

# MMCニュース 経営情報

2026年7月号

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町 2-20

ワカヤギビル 504

TEL.03-3511-6038 FAX.03-3511-6039

<https://www.mmc-office.co.jp>

## 有限会社MMC

### 個人事業者の 「青色申告特別控除」 拡大改正 はたして費用対効果は？

2027年1月から個人事業者の「青色申告特別控除」が最大75万円まで拡大されることが決まりました。弊社顧問先の皆様におかれましては、ほとんどの方が現状の最大である65万円控除を適用して確定申告しております。この65万円控除は維持したうえで一定要件を充たした場合は75万円(10万円上乘せ)の適用が認められる改正です。この“一定要件”を簡単に申し上げると、「高度に電子化した会計データ(会計ソフトで入力したデータ)を納税者のもとの管理する」ことが必要になります。パソコンが苦手な方にはハードルが高く、費用もかかってしまいます。

一方で、本制度を適用させた場合の節税効果は課税所得によって以下のとおり限定的です。

課税所得	節税額
～195万円	15,000円
～330万円	20,000円
～695万円	30,000円
～900万円	33,000円
～1800万円	43,000円

上記のとおり費用対効果は限定的ですので、現時点で本制度を選択する方は少数派です。また、75万円控除を選択できる環境を整えていないと融資時の評価がマイナスされる、と言う金融機関は現時点ではありません。

より詳細な内容は別紙を用意しています。ご興味ある方はそちらをご覧ください。

### 事業用資金の借入と 代表者の年齢 その後の事業承継

事業をするうえで、金融機関からの借入は切り離せません。長期に渡って事業を継続している方が新規で借入を申し込む場合、代表者の年齢が重要になってきます。法的な決まりはありませんが、金融機関では新規融資を行う場合、完済時の代表者の年齢が69歳～75歳位までを目処にしているようです。また、仮に融資が実行されても“団信”への加入は70歳までとしている金融機関が多いようです。

通常、借入の返済期間は5年～7年(不動産購入融資でも15年程)ですので、50歳代後半から60歳になる代表者の方は、今後の事業計画を整理して、金融機関の意見を聴く機会を設けてみて下さい。また、お子様などに事業承継を考えていらっしゃる場合は、代表者変更時期の検討も必要です。代表者変更は単に事務手続きをすれば良い訳ではありません。口幅ったい意見で恐縮ですが、代表者に相応しい(社長業をこなせる)跡取り教育が必要です。社長業とは、日々の営業活動や事務作業が出来れば良い訳ではなく、“経営者の思考”を持っているかどうかです。例えば、費用対効果の面では不採用となる案件でも、将来的には良い効果を発揮するものであれば採用し成果をあげるべきです。また、正論ばかり述べていても社員は思い通りに動いてくれません。私が出会った跡継ぎの方は、白か黒かをはっきりさせたがる傾向がありますが、グレーゾーンや玉虫色をうまく活用する方が良い結果に繋がるケースもあります。経営者だけではなく、政治家や一芸に秀でた方の世界では「韋持ち」をさせる事で成長に繋がる、と言われます。これは、優れた先代社長(指導者)と多くの時間を過ごすことで、

先代の考え方・人との接し方・物の言い方・などなど“社長業”に必要なチャンネルを得られるのだと思います。

弊社顧問先でも、事業承継に成功された方がいらっしゃいます。その方々も、はじめからうまくいった訳ではなく、数年に渡り多くの御苦勞を経て、ようやく辿り着いたので。借入との関係も含めて、事業承継について検討してみてください。

## 美容師・美容室 登録件数増加も 人手不足は解消されない

弊社顧問先には理美容業の方が多数いらっしゃいます。理美容業においても、他の業種と同様にスタッフ不足のため、新店の出店を諦めるばかりでなく、既存店の継続も危ぶまれています。しかし、厚生労働省発表の「美容所数」「従業美容師数」で過去10年(2015年～2024年)をみると、その数は増加を続けています。

### 厚生労働省『衛生行政報告例』等に基づく推移

- 美容室数は約 24.0 万店→27.8 万店へ  
約 15.6%増加。
- 従業美容師数は約 50.5 万人→58.8 万人へ  
約 16.6%増加。

上記のデータを単純に計算すると、1店舗当たり美容師数は概ね2人です。スタッフ1人あたりの平均月商が60万円～80万円・店舗全体の想定月商を200万円と仮定すると、概ね3人のスタッフが必要です。この状況下で、スタッフを確保し、事業を発展させていくことは容易ではありません。勿論、スタッフを獲得するために必要な事は賃金の上昇ですが、それだけでは生産性を上昇させていく事は出来ません。生産性向上には、「ここで勤務していれば自分にも良い事がある！」と思ってもいい、成長してもらわなければいけません。言い換えると「この会社にいればスキルアップできる！」と思ってもらえる指導が必要です。スタッフ一人ひとりの成長は店舗や会社の成長に繋がります。とかく、「厳しくすると社員は辞めてしまう」と言われがちだし、その一面は否めません。しかし、成長したい従業員は沢山います。

自社において「この会社にいると成長できる！」とは何なのか改めて考えてみてはいかががでしょうか？

項目	全国数 (概数)	項目	全国数 (概数)
美容室	27.8 万円店	信号機	21 万基
歯科医院	6.6 万院	喫茶店	5.8 万店
コンビニ	5.6 万円店	ドラッグストア	2.7 万局
郵便局	2.4 万局	交番・駐在所	1.2 万ヶ所

## 源泉所得税 2026年上半期の納付

役員や従業員の給与に係る源泉所得税については、以下の決まりがあります。

(原則：毎月納付)

支給日の翌月10日までに納付

(例外：納期特例)

1月～6月の源泉所得税を7月10日までに納付

7月～12月の源泉所得税を1月20日までに納付

納期特例適用会社(事業主)の方については、2026年上半期の源泉所得税を7月10日までに納付する事をお忘れなくお願い致します。

なお、納期特例適用会社(事業主)とは、役員及び従業員の合計が10人未満で、同特例を適用させる旨の届出を済ませている会社です。

また、届出時は10人未満だった会社の給与支給人数が10人以上になった場合は、毎月納付に切り替えなければいけません。実務的には、10人以上になってもそのまま特例適用とってしまう事が多いようですが、税務署から指摘があった場合は速やかに切り替えが必要ですので、予めご承知おきください。



MMCホームページ



YouTube



10年口やせました

<https://www.mmc-office.co.jp> 検索「MMC神保町」