手元キャッシュ
最大化レポート

14

「事業」を仕分けして
社長のキャッシュを最大化する方法

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14】「事業」を仕分けして社長のキャッシュを最大化する！

【法人】と【個人】の「二足のわらじ」を履く！

これは大技ですが、「ガツン！」と社会保険料を削減できる方法です。ズバリ、法人事業の一部を社長の個人事業にしてしまうのです。社長の一存で何とでもなるような小規模なオーナー企業向けの対策です。例えば、【会社】の事業内容や業務内容ごとに、A部門は【会社】、B部門は【個人事業】として事業を分割し、【会社】からの役員報酬と、【個人事業】からの所得を分けて受取るようにします。すなわち、法人事業と個人事業の「二足のわらじ」を履くわけです。

そのとき【会社】では最低限の役員報酬を取るようにします。一方、【個人事業】での所得を厚くします。社会保険は【会社】で加入していますので、【個人事業】の所得には社会保険がかかりません。**その結果として、社会保険料を削減した分だけ、社長の手取りが増えるというわけです。**

■ 法人事業と個人事業の並立はよくあるケース

さて、このようにお話すると、「そんなことが可能なのか？」と思われる方がいます。しかし、世の中を探せば、そういう社長は五万といます。法人と個人とは「**人格**」が異なります。ゆえに、法人事業と個人事業の並立は可能なのです。たいていの社長は節税目的で法人事業と個人事業の並立を考えます。それは個人事業の所得が役員報酬と「損益通算」できるからです。

例えば、社長が【個人事業】として太陽光発電や不動産賃貸業をやっているケースではその事業の「減価償却費」を、役員報酬からマイナスすることで節税を図ることができるわけです。とりわけ、金持ち社長はこぞって太陽光発電をやっていました。もちろん、【個人事業】として、です。彼らは別に太陽光発電に興味があったわけではありません。「グリーン投資税制」という“税制優遇措置”を活用すると、太陽光発電の「減価償却費」を100％即時償却できる。そうすると損益通算で役員報酬に対する源泉税の還付を受けられる。このメリットに着目して、太陽光発電事業を【個人事業】でスタートして手元に残るキャッシュを最大化したわけです。（※2015 年 3 月で「グリーン投資税制」の即時償却の制度は終了しています）

このように法人事業と個人事業の並立はさして珍しくもないことなのですが、節税目的でなくとも、**“逆転の発想”**をすることで別の効果も生み出せます。それが、社会保険料の削減です。税理士や社労士が別法人を作っている場合はそれを目的に法人設立しているケースがあります。いわば、逆パターンです。

つまり、士業業務である【個人事業】を分けて、【会社】を作り、そこで最低限の社会保険に加入するパターンです。この場合は【個人事業】が“主”で、【法人事業】が“従”の関係になります。

いずれにしても、法人事業と個人事業の並立で劇的に社会保険料を削減することができます。極端な話をします。仮に今、役員報酬月額60万円の社長がいたとします。法人事業の一部を社長の個人事業にして役員報酬月額5万円、残り55万円を個人事業の所得から受け取ることにしたとします。すると、

【役員報酬5万円と60万円の社会保険料】

対策	対策後		対策前	
役員報酬	月 50,000 円	年 600,000 円	月 600,000 円	年 7,200,000 円
保険料負担	社長	会社	社長	会社
健康保険	月 3,352 円	月 3,352 円	月 34,102 円	月 34,102 円
厚生年金	月 8,052 円	月 8,052 円	月 53,985 円	月 53,985 円
保険料計	月 11,404 円	月 11,404 円	月 88,087 円	月 88,087 円
小計	社長 ＋ 会社 ＝ 月 22,808 円…①		社長 ＋ 会社 ＝ 月 176,174 円…②	
計(年)	社長 ＋ 会社 ＝ 年 273,696 円…③		社長 ＋ 会社 ＝ 年 2,114,088 円…④	
差額	② － ① ＝ 月 153,366 円			
計(年)	**④ － ③ ＝ 年 1,840,392 円**			

ご覧のとおり、**年間1,840,392円**もの社会保険料削減につながるわけです。ちなみに、法人事業と個人事業を並立して、売上分散を図ると【会社】の消費税の節税にもつながります。個人事業の売上1,000万円までは非課税事業者扱いですので、その範囲内なら売上分散した分だけ節税効果が見込めるからです。(※分社化による売上分散で消費税を節税するのと同じロジックです)

たしかに、これくらいドラスティックに社会保険料を削減すると、将来の年金に不安が残るかもしれません。しかし、オーナー社長の「**年金損得勘定**」はご覧のとおりの有様です。ならば、社会保険料の削減原資を、自分で積立てた方が断然有利でしょう。

【社会保障全体の世代別損得勘定(学習院大学・鈴木亘教授の試算)】

出生年	厚生年金	健康保険	介護保険	全体
1940年生	**3,090万円**	1,450万円	300万円	4,840万円
1950年生	**770万円**	930万円	190万円	1,890万円
1960年生	**－260万円**	520万円	50万円	320万円
1970年生	**－1,050万円**	260万円	－40万円	－830万円
1980年生	**－1,700万円**	－40万円	－120万円	－1,860万円
1990年生	**－2,240万円**	－410万円	－180万円	－2,830万円
2000年生	**－2,610万円**	－620万円	－230万円	－3,460万円

※厚生年金・健保組合に40年加入の男性、専業主婦の配偶者がいるケース。生涯収入3億円として計算し、60歳における平均余命まで生きた場合。保険料には事業主負担分も含む。100年後まで積立金を維持するため保険料率再引き上げを行うケース。

法人事業と個人事業を並立するときの注意点

ただし、この手法には注意点があります。それは**“同じ業種・同じ業務内容では法人事業と個人事業を並立できない”**ということです。これは当たり前ですよね。税務署にしてみれば、「それってただの課税逃れでしょ？」という結論にもなります。実際、会社役員が同じ業種・同じ業務内容で個人事業を開業すれば「会社法」にも抵触します。（※「取締役の競業避止義務」）

また、法人事業と個人事業を並立するときは、実質的にも、形式的にも【法人事業】と【個人事業】を明確に区分し管理していく必要があります。例えば、取引先から【会社】に入金された売上を【社長】の個人事業として計上する。これは脱税行為と見なされます。そう見なされないように、【法人事業】と【個人事業】とで、取引先との契約関係・売上管理・経理処理等を整備しておかなければいけない、ということです。

それさえキッチリできれば、法人と個人という“別人格”を使い分けることは社長の手取りを増やす格好のツールになります。「法人事業の一部を社長の個人事業にする」だけでなく、「新規事業を個人事業として開業する」という手もあります。もし可能であれば、節税面でも、社会保険料削減面でも、検討する余地がある手法でしょう。

【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）			対策後（AFTER）		
【社長】		【単位：円】	【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. 14

「事業」を仕分けして社長のキャッシュを最大化する方法

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