手元キャッシュ
最大化レポート

11

「借金」を整理して
社長のキャッシュを最大化する方法②

株式会社おまかせホットライン
〒253-0112 神奈川県高座郡寒川町中瀬6-9 スタジオ寒川
RL：http://www.hokenpro.jp　TEL：0467-38-7591

【方法11】「借金」を整理して社長のキャッシュを最大化する！

「借金」を返して社長の手取りを増やす！

オーナー企業では会社から社長に金銭の貸付を行っているケースが頻繁にあります。帳簿上は「役員貸付金」として計上されている項目です。計上理由は「一時的な役員報酬の代わりとした」「会社では落とせない支払いの立て替えや仮払いをした」など様々です。しかし、「役員貸付金」は“いずれ解決しなければいけない問題”です。なぜなら、「役員貸付金」には税務面で諸問題が付きまとうからです。

支払利息に法人税がかかる： 税務上、会社から社長に対する金銭貸付には「利息計上」が必要とされています。平成29年度の認定利息は**1.7%**ですが、それ以前に金銭消費貸借契約を締結しているなら契約締結時の利率になります。利息分は会社の収益になりますので、余計な法人税等を負担することになります。利息を払う社長にしても「税」と「社会保険料」を引かれた手取りから払うことになります。

いずれは返済しなければいけない： オーナー企業では会社と社長のサイフは一体なので、「返済しなくても問題ない」と考えている社長もいます。しかし、「そうは問屋が卸さない」というのが税務署の見解です。これを許してしまえば、役員報酬を支給してわざわざ税負担する人が誰もいなくなるからです。

債権放棄は許されない： だったら、「会社が債権放棄すればいいのでは？」「最後は会社を清算してしまえばいいのでは？」と誰もが考えます。しかし、法人税法では「貸し倒れ損失」を損金算入できるケースが厳しく制限されています。その相手が社長なら「役員貸付金＝役員賞与」の議論になるでしょう。否認されたら計上した「貸し倒れ損失」は損金不算入で法人の課税対象になります。社長にも所得税や住民税がかかってきます。また、仮に債権放棄できても、社長個人に対する課税は逃れることができません。社長が税金を払えなければ、今度は債権者が「会社→国」に変わってしまいます。

金融機関からの資金調達が難しくなる： 帳簿上に「役員貸付金」が多額に計上されていれば、どこの金融機関でも100％問題視します。「役員貸付金」は金融庁の融資マニュアルにも要注意項目として記載されています。よって、借入などの審査の際には間違いなくマイナス作用が働きます。建設業や土木業では経営審査事項の評点にも悪影響となるでしょう。

■ 社長の「役員貸付金」を解消する4つの方法

以上のように「役員貸付金」についてはポジティブな内容ではありません。「役員貸付金」を放置しておくと、将来的に社長と会社の手元に残るキャッシュを減らす要因にもなってしまいます。ではどうすれば「役員貸付金」を解消できるのかというと、一般的な解決方法は大きく4つあります。

①役員報酬から返済する

王道は役員報酬から返済する方法です。しかし、この方法では当然、役員報酬から「税」と「社会保険料」を負担した後の“手取り”から返済することになります。手取りが減るのは嫌だからといって役員報酬を増額すれば、「税」と「社会保険料」の負担がさらに増加してしまいます。

②社長個人の資産を売却する方法

社長の個人資産を会社に売却し「役員貸付金」と相殺する方法です。通常、資産を売却すると社長には譲渡所得税がかかります。先述の「自宅売却」の手法ならたいてい自宅売却時に「売却損」が発生するため譲渡所得税をかけずに、自宅売却代金から「役員貸付金」を返済可能です。しかし、自宅の売却代金を「役員貸付金」の返済に充当すれば“単に【会社】に自宅を売却しただけ”で終わってしまいます。

③社長個人が借金して返済する方法

社長個人が金融機関等から借入を行って「役員貸付金」を精算します。しかし、この方法では社長個人の負債が増えてしまいます。余計な利息負担も発生します。「金融機関から融資を受けたい」などの必要に迫られた理由がない限り、ふつうは個人で負債を抱えようとは思わないのではないでしょうか。

④退職金で相殺する方法

1番現実的な方法です。役員退職金で「役員貸付金」を相殺するわけです。もちろん相殺といっても、実際には社長個人に支払われる退職金ですから退職所得として課税対象にはなります。しかし、退職所得には他の所得にない税制上の恩典があるためもっとも低コストで借金を帳消しできる方法です。

この方法では次の2つの選択肢があります。いずれも「生命保険」をからめることで、さらに低コストで借金を帳消しにできます。その他の①～③の方法と違って、「生命保険」なら保険料を経費化して課税を繰り延べながら最後には「退職所得」の優遇税制を活用して役員貸付金を相殺できるからです。ただし、この方法には時間がかかります。退職まで「役員貸付金」を解消できないからです。また、退職金の受取金額も減ることになります。

（1）勇退時の退職金で解消する
勇退時の役員退職金の中から「役員貸付金」を相殺して会社に返済する方法です。

（2）死亡時の退職金で解消する
死亡時の死亡退職金の中から「役員貸付金」を相殺して会社に返済する方法です。

以上、役員貸付金を解消する4つの方法をご紹介しました。いずれの方法にもデメリットがあります。ところが、です。①～④の方法のデメリットなしに「役員貸付金」を解消できる方法があるのです。それが、私ど

もの**【とっておきの方法】**です。②と③は論外として、私どもの【とっておきの方法】では「①役員報酬から返済する方法」と違って、余計な「社会保険料」を負担せずに「役員貸付金」を解消できます。さらに、「④退職金で相殺する方法」とも違って、退職しなくても「役員貸付金」を解消できるのです。早ければ「5年」で解消できるでしょう。もちろん、退職金も減りません。

「役員貸付金」の解消でお困りならぜひ私どもにご相談ください。【とっておきの方法】を使って、社長の手取りを最大化するご提案を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 － 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. 11

「借金」を整理し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