



今回は、私たちにとって身近な税制である「医療費控除」と「セルフメディケーション税制」について、その違いと使いやすさについてまとめています。

<今回の内容>

- 1. 医療費控除 VS セルフメディケーション税制 P.1
- 2. 今こそ、MQ会計のすすめ ②.....P.3

平成30年7月1日発行

第 41号

一歩一歩着実に、そして力強く前に進みたいものです

# 本当に使いやすい制度とは

EMP通信 発行者:EMP税務会計事務所・EMP行政書士事務所

## 医療費控除 VS セルフメディケーション税制

### ■ はじめに

皆さんは、「セルフメディケーション税制」という制度があることをご存知ですか？

平成28年度の税制改正大綱で決まった制度で、以前もニュースレターで一度取り上げましたが、比較的身近な制度であるにもかかわらず、まだ世間一般に十分に認知されているとは言えないのではないかと感じています。

そこで、今回は医療費控除の制度と合わせて簡単に紹介するとともに、両者を比較しながら「で、本当に使える制度はどっちなのか？」を、皆さんと一緒に考えていきたいと思います！

### ■ 知っていますか？それぞれの制度

医療費控除は、ざっくり言うと、医療費を年間10万円以上支払った場合、10万を超えた額を所得から控除できる制度です。結構有名な制度なので、ご存知の方も多いのではないのでしょうか。医療費控除は、病院の診療費・薬代はもちろん、通院にかかった交通費や、治療のために購入した医薬品など、対象となるものに割と幅があるイメージです。



年間10万円以上っていうことを除けば、医療費控除はすごく使いやすい制度だと思うねんな～

一方、セルフメディケーション税制は、ドラッグストア等でスイッチOTC医薬品を年間12,000円以上購入した場合に、12,000円を超えた額を所得から控除することができる制度

です。

### 💡 スイッチOTC医薬品

病院で処方されている医療用医薬品のうち、ドラッグストアでも購入できるようになった医薬品のこと。

対象となる医薬品は約1,500品目あって、厚生労働省のHPIに掲載しているほか、対象医薬品のパッケージに識別マークがついています！

例…ロキソニン、ガスター10など。



買い物のとき意識したら、年間10万以上の医療費控除よりもひよっとして使えるのかもかもしれないなあ

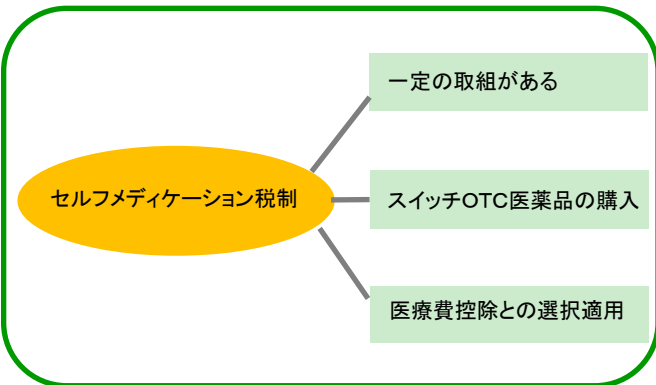
そうなんです。医療費控除は確かに対象となるものの範囲が広くて使いやすいのですが、それでも年間10万円になかなか届かないために使えないケースが少なくありませんでした。

セルフメディケーション税制だと、**対象になるものがスイッチOTC医薬品の購入のみに限られます**が、適用になるのが12,000円からなので、金額だけを見ればぐっと身近に感じられるのではないのでしょうか？

■ セルフメディケーション税制の適用を受けるにはもう一つ、忘れてはいけないことがあります。それは、医療

費が原則10万円を超えたら適用できる医療費控除とは違って、セルフメディケーション税制はほかの条件も満たさなければ適用できないことです。

まず、つぎの図をご覧ください。



セルフメディケーション税制の適用を受けるには、

- ① 申請者本人に一定の取組があつて、
  - ② スイッチOTC医薬品を購入し、
  - ③ 医療費控除との選択適用をする
- ことが条件になります。

一定の取組とは、健康保険組合や市町村国保等が行う健康診査、勤務先が行う定期健康診断、市町村が行うがん検診、そしてインフルエンザ等の予防接種などがあります。

この制度は、「国民が自発的に健康管理や疾病予防の取組をすること」を目的として作られたからなんです！



■ 「一定の取組」、こんな場合はどうなるの？

「一定の取組」の考え方は、基本的に「任意はNG」ということに注意が必要です。

“国民が自発的に健康管理すること”を目的にした制度なのに、ちょっと変だなあと個人的には思います…(^-^;)。

保険組合や勤務先が行う健康診断は「一定の取組」に当てはまりますが、自らの意思やタイミングで受ける健康診断は「一定の取組」に当てはまらないとされています。

したがって、例えば「歯の定期健診」などは当てはまりません(>\_<)。

がん検診についても同様で、自らの意思で、全額自己負担で受けるものは当てはまりません。ただし、市町村のがん検診のチケットを利用して受けるがん検診については「一定の取組」に当てはまります。

一方、予防接種は、すでに厚生労働省が指針として定めていますので、一定の取組に該当します。

つまり、予防接種に限っては「任意OK」です。

一定の取組は、必ず申請者**本人**で！（家族は対象外）

基本的に「任意はNG」！ただし予防接種に限り「任意OK」

■ 「スイッチOTC医薬品」、こんなのも使える！

スイッチOTC医薬品については、先ほどお伝えした通りです。病院で処方されて薬局で調剤してもらうようなお薬はセルフメディケーション税制の対象になりませんので、気を付けてくださいね。

ですが、ありがたい一面もあります！

「一定の取組」は、セルフメディケーション税制の申請者本人が行っていることが条件ですが、「スイッチOTC医薬品」については、一定の取組とは直接関係のないお薬でも、ご家族のために購入したお薬でも大丈夫なんです。

例えばこんな感じです。

「一定の取組」  
がん検診

**OK!**  
家族と共同で使う胃薬、頭痛薬、目薬、風邪薬、子供のための小児用風邪薬など「一定の取組」とは関係のないスイッチOTC医薬品

スイッチOTC医薬品であれば、その種類は問われません!

スイッチOTC医薬品は、レシートにもその旨が記載されます。（右の図を参照→）

セルフメディケーション税制の適用を受けるときは、スイッチOTC医薬品の購入明細を記入した「セルフメディケーション税制の明細書」の添付が別途必要なため、領収書の添付は必要ありませんが、申請して5年間は保管しておきましょう。



■ 医療費控除との選択適用は？

セルフメディケーション税制は、医療費控除とダブルで適用することができません。必ずどちらかを選択する必要があります。

ただし、例えば共働きの家庭で、旦那さんのほうで「医療費控除」を、そして奥さんのほうで「セルフメディケーション税制」を適用することはもちろんOKですよ。

■ で、どっちが使いやすい？

医療費控除は、

- ・ 病院の診察費、処方された薬代
- ・ 通院のためにかかった交通費  
(自家用車のガソリン代は含まれないので注意！)
- ・ 治療上必要と認められるコンタクトレンズや眼鏡の購入費用
- ・ 治療のためにドラッグストアで購入した医薬品  
(スイッチOTC医薬品でなくてももちろんOK！)

など、対象となるものの範囲が広くて使いやすさは抜群ですが、1世帯で年間10万円以上となるとなかなか届かないようなケースが毎年結構見受けられます。

セルフメディケーション税制は、

対象となるものがスイッチOTC医薬品に限定されますが、家族用のお薬もその範囲に含まれ、年間12,000円以上から適用できることを考えると、一定の取組を行っている方(例：毎年インフルエンザの予防接種を受けている方)にとっては、医療費控除の制度よりも身近で、使える税制であるように思います。

使いやすさは、範囲の広い医療費控除が抜群！

ただし原則10万以上からの適用なので、10万を超さない可能性の高いときは、セルフメディケーション税制と両睨みで検討していきましょう。



今こそ、MQ会計のすすめ ②

■ 前回のおさらい

まず、前回のおさらいを軽くしておきます(^-^)

前は、売上が10%ダウンしてしまった例を挙げて考えてみました。

売上が下がった原因はいくつか考えられ、売上高10%ダウンという条件が同じであっても、その原因によって最終的な利益の額が大きく異なることがわかりました。

売上高	売上原価	
	粗利	固定費
		利益

売上高	1000
売上原価	600
粗利	400
固定費	300
利益	100

詳しくは前回のニュースレターで！

① 販売数量が減った

売上高	900
売上原価	540
粗利	360
固定費	300
利益	60

利益40%ダウン

② 10%値引きして売った

売上高	900
売上原価	600
粗利	300
固定費	300
利益	0

利益0



今まで、売上が10%ダウンしたら利益も10%ダウンするんやろな〜くらいに思ってたけど、関係なかったんやな！

それぞれの利益の数字にも注目してみてください。

売上が減ったのは10%でも、利益が減ったのは、どちらの場合も10%どころではないですね(^-^;)。

ですから、売上高と利益の相関関係はありません。

■ 安易な値下げがダメな理由

前回のおさらいを通して、安易な値下げがダメな理由がなんとなく伝わったのではないかと思います。もうひとつ例を挙げて考えてみましょう。



トラ社長、経営判断を迫られる！！

甲子園レストランの近くに、ついにライバル店が出店してしまいました。甲子園レストランの売上は、じわじわ落ちてしまうことに…。

そこで、トラ社長は一大決心。商品をオール1割引きにしてお客さんを呼び戻そうと考えたのです。

巷では2割引きだってもう珍しくありません。そう考えると、甲子園レストランが踏み切ったのはたった1割引きですから、「たった1割の値下げくらいなんとかなるやろ！」と考えていました。

甲子園商店がいつの間にか甲子園レストランになっていることはスルーでお願いします(笑)。

きっと勘のいい皆さんはもうお分かりですよ！

そうなんです。答えから先に言うと、たった1割の値引きによって甲子園レストランは赤字になってしまいます。

もちろんそれも大事なポイントなのですが、今回は

「じゃあ、客数が減ったらどうなったの？」

という着眼点からも、一緒に考えてみたいと思います！

まずは、これまでの甲子園レストランのお店の状況です。

売上高	3000
売上原価	2000
粗利	1000

客単価 (単位:円)

×

数 1000人

=

売上高	300
売上原価	200
粗利	100
固定費	80
利益	20

←利益

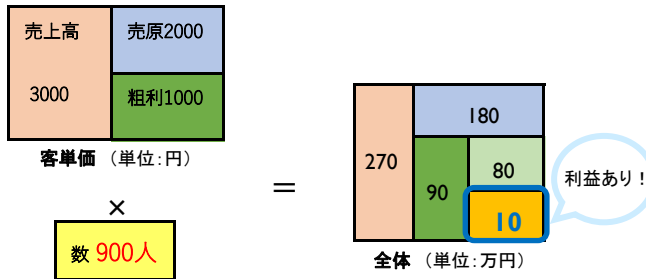
全体 (単位:万円)

甲子園レストランは、ひと月あたり平均1,000人の来客がありました。

先ほどの図からもわかるように、売上高は300万、売上原価は200万、粗利は100万です。そこから毎月の固定費80万を引いた20万円が一月の利益になります。

■ 客数が減ったらどうなるの？

もしもライバル店の影響でお客さんが1割減ったら、どうなることが予測できるでしょうか？



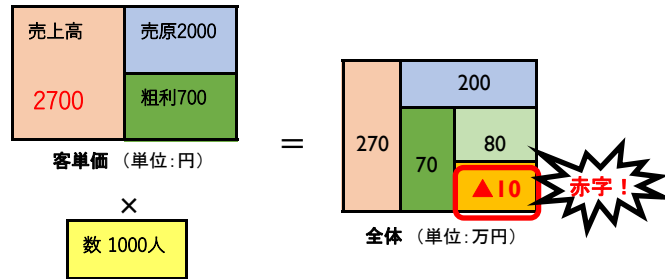
お客さんが1割減った時点では、まだなんとか利益が出る状態だったことが分かります。

■ 商品を1割引きしたらどうなるの？

しかし、トラ社長は思いました。

「何もしないでお客さんが1割減ることを考えたら、商品を1割引きにしても同じじゃん!!」と。

その結果、次のようになりました。



お客さん一人あたりの単価が下がることで売上高も下がりましたが、値下げをただけなので売上原価は変わりませんよね。

したがって、粗利総額の70万から固定費総額80万を引くと、ひと月で10万円の赤字になってしまいました。

そして、もう一点大事なポイントがあります。

一般的に、なんとなく売上原価は売上高に比例して増減するようなイメージがありますが、実はそうじゃない!! ということを確認してみてください(\*^^)v。

売上原価は、販売数量のみに比例します。



ほんまやな! そうすると、販売数量に比例しない費用が固定費になるっていうこと?

その通り! トラ社長、だんだんわかってきたようです(^.^)。MQで数量が重視されるのは、数量に比例する売上原価と、比例しない固定費とで、その性質に明確な違いがあるからです。

売上高と利益の相関関係がないのと同じように、売上高と売上原価の相関関係もありません。

ですから、例えば“比率”だけを見て考えるクセがついてしまうと、大事な経営判断を誤ってしまうことにつながります。

もちろん、話題性を考えたら、値下げも一つの立派な戦略です。

でも、そのためにはもっと具体的に・そして論理的に、その根拠となる数字を導き出すべきなのです。

数量や固定費を含めたブロックパズルで考えることは、より正しい経営判断をする上で大きな助けになりますよ。



(ニュースライター 幡司)

編集後記

■ 先日、MG研修(MQ会計の経営戦略ゲーム研修・MQ会計講義)に参加してきました。わずかな時間内で状況に応じた的確な経営判断をすることの難しさを実感すると同時に、それが身についたときのメリットも改めて感じる事ができました。

■ 利益そのものだけを考えたとき、「銀行の融資を受けたいから頑張って利益を上げたい!」「税金をなるべく抑えたいから、利益は少なくて構わな

い!」と、経営者さんによってその考え方(=求めるゴール)は様々です。皆さんが考える「求めるゴール」は、なんですか？

■ 会社の状態を正しく把握することができたら、先のこともっと具体的に考えられるようになります。皆さんの成功のお手伝いもしっかり貢献していきたいように、学びを深めていこうと思います。今後ともよろしくお付き合いください(\*^^)v。



EMP 税務会計事務所  
EMP 行政書士事務所  
株式会社 オフィス EMP

〒530-0047 大阪市北区西天満5-6-10  
富田町パークビル207号  
TEL : 06-6316-3755 ・ FAX : 06-6316-3756  
MAIL : info@office-emp.com  
Web : http://www.office-emp.com

【取扱業務】

- 事業計画、キャッシュフローコンサルティング
- 税務顧問・税務調査対策
- 法人設立
- 各種セミナー
- ITコンサルティング、HP作成、SEO対策など

