

社長の“手取り”を増やして保険を売る！ 『社長の個人保険販売プログラム』

「どうすれば社長はあなたの話を聞いてくれるのか？」

法人保険販売に携わる多くの保険営業マンが保険プランニングやセールストークを磨いています。もちろん、そうしたスキルは法人保険を販売するうえで重要です。しかし、法人保険を売りたいければ、もっと優先すべきことがあります。

なぜなら、保険プランニングもセールストークも、いずれも社長を目の前に座らせて商談に至った「後」に必要とされるスキルだからです。

やはり社長に保険を販売するうえで、最大の難関はあなたの話を聞いてもらうこと。この点について異論はないと思いますが、日頃あなたも苦労しているのではないのでしょうか。例えば、「社長、保険を見直しませんか？」という古典的なアプローチは論外として、です。ご存知でしょう。今となっては法人税基本通達の改定（2019年7月）によって、

- 「利益を繰り延べましょう！」
- 「含み資産を形成しながら利益コントロールしましょう！」

といった節税アプローチもできなくなりました。ならば、「決算書」の見方をマスターしてアプローチに活かすのはどうか。もちろん、保険営業マンとして「決算書」の見方をマスターするのは重要なことです。

しかし、そのアプローチには“エベレスト級”のハードルが立ちはだかります。保険の話を聞いてもらうより難しいでしょう。「あなたが社長なら保険営業マンに会社の決算書を見せますか？」という話だからです。おそらく大多数の社長は銀行と税理士以外に「決算書」を見せることに強い抵抗を感じることでしょう。このように考えると、、、

1人でも多くの社長にあなたの話を聞いてもらうためには



従来とは異なる【新しい切り口】が必要だと分かります。

では、その【新しい切り口】とは何か。それはズバリ、「社長の手取りを最大化するアプローチ」です。なぜこれが有効なのか。世の中で自分の手取りを減らしたい社長など1人もいないからです。加えて、たいていのオーナー社長はこんなことで悩んでいます…

「稼いでもお金が残らない…」

これが多くのオーナー社長が抱える悩みです。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ます。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、「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、とりわけオーナー社長のような高額所得者の個人課税を強化しています。

■ 給与所得控除の変遷（上限額の縮小）

年度	2013～2015	2016	2017～2019	2020～
給与収入	1,500 万円	1,200 万円	1,000 万円	850 万円
控除額	245 万円	230 万円	220 万円	195 万円

また、社会保険料も同様です。現行の社会保険料は労使合計 29.960% で、法人負担分も自分のサイフから払っているのと同義であるオーナー社長にとって、実に報酬の 3 割は社会保険料に徴収される計算です。さらに、国は料率改定をせずとも、保険料徴収額の引き上げを図ってきます。つい最近では厚生年金保険料の上限が引き上げられ、報酬月額 60.5 万円以上の被保険者は軒並み保険料アップしています。

■ 厚生年金の報酬月額上限の引き上げ

～2020.8		2020.9～	
31 等級	月額 60.5 万円以上（上限）	31 等級	月額 60.5 万円～63.5 万円未満
		32 等級	月額 63.5 万円以上（上限）

その結果、どうなったか。例えば、社長が手取りで 1,000 万円をもらいたいと考えたら額



面年収で 1,500 万円が必要になってきます。このとき、社長は税金を 321.6 万円、社会保険料を 156.7 万円負担しなければならず、会社も社会保険料を 156.7 万円負担しなければならないわけです。

■ 年収 1,500 万円のコスト負担（単身者・共働きなど・本人 40 歳以上）

年収	税金	社保（個）	手取り	社保（会）	コスト計
1,500 万円	321.6 万円	156.7 万円	1,021.5 万円	156.7 万円	635.2 万円

つまり、手取り 1,000 万円を実現するためには社長と会社は 635.2 万円（年収比 42.3%）ものコスト負担を余儀なくされるのです。この現状こそが多くの社長が「稼いでもお金が残らない…」と嘆く原因です。

そうかといって、役員報酬を減らせば「税金」と「社会保険料」の負担こそ減りますが、同時に手取りも減ってしまいます。それでは社長個人にキャッシュを残すことはできません。役員報酬を減らした分、法人の利益が増えて課税されるケースもあるでしょう。まさに「前門の虎、後門の狼」です。

↑ 報酬を増やす
税金と社会保険料の高額負担

↓ 報酬を減らす
社長にキャッシュが残せない

ならば、オーナー社長が稼いだお金を何とか残したい！
と考えたとき、何を、どうすればいいのか？

そうです。それを解決するのが「社長の手取りを最大化するアプローチ」なのです。

社長の手取りを最大化するには「税」と「社会保険料」の負担を最小限に抑えて手元に残るお金を増やす。これが鉄則です。実は、社長が知らない、あるいは誰からも教えてもらったことがないだけで、方法はいろいろあります。顧問税理士がいるといっても、彼らの仕事は正しく税務申告することです。社長の手取りを最大化することではありません。

実際、僕は本プログラムでご紹介する社長の手取りを最大化する 27 手法のうち、“19 の手法”を使っています。しかし、いずれも顧問税理士が教えてくれたわけでも、提案してくれたわけでもありません。全部、僕の方から「手取りを増やしたいからこのとおり処理してくれ！」と依頼しているのです。言い方は悪いですが…



顧問税理士にしてみると所詮は“他人のカネ”です。結局は自分のカネを増やしたかったら、他でもない、社長自身が何とかするしかないのです。とはいえ、たいていの社長はビジネスのことでアタマが一杯です。手取りを増やしたくても、具体的には、何を、どうすればいいのか分からずにいます。

そこで、あなたの出番です。あなたが社長の手取りを最大化するきっかけを作ってあげるのです。今回その“きっかけ作り”に必要な「実務コンテンツ」を開発しました。この「実務コンテンツ」によって、

あなたは社長の手取りを最大化し、その延長線上で
保険販売につなげられるようになります！

それが、今回ご案内の『社長の個人保険販売プログラム』です。これは、いわば、あなたを“社長専門のファイナンシャル・アドバイザー”にするための魔法のツールです。魔法のツールとは「大袈裟な…」とお思いでしょうか。

しかし、本当のことです。なぜなら、ここで公開されている【社長の手取りを増やす 27 の手法】をマスターしたうえで、付属の『社長の手取り最大化シミュレーション ver2.0』（簡易計算ソフト）を営業現場で活用すれば、誰でも“ビフォー＆アフター形式”で社長の手取りを増やすコンサルティングを実践できるようになるからです。

この数字を見て、喰いつかない社長がいるか？

論より証拠です。まずは次のシミュレーション結果をご覧ください。これは7つの手法のうち4つの手法を実行した社長の「手取りがどうなるか？」をシミュレーションしたものです。次のとおり、社長の役員報酬は月額 75 万円だったとします…

【社長の役員報酬】

■月額報酬の計算	
役員報酬	750,000
通勤手当	0
合計	750,000
控除額	
健康・介護保険料	43,650
厚生年金保険料	59,475
小計	103,125
源泉所得税	55,370
住民税	44,783
差引支給額	546,722



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 1,979,872 円」アップしています。5 年間でみると「累計 9,899,360 円」にもなるわけです。一方、会社にしても法人負担分が「年間 500,980 円」減少しています。5 年間でみると「累計 2,504,900 円」です。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。

■ 対策前と対策後の社長の最終手取額推移

対策前 (BEFORE)			対策後 (AFTER)		
【社長】			【社長】		
最終手取額	月額	397,734	最終手取額	月額	562,723
	年額	4,772,804		年額	6,752,676
【法人】			【法人】		
法人負担計	月額	853,125	法人負担計	月額	811,377
	年額	10,237,500		年額	9,736,520
			【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	164,989	
			年額	1,979,872	
【計算方法】			2年目	3,959,744	
対策後の最終手取額 - 対策前の最終手取額			3年目	5,939,616	
(※「対策前」と「対策後」の【社長の手取計算】を参照)			4年目	7,919,488	
			5年目	9,899,360	
			【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	-41,748	
			年額	-500,980	
【計算方法】			2年目	-1,001,960	
対策後の法人負担計 - 対策前の法人負担計			3年目	-1,502,940	
(※「対策前」と「対策後」の【法人の負担計算】を参照)			4年目	-2,003,920	
			5年目	-2,504,900	
			【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	206,738	
			年額	2,480,852	
【計算方法】			2年目	4,961,704	
対策後の最終手取額 ± 対策後の法人負担計			3年目	7,442,556	
(※法人負担分の増減による税効果は考慮せず)			4年目	9,923,408	
			5年目	12,404,260	

その額は「年額 2,480,852 円」、5 年間で「累計 12,404,260 円」です！
この数字を見て、喰いつかない社長なんているでしょうか？

もちろん、これらの中には問題解決ツールとしての「生命保険の加入」も含まれます。先

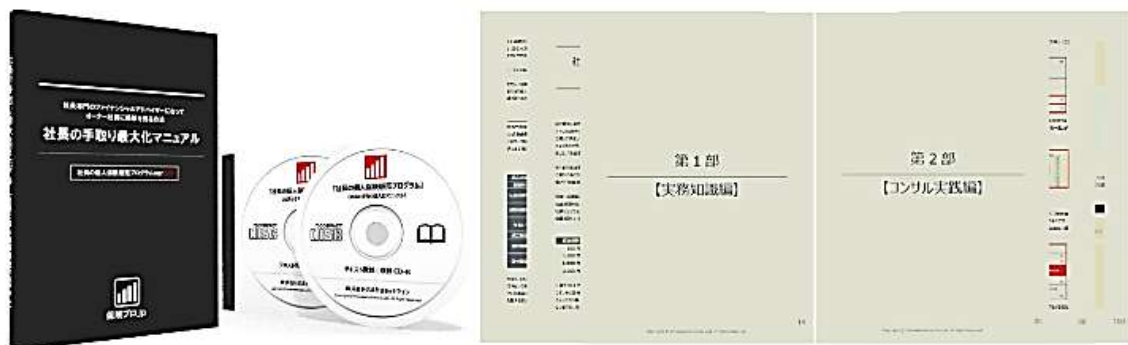


述の『社長のがん・医療保険』『社長の死亡保険』『名義変更プラン』『社会保険料劇的削減プラン』がそうです。他にも『火災保険』『所得補償保険』など、損保の提案チャンスにも恵まれます。

それではご紹介しましょう。『社長の個人保険販売プログラム』は大きく2つのコンテンツに分かれます。ひとつは【社長の手取り最大化マニュアル】です。【社長の手取り最大化マニュアル】は社長の手取りを最大化する全27手法、及びその導入方法について詳細解説する実践マニュアルで、今まさにあなたが読みいただいているものです。

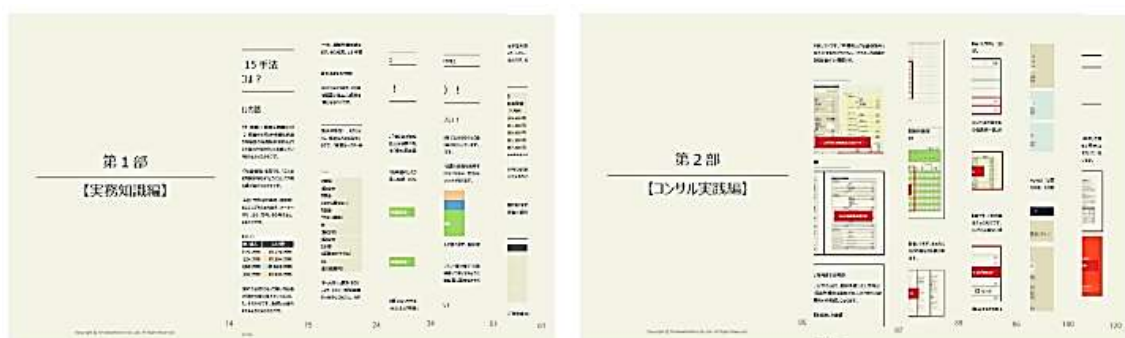
もうひとつは【社長の個人保険販売キット】です。【社長の個人保険販売キット】は【社長の手取り最大化マニュアル】の内容を踏まえて、社長に保険を販売するための営業ツール一式です。以下、それぞれを説明しましょう…

商品内容 #1 | 社長の手取り最大化マニュアル



(社長の手取り最大化マニュアル | A4判ファイル形式 176ページ+テキスト原稿収録 CD-R)

【社長の手取り最大化マニュアル】は2部構成です。第1部は【実務知識編】です。社長の手取りを最大化する全27手法、及びその導入方法について詳細解説しております。



第2部は【コンサル実践編】です。付属の【社長の個人保険販売キット】の使い方とコンサル手順を図解入りで詳細解説しております。先述のとおり、社長の手取りを最大化する方法は全27手法あります。ここで解説する27手法は5つのカテゴリーに分類されます。いずれも書面上の手続きだけですぐに実行可能なものです。

- カテゴリー#1 | 社長の「税金」と「社会保険料」を削減して手取りを増やす
- カテゴリー#2 | 社長の「税金」を削減して手取りを増やす
- カテゴリー#3 | 社長の「社会保険料」を削減して手取りを増やす
- カテゴリー#4 | 会社の「税金」を削減して手元キャッシュを増やす
- カテゴリー#5 | 会社の「社会保険料」を削減して手元キャッシュを増やす

実際に僕は27あるうち“19の手法”を使って手元キャッシュを最大化しています。（そうやって残したキャッシュを頭金にして、これまでに僕は計8棟の収益不動産を購入しました）例えば、27の手法の中には、、、

- ✓ 「規定」を作って社長の手取りを最大化する方法
- ✓ 「住まい」を使って社長の手取りを最大化する方法
- ✓ 「」をもらって社長の手取りを最大化する方法
- ✓ 「」を変えて社長の手取りを最大化する方法
- ✓ 「借金」を整理して社長の手取りを最大化する方法
- ✓ 「保証」で社長の手取りを最大化する方法
- ✓ 「」を仕分けして社長の手取りを最大化する方法
- ✓ 「」を提出して社長の手取りを最大化する方法
- ✓ 「」して会社のキャッシュを最大化する方法
- ✓ 「」して会社のキャッシュを最大化する方法
- ✓ 「」に切り替えて会社のキャッシュを最大化する方法

…などがあります。もちろん、これらの中には問題解決ツールとしての“生命保険の加入”がいくつも含まれます。27のうち1つでも実行すれば、年間数十万円から数百万円の経済メリットを生み出すものです。そのうえで、本マニュアルでご紹介するのは社長にその気があれば実行に移せるものばかりです。

つまり、やるか、やらないか。僕がそうだったように、これだけで社長の手取りが年間数十万円から数百万円も変わって来るのです。当然そんな話を聞かされたら、おのずと社長も「前のめり」になります。「稼いでもお金が残らない…」という、これまでの悩みがあっさりと解決できるかもしれないと考えるからです。



そんな方法があるなら「ぜひ教えて欲しい！」と社長から頼まれることでしょう。この時点で、あなたは保険を売ることに専心しているその他大勢のライバルたちに一歩も、二歩も「差」を付けていることになります。残る問題はあなたが、、

- 社長の手取りを最大化する「27 の手法」を知っているかどうか？
- それらを知ったうえで保険提案までの【切り口】を持っているかどうか？

この2つの条件を満たすことです。本マニュアルはそのためにあります。ここには社長の手取りを最大化するための「27 の手法」が詳細に解説されています。これはあなたを“社長専門のファイナンシャルアドバイザー”にするための「指南書」です。

今後、法人営業を続けていく中で、知っておいて損はない知識情報です。知識は力なり。本マニュアルであなたの知識情報をより一層盤石なものにしてください。

ちなみに、本マニュアルに書かれているのはあなたが法人店主ならそのまま使える手法です。ここに書いてある「27 の手法」であなた自身も手取りを最大化できます。実際に付属の「社長の手取り最大化シミュレーション ver2.0」（簡易計算ソフト）で計算してみてください。僕も 27 の手法のうち“19 の手法”を使って手元に残るキャッシュを最大化しています。これだけでも本商品の購入価格の“モト”は取れるでしょう。

商品内容 # 2 | 社長の個人保険販売キット



(ヒアリングシート・WORD 形式＋社長の手取り最大化シミュレーション・EXCEL 形式＋診断結果報告書・WORD 形式)

【社長の個人保険販売キット】は社長に保険を売るための営業ツール一式です。その内容は「ヒアリングシート」「社長の手取り最大化シミュレーション」「診断結果報告書」の3点セットになります。本キットでは社長の手取りを最大化する「27 の手法」のうち“今す



ぐ実行可能な7つの手法”に絞ってアプローチすることで、社長への保険販売につなげていきます。社長の手取りを最大化する「27の手法」のうち7つに絞る理由は単純です。

あなたの最終目的は社長の個人保険を販売することです。その際、「27の手法」をすべて社長に教えてあげても良いのですが、そうすると“社長の個人保険を販売する”という焦点がぼやけてしまいます。よって、あくまでも最初のアプローチでは“今すぐ実行可能な7つの手法”だけを案内するのです。

繰り返しますが、【社長の手取りを最大化する7つの方法】のうち1つでも実行すれば社長の手取りは増えるのです。つまり、保険料支払い余力は以前より増えています。そんな中での保険提案になるのです。その点を踏まえたうえで、【社長の個人保険販売キット】に収録されている3点セットを紹介していきます。

(1) ヒアリングシート



対策前 (BEFORE)		対策後 (AFTER)	
【社長】	【妻に付】	【社長】	【妻に付】
最終手取額	月額 438,461 年額 5,261,534	最終手取額	月額 543,463 年額 6,521,554
御社名	申込者名 () 敬		
住所	〒		
TEL	FAX		
E-mail	◎		
役員報酬	月 円	通勤手当	月 円

「ヒアリングシート」は問診票であり、あなたのコンサルティングの起点になります。「ヒアリングシート」に書かれた内容を見れば、【社長の手取りを最大化する7つの方法】のうち「どれが使えるのか?」「どれが使えないのか?」が分かります。

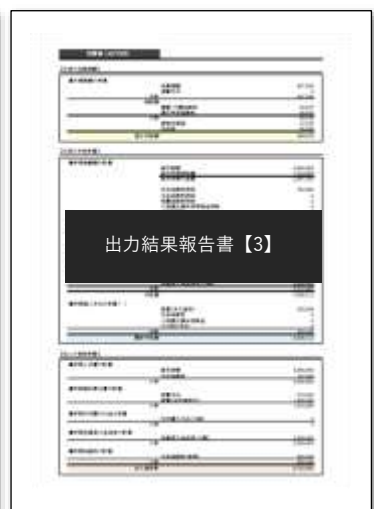
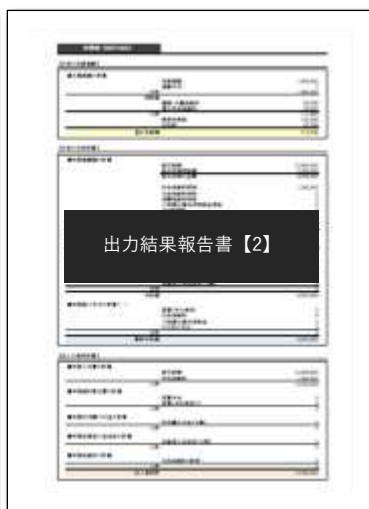
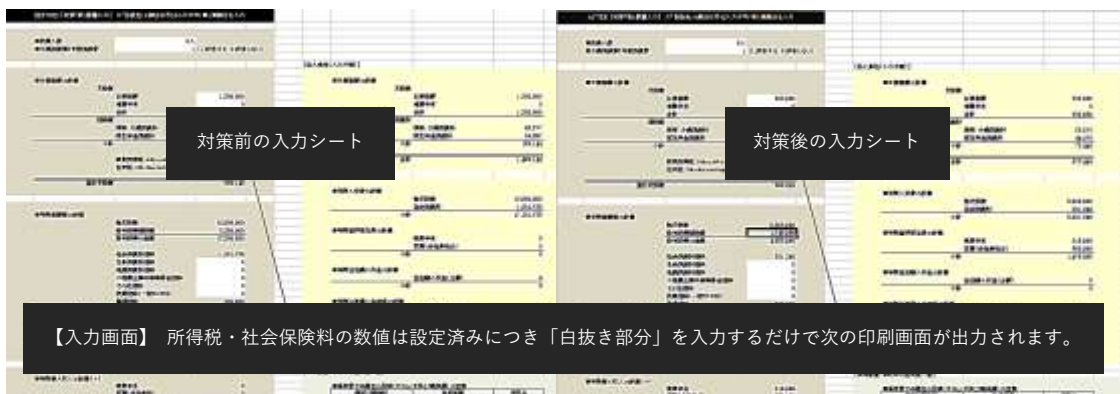
この後は「ヒアリングシート」の内容をもとに「社長の手取り最大化シミュレーション」と「診断結果報告書」を作成していきます。

(2) 社長の手取り最大化シミュレーション





「社長の手取り最大化シミュレーション」は EXCEL で作成した簡易計算ソフトです。現行の「所得税」（所得控除）と「社会保険料」の数値がすでに設定してありますので、後は「ヒアリングシート」の情報を入力するだけでビフォー・アフター形式で「社長の手取りがいくら増えるのか？」が自動計算されるようになっています。入力シートは 2 種類、出力結果報告書が 3 種類です。



(3) 診断結果報告書



「診断結果報告書」はシミュレーション結果を社長にわかりやすく伝えるためのツールです。1～2 ページ目は「事前診断結果のご報告」という冒頭部分、3～32 ページ目は【社長の手取りを最大化する7つの方法】について解説している本編部分、33～37 ページ目は「導入後のメリットとデメリット」を総括するまとめ、38 ページはプロフィール部分です。



社長の手取り最大化コンサルの実行手順



【オーナー社長の個人保険販売キット】の使い方は簡単です。まずは社長に次のように切り出して「ヒアリングシート」を書いてもらいます。「ヒアリングシート」を取り付けられ

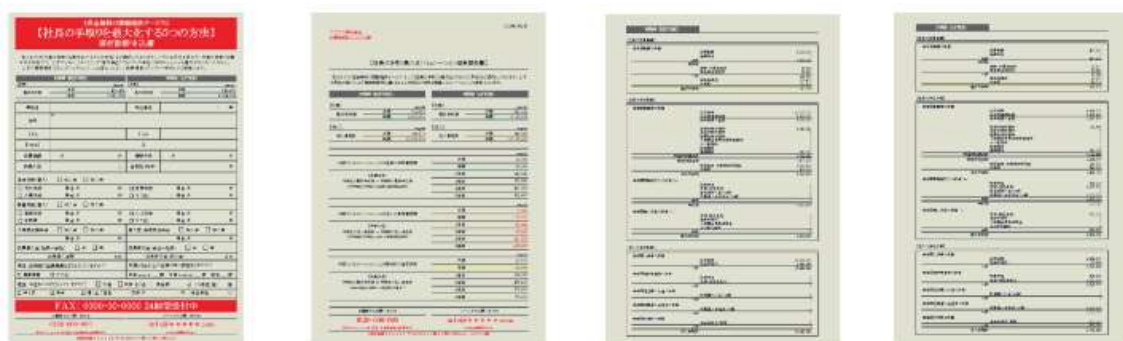


ば7つの方法のうち「その社長はいくつの方法が使えるのか？」が分かります。僕のように「税金」や「社会保険料」の削減によほどの執念を燃やしている社長でない限り、少なくとも2つ、3つは該当するでしょう。

社長、実は、私どもでは書面上の手続きだけで、今すぐ社長の手取りを最大化できる7つの方法をご案内しております。いずれも支出0円で社長の手取りを増やせる方法です。ご覧のとおり、百万単位で社長の手元に残るキャッシュを増やせるかもしれません。こちらのヒアリングシートにお答えいただくだけで事前診断できるのですが、社長、いかがでしょうか？

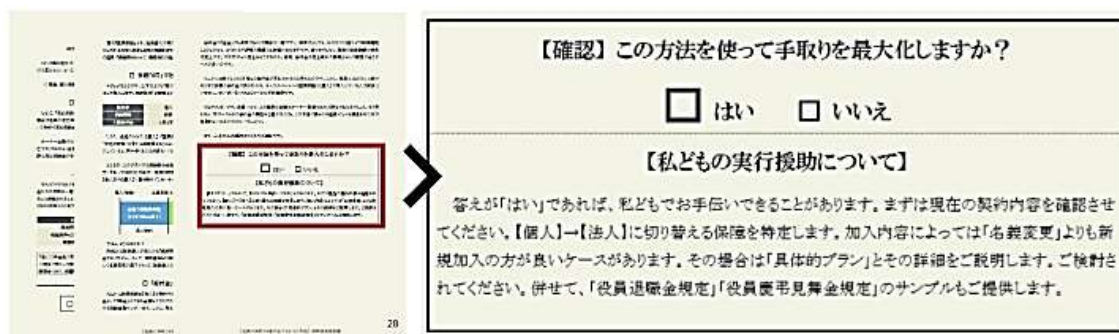
シミュレーション結果を“サンプル”として見せてください！

7つの手法のうち4つは保険提案に直結します。



The image displays four sample simulation sheets. The first sheet on the left is titled '【社長の手取りを最大化する7つの方法】' and lists various methods. The second sheet shows a detailed financial breakdown. The third and fourth sheets show insurance proposals with tables for premium and benefit calculations.

そうして後日、「社長の手取り最大化シミュレーション」と「診断結果報告書」を持参して社長を訪問します。ここで案内する【社長の手取りを最大化する7つの方法】のうち4つは保険提案に直結するものです。詳細は「診断結果報告書」に書かれています。さらに、「診断結果報告書」には次のように1つの方法を説明し終える度に確認項目を設けていますので、おのずとクロージングもできるようにしてあります。



The image shows a sample confirmation form. It includes a checklist of 7 methods, a section for '私どもの実行援助について' (Regarding our execution assistance), and a closing question: '【確認】この方法を使って手取りを最大化しますか？' (Confirmation: Will you use this method to maximize your take-home pay?). The form also includes a section for '【私どもの実行援助について】' (Regarding our execution assistance) with a detailed explanation of the assistance provided.



だから、診断結果の報告という自然な流れで社長の保険を提案できるというわけです。つまり、【社長の個人保険販売キット】とは次の流れを実現するためのツールなのです。

- 社長は手取りを増やしたい！
- そのために必要な7つの手法を、あなたは知っている。
- いずれも法人と個人の支出を1円も変えずに可処分所得を増やすものである。
- あなたは社長からその方法について「ぜひ教えて欲しい！」と頼まれた。
- だから、あなたはその5つの手法を教えてあげることにした。
- シミュレーションの結果、これだけ手取りを増やせると分かった。
- その7つの手法のうち4つは保険に加入することで手取りを増やすものである。
- さて、社長、この方法を使って手取りを増やしたいですか？

このように社長の保険を自然な流れで提案できるのが【社長の個人保険販売キット】です。この流れを再現するのに必要なのは、社長に「ヒアリングシート」を書いてもらうことだけ。後は「診断結果報告書」に書かれていることを説明すれば、それで保険提案につながるわけです。

社長にあなたの話を聞いてもらう秘訣

冒頭のとおり、役員報酬 1,500 万円の手取りは 1,021.5 万円になります。つまり、478.5 万円は所得税・住民税・社会保険料ということです。さらに、オーナー社長は会社負担分の社会保険料もここにプラスされます。その分が 156.7 万円。そう考えると、役員報酬 1,500 万円には 635.2 万円ものコストがかかっているわけです。

■ 年収別コスト負担の推移（単身者・共働きなど・本人 40 歳以上）

年収	税金	社保（個）	手取り	社保（会）	コスト計
600 万円	45.0 万円	89.8 万円	465.1 万円	89.8 万円	224.7 万円
900 万円	119.6 万円	120.4 万円	659.9 万円	120.4 万円	360.5 万円
1,200 万円	207.1 万円	136.5 万円	856.3 万円	136.5 万円	480.1 万円
1,500 万円	321.6 万円	156.7 万円	1,021.5 万円	156.7 万円	635.2 万円
1,800 万円	445.1 万円	165.1 万円	1,186.3 万円	165.1 万円	775.4 万円

1 年で 635 万円、5 年で 3,174 万円、10 年で 6,350 万円ものコストです。それが右から左に消えていくのです。その右から左に消えていくお金を 1 円でも少なくしたい。社長なら



誰もそう考えるでしょう。そのような状況で、

「税金」と「社会保険」のコストを半分にできたら
その社長には何が起こるでしょうか？

仮に「税金」と「社会保険」のコストを今の半分にすることができたらどうなるか。これは計算するまでもないでしょう。そこで削減できたキャッシュは役員報酬 1,500 万円なら 1 年で 317.5 万円、5 年で 1,587.5 万円、10 年で 3,175 万円にもなるわけです。

実際、そうやって残したキャッシュを頭金にして、これまで僕は湘南エリアに自社ビル 1 棟・アパート 5 棟・テナントビル 2 棟の計 8 棟の不動産を購入しました。



もちろん、物件購入に銀行融資を利用しています。しかし、それでも頭金や諸経費などで 4,000 万円程度のキャッシュを使っています。要は、オーナー社長なら「税金」と「社会保険」のコストを徹底的に減らせば、数年でこれくらいは貯まるということ。ならば、

どうやって「税金」と「社会保険」のコストを徹底的に減らして
僕は手元に残るキャッシュを最大化したのか？

あなたもその方法を知りたいと思いませんか。それが「稼いでもお金が残らない…」と悩むオーナー社長なら喉から手が出るほど知りたいはず。「その方法を知りたい！」と社長に思わせること。そうです。これこそが、社長に話を聞いてもらう秘訣なのです。

実は、社長に話を聞いてもらうのは簡単です。社長にとって魅力的な【提案】を用意する。これだけです。もし今その【提案】を持っていなければ、「自分で考える」か「他から仕入れる」ことです。本来、保険営業マンが何を置いても優先すべきはこの 1 点であり、あとは二の次、三の次ではないでしょうか。

社長にとって魅力的な【提案】が用意できれば、おのずとあなたの話に耳を傾けてくれるようになりますし、保険も売れるようになります。これまでのように社長に保険を売り込



もうとしなくても、次のように自然な流れでセールスできてしまうからです。



これこそがシンプルにして最高のセールスノウハウです。今あなたが手にしている『社長の個人保険販売プログラム』はまさに、このシンプルにして最高のセールスノウハウを実践するためにあります。

間違いなく、社長の手取りを最大化する「27の手法」はオーナー社長にとって魅力的な【提案】です。『社長の個人保険販売プログラム』で「稼いでもお金が残らない…」と悩むオーナー社長のぜひ救ってあげてください。そして、あなた自身も社長の個人保険を爆販して飛躍的な成果を手に入れてください。

それではさっそく本編に入りましょう。

株式会社おまかせホットライン
代表取締役 田中正博



第 1 部

【実務知識編】

社長の手取りを最大化する全 27 手法 稼いだお金を有利に残すには？

社長の手取りを最大化する全 27 手法

冒頭のとおり、オーナー社長の手取りを最大化できる手法は 5 つのカテゴリーに分かれます。さらにその 5 つのカテゴリーは「27 の手法」に細分化されます。いずれも書面上の手続きだけで実行可能なものです。このうち僕が実践しているのが 19 の手法です。しかし、僕には該当しなかっただけで、他の社長なら使えるかもしれない手法もあります。それらを含めて本マニュアルでは順番にご紹介していきます。

前提条件：法人と個人の支出を「1 円」も変えない！

カテゴリー #1

社長の「税金」と「社会保険料」を削減して手取りを増やす

- ト ■ 手法 #1 「」を変えて社長の手取りを最大化する
- ト ■ 手法 #2 「規定」を作って社長の手取りを最大化する
- ト ■ 手法 #3 「住まい」を使って社長の手取りを最大化する (1)
- ト □ 手法 #4 「住まい」を使って社長の手取りを最大化する (2)
- ト □ 手法 #5 「住まい」を使って社長の手取りを最大化する (3)
- ト ■ 手法 #6 「借金」を整理して社長の手取りを最大化する (1)
- ト □ 手法 #7 「」で社長の手取りを最大化する (1)
- ト ■ 手法 #8 「」で社長の手取りを最大化する (2)
- ト □ 手法 #9 「」をもらって社長の手取りを最大化する

カテゴリー #2

社長の「税金」を削減して手取りを増やす



- ト ■ 手法 # 10 「」を変えて社長の手取りを最大化する
- ト ■ 手法 # 11 「」を最大利用して社長の手取りを最大化する

カテゴリー # 3

社長の「社会保険料」を削減して手取りを増やす

- ト ■ 手法 # 12 「」に着目して社長の手取りを最大化する
- ト □ 手法 # 13 「借金」を整理して社長の手取りを最大化する (2)
- ト ■ 手法 # 14 「保証」で社長の手取りを最大化する
- ト ■ 手法 # 15 「」に該当しないもので社長の手取りを最大化する
- ト ■ 手法 # 16 「」を仕訳して社長の手取りを最大化する
- ト ■ 手法 # 17 「役職」を変更して社長の手取りを最大化する
- ト □ 手法 # 18 「」を提出して社長の手取りを最大化する

カテゴリー # 4

会社の「税金」を削減して手元キャッシュを増やす

- ト ■ 手法 # 19 「」して会社のキャッシュを最大化する (1)
- ト ■ 手法 # 20 「」して会社のキャッシュを最大化する (2)
- ト □ 手法 # 21 「」を売却して会社のキャッシュを最大化する
- ト ■ 手法 # 22 「」して会社のキャッシュを最大化する
- ト ■ 手法 # 23 「」のモレをなくして会社のキャッシュを最大化する

カテゴリー # 5

会社の「社会保険料」を削減して手元キャッシュを増やす

- ト ■ 手法 # 24 「給与体系」を変えて会社のキャッシュを最大化する
- ト ■ 手法 # 25 「」を使って会社のキャッシュを最大化する
- ト ■ 手法 # 26 「」にして会社のキャッシュを最大化する
- ト □ 手法 # 27 「」に切り替えて会社のキャッシュを最大化する

番外編

- ト ■ 手法 # 28 「」を一点集中させて会社のキャッシュを最大化する



以上が社長の手取りを最大化する「27 の手法」になります。このうち「■」は実際に僕が実践して、その経済メリットを享受している手法になります。1つの手法だけでも、状況によっては年間数十万円から数百万円の手取りを増やすことができます。

複数の手法を組み合わせれば、ほぼ確実に社長の手取りを増やすことが可能でしょう。もちろん、いずれの手法も社長にその気があれば書面上のやり取りで完結できるものです。

会社と個人、お金を残すならどちらが有利なのか？

ここで前提知識を共有しておきたいと思います。それは、「会社と個人、どちらにお金を残した方が有利なのか？」というテーマについてです。このテーマについてはよく聞かれるものですが、ホントのところはどうなのか。

結論から言います。「税金」と「社会保険」の観点からいうと、オーナー社長の場合は【個人】でなく、【会社】にお金を残した方が断然有利です。国は「個人課税」を強化する一方で、「法人課税」を軽減しています。現在、個人の最高税率（所得＋住民）は55%ですが、法人の最高税率（実効税率）は33.583%です。すなわち、【個人】と【会社】では20%以上もの税率の「差」になるわけです。

■ 個人税率（所得税＋住民税）

課税所得	税率
195 万円以下	15%
195 万円超～330 万円以下	20%
330 万円超～695 万円以下	30%
695 万円超～900 万円以下	33%
900 万円超～1,800 万円以下	43%
1,800 万円超～4,000 万円以下	50%
4,000 万円超	55%

■ 法人税率（中小法人の実効税率）

課税所得	税率
400 万円以下	21.366%
400 万円超～800 万円以下	23.173%
800 万円超	33.583%

さらに、【個人】の場合は「社会保険料」の負担があります。社会保険料については2020.9月に厚生年金保険料の上限が引き上げられたばかり。報酬月額60.5万円以上の被保険者は軒並み保険料負担がアップしています。オーナー社長は会社負担分も自己負担と同義です。現行の社会保険料率は29.960%ですから、【個人】にお金を残そうとすると、その負担も社長に重くのしかかってくるわけです。



■ 2021 年 4 月納付分からの社会保険料（40 歳以上/東京都）

社会保険	本人負担	会社負担	労使合計
健康・介護保険	5.820%	5.820%	11.840%
厚生年金保険	9.150%	9.150%	18.300%
合計	14.980%	14.980%	29.960%

役員報酬最適化シミュレーション（例）

例えば、利益が 1,500 万円あるとします。「その 1,500 万円を会社に残すか」「それとも社長個人で報酬として受け取るか」で悩んでいるとします。そこで、

- 600 万円を社長個人が受け取ってあとは会社に残す
- 1,200 万円を社長個人が受け取ってあとは会社に残す

それぞれのケースを比較検討してみます。前提条件は社長の年齢 40 歳以上、控除（給与控除＋社保控除＋基礎控除）です。まずは【社長】の税金と社会保険料のコスト負担を見いてきます。次に、【会社】のコスト負担を見いていきます。

600 万円を社長個人が受け取ってあとは会社に残す

【社長の手取計算】

■ 年間報酬額の計算

総支給額	6,000,000
給与所得控除額	1,640,000
給与所得の金額	4,360,000
社会保険料控除	898,200
生命保険料控除	0
地震保険料控除	0
小規模企業共済等掛金控除	0
その他控除	0
扶養控除	0
基礎控除	480,000
所得控除額合計	1,378,200
課税所得金額	2,981,000
所得税額・復興特別所得税	204,800
住民税	311,700
手取支給額	4,585,300

このケースでは社長のコスト負担は 1,414,700 円（A）になります。一方、会社のコスト負



担は 2,713,947 円 (B) になります。その結果、このケースでは社長と会社のコスト合計は 4,128,647 円 (C) ということになるわけです。

【社長のコスト負担】

総支給額 6,000,000 円 - 手取支給額 4,585,300 円 = 社長のコスト負担 1,414,700 円 … A

【会社のコスト負担】

利益 1,500 万円 - (報酬 600 万円 + 法人社保 898,200 円) = 課税所得 8,101,800 円

課税所得金額 8,101,800 円 × 法人税率 = 法人税 1,815,747 円

法人税 1,815,747 円 + 法人社保 898,200 円 = 会社のコスト負担 2,713,947 円 … B

【社長のコスト負担 + 会社のコスト負担】

∴ A (社長のコスト負担) + B (会社のコスト負担) = 計 4,128,647 円 … C

1,200 万円を社長個人が受け取ってあとは会社に残す

【社長の手取計算】

■ 年間報酬額の計算

総支給額	12,000,000
給与所得控除額	1,950,000
給与所得の金額	10,050,000
社会保険料控除	1,398,132
生命保険料控除	0
地震保険料控除	0
小規模企業共済等掛金控除	0
その他控除	0
扶養控除	0
基礎控除	480,000
所得控除額合計	1,878,132
課税所得金額	8,171,000
所得税額・復興特別所得税	1,269,400
住民税	794,292
手取支給額	8,538,176

このケースでは社長のコスト負担は 3,436,584 円 (D) になります。一方、会社のコスト負担は 1,714,485 円 (E) になります。その結果、このケースでは社長と会社のコスト合計は 5,151,069 円 (F) ということになるわけです。



【社長のコスト負担】

総支給額 12,000,000 円 - 手取支給額 8,538,176 円 = 社長のコスト負担 3,461,824 円 … D

【会社のコスト負担】

利益 1,500 万円 - (報酬 1,200 万円 + 法人社保 1,398,132 円) = 課税所得 1,601,868 円

課税所得金額 1,601,868 円 × 法人税率 = 法人税 342,255 円

法人税 342,255 円 + 法人社保 1,398,132 円 = 会社のコスト負担 1,740,387 円 … E

【社長のコスト負担 + 会社のコスト負担】

∴ D (社長のコスト負担) + E (会社のコスト負担) = 計 5,202,211 円 … F

結論：会社にお金を残した方が 1,073,564 円多い！

さて、【600 万円を社長個人が受け取ってあとは会社に残すケース】では【社長のコスト負担 + 会社のコスト負担】は合計 4,128,647 円です。一方、【1,200 万円を社長個人が受け取ってあとは会社に残すケース】では【社長のコスト負担 + 会社のコスト負担】は合計 5,202,211 円です。差額は 1,073,564 円です。

$$\therefore F - C = \text{差額 } 1,073,564 \text{ 円}$$

このことから【個人】よりも【会社】に多くお金を残した方が“1,022,422 円多くなる”と分ります。この差は金額が大きくなるほど拡大傾向にあります。個人税率は累進課税で最大 55% になり、社会保険料も報酬比例で増えるからです。また、節税面でも【個人】よりも【会社】の方が“打ち手の数”は多くなります。

要するに、です。オーナー社長の手取りを最大化するためには、「会社と個人、どちらにお金を残した方が有利なのか？」を考慮に入れたうえで、“役員報酬を最適化しなければいけない”ということです。会社のサイフも個人のサイフも表裏一体のオーナー社長にとって差額 1,073,564 円は決して少なくない金額でしょう。

これが 10 年続けば 1,000 万円の「差」になるのです。もちろん、【個人】よりも【会社】に多くのお金を残せば、それだけ社長個人の手取りは減ることになります。しかし、その手取



り減少分は本プログラムで紹介する「27 の手法」でいかようにもカバーできるのです。

以上の前提知識を踏まえたうえで、次章《Chapter2》に進みます。

―― ― ― ― ― 《立ち読み版はここまで》 ― ― ― ― ―

Version2.0 新発表のお知らせ

.....

法人と個人の支出は 1 円も変えず
社長の可処分所得を「ドカン」と最大化する！

『社長の個人保険販売プログラム』

社長の手取り最大化シミュレーション ver2.0 付属



販売ページに戻る

