

(無料レポート)
節税の本質

著作者：税理士 大柴真哉
<https://www.os-zeirishi.com>

著作権と免責事項

◇著作権

本レポート（以下「本著作物という」）は著作権法で保護されております。

本著作物の著作権は著者に属します。

著作権者の許可なく、本著作物の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、売却等を行うことを禁じます。

著作権等違反の行為を行った場合、その他不法行為に該当する行為を行った場合には、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を図る場合があります。

また本著作物の開封をもってこれに同意したものとみなします。

◇免責事項

本著作物で紹介する内容は法令等に基づく一般的な解釈を基に構成されており、利用者の利益を保証するものではありません。

また本著作物に記載されている情報は作成時点でのものとなり、将来の法令等の改正による不利益について保証をするものではありません。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、法令等の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

本著作物の作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても著者は一切の責任を負わないことをご了承願います。

また本著作物の開封をもってこれに同意したものとみなします。

I 概論

節税の説明の前に、前提となる論点を確認させていただきます。

いきなり節税を知ろうとしても誤認が生じる恐れもあるため、大切なお話となります。

「1」節税の範囲

当レポートでは法人の節税に限定して説明しております。

また節税とは、税金の節約だけでなく税金の調節（納税の先送り）も含むものとします。

「2」節税は経営の一部

当たり前ですが、節税は経営の一部でなければなりません。

「税金が出た、何とかしたい。」では行き当たりばったりです。

あらかじめ一年間の業績を大まかでも見通しておき、決算前には利益と税金の予測をします。

この当たり前のことができていない経営者の方も多くいます。

またそもそも経営とは顧客の満足を追求することが本質であり、経費を増やして自分が満足することではありません。

どうしても目先の税金が気になるかもしれませんが、業績を伸ばしている経営者の方は顧客と未来を見えています。

利益までの流れのうち「下」ではなく常に「上」を見ていることは大切です。

「顧客」

↓

「売上」

↓

「経費」

↓

「税金」

↓

「利益」

その結果として売上が上がることとなります。税金に固執することは本末転倒です。

もちろん「下」を一切見ないということではありませんが、軸はぶれないことが大切です。

「3」 将来はどうしますか？

上記2の続きですが、経営者にも引退などで終わりが来ることになります。

会社を解散しますか？他には売却する方法もありますし、次世代へ引き継ぐ方法もあります。

遠い将来なのでそこまで考えられないと思いますが、本来は最後まで含めた全体的な経営の方針があって、では今の節税はどうするか、という方針が決まります。

例えばお金を会社に残しておくのか、自分の元に置いておくのか、という配分を決めることも大切です。

会社にお金がなければ、〇〇ショックのような経済危機に対応できなくなります。

とりあえず今何とかする、という経営では将来も行き当たりばったりとなってしまいます。

経営、もっと言えば人生も含めた大きな視点で方針を考えることが先決です。

「4」 税制は毎年改正されている

税金の法律は毎年見直されて改正されています。

仮に裏技的な節税策があっても、国税側が「けしからん」と判断すれば封じ込まれてしまいます。

ルールメーカーは国の方であると理解しておくことは大切です。

特に今の時代ではネットで節税策が広まり、国税側も素早く封じ込める流れも出てきています。

「5」 行為計算の否認

特に同族会社（ファミリー企業）は、行為計算の否認という規定を適用されるリスクがあります。

行為計算の否認とは、仮に計算が法律に従っていたとしても、税務署長の判断で計算を決めることができるというルールです。

ですので法律の裏をかいて何とか税金をごまかしても税務署側は否定できるようになっています。

もっともこれを適用すると最終的に裁判なる可能性があるため、簡単には適用してきません。

特に小規模な会社では過度に不安になる必要はありませんが、節税をする以上はこのようなルールも知っておく必要があります。

「6」 認知バイアス

思考の偏りや歪みにより非合理的な判断をしてしまう心理的傾向を「認知バイアス」といいます。例えばこれは経費になるのか、ならないのか、という判断をする場合に多くの経営者は自分にとって都合のいい解釈をしてしまいがちです。

専門知識がなければ尚更ですので、自分にとっては経費になってほしいという「願望」も含めて解釈してしまっている、と気を付けておく必要があります。

「7」 ウェブサイトの功罪

よく節税でも税務の扱いでも「このようにサイトに書いてありました」と言われることがあります。が、どのサイトであるか控えておく必要があります。

なぜなら、単に「あるサイトに書いてありました」と言われて、どのサイトか分からないのに「はい、分かりました」とは答えられないからです。

そのサイトを調べてみると、書いてあることは間違っていないけど、その会社に適用するには前提が違っているということもあります。

AIも含めてですが、「サイト (AI) +自分の解釈」では危険性があると認識しておく必要があります。

「8」 結局は勉強が必要

多くの経営者はとりあえず、手っ取り早く税金を何とかしたいと考えますが、結局は会計と法人税について仕組みを知っておく必要があります。

なぜなら節税＝法人税の話しだからです。

また法人税も単独で成り立っているのではなく、会計制度を前提とした 2 階建ての設計になっています。

これらの複雑な全体像を理解せずに、いきなり節税策だけをピンポイントで知ろうとしても、分かったようで分からない状態になってしまう場合があります。

掛け算・割り算が分からないのに、いきなり微分・積分を知ろうとしてもよく分からないのと同じです。

「9」節税の呪縛から解放されよう

事業を始めたばかりで、少しでも税金を何とかしないと経営していけない。という状況であれば、それはそもそも事業設計ができていないことになります。ある程度の税金、社会保険料を支払う前提で計画を立てる必要があります。

そして基本的な節税策を実行したら、後は顧客満足を中心とした経営に集中しましょう。全く節税をするなどということではなく、ある程度学んだら優先順位を下げてバランスを取りましょうというご提案です。

企業の平均寿命は23年程度というデータもあります。

節税も大切ですが、そもそもやるべきことが他にたくさんあるのではないのでしょうか。ZOZOTOWNの元代表前澤友作氏も「儲けさせてもらった生まれ故郷に恩返し（納税）できないような人は日本から出ていけばいい」という発言をしており、成功のために節税は必ずしも必要ではないと言えます。

また節税をやりすぎると決算書が事業の実態を反映しなくなります。本当に儲かっているのか、判断できなくなってしまう。もちろん銀行の評価も下がることになります。

税理士によっては、「いい節税を教えます。ぜひうちと契約しましょう」とセールスするのかもしれませんが、経営がダメになってしまったら会社そのものが倒産してしまいます。

ご家族はどうなってしまうのでしょうか？

従業員を雇っていたら、その方の生活はどうなりますか？

経営をするということは、独身で一人社長の場合を除き、多くは他人を巻き込むことになります。

自分のことしか考えない経営者も見てきましたが、周りが迷惑を被ります。

今までの話しは税理士が言うことではないかもしれませんが、自分だけの問題ではないと考えて経営をする必要があります。

果たして生涯をかけて成し遂げたいことは節税なのでしょうか。

大変僣越ではございますが、この業界を25年以上見てきて切に思うことです。

II 節税の全体像

前置きが長くなりましたが、ここから節税について説明していきます。

まずは全体像を理解することが大切です。

各節税策の説明は後回しにして、まずは俯瞰して見ていきましょう。

「1」政府系の節税

政府が認めている節税がありますので、一番先に抑えておく必要があります。

もちろん否認されることはありませんので、安心して取り組みます。

拠出額に限度額があることが唯一の欠点です。

(例)

- ・ 小規模企業共済
- ・ 経営セーフティ共済
- ・ 中退共
- ・ iDeCo
- ・ NISA
- ・ ふるさと納税

※政府系の節税は基本中の基本であるため個人の節税も含まれています。

「2」一般的な節税

本やウェブ上でも知ることができる一般的な節税です。

特に効果があるものを抑えておくことが大切です。

その他のものは、その都度顧問税理士と相談する方がいいでしょう。

(例)

- ・ 日当
- ・ 役員社宅
- ・ 所得の分散
- ・ 賞与（役員賞与・従業員決算賞与）
- ・ 高級中古車
- ・ 旅行
- ・ 福利厚生費
- ・ 少額資産
- ・ 交際費
- ・ 税額控除
- ・ 軽減税率
- ・ 決算期変更
- ・ 簡易課税制度

「3」大企業の節税

中小企業にも適用はあるとしても、結果的に大企業だからこそ大きく恩恵が受けられる税制があります。

そのような税制は、全てではないですが日本経団連の会員企業（トヨタ自動車など）が自民党に多額の政治献金を行い、経団連は自民党に税制に関する提言をします。

これを自民党が一部実現する形で関係を築いてきました。

よって思ったほど大企業は法人税を支払っていない場合があります。

合法ですが批判の温床になっています。

(例)

- ・受取配当等の益金不算入制度
- ・研究開発税制
- ・外国税額控除制度
- ・組織再編税制

「4」節税商品

世の中には節税ができるアイテムが販売されています。

今までの王道は生命保険でした。

しかし国税側が「やりすぎだ、いい加減にしろ」とお怒りになったかは分かりませんが、何度かルール改正が行われて、以前よりも効果が薄くなっています。

このように民間企業の節税商品は規制されるリスクがあります。

その他の節税商品も当然そのターゲットになる場合があります、いちごっことも言えます。

上記で述べた通り、税制は毎年改正されているのでいつまで通用するかは分かりません。

それでもある程度有効なものは今でもあるので、購入する会社が後を絶ちません。

ただしあくまでも投資目的、ビジネス目的であるという名目です。

もっとも最低購入額が1,000万円など、小規模な会社にとっては導入が難しい場合が多いです。

(例)

- ・匿名組合型オペレーティングリース（航空機、コンテナ）
- ・直接所有型オペレーティングリース（ヘリコプター）
- ・AIサーバー事業
- ・外貨両替機事業

「5」現実的な対応

結局お金が潤沢にある大きな会社が大型の節税を受けることができ、おいしい思いをしていると気づけましたでしょうか。

金持ちがさらに金持ちになる。これが資本主義の現実です。

ただ不満を言っても始まりませんので、まずは政府系の節税を押さえて自社ではどうするかを考えてみましょう。

Ⅲ 各節税策の概要

上記で紹介した節税策について、小規模な会社でも現実的に実行できそうなものの概要を説明していきます。

「1」小規模企業共済

個人で加入する経営者のための退職金制度であり、掛金は全額所得控除ができて月額 1,000 円から 70,000 円まで 500 円単位で選択できます。

受取り方は退職金か年金形式かを選択できます。

「2」経営セーフティ共済

売掛金の回収が困難となった場合に貸付けを受けられる制度です。

掛金は全額会社の経費となり、月額 5,000 円から 20 万円まで 5 千円単位で選択できます。

40 ヶ月以上納付した後で解約すれば全額戻ってきます。ただそのお金は収益計上するため法人税の対象になります。

「3」中退共

中小企業の従業員のための退職金積立制度です。

基本的には全従業員が加入する必要がある、掛金は全額会社の経費となります。

月額 5 千円から 3 万円が範囲ですが、減額は一定の手続きが必要とされます。

退職時には中退共から従業員へ直接退職金が支払われます。

「4」iDeCo

個人で加入する「年金保険の追加払い」のような制度です。

20 歳以上 70 歳未満の公的年金加入者が対象となります。

掛金は全額所得控除となり、最大で月額 62,000 円となります。(2027 年より)

類似している制度で確定給付企業年金制度もありますが、小規模な会社では導入が少ないため説明は割愛します。

「5」 NISA

株式投資などで得られる売却益や配当金が非課税になる制度です。

年間の限度額が 360 万円で、合計 1,800 万円まで利用できます。(それぞれ積立投資枠、成長投資枠があります)

また売却すれば翌年にはその分の枠が復活するため、使い勝手がよくなっています。

「6」 ふるさと納税

節税ではないですが、実質的に個人住民税の一部が商品などの形で還元される制度です。

例えば 1 年間の個人住民税が 30 万円であれば、結果的におよそ 1 割の 3 万円程度の商品などを受け取ることができます。

「7」 日当

出張した際に無税でお金を渡すことができる使い勝手がよい節税です。

もちろん会社では経費となり、消費税の計算上も仕入税額控除ができます。

受け取った本人は所得税、個人住民税もかからず、社会保険料の負担もありません。

「8」 役員社宅

役員の住宅の家賃を経費にできるお得な制度です。全額経費になります。

※会社名義で契約します。

ただし住んでいる本人は会社へ家賃を支払う必要があります。

もっとも金額としては例えば家賃 12 万円 (会社の経費) なら 1~2 万円 (本人負担) など低く抑えることができるので、かなりお得な制度です。※金額はイメージとしての例です。

「9」 所得（利益）の分散

例えば会社の利益が1,000万円なら法人税は300万円かかるとします。

しかし給料として10人に100万円ずつ支給すると、利益1,000万円－経費（給料）1,000万円で、最終的な利益は0円になります。

結果として法人税0円、受け取った人も所得税0円となり、法人税300万円が消えてしまいました。

このように所得を分散すると節税効果が高いことがお分かりになると思います。

給料100万円×10人は極端ですが、例えば給料300万円×3人+会社の利益100万円でも、できるだけ所得を分散した方が税制の仕組み上、トータルの税金は安くなります。

このため自分の親を役員にして役員報酬を渡すケースもありますが、役員としての活動実態がないと架空計上とされてしまう場合もあるため注意が必要です。

「10」 役員賞与

役員の賞与は事前届出制となっており、自由に支給することはできません。

また届け出た通りの金額を支払う必要があり、変更も原則できません。

非常に管理された手続きを踏まなければならないのですが、とりあえず届け出をしておき、業績的に厳しい場合は支給しないという方法もあります。

「11」 従業員決算賞与

法人税を支払うぐらいなら従業員へ賞与として還元したい、という考え方もあるかと思います。

決算時に従業員への賞与を経費にしたい場合は、少なくとも決算日までに従業員へ賞与明細書を渡しておく必要があります。

決算日を過ぎてからの後出しじゃんけんはできません。

支給は決算日後1ヶ月以内で間に合います。

「12」 高級中古車

そもそも車などの資産は、1年ではなく数年間に分けて経費にしていきます。(減価償却費)
しかし4年落ち以上の中古車は計算の仕組み上1年で全額経費にしていいことになっています。
そこで値崩れしにくい高級中古車(4年落ち以上)を買って全額経費にすれば大きな経費を作ることができます。

もし将来経営的に資金が不足した場合は、値崩れしていなければ売却により買値と同じぐらいの金額で換金ができます。

ただし売却時には法人税や消費税はかかることになります。

ちなみに減価償却費は月割りするため、年度の初めに買わないと効果が薄くなります。

もちろん高級中古車ではなく普通の中古車でも4年落ち以上は全額経費になります。

「13」 旅行

旅行は社員旅行、研修旅行、取引先との接待旅行が経費になります。

ただ日程と現地での行動記録など内容が分かる資料はあった方が望ましいです。

また研修であればレポートは当然あると考えられます。

ちなみに家族しか従業員がいない会社では、家族旅行との区別ができないため経費にすることは難しいと言えます。

「14」 福利厚生費

食事代補助、お祝い金、お見舞い金、レクリエーション(会食、カラオケなど)、従業員社宅、制服等、自社商品の値引き販売、健康診断・人間ドック、生命保険、スポーツジム費用、サークル活動費などが認められます。

ただし基本的には全社員を対象とし、役員だけが恩恵を受けるなど、対象者が限定された支出は認められない場合があります。

「15」 少額資産

40万円未満の少額の資産であれば、特例により減価償却資産ではなく全額経費にすることができます。

ただしその年度で合計300万円までとなります。

なお10万円未満の資産は、そもそも減価償却資産ではなく常に経費の扱いとなります。

「16」 交際費

法人税における交際費は、個人事業と違って範囲が広く、自社の役員や従業者なども含まれます。また中小企業の交際費はその年度で 800 万円まで経費になるため、小規模な会社では使い切ることは少ないと言えます。

もちろん事業と関連している支出でなければなりません。強引な関連付けは否認される可能性があります。

なお 1 人 10,000 円基準（交際費から除外してよい特例。以前は 5,000 円基準）という制度がありますが、交際費がその年度で 800 万円内に収まるのであれば考える必要はありません。

「17」 税額控除

人や設備に投資をした場合に減税となる制度があります。

これらは一時的な特例であり、社会情勢に合わせて常に変更されているため確認しておくことが望ましいです。

「18」 軽減税率

法人税の仕組み上、利益（所得）800 万円を超えると適用される税率が上がってしまいます。

よって 800 万円までは許容し、それ以上にならないよう対策を講じるという考え方もあります。

「19」 決算期変更

節税ではないですが、法人は自由に決算期を変更できます。

登記なども不要で、株主総会で承認を受けるだけですが、小規模な会社であれば一人株主が多いので簡単に変更できます。

もし大きな売上が計上されることがあらかじめ分かっているのであれば、決算期変更をしてその売上計上前に決算をしてしまい、次の新しい年度では役員報酬の増額や高級中古車などで税金対策をすることもできます。

「20」簡易課税制度

簡易課税制度は消費税の制度で、節税のために設けられたわけではありませんが、結果的に適用した場合は納税額が少なくなるケースが多いです。

ただ消費税がかかる売上（2期前の売上）が5,000万円以下であることが条件です。

事前届出制ですのでその年度が始まる前に手続きしておく必要があります。

後出しじゃんけんはできません。

（最後に）

以上全体像から節税を説明して参りましたが、節税に過度に固執せず結局は経営のバランスを取ることが大切ではないでしょうか。

本レポートが今後の経営にお役に立てましたら幸いです。

以上