平成 15 年 10 月 31 日
東京メトロポリタン税理士法人
代表社員／税理士　北岡 修一

税務調査事例＆そこから学ぶ節税対策

今年は本当に、私どもの顧問先で税務調査が多かったです（まだ継続中ですが）。

それだけ利益の出ている会社が多いということ、でもあります。全法人の７割が赤字申告と言われている中、非常にありがたいことでもあります。ちなみに私どもの顧問先の黒字比率を計算してみましたら、約 60%でした。全国平均の倍ですから、うれしいですね。さらにさらに、この数字が増えていくよう、私たちのでき得る限りの支援をしていく所存です。

ところで、先月号のニュースレターにも税務調査のことを書きましたら、何人かの方から、その後の話も取り上げて欲しい、との意見をいただきました。私どもとしても、せっかくの調査ですから、その争点・ポイントをまとめることにより、今後の皆様の税務対策に活かしていきたいと思います。また、皆様にもお伝えすることにより、税務調査で問題になるポイント・対策などを、ともに分かち合えればと思っています。

ただし、各会社にとっての機密事項でもありますから、会社を特定されない形のエッセンスだけ、取り上げたいと思います。

１. 短期前払費用ー家賃１年分は認められるか？

- 前払費用とは、家賃や利息などを先の分まで、まとめて払った場合に処理する科目です。通常は、先の分は前払費用となり、経費に算入することはできません。
- ただし特例があります。**１年以内の前払費用であれば、継続適用を条件に、全部経費にして構わない、**ということです。この１年内の前払費用のことを短期前払費用といいます。
- 今回、ある会社で、決算期末直前に節税対策で、家賃を１年分支払いました。当然、全額経費として申告しました。継続が条件ですが、１年目ですから継続の実績はありません。
- その会社に税務調査があり、調査官はこの家賃１年分に目をつけ、何とか否認してやろう、という態度です。そこで、突いてきたのが、継続性の問題。
  調査官「本当に毎年継続していくんですか？」
  社長「そりゃ当然です。大家さんともそういう話をしています。」
  調査官「契約書を見せてください。ん、支払条項には毎月支払となってますよ。」
  社長「契約書は、当初のものだから書いていないけど、ＦＡＸでやりとりして、１年分で合意しているじゃないですか。」

調査官「でも、来年も継続するとは書かれてませんよ。」

- そんなことで、継続性が書面で約束されていない、ということが問題になりました。それを、どう解決したか。要は、粘り強い説得です。ちょっと屁理屈とも思えるような主張です。
  社長「合意はしているけど、文書になっていないだけなんです。」
  北岡「合意はしているので、申し訳ないですが、今から合意の覚書を作ります。大家さん合意しているわけですから、すぐ作れますよ。それでいいですね。」
  調査官「そんな、今から作っても... そりゃあ...」（絶句）
- 覚書をすぐに作って調印し、税務署にＦＡＸで送りました。それで無事終了。

＜このケースから学ぶこと＞

・短期前払費用は、継続して役務の提供を受けるものの支払について認められます。たとえば、家賃、リース料、支払利息、等々です。期間の経過とともに費用が発生していくもの、そういうものが対象になります。

・ただし、上記のとおり継続適用が条件になります。

・ 決算直前に１年分を支払えば、支払った全額と、それまで毎月支払っていた分、計２年分がその期の経費になるわけです。非常に効果のある節税対策です。

・ ただし、デメリットもあります。１つには節税は初年度のみ。２年目からは毎年１年分だけが経費ですから、特に節税ということではありません。それと、毎年継続しなくてはいけない、ということ、毎年１年分一括して支払う資金が必要、ということです。

●１年分支払う場合は、契約書の支払条項を変更するか、支払条件の変更に関する覚書を交わしておくこと、が大事です。また、場合によっては取締役会で決議をしておく（議事録に残す）とよいでしょう。

２. 在庫の評価－評価減はどこまで認められるか？

- 在庫は、基本的にはその仕入れた金額で評価するのが、原則です。
- ただし、流行遅れのもの、価格が値崩れしているもの、見本品などに使用したもの、減耗、破損などしているものなどは、合理的な評価額をつけることも認められています。
- 今回入った税務調査では、評価額および見本品の在庫計上が問題になりました。
- 評価額については、その商品がいくらで売れるのか、が重要になります。その商品の仕入原価を下回る価格でしか売れないのであれば、評価減が認められます。

- 今回の調査では、その点の確認が行なわれました。売価の２０％程度の評価額をつけていましたが、実際の売買がそれ以下の価格で行なわれていることを、提示し、認めてもらうことができました。
- また、見本品については、ほとんど売ることはできず、販促用に使うか、処分する、ということで、ゼロ評価していました。これについても廃棄証明や写真を提示することにより認めてもらいました。

＜このケースから学ぶこと＞

・不良在庫については、処分価格で評価することができます。ただし、客観的に証明できるよう、処分時の価格などを提示できるようにしておく必要があります。

・在庫を廃棄した場合などは、廃棄物処理業者から廃棄証明を取っておく、具体的な品名などを記載しておく、写真などをとっておく、ことが重要です。

３. 紹介料は交際費か？

- お客様を紹介してくれた場合に支払う紹介料、これが販促費などの経費になるか、交際費になるかが、問題になりました。
- 結果として、交際費となりその全額が経費に算入できなくなりました。
- 納税者側としては、あくまでお客様を獲得するための経費であり、今までも紹介により業務が成立すれば、慣習として紹介料を支払ってきた、と主張しましたが通りませんでした。
- 税務署の考え方としては、それは仕事を紹介してくれたことに対する、気持ちとしてのお礼であり、あくまでも交際費である。相手方もそれを業として行なっているわけではないのだから。また、内規はあっても、相手方に告知されていない。それを業として行なう会社であれば、契約書などで何らかの取り決めをするでしょう。計算方法なども。それと同等のレベルにないと、経費としては認めない。
- 確かに紹介料の支払先は、以前に購入いただいたお客様であり、個人であった。また、紹介料の内規は存在するが、それをお客様に告知はしていなかった。

＜このケースから学ぶこと＞

・特に、個人に対して紹介料を支払う場合は注意が必要。たまにしか発生しないのであれば、交際費で処理しておくことが無難。

・かなりの件数、金額が発生するのであれば、紹介料規定を作り、お客様にも告知しておくことが必要です。上記の調査を受けた会社は、その後、お客様へのハガ

平成 15 年 10 月 31 日
東京メトロポリタン税理士法人
代表社員／税理士　北岡 修一

キ、DM、広告文面などに、**「ご紹介いただいた場合は、〇〇〇の紹介料をお支払いいたします。」**と入れるようにしました。これで今後はＯＫでしょう。

４．ソフトウエアは、３年または５年で償却･･･そんなに長いの？

- 平成 12 年からソフトウエアの償却方法が変わり、販売用のマスターは３年、その他のソフトウエアは５年で償却することになりました。（無形固定資産として）
- それにしても、ハードもソフトもこれだけ進化の早い時代に、３年も５年も長すぎるとは思いますが...
- そんな折、ソフト開発会社に税務調査が入りました。問題はやはりソフトウエアの資産計上についてです。この会社はソフトウエアのマスター原盤を製作し、複製頒布して販売する会社です。
- 今までは、製作原価の合計を初期ロット数で割り、１本あたりの原価を出し、売上本数に対応して原価を落としていく方式をとっていました。しかし、ソフトウエアの会計処理が変わり、上記のように無形固定資産として３年で償却することになりました。
- このソフトは発売後長くて１年、実際は数ヶ月程度でほぼ初期ロットを売り切ってしまうので、３年償却ではたまりません。売上だけ先に立って、原価は３年でゆっくり落としていくのでは、当初に利益ばかり計上され、税負担が重くのしかかってきます。
- そこで、当初申告では、ソフトウエアのβ版（製品化直前版）までは、研究開発費として一括して経費に落とし、それ以後のパッケージ化までの原価を資産計上しました。
- 調査では、β版開発費用もソフトウエアの開発費を構成する、したがって、その分も経費ではなく、資産計上せよ、ということです。
- そこで、別な論理を持ち出して、戦うことにしました。その論理とは...
  少額減価償却資産の規定です。
  少額減価償却資産とは、１０万円未満（今年から３年間は３０万円までＯＫ）の資産は、資産計上せず、経費で落としてもよい、という規定です。
  上記ソフトウエアの開発費は、数千万円もかかっていますから、一見、少額減価償却資産にはならないように思われます。
  ただし、少額減価償却資産には、もう１つの規定があります。
  それは、**使用可能期間が１年未満と見込まれる場合の資産も、少額減価償却資産に該当するということです。**

上記のように、このソフトウエアは１年以内にほぼ、売り切ってしまいます。その後のリピートというのは、ほとんどありません。この特徴を考えると、少額減価償却資産に該当するのではないか、という論理で税務署と戦いました。

ただ、１年を超えた場合でも、在庫がある限りは売っていたので、ちょっと弱いところはあります。（ただし、追加のプレスはしていなかったので、その点を強調）

- 以上の観点なども含めて、最終的には、３年償却は実状に合わない。少額減価償却資産の意味も考慮して、今までどおり初期ロットで原価を配分して、売上に対応させていくのが良いだろう、との結論で調査完了ということになりました。

＜このケースから学ぶこと＞

・資産の耐用年数などは税法で決められていますが、これはあくまで一般的なもの。現状と大幅に違うという場合は、いろいろな方法を考えてみるべき。

・ 税務署長に、耐用年数の短縮を申請する方法もある。ただし、時間がかかる。

・ 資産は、実質使われなくなったら除却する方法もある。ソフトウエアは３年と言っても、１年後に除却して一気に経費算入することも可能。この場合、ものはあっても除却する有姿除却なども認められる。こまめに資産の状況を見直していくことが必要である。

●少額減価償却資産は、10 万円あるいは 30 万円だけではない。1 年未満の使用可能期間ということでも、よく考えてみるべきである。結構、落とせるのでは？

５.決算賞与の未払い計上は大丈夫か？

- 通常、賞与については、決算期末までに支払っていないと経費として認められません。ただし、特例として、決算後１ヶ月以内に賞与を支払えば、その賞与を未払金に計上することにより、その計上した期に経費算入することができます。
- ただし、これには次の２つの条件があります。
  ①決算期内に賞与の額が確定していること。
  ②その額を決算期内に各人に通知していること。　　です。
- ある会社では、決算賞与を、決算期後１ヶ月以内に支払いました。もちろん、節税を意識し、経費算入しています。税務調査では、その点が争点になりました。
- 税務署曰く、「決算期内に、賞与は確定していましたか？それは、どのように各人に伝えたのですか？」
- 実は、決算賞与の額は確定していたのですが、各人にはその額を伝えていない、

というのが本当のところ。したがって、通知したという類の書類がありません。

- そこでどうしようかと、いろいろ書類をあたってみた結果、その会社は、給与計算を外部に委託しており、その委託先からＦＡＸで賞与計算表が送られてきていました。ＦＡＸの日付を見ると、決算期内になっています。よかった！これで額が決算期内に決まっていたこは、証明できます。
- あとは、各人への通知です。実際には各人に通知はしていないのですが、ある日のミーティングの議事録を見ると、決算賞与を支給することが書かれていました。これでいくしかない、ということで、「この全体会議で決算賞与の話をしたあと、各人に話したんです。額は別紙のとおり、決まっていますから話すことは可能でしょう？」ちょっと苦しい説明でしたが、まあ、とりあえず認めてもらった、というところです。

＜このケースから学ぶこと＞

・決算後１ヶ月以内に賞与を支給できる、というのは正に決算賞与のことを考えて作られた規定です。その期の実績により賞与を支給したい場合は、是非、活用を考えてみてください。

・ただし、上記２つの要件を満たすのは、難しいところがあります。

・まずは、期末までに計算しないといけない、ということ。期末までの実績で賞与を計算したい場合は、計算できるのか、ということです。

・また、期末までに額が決定していた、各人に伝えた、というのはどのように証明するか。書類を作成して、公証人役場で確定日付を取れば完璧です。ただ、実務ではなかなかそこまではやらないでしょう。

●基本的には、賞与の計算表と各人への通知書（賞与明細）を、作成日付を入れて作成しておくことです。また、決算賞与の支給についての取締役会やその他会議の議事録を、期末前の日付で作っておくと、なおよいでしょう。

・なお、こういう問題を発生させない最も良い方法は、期内に支払うことですが…

先月号の外部に対する決算賞与の結末

先月、外注先や協力会社に対する決算賞与(のようなもの)が認められるかどうか、税務調査で問題になっている、経営理念と役所根性の戦いと書きました。一応、その結果ですが、基本的には会社側の処理を全面的に認めてもらいました。何でも、「税務当局としては、販売促進費と考える。」とのこと。それを払うことにより、販売促進につながっている、ということです。本来の趣旨とは違うなあと思いながら、まあ、認めてくれているから良いか... というところです。

平成 15 年 10 月 31 日
東京メトロポリタン税理士法人
代表社員／税理士　北岡 修一

６. 貸倒れ損失を落とすには？

- 貸倒れ損失ー売掛金や貸付金で回収不能になったものーについては、税務調査でよく問題になります。要は、本当に回収できないのか？　ということです。
- 法的な手続きで決定されていれば、何らの問題もありません。たとえば、会社更生法や民事再生法の決定により、切り捨てられた額などは、完全に落とすことができます。
- やっかいなのは、事実上の貸倒れといわれる**「債務者の資産状況、支払能力からみて、その全額が回収できないことが明らかとなったこと」**の場合です。この事実認定をどのように行なうのか、税務署との争点になります。
- 今回、ある会社の調査では、税務署曰く「説明を聞けば、確かに回収不能と思われるが、債務者の資産状況等で、明らかに回収不能であることがわかる書類は何かありますか？」ということを言われました。確かにそれらが明確に分かる書類がないため、対応に苦慮しました。
- 会社としては、そういう状況なので「債権放棄」をして、落としているのですが、もし、資力を喪失していない状況であると認定された場合には、その落とした額は、寄付金とされてしまいます。寄付金になった場合は、若干の損金算入枠を超える金額は、経費とは認められない、ということになります。（結論未）

＜このケースから学ぶこと＞

・貸倒れとして落とすときは、相手先の状況がわかる資料を用意しておく必要があります。また、取引の状況、それに関する書類なども整理しておきます。

・ 売掛金の場合には、その相手先との取引停止後、１年以上経過した場合には、貸倒れ損失に落とせるという形式基準もあります。

・ もう完全に取れない債権、あきらめざるを得ない債権である場合には、「債権放棄通知書」を内容証明あるいは配達証明で送っておくことです。ただし、この場合でも、**相手先の状況がわかる、決算報告書、確定申告書、住民税の納税通知その他、資力を喪失していることがわかる書類や状況証拠を用意しておくことが必要です。**

７. 仕入れ消費税を控除する時期は？

- 消費税の納税は、売上にかかる消費税として預かった消費税から、仕入や経費の支払に上乗せして支払った消費税を控除することにより、その差額を納付する仕組みになっています。

平成 15 年 10 月 31 日
東京メトロポリタン税理士法人
代表社員／税理士　北岡 修一

- 上記の計算は、基本的には売掛金や未払金の計上など、会計処理に準じて行なえばよいことになっています。
  ただし、在庫については考慮することはなく、期末に在庫として残っていようと、仕入れた時点でその仕入れにかかる消費税を控除することができます。
- 今回ある会社の調査で問題になったのは、長期間に渡っての請負作業を依頼し、手付金、中間金と支払ったところで決算を迎えたケースです。まだ、完成引渡しを受けていない段階で決算期末になりました。
- 会社の申告では、支払った金額はまだ完成品の引渡しを受けていないので、前渡金にしておきました。仮に手付金 1,050 万円、中間金も 1,050 万円（いずれも税込）とします。消費税を除く 2,000 万円が前渡金になっています。100 万円の消費税は、仮払消費税として経理した後、売上にかかる消費税から控除して、消費税の申告をしました。
- 今回、調査で「この 100 万円の消費税の控除は早すぎる。あくまでこれは前渡金にかかる消費税であり、完成品の引渡しを受けた時に消費税を控除して欲しい。」
- これに関しては、ごもっとも、ということで修正申告をしました。

＜このケースから学ぶこと＞

・こういったケースはかなりあると思います。代金を分割して払う場合など、実際には手付金のようなものでも、経理上は通常の支払と同じように処理し、消費税の控除を行なっているのではないでしょうか？
御社の取引内容や消費税の処理も、再度見直してみる必要があるかも知れません。

・ **手付金、中間金、などが比較的大きい建設業などは要注意です。**ただし、建設原価などでも、複数の業者に頼んで、基礎工事が完了していくら、電気工事が完了していくら、というように部分部分引渡しを受けているのであれば、消費税の控除は認められます。**あくまでも、引渡しがされているか、**ということです。

・ 手付金などは前渡金で処理し、さらに**前渡金は税込で処理をする、**というようにルールを決めたらよいと思います。同様に、前受金も実際の仕事が完了して引き渡すまでは、その分の消費税は納税する必要はありません。前受金も税込みで処理しておくことになります。

以上、いかがでしたでしょうか？各社の守秘義務を守るよう、配慮して書いたつもりですが、もし行き過ぎた点があれば何卒ご容赦ください。内容に関して、不明な点、質問等がございましたら、電話なりメールなりでご連絡ください。　　北岡 修一