

財務 VOL.68

中小企業倒産防止共済とは？

「中小企業倒産防止共済(経営セーフティ共済)」制度が節税になるというお話をお聞きになった方も多いかと思いますが、具体的にどんな仕組みなのか分からないという先生方も多いのではないのでしょうか。小規模企業共済や国民年金基金といった他の共済等に比べると、知名度や節税効果で劣る部分もありますが、上手く使えば節税につながるのも事実です。

今回は、この倒産防止共済制度の内容と節税ロジックについて詳しくご説明させていただきます(※ただし医療法人は利用できませんので、個人医院に限って、以下読み進めて頂ければ幸いです)。

商品の概要

もともとは中小企業の連鎖倒産を防止するために設けられた制度で、万が一取引先が倒産して損失を被った場合、掛金累計額の最大10倍までの範囲で無担保・無利息・保証人なしで融資を受けることができます。「なんだ。一般患者が相手の保険医療機関にはほとんど関係ない話では？」といったお声が聞こえてきそうですが、実はこの制度、掛金を全額必要経費に計上することが可能なため、本来の共済目的というよりはむしろ節税対策の一つとして利用されることが多いのです。

以下ポイントをあげてみますと・・・

① 支払った掛金は全額経費になる

掛金は月額5千円～20万円の範囲で自由に選択することができます。また、1年分の前納制度を活用すれば、「短期前払費用」という税法上の特例を利用し(※1)、今からでも駆け込みで最大240万円(20万円×12ヶ月)の経費計上が可能です(12月中旬頃までに申込手続きを済ませ、年内に実際に掛金を支払うことが条件です)。

(※1)詳しくは弊社レポート(財務VOL66)をご参照下さい。

② 掛金を40ヶ月以上支払うことで、掛金の全額の返金を受けられる(返戻率100%)

掛金の滞納による自動解約等、イレギュラーなケースを除いて、40ヶ月以上加入すれば掛金の100%が返金されることが約束されています。例えば、法人の節税策として役員を被保険者とした生命保険に加入するのは一般的ですが、解約の際に保険料の100%が戻ってくる商品は皆無です。無利息ですが、節税をしながら外部に積立預金(簿外積立)しているのと同様の効果が得られます。

この制度を運営する「中小企業基盤整備機構」は国が全額出資する独立行政法人ですので、安全性の面でも民間金融機関より“高い”と言えるでしょう。

③ 掛金の増額・減額が可能のため、年度によって掛金額を柔軟に変更できる

①でご紹介させて頂いたように、年払い方式の前納制度を利用して掛金を経費計上した場合、毎年継続してこの前納制度を継

続しなければ節税効果を楽しむことはできません(※1)が、この制度では、利益状況により掛金の多寡を柔軟に変更できますので、例えば業況悪化により資金的余裕がない場合でも掛金を減額(※2)することで継続が可能です。

つまり、多額の利益が生じた年度には掛金を多く、業績が悪くなり資金繰りが厳しい年度には掛金を少なく、といった柔軟な対応(月額5千円～20万円の範囲で5千円単位で設定)が可能です。

(※2)建前上、「減額」には法令で定められた一定の理由(事業経営の著しい悪化、疾病又は負傷、危急の費用支出のいずれかにより、掛金の納付を継続することが著しく困難となった等)が求められます。

注意すべき点

① 累計積立限度額は800万円が上限

上述のように、単年度での最大掛金の額は240万円であり、この場合には最高税率適用所得の方の節税額は120万円と多額の効果を楽しむことができますが、そのメリットも一定金額までということになります。

② 解約した際に返金される解約手当金は、「益金」(事業所得の雑収入)として処理され、全額が課税対象となる

このように「出口」における課税の扱い(掛金＝返金が100%課税される)が、小規模企業共済(退職所得扱い:一定の控除、1/2 課税措置有)や国民年金基金(一定の控除措置有)と比較して相対的に劣ってしまう点です。仮に「部分解約」が可能であれば、例えば永年勤続者の退職金に充てる等、臨時の費用支出に必要な額だけ解約し充当することで、解約手当金への課税を回避することが可能となるのですが、残念ながら一括全部解約しか選択肢はありません。

そういう意味では「単なる課税の繰り延べ」に過ぎないという考え方も否めません。

最後に

上記において「単なる課税の繰り延べ」という表現を用いましたが、好況時に節税しながら外部積立し、急な資金需要のある時にその解約金を活用するという手法は資金戦略上、非常に有効であることは間違いありません。その他、所得税の超過累進税率(所得の増加によって適用税率が段階的に上昇)を活用する選択肢もあります(例えば50%税率適用時に加入し、40%税率適用時に解約等)。

いずれにしても、加入時にある程度の「出口戦略」を想定した上で、活用をご検討されるのが賢明です。既に加入済みながら、「出口戦略」に不安のある場合にはぜひ遠慮なくご相談下さい。有効な「出口戦略」の策定をお手伝いさせていただきます。