



株式会社エフアンドエム

劇的に成長した企業がやっている

超プロが教える 財務の打ち手 31選





01 財務分析から見える 4 つの視点	P03-P05
---------------------	---------

02 金融機関とうまく付き合っ資金を得るには	P06-P09
------------------------	---------

03 支出を抑えるためにできるコストダウン項目	P10-P14
-------------------------	---------

04 税金・社会保険料をうまく抑制するための方法	P16-P31
--------------------------	---------

appendix（付録）

中小企業のどのお悩みもF&MClubにおまかせください

1 F&MClubとは	P32
2 F&MClubの3つの特徴	P32
3 F&MClubの幅広い提供コンテンツ	P33-P37



01

02

03

04

財務分析から見える4つの視点

Financial Analysis

自社の財務を分析する目的は、経営者が自社における経営課題を把握し、
自社の信用力を高めるプラン作成に生かすことです。

具体的な解決策を立案するために

売上

経費

利益

資金繰り

4つの視点から考えることが有効となります。



[1] 売上

売上高の分析は、**販売単価×販売数量**として簡素化する方法があります。

具体的な**売上改善策**は次の6点に絞り込むことができ、**特に単価の見直しが重要**となります。

既存製品の販売単価の見直し

既存顧客のリピート率増加

新規顧客の開拓

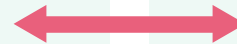
新規事業、新規分野への進出
(商流の変更)

既存サービスへの付加価値の追加

過去取引先との取引再開

[2] 経費

自社の売上高に対する**諸経費の割合**



同業平均における**経費構造**

比較することにより、**自社の経費削減の余地を検討**することが可能

経費の削減は網羅的な取り組みではなく、**無駄な経費の削減**から着手します。

本来は必要である経費を削減すると**売上減少**や**社内の活力停滞**を招くおそれがあるため、**何をもって無駄とするかの判断が重要**となります。



[3] 利益

経常利益率や付加価値率を分析し、より利益を確保する施策を検討する観点です。

具体的には

利益率が高い製品の販売を強化する

在庫のロスを削減する

材料費を抑える

在庫の回転率を良くする

[4] 資金繰り

財務の視点から分析することで、資金繰り改善策の立案や金融機関から自社への評価を上げる方法などを検討することができます。

資金繰りを改善するために見直すこと

営業収支（本業による収益の改善）

財務収支（資金調達と返済のバランス）



負債が減少するなど財務面が健全化し、
金融機関からの融資を得やすくなる



01

02

03

04

金融機関とうまく付き合って資金を得るには

How to raise funds

財務面の課題を分析するときは、金融機関が重視する次の4点を理解しておく効果的です。

財務指標 / スコアリング / 資金繰り / 今後の事業の改善見通し

手法

[\[1\] 財務分析](#) [\[2\] 借り換えの検討](#) [\[3\] 事業計画書](#) [\[4\] 経営力向上計画](#)



[1] 財務分析

自社の財務面の課題を解決することで財務面の数値が良くなり、金融機関からの評価が高まります。
金融機関が重視する財務面の数値（財務指標）は種類が多く、主な例は以下のとおりです。

■ 債務償還年数（年）

$$\text{借入金} \div (\text{税引後当期純利益} + \text{減価償却費})$$

■ 自己資本比率（％）

$$\text{純資産（自己資本）} \div \text{総資産} \times 100$$

■ （債務超過の場合）実態債務超過解消年数（年）

$$\text{債務超過額} \div \text{当期利益}$$

■ 売上高経常利益率（％）

$$\text{経常利益} \div \text{売上高} \times 100$$

※あくまで一例です



スコアリング

- さまざまな指標の結果を総合的に点数化することをスコアリングという
- スコアに応じて債務者区分が決められる
- スコアリングの代表例は、数多くの金融機関や信用保証協会が採用している『CRD評点』がある



[2] リファイナンスの検討

収益(キャッシュフロー)より借入金返済が多く資金繰りを圧迫している中小企業は多くあります。この場合における資金繰り改善策としてリファイナンスがあげられます。

リファイナンス

新しい融資により返済中の借入を繰り上げ返済し新しい借入へ乗り換えること

→ 新たな融資を現状の返済期間より長期間とすることで**元金返済金額を減らすことが可能になる**

[3] 事業計画書

財務分析により把握した自社の内部課題とその解決策は、今後の業績予測である**事業計画書**としてまとめることができます。事業計画書を作成することにより、以下のような効果が見込まれます。



自社の課題の明確化



改善策の予実管理が可能



金融機関へ提出することによる
自社への評価の向上



[4] 経営力向上計画

経営力向上計画は、生産性向上のための投資やマネジメントの向上などを実施する計画を支援する制度です。

申請においては

ローカルベンチマークを利用した経営診断、認定経営革新等支援機関の支援などにより、内部課題の明確化、自社に合った取り組み内容とする検討への支援などがまとめられている

経営力向上計画の認定を受ける



「金融支援」「税制措置」「法的支援」の3つの支援を受けることができる

01 金融支援

政策金融機関の融資、民間金融機関の融資に対する信用保証などの支援を受けることができる

02 税制措置

経営力向上計画をおこなう際に発生する、法人税や登録免許税・不動産取得税、準備金の負担を一部軽減できる

03 法的支援

許認可承継の特例、組合発起人数の特例、事業譲渡の際の免責的債務引受に関する特例措置を受けることができる



01

02

03

04

支出を抑えるためにできるコストダウン項目

Cost reduction

経費の削減は利益の増加に直結することが多い一方で、
不適切な削減は自社の活力を損なうおそれがあるため、次の4つの観点から検討します。

無駄の削減 / より廉価な契約への乗り換え / 生産性向上投資などによる効率の改善 /
従業員のモチベーション向上や定着率の改善

手法

- [1] 水道光熱費 [2] 通信費 [3] IT 管理費 [4] 印刷費 [5] 賃料
- [6] 交通費（出張費） [7] 消耗品 [8] 人件費

[1] 水道光熱費

エネルギー源と使い方などを見直します。



- ✓ 電気、ガス供給の契約プランの変更
- ✓ 井戸など地下水の活用
- ✓ 自家消費型太陽光発電設備の導入
- ✓ LED照明への切り替え、エアコンの更新
- ✓ 節水コマの設置

[2] 通信費

電話回線使用料や郵便代などを見直します。電子請求書や電子領収書の導入は郵便料金や印紙代の削減だけでなく、**電子帳簿保存法における対応**にもつながります。



- ✓ 固定電話の回線数の削減
- ✓ スマホの契約プランの変更
- ✓ 請求書や領収書の電子化



[3] IT管理費

IT管理費としてはシステムや機器類の保守料、サーバー利用料、メンテナンスにかかる人件費などがあります。IT関連費の見直しは、**自社における業務の流れへの影響、システム投資による改善効果**などとあわせて検討します。



- ✓ インターネットプロバイダーの乗り換え
- ✓ 自社システムから汎用的なクラウドシステムへの移行
- ✓ 不要な機器類の廃棄、使っていないライセンス契約の解約

[4] 印刷費

カタログ、チラシ、DMなど紙の販促物は全社的な細かな節約とともに、**費用対効果(コストに対する売上)**の観点から見直しします。



- ✓ モノクロや両面印刷、廉価な用紙の利用による紙代の削減
- ✓ カタログ、チラシ類の社内制作、発行する種類の削減
- ✓ 紙媒体からインターネット上での広告や頒布への変更
- ✓ (複数の事業所がある場合) 本部での一括購入



[5] 賃料

固定費削減の代表例として、地代家賃や駐車場利用料があげられます。自社で必要とするスペースや周辺相場を考慮し、付随サービス料金とあわせて見直しを検討します。



- ✓ 家賃の減額交渉
- ✓ リモートワークの推進による事務所面積の縮小
- ✓ 関連会社とともに入居することによる1社あたり賃料の軽減
- ✓ 駐車場契約台数の削減
- ✓ 社内での3S徹底による清掃サービスの縮小

[6] 交通費（出張費）

従業員の出張に伴う交通費を削減します。



- ✓ インターネット商談への切り替え
- ✓ 社内会議のオンライン開催
- ✓ 格安航空券、回数券、宿泊パックなどの活用
- ✓ 法人カードでの支払いによるキャッシュバックの利用



[7] 消耗品

消耗品の削減は全社的な取り組みが必要です。経費削減の理由、効果、削減により発生した利益の還元などを従業員に説明し、意識的に行動してもらう必要があります。また、書類のペーパーレス化はスペース(地代家賃)の削減につながることも可能です。



- ✓ ペーパーレス化による紙使用量の削減
- ✓ より廉価な用紙、リサイクルトナーへの切り替え
- ✓ 事務用品(ボールペンなど)の種類の削減、重複購買の防止

安値探しによる人件費の無駄、多頻度購入による配送料の増加に注意が必要です。

[8] 人件費

人件費の見直しは経営に大きく影響します。ただし従業員にとっては給料がモチベーションの大きな要素となるため、人件費の抑制は十分な注意が必要です。



人件費を見直す際は、自社や同業平均の労働生産性、労働分配率などを確認し、次の観点から見直します。

- ✓ 不要な作業の削減
- ✓ 現状の人件費で、売上高や付加価値を増大させるための取り組み



01

02

03

04

税金・社会保険料を うまく抑制するための方法

Tax/social insurance premium

税金や社会保険料は、認められている範囲内で抑制できる可能性があります。
税金などの適切な抑制は資金の流出を抑え、自社の成長へ回す資金を確保することに役立ちます。
税金の抑制は次の点に注意しましょう。

ルールの範囲内でおこなう / 税理士など専門家と相談する / 不要な資産の処分に注目する /
資産形成、リスクヘッジに活かす / 税法上の損金(会計上の原価や経費とは異なり、税務上において支出となるもの)を活用する

手法

[1] 処分すべきものを処分する

- 01 抱えている不良在庫を処分する
- 02 不要な固定資産の処分を検討する

[2] 先送りにしているものを計上する

- 01 貸倒損失・貸倒引当金を計上する
- 02 含み損のある株式の売却や評価損の計上を検討する

[3] 損金になる資産形成の検討

- 01 経営セーフティ共済に加入し掛金を費用計上する
- 02 生命保険・損害保険の加入を検討する
- 03 レバレッジドリースへの投資を検討する
- 04 中小企業退職金共済に加入する

[4] モチベーションを上げるための従業員への投資

- 01 従業員に決算賞与を支給する
- 02 社員旅行を実施する
- 03 健康診断を実施する
- 04 役員報酬が最適な額に設定されているか検討する
- 05 役員退職金を支給する

[5] 出張旅費規定を定める

[6] 役員や従業員の自宅を社宅扱いにする

[7] 中古資産を購入し短い年数で減価償却費を計上する

[8] 別会社を設立する

[9] 決算期の変更を検討する・売上計上のタイミングを確認する

[10] 先に使えるものをまとめて購入・投資

- 01 自社ホームページの作成・リニューアルを実施する
- 02 消耗品の買い替えを行う

[11] 企業型確定拠出年金 (401K) を導入して社会保険料を下げる

[12] 資産の見直し

- 01 資産購入時の支払いのうち取得価額に含めなくてよいものがないか確認する
- 02 固定資産の購入時に資産計上の細分化を検討する
- 03 少額減価償却資産の特例と一括償却資産の特例を活用する

[13] 決算時のテクニック

- 01 買掛金未払金未払費用を漏れなく計上する
- 02 繰越欠損金を活用する
- 03 短期前払費用の特例を活用する

[14] 繰戻還付制度を活用する

[15] 社会保険料の金額をおさえる



[1] 処分すべきものを処分する

稼働していない資産を処分することで総資産を削減することができ、資産利益率(ROA)が改善します。また、使用していない不動産や機械、車両を処分することで保有に伴う税金を削減することができます。



01 抱えている不良在庫を処分する

財務分析で在庫回転率(回転期間)が良くない場合は、劣化した在庫を処分する

■販売見通しが立たない製品の値引き販売、利用できない材料などを処分

→ 売却損失や廃棄損を計上する

■売れ残り品など販売価格が低下した在庫 → 評価損を計上する

※税法上は、品質の劣化や破損、著しい陳腐化などに限られることに注意



02 不要な固定資産の処分を検討する

■使用していない不動産、機械装置などは、売却や除却 → 損失を計上する

■償却資産は買い替える → 減価償却費を増やすことが可能である

業務効率を左右するソフトウェア、広告宣伝効果がある営業用車両などから買い替えを検討する



[2] 先送りにしているものを計上する

経費の計上を現金主義(支払時点での計上)としている場合は、未払処理の導入により**節税**できることがあります。決算までに仕入やサービスを受けて翌期に支払うものは、**決算の時点で経費(未払い)として計上**できるためです。

例

決算月にクレジットカードで支払った経費 → **決算月に経費として計上する**

経費を適時適切に計上することにより**会計期間ごとの売上と経費を明確**とすることができる＋**事務の効率化**

01 貸倒損失・貸倒引当金を計上する

■回収見通しが立たない売上債権(売掛金、受取手形など) → **貸倒損失や個別貸倒引当金(個別評価金銭債権にかかる貸倒引当金)を計上する**

■回収見通しがある売掛債権 → **一般貸倒引当金(一括評価金銭債権にかかる貸倒引当金)を計上**できることがある
貸倒実績率や法定繰入率などで計算した**将来の回収不能額が引当金**として認められる

02 含み損のある株式の売却や評価損の計上を検討する

■保有している株式に含み損が発生している場合 → **売却により売却損の計上する**

■売却が難しいものの時価が大きく下落している有価証券 → **評価損を計上**できる可能性がある

■評価損 → 時価が帳簿価格の50%相当額を下回る場合などの**基準**がある



[3] 損金になる資産形成の検討

単なる現金の支出ではなく、将来の資産の蓄積となる支出を増やすことで利益を圧縮することができます。
支出の一部について経費として認められる投資をおこなうことで税金を抑制しつつ、資産形成やリスクヘッジが可能となります。

01 経営セーフティ共済に加入し掛金を費用計上する

経営セーフティ共済(旧 中小企業倒産防止共済): 取引先の倒産による連鎖倒産を防ぐための共済制度

┃ メリット

取引先が倒産した場合

掛金の最大10倍まで、無担保、無保証で低利での借入
(上限8,000万円)ができる

月額掛金(月額5,000円から20万円まで)

費用として計上できる

解約時

掛金総額の80%以上(加入期間12か月以上の場合)または全額(加入期間40か月以上)が返戻される(ただし返戻時は課税される)

当面1年分をまとめて支払った場合

全額を費用として計上できる



02 生命保険・損害保険の加入を検討する

- 保険は経営者の万が一の事態における備えや取引上のリスクヘッジ効果、資産蓄積効果などがある
- 一部の支払生命保険料 → 経費として損金計上や、短期前払費用で処理することで決算期末に損金計上が可能

※生命保険のうち定期保険や第3分野保険の保険料については、貯蓄性により税法で損金計上可能な範囲が定められている点に注意

03 レバレッジドリースへの投資を検討する

レバレッジドリース：多くの出資者から集めた資金を航空機のリースなどに投資する金融商品

契約期間の途中までは、航空機などの資産にかかる減価償却費が収入を上回るため、減価償却費の計上で利益の圧縮が期待できる

（一時的に多額の利益が発生するとき、事業承継で株価を抑制したいときなどに利用を検討されるケースが多い）

※為替や景気動向などにより損失が発生する可能性もあるため注意が必要



04 中小企業退職金共済に加入する

中小企業退職金共済(略称 中退共)

- 自社で退職金制度を設けることが難しい中小企業向けに設立された**社外積立の退職金制度**
- 加入事業者数は約38万社、**加入従業員数約363万人**(2023年9月末現在)の大型共済



┃ メリット

掛金は全額会社負担、損金として計上できる

新規加入会社の掛金の一部を国が助成する

最大12か月分までの掛金先払いが可能になる

掛金は月額5,000円から30,000円
(正社員の場合)まで選択できる

従業員が他社へ転職しても中退共加入会社であれば
引継ぎが可能になる



退職金を準備しつつ、節税効果を得ることができる



[4] モチベーションを上げるための従業員への投資

会社が従業員の職務に必要な技術または知識を習得、または向上させるために支出する費用は、**経費**となります。また、教育訓練費を増加させた場合は、**特別控除**が講じられています。

従業員のスキルアップによる能力の向上は、**人材育成、採用促進、従業員のモチベーション維持**などに有効な取り組みです。

01 従業員に決算賞与を支給する

- 利益が出る場合などに臨時に賞与を支給することで従業員の努力に報いる方法
- 税法で損金として認められるためには、決算期までに従業員へ周知、決算月またはその翌月に支給などの要件がある

02 社員旅行を実施する

- 従業員の慰労やコミュニケーションを促進するための社員旅行(レクリエーション旅行、慰安旅行)は、**一定の条件のもとで会社の経費**とする(従業員の給与としない)ことができる
- 全従業員(職場単位の場合は当該職場ごとの従業員数)の50%以上の参加、4泊5日以内、1人あたり10万円以内などが条件となる



03 健康診断を実施する

- 会社は従業員の健康診断を実施する義務がある（従業員は受診する義務があることが労働安全衛生法により定められている）
- 税務上、**損金として認められる条件**は、『従業員全員が受診できること』『費用の全額を会社が医療機関へ支払うこと』『常識的な金額であること』など
- 人間ドック費用についても、**一定の年齢以上の従業員全員が対象**、2日間程度などの要件を充たす場合は**損金として認められる**可能性がある
- 従業員全員の受診を円滑とするため、自社の就業規程などに盛り込んでおくことを検討する

04 役員報酬が最適な額に設定されているか検討する

- 役員報酬を見直すことで、**会社と役員個人の税金や社会保険料を抑えることができる**可能性がある
- 役員報酬の増額により会社の利益が下がることで**法人税・社会保険料の負担が抑制できるものの**、『**不相当に高額な部分の金額は損金不算入とされる**』『役員側において**所得税や社会保険料が増加する**』可能性がある
- 役員報酬額の設定は、**会社と個人の税金・社会保険料の負担額、会社の業績などを総合的に考慮することが必要**である

**■役員報酬(年額)が600万円と960万円の場合の、計算例は下記の通りです。**

条件：扶養控除やその他控除なし、令和5年度の税率で計算

内容	600万円	960万円
所得税	191,800円	721,400円
住民税	289,300円	573,400円
社会保険料、個人負担	867,000円	1,195,236円
個人流出合計	1,348,100円	2,491,031円
社会保険法人負担	867,000円	1,195,236円
個人・法人流出合計	2,215,100円	3,686,272円

05 役員退職金を支給する

■役員の退職金は、適正な範囲内で**全額が損金**となるほか、**社会保険料は発生しない**

■受け取る役員においても**退職所得**となり**税制上有利であるため、節税効果が高い方法**となる



- 退職金額に明確な基準はないため、功績倍率や1年あたり平均法などを参考にする
- 損金として計上可能となる時期は、原則として株主総会の決議などによって退職金額が確定した日が属する決算期となる
- 高額となることがある役員退職金は、税務上否認されるリスクを避けるため、事前に専門家と相談したうえで、役員退職金規程として明確化する

[5] 出張旅費規程を定める

- 出張旅費規程を整備し、業務上の出張について旅費日当を支給する場合 → 経費として計上が可能になる
- 支給を受けた日当は税金や社会保険料の対象外

[6] 役員や従業員の自宅を社宅扱いにする

- 社宅制度を整備し、人材確保などに活用する方法
- 自社の役員や従業員の会社として賃借し、従業員から適正金額を徴収する
- 法人は賃料-従業員負担額を経費とすることができる
- 従業員は課税対象である住宅手当ではなく、課税されない家賃負担額を支払う → 負担が軽減される
- 賃料として認められるためには、『適正な賃料であること』『豪奢すぎないこと』『社内規程として整備しておくこと』などが必要である



[7]中古資産を購入し短い年数で減価償却費を計上する

例

法定耐用年数が短い中古車、中古機械などを購入する方法

法定耐用年数が短いほど減価償却費を多く計上することができるため、**節税効果**が期待できる

[8]別会社を設立する

- 複数の事業を分けて管理する場合、新たな事業を立ち上げる場合などに別会社を設立することで事業ごとの採算の明確化などのメリットがある
- 法人税を抑制できる可能性がある
- 法人税(中小企業の場合)所得800万円までは15%(適用除外事業者は19%)、800万円以上は23.20%
- 利益が複数の会社に分散される → **法人税率が低い枠が増える**

[9]決算期の変更を検討する・売上計上のタイミングを確認する

- 決算月や決算期間の後半に多額の利益が発生する場合の対策として、決算月を変更する(当該期の決算期間は12か月未満となる) → **その会計年度における利益が少なくなり、翌期まで課税を繰り延べる**
- ※ただし**当該期の納税時期が前倒しとなる、税理士への支払報酬が嵩む**などのデメリットも考えられる
- 売上として計上するタイミングを出荷日としている場合、相手先における検収完了日へ変更 → **売上計上時期を遅らせることが可能**
- 売上計上基準は継続適用が原則であるため、**社内での基準変更が合理的か確認**する必要がある

[10]先に使えるものをまとめて購入・投資

翌期において必要となる備品などをあらかじめ購入し、経費として計上する方法 → 従業員の制服や作業服などをリニューアルすることで、従業員のモチベーションを向上させる効果が見込まれる

具体的な例



01 自社ホームページの作成・リニューアルを実施する

■自社の宣伝のためのホームページの開設やリニューアルにかかる経費 → 広告宣伝費などで計上する

■ホームページに受発注が可能なECサイト機能を盛り込んでいる場合 → ソフトウェアとして減価償却する

02 消耗品の買い替えを行う

■棚卸資産（貯蔵品）とならない事務用品や宣伝印刷物、包装材料などを期末にまとめて購入しておくことで、費用として計上する



[11]企業型確定拠出年金 (401K) を導入して社会保険料を下げる

- 従業員の退職金制度を整備 → 人材確保につなげることが期待できる
- 企業型確定拠出年金 (401K) → 会社が毎月掛金を積み立て (拠出) し、従業員 (加入者) が自ら資産の運用をおこなう制度である
- 導入と管理が容易だったり、従業員が転職先へ引き継ぐことができるため、従業員側からすれば資産形成の1つとなるとともに、役員も加入できる (中退共は入れない)
- 従業員の入替わりが多い会社、中途採用者が多い会社も導入しやすく、加入後の管理も容易である
- 会社側における負担額 (事業主掛金) → 全額が経費となる
- 従業員が負担する掛金 → 課税対象から控除される

➡ 従業員と会社が負担する社会保険料がともに減少する

[12]資産の見直し

- 自社で保有する資産を再検討し、不要な資産の売却と必要な資産の購入 → 資産を新たに取得することで競争力を維持するとともに、減価償却費の増加による節税効果を見込むことができる
- 投資にかかる費用 → 中小企業経営強化税制の活用による税額控除など税制優遇措置についてもあわせて検討する



01 資産購入時の支払いのうち取得価額に含めなくてよいものがないか確認する

不動産や機械などを購入した際に、購入費用のうちの一部について経費とすることが検討できる

例 不動産を購入した際の不動産取得税など

02 固定資産の購入時に資産計上の細分化を検討する

固定資産を購入した時に、償却資産として計上する科目を細分化する方法 建物よりも法定耐用年数が短い資産として計上することで、減価償却費を増やすことが可能となる

例 建物を取得した際に、建物、附属設備、器具備品などに分けるなど

03 少額減価償却資産の特例と一括償却資産の特例を活用する

PCなど取得価額が30万円未満の資産を購入した場合（少額減価償却資産の特例と一括償却資産の特例を活用する）

■金額に制限がある少額減価償却資産の特例を優先的に活用したうえで、**金額に上限がない一括償却資産の特例を活用する方法**があげられる



[13]決算時のテクニック

決算月が近い段階で想定以上の利益が確保できる場合の対策

01 買掛金未払金未払費用を漏れなく計上する

- 決算月までに購入、サービスを受けた費用 → 支払前であっても経費とすることが可能になる
- 『決算月に仕入をおこない翌月に支払うもの』『翌月に支払う社会保険料』『請求書の受領が遅れているもの』など、決算までに発生した費用 → 発生主義を適用して費用計上することが可能になる

02 繰越欠損金を活用する

- 青色申告の会社が過去に計上した欠損金 → 当期の利益と合算して税金を計算する
- 欠損金の繰り越し → 期限があるため確認が必要になる

03 短期前払費用の特例を活用する

翌期（決算後1年以内）にサービスの提供を受けることが確実とみられる定額の費用を先に支払う → 経費とする

例 家賃など



[14]繰戻還付制度を活用する

繰戻還付制度（欠損を計上する決算期の前期に支払った税金の還付を受ける制度）

例

前期決算時は黒字、当期の決算期で赤字を計上する会社が、前期に納税した法人税の**全てまたは一部を還付しても**らうなど

当期の赤字（欠損）が前期の黒字（所得）よりも大きい場合
既述の繰越欠損金による控除を適用する

[15]社会保険料の金額をおさえる

- 従業員の社会保険料の計算基礎は、毎年4月から6月までの給与の平均を根拠とする「定時改定」と給与の変動など一定の条件を満たす際に見直す「随時改定」である
- 従業員の定期昇給日を7月とする（定時改定に昇給が反映されない）方法、8月とする（随時改定の対象となりにくくする）方法など
- **昇給による社会保険料の上昇を抑えることができる可能性**がある
- 従業員の入社日を1日付けとする方法がある（社会保険料は月単位で計算されるため、月末日に入社した従業員も在社1か月として負担することとなるため）
- 同様に、従業員の退社日を月末日の前日とすることで**退職月の社会保険料を抑える方法**などがある



— appendix (付録) —

中小企業のどのお悩みも F&MClubにおまかせください

手法

[\[1\] F&MClub とは](#) [\[2\] F&MClub の 3 つの特徴](#) [\[3\] F&MClub の幅広い提供コンテンツ](#)



1 F&MClubとは

F&MClubは、中小企業のバックオフィスにおける、財務・公的制度活用（補助金・助成金・優遇税制）・労務・人事・IT活用の側面から、企業様の抱える課題解決および労働生産性の向上をサポートするサービスです。

2 F&MClubの3つの特徴

F&MClubには以下の3つの特徴があります。

中小企業の相談役として累計38,000社の実績

F&MClubは累計38,000社の中小企業様を支援した実績をもつ、日本最大級のバックオフィス支援サービスです。

幅広いサービスが月額3万円（税別）で使い放題

財務、補助金・助成金、労務、人事・採用、IT活用などのさまざまなコンテンツが、月額3万円（税別）で使い放題でご利用いただけます。

多忙な経営者が利用しやすい充実したサポート体制

スマホで情報をキャッチし、オンライン面談や電話、メールで各種アドバイザーに相談し放題です。



3 F&MClubの幅広い提供コンテンツ

F&MClubでは、財務、補助金・助成金、労務、人事・採用に関する幅広いコンテンツを提供しています。下記は各コンテンツの一部であり、この他にも多数のコンテンツを用意しています。

財務コンテンツ

■財務格付診断

保証協会と同様の評価手法で決算書を分析し、財務状況を客観的に診断して、適切な財務対策を行うことができます。

■財務状況分析

「決算書上は利益が出ているのにお金が残っていない」「銀行から借り続けていいのか判断できない」など、資金上のお悩みを解決します。決算内容をキャッシュベースで並び替え、会社にお金を残す為の施策をアドバイスいたします。

■経営力向上計画策定支援・先端設備等導入計画策定支援

「経営力向上計画」の策定・申請・実施状況の報告を支援します。

また「先端設備等導入計画」や「事業継続力強化計画」などの策定についてもお相談いただけます。



補助金・助成金コンテンツ

■マンスリーチェック

月に1回アンケートにご回答(約3分)いただいた状況を踏まえ、リアルタイムで、企業様で気づけていない公的
制度受給のチャンスをレポートにしてフィードバックします。

■補助金LINE

ご登録いただいた条件に応じ、支援策(補助金・助成金・優遇制度など)に関する最新情報をLINEでお届けし
ます。

■助成金診断

アンケートにご回答いただくことで、活用できる可能性がある助成金を確認できます。

■補助金・助成金の申請支援

「ものづくり補助金」「事業再構築補助金」に関する補助金申請支援サービスです。

のべ、3,000社以上の採択実績がある申請支援サービスであり、申請はもちろん、採択後および事業化状況報
告までサポートします。

※実際に申請支援を行う場合には別途料金が発生します。



リスクヘッジコンテンツ

■まかせて規程管理

就業規則をはじめ労務管理に必要な不可欠な規程・協定書を整備し、クラウド管理することができるサービスです。

※まかせて規程管理はエフアンドエム社会保険労務士法人(法人番号第2712006)をはじめとする、株式会社エフアンドエムが紹介する社会保険労務士が提供します。

■企業格付情報提供サービス

360万社の企業データベースから、与信判断に必要な企業用格付情報を提供いたします。

※月々の会費内で、毎月10件まで取引先の信用格付けをお調べいただけます。

※サービス提供: リスクモンスター株式会社

■諸規程ドラフト提供・確認サービス

経営において必要な諸規程を簡単に整備することができます。

■社内文書提供サービス

最新の法改正に対応した書式で万が一のトラブル対策となります。

■契約書ひな型・ビジネス文例

信頼できるひな型で、はじめての契約書作成も安心できます。



人事・採用コンテンツ

■はじめて人事考課

人事評価制度・処遇制度の作成をサポートします。

- Excelのフォーマットに、動画案内に従って入力することで人事考課制度が作成できる
- 人事考課制度のメール添削を依頼することができる
- オンライン面談にて、人事考課制度の詳細を相談することができる

■パーソナリティ診断

「まじめさ」や「心理的ストレスに対する対処法」などのパーソナリティ(=資質)について、統計的手法から客観的な診断を提供します。

人材の新規採用時の筆記試験、現有社員の行動特性やメンタリティ診断などに活用可能です。

■ハローワーク求人票添削

ハローワークの求人票を送付いただくと、求人票の添削結果を解説動画でお届けします。

また、アンケート回答による求人票の文例作成や求人条件の分析も可能です。

求人票の内容や募集条件の見直しなどに活用できます。

■F&Mアカデミー

役職やニーズ別の動画カリキュラムが受講し放題ご利用いただけます。

経営者から従業員まで、スキマ時間でスキルアップできる講座を視聴可能です。

お問い合わせ

ご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。



メールでのお問い合わせ

info@eisui.fmltd.co.jp



電話番号でのお問い合わせ

06-6339-9045

9:00-17:00 (定休日:土日祝)



Webサイトをみる

 **<https://www.fmclub.jp>**

QRコードはこちら



株式会社エフアンドエム