

THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 185)

発行日：平成24年11月1日
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング
連絡先：〒359-1118
埼玉県所沢市けやき台1-41-11
TEL:04-2922-1417
E-MAIL：info@thanksmind.co.jp
<http://www.thanksmind.co.jp>

特集

「日本一わかりやすい会計の基本⑭ ～ 減価償却とは何か（その2）」

今、本誌では「日本一わかりやすい会計の基本」というテーマで特集しています。
この特集も今回で14回目になりました。
（前回のタイトルが「会計の基本⑫」でしたが、⑬の間違いでしたので、今回が⑭です）
もう、1年以上ですね。
さすがに、飽きてきませんか。
研修だと、この後、「資金繰り」や「経営分析」に続くのですが、ここでちょっと「ひと休み」したいところですよ。
ということで、本特集も今回で、一旦、終了にしたいと思います。

●減価償却（げんかしょうきやく）とは何か？・・・前回の復習

前回のTHANKSでは、「減価償却」について説明しました。
ポイントを復習すると、以下の通りです。

「費用」とは「1年間のために使ったお金」のこと。

「投資」とは「1年よりも先まで見越して使ったお金」のこと。

⇒「減価償却」とは、投資したものについて、1年使った時にその分を「費用」にすること。

（例）10年の使用のために、100万円の機械を購入。

⇒ 減価償却費 = $100 \div 10 \text{年} = 10 \text{万円}$

※使用期間は、「法定耐用年数」と言って、国が細かく定めているもので、企業で勝手に決めることはできない。

※減価償却の対象となるものは、10万円以上のもの。

10万円未満のものは、「1年で使うもの」とみなして費用（＝消耗品費）とすることを認めている。

※土地のように「いくら時間が経過しても、その価値が下がらないもの」については、減価償却の対象からは除外する。

●「定額法」と「定率法」

減価償却費の計算方法として、私はこれまで以下のように説明してきました。

$$\text{減価償却費} = \text{取得金額} \div \text{法定耐用年数}$$

実は、これは減価償却費の計算方法の中で、「定額法」という方式をとった場合です。法定耐用年数の期間内であれば、毎年、減価償却費は一定ですので、「定額」と言います。

しかし、減価償却費の計算方法には、実は、もう一つ「定率法」というものもあります。計算の仕方が複雑で、「会計の初心者」には頭を混乱させてしまうので研修では割愛しますが、本誌では一応説明しておきます。

⇒「自分は初心者」という方は読み飛ばしてください。

「定額法」は、取得金額を毎年一定の金額で償却して行くものに対して、「定率法」は、取得金額に対して、**一定の率を掛けて減価償却費を計算する**ものです。

それでは、「一定の率」というのは、いくらなのでしょう？

以下は、国税庁のホームページに掲載されている表です。

この表の中の「償却率」が定率法を用いた場合の減価償却の率。

5年償却であれば0.400（40.0%）、10年償却であれば0.200（20.0%）です。

平成24年4月1日以後に取得をされた減価償却資産の定率法の償却率、改定償却率及び保証率の表(耐用年数省令別表第十)

耐用年数	償却率	改定償却率	保証率
2	1.000	—	—
3	0.667	1.000	0.11089
4	0.500	1.000	0.12499
5	0.400	0.500	0.10800
6	0.333	0.334	0.09911
7	0.286	0.334	0.08680
8	0.250	0.334	0.07909
9	0.222	0.250	0.07126
10	0.200	0.250	0.06552
11	0.182	0.200	0.05992
12	0.167	0.200	0.05566

<参考>

定率法の償却率は、平成24年4月1日に改正されました。

従来は、「250%定率法」といって、「定額法の250%」が償却率でした。

(例) 10年償却の場合：定額法の償却率＝10%、定率法の償却率＝250%)

しかし、24年4月1日の法改正により、「200%定率法」になり、償却率が縮小されました。

(例) 10年償却の場合：定額法の償却率＝10%、定率法の償却率＝200%)

●「定率法」による減価償却費の計算方法

	定額法		定率法	
	減価償却費	機械の価値	減価償却費	機械の価値
取得時	—	100.0	—	100.0
1年後	20.00	80.0	40.00	60.0
2年後	20.00	60.0	24.00	36.0
3年後	20.00	40.0	14.40	21.6
4年後	20.00	20.0	10.80	10.8
5年後	20.00	0.0	10.80	0.0

< 5年償却 >
償却率： 0.400
改定償却率： 0.500
保証率： 0.10800

×0.400だと8.6万円
⇒保証率の金額(10.8万円)を下回るために、「改定保証率」
大田は「定額償却」シマス

上表を参照してください。

1年目：100万円 × 0.400 = 40.0万円 ⇒機械の価値は60.0万円

2年目：60.0万円 × 0.400 = 24.0万円 ⇒機械の価値は36.0万円

3年目：36.0万円 × 0.400 = 14.4万円 ⇒機械の価値は21.6万円

という具合に、基本的には「機械の価値」×「償却率」で計算されるのですが、途中で話が変わります。上記の計算で行くと、4年目は21.6万円 × 40% = 8.6万円としたいところですが、実は、こうはなりません。

前ページの国税庁の表に「保証率」という項目がありますよね。

これは、「最低でも取得金額のこの率の償却はさせてあげよう」という意味のもの。

10年償却の場合は、「0.108(10.8%)」であり、取得金額が100万円の機械であれば、100万円 × 10.8% = 10.8万円になります。

先程、計算した4年目の償却額は8.6万円でしたので、この保証率に基づく金額(10.8万円)を下回っていますよね。

こうした場合、この年以降、これまで「定率法」であったものが、いきなり「定額法」になってしまうのです。

そして、その「定額法」の際に用いる「率」が前ページの「改定償却率」。

上記の例であれば、4年目は「21.6万円 × 0.500 = 10.8万円」が減価償却費となり、定額法ですので、翌年も同じ金額になります。

「分かり難い・・・」という声が聞こえてきそうですね。

だから言ったでしょ。「初心者の方は読み飛ばしてください」って。

●定率法の特徴

定率法は定額法と比べて、早期に減価償却が進みます。

従って、損益計算書上は、最初の頃は、費用が多くなり、収益を圧迫しますが、後が楽になります。

また、法定耐用年数が到達する前に、その設備を廃棄しようとした場合、定額法よりも一括損金が少ないので済むために、痛手を蒙りません。

このような理由から大きな企業の場合は定率法を採用する方が多いです。

なお、減価償却費の計算方法として「定額法」「定率法」のいずれを採用するかは、事前に税務署に届けておかなければなりません。

「今年は儲からないから定額法にしよう」なんてことは通じないので、そのつもりで。

●「減価償却」の制度を利用した提案方法

私が機械メーカーに在籍していた頃、こうした減価償却の制度を利用して、いろいろな提案をしていました。

例えば・・・

（１）リースによる購入の提案

まず、前提として、「税金はどこにかかるか」ということを理解してください。

税金は、損益計算書の「当期利益（税引き前）」に対してかかります。

税率は「利益の大きさ」にもよりますが、

30%以上持っていかれる会社はザラです（住民税等を含めて）。

これまで説明してきた通り、「利益＝収益－費用」ですので、当然、費用が増えればそれだけ利益は少なくなります。

ここからが本題です。

100万円の機械（法定耐用年数10年）を購入した時、毎年の減価償却費は定額法の場合は10万円です。

一方、リースだったら？

6年リースの場合は、1ヵ月の料率は物件金額の、大体1.7%程度。

100万円の場合だと、1.7万円であり、1年間では×12ヵ月で20.4万円。

ちなみに、リースの場合は減価償却費ではなく、賃借料（リース料）として計上されます。

ということで、リースの場合は、会計上、費用に計上される金額が10万円以上多いことになります。上述の利益の定義に従えば、費用が多い分だけ、利益は減りますから、当然、税務署に納めるべき税金も少なくてすみます。

節税額＝利益の減少分×税率。

もし、通常、利益の30%を税金として持っていかれている会社であれば、10万円の30%分、すなわち3万円が、「節税」になるのです。

（２）「中小企業の少額減価償却資産の一括償却制度」を利用した購入の提案

冒頭に「10万円以上のものは減価償却しなければならない」と書きましたが、実は、中小企業に対しては、「取得金額が30万円未満のものは全額、当年度で損金算入できる」という制度があります。この制度は、平成15年4月1日に、景気対策として2年間の時限立法として施行されたのですが、その後、ずっと延長し続け、現時点では平成26年3月31日の取得分までとなっています。

このような制度ができた時に、私は営業ツールとして、「30万円未満で購入できる機械」を一覧表にしました。

「もし、この中の機械をお買い上げになれば、全額、経費として計上できますよ。もし、利益が出て税金を多く払わなければならないとしたら、今年のうちに購入しておけば節税になりますよ」

上記のようなトークを決めて、決算月が近いお客様に持参させたところ、予想以上の効果がありました。

営業マンは一般的に「経理は苦手」です。

しかし、基本だけでも覚えておけば、提案の幅はひろがるでしょう。

今の時代は、なかなか品質や価格で差別化ができない時代。

だからこそ、販売に関する知恵と工夫が大事になるのです。

中小企業の社長の中には、「経理の仕事は税理士任せ」という人も結構多いです。そういう人は、「節税」はしたいけれど、方法は分からない。上記のようなことを教えてあげたら、信頼感は必ず増します。