

事務所通信

当事務所は認定経営革新等支援機関です

智創税理士法人 広島事務所

〒722-1115 広島県世羅郡世羅町西神崎958番地の1

TEL 0847-22-3211 FAX 0847-22-3213

E-mail apollon@tkcnf.or.jp (所長用)

mmc.matsuura@tkcnf.or.jp (事務所用)

URL <http://www.matsuura-apollon.jp>

9

令和8年
2026

税務

【個人の青色申告者向け】令和9年分所得税から!
「青色申告特別控除」が見直されます

税務

贈与って何? 贈与税って何? 贈与にまつわる「素朴なギモン」

経営

「売れる」仕組みはどうつくる?
マーケティングのきほんの「き」

トピック

9月から施行! 生活道路の法定速度が時速60km→時速30kmに

今月のことば

眠っている者は
魚を捕まえられない

(イタリアのことわざ)

【個人の青色申告者向け】令和9年分所得税から！ 「青色申告特別控除」が見直されます

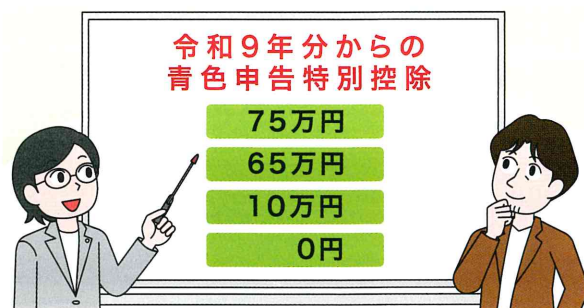
令和9年分所得税から、「青色申告特別控除」の適用要件と控除額が見直されます。キーワードは「複式簿記」「電子申告」「優良な電子帳簿の保存」の3つ。令和9年1月からスムーズに対応できるよう、今のうちから改正内容をおさえておきましょう。

「複式簿記+電子申告」が新スタンダード！ 控除額は「75万円・65万円・10万円」に

青色申告特別控除は、個人の青色申告者（不動産所得または事業所得のある青色申告者）のみが受けられる**青色申告の特典** **そもそも解説①** の1つです。

現行制度では、満たすべき要件によって「65万円」「55万円」「10万円」の3つの控除額が設けられていますが、令和9年分の所得税から、一定の要件のもと、「75万円」「65万円」「10万円」となります（図表）。

今回の改正は、複式簿記による記帳と電子申告の普及を後押しするもの。政府が推進している、「取引から会計・税務までのデジタル化（デジタルシームレス）の普及」に向けた環境整備の一環でもあります。一方で、簡易簿記による記帳や書面申告を行う場合、控除額が大幅に下がるため、実質的な税負担が増える



ることになります。

●青色申告特別控除 65万円→75万円

（複式簿記+電子申告+優良な電子帳簿の保存等）

「正規の簿記の原則」（複式簿記）に従って記帳をし、「帳簿」（仕訳帳・総勘定元帳）に関して電子帳簿保存法に規定される**「優良な電子帳簿」の保存** **そもそも解説②** など一定の要件を満たし、かつ期限内に所得税の確定申告書と決算書等の提出を、e-Taxを使用して電子申告をしている場合は、青色申告特別控除額が「65万円→75万円」に引き上げられます（確定申告期限までに税務署への届出が必要）。

図 表 青色申告特別控除の見直し（令和9年分所得税から）

改正前

要件	控除額
複式簿記+①～③のいずれか	65万円
①優良な電子帳簿（訂正削除履歴）	
②請求書データ等との自動連携	
③電子申告	
複式簿記（上記①～③を満たさず≒書面申告）	55万円
簡易簿記	10万円

改正後

要件	控除額
複式簿記+電子申告+①②のいずれか	75万円
①優良な電子帳簿（訂正削除履歴）	
②請求書データ等との自動連携	65万円
複式簿記+電子申告	
複式簿記（書面申告）	10万円
簡易簿記（対象を限定※）	

※簡易簿記は、不動産所得または事業所得があり、その前々年の収入が1,000万円以下の人が適用できる

●対象者：不動産所得または事業所得を生ずべき事業を営んでいる青色申告者（現金主義によることを選択している場合を除く）

●届 出：「75万円」の控除を受けるためには、確定申告期限までに一定の事項を記載した届出書を税務署に提出する必要あり

そもそも解説 ①

青色申告の特典

1年間(1月1日から12月31日までの間)に生じた所得金額を正しく計算し申告するためには、収入金額や必要経費に関する日々の取引の状況を帳簿に記帳し、取引に伴い作成したり受け取ったりした書類を保存しておく必要があります。不動産所得、事業所得、山林所得があり、かつ一定水準の記帳をし、その記帳に基づいて正しい申告をする人については、所得金額の計算などについて有利な取扱いが受けられます。これが青色申告の特典です。

青色申告の特典は、青色申告特別控除のほか、①青色事業専従者給与②貸倒引当金③純損失の繰越しと繰戻し——などに関する特別の取扱いが定められています。



国税庁「タックスアンサー
No.2070 青色申告制度」
(令和8年7月1日現在)

そもそも解説 ②

「優良な電子帳簿」の保存

税法上保存が必要な「帳簿」(仕訳帳・総勘定元帳等)および「書類」(請求書・領収書等)をパソコン等で作成している場合、次の2つの要件を満たせば、プリントアウトすることなく電子データのまま保存することができます。

①システムの説明書やディスプレイ等を備え付けていること

②税務職員からのデータの「ダウンロードの求め」に応じることができること

「帳簿」については、上記①②に加え、次の要件を満たしているものを「優良な電子帳簿」とされます。

③訂正・削除・追加の履歴が残ること

④帳簿の相互関連性があること

⑤取引等の日付・金額・相手方に関する検索機能があること

「75万円」の青色申告特別控除の適用を受ける場合の「優良な電子帳簿」の範囲は、過少申告加算税の軽減措置が適用される場合とは異なり、「仕訳帳・総勘定元帳」に限定されます*。

*法定申告期限までに所定の届出書を提出していること、その課税期間の最初から優良な電子帳簿として備付け・保存を行っていること——が必要です。



国税庁Webサイト「電子帳簿等保存制度特設サイト」
(令和8年7月1日現在)

●青色申告特別控除 55万円→65万円

(複式簿記+電子申告/書面申告からの切り替え)

「正規の簿記の原則」(複式簿記)に従って記帳をし、かつ期限内に所得税の確定申告書と決算書等の提出を、e-Taxを使用して電子申告へ切り替えた場合は、青色申告特別控除額が「55万円→65万円」に引き上げられます。

●青色申告特別控除 55万円→10万円

(複式簿記+書面申告)

「正規の簿記の原則」(複式簿記)に従って記帳をし、かつ期限内に所得税の確定申告書と決算書等の提出を書面により行っている場合(書面申告)は、青色申告特別控除額が「55万円→10万円」に引き下げられます。

●青色申告特別控除 10万円→0に

(簡易簿記/前々年の収入が1,000万円超の場合)

不動産所得または事業所得があり、その前々年の収入が1,000万円を超え、簡易簿記の方法で記録している場合は、10万円の青色申告特別控除が受けられなくなります。つまり、「正規の簿記の原則」(複式簿記)に従って記録された帳簿の場合のみ、10万円の青色申告特別控除の適用が認められます。

TKCの「FXクラウドシリーズ」は、電子帳簿保存法に完全準拠。「優良な電子帳簿」を作成・保存するための要件をクリアしています。

TKC「FXクラウドシリーズ」
(令和8年7月1日現在)



贈与って何？ 贈与税って何？ 贈与にまつわる「素朴なギモン」

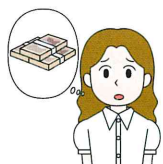
家族内をはじめ個人同士で行われるお金や資産のやりとり。それが法律上の「贈与」とみなされ、思わぬリスクが生じることもあります。よくあるケースをもとに、贈与にまつわる素朴なギモンをひも解きます。



Case 1 贈与と契約

贈与するときには契約書は絶対に必要なのですか？

民法では、「贈与は、当事者の一方がある財産を無償で相手方に与える意思表示し、相手方が受諾をすることによって、その効力を生ずる」(第549条)とされています。口頭で贈与の約束をした場合も有効であり、必ずしも契約の書面が必要というわけではありません。しかし書面によらない贈与の場合、「言った、言わない」でトラブルの原因となる可能性があります。特に大きな金額や不動産の贈与は、契約書を作ることをお勧めします。

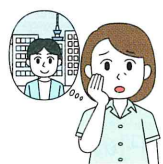


Case 2 家族での貸し借り

親からお金を借りようと思っているのですが、これも贈与になるのですか？

親と子、祖父母と孫など、特殊の関係がある人の間で金銭の貸借をする際、借入金の返済能力や返済状況などからみて真に金銭の貸借であると認められる場合、借入金そのものは贈与とはなりません。

しかし、借入金が無利子の場合は、「利子に相当する金額の利益を受けた」として、その利益相当額が贈与として扱われる場合もあります。また、借りる側にお金の余裕ができるまで待ち、その催促もしない、いわゆる「あるとき払いの催促なし」では、借入金そのものが実質の贈与とみなされることがあります。贈与とみなされないようにするには、借りる側が約束通りに適切な利子を支払い返済していくと良いでしょう。



Case 3 子どもへの仕送り

遠方に住む子どもに送る仕送りには、贈与税はかかるのでしょうか？

両親などの扶養義務者から生活費や教育費に充てるために取得した財産で、「通常必要と認められるもの」であれば、贈与税は非課税とされます。

ここでいう生活費とは、その人にとって通常の日常生活に必要な費用をいい、教育費とは、学費や教材費、文具費などをいいます。そのため、仕送りと称して趣味の車を買って与えたような場合は、通常必要と認められる生活費にはあらず、非課税とはされません。

また、生活費や教育費の名目で渡した場合でも、もらった側がそれを預金したり、株式や不動産などの買入資金に充てたりしている場合には、贈与税の課税対象になります。





Case 4 贈与税のかかるとき

贈与税は、財産をもらったら必ずかかるのですか？

贈与税とは、原則として個人から金銭などの財産をもらったときに、もらった人が納める税金です。ただし、贈与税には110万円の基礎控除があります。つまり、1年間に贈与を受けた財産の価額の合計額が110万円以下なら贈与税はかかりませんし、贈与税の申告も不要となります。



Case 5 子どもや孫の名義の預金

子どもの名義で口座を作り、そこに毎年110万円以下のお金を預けています。これなら税はかかりませんか？

子どもや孫の名義で口座を作り、お金を移しただけでは、贈与をしたと認められないことがあります。

これは、そもそも「贈与」という行為が、渡す側ともらう側の意思表示が一致してこそ成立するからです。「子どもや孫が口座の存在を知らない」「通帳の管理が親にあるまま」といった場合、贈与が成立しておらず、いわゆる「名義預金」として、相続発生時に相続税の課税対象とみなされます。



Case 6 おしどり贈与

今年で結婚して20年を迎えたのですが、妻に何かうまく贈与できるようなプランはありますか。

婚姻期間が20年以上の夫婦間でマイホームを贈与した場合、贈与税の基礎控除110万円のほかに最高2,000万円の配偶者控除が受けられます。

一般的に「おしどり贈与」ともいわれるこの特例の適用を受けるための要件は次のとおりです。また、一定の書類を添付して、贈与税の申告をすることが必要となります。

- ①夫婦の婚姻期間が20年を過ぎた後に贈与が行われたこと。
- ②配偶者から贈与された財産が、居住用不動産であること、または居住用不動産を取得するための金銭であること。
- ③贈与を受けた年の翌年3月15日までに、贈与により取得した居住用不動産または贈与を受けた金銭で取得した居住用不動産に、贈与を受けた者が現実に住んでおり、その後も引き続き住む見込みであること。



今回紹介したケースは、贈与と贈与税にまつわる内容のほんの一部。贈与をするにあたっては、制度の複雑さから考慮すべき事項がたくさんあります。慎重な検討と決定が必要となりますので、贈与をお考えの際は、当事務所へご相談ください。

ご相談ください！



「売れる」仕組みはどうつくる？ マーケティングのきほんの「き」

「マーケティングの父」と呼ばれるコトラーによれば、「顧客に選ばれる仕組みをつくること」がマーケティングの本質とのこと。経営資源が限られる中小企業こそ知っておきたい、「売れる」仕組みづくりのためのマーケティングの「きほんの『き』」。対話形式でご紹介します。

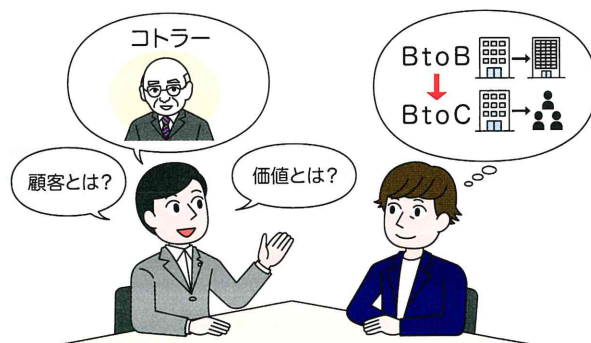
「マーケティング」は「広告活動」にあらず 「顧客に選ばれる仕組みをつくること」

企業ノベルティグッズの制作などを手掛ける、メーカーの川田社長。業績は堅調に推移しているものの、なんだか浮かない表情。巡回監査の終了後、伊藤巡回監査士はそのわけを尋ねました。

 社長、ここ数か月の数字を見る限り、仕入コストの見直し等を進められたおかげで、業績は堅調に推移しています。にもかかわらず、あまり浮かないお顔ですね。

 そうなんだ。今はなんとか凌いでいるけれど、先行きも不透明だし、もっと売上を伸ばしたいなと思っていてね。全く新しいことを始めるのは難しいから、企業向けのノベルティグッズ制作で培ったノウハウを、一般消費者向けにアレンジしていけばなんとかいけるかなとは思っているんだ。でも広く一般の人に知ってもらうには、やっぱり広告を打つしかないのかなあと。あと、ネット販売もできるようにWebサイトもリニューアルしなくちゃいけない。とはいえ、あんまりコストはかけたくないからどうしようかと……。

 そういことでしたか！ 実は最近、もっと社長のお役に立てればと思って、経営学の本をよく読んでいます。その中で、「マーケティングの父」とも呼ばれるフィリップ・コトラーなどのマーケティング理論が参考になるかもしれません。マーケティングとは広告活動ではなく、「販売（強引な売り込み）を不要にするこ



と」とされます。つまり「顧客に選ばれる仕組みをつくること」がマーケティングの目的であり本質ということです。

 うーん、なんか難しそうだな。そういうのは大企業だけができることなんじゃないの？

 コトラー理論の本質は、いわば「自社の価値は何か」「自社の真の顧客は誰か」を徹底的にあぶり出すことにあります。業種や規模を問わず、大いに経営のヒントになり得るんですよ！

「ニーズ」「ウォンツ」を把握し 「顧客が望んでいる価値」をあぶり出す

 なるほど。ちょっと興味がわいてきたよ。どういうものか、もう少し詳しく教えてくれる？

 もちろんです！ コトラー理論では、まず、顧客が望む価値を把握することから始めます。そのヒントを探るための考え方が、「ニーズ（needs）」「ウォンツ（wants）」です。

ニーズとは、不便や悩み、欲求などをいいます。例えば、炎天下で30分以上歩き続けたら、誰もが「喉が渴いた。水分補給したい」

と考えるでしょう。この、「水分補給したい」という考えが「ニーズ」にあたります。

「ウォンツ」とは、ニーズをより具体化したものです。例えば、喉の渇きを癒すために、ある人は麦茶を、ある人はスポーツドリンクを、ある人は炭酸水を選ぶでしょう。このように、ニーズを満たす際に「何を欲するか」、その具体的なものが「ウォンツ」です。



そうか、ニーズやウォンツを満たすものを提供できれば、顧客が望む価値になるということかな。うちの場合は何だろう……。うちはちょっと変わったユニークなデザインのものをつくるのが得意だから……。そうだな、「クスッと笑える雑貨」がニーズ・ウォンツにあたるかな。「この会社の雑貨、ちょっと面白い」「ワクワクする」って思ってもらえるような商品を作りたいな。



仰るとおり、顧客を中心に据えた商品開発はカギになります。このとき重要なのは、徹底した「顧客の絞り込み」を行うこと。「全員に売ろう」ではなく、「顧客から選ばれるために、市場を絞る」ということです。

ここでは、STP理論がそのヒントになります（図表1）。これは、「市場を分けて（S: Segmentation）・狙いを定め（T: Targeting）・どう際立たせるか（P: Positioning）」というものです。社長、もう少し「顧客」が誰か、性別や年代などを絞り込んでみませんか？

図表1 STP理論

- 分ける（セグメンテーション: Segmentation）
市場を、いくつかの意味のあるグループ（年齢・性別・地域・ライフスタイル・価値観等）に細分化する。
- 狙いを定める（ターゲティング: Targeting）
細かく分けたグループのうち、自社が一番喜ばせられるグループを1つ選ぶ。
- 際立たせる（ポジショニング: Positioning）
その選んだ顧客から見て、他社ではなく「自社を選ぶべき理由」を明確にする。



メインターゲットは女性かな。年代はやっぱり10～20代。SNSにもアップしてくれるだろうし……。となると見栄えは重要だね。色合いはカラフルなものにしないとダメかな。



顧客が設定できれば、「その顧客に刺さる商品はどんなものか？」という具体的な検討ができるようになります。そうした顧客中心の商品開発や販売戦略の考え方を、「マーケティングの4P」といいます（図表2）。実は、多くの企業が一番下の「プロモーション（広告）」から始めてしまうため、コストばかりかかってしまうようです。



なるほど。誰にでも売ろうとするから誰にも刺さらない、ということか。耳が痛いや（笑）。

自社の顧客と価値を一言で言えるか？ 自社のケースにあてはめて考えてみよう



商品開発や販売戦略を考える際は、「▲で悩む顧客のために、□という価値を提供するのが自社である」と、一言で言えるか考えてみるのがお勧めですよ。その顧客にリピートしてもらえれば、売上アップも期待できます！



面白いね。今日の話をヒントに、もう一度商品開発や販売戦略の方策を整理してみるよ。

図表2 マーケティングの4P

- 製品 (Product): 何を売るか？
その製品は、顧客が望む価値を提供できるものか？
- 価格 (Price): いくらで売るか？
価値に見合った、かつ自社が利益を出せる価格か？
- 流通 (Place): どこで売るか？
顧客が買いやすい場所やルートになっているか？
- プロモーション (Promotion): どう周知するか？
顧客に、どうやって存在や価値を伝えるか？

9月から施行! 生活道路の法定速度が時速60km→時速30kmに

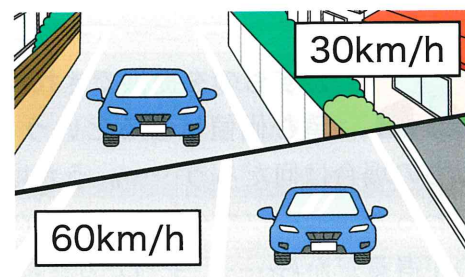
令和8年9月1日から改正道路交通法施行令により、いわゆる生活道路における自動車の法定速度が「時速60km」から「時速30km」に引き下げられます。うっかり速度オーバーとならないよう、あらためて改正内容を確認しておきましょう。

阿部モノ/PIXTA

そもそも「生活道路」って?

警察庁によると、そもそも生活道路とは「主に地域住民の日常生活に利用される、中央線や中央分離帯などがない比較的狭い道路」のことをいいます。例えば、住宅街の路地などが該当するとされています。

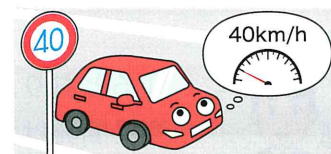
なお、中央線が引かれた一般道路や、植え込みなどで自動車の通行が往復の方向別に分離されている一般道路等の法定速度は、時速60kmのままとされます。



こんな場合はどうなる?

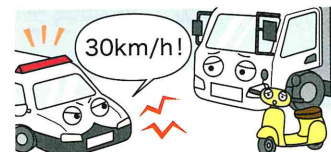
●道路標識がある場合

道路標識などで最高速度が指定されている場合は、その速度が最高速度となります。例えば、中央線がない道でも、時速40kmの速度標識があれば、最高速度は時速40kmです。



●バイクの場合

法定速度の規制の対象は「自動車」とされています。これには乗用車やトラック、バイクなどが含まれます（第一種原動機付自転車については、今回の改正にかかわらず、最高速度は時速30kmとされています）。



時速30km以上の速度超過は「一発免許停止」!

9月以降、生活道路を時速60kmで走った場合、「時速30km以上の速度超過」となるため、1回で免許停止となり（行政処分）、また裁判にかけられて6か月以下の拘禁刑または10万円以下の罰金*が科せられることがあります（刑事処分）。

※原則として、業務中に生じた社員の罰金を会社が負担しても、経費（損金）にはなりません。

9月21日～30日には「秋の全国交通安全運動」も実施されます。安全運転に取り組みましょう。

【参考】警察庁Webサイト「生活道路における自動車の法定速度が引き下げられます!!」等

今月のことば

眠っている者は魚を捕まえられるない（イタリアのことわざ）

日本のことわざの「早起きは三文の徳」「先んずれば人を制す」に相当するイタリアのことわざ。イタリア語では“Chi dorme non piglia pesci”という。「誰よりも早く行動すれば、良いことが起こる」「動かなければ何も始まらない」という意味でよく使われる。積極的に行動すれば、視野が広がり、人との縁が生まれ、選択肢も増えていく。経営環境の変化が目まぐるしい今こそ、「即行動」が力を発揮する。自ら動いて、チャンスをつかもう。