

事前診断結果のご報告

この度は「事前診断」をお申込みいただきまして、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のでしょうか。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、社会保険料も平成29年度まで増え続け、最終的に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。

例えば、役員報酬1,500万円の手取りは約1,038万円になります。つまり、約462万円は「税金」と「社会保険料」で消えるということです。さらに、ここに、会社負担分の社会保険料もプラスされます。オーナー社長にとっては「会社のサイフ」と「社長のサイフ」は表裏一体だからです。その分が約150万円。そう考えると、役員報酬1,500万円には実に「約612万円」ものコストがかかっていることになるわけです。

【控除が最低限の場合(単身者・共働きなど・本人40歳以上)】

額面報酬	所得・住民税	社保・本人	手取り	社保・法人	コスト計
500万円	約39万円	約70万円	約391万円	約70万円	約179万円
1,000万円	約146万円	約124万円	約730万円	約124万円	約394万円
1,500万円	約312万円	約150万円	約1,038万円	約150万円	約612万円
2,000万円	約530万円	約150万円	約1,320万円	約150万円	約830万円

1年で612万円、5年で3,060万円、10年で6,120万円です。しかし、ここで消えていく「税金」と「社会保険料」のコストを今の半分にすることができたらどうなるか。役員報酬1,500万円なら1年で306万円、5年で1,530万円、10年で3,060万円にもなります。すなわち、「税金」と「社会保険料」のコストを最小限に抑えることができれば、おのずと社長の手取りは増えることになるのです。

私どもがご紹介するのはまさにその方法です。方法は全部で5つあります。いずれも「税金」と「社会保険料」のコスト負担を最小限に抑えて、会社から社長に合法的に資金移転を図れる対策です。

方法1	「規定」を作って社長の手取りを最大化する
方法2	「住まい」で社長の手取りを最大化する
方法3	「借金」を整理して社長の手取りを最大化する(1)
方法4	「借金」を整理して社長の手取りを最大化する(2)
方法5	「名義変更」で社長の手取りを最大化する

今回、お預かりした「事前診断申込書」をもとに事前診断をさせていただきました。これは「対策後」の効果を概算シミュレーションしたものです。ご覧のと通りの経済効果を発揮します。

次に以下をご覧ください。事前診断の結果、あなたの場合は「★」に該当する方法が使えます。これらの方法を実行することで、概算シミュレーションと同じだけの経済効果を期待できます。ここで該当する方法はいずれも書面上の手続きだけで実行可能なものです。

【事前診断の結果、実行可能な方法】

方法1	「規定」を作って社長の手取りを最大化する	★
方法2	「住まい」で社長の手取りを最大化する	★
方法3	「借金」を整理して社長の手取りを最大化する(1)	
方法4	「借金」を整理して社長の手取りを最大化する(2)	★
方法5	「名義変更」で社長の手取りを最大化する	★

要は、やるか。やらないか。これだけの違いです。詳細は今からご説明させていただきます。そのうえで実行メリットがあると判断されたら、ぜひ私どもにご相談ください。実行にあたって必要な「具体的プランの提示」、「導入までの手順解説」、「規定書式の提供」、「運用アドバイス」など、あなたの手取りを最大化させるお手伝いをさせていただきます。



方法1 「規定」を作って手取りを最大化する

「旅費規定」を導入・運用する

「規定」を作って社長の手取りを最大化する方法です。その規定とはズバリ、「旅費規定」です。旅費規定とは会社の出張旅費の取り扱いに関して明文化したルールのことです。たいていの中小企業は旅費規定を作っておらず、旅費に関しては実費精算しています。出張に対して実費以上の「日当」を払うという発想がないからです。ところが、旅費規定を作ることは会社と社長に多くの経済メリットをもたらします。

□ 会社にとっての経済メリットとは？

旅費規程を作成することで、出張の都度、「旅費」を支払うことが可能になります。ここでいう「旅費」とは「①交通費」、「②宿泊費」、「③出張手当」のことをいいます。【会社】にとって「旅費」は経費になります。「旅費」は実費精算を求められませんので、超過分だけ節税につながります。また、「旅費」は消費税の課税仕入れの対象になりますので、消費税の節税にもつながります。

所得税法(非課税所得)

第九条 次に掲げる所得については、所得税を課さない。

四 給与所得を有する者が勤務する場所を離れてその職務を遂行するため旅行をし、若しくは転任に伴う転居のための旅行をした場合又は就職若しくは退職をした者若しくは死亡による退職をした者の遺族がこれらに伴う転居のための旅行をした場合に、その旅行に必要な支出に充てるため支給される金品で、その旅行について通常必要であると認められるもの

例えば、年間50日出張をする社長がいたとして、旅費規定上の出張日当が1日2万円だとしましょう。すると、50日×2万円＝「100万円」が「旅費」になります。この「100万円」は会社の経費です。その分だけ、課税所得を圧縮して法人税額の軽減につながります。そのうえ、消費税課税事業者は「100万円×8%＝8万円」の消費税節税にもつながるわけです。

□ 個人にとっての経済メリットとは？

一方、【個人】にとっては「旅費」という臨時収入を非課税で受け取ることができます。さらに、「旅費」には社会保険料もかかりません。すなわち、ここで受け取った「旅費」はダイレクトに本人の手取り増加につながるわけです。例えば、上記の「100万円」のケースです。この「100万円」には「税金」も「社会保険」の負担もありません。さらに、次ページのような規定にすれば、「旅費」に関しては実費精算は求められませんので、実費との「差額」をポケットマネーとすることも可能です。

◎日帰り出張の日当(例)

区分	日当	
	片道40km～100km 未満	片道100km 以上
社長	7,000円	9,000円
役員	5,000円	7,000円
役職員	3,000円	5,000円
一般社員・その他	1,500円	3,500円

◎宿泊出張の日当(例)

区 分	日当
社長	11,000円
役員	9,000円
役職員	7,000円
一般社員・その他	5,000円

◎交通費(例)

区分	交通費
社長・役員	グリーン車相当の運賃の実費
役職員・その他	普通運賃の実費

◎宿泊費(例)

区分	宿泊費
社長	14,000円
役員	12,000円
役職員	10,000円
その他	8,000円

□ 非課税とされる旅費の範囲とは？

ただし、何事もやり過ぎは禁物です。日帰り出張の手当で1回2～3万円、宿泊出張の手当で1回4～5万円も支給しては、税務署としても黙認はしてくれないでしょう。ならば、いくらなら許容範囲なのかというと、実は所得税基本通達では「非課税とされる旅費の範囲」について以下の通達があるだけです。

非課税とされる旅費の範囲(所得税基本通達9-3)

所得税法第9条第1項第4号の規定により非課税とされる金品は、同号に規定する旅行をした者に対して使用者等からその旅行に必要な運賃、宿泊料、移転料等の支出に充てるものとして支給される金品のうち、その旅行の目的、目的地、行路若しくは期間の長短、宿泊の要否、旅行者の職務内容

金品をいうのであるが、当該範囲内の金品に該当するかどうかの判定に当たっては、次に掲げる事項を勘案するものとする。

(1) その支給額が、その支給をする使用者等の役員及び使用人のすべてを通じて適正なバランスが保たれている基準によって計算されたものであるかどうか。

(2) その支給額が、その支給をする使用者等と同業種、同規模の他の使用者等が一般的に支給している金額に照らして相当と認められるものであるかどうか。

そうです。具体的な金額については明記されていないのです。ではどう解釈すればいいのか。要は「社内において適正なバランスで運用されているか？(特定個人を優遇する内容ではダメですよ)」「同業他社に比べて著しく高額ではないか？(やり過ぎてはダメですよ)」ということです。

そこで旅費規程を導入する際は次の2点に配慮しておく必要があります。

1. 社内において適正なバランスで運用されているか？

たとえ出張は社長 1 人しかしなくても、旅費規程にはあえて複数の役職を作って段階的に金額を設定しておきましょう。(基本的に僕の会社で出張するのは僕だけ。社員は年数回程度です)では従業員ゼロ。ひとり社長の場合はどうするか？・・・将来的に社員を雇用する前提で作っておきましょう。

2. 同業他社に比べて著しく高額ではないか？

やり過ぎは禁物という前提で、「いくらまでならOKなのか？」という話ですが、これについては社長自身が「自分の時給換算から考えて、これくらいもらって当然！」と思える金額が良いでしょう。仮に自分の中で後ろめたさがあるのなら、税務調査で指摘されたときに「・・・」になってしまうからです。(ちなみに、一般的には社長の宿泊出張の日当が2万円程度までなら許容範囲とされています)

さて、以上のことを踏まえたうえでご確認です。

【確認】この方法を使って手取りを最大化しますか？

はい いいえ

【私どもの実行援助について】

答えが「はい」であれば、私どもでお手伝いできることがあります。「旅費規定」の導入ポイントは3つあります。1つ目は「旅費規程」を作る。2つ目は「議事録」を用意する。3つ目は出張報告書などの「様式」を揃える、です。次回の訪問で「旅費規定」の導入に必要な「書式サンプル集」をご提供します。



方法2 「住まい」で手取りを最大化する

これは「住まい」を作って社長の手取りを最大化する方法です。具体的には、2つの方法で手取りを大きく増やすことができます。ひとつは「借上げ社宅制度」、もうひとつは「会社への自宅売却」です。（※あなたの場合は「○」を付けた方が対象になります）



借上げ社宅制度のフル活用

「借上げ社宅制度」には社長の「税金」と「社会保険料」を削減する効果があります。「借上げ社宅制度」とは役員や社員が済む住宅を会社が借上げ、社宅として役員や社員に貸すことで、その家賃の大部分を「福利厚生費（経費）」として計上するというものです。

□ 「借上げ社宅制度」のメリットとは？

例えば、社長が家賃10万円のマンションを借りているとして、そのマンションを会社で賃貸借契約を再契約したうえで社長に貸したとします。その家賃の割合が会社負担85%（家賃8.5万円）、社長の個人負担15%（家賃1.5万円）とすると、会社は年間102万円を経費化できます。

一方、社長にしても会社負担85%（家賃8.5万円）は“非課税手当”のようなものです。年間102万円を役員報酬として受け取れば、そこには「税金」の洗礼が待っているからです。高額所得者なら半分以上は「税金」で持っていかれてしまいます。さらに、「借上げ社宅制度」の家賃のうち一定額は「社会保険料の算定基礎」からも外れますので、その分も社長の手取りを増やすことにつながるのです。

□ 税制上は家賃の80～90%を会社負担分にできる！

ここまではご存知の方も多いでしょう。問題は、せっかく税法ルールで認められているのに、「借上げ社宅制度」の恩恵をフル活用できていない社長が多いということです。結論からいうと、たいていの賃貸住宅では「借上げ社宅制度」をフル活用すれば、実際に社長が負担している家賃の90%程度を会社負担分にすることができます。固めに見ても80%程度は可能でしょう。

つまり、家賃10万円なら自己負担は1～2万円として、残り8～9万円は会社負担でOKだということです。ところが、たまに「借上げ社宅制度」で自己負担を50%以上にしている社長がいます。しかし、それは床面積が木造で132㎡以上、鉄骨・鉄筋で99㎡以上の住宅の計算方法です。木造で132㎡なら一軒家のレベルです。アパート・マンションでも2LDKで55㎡前後、3LDKで70㎡前後が相場でしょう。

従って今、床面積が木造で132㎡以下、鉄骨・鉄筋で99㎡以下の住宅にお住まいで、**家賃の80～90%を会社負担にしていけないのなら、その差額分だけ「損」だということです。**なぜなら、自己負担の割合が少ないほど、差額分(会社負担分)が“非課税手当”になり、手取りを増やす効果があるからです。会社にしても「福利厚生費(経費)」をより多く計上できて法人税圧縮効果も期待できます。

□ 自己負担いくらまでなら非課税になるのか？

会社が社長から徴収すべき“賃貸料相当額”は税法上で決まっています。大きく分けて2つの計算式があります。ひとつは【小規模住宅の場合】、もうひとつは【小規模住宅でない場合】の計算式です。まず“小規模住宅”とは**木造・軽量鉄骨：床面積132㎡以下 | 重量鉄骨・RC造り：床面積99㎡以下**の住宅のことをいいます。次に計算式はそれぞれ以下ようになります。

【小規模住宅の場合＝床面積132㎡(木造以外99㎡)以下の住宅】

【計算式】 家屋の固定資産税課税標準額の0.2% + 床総面積(坪) × 12円 + 敷地の固定資産税課税標準額の0.22%

【単位:円】

《計算式》				
【家屋】固定資産税の課税標準額				A
70,000,000	×	0.20%	=	140,000
【家屋】床総面積(坪)				B
364	×	12円	=	4,368
【敷地】固定資産税の課税標準額				C
30,000,000	×	0.22%	=	66,000
月額家賃 / 合計 (A+B+C)				210,368 ... ①
※ 賃貸の場合は上記金額を建物又は土地の専有面積に応じて按分します。				

【一般の場合(小規模住宅に該当しない場合)】

- (1) 会社所有社宅 ... [計算式] [家屋の固定資産税課税標準額の12%(木造以外は10%) + 敷地の固定資産税標準額の6%]の1/12
 (2) 借上社宅 ... 借上家賃の50%と(1)のいずれか多い金額を月額家賃とする。

【単位:円】

《計算式》				
【家屋】固定資産税の課税標準額				D
2,000,000	×	12%	=	240,000
【敷地】固定資産税の課税標準額				E
8,000,000	×	6%	=	480,000
合計 (D+E)				720,000
月額 (合計×1/12)				60,000 ... ②

【豪華社宅の場合(床面積240㎡超又はプール・庭園等豪華な設備があるもの)】

近隣の事例に基づき通常の賃貸料の金額(第三者に賃貸する場合の家賃相当額)を月額家賃とする。

上記計算式のとおり、社宅の“賃料相当額”を正確に算出するには固定資産税の課税標準額を知る必要があります。そう聞くと、ハードルが高そうと思いますが、市役所に聞けば教えてくれます。市役所の資産税課で固定資産税の課税評価額がわかる書類をもらうだけです。(固定資産の評価証明書でも可)

固定資産税の課税標準額さえ分かれば、「自己負担いくらまでなら非課税になるのか？」が計算できま

す。例えば、社長が総戸数20戸・延床面積1,200㎡マンションの1室(60㎡)を賃貸している場合は次のような計算式になります。

【社長の住まい】

- 月額家賃:10万円
- 固定資産税課税標準額:10,000万円(建物7,000万+土地3,000万)
- 延床総面積:1,200㎡
- 総戸数:20戸(うち1部屋を賃貸)

このケースで【小規模住宅の場合】の計算式に当てはめます。

$$(1) 7,000万円(建物) \times 0.2\% = 14万円$$

$$(2) 12円 \times (1,200㎡ \div 3.3㎡) = 4,368円$$

$$(3) 3,000万円(土地) \times 0.22\% = 6.6万円$$

$$\therefore \text{賃貸料相当額:} 140,000円 + 4,368円 + 66,000円 = 210,368円$$

上記はマンション一棟の固定資産税の課税標準額を元にした計算です。これを1戸分で按分計算します。ここではすべての部屋面積が同じと仮定して総戸数20戸で割ります。すると、1戸あたりの賃料相当額は10,518円です。すなわち、月額賃料10万円の10%程度の自己負担で良いというわけです。

$$\therefore 210,368円 \div 20戸 = \underline{10,518円(自己負担)}$$

(通常の賃貸料の額の計算に関する細目)

36-42 36-40 又は 36-41 により通常の賃貸料の額を計算するに当たり、次に掲げる場合には、それぞれ次による。

(2) 例えば、その貸与した家屋が1棟の建物の一部である場合又はその貸与した敷地が1筆の土地の一部である場合のように、固定資産税の課税標準額がその貸与した家屋又は敷地以外の部分を含めて決定されている場合 当該課税標準額(36-41により計算する場合にあっては、当該課税標準額及び当該建物の全部の床面積)を基として求めた通常の賃貸料の額をその建物又は土地の状況に応じて合理的にあん分するなどにより、その貸与した家屋又は敷地に対応する通常の賃貸料の額を計算する。

□ 社会保険料は計算方法が異なる点に注意

ただし、「社会保険料」については計算方法が異なります。自己負担分を本人給与から控除することで、その全額が社会保険料の節約になると誤解しているケースがありますが、全く報酬に含めなくてよいわけではありませぬので、その点に注意が必要になります。

社会保険では報酬や賞与の全部または一部が、通貨以外のもので支払われる場合(現物給与)は厚

厚生労働大臣が定めた価額に基づき通貨に換算し、金銭と合算して標準報酬月額が決められます。厚生労働大臣が定める価額とは「全国現物給与価額一覧表(厚生労働大臣が定める現物給与の価額)」のことをいいます。簡単に説明すると、次のように「借上げ社宅」における現物給与は“たたみ1畳あたりいくら”と決められているのです。その結果、負担割合によっては法人負担額について「税金」は非課税でも、「社会保険料」がかかってくるケースがあるのです。

1人1月当たりの住宅の利益額(たたみ1畳につき)			
北海道	870円	大阪	1,480円
宮城	1,250円	広島	1,170円
東京	2,400円	福岡	1,150円
愛知	1,300円	沖縄	970円

【全国現物給与価額一覧表(厚生労働大臣が定める現物給与の価額)】

<https://www.nenkin.go.jp/service/kounen/hokenryo-kankei/hoshu/20150511.html>

具体的に算出してみましょう。例えば、「東京」では1畳あたり@2,400円で計算します。この計算は居住用スペースだけが対象で、玄関・台所・トイレ・浴室・廊下など居住スペース以外は含めなくてOKとなっています。仮に、先ほどの自己負担額10,518円、居住用スペースが24畳なら、

【参考】社会保険料における「現物給与」の計算

「社会保険料」については計算方法が異なります。社会保険では報酬や賞与の全部または一部が通貨以外のもので支払われる場合(現物給与)は厚生労働大臣が定めた価額に基づき通貨に換算し、金銭と合算して標準報酬月額が決められます。

[厚生労働大臣が定める価額] = 「全国現物給与価額一覧表(厚生労働大臣が定める現物給与の価額)」

《計算式》				【単位:円】	
【畳1畳の金額】住宅の利益額	×	【専有面積(畳)】居住部分	=	F	
2,400		24		57,600	
F		① or ②	=	【現物給与】保険料算定基礎	
57,600	-	10,518		47,082	
<small>※ 社宅家賃(自己負担分)を社会保険料のかからない範囲にするには 47,082 円上げる必要があります。 (ただし、報酬月額1,175,000円以上の場合は社会保険料が上限に達しているため①OR②にした方が手残りが多くなります)</small>					

住宅の利益の額は57,600円になります。一方、自己負担額は10,518円です。そうすると、差額47,082円については「社会保険料」がかかることになるのです。逆に、それが嫌だということなら、自己負担を57,600円にすれば「税金」も「社会保険料」もかからないことになります。

【社長の住まい】

- 東京都
- 月額家賃:10万円(うち自己負担10,518円)
- 居室部分:24畳

(1) たたみ1畳につき2,400円 × 24畳 = 住宅の利益の額57,600円

(2) 住宅の利益額57,600円 - 自己負担10,518円 = 差額47,082円

∴ 差額47,082円は社会保険の標準報酬月額に含まれる

もちろん、これは、たたみ1畳の住宅の利益額が日本で一番高い「東京都」のケースです。地方エリアでは数字が大きく変わってきます。「大阪」なら1畳あたり@1,480円で計算しますので、差額は25,002円で済んでしまいます。

【畳1畳の金額】住宅の利益額		×	【専有面積(畳)】居住部分		=	F	
1,480			24			35,520	
F			① or ②			【現物給与】保険料算定基礎	
35,520		-	10,518		=	25,002	

※ 社宅家賃(自己負担分)を社会保険料のかからない範囲にするには 25,002 円上げる必要があります。
(ただし、報酬月額1,175,000円以上の場合は社会保険料が上限に達しているため①OR②にした方が手取りが多くなります)

この辺りは「税金」とのサジ加減になります。税率が高い社長は「社会保険料」も頭打ちになっていますので、「社会保険料」の負担はこれ以上増えません。その場合は家賃に占める自己負担を低く設定した方がトクになります。一方、税率が低い社長は「税金」よりも「社会保険料」の負担が大きいこともあります。自己負担を「社会保険料」のかからない範囲に収めた方が手取りを最大化できるかもしれません。

- 社長の「税率」が高い → 自己負担を最低にする → 手取りが多くなる可能性あり
- 社長の「税率」が低い → 自己負担を住宅の利益額にする → 手取りが多くなる可能性あり

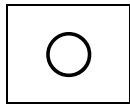
さて、以上のことを踏まえたうえでご確認です。

【確認】 この方法を使って手取りを最大化しますか？

はい いいえ

【私どもの実行援助について】

答えが「はい」であれば、私どもでお手伝いできることがあります。まずは手取りを最大化できる社宅家賃の「適正金額」を計算します。固定資産税の課税標準額をお調べください。次回の訪問で「借上げ社宅制度」を導入していない場合は今後の流れをご説明いたします。その際、「社宅管理規定」のサンプルもご提供します。



会社への自宅売却による効果

これは社長の持ち家(土地・建物)を会社に売却し、以後は会社から賃貸して住み続ける方法です。契約関係が多少面倒ですが、“**社長の手取りを最大化する**”という点では「借り上げ社宅制度」より高い効果を発揮します。契約関係が面倒といっても自作自演(持ち家を自社に売却する)です。社長がその気なら実行できる方法です。住宅ローンが完済している、もしくは残債が少額なら検討する価値があります。

□ 自宅を会社に売却するには？

オーナー企業の会社と社長との取引についてはどうしても税務署による「同族会社の行為計算の否認」という問題がつきまといます。それは会社への自宅売却でも同じです。そこで、社長の“恣意性”が入らないよう、合理的な売却価格を決めることが必要になってきます。

【土地の評価方法】

土地の価格は「一物四価」と呼ばれ、「公示地価」「実勢価格」「路線価」「固定資産税評価額」という4つの価格があります。すべて同じ土地に対する価格なのですが、それぞれの金額は次のように異なります。

公示地価：「公示地価」とは地価公示法に基づき、国土交通省が、毎年1月1日時点における標準地の正常価格を3月に公示するものです。つまり、「この土地はこれくらいの価格で売り買いするのが適正ですよ」と国が示すガイドラインのようなものです。公示価格はインターネットで確認できます。

○ 公示価格、売買事例 <http://tochi.mlit.go.jp/kakaku>

実勢価格：「実勢価格」は実際に売買が成立した価格のことです。いわゆる、市場価格であり、「公示地価より安く売ってしまった」「公示地価より高く買ってしまった」などの売り手と買い手の実情が反映されるのが特徴です。

路線価：「路線価」とは相続税の計算をする時に使用するものです。毎年7月1日に国税局・税務署で公表されます。路線価は、公示地価・実勢価格や、不動産鑑定士などの専門家の意見も取り入れながら、**公示地価の80%程度**を目安に決定されます。路線価はインターネットで確認できます。

○ 路線価 <http://www.rosenka.nta.go.jp/>

固定資産税評価額：「固定資産税評価額」は固定資産税の計算をするときに使用するものです。「固

定資産評価基準」という国が定めたガイドラインに基づき市町村が決定します。土地は**公示地価の約70%**、建物は建築費の約50～70%が評価額になります。評価は原則3年毎に見直されます。

○ 固定資産税評価額は『固定資産税通知書』か『固定資産評価証明』を確認します。

このうち不動産取引でよく使われるのが「実勢価格」「路線価」「固定資産税評価額」です。概ねそれぞれの価格は次のとおりになります。会社への自宅売却の際は「路線価」を参考にすれば問題とされないでしょう。「路線価」は国税局が決めた価格ですし、金融機関の担保評価にも使われています。

実勢価格 > 路線価 > 固定資産税評価額 【建物の評価方法】

建物の評価方法は大きく「積算評価」と「固定資産税評価額」の2つあります。「積算評価」はおもに金融機関で用いられる評価方法です。新築価格から建物の経過年数によって減価した分を引いて再調達価格を求めます。ただし、この方法では建物の法定耐用年数が切れたら評価が「0円」になってしまいます。つまり、「積算評価」では築22年以上経過している木造物件の評価は「0円」になるのです。

建築構造	耐用年数
鉄筋コンクリート(RC造)	47年
重量鉄骨造(S造)	34年
軽量鉄骨造(LGS造)	19年
木造	22年

一方、「固定資産税評価額」では建物の法定耐用年数が切れていても評価が出ます。以下は築22年以上経過している木造アパートのものです。ご覧のとおり、建物に294万円の評価で出ています。よって、建物の評価には「固定資産税評価額」を採用します。これもまた課税当局が決めた金額ですから、ツッコミが入る可能性は少ないないでしょう。

床面積	構造	種類	評価額	課税標準額	税相当額
登記 133.52 m ²	木造	共同住宅	円	固定資産 円 ¥2,943,362	固定資産 円 ¥41,207
課税 133.47 m ²	スレート葺 地上2階建		¥2,943,362	都市計画 円 ¥2,943,362	都市計画 円 ¥5,886

以上、土地は「路線価」で、建物は「固定資産税評価額」で売買価格を計算する。こうすれば対外的に社長の恣意性を入れることなく、合理的な売却価格を設定したことになります。

さて、この方法のキモは2つあります。ひとつは【①売却代金を分割受取りする】、もうひとつは【②会社から「社宅」として借りる】です。この2つで社長の手取りを最大化していくのです。ここでは自宅について土地は「路線価」で、建物は「固定資産税評価額」で売買価格を計算した結果、土地1,100万円、建物4

00万円の合計1,500万円の売却価格になったとしましょう。建物は築23年の木造住宅とします。

□ ①売却代金を分割受取りする！

会社が社長の自宅を買い取る価格は1,500万円です。会社に潤沢な資金的余裕があれば1,500万円を一括で社長に支払っても良いのですが、それは現実的ではありませんし、この方法のメリットも薄れてしまいます。そこで、どうするか。社長は会社から自宅の売却代金を分割受取りするのです。

そうすることで、「税」と「社会保険料」を削減して手取りを最大化していきます。例えば、1,500万円の売却代金を3年分割で1年あたり500万円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300万円の売却代金を社長は受け取れますので、その分だけ減額して5年間は役員報酬を600万円にしたとしましょう。もうこの時点でメリットがあると分かりますよね。

【対策前：役員報酬900万円】と【対策後：役員報酬600万円＋売却代金300万円（×5回払い）】とで手取りを比べてみましょう。5年間で簡易計算してみます。すると、社長の手取りはこう変化します。

【対策前と対策後の社長の手取り変化】

対策前 (BEFORE)		対策後 (AFTER)	
【社長】		【社長】	
	【単位：円】		【単位：円】
最終手取額	月額 551,980	最終手取額	月額 614,347
	年額 6,623,754		年額 7,372,160
【法人】		【法人】	
	【単位：円】		【単位：円】
法人負担計	月額 848,579	法人負担計	月額 823,445
	年額 10,182,946		年額 9,881,340
		【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	62,367
		年額	748,406
[計算方法]		2年目	1,496,811
対策後の最終手取額 - 対策前の最終手取額		3年目	2,245,217
(※「対策前」と「対策後」の【社長の手取計算】を参照)		4年目	2,993,622
		5年目	3,742,028
		【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	-25,134
		年額	-301,606
[計算方法]		2年目	-603,211
対策後の法人負担計 - 対策前の法人負担計		3年目	-904,817
(※「対策前」と「対策後」の【法人の負担計算】を参照)		4年目	-1,206,422
		5年目	-1,508,028

※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748,406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3,742,028円」にもなるわけです。

なお、5年間にわたって社長が300万円を自宅売却代金として受け取っても、そこには「税金」も「社会保険料」もかかりません。売却時に土地は「路線価」で、建物は「固定資産税評価額」で売買価格を計算していれば、ほぼ間違いなく自宅売却は「譲渡損失」が生じることになるからです。その結果、「累計3,742,028円」はそのまま社長の手取り増となるわけです。

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301,606円」です。5年間では「累計1,508,028円」になります。すなわち、社長、会社ともに手元に残るキャッシュが増えるというわけです。

		【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	87,501
	年額	1,050,011
[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	2,100,022
	3年目	3,150,034
	4年目	4,200,045
	5年目	5,250,056

□ ②会社から「社宅」として借りる！

さらに、社長の自宅を売却して所有権の変更登記が完了すれば、それまでの社長の自宅は名実ともに会社の保有資産になります。その後は、会社から旧自宅を「社宅」として社長に貸し出します。その際は会社と社長とで賃貸借契約書を締結します。賃料設定については「借り上げ社宅」の項を参照ください。

では、この手続きでどんなメリットがあるのか？

まずは【社長】の側から見ていきましょう。それまでは自宅でしたから当然、固定資産税、火災保険料、修繕費などは「税金」と「社会保険料」を負担した後の“社長の手取り”から支出していたわけです。しかし、今後はいずれも【会社】の経費で支払うことになります。結果、それらの支出分だけ社長の手取りが増えたことになります。

一方、【会社】の側です。固定資産税、火災保険料、修繕費を経費化できるのはもちろん、ここに新たに建物について「減価償却費」を計上することができるようになります。今回のケースでは土地1,100万円、建物400万円の合計1,500万円の売却価格で、建物は築23年の木造住宅です。

土地代1,100万円は「減価償却費」を計上できませんが、建物代400万円は「減価償却費」を計上でき

ます。しかし、建物は築23年で木造の法定耐用年数22年をすでに経過してしまっています。その場合はどうなるのかというと、耐用年数が切れた建物でも税法上は「4年間」で償却できるのです。

つまり、建物400万円÷4年間＝1年当たり**100万円**の「減価償却費」を計上できて法人税の節税になるということです。ここでは「減価償却費」の計算方法は省略します。とにかく建物については法定耐用年数を経過していても、「減価償却費」を計上できると覚えておいてください。

○ No.5404 中古資産の耐用年数(国税庁タックスアンサー)

<http://www.nta.go.jp/taxanswer/hojin/5404.htm>

□ 自宅売却に関わる付随費用

自宅売却に関わる付随費用について触れておきます。通常、不動産取引には「①仲介手数料」「②登録免許税」「③不動産取得税」「④印紙税」「⑤司法書士報酬」「⑥固定資産税・都市計画税の精算金」の6つの付随費用がかかります。しかし、これは市場取引の場合ですので、「①仲介手数料」「⑥固定資産税・都市計画税の精算金」はノーカウントで考えます。

②登録免許税

所有権移転登記の際に納める税金です。登録免許税の計算のもとになる固定資産税評価額とは、土地と建物の固定資産それぞれに付されている金額で、不動産を管轄する市区町村が価格を決定しています。例えば、固定資産税評価額1,500万円の物件の所有権移転登記なら15万円になります。

登記事項	登録免許税の計算式
所有権移転登記	固定資産税評価額×1%

③不動産取得税

不動産を購入した際に納める税金です。購入後、忘れたころに納税通知が届きます。概ね不動産の取得から3ヶ月～6ヶ月程度です。例えば、固定資産税評価額が土地1,200万円、建物300万円なら土地が18万円、建物9万円、計27万円となります。

土地	建物
固定資産税評価額 × 1/2 × 33%	固定資産税評価額 × 3%

④印紙税

不動産の売買契約書に貼る印紙の代金です。印紙税は契約書1通ごとに課税されますので、売主用・買主用に契約書を2通作成した場合はそれぞれ課税されます。なので、契約書を1通だけ作成し、会社

が原本を保有し、社長がコピーを保有するという方法により印紙税を節約できます。

売買契約書記載金額	印紙税
500万円超1,000万円以下	10,000円
1,000万円超 5,000万円以下	15,000円
5,000万円超 1億円以下	45,000円
1億円超55億円以下	80,000円

⑤司法書士報酬

所有権移転登記・抵当権設定登記の申請手続きを依頼する司法書士への手数料です。相場は6～8万円くらいです。

以上を考慮すると、売却価格1,500万円では約50万円程度の付随費用がかかりますこととなります。これは買い手である【会社】が負担する費用です。この付随費用は唯一のデメリットといえます。ただし、いずれも経費化できますし、先述した経済効果を考えたら初年度で十分オツリが来るでしょう。

さて、以上のことを踏まえたうえでご確認です。

【確認】この方法を使って手取りを最大化しますか？

はい いいえ

【私どもの実行援助について】

答えが「はい」であれば、私どもでお手伝いできることがあります。まずは売却価格が決まったら社長の手取りを最大化できるシミュレーションをご提示いたします。そのシミュレーションをもとに売却代金の「受取年数(分割)」を検討してください。次に、「自宅売却」について必要な「不動産売買契約書」「取締役会議事録」「賃貸契約書」のサンプルをご提供します。併せて、火災保険の名義変更についてもご相談に乗らせていただきます。



方法3 「借金」を整理して社長の手取りを最大化する(1)

「役員貸付金」(仮払金)を解消する

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27年度の認定利息は**1.9%**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ります。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のでしょうか。

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せん。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、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。

さて、以上のことを踏まえたうえでご確認です。

【確認】 この方法を使って手取りを最大化しますか？

はい いいえ

【私どもの実行援助について】

答えが「はい」であれば、私どもでお手伝いできることがあります。まずはいくつかご質問させていただきます。そのうえで次回、「具体的プラン」とその詳細をご説明させていただきます。私どもの【**とっておきの方法**】は副次効果として「社会保険料」の削減にも寄与しますので、その点もシミュレーションさせていただきます。また、「金銭消費貸借契約書」「株主総会議事録」のサンプルも併せてご提供します。



方法4 「借金」を整理して社長の手取りを最大化する(2)

「役員借入金」を解消する

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。「役員貸付金」とは逆パターンになります。つまり、【社長】から【会社】に金銭の貸付を行っているケースです。「役員借入金」も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、やむなく「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！

そこで、「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)		対策後 (AFTER)	
【社長】		【社長】	
	【単位:円】		【単位:円】
最終手取額	月額	月額	592,094
	年額	年額	7,105,128
【法人】		【法人】	
	【単位:円】		【単位:円】
法人負担計	月額	月額	836,664
	年額	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	月額	40,114
	年額	年額	481,374
[計算方法]		2年目	962,747
対策後の最終手取額 - 対策前の最終手取額		3年目	1,444,121
(※「対策前」と「対策後」の【社長の手取計算】を参照)		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	月額	-11,915
	年額	年額	-142,982
[計算方法]		2年目	-285,963
対策後の法人負担計 - 対策前の法人負担計		3年目	-428,945
(※「対策前」と「対策後」の【法人の負担計算】を参照)		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	月額	52,030
	年額	年額	624,355
[計算方法]		2年目	1,248,710
対策後の最終手取額 ± 対策後の法人負担計		3年目	1,873,066
(※法人負担分の増減による税効果は考慮せず)		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た「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

さて、以上のことを踏まえたうえでご確認です。

【確認】この方法を使って手取りを最大化しますか？

はい いいえ

【私どもの実行援助について】

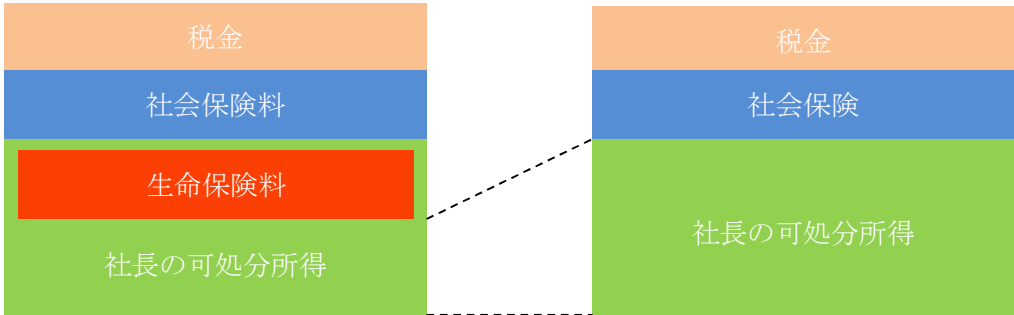
答えが「はい」であれば、私どもでお手伝いできることがあります。まずは社長の手取りを最大化できるシミュレーションをご提示いたします。そのシミュレーションをもとに「役員借入金」の「返済年数(分割)」を検討してください。次に、「役員借入金」の返済について必要な「金銭消費貸借契約書」「取締役会議事録」のサンプルをご提供します。



★ **方法5 「名義変更」して社長の手取りを最大化する**

これは「名義変更」して社長の手取りを最大化する方法です。日頃、社長とお話をしてもったいないと思うことがあります。それはかなりの社長が【個人】で保険に加入してしまっていることです。しかし、オーナー社長は会社と一心同体です。ならば、保障も会社にしてもらえばいいのです。

会社で社長の保障を用意する。これはオーナー社長だけに許された「特権」です。会社で社長の保険を用意することは実質的には“役員報酬の増額”と同じ効果があります。社長個人の保障を会社で用意するようになれば、社長の保険料負担がなくなる分、“可処分所得”が増えるからです。



また、会社が負担する保険料分だけ役員報酬を下げれば、今度は【会社】にも経済メリットが生まれます。報酬減額分の「人件費」と「社会保険料(法人負担)」を削減できるからです。

通常、社長が個人で加入している保険は「死亡保険」と「医療保険」でしょう。これらはたいてい“掛け捨て”の保険商品です。それなら【個人】から【法人】に名義変更するだけで今後は保険料を「全額経費」で落とせるようになります。解約返戻金がなければ名義変更時の経理処理も発生しません。もちろん、名義

変更には費用はかかりません。つまり、持ち出し「0円」で社長の手取りが増えるわけです。

□ 個人→会社に名義を変えるだけで手取りが増える！

例えば、これまで社長個人で生命保険料を毎月5万円負担していたとしましょう。一方、社長の役員報酬は900万円です。今回、社長個人で加入している保険を解約して同等の保険に【会社】で加入する。あるいは「名義変更」します。その代わりに、役員報酬を月額5万円下げます。【会社】の負担は同じです。ところが、たったこれだけで社長と会社の手元に残るキャッシュは変わってきます。

○ 医療保険に会社で加入する

実は「医療保険」こそ、社長個人で加入するのはムダといえます。現在、社長個人で「医療保険」を加入しているのなら見直しを強く提案させていただきます。なぜなら、今からご紹介する方法を使えば、会社の経費で保険料を払って、最終的には社長個人の一生の医療保障が「0円」で手に入るからです。

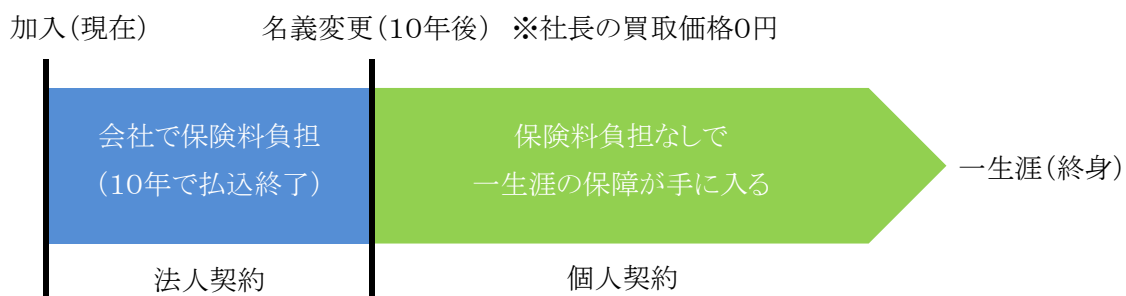
□ 負担「0円」で社長の一生の保障を手に入れる方法

ロジックはこうです。以下のような「掛け捨てタイプの医療保険」に【法人】を契約者に社長を被保険者にして加入します。保険料は「全額損金」です。これだけ見ると、何の魅力もないように映ります。

契約者	法人	被保険者	社長
保険期間	終身	保険料払込期間	10年
入院給付金	1日1万円	年間保険料	18万円

しかし、先述のとおり、【個人】で医療保険に加入していれば「税金」と「社会保険料」を支払った後の“可処分所得”の中から保険料を払うことになります。しかも、その支払いは終身タイプの「医療保険」に加入していると、何十年（または終身払い）も続きます。税金面も生命保険料控除が「4万円」あるだけです。

ところが、このプランでは保険料を会社の損金（経費）で落としながら「10年間」で払い終えてしまいます。支払いが終われば後は一生の医療保障が続くだけです。そこで、支払いが終わったら契約名義を【法人】から【個人】に書き換えてしまいます。



すると、どうなるのか？

形式上は社長個人が法人から「保険契約を買い取る」こととなります。しかし、このプランには解約返戻金がありません。よって、買取価格も「0円」になり、【法人】から【個人】への「無償譲渡」が完了します。こうして名義変更が完了すれば、社長個人の手元には支払を終えた一生涯の医療保障が残るわけです。

□ 「給付金」が“益金”になる問題について

たしかに医療保険を【法人】で契約すれば、給付金が「益金」になってしまいます。会社が社長に見舞金として「損金」にできる金額もごくわずかです。たまに、このことを鬼の首を取ったように教科書的に指摘する保険営業マンがいます。しかし、考えてみてください。

給付金が「益金」でも赤字であれば関係ない話ですし、黒字だとしても、あなたが入院などで戦線離脱しようものなら、少なからず御社の業績にも影響があるはずですよ。言うまでもなく、社長の役員報酬の源泉は売上です。では下がった売上をどうするのか。結局、給付金は売上減少の補填分として帳尻が合うケースが多いのです。

たしかに1回で1,000万円もの給付金が支払われるなら考えものです。しかし、現実にはどうか。1回でそこまで多額の給付金が支払われる。そんなスペシャルな医療保険に【個人】で加入している人は滅多にいません。せいぜい多くても200～300万円程度です。

だとすれば、です。正直いって、この程度の金額はオーナー社長であれば何とでもなるでしょう。そう考えると、万が一のときの給付金の課税を心配するよりも、この方法で得られる経済メリットを優先させた方が現実的といえるのではないのでしょうか。

さて、以上のことを踏まえたうえでご確認です。

【確認】 この方法を使って手取りを最大化しますか？

はい いいえ

【私どもの実行援助について】

答えが「はい」であれば、私どもでお手伝いできることがあります。まずは現在の契約内容を確認させてください。【個人】→【法人】に切り替える保障を特定します。加入内容によっては「名義変更」よりも新規加入の方が良いケースがあります。その場合は「具体的プラン」とその詳細をご説明します。ご検討されてください。併せて、「役員退職金規定」「役員慶弔見舞金規定」のサンプルもご提供します。

ご希望の場合、「 はい」の方法を実行援助させていただきます！

お時間をいただき、ありがとうございました。