手元キャッシュ
最大化レポート

5

「借金」を整理して
社長のキャッシュを最大化する方法①

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5】「借金」を整理して社長のキャッシュを最大化する(1)！

「返済金」を原資にして社長の手取りを増やす！

これは「役員借入金」を解消して社長の手取りを増やす方法です。「役員借入金」とは【社長】から【会社】に金銭の貸付を行うことです。「役員借入金」はオーナー企業ではよく見られます。創業当初や運転資金が足りないときなど、「役員借入金」として【社長】から【会社】に資金移動させていることがあるからです。

■ 会社からの「返済金」を報酬の代わりにする

「役員借入金」がある場合は役員報酬を減額して借入金の返済を受けるようにします。当然、「税金」も「社会保険料」も減額した役員報酬のみにかかってきます。「役員借入金」の返済は報酬に該当しないからです。つまり、額面は同じでも「税金」と「社会保険料」の削減分だけ手取りが増えるのです。

例えば、「役員借入金」が1,000万円あったとして、会社から5年分割で1年あたり200万円の返済金を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200万円の返済金を社長は受け取れます。その分だけ減額して5年間は役員報酬を700万円にしたとしましょう。【対策前：役員報酬900万円】と【対策後：役員報酬700万円＋返済金200万円（×5回受取）】とで比べてみましょう。

【対策前と対策後の社長の手取り変化】

対策前（BEFORE）		
【社長】		【単位：円】
最終手取額	月額	551,980
	年額	6,623,754
【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	592,094
	年額	7,105,128
【法人】		【単位：円】
法人負担計	月額	836,664
	年額	10,039,964

		【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	40,114
	年額	481,374
［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	962,747
	3年目	1,444,121
	4年目	1,925,494
	5年目	2,406,868

【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	-11,915
	年額	**-142,982**
［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	-285,963
	3年目	-428,945
	4年目	-571,926
	5年目	-714,908

【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	52,030
	年額	**624,355**
［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	1,248,710
	3年目	1,873,066
	4年目	2,497,421
	5年目	3,121,776

※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481,374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2,406,868円**」にもなるわけです。

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142,982円**」です。5年間では「**累計714,908円**」になります。その結果、社長、会社ともに手元に残るキャッシュが「**年額624,355円**」、5年間では「**累計3,121,776円**」増えるというわけです。

ちなみに、「役員借入金」が「役員貸付金」と違うのはおもに次の点です。

○ 税務上、利息を受け取らなくても問題にならない
○ 金融機関からの評価に影響しない（資本と見なされる）　※赤字や債務超過でない場合のみ
○ 債務免除には法人税が課税される
○ 相続税の対象になる

「役員貸付金」と同様、放置しておくと税務面での問題が残ります。とりわけ、「役員借入金」が高額になっていて、相続税が気になる社長は計画的に解消しておいた方が良いでしょう。

■ 社会保険料がかからない分だけ手取りが増える

ところで、「役員借入金」があっても、その利息を受け取っている社長は意外と少ないのが実情です。「役員貸付金」と違って、税法上では「役員借入金」に対する利息支払いは問題とされないからです。しかし、逆に、【社長】が【会社】から「支払利息」を受け取っても何も問題はありません。このことを利用すれば、社長の手取りをさらに増やせる可能性があります。そのカラクリはこうです。

【会社】が【社長】に「支払利息」を払う場合は当然、経費になります。一方、「支払利息」を受け取る社長にしても役員報酬ではありませんから「社会保険料」がかかりません。給与所得ではなくて、「雑所得」（確定申告）になります。つまり、それなりの「役員借入金」を計上しているのなら、「支払利息」の金額も併せて役員報酬を下げても社会保険料がかからない分だけ、手取りが増えるというロジックです。

支払利息の適正利率について

「支払利息」は適正利率と比較して利率が高すぎる場合にはその差額分について役員に対する給与または賞与とされる可能性があります。では、適正利率とはいくらなのかということですが、以下の基準で適正利率を決定すれば税務署から問題視されないと思われます。

(1)役員が金融機関から借り入れをして融資をした場合…その利率未満

(2)その他の場合…前年11月の日銀基準割引率＋4％未満

【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）			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. 5

「借金」を整理して社長のキャッシュを最大化する方法①

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