



法人こおりやま

2012. 9 第411号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 社団法人郡山法人会 (024-933-7777) (FAX925-1971)
 発行人 有馬 賢一 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



目次

大震災から1年半後の 税務調査のポイント	2
税務習いユース 定率法の償却率等の見直し	4
リーダーシップの心得	5
数字の分かる経営者に	6
理想の一点を掲げて進もう	8

題名
十五夜の里

提供 大波 天久
 中国書法研究院客員教授
 郡山法人会副会長

大震災から1年半後の税務調査のポイント

公認会計士
税理士
中小企業診断士
不動産鑑定士
土屋晴行

東日本大震災から1年半余を経過する。未曾有の被害をもたらした震災だけに、平時にはなかった経理支出、さらに緊急を要した復興需要による業務受注での経理処理の誤りなどに、十分な注意と対応が欠かせません。これからの税務調査での焦点にもなってくると思われる3項についての正しく理解を育んで頂くようまとめてみました。

修繕費

《ポイント1》
資本的支出に該当するものはないか

現在持っている固定資産について、修理・改良などの支出をしたときに、その資産についての質的な改良などで、取得価額に加算すべき金額は、資本的支出とし、その他は修繕費として取り扱います。

資本的支出とは、次のいずれかに該当する金額(いずれにも該当する場合は、多い方の金額)をいいます。

<p>I. 使用期間を延長する部分</p> <p>支出直後の使用可能期間 - 通常の維持・管理をする時の支出直前の使用可能期間</p> <hr/> <p>資本的支出 = 支出金額 × 支出直後の使用可能期間</p>	<p>II. 資産の価額を増加させる部分</p> <p>資本的支出 = 支出直後の価額 - 通常の維持・管理をする時の支出直前の価額</p>
--	---

この規定は抽象的で、実質判定をすることは、殆ど不可能ですので、税法では次のような金額を資本的支出として例示しています。

- ① 建物の避難階段の取り付けなど、物理的に付け加えた部分にかかる費用の額
 - ② 用途を変更するための模様替えなど、改造または改装に直接、かかった費用
 - ③ 機械の部分品を、特に品質や性質の高いものに取り替えた時の、その取り換えにかかった額のうち、普通の取り換えにかかると認められる費用の額を超える部分の金額
- 《ポイント2》
形式基準の要件は満たされているか
資本的支出と修繕費との区分については、実質で判定すべきです。

税務上では、1つの修理・改良などのために支出した金額が、資本的支出か修繕費かが明らかでないときは、形式基準で判定することが認められています。

- 形式基準①**
少額な修理改良費(20万円に満たないもの)や、周期の短い修理改良費(概ね3年以内の期間を周期として行われるもの)などは修繕費として損金経理することができます。
- 形式基準②**
1つの修理・改良にかかった金額が、(ア)60万円に満たないもの、(イ)その修理・改良などにかかる固定資産の前期末での取得価額の概ね10%相当額以下である、のいずれかに該当する場合は、修繕費として損金経理することができます。

形式基準③
1つの修理・改良にかかった金額のうち、(ア)その金額の30%に相当する額、(イ)その固定資産の前期末での取得価額の10%相当額、のいずれもない金額を修繕費として、残額を資本的支出として経理していれば認めるとしています。

《ポイント3》
社内の取扱基準が定められているか
減価償却資産の耐用年数は、通常の維持・修理を行った時の物理的年数を基礎として定められています。
そこで、どんな費用を修繕費として予定して、耐用年数を測定したかが分れば、資本的支出と修繕費の区分の手がかりが得られます。
会社で、修繕費と資本的支出の区分について、その取扱いが困難になる支出金を

想定して、社内の取扱基準を定めた一覧表を作成しておくといでしょう。

《ポイント4》 資本的支出後の 耐用年数は妥当か

資本的支出に係る部分についても、厳に適用している耐用年数を用いることになりません。つまり、資本的支出に係る資産の耐用年数の一部が経過していても、資本的支出にかかる部分について、別に耐用年数を見積もることはできません。

《ポイント5》 税務上の加算額は 適正に計算されているか

法人が、資本的支出を修繕費等として損金経理した時には、減価償却をしたとみなされますから、減価償却超過額として更正を受けることになりません。

修繕費の支出額が、全額否認されることはなく、当期償却限度額を超える部分の金額が加算されるわけです。

売上の計上基準

《ポイント1》

実現主義が守られているか
企業会計では、収益の認識基準として、実現主義が適用されています。この場合

の実現とは、モノやサービスの現金や受取手形、売掛金に形を変えることをいいます。ではなぜ、実現主義によつて、収益を計上しなければならぬのでしょうか。理由は3つ挙げられます。

①企業会計においては、配当できるものと、できないものとを区別することが重要です。そのため、現金や受取手形、売掛金などのような、配当として処分できる資産になった段階で、収益として認識するわけ

です。
②商品や製品の販売価格は、実際に販売してみるまでは分かりません。現金などを獲得した段階でなければ、いくらで売上を計上したらよいかかわからないわけ

です。
③モノやサービスの購入・生産は、現金などを獲得することを目的として行われます。モノやサービスが現金などの貨幣性資産に変化する時点が、営業活動の終点にあるわけです。

《ポイント2》

販売基準が守られているか
この実現主義の原則を、商品や製品にあてはめたものを、販売基準といえます。

すなわち、商品や製品は、販売があった時点で売上に計上されます。

この場合の販売とは、次の2つの条件が満たされる行為を意味しています。

①商品や製品が相手に提供されること

②確定した対価を、現金や受取手形、売掛金として受け取ること

《ポイント3》

工事完成基準と工事進行基準の適用は妥当か

請負工事の場合には、工事が完成して引き渡し完了したときに、売上を計上します。これを工事完成基準といえます。

工事完成基準は、商品販売における販売基準と同じ考え方に基づくものであって、実現主義の原則の1つです。

しかし、長期の請負工事については、工事完成基準のほかに、工事進行基準も認められています。

工事進行基準は、工事が完了して引き渡し前に、工事の進捗度に応じて、売上の一部を計上する方法です。

長期の請負工事について、工事完成基準を適用すると、着工して完成するまでは売上に計上されず、引き渡し

した時に一括して売上が計上されますので、利益が期間的に大きく変動する結果になります。

そこで、工事の進行に応じて売上を計上する、工事進行基準が認められているわけです。

寄付金

《ポイント1》

実質的にみて 寄付金に該当するか

税法上の寄付金は、法人の経理に関わりなく、どのような名義で支出されたものであつても、実質で判断されます。法人の業務上、直接、関係のない支出は全て寄付金として取り扱われ

ます。
一方、普通は寄付とか贈与とかいわれる支出であつても、交際費や福利厚生費となることもあり

ますし、また、法人が便益を受けるための、例えば、商店街の共同アーケードの建設負担金、広告宣伝を目的とした看板などの贈与は、寄付金ではなく、繰延資産として、償却の対象となります。

《ポイント2》

国等に対する寄付金の範囲に誤りはないか
国や地方自治体に対する

寄付金は、国や地方公共団体に帰属し、課税上、なんの弊害もありませんから、全額、損金として認められます。

ただし、その寄付をした者が、その寄付によって、設けられた設備を専属的に利用することなど、特別の利益がその寄付をした者に及ぶと認められる寄付金については、その目的に応じて、固定資産や繰延資産の取得価額に含めて処理されます。

《ポイント3》

**利益剰余金の分配による
寄付金が含まれていないか**
法人が、利益剰余金によつて、または利益積立金の取り崩しによつて、寄付金を支出

したときは、たとえ、国等に対する寄付金であっても、法人の意図を客観的に判断して、損金の額に算入されないこととされています。

《ポイント4》

個人が負担すべき寄付金が含まれていないか
法人が支払った寄付金で

も、その目的や相手方などから判断して、法人の役員が個人として負担すべきであると認められるとき、その役員に対する賞与として取り扱われます。

税務署ニュース

定率法の償却率等の見直し

法人の有する減価償却資産について定率法を選定している場合(償却方法を届け出なかったために法定償却方法である定率法により償却を行うこととされる場合を含みます。以下同じ。)において、平成24年4月1日以後に取得をされる減価償却資産に適用される償却率が、定額法の償却率を2.5倍した償却率から、定額法の償却率を2倍した償却率に引き下げられました(法令48の2①ニロ)。

この償却率の改正に伴い、改定償却率及び保証率についても改正されています(耐用年数省令別表第九、別表第十)。
この改正は平成24年4月1日以後に終了する事業年度の償却限度額の計算について適用されます(改正法令附則3①)。

平成24年4月1日以後に取得をされた減価償却資産の定率法の償却率、改定償却率及び保証率の表(耐用年数省令別表第十)

耐用年数	償却率	改定償却率	保証率
2	1.000	—	—
3	0.667	1.000	0.11089
4	0.500	1.000	0.12499
5	0.400	0.500	0.10800
6	0.333	0.334	0.09911
7	0.286	0.334	0.08680
8	0.250	0.334	0.07909
9	0.222	0.250	0.07126
10	0.200	0.250	0.06552
11	0.182	0.200	0.05992
12	0.167	0.200	0.05566
13	0.154	0.167	0.05180
14	0.143	0.167	0.04854
15	0.133	0.143	0.04565
16	0.125	0.143	0.04294
17	0.118	0.125	0.04038
18	0.111	0.112	0.03884
19	0.105	0.112	0.03693
20	0.100	0.112	0.03486
21	0.095	0.100	0.03335
22	0.091	0.100	0.03182
23	0.087	0.091	0.03052
24	0.083	0.084	0.02969
25	0.080	0.084	0.02841
26	0.077	0.084	0.02716
27	0.074	0.077	0.02624
28	0.071	0.072	0.02568
29	0.069	0.072	0.02463
30	0.067	0.072	0.02366
31	0.065	0.067	0.02286
32	0.063	0.067	0.02216
33	0.061	0.063	0.02161
34	0.059	0.063	0.02097
35	0.057	0.059	0.02051
36	0.056	0.059	0.01974
37	0.054	0.056	0.01950
38	0.053	0.056	0.01882
39	0.051	0.053	0.01860
40	0.050	0.053	0.01791
41	0.049	0.050	0.01741
42	0.048	0.050	0.01694
43	0.047	0.048	0.01664
44	0.045	0.046	0.01664
45	0.044	0.046	0.01634
46	0.043	0.044	0.01601
47	0.043	0.044	0.01532
48	0.042	0.044	0.01499
49	0.041	0.042	0.01475
50	0.040	0.042	0.01440

経営コンサルタント 谷中 康平

難局を 超える リーダーシップの心得

中小企業を取巻く経営環境の厳しさは長引く景気低迷を背景に、手を緩めてくれるどころか、「これでもか!」というほどに、ますます攻め続けてきます。

その実態を浮き彫りにするデータとして、70%強の会社が赤字であり、さらに、債務超過の会社が30%もあり、その殆どを中小零細が占めています。

需要や消費が低迷しているなどと言いつつ、時を過ごしていれば淘汰されかねません。

経営者はじめ全社員が、「ピンチをチャンスにする」「逆境を強さに変えていく」という強い気構えで臨み、目標実現に向かってチャレンジすることです。

そうした中で、最も重要なのは、トップや幹部社員

のリーダーシップです。

リーダーシップを論ずる際に、よく引用される名言として、山本五十六大将の言われた教えがあります。

「やってみせて 言ってみせてやらねば 人は動かじ」という言葉です。

この後に、次のような言葉が続いていることは、あまり知られていません。

「話し合い 耳を傾け 承認し 任せてやらねば 人は育たず」、そして、「やってみせて 姿を感謝で見守る 信頼せねば 人は実らず」ということです。

リーダーの要諦が込められています。

後段にある「話し合い 耳を傾け 承認し」は、リーダーとして先ず執るべき姿勢です。

第一線の現場で働く社員は、現場で起きていることの大事で新鮮な情報や状況を持っていきます。

リーダーが、適時適切な指示と次なる一手を打つに当たっては、真剣に社員の声に耳を傾けることは欠かせないのです。

そしてそれは、経営の意思決定には欠かせない情報でもあり、つぶさに社員の声を聞いていけば、現場で起きている変化に対応する素早い意思決定のもとに、素早い実践行動へと移せる礎ともなり、顧客からの支持を集めることへもつながるものです。

言い換えれば、経営のスピードアップに寄与するのとに他なりません。

売ることがなかなか思うに任せない時代に、経営の

スピードアップのない会社にとっては、成果はもたらされません。

逆に、社員の声に耳を貸さずに、現場と不具合な指示をリーダーが与えていたのでは、苦労を重ねている社員を腐らせてしまえば、かきか、成果さえも期待できないことは強く肝に銘じて置きたいことです。

そして、現場で社員が対応した事実を受け入れ、承認し、リーダーがより成果が上がる適切な助言と、目標達成のイメージを与えてあげることで、社員のモチベーションはさらに上がり、より行動的に前向きに取り組んでいくことが期待されるのです。

まさに、ここが効果的なリーダーシップの発揮といえるでしょう。

また、「やっている 姿を感謝で見守って 信頼せねば 人は実らず」の言葉通り、リーダーにとって、そうした社員が懸命に現場で働いていくことができることへ

の感謝と慈愛の心を持つことです。

そうした姿勢は、きちんと社員には伝わるものです。

社員にしても、リーダーを観る心の目を持っており、心の底から自分を見守ってくれているという安心感、成果にも表れるだけでなく、相互の信頼を増し、人間的な成長を促すものです。

そして、成果を上げ、目標を達した社員には、きちんと言葉で誉めることを忘れないで欲しいのです。

リーダーシップというところ、ややもすると難しく考える向きもあるかもしれませんが、企業の現場の実学として捉えるならば、社員への心配りであったり、社員個々への目標達成へのイメージの与え方といえましょう。

そして、感謝で見守る慈愛の心で接することが大事であることを、リーダーはしっかりと心に刻み、ともにこの難局を超えていきたいと思います。実践は、きっと道を拓いていくはずですよ。

数字の分かる経営者に

公認会計士
税理士
西山太郎

.....
**決算書の仕組みは
どうなっているの？**
.....

読者の皆様が本稿だけをお読みいただくことにより「数字の分かる経営者」になっていただくよう、公認会計士という立場から平易かつ実践的に経理を解説したいと考えております。

さて、経理数字の苦手な経営者の方は多いのですが、昨今は経営者の「成績表」ともいべき決算書が分からなくて経営者としての資質が問われる時代になっています。では、何故苦手なのでしょう。色々な理由は考えられますが、①経理が役立つのは、節税と借入の時だけで後は役立たない、②決算書などは細かく文字・数字がさも専門的な雰囲気ですんでおり見る気がしないなどが大きな理由でしょう。

この苦手意識を払拭していただくために、まず経理担当者向けではなく経営者が最低限掴んでおくべき「決算書の仕組み」から講義を始め

ましょう。

決算書が出来る前段階で「試算表」という計算書を経理(会計事務所を含む)が作成し、見せられた経験を皆さんお持ちでしょう。経理は、手書きであれコンピュータ使用であれ、また欧米であれば日本であれ「複式簿記」という方式が用いられています。

この複式簿記で会計データが集計され、前記した「試算表」が出来るのです。

この「試算表」は多くの勘定(売掛金・短期借入金・交際費)など、会計データの集計単位と考えてください。が並んでいますが、経営者の方はこれらの細かい勘定よりも、これらの勘定の「グループ分類(資産・負債・純資産・収益・費用)」をまず理解してください。

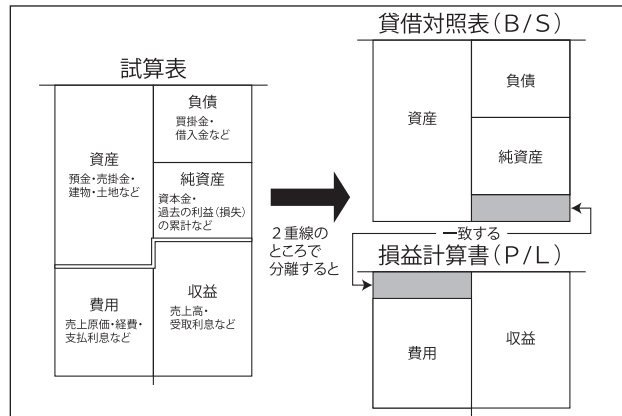
試算表を次頁に図示してみましよう(ボックスの大きさが金額の大きさを示していると考えて下さい)。

試算表を図のように分離すると「貸借対照表」(B/S)と「損益計算書」(P/L)と「P/L」の「P」

もい(う)になるのです。

さらにB/S、P/Lのボックスの左右の大きさの違い(塗りつぶしてある部分)が「利益(又は損失)」として計算されるので、驚くことにこれが一致するのです。前記した「複式簿記」とはこのように優れた仕組みなのです。

さて、「B/SとP/Lでは、時計が違う」と言われますがどのようなことかお分かりでしょうか。



**.....
決算書はどう見るの？
.....**

次に、前段の「おおまかな決算書の仕組」からさらに踏み込んで「決算書の構造」を理解することとしましょう。

(1)貸借対照表(B/S)

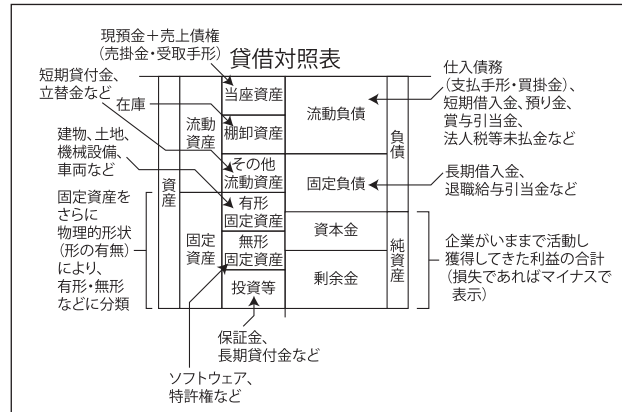
B/Sが会社の決算期現在の財政状態(いくら資産、負債そして純資産があるのか)を示すことについては前段で説明しました。

B/Sは雑多な資産・負債を雑然と並べているのではなく、あるルールにもとづき整

理され表示されているのです。そのルールとは以下の2つです。

① 企業は最初に投下された資金を例えば 現金↓原材料↓仕掛品↓製品↓売掛金↓受取手形↓現金 というサイクルでその姿を変化させながら活動を繰り返している。このサイクルの現金に近いものからB/Sの上位に並べる。

② 通常企業の決算は1年間であるが、この1年間で現金化する予定のもの(資産の場合)、支払がなされる予定のもの(負債の場合)により分類する。

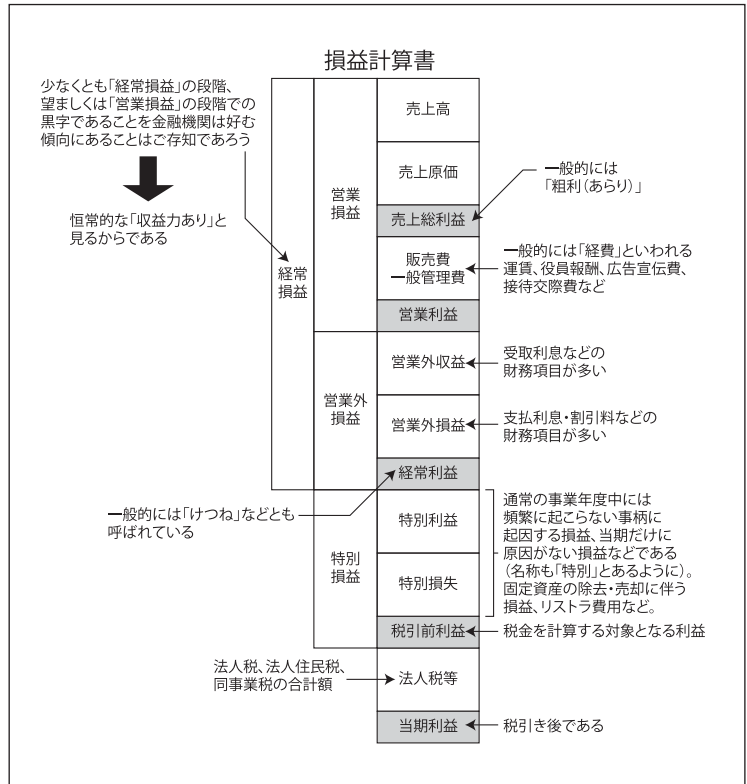


この2つのルールにより資産・負債は、「流動」(早期または1年以内に現金化)「固定」(早期または1年以内に支払)に大別されるのです。

(2) 損益計算書(P/L)

P/LもB/Sと同様に一定のルールにより表示されています。

そのルールとは「企業活動をその根幹でもある営業活動(営業損益)とその他に分け、その他を事業年度に通常発生する(営業外損益)・



しない(特別損益)に分類する」ということなのです。

さて、経営者の方々が今まで説明した事項を理解しておれば、「経営者として最低限必要な決算書の見方」は不自由なく出来るでしょう。

.....

「いい決算書」が作りたい!

最後に、「いい決算書」を作るためにはどこを工夫すればよいのかについて説明しましょう。

さて、「いい決算書」が作り

たい!」とは経営者であれば誰しも考えることでしようが、決算書を見た誰が「いい決算」と感ずれば良いのでしょうか。

中堅・中小企業であれば資金調達においてなくてはならない存在の「金融機関」であることは当然でしょう。

では、読者の皆様にあえて問いますが、「金融機関は決算書のどこを重視するのか」を意識せず決算書を作成してきませんでしたか? 金融機関に税務署提出用と同一の決算書をそのまま提出していませんか? (粉飾決算ではなく、あくまで本稿に基づく正規の決算書においてです)

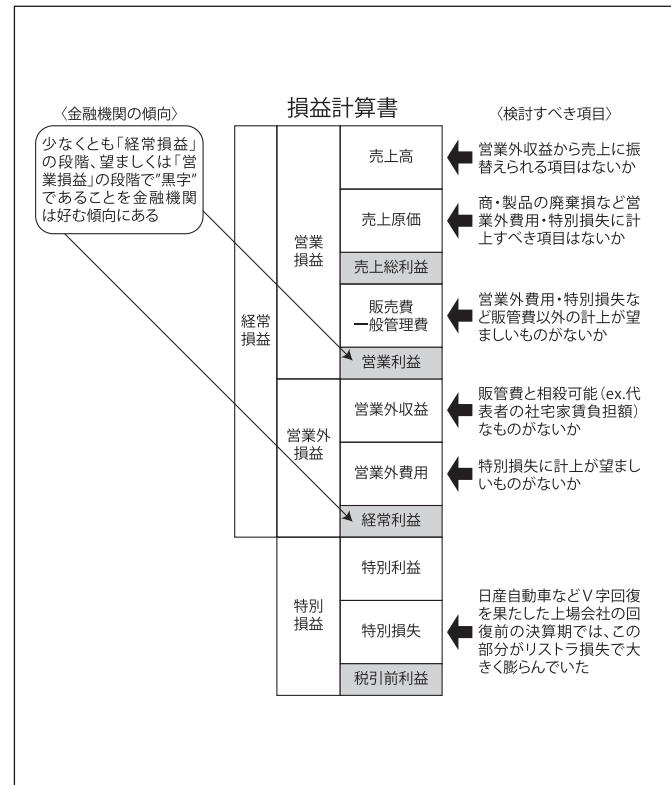
金融機関では、融資業務の本部集中傾向により、多くのデータ処理を効率的にこなすためのIT化が進められており、そのために融資先より収集した決算書を単に「入力データ」(データの信頼性にはなんらの疑問もなく)としてしか捉えず、入力・処理されたデータが融資先の姿を表す唯一のデータとして「一人歩き」をしている場合が多いのが現状ではないでしょうか(コンピューターで処理されると、さも信頼できるデータとして取り扱われる)と専門

家としては感じています。

であれば、決算書の簡単な並び替え(利益額・損失額などを変える粉飾決算ではなく)だけで十分に魅力的な決算書(いい決算書)が作成できるのです。

今回は、紙面の関係上損益計算書(P/L)での「工夫」(並び替え)を考えていきましょう。

さて、前段では損益計算書(P/L)の構造について説明しましたが、その構造理解が「いい決算書の作成」に活用できるのです。必要部分を左記に再掲します。



左記の図を簡略に説明すれば「収益・収入はできるだけ上(営業外収益より売上・販管費の控除へ)にもつてくる」「費用・損失はできるだけ下(販管費より営業外費用へ、営業外費用より特別損失へ)にもつてくる」といことなのです。

最後に苦言を呈することになりますが、本質的な経営改革に取り組むことなくこのような振替処理により金融機関に「いい決算ですね」と気に入ってもらえるのもその期だけであることを肝に銘じて下さい。

「祇園精舎の鐘の聲、諸行無常の響きあり」で始まる『平家物語』はいつ、誰が書いたものであろうか。

よく知られるように、盲目の琵琶法師が語り伝えた事が定説となっている。

平家一門の栄華と滅亡が、まるで音楽のように伝えられて来た。

長い歳月をくぐり抜け、人々の口から口に伝わることによって、この戦記物語は見事に完成されて行く。

今から八百二十六年前、八歳の安徳天皇の入水により、平家滅亡劇にけりはついていた。美しくも哀しい最後であった。

最初に『平家物語』の原本が出来たのは承久年間（一二一九〜一二二二）と言われる。

平家滅亡の日から三十四年を経て、人々はその壮大な物語を語り始める。

『曾我物語』が完成するのち事件の後、三十年を経たことだと言われる。

大きな事件は、それほど

平清盛のメッセージ

理想の一灯を掲げて進もう

作家 新井恵美子

の時間を要して、ようやく客観的に語ることが出来るのだろうか。

それにしても、『平家物語』は登場人物の豪華さ、舞台の美しさ、貴族社会から武家社会への時代の移り変わりなど、事実に基づくノンフィクションとしての完成度も見事だ。

そこに登場する人々は、みんな一生懸命に生きている。

騙したり騙されたり、裏切ったり裏切られたり、愛したり愛されたり、健気なほど生真面目に生きている。

読者は、そこに自分に似

た人を見つけ出し、共感を覚えたりしながら、この物語を楽しんだのだろう。

それ故に、『平家物語』は国民文学として定着したのだろう。

ところで、『平家物語』では、平清盛の扱いがひどい。最初から悪者だ。

権勢を欲しいがままにした憎き男として位置づけられている。

そんな清盛像に血肉を与え、自分の出自に悩む心優しい若者として描いた最初の作家が、吉川英治氏であった。みんな一度に清盛が好きになった。

昭和二十五年四月、『週刊朝日』に吉川氏の『新・平家物語』の連載が始まった。太平洋戦争が終わって五年目のことだ。

敗戦により、自信を失っていた日本人は、この物語に熱狂した。

なぜあの時、清盛はヒーローとして、私たちを魅了したのだろうか。私たちを励ましてくれたのだろうか。

それは、清盛が最初から英雄だったわけではなく、ひ弱な哀しい若者で、苦難の末に栄光を手に入れて行く過程が人の心を惹きつけたのだろう。

人々は、終わったばかりの戦争で、身近な者の死や家を焼かれる不幸を目の当たりにした。

戦も殺し合いも哀しいものだが、ようやくそんな苦難を乗り越えていた。

そして、私たちは未曾有の大災害を体験した。

万を越す人々がこの災害で命を落とし、数え切れない人々が家や財産を失った。

琵琶法師がいたら、どんな物語を紡いだらうか。そんな哀しみの被災者にいま、平清盛は強く激しく生きる力を伝えてくれる。

成功はしなかったが、清盛は最後まで自身の理想の都に、新しい天地を築こうと夢見ていた。

すでに宮廷や寺社による制度疲労を起こしている京の都に見切りをつけ、新天地を福原に作り上げたかった。

その新都は、海に向かって開かれていて、世界に顔を向けていた。

「一緒に幸せになろうよ」という清盛の声を聞きながら、清盛が生きた混迷・混沌とした時代に酷似する現代に生きる人々の心の中に、いたずらに心惑ったり、見えぬ先に不安を抱いたりせず、理想の一灯を掲げ、少しでも前に生きていこうとする気持ちに満ちることを心から願いたい。

清盛の声が皆様の心にも届きますように。