

【税理士が教える】レジャーホテル経営を盤石にする「攻め」と「守り」の税務戦略

ささき税務会計事務所 所長 佐々木康貴氏



PROFILE

ささき税務会計事務所 所長 佐々木康貴氏

税理士／ファイナンシャルプランナー
日本レジャーホテル協会 賛助会員
1971年生まれ。24歳で会計事務所に入所し、13年勤務した後に東京・青山に開業。20年以上にわたり数多くのレジャーホテルの経営・経理をサポートしてきた経験、実績から、業界独自の事業構造を熟知しており、包括的な経営アドバイスを展開。主な著書（共著）として、「社長の節税と資産づくりがまるごと分かる本」（あさ出版）。
<http://sasaki-taxoffice.com/>

厳しい経営環境下で、手元の資金(キャッシュフロー)を残し、次の設備投資や人材確保へ回すための鍵が「税務戦略」です。税務戦略とは、国の制度をフル活用して手元資金を最大化する「攻め」と、税務調査で足元をすくわれないよう帳簿を整える「守り」の両輪を回すことです。

「節税」と「脱税」の決定的な違いと危険な「租税回避」

キャッシュフローを最大化するために「節税」は欠かせませんが、一歩間違えると「脱税」のリスクと隣り合わせです。その手法が「法の枠内か、逸脱か」が運命を分けます。

● **節税(ホワイト)**：税法が認める優遇措置(最新の機器導入による少額減価償却資産の特例など)を賢く活用し、正當に納税額を減らす行為です。

● **脱税(ブラック)**：売上げの除外(一部の現金売上を申告しないなど)や、私的な支出を強引に経費にする行為です。事実の隠蔽・捏造であり、重加算税や刑事罰の対象となる明確な違法行為です。

● **租税回避(グレー)**：注意が必要なのがこの中間の行為です。形式上は合法にみえても、実態が伴わない不自然な取引(親族への実体のない給与支払など)は、税務調査で「経済的合理性がない」と否認されるリスクがあります。個人的な旅行を「海外ホテルの視察」と称して全額経費にするようなケースも該当します。目先の現金に惑わされず「事業成長のための投資」として節税を捉えることが、健全な経営の第一歩です。

キャッシュレス時代の税務調査と経営者が守るべき「心得」

かつて「現金商売の典型」とされた当業界も、地方の一部を除き自動精算機やキャッシュレス決済が普及し、現金決済比率は大きく低下しました。しかし、システムに売上げが正確に残る分、調査官の眼は高度化しています。

● **初日午前は何気ない雑談が「概況聴取」**
調査は通常2日間です。初日午前の雑談を通じ、調査官は「帳簿上の利益と、オーナーの生活水準や役員報酬が見合っているか」「店舗の意思決定は誰がどう行なっているか」という実態を鋭く探っています。

● **システムデータと「経費」への厳しい目**
午後は帳簿や領収書のチェックがメインです。自動精算機の売上データと帳簿の一致は当然として、「キャンセル処理」や「手動での値引き操作」が不正な売上除外の隠れ蓑に使われていないか、システムログまで確認されます。私的な飲食代・旅行代が経費に紛れ込んでいないかが厳しく見られます。また、清掃スタッフ等への外注費が実態として「給与」に該当しないか(源泉徴収漏れ)もホテル業界特有の重点調査項目です。

● **経営者のための対応ポイント**
重要なのは、質問に対して「うろ覚えで答えない」ことです。曖昧な記憶で適当な回答をすると、後で矛盾が生じた際に「虚偽の説明」とみなされ、心証が著しく悪化します。不明な点は「顧問税理士と確認して回答します」と冷静に伝え、客観的な根拠(証憑)を提示するこ

とが、最短で調査を終える最善策です。正しく守り、賢く攻める。それがホテル経営をより盤石にする税務戦略です。

40万円へ拡充で広がる「少額減価償却資産の特例」

2026年度の税制改正で拡充された、中小企業にとって非常に使い勝手の良い節税策「少額減価償却資産の特例」について解説します。これまで30万円未満だった特例の上限額が、今回の改正で「40万円未満」へと引き上げられました。

通常、10万円以上の備品等は耐用年数に応じて数年に分けて減価償却をする必要があります。しかし、青色申告の中小法人等であれば、40万円未満の資産について「年間合計300万円」を上限に、購入したその期に全額を経費(損金)として落とせます。利益が出ている期の税負担を即座に減らし、キャッシュフローを改善できるのが最大のメリットです。

● **具体的活用法**：客室の付加価値を高める最新のVODシステムやスマートTV、非対面化・省力化を進める客室設置のオーダー用タブレットなどが挙げられます。また、顧客満足度に直結する高級ベッドマットレスや、清掃スタッフの負担を軽減する高性能な業務用掃除機・ロボットなども対象になり得ます。これまで妥協していた高スペックな設備も、即時経費として導入しやすくなるのです。人手不足対策や集客力アップのための設備投資であれば、この制度を活用しない手はありません。

● **活用における注意点**：年間300万円の枠は据え置きです。単価上限が上が

った分、枠を消費するスピードは速くなるため、計画的な利用が不可欠です。また、「一の資産」の分割はNGです。本来セットで機能する50万円のシステムを、本体と周辺機器で25万円ずつに請求書を分けて「40万円未満」を装う行為は、税務調査で否認されるリスクがあります。

経営の質を高める「攻め」と「守り」の税務戦略

経営環境が変化するなか、改めて注目したいのが「キャッシュフローを最大化させる税務戦略」です。多くの相談をいただく「住居支援」と「美術品」の税務について解説します。

● **従業員の定着率を高める**
「社宅」と「住宅手当」の決定的違い
優秀な人材確保として住居費の補助を検討する際、「住宅手当」を支給するケースが多いですが、税務面では「借り上げ社宅」が圧倒的に有利です。住宅手当を現金支給すると「給与」とみなされ、従業員には所得税・住民税がかかり、会社・従業員の双方で「社会保険料」の負担が増えます。一方、会社名義で賃貸契約を結び、従業員から一定額(賃料相当額)を徴収する「借り上げ社宅(現物給与)」形式は、会社負担分は非課税です。社会保険料も上がらないため、従業員は手取りを減らさずに済み、会社も法定福利費を抑制できる「三方良し」の仕組みです。実務上は「会社名義の契約」と「社宅規定の整備」が必須です。

● **ロビーや客室を彩る**
「美術品」の損金算入ルール
レジャーホテルでは、ロビーや客室に

絵画やオブジェを設置されることも多いでしょう。取得価額が「1点100万円未満」であれば、原則として減価償却資産(経費化できる資産)として扱え、耐用年数に応じて毎年損金算入が可能です。青色申告の中小企業であれば、1点30万円未満(令和8年4月以降は40万円未満)の美術品は、年間合計300万円を限度として、購入した年に全額経費として落とせます。税務調査では「プライベートな趣味の購入ではないか」をチェックされます。設置場所の写真を残し、店舗のブランド価値向上のための投資であることを客観的に示せるようにしましょう。

経営者が知っておきたい「資産移転」の落とし穴

レジャーホテル経営において、次世代への事業承継や、個人所有の土地・建物を法人へ移管するケースは少なくありません。しかし「贈与＝贈与税」という思い込みは、思わぬ税負担を招くリスクがあるため注意が必要です。資産移転における4つの課税パターンを解説します。

● **個人から個人へ(オーナーから後継者など)**：最も一般的な形態であり、受け取った側に贈与税が課されます。
● **法人から個人へ(会社から役員・従業員など)**：受け取り側には贈与税ではなく「所得税」が課されます。また、渡した法人側も時価で売却したとみなされ、差益に対して法人税が発生するため、双方に税負担が生じます。

● **個人から法人へ(オーナーから経営会社など)**：受け取った法人は「受贈益」として法人税の対象となります。さら

に注意したいのが、贈与した個人側です。不動産などの含み益がある資産を渡すと、時価で売ったとみなされる「みなし譲渡所得税」が課される場合があります。キャッシュが入らないのに納税が発生する「持ち出し」のリスクに備えなければなりません。

● **法人から法人へ(グループ会社間など)**：渡す側は「寄附金」、受け取る側は「受贈益」として、それぞれ法人税の計算に含まれます。

税法上の「贈与税」が適用されるのは、実は「個人間の贈与」に限られます。レジャーホテル経営では不動産という大きな資産を動かす場面が多いため、事前のシミュレーションが不可欠です。

税法は非常に複雑であり、毎年のように細かなルール変更があります。「昔はこのやり方で大丈夫だった」という自己判断は、時に会社の屋台骨を揺るがす大きな追徴課税を招く原因となります。移転スキームの構築についてはぜひ専門家に相談ください。

税理士の役割は、経営者さまの「こういうホテルにしていきたい」「次の世代へスムーズにバトンタッチしたい」という想いを深く汲み取り、それを合法かつ最適な形で実現するための伴走者です。国の制度を正しく味方につけ、手元に残ったキャッシュを魅力的な客室づくりやスタッフの待遇改善に戦略的に再投資することで、皆様のホテルはさらに強い競争力をもつはずで。ぜひ、信頼できる専門家と二人三脚で、10年後、20年後も選ばれ続ける素晴らしいレジャーホテル経営を実現していきましょう。