

格付けを上げる節税法

経営セーフティ共済の活用

1. 経営セーフティ共済の特徴

経営セーフティ共済は、掛金全額が損金に算入でき、1年以上の掛金を解約した場合には80%以上の解約手当金があり、40ヵ月以上の掛金を任意解約した場合は、掛金の全額（100%）が解約手当金として戻ってきます。

このように資産性の高い共済であるため、保険料などで費用処理せず、保険積立金として資産計上することで、貸借対照表の自己資本額を増加させることができ、格付けを有利にすることができます。

保険料（損益計算書） 保険積立金（貸借対照表）

そして、法人税の計算において課税所得から掛金を損金処理するために、「特定の基金に対する負担金等の損金算入に関する明細書」を添付することで、節税からも大きなメリットがあります。

さらに、前納期間が1年以内である前納掛金についても、支払った事業年度に全額損金処理することができます。

2. 経営セーフティ共済とは

中小企業が、取引先の倒産という不測の事態に直面した場合に、迅速に資金を貸し出す「独立行政法人 中小企業基盤整備機構」が運営する共済制度です。

取引先が倒産した場合に、積み立てた掛金総額の10倍の範囲内で、回収困難な売掛債権等の額以内の貸し付けを受けることができます。

< 解約手当金の支給率 >

納付月数	任意解約	機構解約	みなし解約
1月～11月	0%	0%	0%
12月～23月	80%	75%	85%
24月～29月	85%	80%	90%
30月～35月	90%	85%	95%
36月～39月	95%	90%	100%
40月以上	100%	95%	100%

食事補助（現物給与）の活用

経営者だけでなく、社員でも社会経費の負担増を強いられる時代に突入したことで、社員の給与を毎年昇給しても、これまで以上の税金を収めなければならなくなりました。

そのため、経営者が社員への感謝を込めて昇給しても、社員の可処分所得があまり増加しないため、経営者の社員への感謝の気持ちが社員に対して伝わり難い状況になりつつあります。

社員の給与を毎年昇給することも大切ですが、それ以上に社員の可処分所得をアップさせる対応の方が重要な時代になりました。

さらに、消費税の税額計算が本則課税の場合、役員報酬や社員の給与は消費税が非課税のため、仕入税額控除ができず、毎年の決算で納付する消費税額は大きな負担になっています。

また、消費税率のアップは時間の問題で、中小企業のさらなる大きな負担になり、中小企業の経営上、法人税よりも優先して何とか対策を図りたい税金でもあります。

そこで、経営者や社員の可処分所得をアップして、消費税の節税対策として活用できるのが、食事補助です。

1．食事補助の概要

所得税法基本通達では、「役員や社員に支給する食事は、下記の2つの要件を満たしていれば、給与として課税されない」規定があります。

役員や社員が食事の価額の半分以上を負担
下記の金額が1ヵ月当たり3,500円（税別）以下
「食事の価額」 - 「役員や社員が負担している金額」

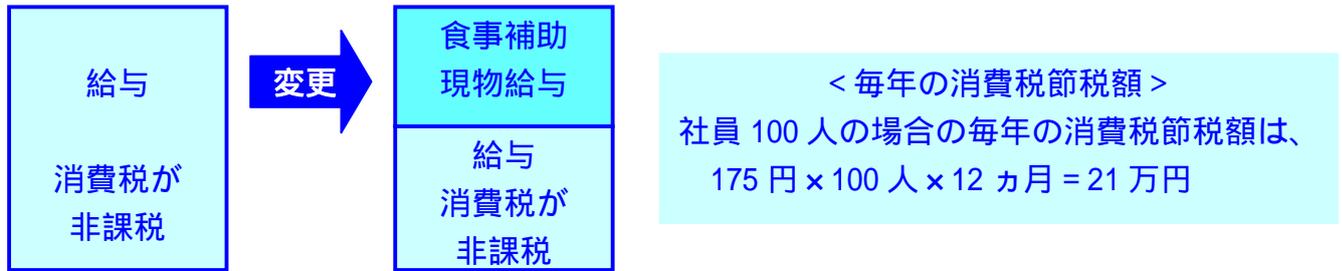
社内に食堂がない場合でも、会社の指定食堂として外部の飲食店等と契約することで、上記の規定を活用できます。

2．会社と社員のメリット

会社のメリットは、役員報酬や社員の給与は消費税が非課税であるのに対し、食事補助は消費税が課税されているため、この食事補助に対する消費税を仕入税額控除でき、消費税額の節税により現金・預金と自己資本額を増加させることができます。

また社員のメリットは、食事補助部分の金額が給与として源泉所得税や住民税が課税されないため、その分の可処分所得をアップさせることができます。

したがって、会社と社員の双方にメリットがあります。



銀行から“経営姿勢”を疑われる生命保険の活用例

保険の掛金が全額損金になり、解約返戻金のあるガン保険を会社で契約後、さらに契約後の年数が増えるほど解約返戻率が高くなる逓増定期保険にも会社で契約します。

そして、解約返戻率の低い段階で契約している逓増定期保険を経営者個人に売却（契約者変更）して、会社の損失を計上し、ガン保険を解約して返戻金でこの損失をカバーする方法などがあります。

このような方法は節税にはなりますが、会社の現金・預金と自己資本額を大きく減少させることになるため、格付けがダウンするばかりでなく、銀行からも経営者の経営姿勢を疑われ、融資が高い金利になったり、場合によっては融資がストップすることにもなりかねません。

“格付け”における生命保険の上手な活用法

銀行は、融資が完済されるために融資先の日常の資金繰りを重要視するとともに、会社及び経営者が万が一の場合におけるリスクも重視します。

会社が契約する生命保険は、これらのリスクを見据えた最低必要保障額の観点から契約することが重要です。

< 最低必要保障額（下記 ~ の合計金額） >

$$\left[(\text{借入金} + \text{社債}) + (\text{支払手形} + \text{買掛金} + \text{未払金}) - (\text{現金} \cdot \text{預金} + \text{受取手形} + \text{売掛金}) \right] \times 10/6$$

販売費及び一般管理費(月額) × 3 ヶ月 × 10/6

役員退職金 × 10/6

経営者が注意すること

節税のみの観点から生命保険を勧める税理士や保険会社を多く見受けます。契約に際しては、格付けとの関係も説明できる税理士や保険会社を選ぶことが、今後の経営判断において重要になります。

また、銀行も生命保険を販売するようになりましたが、融資を受けている銀行から生命保険を勧められた場合、平成 21 年 12 月に金融庁から出された「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」の中で、「保険募集業務に係る取引強制、優越的地位の濫用、抱き合わせ販売等の不公正な取引方法が具体的に認められた場合には、独占禁止法の観点からも問題となり得るが、こうした事態を未然に防止するための態勢」の整備を銀行に求めています。

したがって、生命保険の契約に関することなどを断っても影響がないことになりません。