



KOYANO
C. P. A.
OFFICE

小谷野公認会計士事務所

〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-22-1
代々木1丁目ビル 14階
TEL:03-5350-7435 FAX:03-5350-7436

《会計・税務の知識》決算対策のための利益予測・納税予測

はじめに

決算日が近づくほど実施できる決算対策は限られてしまうので、通常は3ヶ月前から対策を検討します。決算対策といえば、保険やオペレーティングリースなど具体的な方策に目が行きがちですが、第1に実施すべきは当期の正確な利益予測・納税予測です。当期の着地見込みを誤ってしまうとせっかくの決算対策も逆効果となってしまうかもしれません。

そこで、今回は効果的な決算対策を行うためのファーストステップとして行う利益予測・納税予測についてご紹介します。

1. 正確な月次試算表を作成する

まずは9ヶ月经過時点の試算表を作成します。月次の段階ではある程度簡便的な処理を行っている場合もありますが、正確な利益予測のためには正確な試算表が必要になります。そこで、少なくとも以下の点を加味して試算表を作成します。

(1) 発生主義による経理処理

最終的な決算は発生主義で組まれるため、月次の時点から売上、仕入などを発生主義で処理します。特に季節変動が大きい会社については現時点での正確な損益を把握する上で重要となります。また、売上、仕入以外にも減価償却費や、年払いの経費など、決算調整項目も月次単位で計上していきます。

(2) 在庫の棚卸

在庫管理システムで適時に在庫残高を把握できる場合や在庫残高に毎月変動がない場合を除き、月次か少なくとも四半期単位での棚卸を実施することが望まれます。

2. 当期の利益予測

試算表ができれば決算まで未来3ヶ月の利益予測を行います。予測の方法は会社にもよりますが、一般的には、試算表の科目単位で行います。販売予算などから売上、売上総利益などを予測し、これに固定費や売上予測に基づく変動費などの経費を加えていきます。予測のためのデータがない場

合には、前年同期の実績も参考になります。また新たな設備投資の予定があればこれに関する減価償却費など、決算までの3ヶ月の間に発生が予想される事象を織り込み、当期の予想利益を完成させます。ここで重要なのが、予測に関する情報を網羅的に取り込むため経理部のみでなく、経営陣や販売部、購買部など全社を巻き込んで行うということです。

3. 当期の納税予測

予想利益が完成したら、受取配当金や交際費などの税務上の別表調整項目を加えて予想所得金額を算出します。これに予想実効税率を乗じて法人税等の納税予測を行います。中間納付分がある場合はこの分を控除して納税予測とします。

なお、使用する実効税率の目安ですが東京都の中小法人であれば、所得400万以下は約23%、400万超800万以下部分は約25%、800万円超部分は約38%程度になります。

また、法人税等に加えて消費税の納税予測も実施します。法人税等よりも消費税の納付額が多くなる会社も珍しくなく、今後8%、10%と増税になればその重要性はさらに高まります。

4. 来期利益計画の作成

当期の着地見込みが完成したら、これで終わりではありません。当期分に留まらず来期の利益計画も作成します。これは来期の利益予測が当期の決算対策にとって重要な情報となるためです。例えば、当期黒字、来期赤字見込みであれば、来期発生予定のコストを当期に前倒することで当期の節税対策になる可能性があります。また、来期の消費税の選択は当期中に行わなければならないため消費税のシミュレーションにも有効となります。

結び

黒字会社には節税対策、赤字会社には銀行対策など、会社の財務状況によって必要な決算対策は異なります。有効な対策を実施するためには、正確な現状分析が必要になります。 (担当:末廣)