社会保険料削減・節税特化型

マイカー借り上げスキーム

活用マニュアル

保険プロ.jp

目 次

はじめに

Chapter 1

マイカー借り上げ制度の基礎知識
借上料の取り扱い（税・社会保険料）

▌「マイカー借り上げ制度」の概要 …… 11
許可条件・車両制限について …… 11
▌「マイカー借り上げ制度」のメリット・デメリット …… 12
▌「マイカー借り上げ制度」の借上料 …… 12
① 走行距離（1km）× 単価（××円） …… 13
② 定額支給（月額一律×万円） …… 13
▌借上料の取り扱い（税・社会保険料） …… 13
区分（A）について …… 14
区分（B）について …… 14
区分（C）について …… 16
借上料にかかる社会保険料 …… 16
▌借上料にかかる消費税の取り扱い …… 17
簡易課税の導入企業では軽減されない！ …… 17
▌インボイス制度開始後の取り扱いについて …… 18
インボイス制度における経過措置 …… 19
▌自動車の減価償却の計算方法 …… 19
定額法と定率法 …… 21

Chapter 2

社会保険料削減・節税特化型
「マイカー借り上げ制度」とは？

▌こうして僕は手取りアップと法人節税を実現した！ …… 22
▌本スキームのロジックとターゲット …… 24
社会保険料と節税を同時実現できるロジック …… 24
本スキームを優先的に提案したいターゲット …… 24
ターゲット＃1．社長・役員 …… 25

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

ターゲット＃2．マイカー通勤可の事業者（法人・個人） …… 26
ターゲット＃3．業務に自動車が必要な事業者（法人・個人） …… 28

Chapter 3

本スキームの導入パターンと パターン別の経済メリット

▌社長・役員に導入するパターン …… 30
報酬改定せずに“上乗せ”で受け取ると？ …… 32
「雑所得」をあえて発生させるのもアリ！ …… 32
▌マイカー通勤可の事業者に導入するパターン …… 34
▌業務に自動車が必要な事業者に導入するパターン …… 36

Chapter 4

本スキームのロジックとメリットを プレゼンする営業ツールの使い方

▌プレゼン提案書の使い方 …… 40
プレゼン提案書の編集方法 …… 40
▌簡易計算ソフトの入力方法 …… 41
① 基本情報の入力 …… 42
② 給与計算の入力 …… 43
③ 賞与計算の入力 …… 44
④ 法人計算の入力 …… 44
▌簡易計算ソフトの出力帳票 …… 45
▌専用ヒアリングシートの使い方 …… 47

Chapter 5

本スキーム導入までの実行ステップ 及び「車両借上契約書」の作り方

▌本スキームを社長・役員に導入する場合 …… 49
ステップ＃1．借上料を設定する …… 49
ステップ＃2．役員報酬を改定する …… 52
ステップ＃3．車両借上契約書を作成する …… 55
▌本スキームを従業員に導入する場合 …… 59
ステップ＃1．借上料を設定する …… 60

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

ステップ＃2．従業員の同意を得る …… 63
ステップ＃3．給与を改定する …… 65
ステップ＃4．車両借上契約書を作成する …… 66
▌借上料の支払通知（給与明細・支払通知書） …… 68
① 給与明細に項目を追加する …… 68
② 支払通知書を別途交付する …… 69
▌車両借上契約の一部変更に伴う覚書 …… 70

Chapter 6

法人保険営業にどう役立てるか？ 本スキームの活用法と保険提案ポイント

▌① その他大勢とは違う有力見込先を攻略できる …… 72
有力見込先の探し方 …… 73
▌② 保険販売の“強力なフック”にできる …… 74
『社会保険料劇的削減プラン』の提案 …… 74
『60 代社長の手取り最大化プラン』の提案 …… 75
▌③ 保険加入の「理由」を創出できる …… 76
法人課税所得を圧縮する「保険プラン」の提案 …… 76
▌④「自動車保険」を高確率で売れる …… 77
「自動車保険」の提案ポイント …… 77
▌⑤ 集客力のあるセミナー/勉強会を開催できる …… 78
参加者の集め方と個別面談への誘導方法 …… 78
▌⑥ アフターサービス/追加販売のきっかけにできる …… 79
既存顧客への追加販売のチャンス …… 80

Chapter 7

本スキーム導入に関する 営業上の想定問答集（FAQ）

▌1．借上料について …… 81
▌2．本スキームの仕組みについて …… 86
▌3．導入実務について …… 89
▌4．その他について …… 92

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

“社会保険料”と“消費税”からは どんな中小企業も逃れられない！

全体７割の赤字企業でも…

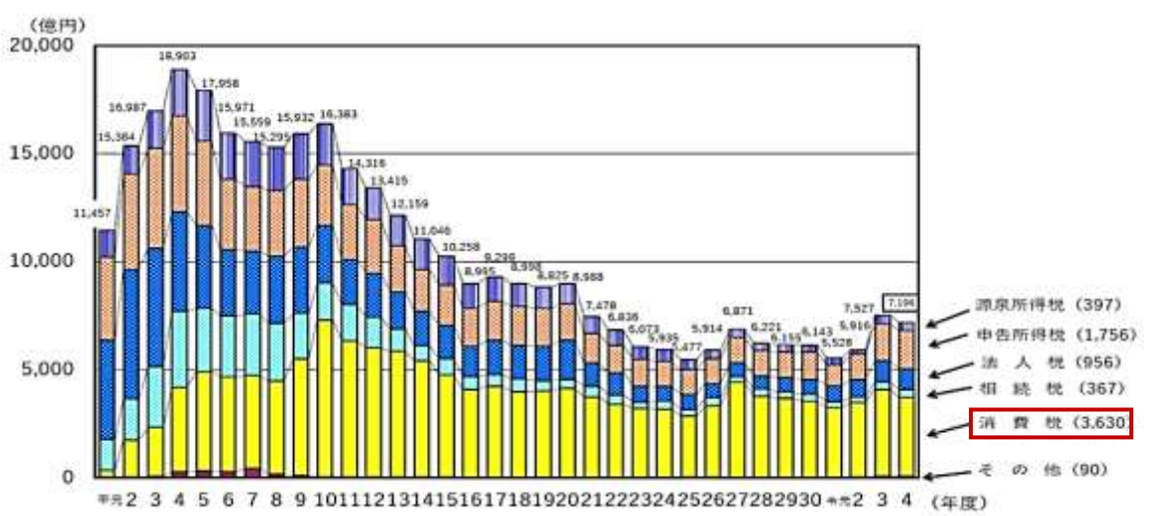
よく耳にする話ですよね。実際、国税庁が 2023 年に公開した「国税庁統計法人税表」によると、2021 年度に決算を迎えた法人で赤字企業の割合は 65.3%となっています。このことから分かるのは、中小企業のうち全体およそ 7 割は法人税を払わずに済んでいるという事実です。

しかし、そんな全体 7 割の会社（赤字企業）でも逃げられない負担があります。その最たるものが、次の 2 つの負担です。

1. **社会保険料**
2. **消費税**

「1」の社会保険料は法人であれば、たとえ 1 人社長の会社でも、報酬を受け取っているなら加入義務が発生しますし、従業員を雇用していればなおさらその負担は重くのしかかってきます。「2」の消費税は法人税と違って節税の難しい税金です。利益の有無に関わらず、売上に課税される税金だからです。そのため多くの中小企業が**「社会保険料」**と**「消費税」**の負担に苦しめられています。

日本年金機構が公表する「令和 4 年度業務実績報告書」によると、**「社会保険料」**の滞納事業所数は **140,811 事業所**となっていて、この数字は社会適用事業所全体に占める割合で 5.2%にもなっています。また、国税庁が公表する「令和 4 年度租税滞納状況の概要」によると、令和 4 年度における租税滞納の新規発生滞納額は 7,196 億円で、このうち**「消費税」**が 3,630 億円でもっとも高い割合になっています。



Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

たいていの中小企業の社長は「法人税」の節税には積極的です。その方法についてもネットを検索すれば、いくらでも情報が手に入ります。しかし、**【社会保険料の削減】**や**【消費税の節税】**となると、その効果的かつ実践的な方法を誰も教えてくれない（あるいは、周りに教えられる人がいない）せいか、何ら対策を講じずに義務感のみで負担し続けています。

そのため、これら２つのテーマ（【社会保険料の削減】と【消費税の節税】）は中小企業の社長ならすべからく**“頭痛のタネ”**になっています。ところが、です。このような状況の中！

これら２つの“頭痛のタネ”を同時に解消できる方法があったとしたら？
そのうえ、【社長・役員】 あるいは 【従業員】 の “手取り収入” も増やせるとしたら？
しかも、“追加支出０円”で“書面のやり取りだけ”で実行できるとしたら？

そんなウマい方法があればぜひ教えてほしい！

と、社長なら誰だって飛び付くことでしょう。一方、あなたにも大きなメリットがあります。**なぜなら、その方法を社長に教えてあげた結果、感謝されながら、保険販売につなげることができるからです。**

その方法をぜひマスターしたいあなた！
今回のご案内はまさに、そんなあなたのためのものです。ズバリ、その方法をお教えします…

本マニュアルで解説する実行手順に従って、役員・従業員のマイカー（私有自動車）を“会社”で借り上げるのです。そうすることで、役員・従業員と会社、双方には次のメリットが生まれます…

【役員・従業員のメリット】

- **社会保険料（本人負担）の削減**
- **所得税・住民税の節税**

本人の手取り収入 UP！

【会社のメリット】

- **社会保険料（会社負担）の削減**
- **消費税の節税**
- **社用車の購入費用、維持経費（車検代・自動車税・保険料等）の削減**
- **通勤手当の削減（＝社会保険料の削減）**

会社の利益 UP！

ポイントは**“追加支出０円”で“書面のやり取りだけ”で完結できる**という点です。一方、保険営業マンである、あなたのメリットはというと、その詳細は本マニュアルの Chapter6 で詳しくお伝えしますが、

【あなたのメリット】

- **その他大勢とは違う有力見込先を攻略できる**

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

- **保険販売の“強力なフック”が手に入る**
- **保険加入の「理由」を創出できる**
- **「自動車保険」が高確率で売れる**
- **集客力のあるセミナー/勉強会を開催できる**
- **アフターサービス/追加販売のきっかけにできる　… etc**

法人保険の営業力 UP！

…などなど、いずれにしても、冒頭のとおり、すべからく中小企業の社長は「社会保険料」と「消費税」の重い負担で悩んでいます。そのような状況で、あなたは社長にこう聞きます。

> *“実は、社長の悩みを解決する方法があります。*
> *そのうえ、この方法は社長の “手取り収入” も増やせるものです。*
> *しかも、追加支出０円、書面のやり取りだけで完結します。*
> *その方法に興味はありますか？*

こう聞かれた社長の答えは決まっています。「何それ？ぜひ詳しく話を聞かせてほしい！」です。だからあなたはその方法を社長に教えてあげます。それは、これまで顧問税理や顧問社労士はもちろん、他の誰からも教えてもらったことがない方法でした。

知識は「力」なり、です。そんな有益な方法を教えてくれたあなたのことを、**“単に保険を売っている保険営業マン（×）”**としてではなく、**“中小企業のお金の問題を解決する専門家（○）”**として社長は一目置くようになります。ここが今後のあなたのスタート地点になるわけです。

社会保険料削減・節税特化型

マイカー借り上げスキームとは？

これから解説するスキームはいわゆる、**「マイカー借り上げ制度」**です。「マイカー借り上げ制度」とは【社長・役員】 あるいは 【従業員】の“自家用車”を“会社”で借り上げる制度のことです。

しかし、本マニュアルでご紹介するのは、ネット検索や書籍などで入手できる「マイカー借り上げ制度」についての**表面的な知識情報（×）**ではありません。そんな上っ面だけをなぞった“知識情報”を知ったところであなたの営業活動には何の役にも立たないでしょう。（断言します）

なぜなら、ネット検索や書籍などで入手できるレベルの知識情報には、**中小企業の社長が本当に知りたい**重大なポイントが解説されていないからです。つまり、

「マイカー借り上げ制度」を導入して
“合法的”に【社会保険料の削減】と【消費税の節税】を同時実現するには
何を、どうすればいいのか？ 導入すると、いくらの経済メリットが生まれるのか？

はネット検索や書籍では知りようがないのです。これでは「へー、マイカー借り上げ制度っていうのがあるんだ…」で終わってしまいます。重要なのは、「マイカー借り上げ制度」を導入するにあたって、

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

- **どのような契約書を作成すればいいのか？**
- **マイカー借上料をいくらに設定すればいいのか？**
- **役員・従業員の報酬体系をどう変更（改定）すればいいのか？**
- **導入後はいくら【会社】に経済メリットが生まれるのか？**
- **導入後はいくら【社長・役員】【従業員】に経済メリットが生まれるのか？**
- **会社として制度をどうやって導入すればいいのか？**
- **【社長・役員】【従業員】の税務申告はどうなるのか？**
- **その他、導入にあたっての注意点は？**

…などなど、こうした**“疑問”**にあなたがズバリ答えてあげること。そして、実際に「マイカー借り上げ制度」を導入するまでの**“実行援助”**をして、社長と会社に**“経済メリット”**をもたらしてあげることです。

一般的な「マイカー借り上げ制度」と何が違うのか？

本マニュアルで公開するのは、**社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」**です。その名のとおり、導入することで【社会保険料の削減】と【消費税の節税】を同時実現するスキームです。さらに、本スキームは**“追加支出０円”**で**“書面のやり取りだけ”**で完結できるという点も、巷で知られている一般的な「マイカー借り上げ制度」と大きく異なるポイントです。

通常、「マイカー借り上げ制度」を導入している会社では外回りや出張など業務上どうしても自動車が必要な状況下で、**「社有車の絶対数は不足しているが、そうかといって必要台数分の社有車を購入する資金的余裕はない…」**という事情から必要に迫られて制度を導入しています。

しかし、本マニュアルで紹介する**社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」**はそもそもの目的が違います。「社有車」が必要だろうと、必要なかろうと関係ありません。合法的に認められた**“ある仕組み”**を活用することで、**“社会保険料削減と節税”**を同時実現して、会社と個人（役員・従業員）双方の**“手元に残るキャッシュを最大化するツール”**として戦略的に導入するのです。

本スキーム導入後の経済メリットは？

論より証拠でしょう。**社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」**で得られる経済メリットを**【社長・役員】**と**【従業員】**とで、それぞれ見ていきましょう。

□ 社長・役員のケース

例えば、会社までの通勤や取引先に出向く際の移動手段にマイカー（私有自動車）を使っている 45 歳の社長がいたとします。これまではガソリン代や高速代などの**“実費”**のみを経費計上していました。しかし、これは**【社会保険料削減】**と**【節税】**という観点でみると、大きな**“損”**になります。

そこで、どうするか？

社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」を導入するのです。これでどれくらいの経済メリットが生まれるのか、具体例を挙げて解説します。

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

現在、社長（40 歳）の役員報酬は月額 70 万円で、マイカー（私有自動車）がレクサス UX だったとしましょう。車両価格は約 600 万円。昨年、新車で購入したとします。

この個人名義のレクサス UX を会社に借り上げてもらいます。その対価として、社長は会社からレクサス UX の**借上料**をもらうことにします。

すると、社長と会社の経済メリットはこうなります。まず【社長】は社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」を導入したことで、額面報酬（年）は変わらないのに、所得税・住民税・社会保険料が削減されます。その結果、手取り（年）が **426,156 円**…① 増加します。

社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」の導入効果（社長）

	内訳	対策前	対策後	導入効果
社長	額面収入（年）	8,400,000 円	8,400,000 円	——
	手取り（年）	6,193,892 円	6,620,048 円	426,156 円 …①
会社	内訳	対策前	対策後	導入効果
	法定福利費(年)	1,207,008 円	1,057,752 円	△ 149,256 円
	消費税削減(年)	——	△ 96,000 円	△ 96,000 円
	年計	1,207,008 円	961,752 円	△ 245,256 円 …②
社長と会社の導入効果（①と②）			年額	**671,412 円**

次に【会社】は法定福利費（社会保険料）と消費税が削減されます。その結果、キャッシュが **245,256 円**…② 増加します。以上の①と②を合計すると、社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」を導入したことで、全体では **671,412 円**もの経済メリットが生まれるわけです。

- 社長と会社の導入効果： **671,412 円**（426,156 円…① ＋ 245,256 円 …②）

□ 従業員のケース

地方に限らず、首都圏であっても**「マイカー通勤可」**としている事業者は数多くあります。例えば、医療系の求人サイト（グッピー）で「神奈川県」「歯科衛生士」「マイカー通勤」とやると 50 件の求人情報がヒットします。これが「福岡県」「歯科衛生士」「マイカー通勤」なら 202 件もヒットしました。

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

こうした「マイカー通勤可」としている事業所では次の通勤交通費の非課税限度を考慮のうえ、ガソリン代として**“通勤手当”**を支給していることが大半です。

マイカー通勤者の非課税となる１ヶ月当たりの限度額の表

片道の通勤距離	１ヶ月当たりの限度額
2km 未満	（全額課税）
2km 以上 10km 未満	4,200 円
10km 以上 15km 未満	7,100 円
15km 以上 25km 未満	12,900 円
25km 以上 35km 未満	18,700 円
35km 以上 45km 未満	24,400 円
45km 以上 55km 未満	28,000 円
55km 以上	31,600 円

※ 上記を超えて通勤手当を支給する場合は超過分が給与課税される / 通勤手当は社会保険料の算定基礎になる

しかし、**“もっとうまいやり方”**があります！

マイカー通勤している従業員に**社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」**を導入するのです。これでどれくらいの経済メリットが生まれるのか。具体例を挙げて解説しましょう。

例えば、従業員数 30 名の会社で、そのうちの 15 名がマイカー通勤しているとします。ここでは計算を簡略化するため、皆「普通車」に乗っているものとし、年齢も 40 歳以上であるとします。会社はその 15 名の従業員に給与を月額 30 万円、通勤手当として月額 12,900 円（非課税枠）支給していました。そこで、この 15 名に社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」を導入します。

すると、どうなるか？

従業員１人当たりで計算すると、経済メリットはこうなります。まず【従業員】は社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」の導入により、額面給与（年）は変わらないのに、所得税・住民税・社会保険料・雇用保険料が削減されます。その結果、手取り（年）が **96,732 円**…① 増加します。

社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」の導入効果（従業員）

	内訳	対策前	対策後	導入効果
従業員	額面給与（年）	3,754,800 円	3,754,800 円	——
	手取り（年）	2,938,576 円	3,035,308 円	96,732 円 …①
	内訳	対策前	対策後	導入効果
会社	法定福利費(年)	609,367 円	533,665 円	△ 75,702 円
	消費税削減(年)	△ 15,480 円	△ 33,600 円	△ 18,120 円
	年計	593,887 円	500,065 円	△ 93,822 円 …②
従業員と会社の導入効果（①＋②）			年額	**190,554 円**

次に【会社】は社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」を導入したことで、法定福利

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

費（社会保険料）と消費税が削減されます。その結果、キャッシュが **93,822 円**…② 増加します。

以上の①と②を合計すると、従業員 1 人当たりで**年間 190,554 円**ものキャッシュが増加したことになります。今回のケースでは社会保険料削減・節税特化型「マイカー借り上げスキーム」を導入した従業員は 15 名です。よって、全体（従業員 15 名と会社）の経済メリットはこうなるわけです。

- 従業員 15 名と会社の導入効果： **2,858,310 円**（従業員 1 人当たり 190,554 円 × 15 名分）

いかがでしょうか？

繰り返しますが、これだけの経済メリットが**“追加支出 0 円”**で**“書面だけのやり取りだけ”**で手に入るのです。そう聞いて、興味・関心を示さない社長などいるでしょうか。

それでは、さっそく本題に入りましょう！

株式会社おまかせホットライン
代表取締役　田中 正博

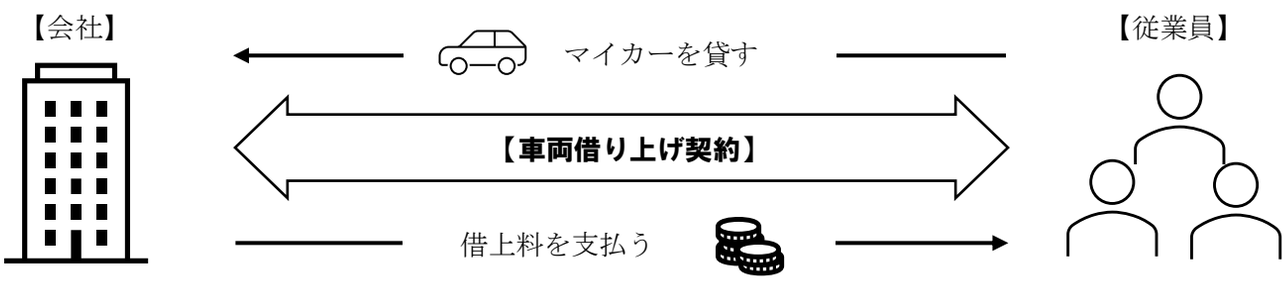
Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

マイカー借り上げ制度の基礎知識
借上料の取り扱い（税・社会保険料）

まずは**「マイカー借り上げ制度」**の基礎知識から始めましょう。中小企業だけでなく、大手企業であっても「社有車の絶対数が不足している」「社有車を購入する資金的余裕がない」などの事情から、従業員にマイカー（私有自動車）を持ち込ませて業務に使用させるケースが多々あります。

「マイカー借り上げ制度」の概要

こうしたケースでは下図のとおり、会社は従業員のマイカー（私有自動車）を**“借りる”**ことになるわけですが、これは「雇用契約」とは別の「商取引」（賃貸契約）のようなものです。従って、会社と従業員との間で合意があれば、どのような契約内容でも自由といえます。



許可条件・車両制限について

とはいえ、です。実際には「マイカー借り上げ制度」の導入企業では従業員からマイカー（私有自動車）を借り上げるうえで、許可条件や車両制限を設けているのが一般的でしょう。

【許可条件と車両制限の例】

- 特定の職種（営業職など）である
- 一定以上の任意保険に加入している（対人・対物無制限、搭乗者補償××万円など）
- 故障箇所や整備不良がない車両である
- 免許取得後×年以上である
- 過去×年の間に重大事故を起こしたことがない
- 排気量××××cc 以下の国産車である
- 業務使用に適当な車両である（車体塗色は白・黒・シルバーに限るなど）

… etc

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.

「マイカー借り上げ制度」のメリット・デメリット

会社側と従業員側からみた「マイカー借り上げ制度」のメリットとデメリットを見ていきましょう。まずは**【会社】**です。会社が従業員のマイカー（私有自動車）を借り上げるメリットは次の点が挙げられます。

【会社のメリット】

- 社有車の購入費用（リース料・レンタル料）削減
- 社有車の維持経費（車検・税金・保険料等）削減
- 駐車スペース減少、それに伴うコスト削減

一方、**【従業員】**です。従業員は会社にマイカー（私有自動車）を貸すことで給与とは別に“借上料”という収入が手に入るため、生活費や自動車ローンの足しにできるなどのメリットがあります。

【従業員のメリット】

- 借上料という収入が手に入る

もちろん、デメリットもあります。**【会社】**にとって最大の懸念は“事故”が発生したときでしょう。会社として従業員からマイカー（私有自動車）を借り上げている以上、事故が発生したときは事故を起こした当人（従業員）の他、会社も「使用者責任」を問われる可能性があるからです。そのため「マイカー借り上げ制度」の規定には事故発生時の対応方法なども明文化しておく必要があります。

【会社のデメリット】

- 交通事故の際、使用者責任を問われる可能性がある
- 業務使用と私用の区別が曖昧になりやすい

一方、**【従業員】**にとって最大のデメリットはマイカー（私有自動車）の“寿命”が短くなることでしょう。外回りや出張などで業務使用すれば走行距離がかさみ、車両の消耗が激しくなるからです。

【従業員のデメリット】

- 業務で使用するため車両の消耗が激しくなる
- 自動車保険料が上がる可能性がある（業務使用の場合）

（ 立ち読み版はここまで ）

Copyright ⓒ Omakasehotline.Co.,Ltd. All Right Reserved.