので、使った

都度、たとえばパンフレットなら配った都度費用化するのが原則ですが、いちいち使用部数を数えるのは面倒だから、買ったときに費用処理すれば法人税法上の損金の額になるよ、という特例です。

ポイントは、買って品物を納品してもらえばよく、支払いは後でもよいということ。お金の払いは後で節税効果を得られるというのをお得な感じがし

### ◆ケース3 少額減価償却資産の取得 価額の損金算入の特例

調子の悪くなったパソコンがあったので、25万円のパソコンを期末直前に購入し、古いパソコンを廃棄した。

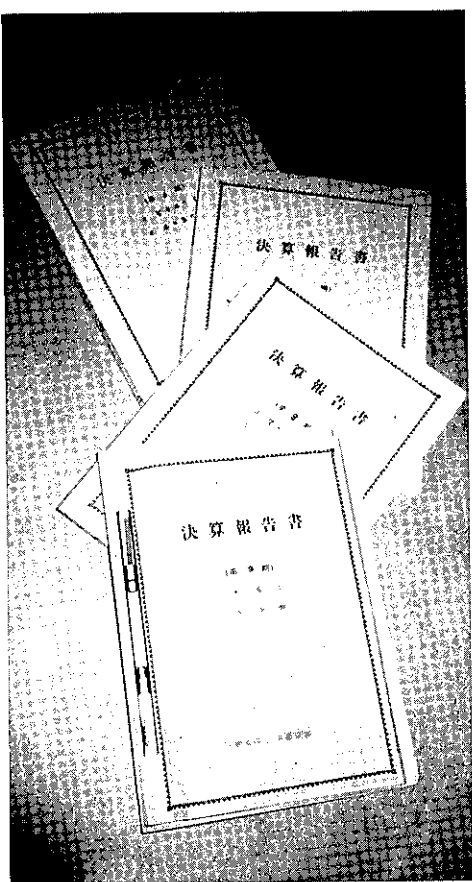
消耗品費等の科目で損益計算書上費用計上した場合には、購入代金である

25万円の全額を法人税法上の損金とすることが出来ます。また、廃棄したパソコンに未償却残高があれば、これも当期の法人税法上の損金とすることが出来ます。

減価償却資産については通常、費用配分の原則に従い、耐用年数に渡って減価償却費を計上し、費用化することになっていきます。

しかし、資本金1億円以下等一定の要件を満たす中小企業者（青色申告法人に限りませんが）、1台30万円未満の減価償却資産を購入した場合、その購入価額を費用処理すれば、購入期の法人税法上の損金とするという特例が設けられています。

この特例はケース2と同様、必ずしも期末までに支払いを行なう必要はなく、翌期支払いでも適用できます。ただし、購入価額の合計が1期につき300万円であることと、平成22年3月31日までに取得したものに限り



いう制限があります。

### ◆ケース4 中小企業者等が機械等を取得した場合の特別償却

100万円で会社の販売管理ソフトウェアを構築した。

資本金1億円以下等一定の要件を満たす中小企業者（青色申告法人に限りませんが）、70万円以上の一定のソフトウェアを購入した場合、通常の減価償却費とは別に購入価額の30%の特別償却費を計上することができます。購入費用の全額ではありませんが、初年度に法人税法上の損金を多く計上でできますので、節税効果があります。平成22年3月31日までに取得した資産について、この特例の適用があります。

### ◆ケース5 情報基盤強化設備等を取得した場合の特別償却

ケース4のソフトウェアを運用するサーバーを80万円で購入した。

青色申告法人が、サーバー等一定のIT投資を行なった場合、通常の減価償却費とは別に購入価額の35%の特別償却費を計上することができます。平成22年3月31日までに取得した資産について、この特例の適用があります。

なお、ケース4、ケース5については、税額控除という選択も可能です。特別償却制度等についても詳しくお知りになりたい方は、タックスアンサーの法人税の中から、特別償却・特別税額控除にアクセスしてみてください。<a href="http://www.nta.go.jp/taxanswer/hojin/hojin313.htm">http://www.nta.go.jp/taxanswer/hojin/hojin313.htm</a>

### ◆ケース6 不良在庫の処分

期末に向けて在庫の实地棚卸を行ない、販売可能性の低い在庫を廃棄処分

した。

売上原価は法人税法上の損金となりますが、その計算式は次の通りです。

売上原価＝期首棚卸高＋期中仕入高－期末棚卸高  
つまり期末棚卸高が小さいほど、売上原価は大きくなります。

したがって、不良在庫の廃棄は節税効果のある決算対策ということになります。また、キャッシュが流出しないというのも良い点です。

### ◆ケース7 不良資産の処分

バブル期に購入して含み損のあるゴルフ会員権を期末までに売却した。

多額の黒字決算が予想される場合は、これ以上はないという決算対策となります。

購入価額と売却額の差額が損金となる一方、売却価額相当額のキャッシュ

は会社に入ってきましたので、損金は増やせて(＝支払う税金は減る)かつキヤッシュは増えるという、正に願ったりかなったりの決算対策となります。

#### ◆ケース8 社員への還元

- ①期末までに社員旅行を実施する。
- ②期末までに決算賞与の額を社員ごとに定めて通知し、期末に未払計上した上で、期末後1か月以内に支払



て、次のような説明があるからです。前払費用とは、「一定の契約に基づき継続的に役務の提供を受けるために支出した費用のうち、当該事業年度終了の時点においてまだ提供を受けていない役務に対応するものをいう」。

駐車場代というのは、契約期間中、いつでも同じ面積の駐車区画を利用できるというサービスを受ける対価といふことができます。特定の日は利用できないとか、日によって利用できる面積が変わるといふものではありません。このような費用のことを、通達では「継続的に役務の提供を受けるために支出した費用」といっています。

一方で、月刊誌への広告掲載料というものは、その月刊誌が発刊されるまでは広告掲載サービスを受けることはできませんし、新しい月の号が発刊されれば、前号とは別の新たなサービスが提供されることとなります。

したがって、月刊誌の発売日ごとに

う。

いずれも損金を増やすという観点からは有効な決算対策です。ただし、本当にモチベーションアップになるのか、また、これらを翌期実施しなかった場合にモチベーションダウンとならないか、慎重な検討が必要です。

#### ◆番外 生命保険の活用

保険を活用しての決算対策は定番ですが、保険は本来長期的な商品なので、「今期の」決算対策という短期的な観点のみからの判断はせず、慎重に判断されることをお勧めします。

#### やっつけてはいけない決算対策

◆ケース1 期末直前の駆け込み仕入れ 商品を大量に仕入れ、期末までに代

金を全額支払った。

残念ながら、節税には全く貢献していません。

商品の仕入代金については、費用収益対応の原則により、「売上に対応する金額」のみが売上計上会計期間の費用となります。代金の支払時期は、経費化の時期とは全く関係がないのです。

#### ◆ケース2 費用の前払い

期末月から半年分の月刊誌への広告掲載料を期末までに支払った。

やっつけていい決算のケース2と極めて類似していますが、残念ながらこちららは実際に支払い、かつ、損益計算書上で費用処理したとしても、期末月掲載分の広告掲載料しか、支払期の法人税法上の損金とはなりません。なぜなら先ほど抜粋した法人税法基本通達 2-12-14の前段には、前払費用につい

しかし、法人税法上の損金とはならないのです。

◆ケース3 駆け込み設備投資 営業車が古くなったので、期末直前に300万円の新車に買い換えた。

やっつけていい決算のケース3-5は、特別償却を適用することによって購入事業年度の損金を増やすという決算対策でした。営業車の購入に使える特別償却制度はありませんので、通常の減価償却費のみが購入事業年度の損金となります。大きなインパクトは期待できませんので、決算対策としてとくに急ぐ必要のある取引ではありません。

#### 赤字会社の決算対策

最後に、赤字会社の決算対策についてもふれておきましょう。

赤字の場合、損失を減らす、損失を利益に転換する妙案はなかなかありませんが、銀行向けの対策として、以下のようなことが考えられます。

#### ●対策1 貯蔵品の計上

やっつけていい決算のケース2で特例を使わず、しっかりと棚卸を行ない、パンフレットや封筒の在庫を把握して貯蔵品計上すれば、経費の圧縮となります。

#### ●対策2 生命保険の解約

解約返戻金が保険積立金を上回るような保険を解約した場合、その差額を収益に計上できます。

ただし、やっつけていい決算の「番外」のごとく、生命保険は長期的な商品ですから、当初の目的に反して解約する場合は、慎重な判断が必要です。

#### ●対策3 経費予算の見直し

期首時点で今期の決算が厳しいこと

が見通せるのであれば、人件費、交際費等の総額予算の見直し、賃貸物件の値下げ交渉などを行なうことが考えられます。

これらは決算対策というよりは、経営計画の策定に近い仕事となります。なお、人件費の見直しに当たっては、留意点があります。

まず、期の途中における役員報酬の変更については、法人税法上の定期同額給与の要件（期中一定額が原則で、変更をするなら期首から3ヵ月以内に1回だけ変更すること）を満たす配慮をしないと、決算書上は役員報酬として費用処理されているのに、法人税法上損金とならない金額が生じます。

次に、従業員給料の変更については、モチベーションへの影響を考慮することとはもちろん、労働法上の問題にも配慮する必要があります。

#### ●対策4 資産売却

もし含み益のある資産があれば、売却により売却額と帳簿価額との差額を売却益として計上することができます。しかし、現下の経済情勢では含み益のある資産で、かつ売却可能な資産というのも少ないでしょう。

理屈の上ではありうる決算対策であるものの、実際は益出しできることは少ないかもしれません。

ただし、資金調達がうまくいかなかった場合、売却損が生じても資金化の手段としては有効です。



以上、費用計上・損金計上を中心に、決算対策についてお話ししました。参考になるところがあれば幸いです。

ちなみに、銀行がどのような目で自社の決算書を見るかを推測する材料として、中小企業基盤整備機構の経営自己診断システムのサイトを紹介してお

きます。自社の決算書の数値を入力するだけで財務分析の結果が表示されますので、興味のある方は実際に数字を入力して、診断結果を見てみてください。  
（[http://k-sindan.smj.go.jp/crd/server/diagnosis/CRD\\_0100/](http://k-sindan.smj.go.jp/crd/server/diagnosis/CRD_0100/)）



#### ●のむら ゆきひろ

税理士・中小企業診断士。1968年生まれ。92年早稲田大学法学部卒。同年税理士試験合格。2001年中小企業の会計・税務・意思決定支援を目的としたノムラ・コンサルティング・オフィスを開業。現在は税理士3名の事務所。事務所概要 <http://www.nomura-co.com> お問い合わせ [info@nomura-co.com](mailto:info@nomura-co.com) 「哲学」と格闘中。金融危機以来何もかもが不確実な世の中において、真・善・美を追い求めるのも悪くはないかと…。