

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>

6

令和7年
2025

税 務

令和7年度税制改正のポイント
年収160万円まで所得税の課税最低限が引き上げ

会 計

経理の「？」を「!」に
請求書があれば「費用」にできる?

労 務

「お客様」の立場を利用した
過剰な要求への対応方法を考えましょう

コ ラ ム

みんなで減らそう! フードロス

今月のことば

土蔵付売家の
栄誉を残すべし

小栗上野介
(幕臣)

Yuki
Sugiyama

令和7年度税制改正のポイント 年収160万円まで所得税の課税最低限が引き上げ

令和6年末から大きな話題となっている「年収103万円の壁」の見直し。令和7年度税制改正により、所得税が課税されない範囲（課税最低限）が、「103万円」から「160万円」へと見直されることになりました。

※「本稿」の「年収」とは、給与所得者の年間給与収入のことをいいます。

一定の要件のもと所得税の課税最低限が「年収103万円」から「年収160万円」に!

令和6年分まで、年収103万円以下の給与所得者（会社員、パート・アルバイト等）は、所得税がかかりませんでした。この103万円の課税最低限の根拠は、給与所得控除の最低保障額55万円と基礎控除額48万円の合計です。

本改正で、給与所得控除と基礎控除の金額

が見直され、所得税の課税最低限が160万円まで引き上げられました（図表1）。

「103万円が160万円になった。差額の57万円が一律で引き上げられた」と思われがちですが、実は少し複雑です。実際は、給与所得控除10万円と基礎控除47万円（合計57万円）の引き上げが適用されるのは、年収200万円相当以下の人だけです。

改正内容について詳しく見てみましょう。

図表1 所得税の課税最低限の引き上げ



給与所得控除の最低保障額が65万円に

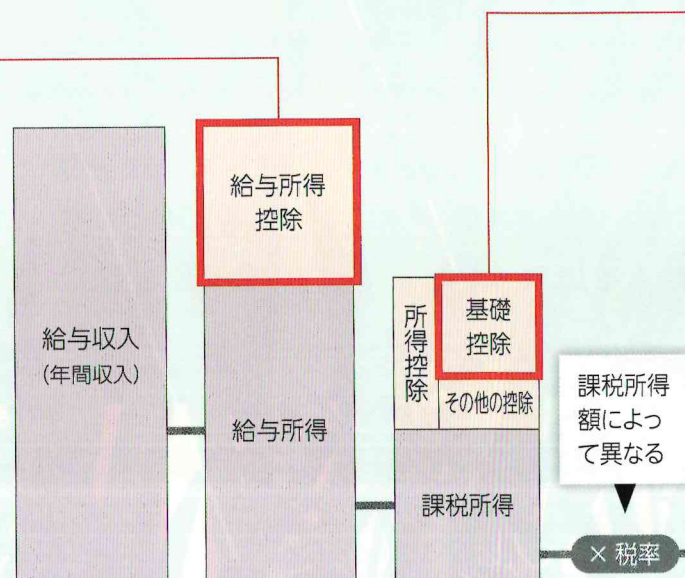
給与所得者の所得税額の計算（図表2）においては、まず給与収入から給与所得控除を差し引いて「給与所得」を算出します。

給与所得控除額は図表2 給与所得控除の計算式で計算します。年収162万5,000円以下であれば55万円の給与所得控除（最低保障額）がありましたが、令和7年分以降は、年収190万円以下であればこの最低保障額が10万円アップし65万円になります。なお、年収190万円超

図表2 給与所得者の所得税額の算出方法

給与所得控除の計算式

給与等の収入金額	改正前	令和7年分以降
162万5,000円以下	55万円	65万円
162万5,000円超 180万円以下	収入金額× 40%－10万円	
180万円超190万円以下	収入金額× 30%+8万円	
190万円超360万円以下	収入金額×30%+8万円	
360万円超660万円以下	収入金額×20%+44万円	
660万円超850万円以下	収入金額×10%+110万円	
850万円超	195万円(上限)	



の給与所得者については、給与所得控除の最低保障額引き上げによる影響はありません。

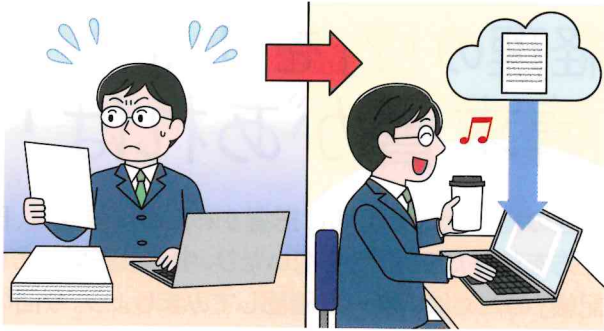
「基礎控除」は最大47万円上乘せ

次に、給与所得からさまざまな所得控除（基礎控除、配偶者控除、扶養控除等）を差し引くことで「課税所得」を算出します。本改正では、ほとんどの給与所得者に適用される基礎控除の金額を引き上げる（図表2 令和7年分以降の基礎控除額）ことで、幅広い層で所得税額が軽減されることとなります。

例えば、合計所得金額132万円（年収200万円相当）以下の人については、47万円が上乘せされ、改正前の48万円と合わせて基礎控除額が95万円となります。

一方、合計所得金額132万円超2,350万円以下（年収200万円相当超2,545万円相当以下）の人については、恒久的に適用される上乘せは10万円となります（合計58万円）。ただし令和7年分・8年分に限り、年収200万円相当超850万円相当以下の人を含めて税負担を軽減する観点から、合計所得金額に応じて基礎控除額を上乘せする特例が設けられています。

なお、合計所得金額2,350万円（年収2,545万円相当）超の給与所得者には、本改正の影響はありません（年収に応じて基礎控除額が段階的に減少）。



複雑になった給与計算事務に
きちんと対応しよう

令和7年分・8年分の所得税は、幅広い年収層で2万円から3万円程度の減税となります（図表2 給与収入に応じた減税額（令和7年分・8年分））。その結果、従業員の給与計算事務への影響が見込まれます。

例えば、令和7年分の所得税についてはすでに毎月の給与から源泉徴収を行っています。減税分については年末調整で還付することになり、年末調整事務が複雑になることが予想されます。また、ほとんどの従業員について、令和8年分の源泉所得税額が変わることになります。

TKCの「FXクラウドシリーズ給与計算機能」「TKCまいポータル」を利用することで、複雑な年末調整事務・源泉徴収事務を効率化・省力化することができます。

詳細は当事務所へお問い合わせください。
※本改正で新設された「特定親族特別控除」は次月号で解説します。

令和7年分以降の基礎控除額

合計所得金額	改正前	令和7年分 令和8年分	令和9年分～
132万円以下	48万円	95万円	
132万円超 336万円以下		88万円	58万円
336万円超 489万円以下		68万円	
489万円超 655万円以下		63万円	
655万円超2,350万円以下		58万円	
2,350万円超2,400万円以下	48万円		
2,400万円超2,450万円以下	32万円		
2,450万円超2,500万円以下	16万円		
2,500万円超	—		

給与収入に応じた減税額（令和7年分・8年分）

給与収入	減税額
200万円	2.4万円
300万円	2.0万円
400万円	2.0万円
500万円	2.0万円
600万円	2.0万円
800万円	3.0万円
850～2,545万円	2.0～4.0万円
2,545万円超	—

※単身の給与所得者を想定。税額の計算にあたり、所得控除については、一定の社会保険料控除および基礎控除のみを勘案している。
自由民主党・公明党「基礎控除の特例の創設について」（令和7年2月28日）に基づき作成

幅広い年収層
で所得税額が
減少
（必要に応じて、こ
こからさらに税額
控除）

所得税額

経理の「？」を「！」に 請求書があれば「費用」にできる？

自社の経営状況を適切に把握するために重要な、日々の記帳。でも、毎日の業務の中で、処理の仕方を迷ったり、疑問を抱いたり、中には誤解していたりすることもあるのでは？「適時・正確な記帳」のためにいま一度確認してみましょう。今回のテーマは「費用」です。

費用計上のルールは 「今期の費用は今期に、翌期の費用は翌期に」

請求書が届いた時に、「今期の日付だから、今期の費用だ」と考えて、すべて今期の費用として処理してしまったことはありませんか？

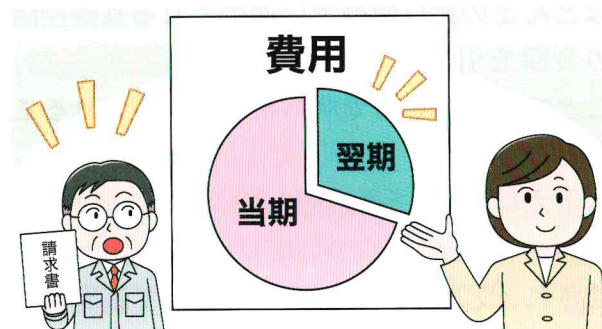
実は、費用計上には一定のルールがあります。もう一度確認してみましょう。

そもそも「費用」とは、収益を得るために発生する支出のことを指します。そのため、一定期間の収益とその費用は必ず対応させること、また、発生した期間に正しく割り当てられるように処理することが求められます（費用収益対応の原則）。つまり、「今期の費用は今期に、翌期の費用は翌期に」が費用計上の大原則なのです。

加えて、「いつ費用にできるか」というタイミングには、税務においても一定のルールがあります。これは、「課税の公平性」の観点から、「利益が出たから今期だけまとめて1年分支払う」といった利益操作のための支出や、収益との対応期間のズレがないようにするためです。

税務上の費用は「損金」といい、例えば、売上高を得るために直接要する費用（売上原価）は、売上に対応する分だけが損金として計上できます。そのため、仕入の額から期末の棚卸高を除いた額が売上原価になります。販売費や一般管理費その他の費用は、減価償却費や引当金繰入額等を除き、「当期中に債務が確定しているもの」が損金に計上できます。

「当期中に債務が確定しているもの」とは、



決算日までに、次のすべての要件を満たしているものをいいます。

1. その費用に係る債務が成立していること
(注文や申込等を行っていること)
2. 具体的な給付をすべき原因事実が発生していること（役務の提供を受けていること）
3. 金額が合理的に算定できること
(請求書等で金額が分かること)

例えば修繕費の場合、建物等の修繕を発注し、修理業者による修繕が完了し、かつその金額が客観的に確認でき得る状況にあれば、上記の3つの要件を満たしているため、代金を支払っていないまでも「未払金」等として計上することが可能です。

国税庁タックスアンサー
「No.5387／販売費、一般管理費その他の費用における債務確定の判定」
(令和7年4月1日現在)



事例で確認！ 誤りやすい「費用」の処理

「費用」を認識するタイミング等で、誤りやすいケースを確認してみましょう。

Case 1

社員向け通信講座の支払処理

【設例】

- 3月決算法人
- 4月に入社する新入社員向けの通信講座を3月に申し込み、支払も行った。支払処理をする際、全額を支払時(3月)の「教育費」とした。

キホンの考え方! 3月中に「役務の提供」を受けていないので、当期中の費用とすることはできません。したがって、当期は「前払費用」等として処理する必要があります。

Case 2

決算月に購入したタブレットPCの処理

【設例】

- 3月決算法人
- 決算対策の一環として、決算月である3月に新しいタブレットPC(8万円)を10台購入し、「消耗品費」として処理した。

キホンの考え方! 「少額の減価償却資産」に該当する取得価額10万円未満の資産の購入は、原則として、その取得価額の全額を「消耗品費」として費用計上することが可能です。ただし、そのタブレットPCを、当期にお

いて「事業の用に供した」、つまり実際に業務に使用していなければなりません。

梱包されたままの未使用の状態で、実際に業務に使用したのが4月以降の場合には、「貯蔵品」として翌期に繰り越す(当期の費用としない)が必要になります。

Case 3

機械を購入した際の運賃の処理

【設例】

- 6月決算法人
- 中古の機械を同業者から100万円で購入し、代金は同業者に振り込んだ。現物が搬入された際、運送会社から「6月25日」付の引取運賃として15万円の請求書を受領した。この運賃について、「(借方) 運賃/(貸方) 未払金」で処理した。

キホンの考え方! 固定資産の購入に伴う引取運賃等の付随費用は、固定資産の取得価額に加えなければなりません。そのため、この設例では「(借方) 機械装置/(貸方) 未払金」が正しい仕訳です。

なお、購入した機械の実際の稼働が翌事業年度の場合、減価償却費の計算は「事業の用に供した日」からとなります。

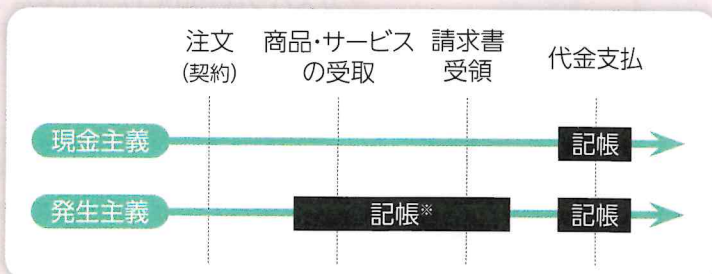
参考

現金主義と発生主義——経営の「いま」を知るために

費用計上の原則の1つに、「発生主義」があります。発生主義とは、商品の受取・購入などモノの動き(取引)を基に計上(記帳)する考え方です。一方で、現金の動き(入出金)を基に計上する考え方が「現金主義」です。

現金主義のほうが一見分かりやすいように見えますが、現金主義の場合には、現金の動きがあつて初めて記帳するため、支払が済むまでの収益に対応した費用なのかが分からない(適正な損益が把握できない)というデメリットがあります。その点、発生主義では取引事実に基づいて費用計上するため、その収益に対して「いつ・何に・どれだけの費用がかかったか」を正しくつかむことが容易になります。経営の「いま」をきちんと把握するためには、発生主義で費用計上することが重要です。

- ①現金主義では、現金を支払った時点で記帳。
- ②発生主義では、取引事実が発生した時点または請求書到着時点(*)で記帳。支払等の完了時点であらためて記帳。



「お客様」の立場を利用した過剰な要求への対応方法を考えましょう

「お客様の声」は、自社の商品やサービスの開発・改善において大事なヒントとなります。一方、「お客様」の立場を利用し、過剰あるいは理不尽な要求、攻撃的な振る舞いをする人も。そうした行為は「カスタマーハラスメント（カスハラ）」と呼ばれ、社会問題となっています。

経営に活かしたい「お客様の声」 一方で過剰な要求に悩むケースも

会社の成長において欠かせないのは、新たな気づきを与えてくれる「お客様の声」。中でも、自社の商品やサービスに苦言を呈してくれる顧客は貴重な存在といえます。ライフスタイルの変化により人々の価値観が多様化している現代だからこそ、顧客の意見は商品・サービスの開発やブラッシュアップを検討する上で重要なヒントとなります。

一方、「お客様」の立場を利用して、過剰なサービスを求める、暴言や暴力などで威圧して要求を押し通す、といったケースも散見されます。こうした行為は、2010年代以降「カスタマーハラスメント（カスハラ）」と呼ばれています。

「カスハラ」の事案が生じたら 従業員に寄り添うことが大切

カスハラとは、不当・悪質なクレームを指し、具体的な事例は下「カスハラ」に該当するケース（例）の通りです。かつてはこうした事例が起きても、会社側は「顧客対応の一環」と捉え、従業員に対してはフォローしない場合もありました。しかし、「働き方改革」の推進や、少子高齢化に伴う人手不足により、従業員の立場が重んじられるようになり、顧客対応のあり方も見直されています。

だからこそ、経営者も時代の変化に対応しなければなりません。被害に遭った従業員のケアを怠ると離職につながるだけでなく、評判がSNS等で広まり、採用に影響を及ぼすおそれも。カスハラの事案が生じた場合は、従

「カスハラ」に該当するケース（例）

- ①要求の内容が著しく妥当性を欠く場合
→販売した商品が破損していたため、謝罪と交換で対応したが、別商品の無償提供も要求された など
- ②妥当性があっても、その要求を実現するための行動が社会通念上不相当な場合
→配達予定時刻が遅れたことに怒った顧客から、従業員が暴行を受けた など
- ③要求を実現するための行動により、労働者の就業環境が害される場合
→「納得がいく謝罪があるまで帰らない」と、長時間店に居座られた など



●カスハラは「BtoC」だけじゃない！

「得意先」の立場を利用した理不尽な要求や威圧的な言葉・態度も、カスハラに該当します。

（例）

- 過剰な値引きを求められ、「応じなければ取引を打ち切る」と脅された
- 営業担当者が酒席の接待を強要されている

接客業等ではない「BtoB」の業種でも、カスハラ対策をとりましょう。



厚生労働省『カスタマーハラスメント対策企業マニュアル』を基に作成

業員に寄り添うことが大切です。

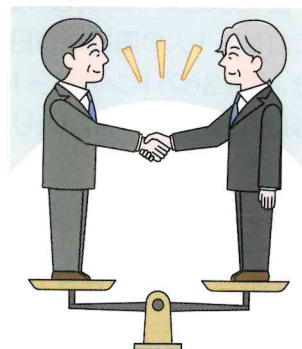
一步間違えると 当事者になるおそれも

自身がカスハラを行ってしまうおそれがあることも忘れてはいけません。以下のケースのように、取引先等へカスハラにあたる態度をとると、下請法等にも抵触するおそれがあり、注意が必要です。

- (1) 取引先の納品ミスが発覚。深夜に営業担当者呼び出し、謝罪と対応を求めた。
 - (2) 商談後の懇親会で「君が注いでくれたら契約したい」と、取引先の女性従業員を隣に座らせてお酌を強要した。
- 「得意先（支払側）のほうが優位」という誤

った認識が、カスハラに該当する行為につながります。あくまでも、取引先は「パートナー」です。商売において売り手と買い手は対等であることを、あらためて意識しましょう。

なお、同僚等に前記(1)の行動をとればパワハラ、(2)はセクハラに該当します。現在、職場内のパワハラとセクハラ、マタハラ（マタニティハラスメント）対策はすべての会社に義務づけられていますが、政府は現在、カスハラ対策の義務化も目指しています。今のうちから、カスハラ対策についても考えておきましょう。



参考

カスハラ対策には「ルールづくり」が大切です！

カスハラ被害に備えて、自社の対応方針を定めましょう。「会社は従業員を守り、尊重する立場」である姿勢を示すことで、従業員の安心につながります。

①相談窓口(担当者)を決める

従業員がトラブルを抱え込まないよう、気軽に相談できる担当者を相談窓口として決めておくとういでしょう。担当者は、報告を受けた場合、従業員を問い詰めるのではなく、まずは傾聴して寄り添う姿勢を心掛けましょう。

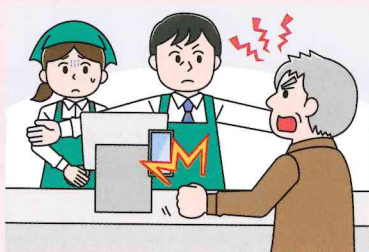
②対応方法を決める

顧客等への対応は基本的に複数名で行い、カスハラ行為が深刻な場合は現場責任者が対応するなど、被害やその対応を1人に集中させないことが大切です。その上で、1人で対応せざるを得ない場合に備え、想定問答や「タイプ別」の対処法(下記A・B・C)をまとめたマニュアルを作成しておくとういでしょう。

A

暴力型(叩く、物を投げつける・壊す)

- 行為者と一定の距離を保って対応する
- 暴力を受けたり、社内の物品を壊されたりした場合は警察に通報する など



B

社外拘束型(クレームの詳細を伝えず、顧客の自宅等社外に呼びつける)

- 面談の要求に即了承しない
- 社外対応時は、大型の喫茶店等、公共性の高い場所を指定する
- 必ず複数名で対応する など



C

セクハラ型(従業員の身体に触る、性的な発言をする)

- 録音や録画による証拠を残しておく
- 施設への出入り禁止を伝え、繰り返す場合は警察・弁護士へ相談する など



みんなで減らそう! フードロス

売れ残りや食べ残し、賞味期限切れなどの理由で、まだ食べられる食品が捨てられてしまう「フードロス(食品ロス)」が大量に発生しています。フードロスを削減するために、身近なところからできる取り組みから、始めてみませんか。

年間約472万トンのロス——日本の全国民が、毎日おにぎり1個分を捨てている計算!

農林水産省・環境省の調査によると、日本では令和4年度に約472万トンのフードロスが発生しています。これは、1人の国民が毎日、おにぎり1個(103g)を捨てている計算になるとのこと。しかも、このうちほぼ半分、約236万トンのフードロスは、実は一般の家庭から発生しているもの。フードロスは食品メーカーや飲食店等はもちろん、1人ひとりが取り組むべき身近な問題といえます。

「買い方」を変えれば、フードロス削減につながる

家庭からフードロスが発生する原因にはいくつかのタイプがあります。消費者庁公表のチェックシート(詳細は右の二次元コードから)で自分のタイプと具体的にとるべき行動を確認してみましょう。

消費者庁
「食品ロス事前チェックシート」
(令和7年4月1日現在)



誰もが日常生活で取り組みやすいのが、「買い方」を変えてみることに。

特に「買いすぎない」ことが効果的です。消費者庁が一般家庭を対象に行った調査では、「家にある食材・食品をチェックする」「使いきれぬ分だけ買う」といった取り組みを実践したことで、4週間で約4割の削減につながった——との結果が出ています。

今日からできる! 3つの「買い方」を意識しよう

1. 自宅にある食品と賞味期限*等を確認!

買い物前に冷蔵庫等にある食品とその賞味期限等を確認し、必要な食品をリストアップすると、買いすぎの防止につながります。



2. よく考えて本当に必要な分だけ買う!

使う分・食べきれぬ分だけ購入しましょう。「安いから」といって、買い物リストにない食品の衝動買いはなるべく控えましょう。



3. 賞味期限等の表示を確認して賢く買う!

賞味期限等が近い食品は、商品棚の手前に置かれていることが多いもの。できるだけ「てまどり」での購入を意識してみましょう。



※賞味期限とは、「おいしく食べることができる期限」のこと。未開封の状態であれば、賞味期限が過ぎたからといってすぐに食べられなくなるわけではありません。一方、消費期限は「過ぎたら食べない方がよい期限」です。消費期限切れの食品には注意しましょう。

【参考】消費者庁「食品ロス削減ガイドブック(令和6年度版)」等

今月のことば

土蔵付売家の栄養を残すべし 小栗上野介(幕臣)

1860年に日米修好通商条約批准書交換使節の一員として渡米。帰国後は外国奉行や勘定奉行を務め、洋式軍隊の創設や横須賀製鉄所(造船所)の建設など、日本の近代化の基礎をつくった。大きく膨らんだ横須賀製鉄所の建設費用を心配した周囲の声に対するこの言葉。「土蔵付売家」とは、立派な財産のたとえ。「社会が真に必要な仕事を全うすれば、時代が変わっても正当な評価は受けられる」との意であり、小栗の深い洞察力和強い胆力がうかがえる。

出典: 栗本錦雲「鵠庵十種」、1892年