

記帳代行と節税対策で 経理業務を革新！

松上通商株式会社
杉山壮平税理士事務所

<https://kenzenka.info/>

数多ある業者の中から 弊社サービスに興味を持って頂き 誠にありがとうございます！

（決してその選択を無駄にはさせません。）

おそらく記帳代行業者をお求めの方のほとんどが、最安値で最低限の対応をしてくれる業者をお探しなのではないでしょうか。そして業界最安値を謳っている業者（たくさんいますよね...）の資料を順に請求されている最中かとお察しします。

正直に言います。

記帳代行自体のクオリティはどこの業者もさほど変わりません。 実際そこまで難しいものでもなく（ただ単純に手間がかかり、面倒臭いもの）、ある程度ルール

に則って仕分けしていく事になりますので、差が付きにくいです。

大手業者であれば記帳代行以外にたくさんオプションが付けられる、などで差別化を図っています。しかし、創業当初の手が回らない時期にそこまで必要なものではありません。

そんな中で、弊社がどこで他業者と差別化を図っているかと申しますと、それは生きた経営ノウハウを同時にご提供できるという点になります。

弊社では、創業支援に強みを持つ税理士事務所と提携しておりますので、経営目線からの的確なアドバイスを行うことが可能となっております。

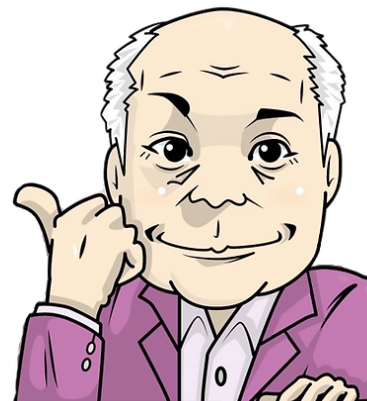
杉山壮平税理士事務所

税理士 杉山 壮平

1978年広島国税局 就職

2003年広島国税局 退官

マーケティングや経営戦略の知識を活かした、法人・社団事業経営のアドバイスを得意としています。創業融資やマーケティング相談、経営コンサルなど、創業したばかりのあなたを全力で支援します！



杉山壮平税理士事務所

事務長 大城 太

著書12冊。

日経ビジネス連載3年。

ほぼ出勤することなく複数社を経営する自走経営のプロ。

得意のマーケティングを活かし、

財務と非財務の両輪をうまく回す効果の出る経営のお手伝いを心がけています。



※弊社/松上通商株式会社では記帳代行を勤めさせて頂く傍ら、税理士顧問に関しては杉山壮平税理士事務所と提携を結んでおります。

自分でやるべきだとわかっていても 実際は手が回らない経理作業

創業当初はとにかく売上を立てる事で精一杯。

特に最初の数か月は売上がまだ少ないのに、時間と労力と交通費と交際費はたくさんかかります。

日に日に増えていく領収書。

もちろん経理を雇うお金などありません。

Youtubeでよく見ていた節税動画も、いつしか頭から離れてしまっています。

どこかに経営者目線でアドバイスをしてくれる記帳代行がないものか。

弊社にお任せください。

業界最安値で記帳代行を引き受けつつ、節税ノウハウをお伝えできます。

実際に経営者が使っている節税対策 のみを扱っております。

節税事例1

そのルイ・ヴィトンのバッグも、アップルウォッチも経費にできますよ

世の中では、ブランドものは経費にできない、リスクがある、という間違った考え方が浸透しています。その理由の一つは「高過ぎるから無理」というもの。

しかし、大事なのはそれを仕事（事業）で使うかどうかという点。仕事で必要なものは経費になる。仕事で使っているなら経費として損金に算入する。とても当たり前の話です。

例えば、ルイ・ヴィトンのアタッシュケースで、プレジデントというバックがあります。値段は80万円以上。これは経費にしたらほとんどの人が「高すぎる」と思うでしょう。税務調査でもきっとそう言われる。

では「高い」の定義はなんなのか。

例えば、工場で1億円の設備を入れる、2億円かけて自社ビルを作る、これらはヴィトンのバッグよりはるかに高いです。しかし、どこの会社も当たり前のように経費（減価償却）に入れる。

「その設備は高過ぎる」「もっと安い設備じゃなきゃダメ」とは言わない。なぜなら事業で必要な物だからです。必要なものは経費で落とせるのが基本。

ヴィトンのバッグでもグッチのバッグでも、値段やブランドは全く関係ありません。重要なのは用途です。事業で使っていると堂々と言えるものは、「高いかな・・・」「否認されるかな・・・」など余計な心配をせずに堂々と経費にしましょう。

ちなみに、ブランドものと経費の話になると「腕時計は経費になる？」という質問をよく受けます。しかし、残念ながら腕時計は厳しいです。なぜなら、仕事以外の時も使うため、仕事だけに必要と言い切れない。

そこで、アップルウォッチが登場です。

アップルウォッチはウォッチと名がついていますが、昨今ではiPadやiPhoneと同じく、電話もメールもスケジュール管理もできます。今はデジタル時代だし、出先でメールなどを見る機会も増えていることを考えれば、アップルウォッチも仕事に必要なものと認められて当然だ、という考え方になります。

そのアップルウォッチ、経費で落とせますよ。

節税事例 2

今の決算月だと大きく損をしているかもしれません...

まず、自社の繁忙期を把握されていますでしょうか。もし決算月に大きな売上が立ち、予想以上に利益が出てしまうと、決算対策として考えていた節税対策が足りなかったり、間に合わなくなる可能性がありますので、できるだけ繁忙期を避けて下さい。

売上が少ない時期を決算月にしておくと、決算着地の利益が想定しやすくなりますので、節税対策が打ちやすくなります。

可能であれば決算月のあとに大きな売上が立つように調整できるとより良いです。決算の直後（＝期初）に大きな売上が立つのであれば、節税のための十分な時間が取れます。

「法人税は決算から2カ月後に納付する」ということも考慮すると、事業年度が始まって間もない時期に大きな売上が見込めれば、納税によって資金不足に陥るリスクも抑えられるでしょう。

事業年度の始めに売上が出るようにすると、銀行などの金融機関から融資を受ける際にも有利になる事があります。

通常、融資を受ける際には3期分の決算書を提供する事になりますが、今期分については期初からその時点までの試算表を提出します。ということは、事業年度の初めに大きな売上が出れば、銀行などの金融機関からの評価は相対的に良くなる事がわかりますでしょうか。（期の後半に大きな売が出る場合、その実態は試算表に現れないため、評価が悪くなってしまう可能性があります。）

業種や実態にもよりますが、どの会社も年間の売上は上下します。もし何年か事業を続けていらっしゃるのであれば、売上が多い時期、少ない時期も見えてくると思いますので、その波を踏まえて、最も負荷が小さく、資金繰りがよくなる決算月を考えることをお勧め致します。

節税事例 3

紙の契約書はいますぐ電子契約書に変えましょう。

脱ハンコ。これも資金繰りを良くするトレンドの一つです。

そもそもデジタル化は経営の効率化につながるため、人件費を含む経費の削減になり、浮いた分だけ資金繰りが良くなります。そのなかでも脱ハンコは、簡単に言えば「紙の書類のやり取りをやめる」ということなので、紙の契約書などを作ったり、保存しておいたりするコストが抑えられる事になります。

また、電子契約であれば収入印紙が不要となります。印紙税というのは、紙の書類を作成する時に掛かるものなので、電子契約書は（書類の一種だが）紙ではないので印紙税が非課税になります。

ちなみに、契約書を保存しておくためにプリントアウトしたとしても、その書類は課税対象になりません。

契約書のやり取りが多ければ多いほど、印紙税負担は大きくなる。慣例的に収入印紙をペタペタ貼ってはいけない。時代はデジタル。世の中は脱ハンコ。

トレンドを踏まえて不要な納税は減らしましょう。

節税事例 4

「未払費用」を活用すればより多くの現金が残りますよ。

税法上では、費用の発生が確定した時点で計上するのが原則で、支払いが確定している経費は、未払いであっても損金になるということを覚えておきましょう。

つまり、あとで払う経費だったとしても、帳簿上は未払金や未払費用として経費計上することができるということです。これは資金繰りを良くする方法の一つ

で、当期の利益を抑え、節税効果が見込めます。

例えば、クレジットカードで先払いした経費も未払費用になります。ご存じの通り、カードの引き落としは通常約1カ月後になるので、手元の現金を残した状態で未払費用として計上できます。光熱費、通信費、広告宣伝費など、費用の発生よりも現金の引き落としがあとになるものは、だいたいこの方法で未払計上できます。

法人税は対象外ですが、不動産取得税、自動車税、固定資産税、都市計画税などの税金も、発生した年度の損金にできます。

通常、これらは納付した時に租税公課で処理しますが、税額が確定していれば、決算時に未払いであっても未払費用として計上できるのです。今期中に発生した税金であれば、会社の今期の損金（未払金や未払費用）として計上できます。

例えば、固定資産税は、土地、建物、償却資産の3つに対して発生するもので、1月1日時点の所有者が納税する決まりとなっておりますが、納付タイミングは4回（6月、9月、12月、翌年2月）に分かれています。

税額が記載されている納付書は毎年4月～5月に届くようになっていきますので、決算時点で納付していなかったとしても未払金として計上できます。

5月決算の会社なら5月に固定資産税の納付書が届いた場合、6月、9月、12月、翌年2月の固定資産税が未払いだったとしても、まとめて5月の経費にでき、大幅な節税効果が見込めます。

そもそも運転資金が底を尽きたら 元も子もない。

節税と同じぐらい創業当初に頭を悩ませるのが「**銀行融資**」

- 創業融資の申込みを行うのに最適な時期とは？
- 銀行の融資が通りやすい決算の見せ方とは？
- 今はまだ黒字だからまだ銀行融資は必要ない？

どこかにこういった融資対策でも相談可能な記帳代行がないものか。

弊社にお任せください。

弊社では節税対策の他にも、融資対策にも強いという特徴が御座います。

むしろ、融資を通す事ができる記帳代行業社は他にありません。

節税の次は「融資対策」も

融資対策 1

まずは「プロパー融資」で実績作り

銀行などの金融機関の融資には、全国信用保証協会連合会の保証付融資とプロパー融資の2種類があります。

1つ目は保証付であるため、返済が滞ったり貸し倒れになった場合には信用保証協会が一旦立て替えて弁済してくれます。銀行などの金融機関にとっては比較的风险が小さく、融資を出しやすいという特徴があります。

2つ目はプロパー融資と言って、銀行などの金融機関が直接融資するものになります。金融機関がそのまま貸倒リスクを背負う為、信用度の高い会社にしか融資を実行しないという特徴があります。審査基準は厳しくなりますが、借りられた場合、保証付融資ではないため保証協会へ支払う保証料が不要となります。

当然、狙いたいのはプロパー融資です。

保険料がないというのもメリットの一つではありますが、重要なのは「プロパーで融資を受けられた」という実績ができること。

銀行などの金融機関は他の銀行の融資状況を気にするものです。融資の申込みを受けた会社に対して、他の銀行が貸しているか、どんな方法で貸しているかを確認します。その際、プロパー融資を受けていると信用度が格段に上がります。

但し、何も言わずに融資を申込みと保証付融資になるので、借りる際に「プロパー融資でお願いしたい」と必ず伝えましょう。

断られるかもしれないが、お願いすることが大切です。

少額でもいい。1件でもいい。

プロパー融資で借りる実績を作ることが重要です。

融資対策2

上手に損金を処理して銀行からの評価を高めましょう。

多くの中小企業では、中小機構の経営セーフティ共済（中小企業倒産防止共済制度）には加入されています。これは取引先の倒産によって連鎖倒産や経営難に陥るのを防ぐためにある制度で、月5,000円から20万円の間で掛金を設定でき、それを丸々損金（個人事業主の場合は必要経費）にできるというものです。

一般的に、この掛金は保険料として損益計算書の経費に含めることが多いです。もちろん倒産による影響を抑える保険ですので、この処理が妥当でしょう。

ただ、実はこの掛金、経費ではなく、保険積立金としても資産計上できます。

経営セーフティ共済に加入しておく、と、取引先の倒産などによって経営難に陥った時に、掛金の10倍（上限8,000万円）まで借入ができるという仕組みになっています。つまり、掛金は積立金の役目も果たしている事になりますので、資産として扱ってもいいのです。

資産計上した場合にも法人税の申告書で損金にしますので、支払う税金は一緒。むしろ、決算書の見た目を考えるなら資産経上したほうが良い、という事になります。

経費計上にすると利益が減る。

資産計上し、法人税の申告書で損金にすると利益は多く見える。結果、決算書を見る銀行などの金融機関の評価が上がりやすく、資金調達する際に有利になる。

融資申請をする前は必ず後者を選びましょう。

融資対策3

決算書上の現金預金は少しでも多い方が良いでしょう。

日本は3月決算の会社が多い一方で、賞与の支給は夏と冬というのが一般的です。慣習的にそうになっていますが、これは銀行融資の観点からするとあまり良くありません。

節税と銀行評価を良くする手法の一つとして、決算賞与をオススメします。

具体的には、社員に支給する賞与の通知を決算月に行い、実際の支給は翌月に設定するというもの。つまり、実際に賞与が支給されるのは1ヶ月後の来期になります。

すると、賞与は今期に発生した費用となり、その分を利益から損金として引くことができ、節税になりますし、決算日にはまだ賞与を支給していないので、翌月に賞与として支給する金額が貸借対照表の現金預金の科目に残ります。

例えば、決算賞与を総額1,000万円支給するとしたら、決算書の現金預金残高が1,000万円多く見えるのです。この見え方は融資対策ではかなり重要です。

銀行など金融機関は、現金を持っている会社に融資したいと考えていますので、決算日にできるだけ多くの現金預金を持っていることがポイントになります。また、この決算書は銀行内で3年間使われることになるので、やらない手はないですね。

融資対策 4

融資申請は銀行の決算 1 カ月前を狙うべし

一般企業が決算を気にするように、銀行などの金融機関も当たり前に決算を気にします。金融機関だって株主がいる民間企業。金融庁の目も気になります。

決算の見栄えを良くするために融資実績も増やしたい。

そのような心理が働くため、決算前になると、借りられる会社はさらに借りやすい企業になり、借りられるかどうか分からない会社も借りやすくなる傾向にあります。

ここで大事なのは、金融機関の決算月の 1 カ月前の時点で資金繰りに困っていなくても、借りにいくということ。借りられる時に借りられるだけ借りる。それが資金繰りの基本です。

しかも、借り手が望めばほとんどの場合、借入契約は延長可能です。

利息をきちんと払っていることが大前提ですが、返済期限が近づくと金融機関側から延長の申し出があります。

「はい、延長をお願いします」

そう答えるだけで、もう 1 年借りることができるでしょう。翌年も同様の流れで、さらに 1 年借りることができ、その翌年も同様に借りることができ、といった具合に、ずっと手元に現金を確保できるようになります。

言い方を変えれば、利息を払っている限り、短期借入金は無期限の借入金であるということにもなります。（これを知らない人が非常に多いです。）

貸し手である銀行などの金融機関にとってこの「融資」は、延長してもらうことで利息が取れる「資産」となっているのです。利息が取れているのに「期限が来たので返済してください」とわざわざ返済を迫る理由は全くありません。

この手法を短期継続融資と言い、金融庁も推奨している融資なのでぜひ活用しましょう。

創業時に最も大事なものは お金を使って お金を増やすことです。

お金がない間、記帳などの作業は業界最安値で代行に任せ、しっかりとご自身のビジネスに集中して頂きたい。

そして余裕が出てきたらうまく節税対策をしつつ、しっかりと納税する。

ご自身でも節税や節約についてはしっかりと考えて頂きたいと思っております。

我々ができるのは、あくまでも考え方のアドバイスとなります。

自分の頭で考え、自分自身の力で経営して頂く。

そのような経営者様のみを全力でサポートするのが弊社の理念で御座います。

一緒に前へ進みましょう。

弊社が全身全霊で伴走させて頂きます。

松上通商株式会社