手元キャッシュ 最大化レポート

8

「報酬名目」に着目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8】「報酬名目」に着目して 社長のキャッシュを最大化する!

「手当」を支給している社長は意外と少ない!?

これは、「報酬名目」を変えて社長の手取りを最大化する方法です。オーナー企業では従業員には「**通 勤手当」**を払っていても、社長や親族役員には「通勤手当」を払っていないケースがあります。ところが、 会社と自宅が別で通勤の必要があるのなら、これは"損"していることになります。なぜなら、「通勤手当」 を支給することは次のメリットがあるからです。

- 1. 社長の非課税手当になる(月10万円上限)
- 2. 会社にとって経費になる
- 3. 消費税の節税になる(通勤手当=課税仕入れ)

社長	税金	社会保険料		
社 技	非課税	算定基礎に含む		
会社	会計処理	消費税		
五江	損金算入	課税仕入れ		

よって、「社長・親族役員に通勤手当を支給していない」のであれば、役員報酬を下げて「通勤手当」を支給する、あるいは、報酬名目を「通勤手当」として分けて支給すれば、社長の手取りは増えることになるのです。例えば次のケースです。いずれも会社が支払う金額は同じです。社長の報酬額面も同じです。

A 報酬60万円 + 通勤手当0円

B 報酬57万円 + 通勤手当3万円

しかし、Aは「報酬60万円」で所得税・住民税が計算されるのに対して、Bは「報酬57万円」で計算されます。 つまり、その差がそのまま"手取り増"につながるのです。 さらに、「通勤手当」として支給すると、会社にもメリットがあります。 法人の消費税では役員報酬は"課税仕入れの対象外"です。

よって、いくら役員報酬を払っても消費税は安くなりません。ところが、「通勤手当」は違います。「通勤 手当」は消費税の"課税仕入れ"になるからです。つまり、「通勤手当」を支給すれば消費税の軽減にもな るということです。消費税率が10%になれば、さらに軽減額が大きくなるわけです。

では、いくらまでなら「通勤手当」を非課税にできるのか?

それは、通勤方法によって異なります。交通機関を利用している場合の限度額は月10万円まで、マイ

カー通勤は社長の自宅と会社との距離によって限度額が変わってきます。

【「通勤手当」の非課税限度額】

距離または範囲	非課税限度額
電車・バスを利用する社長	月額100,000円まで
自動車等で片道35km 以上	月額20,900円
自動車等で片道25km 以上35km 未満	月額16,100円
自動車等で片道15km 以上25km 未満	月額11,300円
自動車等で片道10km 以上15km 未満	月額6,200円
自動車等で片道2km 以上10km 未満	月額4,100円
自動車等で片道2km 未満	月額0円

例えば社長の自宅が会社まで片道15km 以上あって自動車で出社するなら年135,600円を通勤手当として支給してもOKだということです。仮に、親族役員がいるのなら同額を"**別枠"**で使えます。これで受け取る本人は所得税・住民税が軽減され、支払う会社側は通勤手当の分だけ消費税を節税することができるわけです。ならば、通期手当を活用しない手はないのではないですよね。

なお、「通勤手当」は扶養の範囲内で収入を得ようとする社長の配偶者にも使うことができます。扶養の 範囲内では通常103万円までしか働けませんが、通勤手当の非課税枠を利用すると上記のケースでは1 16.5万円程度の収入を得られることがあるからです。「103万円を少し超えてしまったがどうしよう・・・」と いうときには便利な手当です。

【手取り最大化コンサルティング】 事前診断受付中!

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。

文	才策前 (BEFORE)	
【社長】		【単位:円】
最終手取額	月額	401,980
4文小、丁和大田	年額	4,823,754
【法人】		【単位:円】
法人負担計	月額	848,579
14八天江川	年額	10,182,946

Ž	対策後(AFTER)	
【社長】		【単位:円】
且效工压炼	月額	544,122
最終手取額 ————	年額	6,529,464
【法人】		【単位:円】
法人負担計	月額	823,445
在八 須担 訂	年額	9,881,344

		【単位:「
今回のシミュレーションによる社長の手取増減額	月額	142,14
ラ回のノスエレーフョンによる社及の子取項例領	年額	1,705,71
[計算方法]	2年目	3,411,41
対策後の最終手取額 — 対策前の最終手取額	3年目	5,117,12
(※「対策前」と「対策後」の【社長の手取計算】を参照)	4年目	6,822,83
	5年目	8,528,54
		【単位:
◇回のさら コケーションファトを計すの各担様状態	月額	-25,13
今回のシミュレーションによる法人の負担増減額	年額	-301,60
[計算方法]	2年目	-603,20
対策後の法人負担計 - 対策前の法人負担計	3年目	-904,80
(※「対策前」と「対策後」の【法人の負担計算】を参照)	4年目	-1,206,40
	5年目	-1,508,00
		【単位:
△□のさる。1さんいたとて見彼めわ奴汝 が田	月額	167,27
う回のシミュレーションによる最終的な経済効果	年額	2,007,3
[計算方法]	2年目	4,014,6
対策後の最終手取額 ± 対策後の法人負担計	3年目	6,021,9
(※法人負担分の増減による税効果は考慮せず)	4年目	8,029,2
	5年目	10,036,5

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

「ヒアリングシート」をご記入 のうえ FAX にてご返信

シミュレーション の結果報告

社長の手取り増加額及び 導入効果をご報告

手元キャッシュ最大化 コンサルのご提案

「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?

[≇	元キャ			を表すして 化コン		・イング)	
			事前齡	听申込書			
militare and the			t de deservation	a contact		いずれる意思を	
原製に食用でき!	コンマルテム	ングメニューヤ	ナ, りまくナれ	过"辛万里在"立	事長に取るから	マシュを増やせま	÷.
以下の東京東			事えください。	動師療養はおか		- 外野式 マビ教会	C±†.
(2h)	MEN DE	PORE>		(2£#)	対策級()	VPTER()	
###CDE	××		420,461	PRECH			F43.4
	65		\$,261,524	C-11-0.00.	-	*	6,621,8
存社名				申込金を			()(
an	7						
TEL				FAX	_		
E-mail				0			
2-man	-			2044	Τ.		-
			, A		<u> </u>		_
換費人款	_			企業級(昨年)	-		
- 役員在征	+	명술반		#→()社	の美術館の	-	
郵乗均削額		# → 0.00	6 DERM	教物理解(用)	я	数据原理(A)	
生命保険(個人)	□ 80.2.6	r 🗆 803.					
D RCAR	Hé	л	п	口医食件统		k A	,
日分娩系統	排金		R	□ その他() #4	R S	F
教書保険(個人)	□ 60.2.6	m 1 162					
口电质系统	神金	я	д	日本共体統		ž A	,
□ 8 6 2	译 金			□ その他(R S	
小规模企業共済		r 🗆 163.		部人型·建定数		162# D 16	
	排金		я			. A	F
我具備入金(社景		O * O		党員会社会(金		□* □*	
	交換機工金額		XΠ		前什么(仮じ金		Nβ
根在 出集等の経		けれていますか	>?			可感的性すか?	
	□ 冬の他()	# www.ii.b	_B 8#4		
現在. お在かべた					化安排	品 沙海 医血压	
口牌6京		日春0万	が独唱	…京美 月		(自己会社	- %
	FAX	: 000	0-00-0	000 24	海間受	中	
	NEW TONE				K=//708		
	0120-00			1-1		* * *.com	

《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、 第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】 最終手取録 最終手取額 御社名 申込者名)歲 住所 TEL FAX E-mail @ 役員報酬 通勤手当 円 扶養人数 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。

【著者略歷】

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. 8 「報酬名目」に着目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