

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
TEL 0847-22-3211 FAX 0847-22-3213

E-mail apollon@tkcnf.or.jp(所長用)
mmc.matsuura@tkcnf.or.jp(事務所用)

URL <http://www.matsuura-apollon.jp>

7

令和7年
2025

税務

親の税負担を軽減する
「特定親族特別控除」が新しくできました

経営

期の「折り返し」は業績改善のチャンス!(実践編2)

会計

経理の「?」を「!」に
支払時に「一括費用計上」できるものは?

コラム

「攻めの休養」のススメ

今月のことば

時間を値切れ

石橋信夫
(大和ハウス工業創業者)

親の税負担を軽減する 「特定親族特別控除」が新しくできました

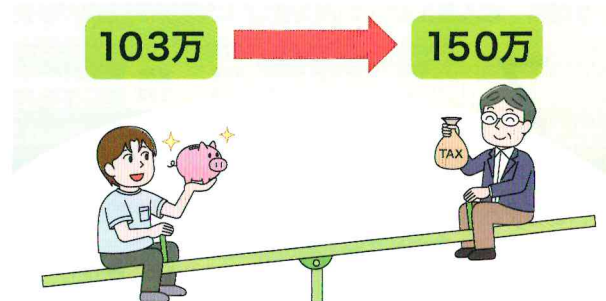
大学生年代の子を持つ親は、子がアルバイト等によって「年収103万円」を超えると、自身の所得から扶養控除（「特定扶養控除」）を受けることができませんでした。令和7年度税制改正において、親の税負担軽減のための新しい制度「特定親族特別控除」が創設されました。

※本稿の「年収」とは、年間給与収入のことをいいます。

子の年収が「188万円以下」までは 親等が所得控除を受けられるしくみ

これまで大学生年代（19歳以上23歳未満）の子を持つ親等（扶養する側）は、子（扶養される側）のアルバイト等による年収（給与収入のみ）が103万円以下であれば親等の所得から扶養控除（「特定扶養控除」）として63万円の控除を受けることができました。一方で、子は親等の税負担が増えないように「年収103万円以下」に抑えるために働く時間を調整することも多く、学生アルバイトを雇用する事業者は人材確保に苦慮することもありました。

そうした状況を税制面から改善するため、令和7年度税制改正で「特定扶養控除」の子の年収要件が引き上げられたとともに、「特定

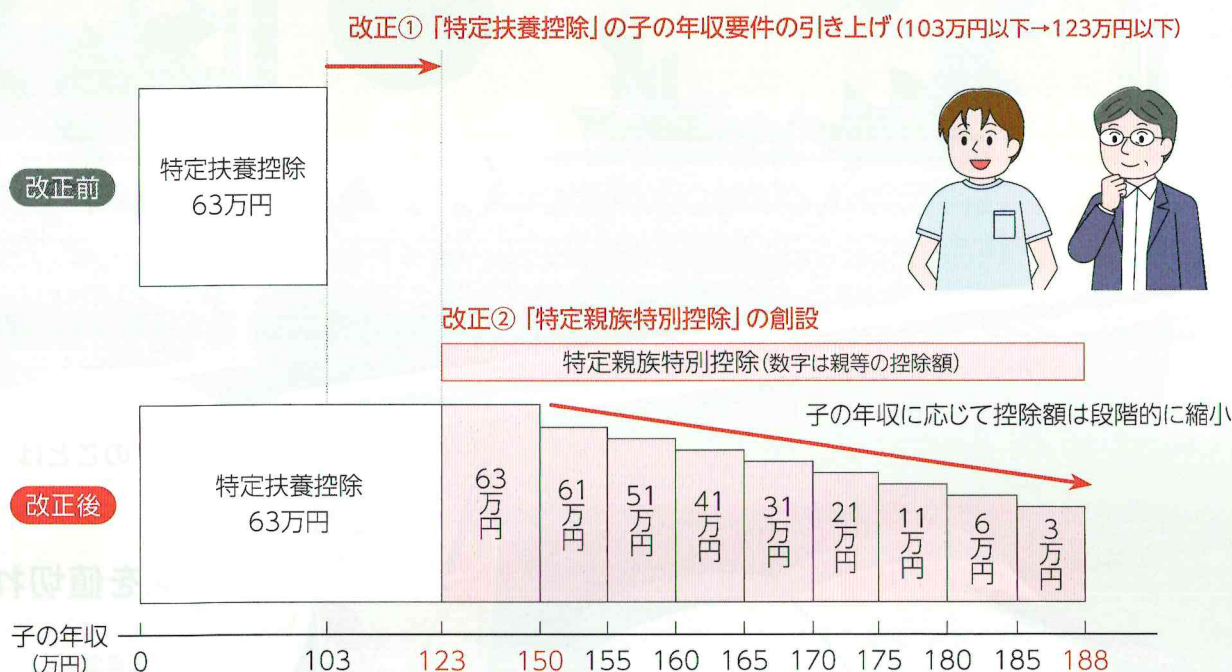


親族特別控除」が創設されました。大学生年代の子が収入を増やしても、親等の税負担が軽減されるようなしくみとなっています。

改正① 「特定扶養控除」の年収要件を引き上げ

親等が受ける「特定扶養控除」（控除額63万円）について、子の年収要件が103万円以下から123万円以下（合計所得金額58万円以下）に引き上げられました（図表1）。

図表1 「特定扶養控除」の子の年収要件の引き上げと「特定親族特別控除」の創設



改正
②

「特定親族特別控除」の創設

「特定扶養控除」に加え「特定親族特別控除」が創設され、大学生年代の子の年収が123万円を超えても、150万円以下（合計所得金額85万円以下）であれば、「特定扶養控除」と同額（63万円）の「特定親族特別控除」を親等が受けることができるようになりました。また、子の年収が150万円を超えても、年収188万円以下までは親等が所得控除を受けられます。ただし子の年収の増加につれて控除額が段階的に縮小し、年収188万円を超えると控除がなくなります（図表1）。

「特定扶養控除」「特定親族特別控除」の子の年収要件（合計所得金額要件）、親等の控除額の詳細は図表2のとおりです。

改正
③

学生自身の税負担も軽減

アルバイトによる給与収入がある学生は、これまで年収103万円を超えても年収130万円以下であれば、「勤労学生控除」（27万円）を受けることで税負担はありませんでした。令

和7年度税制改正において、勤労学生控除の所得要件が年収150万円以下（合計所得金額85万円以下）に引き上げられました。つまり、年収150万円までは、アルバイトをしている学生自身の所得税負担がなく、かつ、親の税負担もこれまでと変わらないということになります。

就業調整の緩和に期待 学生アルバイト人材の確保がしやすく！

これら①～③の改正は、令和7年分の所得税（年末調整において適用）、令和8年度分の住民税から適用されます。

今回の改正により、アルバイトをしている学生等が、「年収103万円」を超えて、より多く働けるようになります。そのため、学生アルバイトを雇用する事業者は、柔軟なシフトを組むことができるようになります。



収入や労働時間が増えることで、学生アルバイト自身の住民税・所得税の負担、社会保険への加入義務が発生する場合があります。

図表2 「特定扶養控除」と「特定親族特別控除」の子の年収(合計所得金額)要件と親等の控除額

所得控除の種類	子の年収(目安)	子の合計所得金額	親等の控除額	
			所得税	住民税
特定扶養控除	123万円以下	58万円以下	63万円	45万円
特定親族特別控除	123万円超150万円以下	58万円超85万円以下	63万円	45万円
	150万円超155万円以下	85万円超90万円以下	61万円	
	155万円超160万円以下	90万円超95万円以下	51万円	
	160万円超165万円以下	95万円超100万円以下	41万円	41万円
	165万円超170万円以下	100万円超105万円以下	31万円	31万円
	170万円超175万円以下	105万円超110万円以下	21万円	21万円
	175万円超180万円以下	110万円超115万円以下	11万円	11万円
	180万円超185万円以下	115万円超120万円以下	6万円	6万円
	185万円超188万円以下	120万円超123万円以下	3万円	3万円
	188万円超	123万円超	適用なし	適用なし

国税庁「令和7年度税制改正による所得税の基礎控除の見直し等について（源泉所得税関係）」（令和7年4月）を基に作成

期の「折り返し」は業績改善のチャンス! (実践編2)

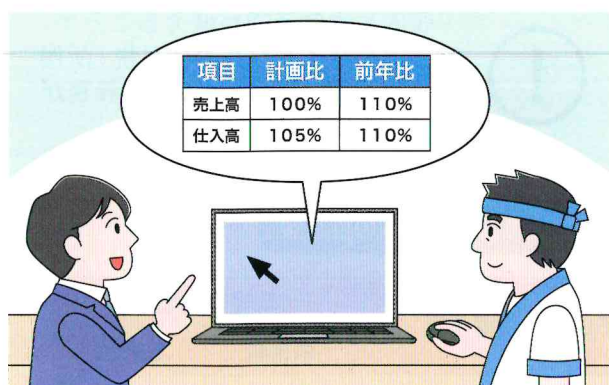
社長の「今期やりたいこと」を数字に落とし込んだものが、経営計画です。経営計画は毎月の実績と照らし合わせてこそ、その真価を発揮します。期の「折り返し」では、上期の振り返りを行いましょう。業績の改善を図るチャンスにもなります。

※本稿は、『事務所通信』2025年3月号経営欄「ギャップ」は成長のヒント! 経営計画を活用しましょう(実践編)」の続編です。

「予算実績比較表」で 上期の全体像をつかもう

居酒屋(11月決算)を営む田中社長と佐藤巡回監査士が、5月分の巡回監査終了後に上期を振り返っています。

第2四半期が終わり、今期も折り返しです。上期の実績を振り返りながら、「このままいくと、こうなる」という今期の「着地点」を確認してみましょう。まず、財務会計システムの「業績管理」の「予算実績比較表」をクリックしてください。



売上高は当初の計画通り進捗しており、前年比でも110%と順調です。一方、売上原価(仕入高)は予算比105%となっており、限界利益額は予算に達していない状態です。経費に関しては、当初の計画通り、賃上げも行っているので増加しています。結果、経常利益はかろうじて黒字となっています。

うーん。実は、佐藤さんが来てくれた後に毎月スマホに届く月次の数字をチェック²していて、もしかしたらこのままいくと厳しいか

なとは思っていたんだよね。やっぱりそうか。

社長の感覚通りだったということですね。それと、売上に比べて売上原価(仕入高)が予算を上回る増加を示していますが、これに関して何か思い当たることはありますか。

今年は「値上げの春」で、4月から調味料や酒類が値上がりすると聞いて、3月にまとめて仕入れたんだ。上期の仕入高が計画より膨らんでいるのはそのせいだと思う。

まとめて仕入れれば限界利益率は下がりますね。こういう場合は在庫を計上して、正しい限界利益を把握できるようにすると良いでしょう。経費についてはいかがですか。

水道光熱費も4月からアップしたし、この人手不足の状況下で賃上げも必要だったし。経費の増加は気になっているよ。

「当期決算の先行き管理」から 着地点をシミュレーション

ある程度、上期の全体像が見えてきたところで、次に「当期決算の先行き管理」で着地点を確認してみましょう。システムをあらためてご覧ください。「①実績」は上期の業績です。それから、「業績予測値を入力」を選択して、シミュレーションする業績予測の数字と一緒に入力していきましょう³。

上期の実績に加え、予測の数値を入力した

結果、固定費の圧縮額が100万円必要と分かりました。とはいえ、人件費等の固定費の圧縮はなかなか難しいと思います。売上アップか、仕入の圧縮を図る方法を探ることが必要になると思いますが……。



ありがたいことに、定期的な購入を条件として業者さんから値下げの協力は得られたんだ。そのおかげで魚介類と野菜の仕入価格は抑えられたんだけど、そのほかの食材が予想以上に値上がりしていて、ちょっとカバーしきれなくなっている感じだね。米の価格も落ち着くかなと期待していたけど、高止まり傾向は続いているし……。



仕入価格も上がり、難しい局面ですね。ところで社長、食材のロスについてはいかがですか。というのも、食材ロスは限界利益率を下げの一因でもあります。このままだと経常利益も目標に届かず、資金繰りが少し苦しくなってくる懸念がありますので、すでに十分意識されているとは思いますが、今後はさらに配慮されると良いかもしれません。



最近急な天候の変化も多くですね。そういう時はどうしても客足が鈍くなるから、食材ロスをゼロにするのは難しいなあ。でも、4月から借入金の元本返済が始まったけど、借金が返せなくなっちゃったと思うと心配だよ。

1日単位の「数字」に落とし込んで「やるべきこと」を考えてみよう



1日あたりの売上をあと2万円伸ばせば、借入金の返済をしても資金繰りは安定しそうですよ。



1日2万円か……。それなら、一度昼営業をやってみるか。創業以来、夜の営業だけだったしね。ただ、昼も開けるとなると、人の手配や仕込みの段取りも変えなければいけないなあ。

そういえば、さっき佐藤さんから食材ロスのことを言われてはと思ったのだけれど、前夜に半端に残った食材を使ったカレーランチのテイクアウトを考えてみてもいいかも。1日30食程度なら仕込みも1人で十分だし、テイクアウト限定ならうちの妻に手伝ってもらえば何とかなるかな。価格は並盛り500円、大盛り700円でどうだろう。



1日2万円の売上確保と限界利益アップの道が見えてきましたね。ぜひチャレンジしてください!

ただ、社長が「今期やりたいこと」の1つに掲げておられた「業務用冷蔵庫の買い換え」は、少し様子を見ましょう。お昼の営業が軌道に乗った後、9月に開催する決算事前検討会で、あらためて利益・税金・資金繰りの着地点を見てみて、それから買い換えができるかどうか一緒に検討⁴してみましょう。



POINT!

- 1 毎月の巡回監査で、予実対比の数字を会計事務所と一緒に確認しましょう!
- 2 「月次決算速報サービス」で、スマホから最新業績をサクッとチェック。気になる点はPCで詳細を確認しましょう!
- 3 「当期決算の先行き管理」(右)で未経過月の予測を行いましょ!
- 4 決算の2か月前を目安に開催する「決算事前検討会」で、納税予測・決算対策を会計事務所と一緒に確認しましょう!

2024年06月現在(期首から3か月)									
2024年06月									
変動損益 資産 負債・純資産									
行	項目	①実績 2024/04~2024/06	②予測(単月) 2024/07~2025/03	③当期未決算 (①+②)	④当期未決算 (①+②)	⑤当期未決算 (①+②)	⑥当期未決算 (①+②)	⑦当期未決算 (①+②)	⑧当期未決算 (①+②)
1	売上高	77,144	100.0	245,050	100.0	322,194	100.0	106.2	
2	期首繰越高	2,069	2.7	2,998	1.2	2,069	0.6	68.7	
3	仕入高	28,870	37.4	91,626	37.4	120,496	37.4	102.2	
4	外注加工費	107	0.1	330	0.1	437	0.1	106.4	
5	他の変動費	331	0.4	987	0.4	1,319	0.4	82.6	
6	月末繰越高(△)	2,998	3.9	5,764	2.4	5,764	1.8	189.3	
7	変動費合計	28,380	36.8	92,178	36.8	118,559	36.8	98.9	
8	限界利益	48,763	63.2	154,872	63.2	203,635	63.2	111.0	
9	人件費	20,171	26.1	60,971	24.9	81,143	25.2	115.5	
10	他の固定費	6,932	9.0	30,570	12.5	37,503	11.6	102.4	
11	設備費	4,076	5.3	11,174	4.6	15,251	4.7	92.4	
12	繰越高増減(△)	320	0.4	432	0.2	753	0.2	450.3	
13	固定費合計	30,861	40.0	102,284	41.7	133,145	41.3	107.9	
14	固定費費率増減					0	0	0.0	
15	当期予測利益	17,902	23.2	52,587	21.5	70,490	21.9	117.2	
16	経常利益								
17	特別損益								
18	税引前当期純利益(純損)	17,902	23.2	52,587	21.5	70,490	21.9	117.2	

FXクラウドシリーズ「当期決算の先行き管理」サンプル画面

経理の「？」を「！」に 支払時に「一括費用計上」できるものは？

日々の業務の中で生じる、経理処理にまつわる迷いやギモン、誤解についてあらためて確認していくシリーズです。今回のテーマは「短期前払費用の特例」。一定のルールのもと、支払時に一括して費用計上が認められるものを「短期前払費用」といいます。

「支払いから1年以内のサービス提供」なら一括して費用計上が可能

費用計上のルールは、「今期の費用は今期に、来期の費用は来期に」が原則です。

そのため、翌年分の地代家賃や火災保険料、保守点検料の前払いのように、期末においてまだ提供を受けていないサービスに対する支払いについては、原則として、支払った期の費用とせずに「前払費用」として資産計上し、翌期以降、サービスの提供を受けた時に費用計上します。

ただし、例外として、支払った日から1年以内にサービスの提供を受ける費用（短期前払費用）については、支払った期に一括して費用計上することができる「短期前払費用の特例」があります。

本特例の適用には、以下の要件をすべて満たす必要があります。

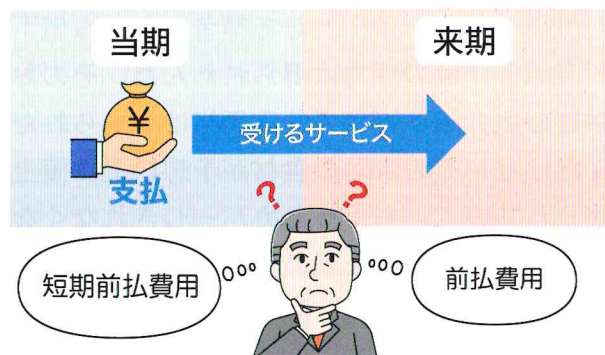
法人が、

- ① 前払費用*の額で、
- ② その支払った日から1年以内に提供を受ける役務に係るものを支払った場合において、
- ③ その支払った額に相当する金額を継続してその支払った日の属する事業年度の損金の額に算入しているとき

※一定の契約に基づき継続的に役務の提供を受けるために支出した費用のうち当期期末においてまだ提供を受けていない役務に対応するもの

(法人税基本通達2-2-14)

税務上この制度は、企業会計において重要性が乏しいものは簡便な経理処理が許容される「重要性の原則」と同様の考えとされています。



したがって、その法人の事業に必要な、「重要な費用」は対象とはなりません。また、一定の契約に基づき每期継続して適用する必要がありますので、「利益が出たので、当期だけまとめて1年分のみ支払い、継続はしない」といった、利益調整とみられるような支払いには適用できません。

国税庁タックスアンサー

「No.5380 短期前払費用として損金算入ができる場合」

(令和7年5月1日現在)



事例で確認! 「短期前払費用の特例」を適用できる・できないケース

実務では、「短期前払費用の特例」の適用可否について注意すべきケースがありますので、事例で確認しておきましょう。

Case ① 自動車のリース料 (1年分) の前払い

【設例】

- 7月決算法人 (中小企業)
- 5年契約の営業用自動車のリース (オペレーティング・リース) について向こう1年分 (7月から翌年6月) のリース料48万円を7月下

旬に前払いして、「リース料」として処理した。

キホンの考え方! 継続的に1年以内に受けるサービスのための支払いである——といったことから、翌期以降の継続適用を条件として、「短期前払費用の特例」を適用して、支払った期（当期）に一括で費用処理することが可能です。

Case 2 毎月の事務所家賃の処理

【設例】

- 3月決算法人
- 事務所家賃は毎月、月末に翌月分を支払っており、支払時に、「地代家賃」として処理している。3月末に支払った翌月分（4月分）の家賃についても、当期の「地代家賃」として費用処理した。

キホンの考え方! 原則として、3月に支払った翌月分の家賃は、翌期の費用であるため「前払費用」とする処理が求められます。

ただし、支払時に「地代家賃」とする処理を継続して適用しているのであれば、当期に費用処理することが認められています。

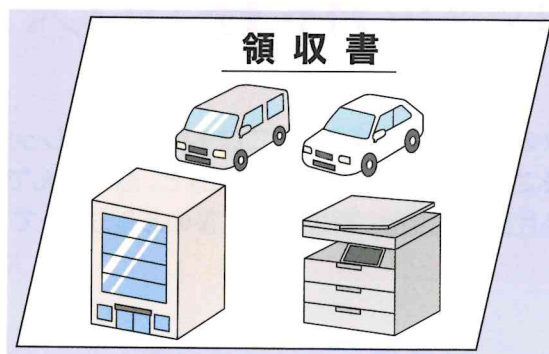
Case 3 事務所の火災保険料（3年分）の前払い

【設例】

- 5月決算法人
- 事務所の建物について、5月から3年間の火災保険契約を結び、3年分の火災保険料30万円を5月に前払いし、全額を当期の「支払保険料」として処理した。

キホンの考え方! 1年を超えた期間である3年分の火災保険料を全額前払いしているので、支払時に全額を費用処理することはできません。

その火災保険料は3年間にわたって費用処理する必要があり、当期は1か月分だけ「支払保険料」として費用処理します。



Case 4 複合機の保守点検料（年額）の前払い

【設例】

- 7月決算法人
- 事務所の複合機（事務機器）の保守点検契約（3年間）を結び、翌期の8月から翌年7月までの保守点検料6万円を6月に前払いして、当期の「修繕費」として処理した。

キホンの考え方! 決算月でない6月に前払いした保守点検料は、8月から翌年7月までの1年間分のものであり、支払った日から1年を超えて提供されるサービスとなるため、「短期前払費用の特例」を適用することができません。当期は「前払費用」として処理し、翌期に費用処理することが求められます。

Case 5 経営セーフティ共済の掛金の1年分前納

【設例】

- 7月決算法人
- 5月に経営セーフティ共済に加入し当期分の掛金30万円を支払い、決算月に翌期分（8月から翌年7月分）の掛金120万円を支払い、全額を当期の「支払保険料」として費用処理した。

キホンの考え方! 経営セーフティ共済の掛金*は、「短期前払費用の特例」規定とは別に、掛金を支払時に費用計上できる特例措置があります。ただし前納期間が1年以内の場合に限り認められています。そのためこの設例では、全額費用処理が認められます。

* (独) 中小企業基盤整備機構が行う中小企業倒産防止共済事業の基金に充てるための共済契約に係る掛金。

「攻めの休養」のススメ

日々の業務を毎日きちんとこなすためには、しっかり休養をとることが必要です。でも、「休養＝寝ること」「休養＝何もしないこと」と、思い込んでいませんか？ 医学博士で、「休養学」を提唱する片野秀樹氏は、効果的な休養のあり方として「攻めの休養」を提案しています。



user Tanushka / PIXTA

「ダラダラ休養」では疲労回復しない!? — 必要なのは「ポジティブな負荷」

「疲労回復」(リカバリー)について研究している片野氏によれば、「ただダラダラと休む」だけでは、疲労回復の効果は低く、あえて自分に「ポジティブな負荷」(右)をかけることが重要といいます。そうすることで積極的・主体的に休み、活力を取り戻す。このアプローチこそが、片野氏が提唱する「攻めの休養」です。

- ①自分で決めた負荷であること
- ②仕事とは関係ない負荷であること
- ③それに挑戦することで、自分が成長できるような負荷であること
- ④楽しむ余裕があること

7つの「休養タイプ」の組み合わせで疲労を効果的に回復

「攻めの休養」には、7つの「休養タイプ」(下)があり、それぞれの型を複合的に組み合わせることでより効果が増幅するといいます。長くて暑い日本の夏を乗り切るためにも、効果的な「休み方」を見直してみませんか。

生理的休養

休息型

睡眠、何もせずのんびり過ごすことやマッサージ、入浴など心身をいたわる休養。

運動型

ヨガやストレッチ、ランニングなど適度に体を動かすことにより、老廃物除去や新陳代謝を促す休養。

栄養型

栄養摂取をはじめ、疲れた胃腸を休め、消化・吸収の機能を整えるなど、食を通じた休養。

心理的休養

親交型

人や社会との交流、自然・植物・動物などとのふれあいを通して得られる休養。

娯楽型

コンサートに行ったりゲームをしたり、趣味や自分の好きなことを思う存分楽しむ休養。

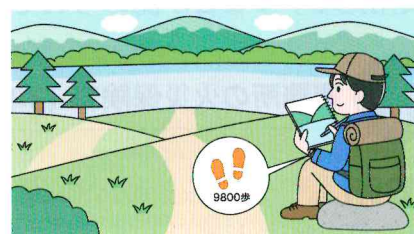
造形・想像型

絵を描く、料理やお菓子作りなど何かを作り出すような活動や、読書や瞑想などにより得られる休養。

社会的休養

転換型

旅行やショッピング、模様替えや断捨離など自分を取り巻く環境を変化させる休養。



例:山へハイキングに行き、風景のスケッチをする＝転換型＋運動型＋造形・想像型の組み合わせ

【参考】片野秀樹『あなたを疲れから救う 休養学』(東洋経済新報社、2024年)／一般社団法人日本リカバリー協会Webサイト等

今月のことば

時間を値切れ 石橋信夫 (大和ハウス工業創業者)

大和ハウス工業の成長の原動力に、「スピード」が挙げられる。これは、「スピードは人や資本の回転を速め、コストを下げ、企業発展の原動力となる」という創業者・石橋氏の経営哲学の実践でもある。同氏は折に触れて「時間のムダはお金のムダ」として「時間を値切れ」と言ったという。1人ひとりが時間への意識を持ち、スピーディーな仕事を心がけたい。

出典:樋口武男『先の先を読み——複眼経営者「石橋信夫」という生き方』文藝春秋、2010年