手元キャッシュ
最大化レポート

15

「役職」を変更して
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15】「役職」を変更して社長のキャッシュを最大化する！

「就業実態」を変えて世帯収入を増やす！

オーナー企業では親族を役員にして所得分散させ節税を図るケースが多く見られます。しかし、その役員は就業実態にかかわらず、意外と**「常勤役員」**とされています。ならば、「常勤」を**「非常勤」**に変更することで、社会保険料を削減し、世帯単位の手取りを増やせる可能性があります。

社会保険では報酬の多寡は関係ありません。「常勤」か「非常勤」だけの違いです。そして、「非常勤」であれば、社会保険の適用から外れるのです。それでは何をもって「常勤」と「非常勤」が決まるのか。実は、「常勤役員」と「非常勤役員」との法的な“線引き”は存在しないのです。

そこで、社会保険の適用については**“就業実態”**を見られることになります。つまり、名目だけ「非常勤」にするのではなく、就業実態を変更する必要があります。就業実態が変わらなければ、社会保険適用者と判断される可能性があるためです。

「非常勤」の就業時間・就業日数は正社員のおおむね4分の3未満を目安とします。具体的には1日の就業時間6時間未満、1週間の就業日数4日未満、1ヶ月の就業日数16日未満が目安です。

非常勤役員の就業時間・日数の目安	
1日の就業時間	6時間未満
1週間の就業日数	4日未満
1ヶ月の就業日数	16日未満

これを見ると、「常勤」であっても「そもそもこんなに就業してないな・・・」というケースもあることでしょう。繰り返しますが、社会保険では報酬の多寡は関係ありません。極端な話、報酬5万円だろうと、報酬50万円だろうと、「常勤」なら社会保険適用者であり、「非常勤」なら社会保険非適用者だということです。

ただし、「非常勤」で社会保険の加入資格を喪失すると、国民健康保険と国民年金に加入しなければなりません。そこで、「非常勤」の年収を130万円未満（60歳以上は年収180万円未満）に抑えるようにします。そうすることで社長の「被扶養者」（第三号被保険者）になりますので、保険料負担がなくなります。

■「扶養」に関する社会保険と税金の違い

ここで基本的なことを確認しておきます。まず「扶養」といっても「社会保険上の扶養」と「税金上の扶養」

の2つがあります。それぞれはまったく別の扱いになります。

【社会保険上の「扶養」の意味】

妻や親を扶養に入れることで健康保険は「被扶養者」になり、国民年金は「第三号保険者」になるので、「被扶養者」の保険料負担がなくなります。ただし、「被扶養者」の年収が多いと対象から外れます。いわゆる**「130万円」**の壁です。（60歳以上は**「180万円」**の壁）

社会保険上の被扶養者の収入基準	
【60歳未満】	【60歳以上】
● 月額108,000円以下である ● 年収130万円未満である ● 被保険者の収入の1/2未満である	● 月額150,000円以下である ● 年収180万円未満である ● 被保険者の収入の1/2未満である

【税金上の「扶養」の意味】

扶養して養っていることに対する所得税や住民税の控除があります。扶養している実態が必要ですが、「扶養者」には38万円の控除額がありますので課税所得を抑えることができます。ただし、「被扶養者」の収入が多いと扶養に入れません。いわゆる**「103万円」**の壁です。

■ 世帯収入を変えずに手取りを増やす方法

このことから親族役員を「常勤」から「非常勤」にして、さらに**年収103万円以下**にすれば、「社会保険料」も「税金」もかからないということが分ります。ちなみに、【方法9】で触れたとおり、「通勤手当」は別枠で非課税手当として支給できます。仮に、夫が社長、妻を「常勤役員」にしている場合です。妻の就業時間は1日6時間未満。夫の役員報酬は月60万円で妻の役員報酬は月20万円だったとします。

そこで、妻を「非常勤役員」にして、役員報酬を**月8.5万円**に変更します。一方、夫の役員報酬には妻の減額分を上乗せします。なお、妻は社会保険の資格を喪失しますが、社会保険は「被扶養者」（第3号被保険者）になりますので同様の給付が受けられます。（※将来の年金受取額は減ります）

すると、どうなるか？

ビフォー・アフター	対策前	対策後
夫の役員報酬	月額 60 万円	月額 71.5 万円
夫の社会保険料（労使合計）	年間 2,114,088 円	年間 2,346,432 円
妻の役員報酬	月額 20 万円	月額 8.5 万円
妻の社会保険料（労使合計）	年間 716,640 円	年間 0 円

夫＋妻の社会保険料（労使合計）	年間 2,830,728 円 …①	年間 2,346,432 円 …②
社会保険料削減額		① － ② ＝ 年間 484,296 円

ご覧のとおり、世帯単位で**「年間484,296円」**の手取りが増えることになります。もちろん、夫の報酬が増えた分、所得税と住民税は上がります。しかし、妻の役員報酬には税金がかかりません。その点を加味すれば削減効果の方が断然高くなるわけです。

ちなみに、妻の役員報酬減額分を夫の役員報酬に上乗せしなければ、**「年間716,640円」**の社会保険料削減効果になります。妻の役員報酬減額分は**【会社】**に残ることになるわけですが、**【会社】**と**【社長】**のサイフは表裏一体です。「非常勤役員」でも退職金は支給できますし、退職所得控除も使えます。

ビフォー・アフター	対策前	対策後
夫の役員報酬	月額 60 万円	月額 60 万円
夫の社会保険料（労使合計）	年間 2,114,088 円	年間 2,114,088 万円
妻の役員報酬	月額 20 万円	月額 8.5 万円
妻の社会保険料（労使合計）	年間 716,640 円	年間 0 円
夫＋妻の社会保険料（労使合計）	年間 2,830,728 円 …①	年間 2,114,088 円 …②
社会保険料削減額		① － ② ＝ 年間 716,640 円

「年間716,640円」を支払原資に【会社】で10年間積み立てれば計7,166,400円です。この程度の金額なら退職金として支給しても退職所得控除があるので「無税」で受け取れます。「非常勤」でも就業実態があれば税務署も問題としないでしょう。なお、「非常勤役員」は複数人いてもいいわけです。所得分散という意味でも“頭数”を増やすのも有効です。

【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

【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. 15

「役職」を変更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