



さくら

Power Alliance Tax Accountant Office
パワーアライアンス税理士事務所
News

編集発行人

パワーアライアンス税理士事務所
 税理士 若杉 治
 〒151-0073
 東京都渋谷区笹塚3-37-1
 第1花井ビル2F
 TEL 03 (5365) 4744(代)
 FAX 03 (5365) 4745
 E-mail info@wakasugi.zei-mu.net

4月

(卯月) APRIL

29日・昭和の日

日	月	火	水	木	金	土
.	.	.	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	.	.

ワンポイント GSS (ガバメントソリューションサービス)

デジタル庁が提供する政府共通の業務実施環境。国税当局では昨年より金沢・福岡国税局で導入が始まり、今年6月までに全国の国税局へ順次展開される予定です。税務署等職員との連絡に、GSSにより提供されるメール、Web会議、オンラインストレージなどの各ツールが、必要に応じて利用可能となります。

4月の税務と労務

- 国 税 / 3月分源泉所得税の納付 4月10日
- 国 税 / 2月決算法人の確定申告(法人税・消費税等) 4月30日
- 国 税 / 8月決算法人の中間申告 4月30日
- 国 税 / 5月、8月、11月決算法人の消費税等の中間申告(年3回の場合) 4月30日
- 地方税 / 給与支払報告に係る給与所得者異動届の提出 4月15日
- 地方税 / 固定資産税(都市計画税)第1期分の納付 市町村の条例で定める日(原則4月中)
- 地方税 / 土地・家屋価格等縦覧帳簿の縦覧 4月1日~4月20日
または最初の納期限のいずれか遅い日以後の日まで
- 地方税 / 軽自動車税の納付 市区町村の条例で定める日(原則4月中)
- 労 務 / 労働者死傷病報告(休業4日未満:1月~3月分) 4月30日

選んでいますか？

設備投資時の

特別償却と税額控除



中小企業にとって、節税対策は毎年の重要テーマです。節税では、決算前に行う対策だけでなく、決算日後から申告期限までに判断が必要となる制度もあり、その代表例が「中小企業投資促進税制」です。特別償却と税額控除のどちらを選択したらよいか、その判断のポイントについて解説します。

3月決算の法人は、申告期限の延長申請をしていない限り、5月31日（本年は31日が日曜日であるため、6月1日）に申告期限を迎えます。決算前の節税対策として、必要な修繕を行ったり、不要な在庫を処分されたりと、節税にいそしまれた経営者も少なくなかったのではないのでしょうか。

一方で、決算日後から申告期限までに判断をしなければならぬ節税対策もあります。「30%の特別償却」でおなじみの「中

小企業投資促進税制」もその一つです。

1 中小企業投資促進税制の概要

中小企業投資促進税制は、一定の資本金1億円以下の法人が令和9年3月31日までに、新品の機械装置などの取得等をして、製造業、建設業などの指定事業の用に供した場合に、特別償却または税額控除を認めるものです。

適用対象資産の概要

種類	単価の要件	備考
機械/装置	160万円以上	コインランドリー業用は制限あり
測定工具/検査工具 (特定のものの)	120万円以上	同一年度に単価30万円以上のものを合計120万円以上取得も可
ソフトウェア (除外品あり)	70万円以上	同一年度に合計70万円以上取得も可
車両及び運搬具 (貨物運送用の一定のもの)	要件なし	車両総重量3.5トン以上
船舶 (特定のものの)	要件なし	トン数によって制限あり

特別償却：取得価額(※)の30%
税額控除：取得価額の7%
※ 船舶は取得価額の75%が対象となります。以下同じ。
適用対象資産は、左表のとおりです。

2 特別償却と税額控除の違い

「特別償却」は、通常の償却限度額に加え、取得価額の30%の特別償却を認めるものです。但し、耐用年数期間中に取得した資産の取得価額を超えて償却を認めるものではなく、耐用年数期間を通した償却限度額は、特別償却が認められた場合と認められない場合で変わりません。あくまで、将来の減価償却限度額を先取りするに過ぎず、課税の繰り延べに過ぎないのです。

一方で、「税額控除」は、納付すべき法人税額から、直接的に取得価額の7%を差し引くことができます。初年度の税額に与えるインパクトは、特別償却より小さいですが、差し引かれた税額は将来納付する必要が生じないことから、課税の繰り延べとは性質が異なります。

3 税額控除が認められる法人と税額控除の選択が適した法人とは？

税額控除が認められる法人

は、前述の適用対象法人の要件の他、資本金の額が3000万円以下である必要があり、また税額控除は法人税額の20%が上限ですので注意が必要です。

また、特別償却と税額控除のどちらが有利かについては、各法人の状況によっても判断が変わりますが、一般的に、毎期継続して利益が生じる見込みで、資金繰りに余裕があれば税額控除が適しており、設備投資した初年度の納税額を大きく圧縮したい場合には特別償却が適しているといえるでしょう。

下記の適用イメージをご覧になりながら、自社に適した制度をご選択ください。

4 類似制度について

中小企業投資促進税制に類似する制度として、一定要件のもと、即時償却、または最大10%の税額控除を認める「中小企業経営強化税制」があります。

償却額及び税額控除の率こそ異なりますが、どちらを選択するかかの判断のポイントに差異はありません。

特別償却と税額控除の適用イメージ

《設例》 機械装置1,000万円 定額法5年償却(毎期200万円)
上記資産の償却前の利益が毎期1,500万円発生

①特別償却・税額控除いずれも不適用

(単位：万円)

	1期目	2期目	3期目	4期目	5期目	1～5期合計
償却前利益	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	7,500
減価償却	△200	△200	△200	△200	△200	△1,000
税引前利益	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	6,500
法人税(35%)	△455	△455	△455	△455	△455	△2,275
税引後利益	845	845	845	845	845	4,225

②特別償却を適用

(単位：万円)

	1期目	2期目	3期目	4期目	5期目	1～5期合計
償却前利益	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	7,500
減価償却	△200	△200	△200	△100	0	△700
特別償却(30%)	△300					△300
税引前利益	1,000	1,300	1,300	1,400	1,500	6,500
法人税(35%)	△350	△455	△455	△490	△525	△2,275
税引後利益	650	845	845	910	975	4,225

税引前利益は償却期間を通して考えると、どのパターンも同じになります。

③税額控除を適用

(単位：万円)

	1期目	2期目	3期目	4期目	5期目	1～5期合計
償却前利益	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	7,500
減価償却	△200	△200	△200	△200	△200	△1,000
税引前利益	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	6,500
法人税(35%)	△455	△455	△455	△455	△455	△2,275
税額控除(7%)	70					70
税引後利益	915	845	845	845	845	4,295

特別償却を適用した場合、他のパターンに比べ、1期目の納税額を大きく抑えることができます。

税額控除を適用した場合、他のパターンに比べ、通期での税引後利益を最も多く確保可能です。

小規模企業の求人

個人事業の工場や販売店は、事業主の家族や近隣の知り合いといった、家族的色彩の中で営まれていることが多くあります。

しかし、企業が順調に成長してくると、3人、4人と縁故のない従業員の力も必要になり、職業安定所等で求人を行うようになります。

募集をかけると応募が来ますが、その応募者は、おおよ次の4つのタイプに分けられそうです。

- ① 将来は自分も独立する、その準備として小規模事業会社に入る人
- ② 技能は優れているが性格や動機等に問題があり、転職してくる人
- ③ 性格や素行は問題がないものの、能力が低いので大企業・中堅企業には採用されない人
- ④ 能力・性格ともに優れているのに、学歴が低い大企業では低く見られ、そ

の不満から転職してくる人

小規模企業が、これら4つのタイプの応募者から選ぶことになると、会社に好ましいのは④→③→②→①の順になるのではないかと考えます。

少し、補足説明をします。

④のタイプは、企業が大きく成長し続けないと定着するのは難しい。

③のタイプは、企業規模はある程度の規模で良く、社長自身の生活を中心に経営したいという場合には向く。

②のタイプは、社長が器の大きな人である場合は使っていけるかも知れません。

①のタイプは、自社の伸び具合で④のタイプへ変わるかもしれません。

人材募集では、なかなか経営者の望むような人材が来ないかもしれません。しかし、肝心なことは「この会社で働きたい」と思ってくれる人を受け入れるための企業の努力です。そうした努力が、結果として人材確保の成功につながると考えたいものです。

中小企業の組織・運営

中小企業では、ネームバリューがない分、せめて長く働いている従業員には課長・部長といった立派な肩書をつけてあげたい、というケースがあります。

しかし、この方針を推し進めていくと、組織やその運営が間違った方向へ進む可能性があります。

中小企業が発展するためにはイノベーションが不可欠です。イノベーションの源である創造性は、世間の常識や判断、あるいは価値観に追随する姿勢とは正反対のものであり、反骨精神といえるものでしょう。

中小企業が大企業に比べて、ほとんど唯一といってよい有利な点は、「規模が小さいがゆえの機動性」です。組織のあり方や運営の方法は、この機動性を左右します。

従って、中小企業は大企業の組織構造や運営方法をそのまま見習うべきではありません。むしろ大企業でも、優れた企業ほど形式的な肩書や硬直した組織に依存していないものです。

サンクコスト

サンクコストとは「回収できない投資費用」であり、サンクコスト・バイアスとは「回収できない投資費用は合理的判断では忘れるべきだが、人はこれを忘れられないため、回収する努力を続けてしまう」ことです。

この傾向はBtoB取引によく見られます。営業担当者は、何度訪問しても購入してもらえない相手の「見切り」ができません。営業努力を重ねてしまいます。あるベテラン営業者は、このような場合は別の見込み客にその時間を振り向けると、成績が4割は改善できると話します。さらにサンクコスト・バイアス下では、営業担当者は成約にこだわるあまり過剰な値引きをしてしまう場合が多くなります。企業は、営業担当者の活動を正しく報告させ、取引ごとに見積価格や条件を適切に設定できる体制を整える必要があります。