

ASAHI NEWS

令和8年9月10日
第198号

朝日税理士法人 城南支社

TEL: 03-3700-3331

FAX: 03-3700-8942

<http://www.asahitax.jp>



■■■ 9月の主な予定 ■■■

税務・会計

9月30日 : 3月決算法人の中間決算日

経営・経済

9月11日 : 第3四半期の法人企業景気予測調査（財務省・内閣府）

9月16日 : 貿易統計発表（財務省）

9月17日 : 日銀金融政策決定会合（日銀、18日まで）

9月18日 : 植田和男日銀総裁会見（日銀）

9月18日 : 全国消費者物価指数発表（総務省）

9月24日 : 4～6月期の米経常収支（米・商務省）

9月30日 : 4～6月期の米GDP確定値（米・商務省）

9月30日 : 鉱工業生産・出荷・在庫指数速報発表（経産省）



非上場会社の株式の相続評価見直し

国税庁は、令和8年8月20日の第5回有識者会議で、企業の保有資産や収益力を重視した評価方式に転換する内容の新ルール案を提示しました。有識者会議での議論を経て、2027年度の税制改正大綱に反映し、28年1月以降の相続からの適用を目指しています。

他方、日本商工会議所は会議に出した意見書で「新ルール案が採用されれば、多くの中小企業の事業承継が崩壊する」と批判しています。新ルール案では大きな規模の会社で評価額が現行制度よりも大きくなるとの懸念もあり、今後の動向が注目されています。

見直しの方向性

 現行の課題	➤ 類似業種比準方式は、理論的な根拠や実証的な裏付けがなく、他分野における企業価値評価では用いられないため不適切 ➤ 異なる規模の会社間で異なる評価方式が用いられることが、企業間の不公平や租税回避スキームの横行に繋がっている
 今後の方向性	➤ 規模別の区分を廃止し、広範な企業に共通の評価方式を適用すべき ➤ 企業の収益力を重視するインカムアプローチ、特に「残余利益方式（簿価純資産ベース）」を主軸とすべきではないか

残余利益方式の特徴

 計算イメージ	➤ 「簿価純資産」±「数年分の超過利益（残余利益）」
 主なメリット	➤ 洗替が不要なため、事務負担が軽減される ➤ 赤字・低収益企業は、簿価純資産から適正に減額評価される ➤ 評価に必要な資料は「直前期末の貸借対照表」「過去数年分の損益計算書」のみ

既存評価方式の取扱い

類似業種比準方式	理論的根拠に乏しく、他分野の企業価値評価でも用いられないため、存置は困難ではないか
純資産価額方式	原則的評価方式ではなく、「特定の評価会社の株式の評価方式」として位置付けてはどうか
配当還元方式	特別の例外措置として適用の範囲等を見直した上で存置してはどうか

租税回避スキームへの対応案



会社規模等の操作	規模に関わらず単一の評価方式を適用し不公平を解消
利益等の恣意的な操作	役員報酬・退職金・リース等による非経常的な損益を除外し恣意性を排除
グループ法人税制の悪用	完全支配関係にあるグループ法人はグループ全体として評価
株主構成等の操作	配当還元方式の対象となる株主の範囲の整理

※出典：国税庁 取引相場のない株式の評価に関する有識者会議（第5回）2026年8月20日

※上記に関する詳細につきましては、当社担当者へお問い合わせ下さい。

売上UPより即効性がある「固定費・変動費の再点検」

なぜ「売上UP」より「コスト見直し」が効くのか？

売上100万円UP
+20万円

(限界利益率20%の場合)

同等の利益効果！

固定費20万円削減
+20万円

(削った分がそのまま利益)

売上増加には「営業・広告・時間・リスク」が伴いますが、**手元のコスト削減は決断1つで即座に利益(キャッシュ)に直結**します。

【年間手元キャッシュ増加例】

サブスク/保険解約(月3万) + 通信/電気最適化(月4万) + 外注/残業調整(月8万)
= 月15万円削減

年間+180万円！

(利益率10%なら売上1,800万増加と同等)



【全社共通】まず最初に取り組むべき2つの基盤点検

① 通帳・クレカ明細の
「休眠コスト」洗い出し過去1年分の通帳・カード明細を総点検。
使っていないクラウドツール、解約忘れのサブスク、重複保険をあぶり出し即カットします。② 月次決算で
「損益分岐点売上高」を把握赤字にならない最低限の売上ライン(損益分岐点)を毎月可視化。
「いくら固定費を削れば経営が安全になるか」の目標額を明確にします。

コストの4分類と特徴・見直しの着眼点

費用区分	主な費用項目	特徴と見直しの着眼点
固定費(最優先)	地代家賃、保険料、固定給、役員報酬など	売上ゼロでも一定発生。 1度削れば効果が永続 するため最優先。
準固定費(見直し可)	追加設備リース代、増員分の固定人件費など	一定の操業規模ごとに 段階的(階段状)に増加 。 規模適正化が鍵。
準変動費(従量管理)	電気代、通信費、車両維持費、残業手当など	基本料金+従量部分 で構成。 基本料改定と使用量ロス削減。
変動費(慎重に)	仕入高、原材料費、外注費、発送運賃など	売上に比例。無理な削減は 商品品質・売上ダウンのリスク に注意。



【固定費】と【変動費】の個別再点検 3ステップ

➤ 固定費・準固定費の3ステップ

STEP1

休眠コスト・不要契約の即時解約

利用頻度の低いサブスク・ツール、不要な重複保険を即解約。

STEP2

準固定費のキャパシティ適正化

過剰な設備リースや人員体制を現在の売上規模に合わせ再調整。

STEP3

固定費本体の構造改革・価格交渉

家賃・主要システム代等の条件変更や相見積もりを実施。

➤ 変動費・準変動費の3ステップ

STEP1

基本料と従量部分の分離・プラン最適化

通信電気等の基本プラン改定と、業務上の使用量ロスを抑制。

STEP2

仕入・外注費の相見積もりと条件再交渉

複数社見積もりで単価の妥当性を確認し、発注条件を再見直し。

STEP3

工程改善によるロス・無駄な残業の削減

作業手順の見直しで歩留まりを向上させ、不要な残業代を抑制。