

## グループ法人税制について

### 1. グループ法人税制とは

「グループ法人税制」とは何かをご存知でしょうか。100%の資本関係がある企業間での一定の「取引」について「所得」の発生を認識しない、つまり、課税を生じさせないという制度です。具体的には、グループ法人間での一定の資産（固定資産など）の譲渡取引の譲渡損益や寄附金/受贈益の損金/益金不算入、受取配当金の益金不算入などがあります。この制度は、100%の資本関係があるグループ企業においては実体的に事業部制となら変わることはないところから、グループ企業間の機動的、円滑な経営資源の再配置を阻害することのないよう課税上の特例措置が手当されたものです。

### 2. 適用例－固定資産の譲渡取引の場合

グループ法人税制の一例として、100%の資本関係のあるグループ法人A社とB社の間で固定資産の売買が行われた場合の課税上の取扱いを見てみましょう。A社は帳簿価格100、時価120の土地をB社に対して譲渡したとします。従来の制度では、時価120－譲渡原価（帳簿価格）100＝譲渡益20が発生し、その譲渡を行った年度において法人税の課税対象とされていました。

しかし、グループ法人税制では、この譲渡益20に対しては譲渡した年度における課税はされません。ご留意いただきたいのは、課税が永久に免除されるのではなく、繰延べられるということです。つまり、A社がB社に対して譲渡した時点では課税されませんが、将来B社がその土地を売却した時点で、A社に対する課税が行われます。

例えば、B社がグループ外のC社にその土地を

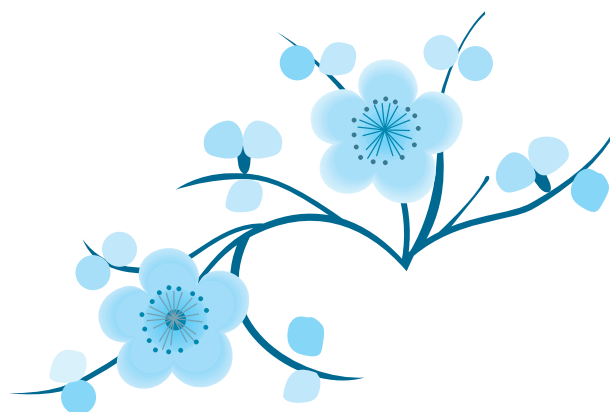
150で売却したとすると、B社において、B社の譲渡益30（＝売却価格150－A社からの購入価格120）に対する課税が行われ、A社において、A社の譲渡益20（＝B社への売却価格120－A社での帳簿価格100）に対する課税が行われるという仕組みです。

### 3. 制度の適用を受ける法人

「グループ法人税制」の適用を受ける法人は親子関係のみならず、例えば一個人が2社の株式をそれぞれ100%保有している場合、間接の資本関係がある兄弟会社も「グループ法人税制」の適用を受けることになります。また、親族は一グループとみなされますので、社長がA社を100%保有し、ご子息がB社を100%保有しているようなケースでもA社とB社は共にグループ法人税制の適用を受けることになります。

なお、親法人が資本金5億円以上である場合には、その100%子会社には交際費の損金算入特例などの中小企業の優遇税制が適用できなくなりますので、その点にも留意が必要です。

（みらいコンサルティンググループ）



## 「柔軟なコスト構造」の重要性 ～コスト構造の見直しにより、環境変化に強い財務体質を～

近年、値下げ圧力や販売量の減少、原材料の高騰など企業を取り巻く環境は厳しさを増しています。このような環境下では、「損益分岐点分析」による強い財務体質の構築が重要です。この分析から、売上減少の許容額やコスト削減必要額を把握できます。

### ■売上減少が利益に与える影響

売上が10%減少した場合、利益も10%減少するのでしょうか？ 答えは「No」です。その理由を以下のケースから考えます。

なお、判り易いように仕入や製造経費、販管費などを全て経費とし、変動費と固定費に分けています。

	ケース①	ケース②
売上	1,000→900	1,000→900
変動費	150→135	700→630
固定費	700→700	150→150
利益 (減少率)	150→65 (△56%)	150→120 (△20%)
損益分岐点売上	824	500

①、②とも売上は1,000から10%減少し、これに伴い変動費も10%減少としています。この結果、利益減少率は①56%、②20%となります。この違いは「変動費・固定費率の違い」が原因です。固定費率が高い①は、売上が減少してもコストがあまり減少せず、大きく利益に影響しています。

損益分岐点売上も違いが見られ、下落後の売上は同額のため、②の方が売上減少に対し余裕があることがわかります。

### ■変動費型・固定費型コスト構造の特徴

#### 変動費型

- ・売上減に対する利益減少幅は小さく致命傷になりにくい
- ・売上増に対する利益増加幅は小さい
- ・損益分岐点が低い場合、比較的経営が安定しやすい

#### 固定費型

- ・売上減により大幅赤字に陥りやすく固定費削減・変動費化が必要
- ・損益分岐点が低い場合、多少の売上増で大幅な利益増が見込める

変動費型か固定費型かは、業種により特性があり、無理に決める必要はありません。

ただ、売上が伸びにくい不況時は、変動費型が有利と言われます。固定費を多く抱える企業は、固定費の削減又は変動費化により、売上減少の影響を小さくする努力が必要です。部品製造や管理業務の外注、雇用制度や給与体系の見直し等により、減価償却費や人件費を変動費化できます。

一方、売上が伸びてきた時は、変動費型はコストも比例するため、利益増加幅は小さくなります。外注部分の内製化など、固定費割合の増加により、利益の大幅拡大が見込めることもあります。

環境変化の激しい昨今では、変化に応じ柔軟にコスト構造を変えられる企業体質の構築が肝要であり、その結果、健全な財務体質が維持されることとなります。

(みらいコンサルティンググループ)