

補助金・税額控除 news

【新設】フリーレント契約の税務処理について

2025 年(令和 7 年)度の税制改正により、フリーレント契約に係る法人税の基本通達が新設され、**2025 年 4 月 1 日以後に開始する事業年度**から適用されます。これにより、これまで実務上の判断に委ねられていた損金算入のルールが明確化されました。

I 本通達の対象となるフリーレント契約

新しい通達が対象とする契約は、まず「**中途解約ができない契約**」に限られます。具体的には、**契約期間の途中で解約が禁止**されていたり、**解約時に残存期間の賃料のほぼ全額を支払う義務**があったりする契約が該当します。その中で、賃貸借期間のうち賃料の支払がない、または通常に比べて少額である期間(無償等賃借期間)が定められた賃貸借取引に関する契約が対象となります。

II 対象外となる契約

上記を満たす契約であっても、さらに、以下のような「**課税上の弊害がある**」と判断される契約は、本通達の**適用対象から除外**されます。(下記方法②が使えない)

- ・フリーレント期間がない場合の通常賃料総額と、実際の支払賃料総額との差額が、実際の支払賃料総額のおおむね 2 割を超える場合。(フリーレントによる割引が過大)

- ・フリーレント期間が **4 ヶ月を超え**、かつ、いずれかの事業年度において、その事業年度内の賃借期間のおおむね 5 割を超える期間が実質的に無償となる場合。(長いフリーレント期間を、1 つの事業年度に集中させてしまう場合)

III 選択可能な 2 つの損金算入方法

フリーレント契約を結んだ借手企業は、以下のいずれかの方法を選択できます。

賃料総額： 1,200 (各月120)

賃借期間： X 年1月～12月

①支払日の属する事業年度に損金算入する方法

損金	0	0	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1,200
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	

←-----→ 賃借期間

←-----→

フリーレント期間

②総支払賃料を賃借期間に按分する方法

損金	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	

←-----→ 賃借期間

←-----→

フリーレント期間

実際に家賃を支払い始めた月から損金算入する方法です。お金の動きと処理が一致するため、シンプルで分かりやすい方法です。

家賃総額を契約期間全体(無料期間も含む)で均等に割り、毎月の損金として処理する方法です。これにより、創業期や新規事業立ち上げ時の損益をより正確に把握できるというメリットがあります。

IV 結局どちらを選ぶべきか

経理の簡便性(方法①)と、期間損益の適正化(方法②)のどちらを重視するか、自社の方針を決定する必要があります。また、契約が決算月をまたぐような場合は、どちらを選ぶかでその期の利益が大きく変わることもあります。今後フリーレント契約を締結する際は、賃借期間と賃料総額を正確に把握し、適用する処理方法を事前に検討する必要がありますので、今まで以上に契約書をしっかりと確認することが重要となってきます。

補助金・税額控除 news

欠損金があっても受けられる節税！

先端設備等導入計画に関する固定資産税の特例

「うちは欠損金があるから税額控除は受けられない」「当期は赤字見込みだから税額控除は関係ない」と思ってはいませんか？今回ご紹介する先端設備導入計画には、**欠損金の有無や赤字に関係なく支払っている税金、固定資産税に関する減免措置**があります。つまり、実質的な節税と言えます。

I 先端設備等導入計画と税制支援

先端設備導入計画とは、**生産性向上を目的とする設備導入等の計画**を指していて、**3 つの要件を満たすことで固定資産税の減免を受けることができます**。**対象期間は令和 7 年 4 月 1 日～令和 9 年 3 月 31 日までの取得**です。

II 3 つの要件

固定資産税の特例を受けるためには、下記 3 つを含む計画を 3 年～5 年で作成し、導入先の**市区町村**より認定を受ける必要があります。

- ① 労働生産性が年平均 3%以上向上することを見込む
- ② 賃上げ、雇用量給与等支給額を 1.5%以上または 3%以上増加することを従業員へ表明する
- ③ 投資に対する利益率(投資利益率)が年平均 5%以上を見込む

※**新品かつ 1 単位あたりの取得価格が、機械装置 160 万円以上、工具 30 万円以上、器具備品 30 万円以上、附属設備 60 万円以上**(家屋と一体で課税されるものは対象外)

III 減免額シミュレーション

- ① 機械装置 2,000 万円、耐用年数 13 年、賃上げ 1.5%の表明(3 年間課税標準額を $\frac{1}{2}$)
→減免前の固定資産税 653,600 円、**減免額 326,700 円**、減免後の税額 326,900 円
- ② 機械装置 2,000 万円、耐用年数 13 年、賃上げ 3.0%の表明(5 年間課税標準額を $\frac{1}{4}$)
→減免前の固定資産税 931,800 円、**減免額 698,700 円**、減免後の税額 233,100 円

業績改善を目指す際、各種補助金と併せて設備導入を検討されるかと思います。ぜひ担当者へご相談ください。

認定支援機関と事前確認、
事前確認書の発行

先端設備等導入計画の作成と申請、
市区町村より計画認定

設備取得

※設備取得よりも前に認定を受ける必要があります。

※導入した年の翌年 1 月の償却資産申告の際に、特例の適用を受ける旨や、役所毎に提出が求められる別途書類の提出を欠かさずをお願いします。特例が全く受けられません。

経営者保証について

2023 年 4 月より「経営者保証」に関して大きな改革があったことはご存じかと思います。ただし、何が変わったのかについてはご理解されている方は多くないかと思います。今回は改めて経営者保証とはどういうものなのか。また現状どのように変わってきているのか、この点をお話しさせていただきます。

【経営者保証とは】

経営者保証とは中小企業が金融機関から融資を受ける際に、経営者個人が会社の連帯保証人となる「個人保証」のことです。会社の連帯保証人となる訳ですから、会社が倒産して融資の返済ができなくなった場合には経営者個人が会社に代わって返済をすることが求められます。しかし、会社の借入に対して経営者個人の資産が不足しているケースが多く、経営者保証による債権の回収は難しいのが現実です。この保証は日本の融資慣行として長年定着してきたのですが、現状を踏まえて政府主導で「経営者保証に依存しない融資」の確立に向けた取り組みとして、2013 年から「経営者保証ガイドライン」というものに沿って、金融機関と中小企業間で運用がされてきました。しかし、こちらのガイドラインには法的拘束力は無く、金融機関側も今までの融資慣行に従い、経営者を連帯保証人として徴求することが実状としてあったことから、より施策を強めていくために 2023 年 4 月より新たに「経営者保証改革プログラム」の導入を開始しました。

【経営者保証改革プログラムについて】

経営者保証改革プログラムは全金融機関に経営者保証という融資慣行の見直しを求めるものです。基本的な考え方は「経営者保証ガイドライン」と変わりありませんが、経営者保証に依存しない融資態勢を促すために数々の施策が整備されたプログラムとなっています。注目すべきは以下の 2 点です。

① 保証徴求時の説明義務の厳格化

2023 年 4 月以降に経営者等と保証契約を締結する場合は保証契約の必要性和保証契約の変更・解除（可能性）の条件について個別具体的な説明と記録化を求めています。（なぜ経営者保証が必要なのかということです。）

② 信用保証制度の整備

具体的には創業融資や事業承継特別融資制度を利用する場合、連帯保証人を徴求しない制度の確立。不動産担保等で十分な保全が確保されている場合に連帯保証人の徴求を不要とするものです。

上記 2 点が主な要因として、金融庁の発表によると金融機関における新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合は 2024 年度上期に 52.9%に達しており、一定の成果が出てきているかと考えられます。

【経営者保証の解除について】

以下 3 つの要件が基準となり、経営者保証を解除するかどうかを判断します。

① 資産の所有やお金やり取りに関して、法人と経営者が明確に区分・分離されているかどうか。

（例：法人から経営者個人への貸付金は無い。事業用資産が経営者個人名義でなく、法人名義となっている。）

② 財務基盤が強化されており、法人のみの資産や収益力で返済が可能かどうか。

（例：法人単体の債務償還年数や自己資本比率等の指標が各金融機関の基準の範囲内。）

③ 金融機関に対し、適時適切に財務情報の開示がされているかどうか。

（例：試算表や資金繰り表等の提出を定期的に行い、企業の財務状況を確認できるか。税理士等の専門家により計算書類の検証が行われている。）

【最後に】

新規の借入については経営者保証を取らないという方向性を示している金融機関もありますが、既存の借入について全て外れるわけではありません。その場合はどの要件を満たしていないのかを確認していただき、一緒になって改善に努めてください。

最低賃金の改定について

令和 7 年 8 月 4 日、厚生労働省の中央最低賃金審議会は、最低賃金引き上げの目安について全国加重平均 1,118 円、上昇額 63 円の内容で答申をまとめました。昭和 53 年度に目安制度が始まって以降、最高額となります。政府は、2020 年代に最低賃金の全国加重平均を 1,500 円になることを目指すと述べています。

①「全都道府県 1000 円超え」へ 過去最大の 63 円引き上げ

今年度の最低賃金の引き上げ額の目安は「全都道府県 1000 円超え」へ、過去最大の 63 円引き上げとされています。

2025 年度の答申において、特に着目されたのは、2021 年から続いている消費者物価の上昇を背景に、最低賃金に近い賃金水準の労働者の購買力の維持と、中小企業を含めた賃上げの流れの維持拡大の必要性を重視する方向となりました。一方で、中小企業、小規模事業者が継続的に賃上げできる環境整備の必要性について、価格転嫁対策、生産性向上支援の充実も国へ要望する内容となっています。

②最低賃金とは

最低賃金制度とは、最低賃金法に基づき各都道府県ごとに賃金の最低額を定め、使用者はその最低賃金額以上の賃金を支払わなければならないとする制度です。仮に最低賃金額より低い賃金を労働者、使用者双方の合意の上で定めても、法律によって無効とされます。したがって、最低賃金未滿の賃金しか支払わなかった場合には最低賃金額との差額を支払わなければなりません。最低賃金額以上を支払わない場合には、罰則（50 万円以下の罰金）が定められています。

※例外的に、管轄の労働基準監督署へ最低賃金の除外申請をすることで免除できる制度もあります。

③最低賃金の適用される労働者の範囲

地域別最低賃金は、産業や職種に関わりなく、都道府県内の事業場で働くすべての労働者とその使用者に適用されます。（パートタイマー、アルバイト、臨時社員、嘱託社員などの雇用形態の如何を問わず、全ての労働者に適用されます。）派遣労働者については、派遣先地域の最低賃金が適用されます。

④最低賃金の対象となる賃金

最低賃金の対象となる賃金は、毎月支払われる基本的な賃金です。具体的には、実際に支払われる賃金から次の賃金を除外したものが最低賃金の対象となります。

- （1）臨時に支払われる賃金（結婚祝金等の労務の対価にならないもの）
- （2）1 箇月を超える期間ごとに支払われる臨時の賃金（賞与など）
- （3）時間外割増賃金、休日割増賃金、深夜割増賃金（定額時間外手当等のみなし残業）

（4）精皆勤手当、通勤手当及び家族手当

（基準が曖昧で一律に支給されるものは最低賃金に含んで計算します）

なお、住宅手当は、最低賃金の対象となります。

⑤令和 7 年度最低賃金額改定目安（都道府県）

令和 7 年 8 月 4 日、中央最低賃金審議会にて、地域別の最低賃金額改定目安について、答申がまとめられました。

今後は、各地方最低賃金審議会がこの答申を参考に、審議の上で答申し、都道府県労働局での関係労使からの異議申出に関する手続を経た上で、都道府県労働局長の決定により、10 月 1 日から 10 月中旬までの間に順次発効される予定です。

都道府県 (一部抜粋)	令和7年 最低賃金 (答申)	引上げ額 (見込み)
東京	1,226円	63円
神奈川	1,225円	63円
千葉	1,140円	64円
栃木	1,068円	64円
宮城	1,038円	65円
鳥取	1,030円	73円

※2025 年 8 月 12 日現在 報道発表があった都道府県より抜粋

⑥最低賃金額以上かどうかを確認する方法

（1）時間給制の場合

時間給 $\geq$ 最低賃金額(時間額)

（2）日給制の場合

日給 $\div$ 1 日の所定労働時間 $\geq$ 最低賃金額

（3）月給制の場合

月給 $\div$ 1 箇月平均所定労働時間 $\geq$ 最低賃金額

【例】東京都 最低賃金が 1,226 円になると仮定

月平均所定労働日数 20 日、所定労働時間 8 時間

①基本給 190,000 円、②住宅手当 10,000 円

③家族手当 10,000 円 ④通勤手当 5,000 円

月給 215,000 円から最低賃金の対象とならない③家族手当、④通勤手当を除くと、対象額は 200,000 円になります。

$200,000 \text{ 円} \div 160 \text{ 時間} = 1,250 \text{ 円} > 1,226 \text{ 円}$

この時期に今一度、社員、時給者等が最低賃金を上回っているか給与の確認をお願い致します。

お困りごとがございましたら、お気軽にご相談ください。



『たった一人の分析から事業は成長する 実践 顧客起点マーケティング』

西口 一希 (著)

翔泳社 (2019/4/8)

自社の顧客はどんなことを考えているのかを起点に、マーケティングを考える重要性とその考え方のフレームワークを体系的に学べる一冊です。

【感想】

皆さんは「N=1(エヌワン)」という考え方をご存知でしょうか。

マーケティングといえば、大規模調査や統計データから「一般的な顧客像」を導くのが常識とされています。しかし、本書が提案するのは、そうしたマス思考では見落とされがちな「たった一人の顧客」に焦点を当てたアプローチ方法「N=1(エヌワン)」分析です。

「N=1分析」とは、実在する顧客の声に徹底的に耳を傾けること。購買のきっかけや継続の理由、ロイヤル化の瞬間など、平均値からは決して見えてこない深層心理を明らかにするためのものです。本書では「N=1分析」の実践的なフレームワークや具体的な事例が紹介されています。

想像で作られたペルソナや平均的なカスタマージャーニーではなく、本当に顧客の心を動かすのは、実在する一人ひとりに根ざした理解から導かれる「独自性」と「便益」を兼ね備えたアイデアにほかなりません。

顧客を「数字」ではなく「顔のある存在」として捉え直すことの重要性を力強く訴える本書は、経営者やマーケターはもちろん、顧客理解を深めたいすべての人にとって有益な一冊です。

【以下引用】

・実際にマーケティング現場では、どうしたら売上があがるのか？利益があがるのか？

どうすれば顧客が増えるのか？と日々マーケターが頭を悩ませています。もちろん筆者もそうです。ですが、アイデアを出すために大勢で集まってブレストやディスカッションしても、有益な案は、見つかりません。商品やサービスに、届けたい顧客がいる以上、マーケティング上で機能する強い「アイデア」を導き出すには、実在する一人の顧客を深掘りすることが唯一有効な方法です。

・「アイデア」は一部のトップマーケターやクリエイターのひらめきでしか生み出せないものではありません。手順を踏むことで、必ずその糸口をつかむことができます。

・好き嫌いにかかわらず、スマホでの「新リアルワールド」拡大で大きく変質する顧客にどう対応するかは、旧来の顧客層の対応とは大きく違っています。かつての成功体験に基づいたマーケティング手法は不十分であり、経営戦略とマーケティング戦略の再設計が必要になってくるのです。

「N=1 分析」で一人の顧客に徹底的に向き合うことの大切さを学んでいただける本です。
顧客理解の深さが経営やマーケティングの成果につながるということがよくわかります！