手元キャッシュ
最大化レポート

4

「住まい」を使って
社長のキャッシュを最大化する方法②

日本小規模事業主経営サポートセンター
〒360-0816　埼玉県熊谷市石原641－3
URL：http://fp-1.info　TEL：050-3707-3507

【方法4】「住まい」を使って
社長のキャッシュを最大化する(2)！

会社への自宅売却による効果

これは社長の持ち家(土地・建物)を会社に売却し、以後は会社から賃貸して住み続ける方法です。契約関係が多少面倒ですが、**“社長の手取りを最大化する”**という点では「借り上げ社宅制度」より高い効果を発揮します。契約関係が面倒といっても自作自演(持ち家を自社に売却する)です。社長がその気なら実行できる方法です。住宅ローンが完済している、もしくは残債が少額なら検討する価値があります。

■ 自宅を会社に売却するには？

オーナー企業の会社と社長との取引についてはどうしても税務署による「同族会社の行為計算の否認」という問題がつきまといます。それは会社への自宅売却でも同じです。そこで、社長の“恣意性”が入らないよう、合理的な売却価格を決めることが必要になってきます。

【土地の評価方法】

土地の価格は「一物四価」と呼ばれ、「公示地価」「実勢価格」「路線価」「固定資産税評価額」という4つの価格があります。すべて同じ土地に対する価格なのですが、それぞれの金額は次のように異なります。

公示地価：「公示地価」とは地価公示法に基づき、国土交通省が、毎年１月１日時点における標準地の正常価格を ３ 月に公示するものです。つまり、「この土地はこれくらいの価格で売り買いするのが適正ですよ」と国が示すガイドラインのようなものです。公示価格はインターネットで確認できます。

○ 公示価格、売買事例 http://tochi.mlit.go.jp/kakaku

実勢価格：「実勢価格」は実際に売買が成立した価格のことです。いわゆる、市場価格であり、「公示地価より安く売ってしまった」「公示地価より高く買ってしまった」などの売り手と買い手の実情が反映されるのが特徴です。

路線価：「路線価」とは相続税の計算をする時に使用するものです。毎年７月１日に国税局・税務署で公表されます。路線価は、公示地価・実勢価格や、不動産鑑定士などの専門家の意見も取り入れながら、**公示地価の80%**程度を目安に決定されます。路線価はインターネットで確認できます。

○ 路線価 http://www.rosenka.nta.go.jp/

固定資産税評価額：「固定資産税評価額」は固定資産税の計算をするときに使用するものです。「固

定資産評価基準」という国が定めたガイドラインに基づき市町村が決定します。土地は**公示地価の約70%**、建物は建築費の約50～70%が評価額になります。評価は原則3年毎に見直されます。

○ 固定資産税評価額は『固定資産税通知書』か『固定資産評価証明』を確認します。

このうち不動産取引でよく使われるのが「実勢価格」「路線価」「固定資産税評価額」です。概ねそれぞれの価格は次のとおりになります。会社への自宅売却の際は「路線価」を参考にすれば問題とされないでしょう。「路線価」は国税局が決めた価格ですし、金融機関の担保評価にも使われています。

実勢価格 ＞ 路線価 ＞ 固定資産税評価額

【建物の評価方法】

建物の評価方法は大きく「積算評価」と「固定資産税評価額」の2つあります。「積算評価」はおもに金融機関で用いられる評価方法です。新築価格から建物の経過年数によって減価した分を引いて再調達価格を求めます。ただし、この方法では建物の法定耐用年数が切れたら評価が「0円」になってしまいます。つまり、「積算評価」では築22年以上経過している木造物件の評価は「0円」になるのです。

建築構造	耐用年数
鉄筋コンクリート(RC造)	47年
重量鉄骨造(S造)	34年
軽量鉄骨造(LGS造)	19年
木造	22年

一方、「固定資産税評価額」では建物の法定耐用年数が切れていても評価が出ます。以下は築22年以上経過している木造アパートのものです。ご覧のとおり、建物に294万円の評価で出ています。よって、建物の評価には「固定資産税評価額」を採用します。これもまた課税当局が決めた金額ですから、ツッコミが入る可能性は少ないないでしょう。

床面積	構造	種類	評価額	課税標準額	税相当額
登記 ㎡ 133.52 課税 ㎡ 133.47	木造 スレート葺 地上2階建	共同住宅	円 ¥2,943,362	固定資産 円 ¥2,943,362 都市計画 円 ¥2,943,362	固定資産 円 ¥41,207 都市計画 円 ¥5,886

以上、土地は「路線価」で、建物は「固定資産税評価額」で売買価格を計算する。こうすれば対外的に社長の恣意性を入れることなく、合理的な売却価格を設定したことになります。

さて、この方法のキモは2つあります。ひとつは**【①売却代金を分割受取りする】**、もうひとつは**【②会社から「社宅」として借りる】**です。この2つで社長の手取りを最大化していくのです。ここでは自宅について土地は「路線価」で、建物は「固定資産税評価額」で売買価格を計算した結果、土地1,100万円、建物400万円の合計1,500万円の売却価格になったとしましょう。建物は築23年の木造住宅とします。

■ ①売却代金を分割受取りする！

会社が社長の自宅を買い取る価格は1,500万円です。会社に潤沢な資金的余裕があれば1,500万円を一括で社長に支払っても良いのですが、それは現実的ではありませんし、この方法のメリットも薄れてしまいます。そこで、どうするか。社長は会社から自宅の売却代金を分割受取りするのです。

そうすることで、「税」と「社会保険料」を削減して手取りを最大化していきます。例えば、1,500万円の売却代金を3年分割で1年あたり500万円受け取ったとします。一方、社長の役員報酬は900万円です。向こう5年間は300万円の売却代金を社長は受け取れますので、その分だけ減額して5年間は役員報酬を600万円にしたとしましょう。もうこの時点でメリットがあると分かりますよね。

【対策前：役員報酬900万円】と【対策後：役員報酬600万円＋売却代金300万円（×5回払い）】とで手取りを比べてみましょう。5年間で簡易計算してみます。すると、社長の手取りはこう変化します。

【対策前と対策後の社長の手取り変化】

対策前（BEFORE）			対策後（AFTER）		
【社長】		【単位：円】	【社長】		【単位：円】
最終手取額	月額	551,980	最終手取額	月額	614,347
	年額	6,623,754		年額	7,372,160
【法人】		【単位：円】	【法人】		【単位：円】
法人負担計	月額	848,579	法人負担計	月額	823,445
	年額	10,182,946		年額	9,881,340

		【単位：円】
今回のシミュレーションによる社長の手取増減額	月額	62,367
	年額	748,406
［計算方法］ 対策後の最終手取額 － 対策前の最終手取額 （※「対策前」と「対策後」の【社長の手取計算】を参照）	2年目	1,496,811
	3年目	2,245,217
	4年目	2,993,622
	5年目	3,742,028

		【単位：円】
今回のシミュレーションによる法人の負担増減額	月額	−25,134
	年額	−301,606
［計算方法］ 対策後の法人負担計 － 対策前の法人負担計 （※「対策前」と「対策後」の【法人の負担計算】を参照）	2年目	−603,211
	3年目	−904,817
	4年目	−1,206,422
	5年目	−1,508,028

※住民税（昨年）540,000円で計算　※給与所得控除＋基礎控除＋社会保険料控除で計算　※社会保険料は40歳以上で計算

ご覧のとおり、【対策前】と【対策後】とでは社長の手取りは「**年額748,406円**」アップします。これは役員報酬を下げて「税金」と「社会保険料」を削減したことによる経済効果です。この効果は5年間続きますので、5年間では「**累計3,742,028円**」にもなるわけです。

なお、5年間にわたって社長が300万円を自宅売却代金として受け取っても、そこには「税金」も「社会保険料」もかかりません。売却時に土地は「路線価」で、建物は「固定資産税評価額」で売買価格を計算していれば、ほぼ間違いなく自宅売却は「譲渡損失」が生じることになるからです。その結果、「累計3,742,028円」はそのまま社長の手取り増となるわけです。

一方、会社にしても人件費と社会保険料（法人負担分）の削減分のキャッシュアウトが減少します。その額は「**年間301,606円**」です。5年間では「**累計1,508,028円**」になります。すなわち、社長、会社ともに手元に残るキャッシュが増えるというわけです。

【単位：円】

今回のシミュレーションによる最終的な経済効果	月額	87,501
	年額	**1,050,011**
［計算方法］ 対策後の最終手取額 ± 対策後の法人負担計 （※法人負担分の増減による税効果は考慮せず）	2年目	2,100,022
	3年目	3,150,034
	4年目	4,200,045
	5年目	5,250,056

■ ②会社から「社宅」として借りる！

さらに、社長の自宅を売却して所有権の変更登記が完了すれば、それまでの社長の自宅は名実ともに会社の保有資産になります。その後は、会社から旧自宅を「社宅」として社長に貸し出します。その際は会社と社長とで賃貸借契約書を締結します。賃料設定については「借り上げ社宅」の項を参照ください。

では、この手続きでどんなメリットがあるのか？

まずは【社長】の側から見ていきましょう。それまでは自宅でしたから当然、固定資産税、火災保険料、修繕費などは「税金」と「社会保険料」を負担した後の**“社長の手取り”**から支出していたわけです。しかし、今後はいずれも【会社】の経費で支払うことになります。結果、それらの支出分だけ社長の手取りが増えたことになります。

一方、【会社】の側です。固定資産税、火災保険料、修繕費を経費化できるのはもちろん、ここに新たに建物について「**減価償却費**」を計上することができるようになります。今回のケースでは土地1,100万円、建物400万円の合計1,500万円の売却価格で、建物は築23年の木造住宅です。

土地代1,100万円は「減価償却費」を計上できませんが、建物代400万円は「減価償却費」を計上できます。しかし、建物は築23年で木造の法定耐用年数22年をすでに経過してしまっています。その場合はどうなるのかというと、耐用年数が切れた建物でも税法上は「**4年間**」で償却できるのです。

つまり、建物400万円÷4年間＝1年当たり**100万円**の「減価償却費」を計上できて法人税の節税になるということです。ここでは「減価償却費」の計算方法は省略します。とにかく建物については法定耐用年数を経過していても、「減価償却費」を計上できると覚えておいてください。

○ No.5404　中古資産の耐用年数（国税庁タックスアンサー）
http://www.nta.go.jp/taxanswer/hojin/5404.htm

■ 自宅売却に関わる付随費用

自宅売却に関わる付随費用について触れておきます。通常、不動産取引には「①仲介手数料」「②登録免許税」「③不動産取得税」「④印紙税」「⑤司法書士報酬」「⑥固定資産税・都市計画税の精算金」の6つの付随費用がかかります。しかし、これは市場取引の場合ですので、「①仲介手数料」「⑥固定資産税・都市計画税の精算金」はノーカウントで考えます。

②登録免許税

所有権移転登記の際に納める税金です。登録免許税の計算のもとになる固定資産税評価額とは、土地と建物の固定資産それぞれに付されている金額で、不動産を管轄する市区町村が価格を決定しています。例えば、固定資産税評価額1,500万円の物件の所有権移転登記なら15万円になります。

登記事項	登録免許税の計算式
所有権移転登記	固定資産税評価額×1%

③不動産取得税

不動産を購入した際に納める税金です。購入後、忘れたころに納税通知が届きます。概ね不動産の取得から3ヶ月～6ヶ月程度です。例えば、固定資産税評価額が土地1,200万円、建物300万円なら土地が18万円、建物9万円、計27万円となります。

土地	建物
固定資産税評価額 × 1/2 × 33%	固定資産税評価額 × 3%

④印紙税

不動産の売買契約書に貼る印紙の代金です。印紙税は契約書１通ごとに課税されますので、売主用・買主用に契約書を2通作成した場合はそれぞれ課税されます。なので、契約書を1通だけ作成し、会社が原本を保有し、社長がコピーを保有するという方法により印紙税を節約できます。

売買契約書記載金額	印紙税
500万円超1,000万円以下	10,000円
1,000万円超 5,000万円以下	15,000円
5,000万円超 1億円以下	45,000円
1億円超55 億円以下	80,000円

⑤司法書士報酬

所有権移転登記・抵当権設定登記の申請手続きを依頼する司法書士への手数料です。相場は6～8万円くらいです。

以上を考慮すると、売却価格1,500万円では約50万円程度の付随費用がかかることになります。これは買い手である【会社】が負担する費用です。この付随費用は唯一のデメリットといえます。ただし、いずれも経費化できますし、先述した経済効果を考えたら初年度で十分オツリが来るでしょう。

【手取り最大化コンサルティング】
事前診断受付中！

完全無料

あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？

最後までレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。オーナー社長であれば誰もが手元に残るキャッシュを増やしたいと考えているのではないでしょうか。なぜなら、会社に何かあったとき最終的に頼りになるのは“社長個人の財産”だからです。

通常、社長の「手取り」を増やすには報酬を上げるしかありません。しかし、報酬を上げれば、そこには「税金」と「社会保険料」の高額な負担が待っています。国は「給与所得控除」の縮小などで個人課税を強化していますし、社会保険料も31.5％（労使合計）の負担割合になります。ゆえに、今後ますます「稼いでもお金が残らない・・・」という状況が続きます。

そこで、どうするか？
ぜひこのレポートに書かれた方法を検討してみてください。このレポートはまさに「稼いでもお金が残らない・・・」という社長のために、私どものコンサルティング手法の一部を公開したものです。私どもは「税金」と「社会保険」のプロとして、あなたの手取りを最大化するお手伝いをしたいと考えています。

その第一歩として、まずは完全無料で「あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？」を事前診断させていただけないでしょうか。診断結果はレポート形式で分かりやすく作成された私どもオリジナルの**【社長の手取り最大化シミュレーション】**でお知らせします。論より証拠です。実際、私どものコンサルティングで「手取りがどう増えるのか？」を【社長の手取り最大化シミュレーション】で見ていただきましょう。

【社長の手取り最大化シミュレーション結果報告書】

私どもでは“完全無料の情報提供サービス”として【社長の手取りを最大化する5つの方法】をご案内しております。以下は先日お預かりした「事前診断申込書」をもとに対策後の効果を概算シミュレーションした結果になります。

対策前（BEFORE）

【社長】 【単位：円】

最終手取額	月額	401,980
	年額	4,823,754

【法人】 【単位：円】

法人負担計	月額	848,579
	年額	10,182,946

対策後（AFTER）

【社長】 【単位：円】

最終手取額	月額	544,122
	年額	6,529,464

【法人】 【単位：円】

法人負担計	月額	823,445
	年額	9,881,344

【単位：円】

今回のシミュレーションによる社長の手取増減額	月額	142,142
	年額	**1,705,710**
［計算方法］ 対策後の最終手取額 － 対策前の最終手取額 （※「対策前」と「対策後」の【社長の手取計算】を参照）	2年目	3,411,419
	3年目	5,117,129
	4年目	6,822,838
	5年目	8,528,548

【単位：円】

今回のシミュレーションによる法人の負担増減額	月額	-25,133
	年額	**-301,602**
［計算方法］ 対策後の法人負担計 － 対策前の法人負担計 （※「対策前」と「対策後」の【法人の負担計算】を参照）	2年目	-603,203
	3年目	-904,805
	4年目	-1,206,406
	5年目	-1,508,008

【単位：円】

今回のシミュレーションによる最終的な経済効果	月額	167,276
	年額	**2,007,311**
［計算方法］ 対策後の最終手取額 ± 対策後の法人負担計 （※法人負担分の増減による税効果は考慮せず）	2年目	4,014,622
	3年目	6,021,934
	4年目	8,029,245
	5年目	10,036,556

これは、役員報酬900 万円の社長のケースです。ご覧のとおり、【対策前】と【対策後】とでは社長の手取りは「年額1,705,710円」アップしています。5年間でみると「累計8,528,548円」です。一方、会社にしても法人負担分が「年間301,602円」減少しています。5年間でみると「累計1,508,008円」です。すなわち、社長、会社ともに手元に残るキャッシュは増えているわけです。その額は「年額2,007,311円」、5年間でみると「累計10,036,556円」にもなります。

いかがでしょうか？

このケースと同じように、あなたの手取りも**“年間百万単位”**で増やせるかもしれません。ただし、手取り増加効果（増加額）は人によって異なります。現在の報酬金額やその他の条件によって手取り増加効果は大きく変わってくるからです。従いまして、**「あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？」**をご報告させていただくために、まずは事前診断をご利用いただきたいのです。

その結果をもとに、私どもコンサルティングを導入するかをご検討ください。私どものコンサルティングには初期費用は一切かかりません。報酬については実際にあなたが私どものコンサルティングを導入いただき、その効果を検証していただいた場合のみ発生します。それ以外の費用（事前診断費、資料作成費、交通費など）は何もかも不要です。

【手元キャッシュ最大化コンサルティング｜導入までの流れ】

社長の手取り最大化 シミュレーションお申込み	シミュレーション の結果報告	手元キャッシュ最大化 コンサルのご提案
「ヒアリングシート」をご記入 のうえ FAX にてご返信	社長の手取り増加額及び 導入効果をご報告	「経済効果アリ」との判断 なら詳細説明の訪問

（ここまで完全無料です）

私どもの目的はあなたと会社の手元に残るキャッシュを最大化することです。そのお手伝いをすることで報酬をいただいております。従って、事前診断の結果、「効果が期待できない」と分かれば、大変申し訳ないのですが、逆に今回のご提案はなかったことにさせてください。あなたにとって「大きな効果が期待できる」場合に限り、ご提案させていただきます。

■ 私どもからご提案はいたってシンプルです！

私どもからのご提案はシンプルです。私どもでは書面上の手続きだけで、社長と会社の手元に残るキャッシュを最大化するコンサルティングをご案内しております。うまくすれば百万単位で手元キャッシュを増やせるかもしれません。以下の「ヒアリングシート」で事前診断できるのですが、いかがでしょうか？

《完全無料の情報提供サービス》
【手元キャッシュ最大化コンサルティング】
事前診断申込書

FAX：0000-00-0000 24時間受付中

《完全無料の情報提供サービス》
【手元キャッシュ最大化コンサルティング】
事前診断申込書

私どもでは、社長と会社の【手元キャッシュ最大化コンサルティング】をご案内しております。いずれも支出を変えず、簡単に実現できるコンサルティングメニューです。うまくすれば"千万単位"で手元に残るキャッシュを増やせます。
以下の質問項目（□には「レ」チェック）にお答えください。診断結果はわかりやすい「レポート形式」でご報告します。

対策前（BEFORE）【社長】【単位：円】			対策後（AFTER）【社長】【単位：円】		
最終手取額	月額	438,461	最終手取額	月額	543,463
	年額	5,261,534		年額	6,521,554

御社名		申込者名	（　）歳
住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail	@		
役員報酬	月　円	通勤手当	月　円
扶養人数	人	住民税（昨年）	円

もしあなたの答えが**「興味アリ」**であれば、今すぐ同封の「ヒアリングシート」をご返送ください。あなたにデメリットもリスクもなし、あるのはコンサル実行後に増える"キャッシュ"だけです。しかも、そのメリットを享受するために必要なのは、たったひと言、あなたが「と・り・あ・え・ず」とおっしゃって、、、

《 同封の「ヒアリングシート」を私どもにFAXしていただくことです 》

ぜひあなたも手元に残るキャッシュを最大化されて、有効な事業活動やプライベートにお役立てください。あなたから「ヒアリングシート」が届くのを、こころよりお待ちしております。

【著者略歴】

日本小規模事業主経営サポートセンター

阿久津　和宏（あくつ　かずひろ）

1977年生まれ・栃木県出身・高崎市立経済大学経済学部卒

◀小規模事業者専門ファイナンシャル・アドバイザー▶

大学卒業後、株式会社セブン-イレブン・ジャパンに入社。1年目よりスタッフの育成・管理業務を行い、2年目より店舗経営相談員として、9店舗を担当。

加盟店オーナーの売上・利益を上げる参謀としての立ち位置で従事。お店の売上・利益を上げて加盟店オーナーと従業員さんに幸せになってもらいたい、、、という考えで仕事をするも、そんな中、頑張って稼いでも、お店の利益を出しても

「手取りが増えない・・・」「税金や社会保険料の支払いでお金が残らない」「頑張っても頑張っても楽にならない」

そういう声が非常に多い現実をきっかけに、ファイナンシャルプランナーの勉強をはじめ、「報酬のもらい方で手取りが変わる」ことを知り、多くの事業主が専門家からアドバイスを受けていないことを知る。その後、あるきっかけで、国内大手生命保険会社の「新規事業部門」にヘッドハンティングを受け、転職。

生命保険と事業主の悩みや解決策を学び、4年目、独立系ファイナンシャルプランナーとして「独立」。あくつ FP 事務所を開業。小規模事業者専門のファイナンシャル・アドバイザーとして、「小冊子」「セミナー」等での情報提供は好評。

手元キャッシュ最大化レポート　Vol. 4

「住まい」を使って社長のキャッシュを最大化する方法②

平成30年1月1日　第三刷

著者　　阿久津和宏（あくつかずひろ）

発行　　あくつ FP 事務所

〒360-0816　埼玉県熊谷市石原641－3

E-mail：info@fp-1.info

HP：http://fp-1.info

TEL：050－3707－3507（代）　FAX：048－524－2918