

赤字決算の是非を問う！ そのメリット・デメリット

中小企業の6割以上が赤字決算だと言われています。赤字決算となると、節税等のメリットが得られても、融資を受けにくくなり、赤字が続けば倒産に追い込まれることになります。そこで、赤字決算のメリット・デメリットを検証し、中小企業の経営健全化に向けた方策を探ります。

税理士法人古田土会計
執行役員・経営コンサルタント
松本 毅

中小企業に 赤字決算が多い背景

国税庁が2024年に公表した「国税庁統計法人税表」によると、2022年度は、普通法人292万2972社に対して、赤字法人（欠損法人）は189万5402社で、赤字割合は64・8%でした。この統計からわかるとおり、半数以上の法人は赤字です。中小企業に赤字決算が多い主な理由としては、「節税目的」と「収益性の低さ」の2つが挙げられます。

(1) 節税目的による赤字

法人税の負担を軽減するため、利益を圧縮して赤字決算を行なうケースがあります。

利益が出れば、当然、納税しなければなりません。「税金を払うのがもったいない」という理由で、経費を増やして、意図的に赤字を生み出すことが、中小企業の経営者にとって節税手段の1つとなっています。

そして、経費を増やすために、次のように少なからず問題のある手段を採る経営者も散見します。

- 法人税率と所得税率のバランスを考えずに役員報酬を増やす
- 節税目的で生命保険に必要以上に加入する
- 高額な社用車を購入して減価償却費などの経費を計上する

(2) 収益性の低さによる赤字

中小企業に赤字決算が多い背景として、さまざまな経営環境の厳しさが挙げられます。

原材料費や人件費といったコストが上昇しても、価格に転嫁する

ことができず、収益を確保できない中小企業が増えています。

また、商品やサービスを差別化したり、販路を拡大したりして売上を伸ばそうとしても、財務基盤が弱ければ、新たに投資することも難しいでしょう。

昨今の人手不足も、中小企業では深刻な問題となっています。

なお、2024年版の「小規模企業白書」によると、小規模事業者が重要と考える経営課題の上位5項目は「販路開拓・マーケティング」「人手不足」「資金繰り」「価格転嫁」「人材育成」となり、前述の経営環境の厳しさを反映したものとなっています。

赤字決算のメリット

(1) 節税効果

赤字決算のメリットは、法人税等を軽減できる点です。

企業の所得に対して課せられる法人税は、1年間に発生した売上から経費などを差し引いて算出する「利益（所得）」に対して、その金額によって定められた税率を乗じて計算します。

現在、資本金1億円以下の中小

企業の場合、法人税率は23・2%（年800万円以下の部分に対しては15%）です。

法人税以外に、地方税などが発生しますが、これらを含めた実効税率は約33%です。つまり、利益を出せば、それに対して3割程度の法人税等が発生することになります（注：利益等によって税率は変わります）。

赤字決算を行なうと利益が0円となり、その年の法人税等がゼロになります（ただし、法人住民税として、たとえば、東京都の場合、最低7万円の均等割という税金は発生します）。

そのため、効果のある節税対策をすることで、資金を残しながら税負担を抑えることは有効です。

たとえば、財務体質やキャッシュフローを改善するために、含み損のある資産を売却して赤字にするという方法があります。

筆者は、多くの決算書を見てきましたが、貸借対照表の資産を確認していると、本業には関係ない資産が計上されているケースが散見します。

たとえば、ゴルフ・リゾート会員権、絵画、不良在庫、遊休固定資産、有価証券などです。仮に、

1000万円のゴルフ会員権が貸借対照表に計上されており、時価が100万円のの場合、この会員権を売却すると、売却損が900万円生じて節税になります。

特別損失が生じて税引前利益が赤字でも、経常利益が黒字で純資産もプラスを維持できるのであれば、前述の方法は効果的です。

(2) 税制上のメリット

赤字決算になると以下のような税制上のメリットがあります。

- 「繰越欠損金控除」により、赤字を10年間繰り越すことができ、繰越期間の黒字と相殺することが可能
- 前期が黒字で、その翌期が赤字になった場合「欠損金の繰戻しによる還付」により、前期の黒字に対する税金を一部還付することが可能
- 赤字にすることで一時的に自社の株価を下げるができる

このように、税制上のメリットを考えて、単年度ではなく、数年単位を見据えて赤字にしていくなとも有効と考えられます。

赤字決算のデメリット

(1) 融資が難しくなる

赤字決算の最大のデメリットは、信用リスクが高まり「金融機関からの融資が難しくなる」ことです。

多くの中小企業は、金融機関から融資を受けて資金を確保しています。決算書をベースに審査が実施されますが、赤字では銀行格付が下がる可能性があります。銀行は融資の際に、

- 2期連続で経常赤字となっていないか
- 実態純資産が債務超過ではないか
- 帳簿上債務超過ではないか
- 返済条件を変更していないか

といった点をチェックします。

「返済能力がない」と見なされると、融資条件が厳しくなり、金利水準なども変わってきます。

2023年4月から、経営者保証を外す動きがありますが、代表者の連帯保証を外すためにも、継続的な黒字は必要不可欠です。

(2) 倒産リスクが増加する

自己資本額（純資産額）をいかに増やしていくかは、財務の健全性を高める1つのポイントです。貸借対照表の純資産には、損益計算書の税引後利益が蓄積されていきます（次ページ図表1）。

税金は、会社が成長するための必要経費であり、経常利益よりも税引後利益が大事です。税金を払わないと、純資産が増えていきません。黒字経営であれば、その分、純資産がプラスになります。赤字経営の場合、純資産が目減りしていきます。

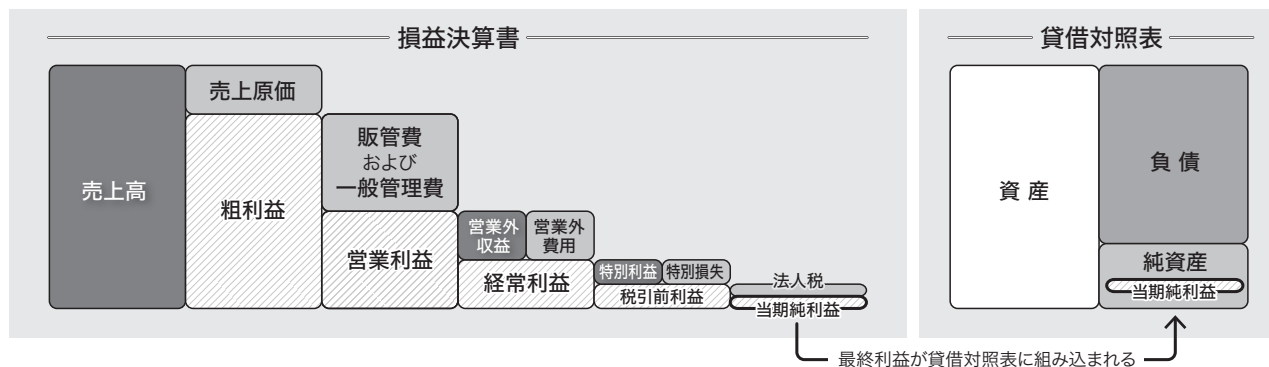
赤字経営が続くと、資産よりも負債が大きくなり、純資産がマイナス（債務超過）になってしまい、財務の健全性を損ないます。債務超過や現預金が減少すると、資金繰りが厳しくなり倒産リスクが高まってしまいます。

(3) 収益性や競争力への影響

変化の激しい時代において、既存の事業がいつまで順調に続くかは不透明です。

競争力を維持するためには、設備投資や新商品開発など、未来への投資が必要不可欠です。

図表1／純資産が増える仕組み



赤字の場合、このような投資に資金を回す余裕がなくなり、競争力が徐々に低下したり、将来への成長機会を逃したりすることになります。

(4) 従業員のモチベーション低下

会社が赤字経営であれば、従業員は不安になり、モチベーションの低下にもつながります。

近年、人材不足で中小企業の採用環境は厳しくなっています。求職者は、経営が安定している会社を探します。

また、昨今は賃上げの傾向が顕著です。給与の原資を確保するためにも、黒字を目指すことが必要不可欠になってきています。

赤字経営を脱却するには

利益への認識を変えて 経常利益の目標を立てる

一般的には税金は安いほうがよいと言われていますが、それは本当に正しい認識なのでしょうか。会計事務所が、できるだけ利益を抑えて税金を安くするよう指導しているケースもありますが、筆

者はそのようには考えません。

「利益とは、社員と家族を守るためのコストであり、事業存続費」と定義しています。利益を蓄積することによって、災害などによる大幅な売上減少や、損害賠償、事故などから会社と従業員の雇用を守ることができます。

リーマン・ショック、東日本大震災、新型コロナウイルス感染症、ウクライナ侵略など「減多に起きないといわれる大きな変化」が定期的に起きています。

これからも、何かが起こることを前提に準備をしておく必要があります。利益を出してキャッシュを蓄積しておけば、非常事態も乗り越えることができます。

また、売上目標がある会社は多くても、利益目標が曖昧になっているケースが散見します。

まずは、利益への捉え方を変えて、経常利益の目標を決めることが重要です。

そして、事業存続のために必要な利益から逆算して、目標売上高を決定していくのです。

どこに手を打てば 利益が出るか把握する

利益を出すためには、「商品力」

「マーケティング力」「営業力」「人材力」などを強化していく必要があります。

施策は無数にあるので、ファーストステップとして、まずは利益を出すための損益の構造を理解しましょう。

そのためには、次のような問いに答えられる必要があります。

- 黒字にするために必要な売上高（損益分岐点売上高）
- 3%の値上げをした場合に経常利益は何%増えるか
- 経常利益を2倍にするためには、売上高を何%上げればよいのか。また、単価アップ、数量アップではどう違うか
- 原材料費が3%上がって、価格転嫁できない場合に経常利益が何%減少するか

これらは、次の手順で計算すること、見える化できるようにする必要があります。

◎ STEP1

経費を変動費（売上の増減に比例）と固定費（売上の増減に関係なく発生）に分ける

STEP 2

固定費を平準化（減価償却費や年払いしている経費を按分して月々に計上）

STEP 3

現状の収支を図表2に当てはめる

図解にすることで、前述の問のような数字のシミュレーションが簡単になります。

利益を生み出す要素は、①単価、②数量、③変動費、④固定費の4つなので、それぞれどんな手を打つかを考えましょう。

① 売上高（単価）

▼ 価格設定は適正か？

▼ 値上げは実施しているか？

▼ 価格競争力をつけるために差別化できる要素はあるか？

② 売上高（数量）

▼ 新規開拓や営業活動は定期的に実施できているか？

▼ 既存の顧客に新たに販売できるものはないか？

▼ リピート率や回転率を上げるために？

③ 変動費

▼ 相見積もりなど定期的に仕入先の見直しをしているか？

▼ 外注ではなく内製化できるものはないか？

④ 固定費

▼ 経費の身を定期的にチェックできる仕組みはあるか？

▼ 1人当たりの生産性を上げるためにできることはないか？

利益を出すためには、全従業員が協力が必要不可欠です。このように図解して、従業員にも数字を理解してもらいましょう。

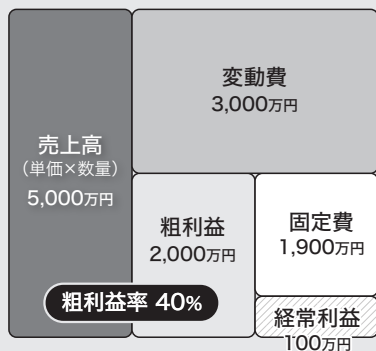
目標に対する実績を月次決算でチェックしてPDCAを回す

損益の構造を把握して、目標利益と売上高を決めたら、月別利益計画に落とし込んで、毎月実績をチェックします（図表3）。

目標や計画というのは仮説で、「目標と実績の差」は自社の考えと市場のズレを教えてくれるものになります。

売上高の目標は、「得意先別」「担当者別」「部門別」「商品別」などに分解できると、どの部分を

図表2／利益を生み出す要素を見える化する



① 損益分岐点売上高

〈固定費〉1,900万円 ÷ 〈粗利率〉40% = 4,750万円

② 3%の値上げをした場合の経常利益

5,000万円 × 3% = 150万円
値上げのため売上高の増加 = 利益の増加
経常利益は250万円になり2.5倍

③ 3%の数量アップの場合の経常利益

5,000万円 × 3% = 150万円 [売上高増]
150万円 × 〈粗利率〉40% = 60万円 [粗利益増]
経常利益は160万円になり1.6倍

図表3／月別利益計画で毎月の実績をチェックする

(百万円)

項目	年間目標	区分	4月				5月				6月			
			前期	目標	実績	目標差額	前期	目標	実績	目標差額	前期	目標	実績	目標差額
売上高	1200.0	当月	89.0	92.0	91.0	-1.0	93.0	94.0	91.0	-3.0	98.1	100.0	101.0	+1.0
		累計	89.0	92.0	91.0	-1.0	182.0	186.0	182.0	-4.0	280.1	286.0	283.0	-3.0
外部仕入	仕入高	当月												
	外注費	当月												
	計	当月												
		累計												

目標に対しては単月だけではなく累計で差を確認する

より伸ばしていく必要があるか？みえてきます。

※

赤字決算には、税負担の軽減というメリットがあるものの、長期的には企業の成長を阻害するリスクが潜んでいます。

中小企業の経営者が目指すべきは、短期的な節税にとらわれず、長期的な成長を見据えた健全経営です。経営の安定性を確保し、信用力を高めることで、持続的な成長が可能となります。