

KNC NETWORK NEWS

2016年12月17日 発行

気になる記事: 日ロ首脳会談、北方領土「特別な制度」で—共同経済活動へ協議—

安倍晋三首相は15日夜、ロシアのプーチン大統領と首相の地元・山口県長門市の旅館で約5時間会談した。北方領土で、「特別な制度」の下で共同経済活動への実現へ協議を始めることを記論。首脳会談で北方領土の主権の問題は話し合われなかった。



(有)北野財經システム

税理士法人 Y. K. C.

大阪市淀川区西中島 7-1-26

オリエンタル新大阪ビル 707号

TEL: 06-6304-7857・FAX: 06-6304-8851

<http://kncc.co.jp>

経営一言: 物事の本質は世間で「正しい」とされていることの裏側にあると私は思っています。

(株)ボルテック代表取締役社長 宮沢 文彦氏)

— 所長コメント: 「米国トランプ次期大統領の勝利」、「英国のEU離脱の国民投票」、「株式・為替の動き」等々を考える時代。我々の持ついわゆる常識で世の中は動いていないのではないかと思う。この真逆の動きが本当は正しいのではないかとも思う。—

会社が払う地代家賃、未払でも損金に 《税務》

会計上の「未払費用」に計上する金銭は、期末の段階で実際に支払っていないでもその年の損金にできます。

未払費用は、決算日までに支払い義務が確定していて、またその契約に基づいてサービスを受けており、債務の金額を計算できる営業取引引きへの支払いが該当します。社会保険料の会社負担分、地代家賃、給料、支払利息、ロイヤリティー、売上割戻し、旅費交通費、水道光熱費、プロバイダー代といった経費なら未払いても損金になります。

中古資産耐用年数の見積り 《税務》

事業で使う建物や機械などの減価償却資産は、取得したときに費用の全額を必要経費にするのではなく、その資産の使用期間として省令で定められた「法定耐用年数」に応じ、複数年に分けて必要経費にします。ただし、法定耐用年数をそのまま適用するのは新品を取得したときで、中古の減価償却資産については、「あとのくらい年数を使い続けることができるか」を納税者が見積もり、その期間にわたって必要経費にします。

しかし、中古資産を使用できる期間を納税者の判断で見積もるのは容易ではないので、比較的簡単に計算する方法が税法で定められており、その計算方法を使うこともできます。

中古資産の経過年数が、資産取得時点で法定耐用年数を過ぎていなければ、法定耐用年数から経過年数を引いた年数に、経過年数の2割の年数を加えた期間が耐用年数になります。例えば、築10年の木造アパート(新築の法定耐用年数22年)を購入したら、耐用年数は「法定耐用年数22年－経過年数10年＋(経過年数10年×20%)」で14年となります。1年未満の端数があれば端数は切り捨て、年数が2年に満たなければ2年として計算します。

なお、取得時点で法定耐用年数を超えて使用されている資産は、その法定耐用年数の2割の年数を耐用年数にします。

期末に文房具購入で黒字減らし 《税務》

会社にある消耗品は期末にその在庫数を確認し、残っている分は資産計上、使った分は損金計上するのが一般的です。

ですが、消耗品のうち文房具や伝票、印鑑、バインダーなどの事務用消耗品は買った時点で損金計上することが可能です。支出すべてが損金になるので、期末に事務用消耗品を多めに買っておけば節税につながります。

しかし、事務用消耗品なら何でもいいかと言うとそうではありません。購入時に損金にできるのは、①毎年大体同じ数量を購入していること、②日常的に消費するようなもの、③毎年同じ処理(「事務用消耗品」として計上)していること—の3つを満たしたものととなります。

事務用消耗品のほか、包装材料、広告宣伝用印刷物、見本品、作業用消耗品も購入し即、損金にできます。

成長スピードの差 《経営》

花のついた蕾を全部咲かせたり、果実を全部ならせたりすれば、木が疲れてやがて良い花や実をつけなくなるものです。同様に、人の幸運も次々に全てをつかもうとすれば早く消費してしまい、やがて幸運の種が尽きてしまうと言われる。

以下は2社のドラッグストアチェーンの25年ほど前の話です。X社は当時10店を運営しながら、自己資金により毎年1～2店を新規出店していました。Y社は15店を運営しながら、良い店舗立地さえ確保出来れば借入金により次々出店していました。X社も店舗数と売上高は5年で5割伸びましたが、Y社の規模は5年で3倍以上に急成長しました。現在もX社は15店を堅実に経営しています。Y社はその後40店ほどになった時に成長が止まり、結局大手チェーンに吸収合併されてしまいました。

X社とY社のどちらの方が優秀であるかは一概に断定出来ません。しかし、成長スピードは、景況の良悪や経営者の投資方針等により大きく異なります。長期的成長を願うならば、やや抑えた成長スピードを計画する方が堅実でしょう。売上高の拡大にのみ目を奪われ、特に経常利益の増加を伴わない経営をすることは非常に危険です。