手元キャッシュ
最大化レポート

18

「節税対策」のモレをなくして会社のキャッシュを最大化する方法

日本小規模事業主経営サポートセンター
〒360-0816　埼玉県熊谷市石原641－3
URL：http://fp-1.info　TEL：050-3707-3507

【方法18】「節税対策」のモレをなくして会社のキャッシュを最大化する！

今月決算を迎える。もう時間がない！

節税対策をモレなく実行することで会社に残るキャッシュを最大化できます。今月決算を迎える。もう時間がない。でも節税したい。そういうシチュエーションで有効な節税対策が5つあります。いずれも、支出を伴わず、それでいて見落としがちな節税対策です。

■ 未払費用を使った5つの節税対策

5つの方法とはいずれも「未払費用」を使った節税対策です。支出を伴わない節税でもっとも効果的なのは未払費用をもれなく計上することです。未払費用とは経費が当月末までに発生して支払いは翌月以降のものです。未払費用を厳密に計上すれば、小規模事業者でもそれなりの費用を計上できますので、利益を圧縮し節税を図れます。

「未払費用」を使った節税は支出を伴わない経費ですので、手元のキャッシュが目減りしないメリットがあります。加えて、この5つは「決算日後」にもできる節税対策です。ただし、法人税の規定では経費として認められるためには「債務確定」が条件となります。さらに、債務確定は次の3つの要件で判断されます。

1. 期末までに支払義務が確定している
2. 実際に期末までに発生している費用である
3. 金額を合理的に算定できる

では具体的にはどのようなものが「未払費用」として計上できるのか？
以下は比較的大きな金額を計上できるのに見落としがちな5つの「未払費用」です。「　」内の★は節税効果を示しています。最高は★3つ。数が多いほど節税効果が高くなります。

1. 人件費
2. 社会保険料（健康保険・厚生年金）
3. 労働保険料（労災保険・雇用保険）
4. 光熱費・通信費
5. 消耗品・事務用品

■ 未払費用01. 人件費 ★★★

多くの会社では給与の「締め日」と「支払日」が決まっています。例えば、「15日締めの30日払い」の場合は前月16日から当月15日までに働いた分の給与を計算し、30日に支払うことになります。よって、3月決算の会社でも3月16日～3月30日までの給料は「日割計算」して「未払費用」にできるのです。

- 2月16日～3月15日に働いた分の給与 → 3月30日支払い
- 3月16日～4月15日に働いた分の給与 → 4月30日支払い

上記のスケジュールの会社では毎月の給料支給額が300万円なら150万円は経費に計上できるということです。そう考えると、従業員数の多い会社では決してバカにならない金額になるはずです。（※ただし、役員報酬については「日割り」という概念がありませんので、「未払費用」として計上できません）

■ 未払費用02. 社会保険料（健康保険・厚生年金） ★★

社会保険料も「未払費用」の対象です。健康保険・厚生年金の社会保険料は本人負担分を給与から天引きします。そうして翌月末に会社負担分と合わせて年金事務所に支払います。ポイントは社会保険料が**「前払い」**だということ。つまり、3 月分の社会保険料は翌月 4 月末に支払います。このことから 4 月末に支払う社会保険料のうち、会社負担分（支払額の 1/2）を「未払費用」に計上できるのです。

法人税法基本通達 9-3-2（社会保険料の損金算入の時期）

9－3－2　法人が納付する次に掲げる保険料等の額のうち当該法人が負担すべき部分の金額は、当該保険料等の額の計算の対象となった月の末日の属する事業年度の損金の額に算入することができる。（昭 55 年直法 2－15「十三」、平 15 年課法 2－22「九」、平 16 年課法 2－14「十」により改正）

（1）健康保険法第 155 条《保険料》又は厚生年金保険法第 81 条《保険料》の規定により徴収される保険料

（2）厚生年金保険法第 138 条《掛金》の規定により徴収される掛金（同条第 5 項《設立事業所の減少に係る掛金の一括徴収》又は第 6 項《解散時の掛金の一括徴収》の規定により徴収される掛金を除く。）又は同法第 140 条《徴収金》の規定により徴収される徴収金

【注】同法第 138 条第 5 項又は第 6 項の規定により徴収される掛金については、納付義務の確定した日の属する事業年度の損金の額に算入することができる。

■ 未払費用03. 労働保険料（労災保険・雇用保険） ★

もちろん、社会保険料だけでなく、労働保険料も「未払費用」に計上できます。社会保険料に比べると節税効果は少ないですが、チリも積もれば、です。

法人税法基本通達 9-3-3（労働保険料の損金算入の時期等）

9－3－3　法人が、労働保険の保険料の徴収等に関する法律第 15 条《概算保険料の納付》の規定によって納付する概算保険料の額　又は同法第 19 条《確定保険料》の規定によって納付し、又は充当若しくは還付を受ける確定保険料に係る過不足額の損金算入の時期等については、次による。（昭 55 年直法 2－15「十三」により追加）
(1)概算保険料　概算保険料の額のうち、被保険者が負担すべき部分の金額は立替金等とし、その他の部分の金額は当該概算保険料に係る同法第 15 条第 1 項に規定する申告書を提出した日（同条第 3 項に規定する決定に係る金額については、その決定のあった日）又はこれを納付した日の属する事業年度の損金の額に算入する。
(2)確定保険料に係る不足額　概算保険料の額が確定保険料の額に満たない場合のその不足額のうち当該法人が負担すべき部分の金額は、同法第 19 条第 1 項に規定する申告書を提出した日（同条第 4 項に規定する決定に係る金額については、その決定のあった日）又はこれを納付した日の属する事業年度の損金の額に算入する。ただし、当該事業年度終了の日以前に終了した同法第 2 条第 4 項《定義》に規定する保険年度に係る確定保険料について生じた不足額のうち当該法人が負担すべき部分の金額については、当該申告書の提出前であっても、これを未払金に計上することができるものとする。
(3)確定保険料に係る超過額　概算保険料の額が確定保険料の額を超える場合のその超える部分の金額のうち当該法人が負担した概算保険料の額に係る部分の金額については、同法第 19 条第 1 項に規定する申告書を提出した日（同条第 4 項に規定する決定に係る金額については、その決定のあった日）の属する事業年度の益金の額に算入する。

■ 未払費用04. 光熱費・通信費 ★

電気代・水道代・ガス代・電話代なども「未払費用」の対象です。これらの経費も3月分の使用料が4月支払いになるからです。これらを合計すれば、それなりの「未払費用」を計上できるのではないでしょうか。

■ 未払費用05. 消耗品・事務用品 ★

これはどこの会社でもやっています。消耗品や事務用品を決算前にまとめ買いするわけです。消耗品・事務用品などの「未払費用」について法人税基本通達にはこうあります。

法人税基本通達2-2-15
事務用消耗品、作業用消耗品、包装材料、広告宣伝用印刷物、見本品その他これに準ずる棚卸資産（各業年度毎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。

本通達には「支払った」という文言が入っていません。従って、期末に未払いでも損金経理は認められると解釈できます。例えば、法人クレジットカードを使って消耗品や事務用品を購入します。すると、カード払いの締め日の関係で購入日は決算当月（3月）でも支払いは2ヶ月遅れの5月になります。

それでも「未払費用」に計上できるわけです。そう考えると、消耗品や事務用品の「未払費用」の計上は決算当月（3月）に支出を伴うことなく、今期の利益を圧縮することにつながります。（※ただし、必ずカード利用明細書で利用日を確認して計上する必要があります）

とはいえ、消耗品や事務用品などは多額で毎年度末の在庫計上の増減が大きいと、その点を税務当局に指摘されるリスクがあります。ほどほどにしておいた方が良いでしょう。

以上、5つの「未払費用」を細かく拾っていくと、どこの会社もそれなりの金額になるものです。その額が100万円で、実効税率が33.8％だとすれば、これだけで33.8万円以上の節税につながります。

何の準備いりません。実行方法もいたって簡単。ここに挙げた5つの**「未払費用」を顧問税理士に「全部、今期の未払費用として計上してくれ！」**と依頼するだけです。いずれも支出を伴わない節税ですので、やらなきゃ損です。

【手取り最大化コンサルティング】
事前診断受付中！

完全無料

あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？

最後までレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。オーナー社長であれば誰もが手元に残るキャッシュを増やしたいと考えているのではないでしょうか。なぜなら、会社に何かあったとき最終的に頼りになるのは“社長個人の財産”だからです。

通常、社長の「手取り」を増やすには報酬を上げるしかありません。しかし、報酬を上げれば、そこには「税金」と「社会保険料」の高額な負担が待っています。国は「給与所得控除」の縮小などで個人課税を強化していますし、社会保険料も31.5％（労使合計）の負担割合になります。ゆえに、今後ますます「稼いでもお金が残らない・・・」という状況が続きます。

そこで、どうするか？
ぜひこのレポートに書かれた方法を検討してみてください。このレポートはまさに「稼いでもお金が残らない・・・」という社長のために、私どものコンサルティング手法の一部を公開したものです。私どもは「税金」と「社会保険」のプロとして、あなたの手取りを最大化するお手伝いをしたいと考えています。

その第一歩として、まずは完全無料で「あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？」を事前診断させていただけないでしょうか。診断結果はレポート形式で分かりやすく作成された私どもオリジナルの**【社長の手取り最大化シミュレーション】**でお知らせします。論より証拠です。実際、私どものコンサルティングで「手取りがどう増えるのか？」を【社長の手取り最大化シミュレーション】で見ていただきましょう。

【社長の手取り最大化シミュレーション結果報告書】

私どもでは“完全無料の情報提供サービス”として【社長の手取りを最大化する5つの方法】をご案内しております。以下は先日お預かりした「事前診断申込書」をもとに対策後の効果を概算シミュレーションした結果になります。

対策前（BEFORE）

【社長】 【単位：円】

最終手取額	月額	401,980
	年額	4,823,754

【法人】 【単位：円】

法人負担計	月額	848,579
	年額	10,182,946

対策後（AFTER）

【社長】 【単位：円】

最終手取額	月額	544,122
	年額	6,529,464

【法人】 【単位：円】

法人負担計	月額	823,445
	年額	9,881,344

		【単位:円】
今回のシミュレーションによる社長の手取増減額	月額	142,142
	年額	**1,705,710**
［計算方法］ 対策後の最終手取額 － 対策前の最終手取額 （※「対策前」と「対策後」の【社長の手取計算】を参照）	2年目	3,411,419
	3年目	5,117,129
	4年目	6,822,838
	5年目	8,528,548

		【単位:円】
今回のシミュレーションによる法人の負担増減額	月額	-25,133
	年額	**-301,602**
［計算方法］ 対策後の法人負担計 － 対策前の法人負担計 （※「対策前」と「対策後」の【法人の負担計算】を参照）	2年目	-603,203
	3年目	-904,805
	4年目	-1,206,406
	5年目	-1,508,008

		【単位:円】
今回のシミュレーションによる最終的な経済効果	月額	167,276
	年額	**2,007,311**
［計算方法］ 対策後の最終手取額 ± 対策後の法人負担計 （※法人負担分の増減による税効果は考慮せず）	2年目	4,014,622
	3年目	6,021,934
	4年目	8,029,245
	5年目	10,036,556

これは、役員報酬900 万円の社長のケースです。ご覧のとおり、【対策前】と【対策後】とでは社長の手取りは「年額1,705,710円」アップしています。5年間でみると「累計8,528,548円」です。一方、会社にしても法人負担分が「年間301,602円」減少しています。5年間でみると「累計1,508,008円」です。すなわち、社長、会社ともに手元に残るキャッシュは増えているわけです。その額は「年額2,007,311円」、5年間でみると「累計10,036,556円」にもなります。

いかがでしょうか？

このケースと同じように、あなたの手取りも**“年間百万単位”**で増やせるかもしれません。ただし、手取り増加効果（増加額）は人によって異なります。現在の報酬金額やその他の条件によって手取り増加効果は大きく変わってくるからです。従いまして、**「あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？」**をご報告させていただくために、まずは事前診断をご利用いただきたいのです。

その結果をもとに、私どもコンサルティングを導入するかをご検討ください。私どものコンサルティングには初期費用は一切かかりません。報酬については実際にあなたが私どものコンサルティングを導入いただき、その効果を検証していただいた場合のみ発生します。それ以外の費用（事前診断費、資料作成費、交通費など）は何もかも不要です。

【手元キャッシュ最大化コンサルティング｜導入までの流れ】

社長の手取り最大化 シミュレーションお申込み	シミュレーション の結果報告	手元キャッシュ最大化 コンサルのご提案
「ヒアリングシート」をご記入 のうえ FAX にてご返信	社長の手取り増加額及び 導入効果をご報告	「経済効果アリ」との判断 なら詳細説明の訪問

（ここまで完全無料です）

私どもの目的はあなたと会社の手元に残るキャッシュを最大化することです。そのお手伝いをすることで報酬をいただいております。従って、事前診断の結果、「効果が期待できない」と分かれば、大変申し訳ないのですが、逆に今回のご提案はなかったことにさせてください。あなたにとって「大きな効果が期待できる」場合に限り、ご提案させていただきます。

■ 私どもからご提案はいたってシンプルです！

私どもからのご提案はシンプルです。私どもでは書面上の手続きだけで、社長と会社の手元に残るキャッシュを最大化するコンサルティングをご案内しております。うまくすれば百万単位で手元キャッシュを増やせるかもしれません。以下の「ヒアリングシート」で事前診断できるのですが、いかがでしょうか？

《完全無料の情報提供サービス》
【手元キャッシュ最大化コンサルティング】
事前診断申込書

FAX：0000-00-0000 24時間受付中

《完全無料の情報提供サービス》
【手元キャッシュ最大化コンサルティング】
事前診断申込書

私どもでは、社長と会社の【手元キャッシュ最大化コンサルティング】をご案内しております。いずれも支出を変えず、簡単に実現できるコンサルティングメニューです。うまくすれば"千万単位"で手元に残るキャッシュを増やせます。
以下の質問項目（□には「レ」チェック）にお答えください。診断結果はわかりやすい「レポート形式」でご報告します。

対策前（BEFORE）【社長】【単位：円】			対策後（AFTER）【社長】【単位：円】		
最終手取額	月額	438,461	最終手取額	月額	543,463
	年額	5,261,534		年額	6,521,554

御社名		申込者名	（　）歳
住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail	@		
役員報酬	月　円	通勤手当	月　円
扶養人数	人	住民税（昨年）	円

もしあなたの答えが**「興味アリ」**であれば、今すぐ同封の「ヒアリングシート」をご返送ください。あなたにデメリットもリスクもなし、あるのはコンサル実行後に増える"キャッシュ"だけです。しかも、そのメリットを享受するために必要なのは、たったひと言、あなたが「と・り・あ・え・ず」とおっしゃって、、、

《 同封の「ヒアリングシート」を私どもにFAXしていただくことです 》

ぜひあなたも手元に残るキャッシュを最大化されて、有効な事業活動やプライベートにお役立てください。あなたから「ヒアリングシート」が届くのを、こころよりお待ちしております。

【著者略歴】

日本小規模事業主経営サポートセンター

阿久津　和宏（あくつ　かずひろ）

1977年生まれ・栃木県出身・高崎市立経済大学経済学部卒

◀小規模事業者専門ファイナンシャル・アドバイザー▶

大学卒業後、株式会社セブン-イレブン・ジャパンに入社。1年目よりスタッフの育成・管理業務を行い、2年目より店舗経営相談員として、9店舗を担当。

加盟店オーナーの売上・利益を上げる参謀としての立ち位置で従事。お店の売上・利益を上げて加盟店オーナーと従業員さんに幸せになってもらいたい、、、という考えで仕事をするも、そんな中、頑張って稼いでも、お店の利益を出しても

「手取りが増えない・・・」「税金や社会保険料の支払いでお金が残らない」「頑張っても頑張っても楽にならない」

そういう声が非常に多い現実をきっかけに、ファイナンシャルプランナーの勉強をはじめ、「報酬のもらい方で手取りが変わる」ことを知り、多くの事業主が専門家からアドバイスを受けていないことを知る。その後、あるきっかけで、国内大手生命保険会社の「新規事業部門」にヘッドハンティングを受け、転職。

生命保険と事業主の悩みや解決策を学び、4年目、独立系ファイナンシャルプランナーとして「独立」。

あくつ FP 事務所を開業。小規模事業者専門のファイナンシャル・アドバイザーとして、

「小冊子」「セミナー」等での情報提供は好評。

手元キャッシュ最大化レポート　Vol. 18

「節税対策」のモレをなくして会社のキャッシュを最大化する方法

平成30年1月1日　第三刷

著者　　阿久津和宏（あくつかずひろ）

発行　　あくつ FP 事務所

〒360-0816　埼玉県熊谷市石原641－3

E-mail：info@fp-1.info

HP：http://fp-1.info

TEL：050－3707－3507（代）　FAX：048－524－2918