手元キャッシュ
最大化レポート

1

「課税区分」を変えて
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1】「課税区分」を変えて社長の手取りを最大化する！

報酬を後払いして「課税区分」を変える

ご存知のとおり、国は税制改正で個人課税を強化しようとしています。そのせいで「給与所得控額」は縮小して課税所得は増える一方です。そんな中、未だ手つかずの税制上の“聖域”があります。それが、「1/2課税」の税制メリットを享受できる「退職所得」と「一時所得」です。つまり、「給与所得」を「退職所得」と「一時所得」に変えることで手残りは増えるというわけです。

【「給与所得控除」の推移】

【平成27年度】	給与収入1,500万円超 → **上限245万円**
【平成28年度】	給与収入1,200万円超 → **上限230万円**
【平成29年度以降】	給与収入1,000万円超 → **上限220万円**

■「会社」に残したお金を「退職所得」で受け取る方法

これは報酬を後払いにして「退職所得」で受け取る方法です。釈迦に説法でしょうが、例えば役員報酬の一部を、外部積立（生命保険など）で運用します。すると、「社長」にとっては積立期間中の税負担は「0円」、社会保険料負担も「0円」になります。こうして運用した外部積立を最終的に「退職金」として受け取れば後で「税」と「社会保険」の軽減分がそのまま“手取り増”となって返ってくるわけです。

【役員退職金の税制メリットとは？】

税法上の役員退職金の取り扱いを整理してみましょう。まず支払う側の【会社】です。退職金支給は損金算入できますので、法人税の抑制効果があります。次にもらう側の【個人】です。社長は「退職所得控除」が適用されて、それを上回る金額も「1/2課税」になります。

さらに、退職金は「分離課税」であり、他の所得とは合算されないメリットがあります。このように退職金には他の所得にはない税制上のメリットがあります。また、報酬の一部を下げて、その分を外部積立に回せば社会保険料の負担額も少なくなります。その点からも社長の生涯手取りを最大化させるために、報酬の一部を外部積立して、最終的に「退職金」で受け取るシナリオが効果的なのです。

【退職金税制】

● 退職所得控除 ＝ 70万円 ×（勤続年数－20年）＋ 800万円

● 1/2課税 ＝（退職にかかわる収入金額－退職所得）÷ 2
● 分離課税 ＝ 他の所得と合算されない

例えば、【退職金積み立て前】役員報酬1,200万円と【退職金積み立て後】役員報酬600万円＋退職金積立600万円とで社長と会社のコスト負担を比べてみましょう。15年間で簡易計算してみます。

【退職金積み立て前：役員報酬・年1,200万円】

■年間報酬額の計算

	総支給額	12,000,000
	給与所得控除額	2,300,000
	給与所得の金額	9,700,000
	社会保険料控除	1,342,342
	生命保険料控除	0
	地震保険料控除	0
	小規模企業共済等掛金控除	0
	その他控除	0
	扶養控除	0
	基礎控除	380,000
所得控除額合計		1,722,342
課税所得金額		7,977,000
	所得税額・復興特別所得税	1,223,800
	住民税	810,000
手取支給額		8,623,858

【社長のコスト負担】

総支給額12,000,000円 － 手取支給額8,623,858円 ＝ 社長のコスト負担3,376,142円 ・・・A

【会社のコスト負担】

法人社保1,342,342円 ・・・B

【社長のコスト負担＋会社のコスト負担】

∴ A（社長のコスト負担） ＋ B（会社のコスト負担） ＝ **計4,718,484円** ・・・C

【退職金積み立て後：役員報酬・年600万円 ＋ 退職金積立・年600万円】

■年間報酬額の計算

	総支給額	6,000,000
	給与所得控除額	1,740,000
	給与所得の金額	4,260,000
	社会保険料控除	881,340
	生命保険料控除	0
	地震保険料控除	0
	小規模企業共済等掛金控除	0
	その他控除	0
	扶養控除	0
	基礎控除	380,000
所得控除額合計		1,261,340
課税所得金額		2,998,000
	所得税額・復興特別所得税	206,500
	住民税	309,996
手取支給額		4,602,164

【社長のコスト負担】

総支給額6,000,000円 － 手取支給額4,602,164円 ＝ 社長のコスト負担1,397,836円 ･･･D

【会社のコスト負担】

法人社保881,340円 ･･･E

【社長のコスト負担＋会社のコスト負担】

∴ D（社長のコスト負担） ＋ E（会社のコスト負担） ＝ **計2,279,176円** ･･･F

【退職金積み立て前】では社長と会社のコスト負担は**4,718,484円**になります。一方、【退職金積み立て後】では社長と会社のコスト負担は**2,279,176円**です。その差額は**2,439,308円**になります。これが 15 年続けば累計で**36,589,620円**（2,439,308円×15年）です。

∴ F － C ＝ **差額2,439,308円**

2,439,308円 × 15年 ＝ **累計36,589,620円**

一方、15年間は600万円を外部積立に回していますので合計が**600万円×15年＝9,000万円**です。この 9,000 万円を退職金で受け取ると税額は次のとおり、**1,595.4万円**になります。

【退職所得の計算】（※勤続30年で計算）

- 退職所得控除1,500万円 ＝ 70万円 ×（勤続年数30年－20年） ＋ 800万円
- 課税所得3,750万円 ＝ （9,000万円－退職所得控除1,500万円） × 1/2
- **税額1,595.4万円** ＝ 課税所得3,750万円 × 所得税率40% － 所得控除279.6万円
  課税所得3,750万円 × 住民税率10%
  ∴ 所得税＋住民税＝税額1,595.4万円

15年間のコスト負担の差額累計は36,589,620円。これは手取り増加要因です。一方、退職所得税額は1,595.4万円。これは手取り減少要因です。そこで、増加要因と減少要因を差引します。その結果、15年間600万円を外部積立すると、「**2,063.5万円**」が手取り増になるわけです。

∴ コスト負担の差額累計3,658.9万円 － 退職金税額1,595.4万円 ＝ **差額2,063.5万円**

ただし、役員報酬の一部を下げて退職金の積み立てに回すことは法人所得の増加につながります。このままでは「法人税」で持って行かれてしまいます。そこで、積立分を経費で落として課税を繰り延べられる生命保険などを活用して「簿外で退職金を積み立てる」ことが重要な対策となるわけです。

【簿外で退職金を積立てる2つの方法】

簿外で退職金を積立てる方法には2つあります。ひとつは「**経営セーフティ共済**」（官製共済制度）、もう

ひとつは「**生命保険**」(民間保険会社)です。両者のおもな違いは次のとおりです。

経営セーフティ共済と生命保険の比較

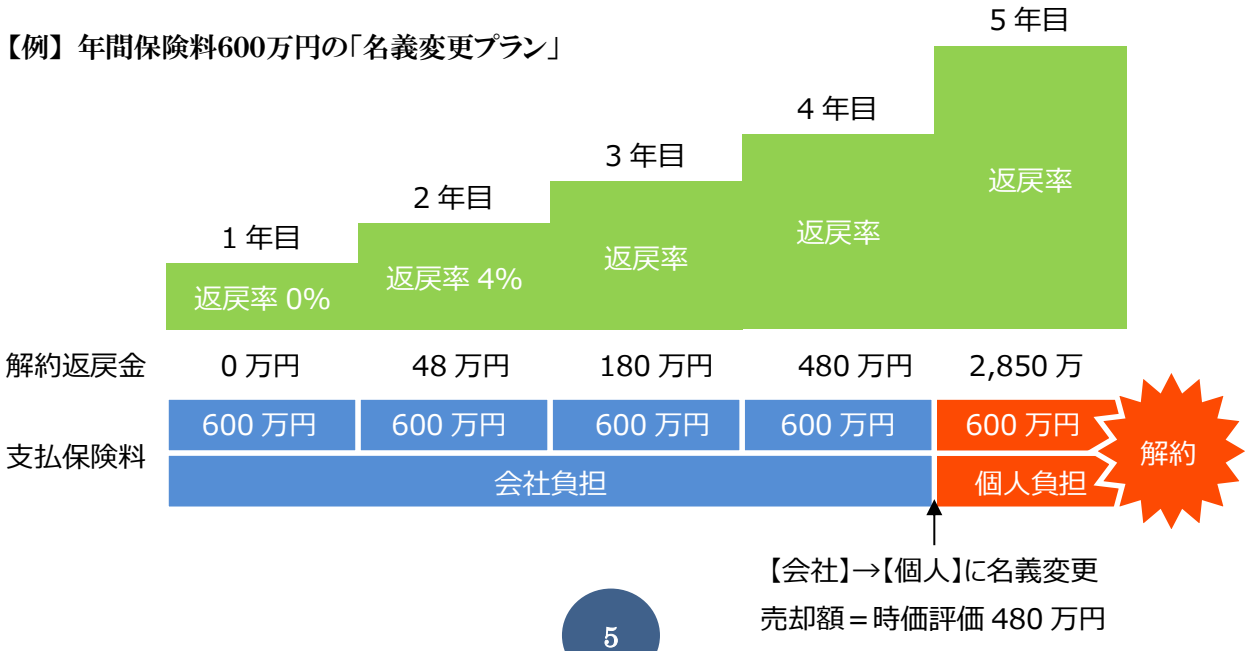
積立方法	経営セーフティ共済	生命保険
保険料	月額5千円～20万円	任意に設定可
払込時課税	全額損金	一部損金 (全損タイプは100%戻らない)
解約時課税	全額益金	一部益金 (全損タイプでない場合)
年払い	可 (年240万円まで)	可 (任意に設定可)
積立限度	**800万円**	任意に設定可
解約時期	設定不要 (40ケ月以上で解約返戻率100%)	設定必要 (商品により解約返戻率が下がる)
貸付制度	あり (連鎖倒産防止は掛金の10倍)	あり (解約返戻金の範囲内)

やはり、コスパの点では「経営セーフティ共済」に軍配が上がります。しかし、「経営セーフティ共済」は累計800万円という積立限度額が決まっています。これでは「退職金積立原資」としては不足でしょう。よって、積立限度額の800万円までは「経営セーフティ共済」に加入し、それを超える部分は「生命保険」で準備するというのが合理的な選択肢の1つといえます。

■「会社」に残したお金を「一時所得」で受け取る方法

これは報酬を後払いにして「**一時所得**」で受け取る方法です。生命保険を活用した「名義変更プラン」と呼ばれるものです。「名義変更プラン」とは逓増定期保険を使って法人から個人に低コストで資金移転できるスキームです。外部積立期間中、「税」と「社会保険」の軽減効果があるのは退職金と同じです。

【例】年間保険料600万円の「名義変更プラン」



通常、「名義変更プラン」では契約者・受取人を「会社」、被保険者を「社長」にして1/2損金タイプの**“低解約返戻型・逓増定期保険”**などに加入します。“低解約返戻金型”は一定期間の解約返戻金を抑えてその後一気に上昇する保険商品です。その特質を利用して一気に上昇するタイミングを狙って「会社」から「社長」に保険契約を名義変更します。こうすることで、【会社】と【個人】に税制メリットが生れます。

【名義変更プランの税制メリットとは？】

まず【会社】です。【外部積立後】は毎年600万円の保険料を支払うことになります。支払保険料の1/2は損金計上できます。これを 4 年間支払った後、【会社】から【個人】に名義変更します。よって、保険料支払総額は2,400万円です。損金計上額は半分の1,200万円になります。

しかし、ここに名義変更時点の「売却損」として720万円がプラスされることになります。支払保険料総額の半分1,200万円は資産計上していましたが、【会社】から【個人】に名義変更した時点の売却額は480万円だからです。よって、最終的には1,920万円が損金計上額ということになります。保険料支払総額は2,400万円に対して損金計上は1,920万円ですから【会社】は保険料の80％を損金計上できたことになります。

【会社】	支払保険料	保険料損金	売却損	損金合計
	2,400万円	1,200万円	720万円	1920万円

一方、【個人】です。【会社】から【個人】に名義変更したときに保険契約を買い取ります。買取金額は解約返戻金の時価評価ですから480万円です。その後、1年分だけ【個人】で保険料を負担し5年目の解約返戻金が一気に上昇するタイミングで解約します。すると、【個人】では1,080万円しか支払っていないのに2,850万円の解約返戻金が受け取れるというロジックです。

【個人】	買取金額	支払保険料	支出合計	解約返戻金
	480万円	600万円	1,080万円	2,850万円

当然、【会社】から【個人】に名義変更したときには【個人】に課税があります。しかし、その課税区分は「**一時所得**」であり、**基礎控除50万円**があるうえに「**1/2課税**」の恩典も受けられます。すなわち、この税制メリットがそっくりそのまま社長の手取りを増やす効果につながるわけです。ここが「名義変更プラン」のひとつのキモになります。

【一時所得税制】

- 基礎控除 ＝ 50万円
- 1/2課税 ＝（収入金額－その収入を得るために支出した金額） ÷ 2
- 総合課税 ＝ 他の所得と合算される

例えば、【名義変更プラン加入前】役員報酬1,200万円と【名義変更プラン加入後】役員報酬600万円

＋名義変更プラン600万円とで【社長】と【会社】のコストを比べてみましょう。ここでは【社長】と【会社】のトータルコスト（どちらが払うか）は変わらないので、名義変更時に支払う【社長】が支払う「買取金額480万円」と「5年目支払保険料600万円」は考慮しないことにします。**5年間**で簡易計算してみます。

【名義変更プラン加入前：役員報酬・年1,200万円】

■年間報酬額の計算

	総支給額	12,000,000
	給与所得控除額	2,300,000
	給与所得の金額	9,700,000
	社会保険料控除	1,342,342
	生命保険料控除	0
	地震保険料控除	0
	小規模企業共済等掛金控除	0
	その他控除	0
	扶養控除	0
	基礎控除	380,000
所得控除額合計		1,722,342
課税所得金額		7,977,000
	所得税額・復興特別所得税	1,223,800
	住民税	810,000
手取支給額		8,623,858

【社長のコスト負担】

総支給額12,000,000円 － 手取支給額8,623,858円 ＝ 社長のコスト負担3,376,142円 ・・・A

【会社のコスト負担】

法人社保1,342,342円 ・・・B

【社長のコスト負担＋会社のコスト負担】

∴ A（社長のコスト負担）＋ B（会社のコスト負担） ＝ **計4,718,484円** ・・・C

【名義変更プラン加入後：役員報酬600万円＋名義変更プラン600万円】

■年間報酬額の計算

	総支給額	6,000,000
	給与所得控除額	1,740,000
	給与所得の金額	4,260,000
	社会保険料控除	881,340
	生命保険料控除	0
	地震保険料控除	0
	小規模企業共済等掛金控除	0
	その他控除	0
	扶養控除	0
	基礎控除	380,000
所得控除額合計		1,261,340
課税所得金額		2,998,000
	所得税額・復興特別所得税	206,500
	住民税	309,996
手取支給額		4,602,164

【社長のコスト負担】
総支給額6,000,000円 － 手取支給額4,602,164円 ＝ 社長のコスト負担1,397,836円 ･･･D

【会社のコスト負担】
法人社保881,340円 ･･･E

【社長のコスト負担＋会社のコスト負担】
∴ D（社長のコスト負担）＋ E（会社のコスト負担）＝ **計2,279,176円** ･･･F
（※計算を簡略化するため5年目の一時所得は考慮しない）

【名義変更プラン加入前】ではでは社長と会社のコスト負担は**4,718,484円**になります。一方、【名義変更プラン加入後】では社長と会社のコスト負担は**2,279,176円**です。その差額は**2,439,308円**になります。これが５年続けば累計で**12,196,540円**（2,439,308円×5年）です。

∴ F － C ＝ **差額2,439,308円**
2,439,308円 × 5年 ＝ **累計12,196,540円**

一方、5年間の「名義変更プラン」の解約返戻金は**「2,850万円」**です。この「2,850万円」を【個人】が一時所得で受け取ると税額は**370万円**になります。また、「名義変更プラン」の5年目の返戻率は95%なので5%分キャッシュが目減りしています。その分が3,000万円－2,850万円＝**150万円**です。

【一時所得の計算】（※一時所得は総合課税につき所得控除はゼロ・税率43%で計算）
- 収入を得るための支出合計1,080万円 ＝ 買取金額480万円 ＋ 5年目の保険料600万円
- 一時所得860万円 ＝ 2,850万円 －（支出合計1,080万円＋基礎控除50万円） × 1/2
- **税額370万円** ＝ 課税所得860万円 × 税率43%（所得税・住民税）

5年間のコスト負担の差額**12,196,540円**。これは手取り増加要因です。「名義変更プラン」に伴う一時所得税額は**370万円**。「名義変更プラン」のキャッシュ目減り分が**150万円**。この2つは手取り減少要因です。そこで、増加要因と減少要因を差引します。その結果、5年間、「名義変更プラン」に加入すると、**「699万円」**が手取り増になるわけです。

∴ コスト負担差額12,196,540円 －（一時所得税額370万円＋目減り分150万円） ＝ **699万円**

ただし、「名義変更プラン」は税務リスクを伴うプランです。【会社】から【個人】への**“名義変更の合理的理由”**を用意できないと、税務署から同族会社の行為計算の否認を指摘され、損金否認＆役員賞与課税されるリスクがあります。従って、その辺りをうまくケアしたうえで「名義変更プラン」を導入することがポイントです。生命保険を活用した「退職金プラン」、生命保険を活用した「名義変更プラン」で手取りの最大化をご検討なら別途ご相談ください。【とっておきのプラン】をご提案させていただきます。

【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 ー 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 ー 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. 1

「課税区分」を変え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