



今月は、経営者のみなさんにとって身近な「中小企業倒産防止共済」について説明しています(^-^).

すっかり暑くなりました！熱中症対策はしっかりと♪

<今回の内容>

1. 再チェック！「中小企業倒産防止共済」…………… P.1

2. 今こそ、MQ会計のすすめ ③…………… P.3

平成30年8月1日発行 第 42号

いよいよ2018年後半戦。

復習しよう「中小企業倒産防止共済」

EMP通信 発行者:EMP税務会計事務所・EMP行政書士事務所

再チェック！「中小企業倒産防止共済」

■ はじめに

今月は、トラ社長の



利益が増えるのはうれしいけど、それで税金が高くなるのはいややねんなあ〜〜

という声に応えるべく、節税対策に役立つテーマです。

中小企業倒産防止共済は、割と広く認知されている制度ですが、みなさんはどれくらい把握できていますか(^-^)?

以前にもニュースレター(平成29年5月号)で紹介したことがあるのですが、最近、経営者さんと話をする中で、中小企業倒産防止共済について話題に上がることが多かったので、復習を兼ねて、再びまとめてみました。

■ 中小企業倒産防止共済とは？

その名の通り、「取引先の倒産の影響を受けて中小企業が連鎖倒産してしまうことを防止する」ことを目的として作られた共済制度です。

1年以上継続して事業を行っている中小企業で、加入要件を満たしていれば加入することができますよ。

得意先の会社が倒産してしまうと、一般的には、倒産の影響を受けて、自社まで経営が苦しくなってしまうと考えられますね(>_<)。

そこで登場したのが、「中小企業倒産防止共済」です！

毎月掛金を納めることで、得意先の倒産によって自社も資金繰りに困るような状態になってしまった場合に、無担保・無保証人で、納めた掛金の最大10倍(上限8,000万円)の金額を借り入れることができます。

■ 加入のメリットと注意点

まずは、メリットを簡単に列挙してみます。

- ◆ 中小企業倒産防止共済 加入のメリット ◆

 1. 連鎖倒産の危機の時に借り入れが可能
 2. 掛金が全額経費になり、節税に有効！
 3. まるで積立貯金？
 4. 取引先が倒産していなくても借り入れ可能

◇ 連鎖倒産の危機に借り入れ可能

先にお伝えした通り、得意先の倒産により自社が経営難になった時に借り入れすることができます。

限度額は、『実際の損害額』と『納付済みの掛金の10倍の金額』とのいずれか小さい額です。

例えば、すでに掛金を150万円納めていたとして、2,000万円の債権が回収できない場合は、

$$150万 \times 10 = 1,500万円 < 2,000万円$$

となり、1,500万円の借り入れをすることができます。

◇ 掛金が全額経費になり、節税に有効！ **節税ポイント**

掛金の全額が納付した期の経費にできるので、節税しながら万が一に備えることができます。

なお、掛金は最大800万円まで積み立てることができ、毎月5,000円～20万円のあいだで自由に決めることができます。
途中で金額の変更も、もちろんOK!



節税のことを考えたら、利益によって掛金の金額を変更することができるんで、めっちゃいいやん！

◇ まるで積立貯金？

解約しても掛金が戻ってきます！



12か月以上納めていれば8割以上が戻り、40か月以上になると掛金の全額が戻るんです。

一定期間納め続けられれば、節税分の経費を貯金しているのと同じですね(^-^)

◇ 取引先が倒産していなくても借り入れ可能

取引先が倒産していなくても、一時貸付金として最大で解約手当金の95%相当の金額を借り入れることができます。

では、注意点はなんでしょう？

あえて、先ほどのメリットに書き足してみました。

中小企業倒産防止共済 加入のメリット

+ 注意点！

1. 連鎖倒産の危機に借り入れ可能
⚠️ **借入金の10%を利息とし、利息分の掛金が消滅**
2. 掛金が全額経費になり、節税に有効
⚠️ **解約返戻金は全額が利益となり、課税される**
3. まるで積立貯金？
⚠️ **40か月に満たない間に解約すると、元本割れしてしまう**
4. 取引先が倒産していなくても借り入れ可能

◇ 借入金の10%を利息とし、利息分の掛金が消滅

返済期間中は基本的に無利息なのですが、たとえば1,000万円借りた場合には、1,000万の10%となる100万円の掛金が借り入れするときに消えてしまいます。

つまり、借入時に、10%の利息を一気に取られるってということですね(^-^;)。

そしてこれは、年利4%で5年借りたときのトータルで支払う利息の金額と同じです。

借り入れを考えるとときには、『自社の描く返済プランと比べ

てどうか？』という観点からも検討するといいたと思います。

◇ 解約返戻金は全額が利益になり、課税される

掛金を納めているときは節税になりますが、**解約した時には今までの掛金全額が利益になる**ため、今まで節税した分の税金を納めなければいけません。

逆に考えると、解約のタイミング(=利益が出るタイミング)を自分で選べるということです！

損失の大きい期に解約し、利益を計上することで決算書の見映えを良くすることもできます。



◇ 40か月以下に解約すると元本割れしてしまう

先にもお伝えしたように、40か月未満のうちに解約してしまうと、元本割れになります。

途中で金額の変更は可能なので、ぜひ、積み立ては40か月以上で(^-^)。期末にまとめて1年分払うことも可能ですよ～！

■ まだある！ 法人の場合の節税

法人の場合、おすすめの方法がまだあります！それは、**掛金を資産として計上する方法**です。

この方法によるメリットは次のとおりです。



掛金を資産として計上するメリット

1. 資産が増える
2. 資産に計上しながら経費にもできる！

(別表十(六)の添付で損益に算入OK)

◇ 資産が増える

これまでどのくらい掛金を納めたかも一目瞭然。

積み立てる上限は800万円までなので、あとどのくらいの期間掛金を納めればいいのか見通しが立ち、最終年度の経費計上の計画を早めに立てることができます。

◇ 資産に計上しながらも、経費にできる！

利益に影響せず節税を図ることができるので、いざ融資を受けたいと思ったときに有利です。

一般的な保険は、契約期間が長期であっても、解約するときは基本的に元本割れしてしまいます。40か月以上という条件付きですが、中小企業倒産防止共済の掛金が全額返ってくる仕組みは貴重とも言えます。



今こそ、MQ会計のすすめ ③

■ これまでのまとめ

いよいよ『MQ会計のすすめ』も第3回に突入です。そこで、これまでのおさらいを要点にしてまとめてみました！

❗ 売上高が同じだけダウンしても、その原因によって最終的な利益の額はそれぞれ異なる（→第1回）

売上高と利益との間に相関関係はない！

❗ 単価が下がることでダウンするのは売上高。売上原価は変化しない（→第2回）

売上高と売上原価との間に相関関係はない！

ライバル店の出店や雇用流出など、急な経営の変化は起こり得ます。MQ会計は、会社の状態を俯瞰して考えるツールの一つでもあります。



■ 利益感度分析

今回は、MQ会計のブロックパズルを使って実際に戦略を立ててみましょう！でもその前に、ちょっと質問♪

儲かる（利益がアップする状態）とは、どのような状態になることだと思いますか？

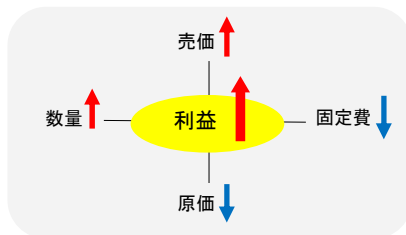
① 売価、② 原価、③ 数量、④ 固定費

それぞれどのようになればいいか、考えてみてください。



いかがでしたでしょうか(^-^)。一般的には、儲かる状態は、

- ① 売価が上がって、
 - ② 原価は下がって、
 - ③ 数量は上がって、
 - ④ 固定費が下がる
- ときですよね。



当然ですが、4つの要素が全てそのような状態になることもあれば、ならないこともあります。（ならないことの方が多いような…(^-^;)）

MQ会計ではブロックパズルを使って考えていくため、一般的な概念にとらわれることなく、ブロックを自分で好きなように動かしながらいろんな可能性を検討し、会社の理想の状態を模索することができます。

そこで今回は、「利益を2倍に増やしたい！」「税金をあまり払いたくない！」という異なる2つの観点からまとめてみました。

■ 利益倍増計画

まず、これがいつもの『甲子園レストラン』の状態です。

売価	原価 20	× 数 10	→	200	
30	粗利 10			300	100
					20



利益を20→40に倍増させるにはどうしたらいいか考えます！

戦略① 売価を上げる

売価	原価 20	× 数 10	→	200	
32	粗利 12			320	120
					40

スタート

利益40円 からスタートします。

- ① 固定費 変わらないので、80のまま
(粗利 利益40に固定費80を足して、120)
- ② 売上原価 変わらないので、200のまま
- ③ 売上高 粗利120に原価200を足して320
- ④ 数量 変わらないので、10のまま

売価32円 にすればよい(売上高320を数量10で割る)



ほんまや！数字に根拠が出てくるなあ！

戦略② 原価を下げる

売価	原価 18	× 数 10	→	180	
30	粗利 12			300	120
					40

スタート

戦略①と同様に、利益40円 からスタートします。

- ① 固定費 変わらないので、80のまま
(粗利 利益40に固定費80を足して、120)
- ② 数量 変わらないので、10のまま
- ③ 売上高 変わらないので300のまま
以上のことから、売上原価が180と決まる

原価18円 にすればよい(売上原価180を数量10で割る)

戦略③ 数量を上げる

売価	原価 20	× 数 12	→	240	
30	粗利 10			360	120
					40

スタート

利益40円 からスタートします。

- ① 固定費 変わらないので、80のまま
(粗利 利益40に固定費80を足して、120)
- 売上原価は、数量が決まらなないと確定しません。(「これまでのまとめ」参照)
- そこで、粗利が10→120になっていることに着目して、数量を求めます！
- $120 \div 10 = 12$ A. 数量12個

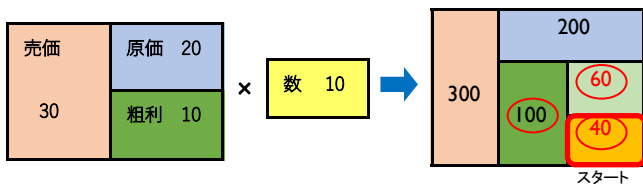
数量12個 にすればよい

(数量が決まり、各要素の値もすべて埋まります！)

戦略④ 固定費を下げる

MQ会計で固定費として考える代表的なものは、大きく分けて、人件費、経費、金利、戦略費、償却費です。

なかなか下げることは難しいものが多く、下げるとしたら固定費のうち『経費』になると思います。



利益40円 からスタートします。

- ① 売上原価 変わらないので、200のまま
- ② 売上高 変わらないので、300のまま
- ③ 数量 変わらないので、10のまま
- 以上のことから、「粗利も変わらず100のまま」だと分かります。

固定費60円 にすればよい(粗利100から利益40をひく)



ほんまにパズルみたいやな！

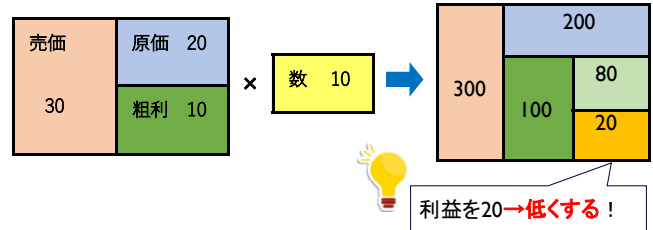
慣れるまでは少し難しく感じるかもしれませんが、この考え方が身につくと、会社の経営計画を考えるときにものすごく役立ちますよ！



■ 節税の計画も！

お伝えしたブロックパズルは、節税面でもその力を発揮します。

ブロックパズルのやり方自体は変わりませんが、先ほどとは逆で、極力利益が出ないようにするには『どのコストを現状よりあとどのくらいかけられるのか？』を考えます。



先ほどと同様に、利益をスタート地点として考えます。MQ会計では、どのケースでも求める利益を決めるところから始まるんです(^.^)。



そうそう！ここ大事やで！！

利益あんまり出えへんやろうから税金そんなに払わんでもええと思うたのに、蓋開けたら意外に利益出てて、焦ったことあるわ！！

どのコストをあとどのくらいかけられるのかが分かると、次はその使いみちについて具体的に考えておくことができます。

・中小企業倒産防止共済に加入する？

・社員旅行へ行く？

・従業員に賞与を出す？

・固定資産を購入する？

・単純に経費を増やす？

この先の経営の見通しを具体的に立てられることのメリットや安心感を、MQ会計を通じてぜひ感じてみてもらえると嬉しいです。

(ニュースレター本文 幅司)

編集後記

■ 今月でMQ会計の特集3回目でしたが、いかがでしたでしょうか。MQ会計は、あくまで「これからどうする？」を具体化するための一つのツールです。変動費・固定費についても、MQ会計とは別の分け方、考え方もあります。

■ 「財務会計」は外部に報告することを主な目的としているため、一定のルールが存在していますが、MQ会計をはじめとする「戦略会計」は、会社

ごとにその会社独自のオリジナルが作られていくのだと感じています。ですので、みなさんが思う『うちの会社では、こうやねん。』を、どんどん聞かせてください(^.^)。

■ 2018年もいよいよ後半に入りました！毎年、一年一年がとつとも早く感じるのは気のせいでしょうか(^.^)。ぜひ、2018年後半もよろしく願いいたします！



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

