

事務所通信

当事務所は認定経営革新等支援機関です

智創税理士法人 広島事務所

〒722-1115 広島県世羅郡世羅町西神崎958番地の1

T E L 0847-22-3211 F A X 0847-22-3213

E-mail apollon@tkcnf.or.jp (所 長 用)

mmc.matsuura@tkcnf.or.jp (事務所用)

U R L <http://www.matsuura-apollon.jp>

10

令和7年
2025

Yuki
Sugiyama

経 営

今期の決算に向けての「総仕上げ」を (実践編3)

会 計

その「資産」、本当に「お金になる」もの？
「投資その他の資産」の中身をチェックしてみよう！

法 務

2026年1月1日施行「とりてきほう取適法」
中小企業も注意と対応が必要です

トピック

2016年に入手した人は要確認！ マイナンバーカードの更新が始まっています

今月のことば

経験は思考から生まれ
思考は行動から生まれる

ベンジャミン・ディズレーリ
(政治家)

今期の決算に向けての 「総仕上げ」を(実践編3)

社長の「今期やりたいこと」を数字に落とし込んだものが、経営計画です。経営計画は毎月の実績と照らし合わせてこそ、その真価を発揮します。期末まであと2か月。着地点を見据えながら今期の「総仕上げ」をしましょう。

※本稿は、『事務所通信』2025年7月号経営欄「期の『折り返し』は業績改善のチャンス! (実践編2)」の続編です。

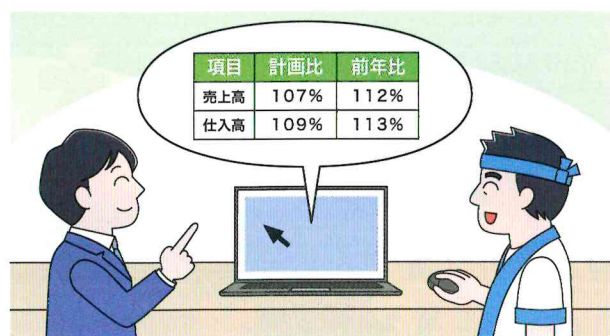
効果が「あったこと／なかったこと」を 数字を基に検証してみよう

居酒屋（11月決算）を営む田中社長と佐藤巡回監査士が、9月までの数字を基に、着地点予測と決算に向けた具体策を話しています。



期末まで、残すところあと2か月弱。社長、いよいよラストパートです。上期の振り返りで検討した改善策の効果と、今期の着地点を一緒に確認していきましょう。

まずは、「業績管理」の「365日変動損益計算書」のバナーをクリックします。ここから当期・前年同期・当期計画の数字を比較・確認できます。



これによると、売上高は前年比112%、計画比107%です。上期から仕入価格の高止まり傾向は続いているので、売上原価（仕入高）も計画比109%で推移。でも売上が伸びているので、限界利益額（粗利益）は予算額よりも多く計上されています。社長、頑張りましたね！特に売上高の伸びが素晴らしいです。上期の振り返りで、「1日2万円の売上アップ」という目標を立て、その具体策でカレーランチのテ



イクアウトをするというプランを立てました。これは「業績評価マトリックス」における「独自商品・サービスが健闘」にあたりますね。



上期の振り返りで佐藤さんと話した後、すぐに行動に移して、30食限定でやってみたんだ。今年の夏も暑かったからカレーは好評で、毎日完売だったよ！仕入れた食材を残さず活用することを心掛けたせいか、具材が日替わりになっていたことも良かったみたい。「今日は何カレー？」って、毎日のように来てくれたお客さんもいて、うれしかったなあ。

ただね、「並盛り500円、大盛り700円」の価格設定はちょっと失敗だったかもしれない。実は並盛りのほうが出てしまっていて……。うちは男性客が多いから大盛りが出ると思っていたんだけど、ランチは女性客が多くて、読みが外れちゃったよ。でもランチで来てくれた人が夜の時間にも来てくれるようになったんだ。それでカバーできていた感じがな。



昼の集客が夜にもつながるのは、まさに「リピート顧客が増加」で理想的な流れです。価格設定は改善の余地があるとしても、全体としては素晴らしいチャレンジでしたね。

社長の「日々の努力の証」！ 納税してこそ事業の成長がある



黒字で着地しそうなので、納税額を確認してみましょう。事務所で納税予測をしたところ、消費税が予定納税を差し引いて90万円。法人税・住民税が45万円ほどの予測額になります。



うーん。消費税のこと考えてなかったな。もうちょっとなんとかならないかな。実はこの間、厨房機器のサブスクサービスを見つけてね。メンテナンス費用も込みで月額2万円くらいだったから、リースよりお得かなと思って契約したんだ。このままいけば黒字で着地できそうだし、税金対策にもなるかなと思って。

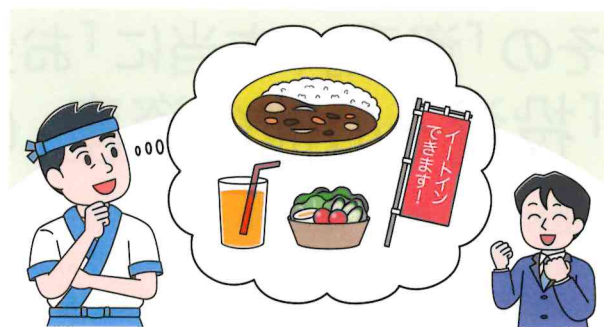


なるほど。この場合のサブスク料金は経費として毎月計上することができそうですね。ただ、節税は大事ですが、納税してこそ事業の成長があるということも忘れないでください。利益が出て税金を払うということは、資金繰りも楽になるし、何より社長が日々まじめに努力していることの証でもあるんですから。



そう言ってもらえると、ちょっと誇らしいね。納税できる経営を目指さないといけないね。

来期は役員報酬もできれば上げたいし、もっと売上伸ばしたいなあ。テイクアウトのラ



ンチは好評だったから、11月から店内でも食べられるよう計画しているところでね。常連さんからも「店内で食べたい」と言われている。ドリンクとミニサラダをつけて、「並盛り770円、大盛り990円」でどうだろう。佐藤さんに言われて作った経営計画だけど、おかげで具体的な数字が見えてやりやすいね。



本格的にお昼の営業も始めるとなると、水道光熱費や人件費なども増えます。昼と夜に分けた採算管理や、シフト調整も必要になりますね。



主婦パートか大学生のバイトの子たちに頼もうと思っているよ。「今年からは去年以上に働けるようになったから、もっとシフトを増やしてほしい」って言われているし。



それは頼もしいですね。ただ、12月の繁忙期に困らないよう、パートさんも学生バイトさんも、働ける上限額を確認しながらシフトを決めていきましょう。さらなる売上アップを目指して来期につなげたいですね。まずはこの調子で、期末まで一緒に頑張りましょう。



POINT!

「前向きな決算対策」には何がある？

事業の成長のためには、黒字決算を実現し、税金を納めた上で内部留保を蓄積していくことが必要です。過度な節税対策は利益を縮小させ、資金繰りが苦しくなるなど、かえって悪手になることがありますので、注意しましょう。

決算対策においては、今期・翌期の売上や利益、従業員のモチベーションのアップにつながるような、「前向きな決算対策」(右:例)を意識することが重要です。

人件費関連

- 決算賞与の支給
- 社内研修の実施
- 社内旅行の実施

保険による対策

- 生命保険/損害保険の見直し
- 経営セーフティ共済への加入

減価償却資産関連

- 減価償却資産の購入
- 不要な償却資産の処分

固定費関連

- 修繕等の前倒し実施
- 広告宣伝の実施
- 30万円未満の備品購入(中小企業者に限る)

資産整理による対策

- 不良債権の処分
- 不良在庫の処分



その「資産」、本当に「お金になる」もの？ 「投資その他の資産」の中身をチェックしてみよう！

貸借対照表(B/S)の「資産の部」に表示される固定資産。このうち、長期的な保有を目的とした資産は「投資その他の資産」に区分されます。ここに表示されるものはすぐに現金化しにくいいため、資金繰りや事業承継に影響を及ぼすことも。年1～2回は中身をチェックしましょう。

「すぐにお金に換えられない資産」で 自社のB/S、凝り固まっていませんか？

貸借対照表(B/S)の「固定資産」は、目に見える「有形固定資産」(建物、機械、土地など)、目に見えない「無形固定資産」(ソフトウェア、借地権、特許権など)、そして「投資その他の資産」に区分されます。

「投資その他の資産」は、長期間の保有を目的とした資産をまとめたもので、具体的には、次のようなものが該当します。

「投資その他の資産」の例

- 投資有価証券(長期の資産運用を目的として保有する株式、国債、社債、投資信託等)
- 子会社・関係会社株式
- 出資金
- 敷金・保証金
- 長期貸付金
- 長期前払費用
- 保険積立金
- 投資不動産
- リゾート会員権・ゴルフ会員権
- 破産債権・更生債権

これらの資産は、会社の本来の業務とは直接には関係しない資産であり、将来のために保有している資産といえます。そのため、「資産」とはいえ、「すぐに現金化するのが難しい(=流動性が低い)」という特徴があります。

資金繰りのことを考えれば、「すぐに現金化して使うことのできる

(=流動性が高い)」資産、例えば「現金」「預金」「売掛金」などが多い状態が理想です。

ところが、「投資その他の資産」に区分される資産が多いと、いざというときに現金化できず、資金繰りが苦しくなってしまう——いわゆる「凝り固まった」B/Sになっているといえます。

「含み益」が一転して「含み損」に!? 資金繰りが苦しくなるケースも

「投資その他の資産」は、原則として取得価額で計上します(名義変更料や登録料も含まれます)。株式や不動産等を長い間保有している間にその価値(市場価値)が下がってしまい、多額の「含み損」が発生していることがあります。

特に、バブル期に取得した投資用の不動産やゴルフ会員権がある場合などは注意が必要です。経営上、大きな影響がない資産であれ

図表 貸借対照表(B/S)のイメージ

貸借対照表	
(借方)	(貸方)
流動資産 ● 現金預金 ● 売掛金 ● 棚卸資産	流動負債 ● 買掛金 ● 短期借入金 ● 1年以内返済長期借入金
固定資産 ● 有形固定資産 ● 無形固定資産 ● 投資その他の資産	固定負債 ● 長期借入金
	純資産 ● 資本金 ● 利益剰余金

Tips! 貸借対照表のミカタ

B/Sの「資産の部」の科目は、大まかにいうと、上から「現金化しやすいもの」の順番で表示されています。一番上は「流動資産:現金預金」で一目瞭然。その一方で、「投資その他の資産」は下部に位置しています。こうした、B/Sに表示されている順番からも、「すぐに現金化しにくい(流動性が低い)」ものということがわかります。



ば損失の計上を見込んで売却することも検討しましょう。

一方で、保有している間に価値が上がった資産がある場合、「含み益」が発生します。含み益がある資産を保有していることは経営上の安心材料の1つであり、含み益を有する資産の評価をもとに金融機関から融資を受けられる——などのメリットもあります。

ただし、あくまで未実現の利益であり、結局、売却しない限り現金にはなりません。時価が常に変動する株式等は、含み益が一転して含み損になることもあります。現金化するタイミングを逃してしまい、資金繰りが苦しくなってしまうケースもあるのです。

また、相続の際には、取得価額から時価に評価し直して自社株式を評価するため、自社株式の評価額が高く計算され、その結果、後継者（相続人）の税負担が多額になる可能性があります。自社株式の評価を定期的に行い、

計画的な贈与や譲渡、「特例事業承継税制」の適用も検討してみると良いでしょう。

「6つの視点」から チェックしてみましょう

「投資その他の資産」に区分されるものは頻繁に取引されるものではないため、見落としがちなところでもあります。自社のB/Sの「投資その他の資産」の状況を、次の視点からチェックしてみましょう。

「投資その他の資産」をチェック!

- ☐ **経理処理は適切か?**
➡資産計上すべき金額は税法にも規定されているので注意しましょう。
- ☐ **本当に必要な資産か?**
➡価値が大きく下落した資産や過大な投資は、整理・売却を検討しましょう。
- ☐ **すぐに現金化できるか?**
➡いざというときに売却等ができるかが重要です。
- ☐ **含み損が出ていないか?**
➡放置せず、処分等も検討しましょう。
- ☐ **含み益を過信していないか?**
➡価値が下がるリスクも考慮しましょう。
- ☐ **回収可能性はあるか?**
➡債権は、実際に回収できるか確認を。

参考

保険料(保険積立金と長期前払費用)の処理に注意

企業が保険契約をする際、契約内容や支払方法に応じて、経費になる部分は「保険料」または「厚生費」、経費にならない部分は「保険積立金」または「長期前払費用」で処理します。保険契約の内容によって、税務上の取扱いが異なるので注意が必要です。

①保険積立金

養老保険・終身保険など貯蓄性のある保険の場合、契約時に支払った保険料のうち、貯蓄性のある部分を「保険積立金」として資産計上し、特約など損金算入できる部分は「保険料」「厚生費」として処理します。

②長期前払費用

長期契約で一括して保険料を支払う損害保険(火災保険など)の契約時に支払った保険料は「長期前払費用」として資産計上し、期間ごとに費用配分して、「保険料」として処理します。また、保障が長期にわたって続く定期保険の生命保険料は、その契約期間や加入者の年齢等によって損金になるかどうかが変わります。損金にならない場合は「長期前払費用」として処理します。

2026年1月1日施行「取適法」 中小企業も注意と対応が必要です

2026年1月1日から施行される「取適法」(従来の下請法にかわる法律)。同法により、今後、中小企業は業務を委託する側と受託する側、どちらの立場にもなる可能性がありますので、注意が必要です。同法の概要をおさえておきましょう。

賃上げ原資の確保に向け「下請法」改正! 「取適法」(中小受託取引適正化法)へ

近年では、原材料費やエネルギーコスト、労務費が急激に増加しています。「コストアップした分、商品やサービスの値上げをしたい」と考えてはいるものの、取引先等との関係が気になって、なかなか価格転嫁できない——という社長も多いのではないのでしょうか。取引の立場上、得意先が提示する取引条件をそのまま飲んでしまうことが少なくない一方で、賃上げ機運の高まりと原資の確保、その「板挟み」の状況にあります。

そこで、中小企業を含めたすべての事業者が、適切な価格転嫁等ができる取引環境の整備・定着等を目的として、「下請法(下請代金支払遅延等防止法)」が改正され、「中小受託取引適正化法:取適法(製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律)」に名称が変わります(2025年5月16日成立、2026年1月1日施行)。

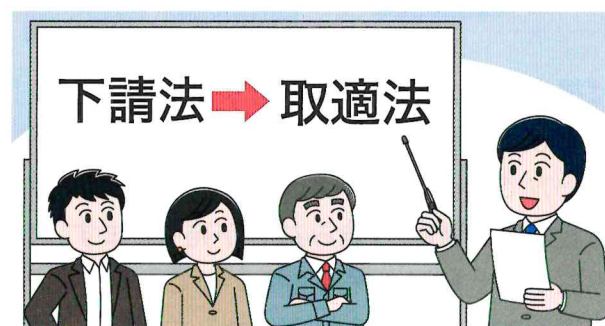
また、価格交渉や支払方法等に関する禁止行為や適用対象取引の追加・適用対象企業の拡大——等の見直しがなされました(図表)。主な改正内容は、次の通りです。

①協議を適切に行わない代金額の決定の禁止

業務委託先(受託者)からの価格協議の求めに応じない、必要な情報提供等を行わない——等、一方的な代金額の決定が禁止されます。

②手形払い等の禁止

手形による代金の支払いや、支払期日までに代金相当額を得ることが困難な支払手段の



利用が禁止されます。

③特定運送委託の追加

メーカーや卸売業者等の発荷主から運送事業者に委託する、「物品の運送の委託(特定運送委託)」が新たに規制の対象になります。

④従業員基準の追加

委託者は「300人超(役務提供委託等は100人超)」、受託者は「300人以下(役務提供委託等は100人以下)」の事業者が適用対象です。

⑤用語の見直し

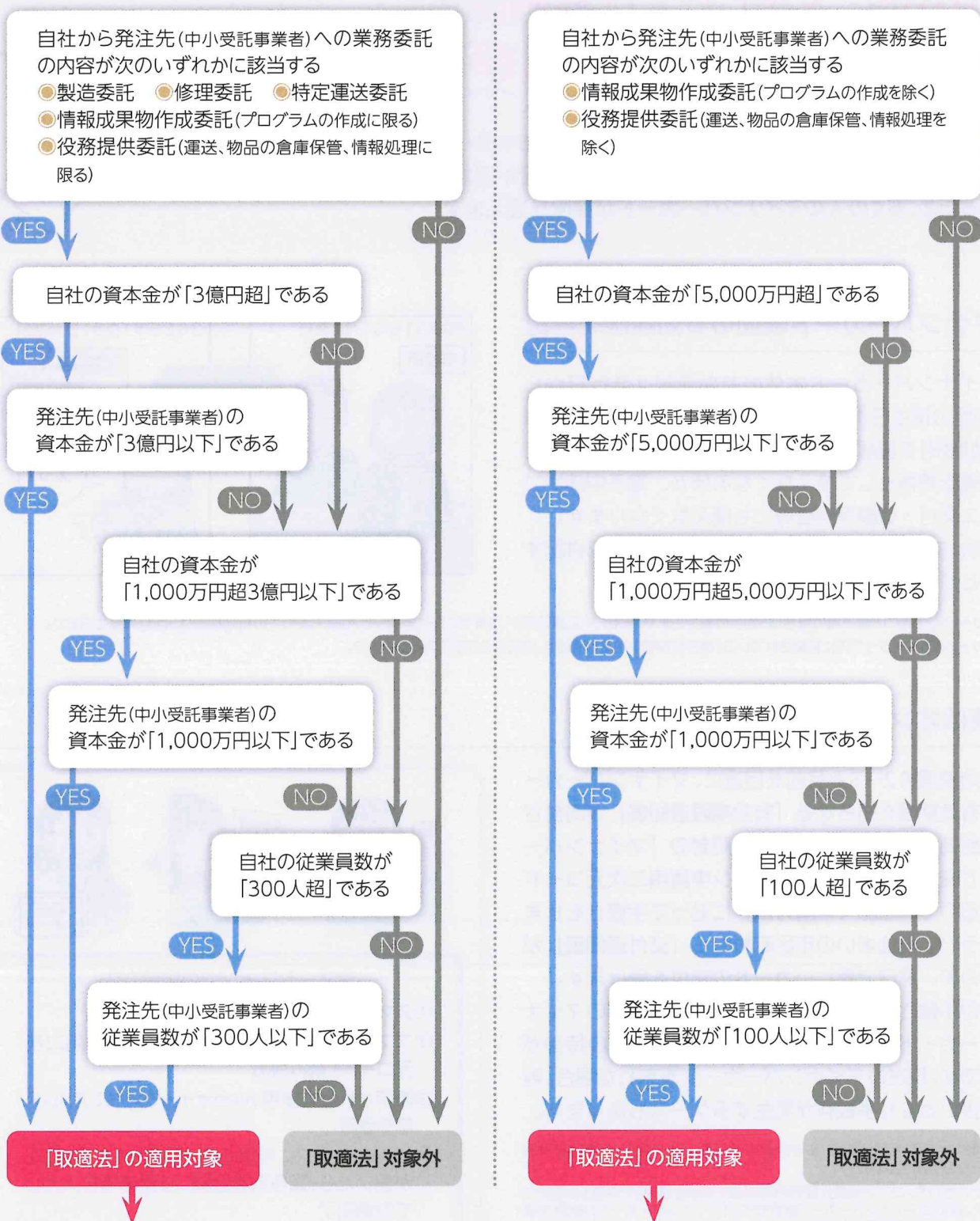
「親事業者」から「委託事業者」、「下請事業者」から「中小受託事業者」など、条文中の用語の見直しが行われます。

中小企業も「委託事業者」になる可能性 今のうちから対応を!

「従業員基準」が追加されたことで、今後、中小企業は委託者と受託者、どちらの立場にもなる可能性があるということに注意が必要です。なお、違反行為があった場合の罰則規定(50万円以下の罰金等)も定められています。

今のうちから取適法の概要をつかむとともに、①取適法対象となる取引・取引先の確認②必要な書面等の準備③従業員への周知——などの対応をしておきましょう。

図表 ざっくり確認！「取適法」の適用対象となる取引と事業者



4つの義務

- 発注内容等の明示
- 取引に関する書類等の作成・保存
- 支払期日を定める
- 遅延利息の支払い

11の禁止行為

- 受領拒否
- 代金の支払遅延
- 代金の減額
- 返品
- 買ったたき
- 購入・利用強制
- 報復措置
- 有償支給原材料等の対価の早期決済
- 不当な経済上の利益の提供要請
- 不当な給付内容の変更・やり直し
- 協議に応じない一方的な代金決定

「取適法」について
詳しくはこちら



公正取引委員会Webサイト
「中小受託取引適正化法(取適法)関係」(令和7年8月1日現在)

2016年に入手した人は要確認! マイナンバーカードの更新が始まっています

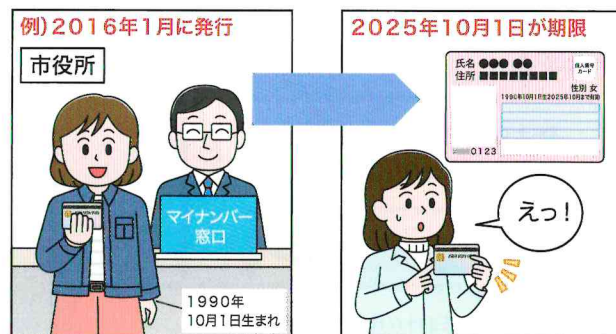
国民の78.7%が保有するマイナンバーカード(2025年6月末時点)。その有効期限は「発行日から10回目の誕生日まで」とされています。今年は発行が開始された2016年1月から10年目に当たるため、多くの人のマイナンバーカードが期限を迎えます。



マイナンバーカード表面の有効期限を確認

マイナンバーカード本体の有効期限は発行日から10回目の誕生日まで※1とされています。カード表面の「有効期限」を確認しましょう※2。有効期限を過ぎると本人確認書類として使えなくなるほか、電子申請やコンビニ交付・健康保険証等にも使えなくなります。

なお、マイナンバーカードには旧姓(旧氏)を併記することができます。



※1 カード発行時に18歳未満の場合は5回目の誕生日まで。また、2022年3月31日までに交付申請した20歳未満の人の有効期限は5回目の誕生日まで。

※2 カード裏面のICチップ内に格納されている「電子証明書」の有効期限は、発行から5回目の誕生日まで。

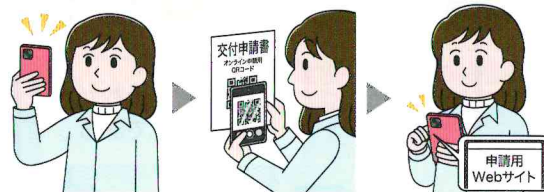
申請はオンラインが便利!

有効期限の2~3か月前を目途に、マイナンバーカードの有効期限を知らせる「有効期限通知書」が同封された封筒が自宅に届きます※3。同封の「マイナンバーカード交付申請書」にオンライン申請用二次元コードがあるので、右記「申請方法」に沿って手続きをしましょう※4。お住まいの市区町村から「交付通知書」が届くので、窓口で新しいカードの交付を受けます。

交付手続きの際は、①交付通知書、②現在のマイナンバーカード(有効期限内)、③本人確認書類の持参が必要です。現在のマイナンバーカードを忘れた場合、再交付扱いとなり手数料が発生するケースもあります。

※3 同封の「有効期限通知書」に申請書IDの記載がない場合は、市区町村窓口での手続きとなります。

※4 その他「パソコンで申請」「証明用写真機で申請」「郵便で申請」も可能です。詳細はマイナンバーカード総合サイト「マイナンバーカードの更新手続きについて」を参照してください。



スマートフォンでの申請方法

- ①スマホで顔写真を撮影
- ②スマホで交付申請書のオンライン申請用二次元コードを読み取る
- ③表示された申請用Webサイトでメールアドレス等を登録
- ④メールアドレスに申請者専用WebサイトのURLが届いたら、顔写真を登録、必要事項を入力して申請完了

今月のことば

経験は思考から生まれ 思考は行動から生まれる ベンジャミン・ディズレーリ (政治家)

19世紀イギリスの代表的な政治家、ディズレーリ。産業革命により工業化・都市化が急速に進む中、保守党の同氏は、公衆衛生法の制定や労働組合の強化等の社会政策を推進するとともに、スエズ運河の買収をはじめ強硬な外交政策も実施。同氏が残したとされるこの言葉は、漫画『ザ・ファブル』(南勝久/講談社)にも登場。単なる事象を活きた経験とするには、積極的な行動と深い思考が欠かせない。「行動⇄思考(分析)」の積み重ねが、成長・発展へつなげるカギとなる。