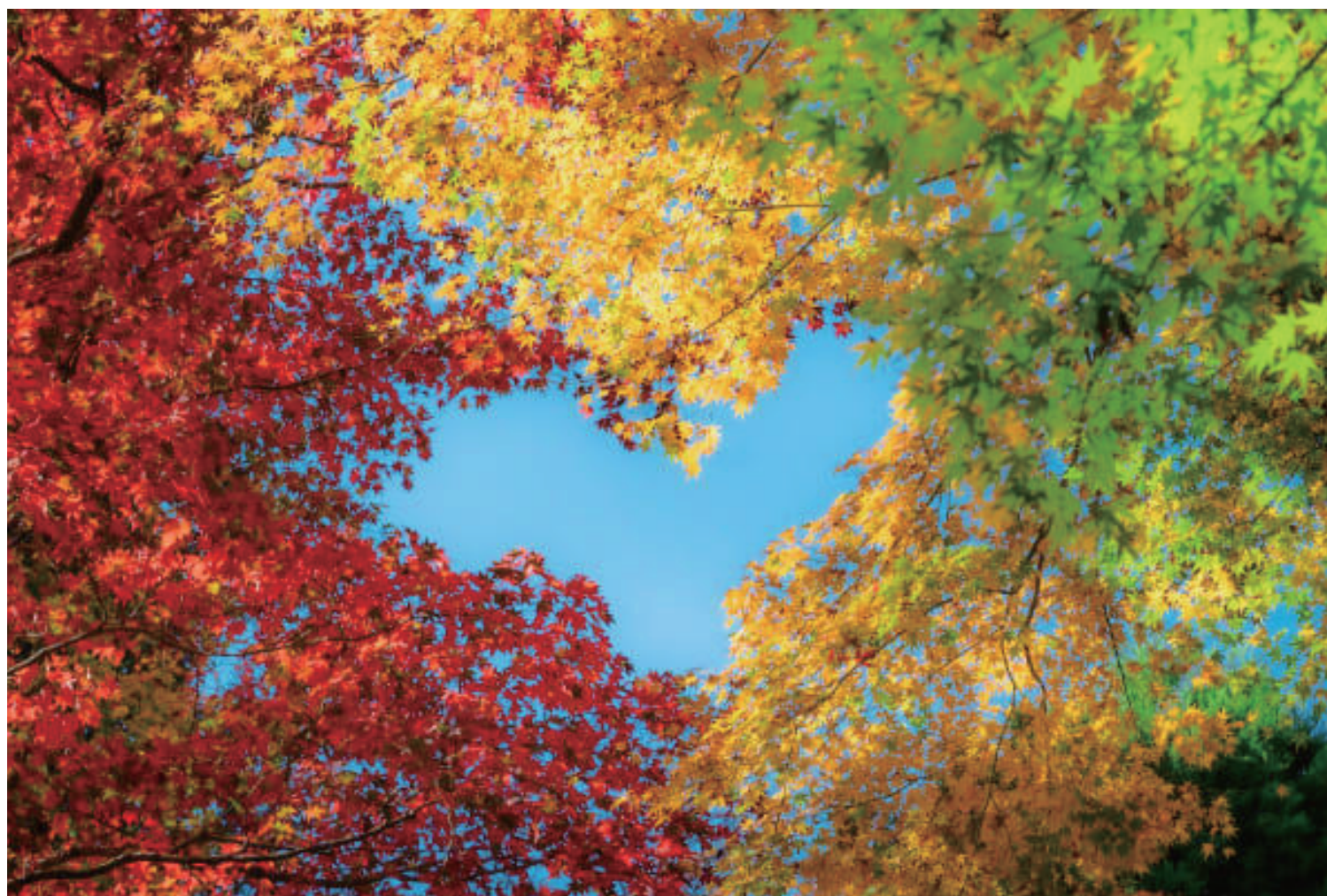


税理士
法人

AIF事務所便り

2025.10.1/399 号



contents

- ◆ 税理士の口出しできない印紙税の調査 税理士 今西崇男
- ◆ 令和 7 年度 税制改正 企業年金制度の見直し 岡田悠司
- ◆ 中諸企業白書を読み解く 廃業の波と承継の鍵
- ◆ 金融機関に見放される前にやっておくべきこと
税理士 今西崇男

税理士の口出しできない印紙税の調査

印紙税の税務調査は事前通知の対象外である上、税理士が口を挟めない領域でもあるため、調査に入られると調査官の独壇場となってしまいます。あの手この手のごまかしも「印紙税のプロ」の手にかかれば一目瞭然です。しかも、ミスが指摘された場合の過怠税は非常に高くなっています。

印紙税への税務調査は、ほとんどが法人税や所得税との同時調査ですが、課税文書を多く扱う不動産業や建設業、小売業、金融業等などには単独調査で印紙税が得意な調査官がやってくるため、非常に追及が厳しくなります。また、法人税調査などではありえない推計課税も行われ、高額な追徴課税が課される場合があります。

私の過去の経験では、飲食業で5万円以上の領収書に収入印紙が貼られていない反面調査で、店舗数×5万円以上の飲食代の発生率で、収入印紙の推計課税が課されたケースがありました。

実際、企業の現場では法人税の調査対応がされていても、印紙税の準備ができていない事例が多いようです。では、印紙税調査でいったいどんなミスが指摘されているのでしょうか。

① 再利用

一度使用した収入印紙をうまく剥して再利用しているケースです。この場合、収入印紙には過去の消印が残っているので、ずれたり、かすれたりして発見される事例がありました。

② カラーコピー

購入した収入印紙をカラーコピーして課税文書に貼り付ける手口で、専門家であれば一目で発見されます。

③ 現金化

収入印紙を大量に購入して、金券ショップ等で現金化する脱税の手口も多いです。

④ 時期のずれ

税務調査が来るという連絡があってから初めて収入印紙を貼るケースです。契約の時期と収入印紙のデザインズレが指摘されます。収入印紙は、桜の花をモチーフにしたデザインですが、そのデザインは不定期で微妙に変更されています。特に高額な収入印紙は年ごとに微妙に変化しています。

調査官は年別の図柄がわかる資料を携帯しています。そのため、過去の契約書に最近の収入印紙を貼ることは不可能であり、調査を予知して貼ったものとみなされ、重い過怠税が課されます。

⑤ 貼り忘れ

収入印紙の貼り忘れは、印紙税の申告漏れを意味します。課税文書に収入印紙を貼らなかった場合のペナルティは本来納付すべき印紙税の3倍とされています。

貼っているが消印していない場合も同様です。過怠の3倍となる事案は「3倍事案」とも呼ばれ、税務署の表彰対象となるといわれており、調査官も気合がはいります。

印紙税のリスク回避方法

・課税文書の電子化

印紙税は明治6年に始まり、変化はしていますが「紙による取引」を課税とすることで一貫しています。同じ取引でもPDF化してあれば収入印紙は不要です。

・顧問税理士をつける

課税か否か不明の場合、顧問税理士に必ず相談するようにしましょう。

令和 7 年度 税制改正 企業年金制度見直し

令和 7 年度税制改正により、iDeCo や企業型 DC(企業型確定拠出年金) の掛金の上限額を大幅に引き上げる見直しを行いました。政府が掲げる「資産運用立国」構想のもと、令和 6 年に新 NISA が拡充されたのに続き、iDeCo が大幅見直しされる格好になります。

iDeCo とは？

原則 60 歳以降に年金として定期的に一時金として一括して、又はそれらを併用して老齢給付金を受け取ることができる制度。

企業型 DC(企業確定拠出年金) とは？

企業が掛金を毎月積み立て（拠出）し、従業員（加入者）が自ら年金資産の運用を行う制度。

制度の内容・方針

令和 7 年度税制改正に伴い、厚生労働省は令和 7 年 6 月に年金制度改革法を成立し、以下について令和 9 年の控除分から実現を目標とする方針を固めました。

① 拠出限度額の大幅引き上げ

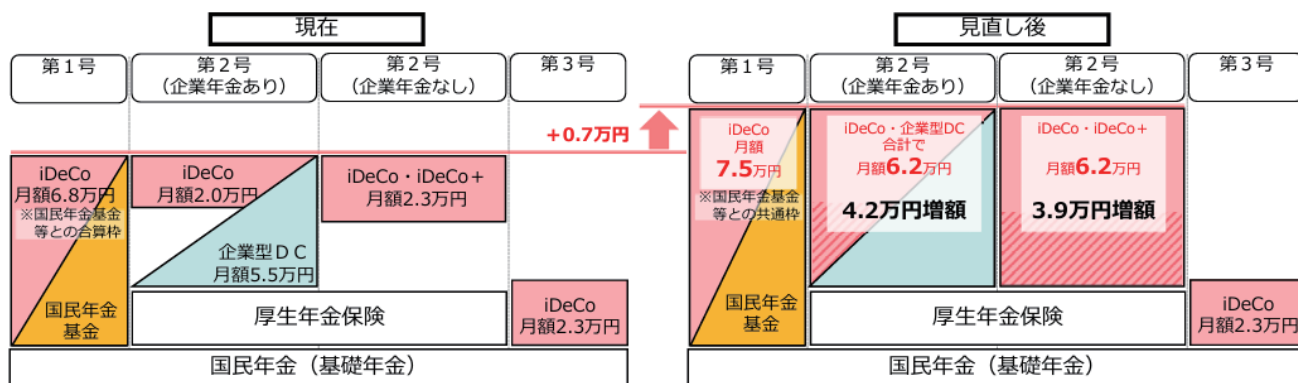
- 企業型 DC と iDeCo を併用する会社員、公務員

拠出限度額が月額 5.5 万円から 6.2 万円に増加。企業型 DC の掛金上限も 6.2 万に増加。

企業年金がない会社員は iDeCo の掛金上限が月額 6.2 万円に増加。

- 自営業者（第 1 号被保険者）

iDeCo の掛金上限が月額 6.8 万円から 7.5 万円に増加。



② iDeCo の加入可能年齢を 70 歳未満まで拡大

iDeCo の加入可能年齢が現行の「65 歳未満」から「70 歳未満」に拡充されます。

この改正により、65 歳以上でも引き続き掛金を拠出することが可能となります。

金融庁は令和 8 年度の税制改正の要望に、NISA の対象商品拡大やつみたて投資枠の年齢制限の撤廃を提出しているという話も出ています。NISA の対象を高齢者や子供を含めた全世代に拡大し、「貯蓄から投資へ」の流れを加速させる狙いです。将来に備え資金を貯める選択肢の一つとして検討してみてもいいかもしれません。

中小企業白書を読み解く 廃業の波と承継の鍵

倒産の背景に潜む人手と物価の二重苦

2024年の企業倒産件数は10,006件と、前年に比べ増加傾向にあります。2009年以降は減少傾向にありましたが、2021年を底に再び上昇へと転じました。特に従業員4人以下の小規模事業者が大多数を占めており、人手不足や物価高が主な原因とされています。求人難、人件費の上昇、そして原材料費の高騰により価格転嫁できずに経営が行き詰まるケースが急増しています。加えて、ゼロゼロ融資の返済が本格化する中で、資金繰りへの不安も顕在化しつつあります。

「黒字廃業」にも表れる構造的課題

休廃業・解散件数は一時的に減少していたものの、2024年には再び約7万件へと増加しました。その半数以上が「黒字廃業」という事実も見逃せません。経営自体は成り立っているにもかかわらず、後継者不在や経営者の高齢化、将来不安から事業継続を断念する例が増加しています。特段の法的整理を経ない廃業は、外部から見えにくいながらも深刻な経営リスクを示唆しています。この状況は地域経済における「雇用の受け皿」の喪失にもつながっており、社会的損失も大きいものです。

後継者不在の解消とその陰に潜む焦燥感

帝国データバンクの調査によると、中小企業全体における後継者不在率は減少傾向にあります。しかしその一方で、「70代以上」の経営者による休廃業が顕著に増えており、平均年齢・ピーク年齢ともに上昇中です。これは、事業承継が間に合わず高齢を理由に廃業を選ぶケースが増えていることを意味します。早期の承継準備が喫緊の課題であることは間違いありません。特に承継意向が曖昧なまま時間だけが経過するケースは、外部からの支援がなければ打開が難しくなります。

「見える化」と「他人資本」の活用が鍵

これらの動向を踏まえると、今後の中小企業には、廃業リスクを回避するための「事業承継計画の可視化」と「第三者承継を含めた柔軟な発想」が求められます。親族内承継が困難な場合は、M&Aや外部役員登用を視野に入れるべきです。また、専門家と連携し「経営者保証ガイドライン」や補助金制度の活用を進め、事業の持続性と地域経済への貢献を両立する道が開けます。



金融機関に見放される前にやっておくべきこと 1

一向に出口の見えないトランプ関税やインフレ経済不況で資金不足にあえぐ中小企業が増加する一方、ゼロゼロ融資の返済も厳しく、金融機関の融資姿勢も慎重さを増しております。「借りたくても借りられない」企業と「貸したくても貸せない」金融機関とのミスマッチが、融資残高を大幅に減らす要因となっています。

弊社へのご相談の中にも「いきなり融資を断られた」というお話をお聞きすることがあります。そうなったときに慌てないためにも、早め早めの対策が重要です。

1. 資金不足になる時期を早めにつかむこと

昨今のような厳しい経済状況下では、資金繰りの巧拙が会社の命運を握ります。資金繰りを経理担当者や顧問税理士などに任せっきりにせず、経営者自らが管理することをお勧めします。

資金繰りの見通しを立てるにあたっては、まず3ヶ月から6ヶ月先までの資金繰り予定表を作成します。これまで作成したことがない場合は、直近3ヶ月から1年程度の資金繰り実績表を作成して、自社の入出金の傾向などをつかんでおくとい良いでしょう。

資金繰り表を作成する上で重要なことは、足元の受注状況や回収が遅れがちな取引先などを考慮して、入金はあるべく控えめに見積もり、逆に経費支払は多めに見積もるなど、できるだけ厳しめに作成することです。

こうしてできあがった資金繰り表を基に、当座の資金繰りが回るのかどうか、もし回らない場合はそれがいつ頃で、いくら不足するのか、といった状況を把握します。

(右図：日本政策金融公庫 資金繰り表)

資金繰り()表		(自令和 年 月 日 至令和 年 月 日)							(単位:百万円)	
		年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	年 月	合計	
収入	売上高								0.0	
	仕入・外注費								0.0	
	前期繰越現金・当座預金(A)		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		
	現金売上								0.0	
	売掛金回収								0.0	
	手形期日落								0.0	
	手形割引								0.0	
	その他収入								0.0	
	計(B)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	仕入・外注費								0.0	
支出	現金仕入								0.0	
	買掛金支払								0.0	
	手形決済								0.0	
	賃金給与								0.0	
	支払利息・割引料								0.0	
	上記以外の経費								0.0	
	仕入・外注費、経費以外の支出								0.0	
	計(C)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	差引過不足(D=B-C)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	短期借入金								0.0	
財務	長期借入金								0.0	
	計(E)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	短期借入金								0.0	
	長期借入金								0.0	
	計(F)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	計(G=E-F)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
	翌月繰越現金・当座預金(H=A+D+G)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		

金融機関に見放される前にやっておくべきこと 2

2. 資金不足になる前にできることを考える

時間が短くなるほど、打てる対策が限られてくるからです。

以下に、資金不足までの時間と、その間に打てる対策の例を挙げます。

■ 6ヶ月以上

取扱商品の見直し、新規顧客・仕入先開拓、業務改善、遊休不動産の売却、不採算事業・店舗からの撤退

■ 3ヶ月以内

既存顧客・仕入先との価格交渉・仕入抑制、新規金融機関への融資申込、固定費の見直し、人員整理、M&A 模索、廃業の検討

■ 1ヶ月以内

受取手形の割引依頼、既存金融機関への融資申込、同業他社への支援要請

■ 2週間以内

既存金融機関への返済猶予要請、保険・定期預金・積立金の解約、民事再生の申立

■ 1週間以内

個人資金の投入、在庫・有価証券等の資産売却、売掛金の前倒し・支払の繰延べ、破産の申立て

最悪、民事再生や破産などの法的整理を選択せざるを得なくなった場合にも、裁判費用や弁護士報酬などに数百万円の費用がかかりますので、少なくともその程度の資金は残しておく必要があります。

3. 対策を織り込んだ修正資金繰り表を作成する

資金不足になる前に打つべき対策が決定したら、それらを資金繰り予定表に織り込みます。ここでも、改善効果は控えめに見積もるのがポイントです。対策を織り込んで資金が不足する場合は、闇雲に数字を調整するのではなく、追加の対策を検討するようにしてください。

4. 対策は、応急処置と是正処置とに分けて考えること

資金繰りを悪化させる最大の要因は、営業収支の赤字によるものです。上記の対策によって資金繰りが改善されたとしても、営業赤字が解消されなければ、それは単に延命しただけに過ぎません。特に、資金不足までの時間が1ヶ月以内の場合の対策のほとんどは、一時的に資金繰りを回復させるだけの応急処置でしかないということを認識する必要があります。

応急処置によって資金不足までの時間を稼ぐことができたなら、その時間を無駄にすることなく、すぐに赤字の原因を取り除くための是正処置を計画し、実行に移しましょう。

経営者は最低毎月利益と売掛金残高の増減、在庫・未成工事等の増減、減価償却費の計上等で現預金の増減を確認しましょう。