



こりゃ、ほっとけん！

保つと険NEWS

第9号

平成24年

8月3日(金)

発行所 顧問料不要の三輪会計事務所

〒541-0051 大阪市中央区備後町2-4-6 森田ビル1F ☎：06-6209-7191

総合HP：<http://www.zeirishi-miwa.co.jp> 自動見積はこちら：<http://www.zeirishi-houshu.com> (禁無断転載・ネット上を含む)

適切な保険料は？

決算対策で生命保険に加入する際に、気をつけないといけないのが「保険料をいくらにするか？」という点です。保険料は原則として毎年同じ金額を継続的に支払っていくものですから、目先の利益を圧縮する事だけを考えていては将来本業を圧迫してしまうかもしれません。

「大体これぐらいだろう」という直感的な金額だけではなく、次の《5つの視点》から数字を導き出した上で、その数字と直感的な金額がマッチしていれば、納得のいく保険加入ができるのではないのでしょうか。どれも決算書などから簡単に出来る金額ですので参考にしてください。

5つの視点①

税引前当期利益

決算対策で保険に入る場合に、まずチェックするのが税引前当期利益です。この金額が保険料の1つの目安となります。(例の場合2,000万円)

税引後当期利益	1,200万円
減価償却費	2,000万円
年間銀行返済額	2,200万円
税引前当期利益	2,000万円
営業CF	4,000万円
現預金の増加額	800万円
原価	25,000万円
経費	8,000万円
期末の現預金額	4,200万円

5つの視点④

現預金の増加額

決算書2期を比較して現預金の増加額を保険料とする考え方です。しかし、本業での現預金の増加額(営業CF)がマイナスの場合、借入や資産の売却でマイナスを賅っている場合もありますので、内容を検討しましょう。(例の場合、800万円)

5つの視点②

税引後当期利益+減価償却費-銀行返済額

「税引後当期利益+減価償却費」は年間の借入返済可能額を算出する場合に用いられる算式ですが、ここから実際の銀行返済額を引いた残りを保険料とする考え方です。当期利益=資金の増加額ではないので確定はできませんが1つの目安と考えられます。(例の場合、1,200万+2,000万-2,200万=1,000万円)

決算書(例)



5つの視点⑤

15日まで減少可能な金額

期末の現預金残高から15日分の平均支出額を引いた残額を保険料とする考え方です。

■15日分の平均支出額

$$\{(原価+経費-減価償却費) \div 12ヶ月 + 毎月の銀行返済額\} \div 2$$

$$\{(25,000万+8,000万-2,000万) \div 12 + 2,200万 \div 12\} \div 2 \div 2 = 1,383万円$$

■15日まで減少可能な金額

$$(期末現預金額) - (15日分の平均支出額)$$

$$4,200万円 - 1,383万円 = 2,817万円$$

5つの視点③

営業キャッシュフローの額

営業キャッシュフロー(営業CF)は、本業での現預金増加額を示す数字です。この金額が1つの目安となりますが、この場合には、次年度以降の設備投資や借入返済を考慮する必要があります。

(例の場合、4,000万円)

これら5つの視点は、どれも1つの目安に過ぎませんが、今回の例の場合では最も小さい金額である800万円が、社長が感覚としてもっている余裕資金と一致していれば無理のない適切な保険料額と言えるのではないのでしょうか。

お問合せシート

保険のプロ代理店：顧問料不要の三輪会計事務所
(ING生命保険、日本生命他多数生保取扱い)

フリガナ	
会社名	
フリガナ	
氏名	
住所	〒
TEL	
FAX	
E-Mail	@

■どのようなご相談ですか？（下記チェックしてください。複数選択可）

- 法人の節税プランを考えてほしい
- 相続対策プランを考えてほしい
- 保険の現状分析をしてほしい
- 無駄な保険がないか見直しをしてほしい
- 保険を活用したいいい運用プランを考えてほしい
- その他

ご相談は
無料

FAX 06-6209-8145

※この用紙をFAXしてください。

TEL 06-6209-7191



hukumoto@zeirishi-miwa.co.jp

※弊社お客様は担当者へ直接ご連絡ください。

保険のプロ代理店：顧問料不要の三輪会計事務所

(ING生命保険、日本生命他多数生保取扱い)

〒541-0051 大阪市中央区備後町2-4-6 森田ビル1F TEL: 06-6209-7191 FAX: 06-6209-8145