

# 「社長の手取り」を最大化する節税対策の裏側とは？ その理論と実践方法を全公開！無料節税セミナー



ステップ1、2の確認をお願いします。その後、**カメラONの状態**で、お時間までお待ちください

## ステップ1

### 基本設定の確認

#### ①名前の変更（出欠確認）

「参加者」をクリックし一覧を表示  
ご自身の名前をクリックし、  
「名前の変更」から、事前登録の  
【漢字表記】の名前に変更

#### ②スピーカーとマイクのテスト

PCではマイクの横「^」をクリック  
「スピーカー & マイクをテストする」  
で確認

#### ③基本部のセット

「マイクOFF/カメラON」に  
セッションがあるため、  
できる限りカメラONで  
音声混在のためマイクはOFFに  
※背景を消すには、カメラボタンで  
「バーチャルバックグラウンド」

## ステップ2

### 主催者からのお願い

①セミナーの録音、録画は  
禁止とさせていただきます

②メルマガ登録、YouTubeの  
チャンネル登録等をお願いします

メルマガ



Youtube



facebook



税理士マッチング



**「社長の手取り」を最大化する  
節税対策の裏側とは？  
その理論と実践方法を全公開！  
～役員報酬3,900万円の社長が、所得税9万円に～**

税理士法人アカウントックス  
**山口 真導**

代表取締役

# 山口 真導

Yamaguchi Naomichi

1971年名古屋生まれ

公認会計士、税理士、行政書士、SP融資コンサルタント

税務調査士、経営者歴15年

- ・大卒後、朝日監査法人（現：あずさ監査法人。当時最大手）入所
  - ・決算書の監査（チェック）業務に従事
  - ・時価総額世界一位企業の決算書監査も担当
- ・コンサルティング会社 エスネットワークスへ入社
  - ・経理業務、決算書の作成に従事
  - ・ジャスダック上場企業の連結決算や経理業務も担当
- ・2003年 独立 個人税理士事務所を開業
- 2004年 株式会社アカウンタックス設立
  - ・経理アウトソース事業からスタート  
（データベース会計/クラウド化でのスピードと正確さが評価）
  - ・資金繰り/資金調達/社長の手取りUPで300社超サポート
- ・2023年 a-Tax税理士マッチング開始



# メディア掲載実績

## ▼著書 すばる舎（著：山口 真導）

**節税のキホン**

起業5年目までに  
知らないで損する

山口真導

会社のキャッシュが潤沢になる税金対策48の手

賢い社長は  
100%  
知ってる!

「チマチマ節税しても意味がない」  
いいえ、そんなことはありません!  
節税には、売上の何倍もの財務的インパクトがあります。  
本書で、キャッシュ・リッチになる  
節税の秘訣をたっぷりお伝えします!

**資金繰りのキホン**

起業5年目までに  
知らないでコワイ

山口真導

キャッシュ・フローを劇的に改善する57の具体的な手法

ネット上の  
クチコミで  
話題沸騰!

「ウチは利益が伸びてるから大丈夫」  
いいえ、そんなことはありません!  
キャッシュ(現金)が枯渇すれば会社は潰れます。  
本書で、キャッシュの流れが良くなる  
資金繰りの秘訣をこっそりお教えします!

悪用厳禁!  
キャッシュに  
困らない  
会社の  
錬金テク

## ▼プレジデント（2018年3月19日号） に決算対策のプロとして掲載

決算、残業代、領収書... 解明! 「会社のお金のナゾ33」

**PRESIDENT**  
プレジデント

毎月第2・第4日曜日発行 2018.3.19号  
定価990円

「儲ける人」は知っている

**会社の数字、  
お金のカラクリ**

1. トヨタ、東芝、メガバンク...  
ニュースな会社のウラの裏

2. 社長の心がよくわかる!  
「予算書・決算書」のポイント10

3. 徴収、接待、精算...  
経理・人事が秘密にしたい話

山口真導

▼雑誌ビジネスチャンス  
経営者が知らないマズい。  
業績を上げるためのファイナ  
ンスの裏ワザ 連載中

巻頭特集 THE 承継 一上手なFC加盟店の引継ぎ方一

**ビジネスチャンス** 6  
2022

**THE  
承継**

一上手なFC加盟店の引継ぎ方一

後継者の継承難を解決した  
24時間マシン特約型ジム  
Fast Fitness Japan 立川 徳太郎氏

グループで「数値スーパー」74店舗、  
「コシヤ」19号機を運営  
オーシャンホテル 山口 真太郎氏

<https://www.bcs1.net/>

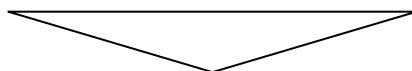
# 弊社の代表サービス

経理代行・アウトソース  
「**レンタル経理**」

経理人件費/コストを削減しながら、  
スピーディで高品質な決算書を作成。  
ローコストで、経営を前に進める経理の仕組みを構築

節税**セカンドオピニオン**

会社の顧問税理士ではなく、  
「社長の手取り」を増やす**節税対策を、**  
社長の顧問税理士として、会社課金でご提供



上場を目指して「いない」オーナー経営者のための  
**「コスト削減×手取り最大化」のお手伝い**に注力

# 事例：徳島県 建設コンサルティング業 株式会社アワグラス 岸村社長

導入背景：YouTube「節税チャンネル」を見て、今までの考え方は自社のようなオーナー企業の採るべき戦略ではないと気が付いた

導入前：会社で利益を出し資金を溜めていた（それが顧問税理士と自分にとって当たり前だった）

結果：レンタル経理を導入して、財務状況の常時モニタリングを受けることで、社長の手取りを増やすための節税対策が、自動的に、かつ経理担当者への配慮なく実現できるように



# 事例：東京都 ネットサービス業 S社長

導入背景：節税商品を売り込む営業の話を聞いても、別問題が生じるものが多く、判断に悩む

導入前：節税商品といわれると儲からなくてもいいや！と、ついサイフの紐が緩くなっていた

結果：過払いだった1,000万円以上の税金が、利息付で還付された

# 事例：埼玉県 商社 I 社長

導入背景：納税額の多さに課題認識が強い

導入前：銀行借入残高がかなりあるため、利益を出して納税するのは仕方がないと思い込んでいた

結果：サポートを受けて月次銀行報告を実行。節税で利益を減らしているのに、融資の提案が止まりません。預金残高が増えて、安心して寝られるように

# 事例：東京都 コンサル業 K社長

導入背景：顧問税理士が節税に積極的でない

導入前：税理士から、「節税対策なんてしても会社のお金が減るから無意味」と言われ、実践なし

結果：社長の手取りを増やす目的の節税対策が設計でき、実践開始できた。もっと早く実践していればと後悔

# 事例：東京都 卸売業 M社長

導入背景：納税額の多さに課題認識が強い

導入前：節税対策すると、税務調査が大変になると、思い込んでいた

結果：節税を始めて一度も税務調査が来ず。

脱税まがいのことをする必要がないので、いつ調査官から質問されても安心

## 攻め

多額の税金支払い



個人資産形成

## 守り

連帯保証債務



自分と家族を守る

節税対策の否定



実践方法の提示  
実践活動のサポート

# セッション

簡単な自己紹介を皆さんから。

今日は、どんな目的・期待で、ご参加頂きましたか？

マイクのミュートを解除して、  
思いつきでどんどん発言ください

# 弊社と接点を持つ背景・理由

情報収集しているが、  
いい節税アイデア、節税案件が  
見つからない

節税対策に興味はあるが、  
結局、会社の現金が減るだけの現実  
に違和感を感じる

節税対策に興味はあるが、  
結局、何から始めていいか分からない

節税対策をしているものの、  
結局、自分の使えるお金が増える  
実感がなく違和感を感じる

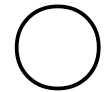
節税アイデアはあるものの、  
税理士、経理担当、銀行など  
関係者を動かせず実践できない

脱税リスクや経理担当者の離職リス  
クなしで、最大限まで無駄な納税を  
減らしたい

ここから本編のはじまりです。

# 「社長の手取り」×「実践」に主軸を置く理由

施策 × 実践 = 結果



目的にズレがない施策の設計と  
目的に沿った実践の両立が現実には難しい

# 本日のアジェンダ

- 1 : 節税対策(社長の手取りUP)のメリットとリスクとは？
- 2 : 「社長の手取りUP」と「法人税節税」の違いとは？
- 3 : なぜ、役員報酬3,900万円で所得税9万円に？
- 4 : 社長の手取りを増やす3ステップとは？
- 5 : 社長の手取りを増やす実践の壁とは？
- 6 : サービス概要・料金・スケジュールなど

# 本日のアジェンダ

- 1 : 節税対策(社長の手取りUP)のメリットとデメリット
- 2 : 「社長の手取りUP」と「法人税節税」の違いとは？
- 3 : なぜ、役員報酬3,900万円で所得税9万円に？
- 4 : 社長の手取りを増やす3ステップとは？
- 5 : 社長の手取りを増やす実践の壁とは？
- 6 : サービス概要・料金・スケジュールなど

# 1 : 社長の手取りを引き上げる 節税対策の必要性和リスクとは？

メリット 1 : 初志（節税）貫徹

メリット 2 : 社長の個人債務保証対策

デメリット 1 : 節税すると融資獲得の難易度が上がる？

デメリット 2 : 会社の利益が小さいと会社の評価がさがる？

デメリット 3 : 法人に利益を残した方が、節税になる？

# 1 : 社長の手取りを引き上げる 節税対策の必要性和リスクとは？

メリット 1 : 初志（節税）貫徹

メリット 2 : 社長の個人債務保証対策

デメリット 1 : 節税すると融資獲得の難易度が上がる？

デメリット 2 : 会社の利益が小さいと会社の評価がさがる？

デメリット 3 : 法人に利益を残した方が、節税になる？

# 節税するために法人化して社長になった

法人税は所得税より税率が低い

法人税を払った方が、所得税を払うより得

こう思う理由は、**手取りに直結する所得税が高い**と感じたから

つまり、法人化は「手取りを増やすための対策」である

しかし、実際には、法人化で手取りが減っていませんか？

# 1 : 社長の手取りを引き上げる 節税対策のメリットとリスクとは？

メリット 1 : 初志（節税）貫徹

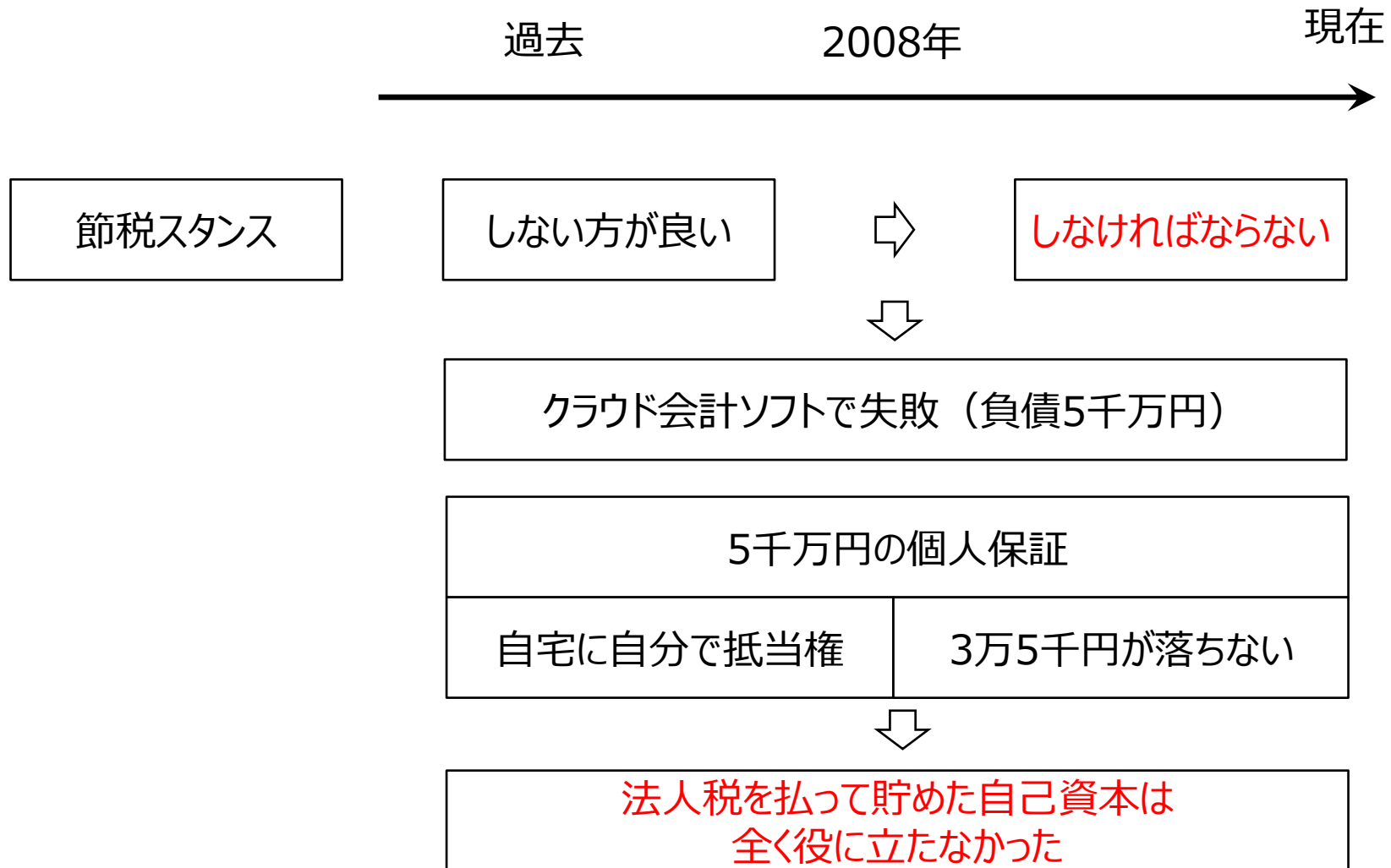
メリット 2 : 社長の個人債務保証対策

デメリット 1 : 節税すると融資獲得の難易度が上がる？

デメリット 2 : 会社の利益が小さいと会社の評価がさがる？

デメリット 3 : 法人に利益を残した方が、節税になる？

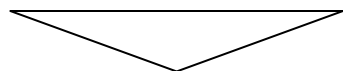
# わたしが節税思考になった理由



# こんなことが発生する構造

## 欧米or日本の大企業

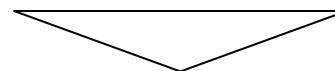
社長による債務の個人保証  
は一切なし



欧米から輸入された財務論に  
基づく運用で運用が可能

## 日本の中小企業

社長による債務の個人保証  
があり



日本の中小企業独自に最適化  
された財務理論が必要

# 日本の中小企業財務論のポイント

オーナー社長の「手取り」に焦点をあて、**蓄財**を行う

**適切な公私混同**を行い、**個人法人を分けず**に  
トータルでの財務設計を行う

短期と中長期を分けて、**一生涯**の財務計画設計を行う

社長の個人債務保証があっても、全く問題がなくなる

# 1 : 社長の手取りを引き上げる 節税対策のメリットとリスクとは？

メリット 1 : 初志（節税）貫徹

メリット 2 : 社長の個人債務保証対策

デメリット 1 : 節税すると融資獲得の難易度が上がる？

デメリット 2 : 会社の利益が小さいと会社の評価がさがる？

デメリット 3 : 法人に利益を残した方が、節税になる？

- 節税対策を行っても、
  - 銀行対策を行うことで、
  - 融資獲得の難易度を上げなくて済みます。
- 
- どちらかというと下がります

銀行員の立場に立った時、  
どんな会社であればお金を貸したいと思いますか？  
一見、利益が出ていないように見えても、  
貸したいと思う会社はどんな会社ですか？

お金を貸したい会社

一見利益がなくても貸したい会社

本業が儲かっている会社には、どんどんお金を貸したい  
(当たり前)

社長がおカネ持ちの会社には、どんどん貸したい  
(当たり前だけど見落としがち)

一見、儲かっていないように見える決算書でも、  
その理由と背景が、構造から理解でき、  
本業が儲かっていると確信が持てるとどんどん貸したくなる  
(これが本質)

# 節税対策と融資を両立する銀行対策

節税対策は決算月に集中させる

銀行にはできれば毎月、少なくとも四半期毎に  
試算表を提出して業況を説明する

説明先は渉外担当者（営業）ではなく、  
できる限り、支店内の審査担当の役職者

決算3ヶ月前に節税対策の内容説明と着地予想額を告知  
決算終了後、速やかに決算書を提出

# 事例：埼玉県 商社 I 社長

導入背景：納税額の多さに課題認識が強い

導入前：銀行借入残高がかなりあるため、利益を出して納税するのは仕方がないと思い込んでいた

結果：サポートを受けて月次銀行報告を実行。節税で利益を減らしているのに、融資の提案が止まりません。預金残高が増えて、安心して寝られるように

- 節税対策を行っても、
  - **銀行対策を行う**ことで、
  - 融資獲得の難易度を上げなくて済みます。
- 
- どちらかというと下がります
- 
- **年間数時間の工数で、数千万円のコスト削減に**

# 1 : 社長の手取りを引き上げる 節税対策のメリットとリスクとは？

メリット 1 : 初志（節税）貫徹

メリット 2 : 社長の個人債務保証対策

デメリット 1 : 節税すると融資獲得の難易度が上がる？

デメリット 2 : 会社の利益が小さいと会社の評価がさがる？

デメリット 3 : 法人に利益を残した方が、節税になる？

オーナー経営者にとって、いい会社とはどんな会社ですか？

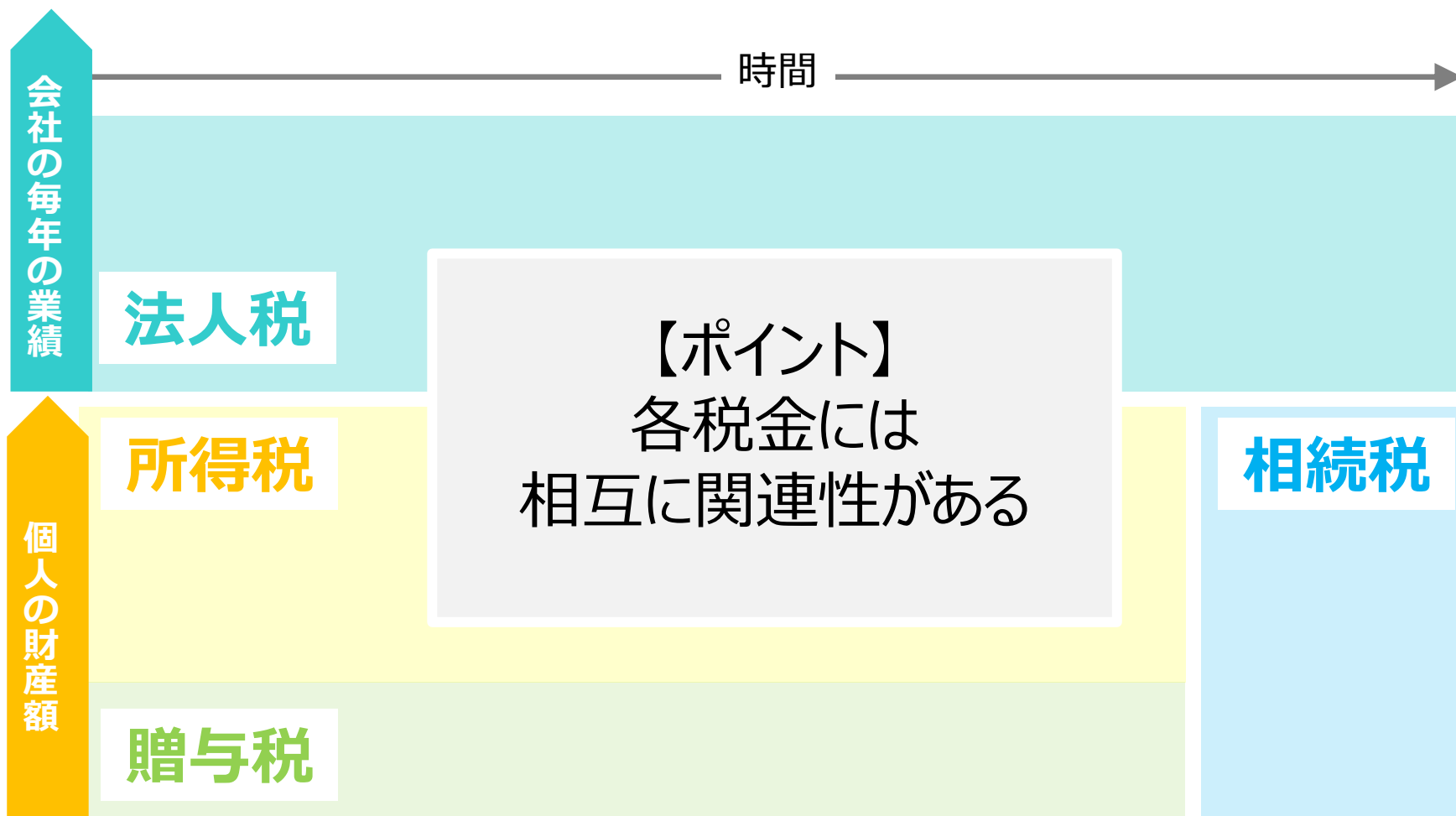
経営者ごとの価値観によって違うもの

# 私たちの定義

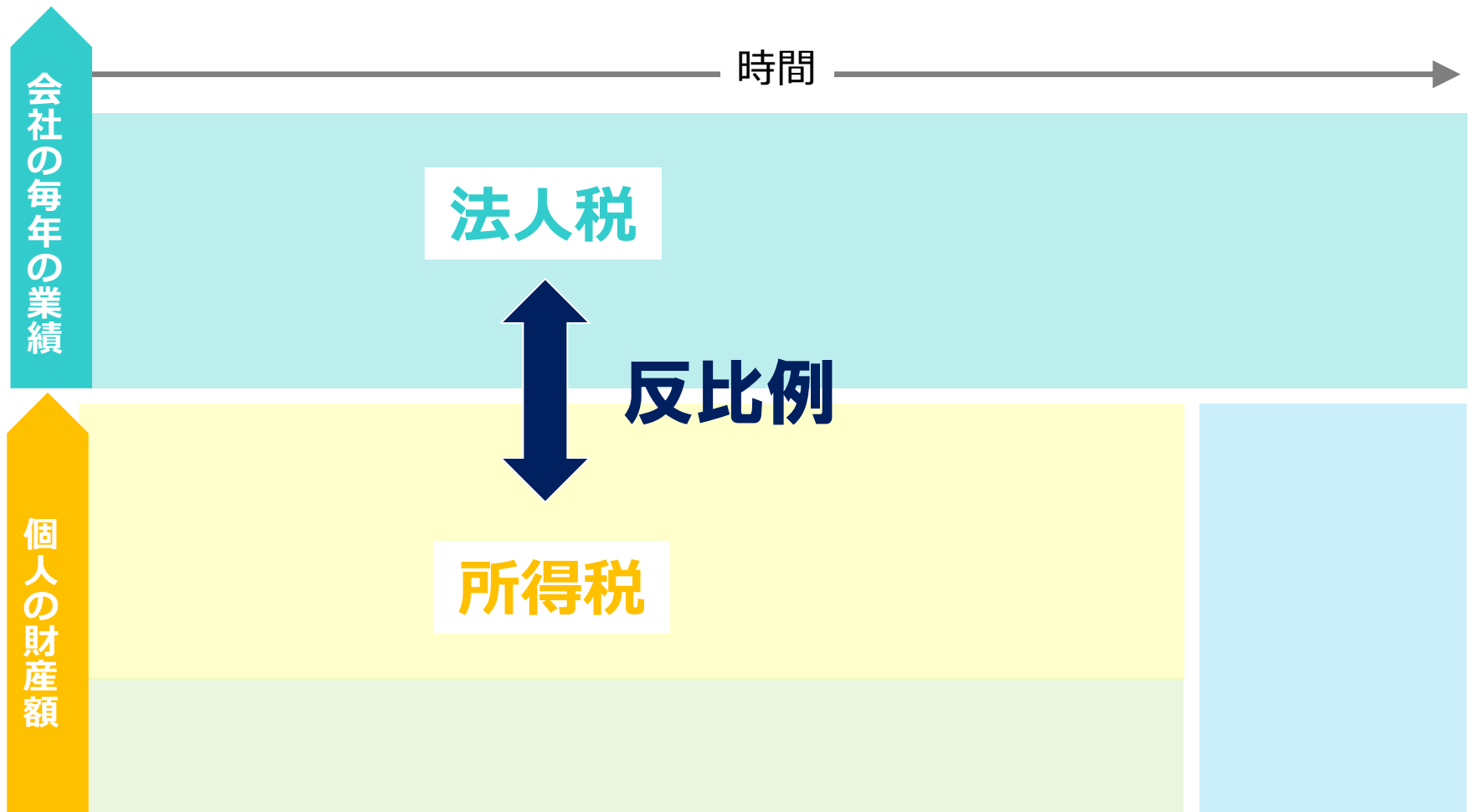
オーナー経営者にとっては、**今と未来の財源**になり、  
なおかつ

子どもたちにリスクなく、**事業かおカネ**を引き継げる会社  
をいい会社と定義しています

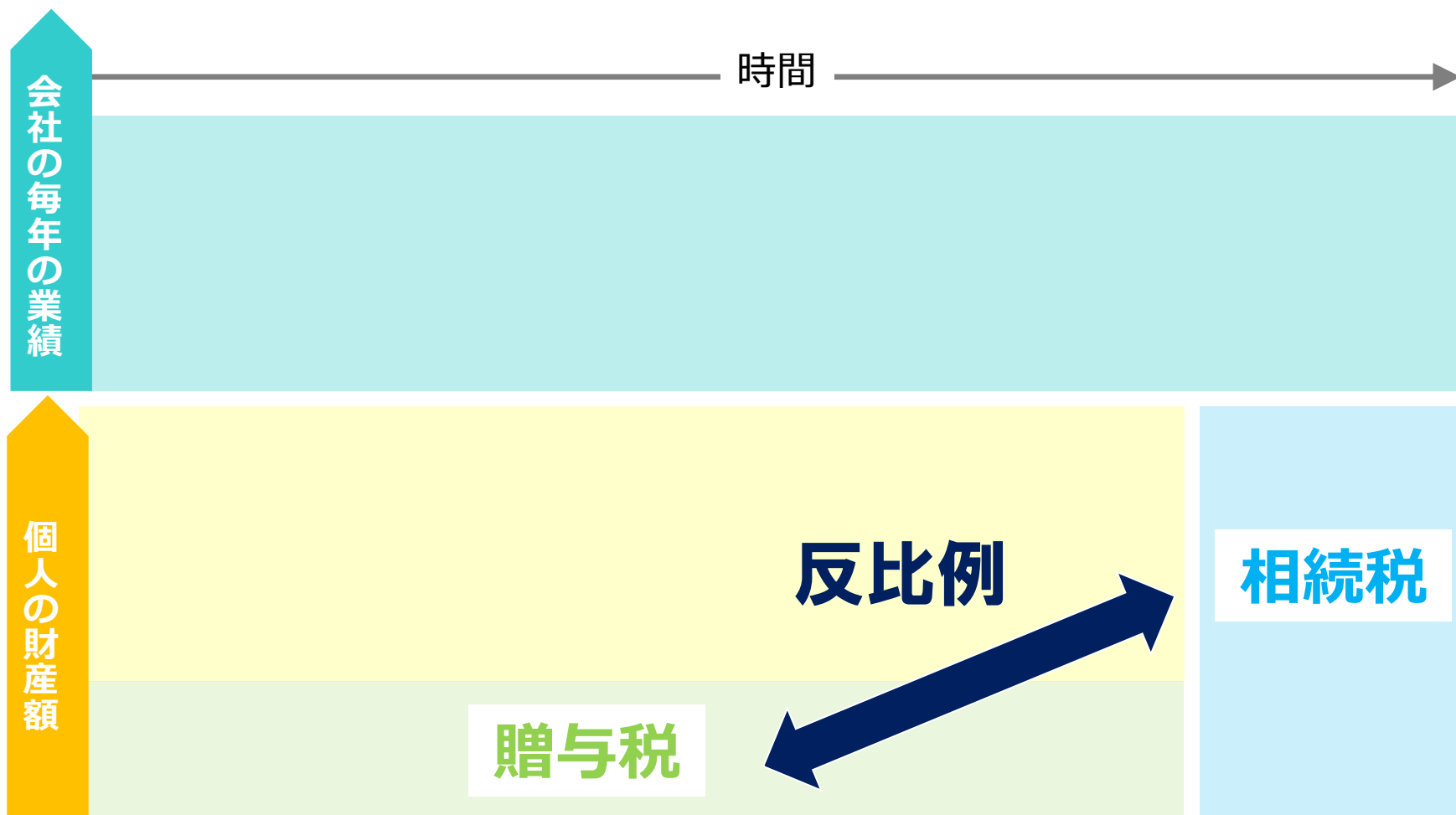
# 社長が考える必要のある税金



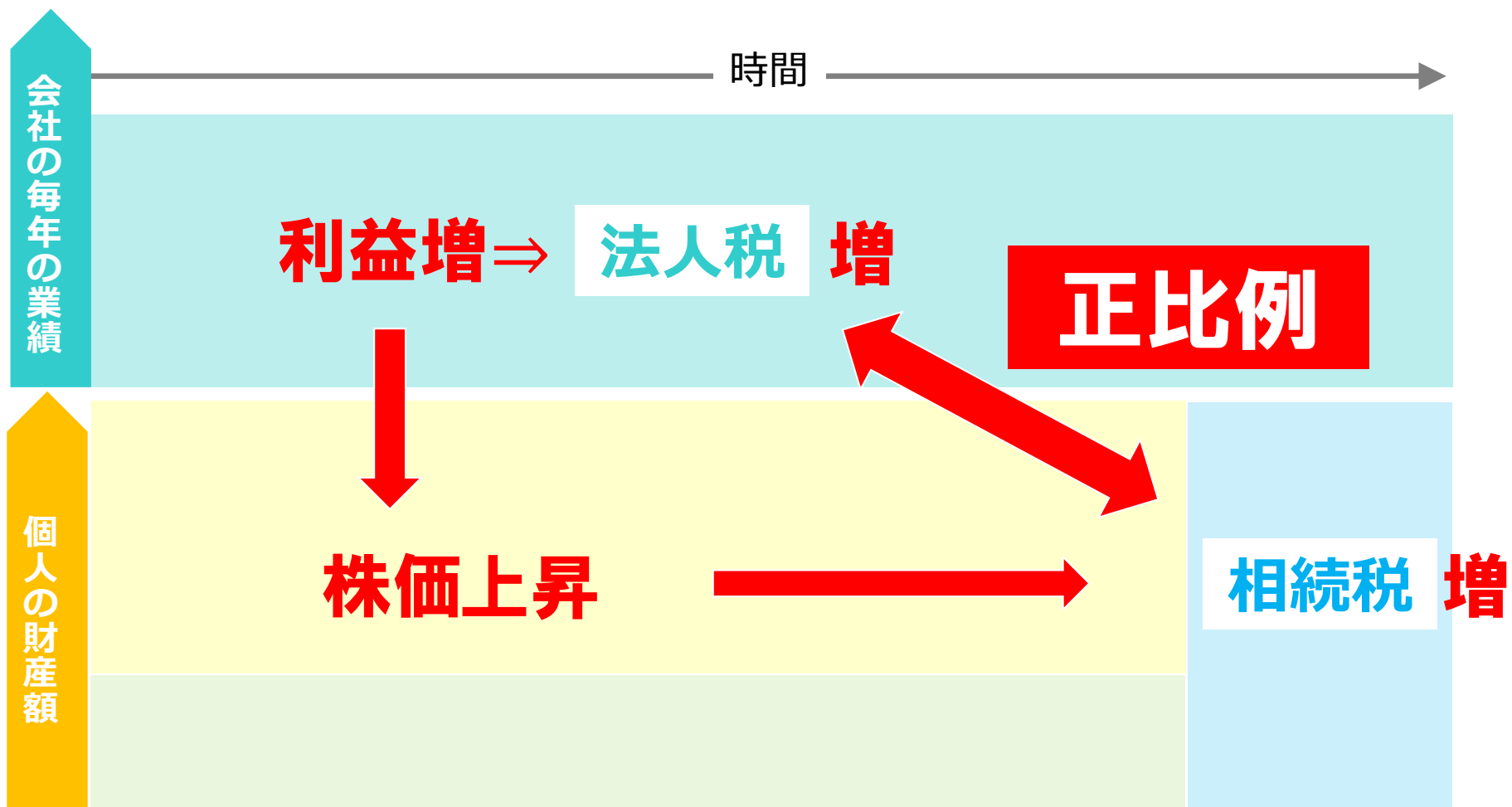
# 法人税と所得税の相関関係



# 贈与税と相続税の相関関係



# 法人税と相続税の相関関係



利益を出せば法人税を払う必要がある  
その時、  
**将来払う相続税の額が増える**

# 相続ではなく会社売却を考えている場合

- 法人税と相続税の正比例は理解できたが
- 将来、会社売却を考えているので、
- 法人税を払うことで得られる高い株価は、
- M&Aでおカネを残すのにむしろ好都合であって
- マイナス要素ではなくプラス要素ではないか？

# 会社売却と節税対策は両立出来る

下記の文章のカッコに、下記の語群から文字を選択して当てはめて下さい

過去 未来

相続時の株価は（ **過去** ）の収益性で決まる

会社売却時の株価は、（ **未来** ）の収益性で決まる



節税対策をしない場合の正常収益力で売却価格は計算されます

事業の収益性自体は磨き続けることで**売却価値を高め**ながら、  
節税によって会社の利益を圧縮し**相続税を下げる**ことが

「子どもたちにリスクなく、**事業がおカネを引き継げる**会社」  
を作る土台となる

そのサポートをすることが、税理士の存在意義

# 1 : 社長の手取りを引き上げる 節税対策のメリットとリスクとは？

メリット 1 : 初志（節税）貫徹

メリット 2 : 社長の個人債務保証対策

デメリット 1 : 節税すると融資獲得の難易度が上がる？

デメリット 2 : 会社の利益が小さいと会社の評価がさがる？

デメリット 3 : 法人に利益を残した方が、節税になる？

最終的に、自身で使えるお金として移管するのであれば、  
法人にお金を残しておく、手取りは3割目減りする

法人にお金を残した方が、節税ではなく、逆に増税になる

# 所得税率が高い

※所得税には漏れなく住民税（10%）が付いてきます

課税所得	税率	控除額
195万円以下	5%	0円
195万円超 330万円以下	10%	97,500円
330万円超 695万円以下	20%	427,500円
695万円超 900万円以下	23%	636,000円
900万円超 1,800万円以下	33%	1,536,000円
1,800万円超 4,000万円以下	40%	2,796,000円
4,000万円超	45%	4,796,000円

## 所得税の特徴：超過累進課税

所得の高い人も低い部分は所得の低い人と同じ税率が適用される。

# 相続税率が高い

相続税の課税標準	税率	控除額
1,000万円以下	10%	0円
3,000万円以下	15%	50万円
5,000万円以下	20%	200万円
1 億円以下	30%	700万円
2 億円以下	40%	1,700万円
3 億円以下	45%	2,700万円
6 億円以下	50%	4,200万円
6 億円超	55%	7,200万円

# 贈与税率が高い

贈与額	税率	控除額
110万円以下	0%	0円
110万円超 310万円以下	10%	0円
310万円超 410万円以下	15%	10万円
410万円超 510万円以下	20%	25万円
510万円超 710万円以下	30%	65万円
710万円超 1,110万円以下	40%	125万円
1,110万円超 1,610万円以下	45%	175万円
1,610万円超 3,110万円以下	50%	250万円
3,110万円超	55%	400万円

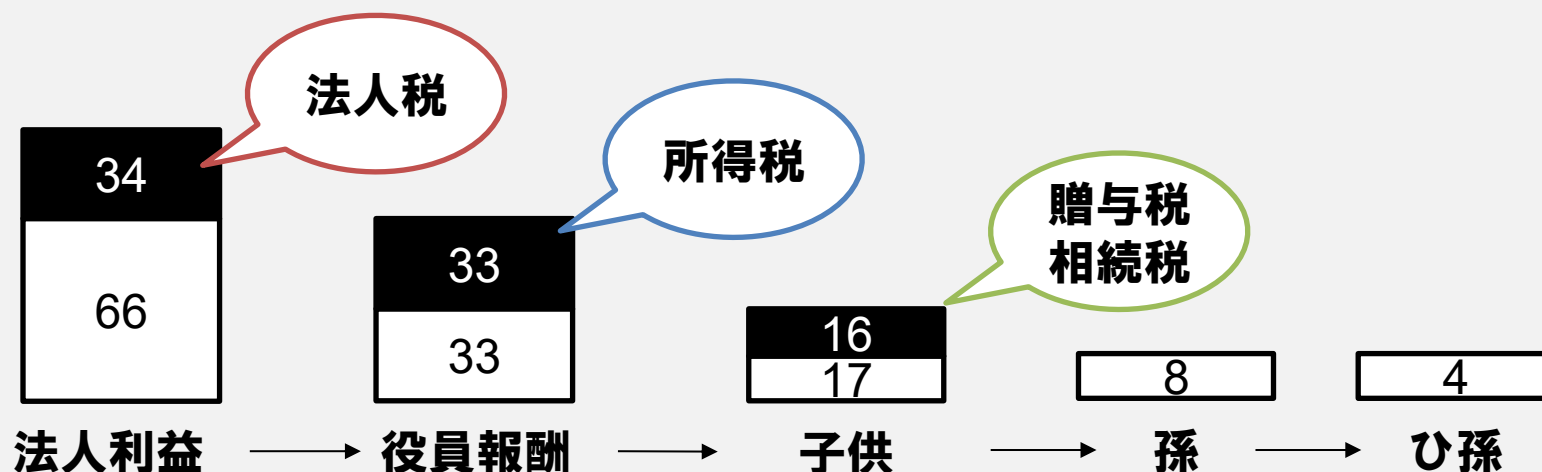
# 法人税率だけが低い

課税所得	実効税率
800万円以下	24%
800万円超	34%

$$\text{法定実効税率} = \frac{\text{法人税率} + \text{法人税率} \times (\text{地方法人税率} + \text{地方住民税率 (法人税割)}) + (\text{法人事業税率} + \text{法人事業税標準税率} \times \text{地方方法人特別税率})}{1 + (\text{法人事業税率} + \text{法人事業税標準税率} \times \text{地方方法人特別税率})}$$

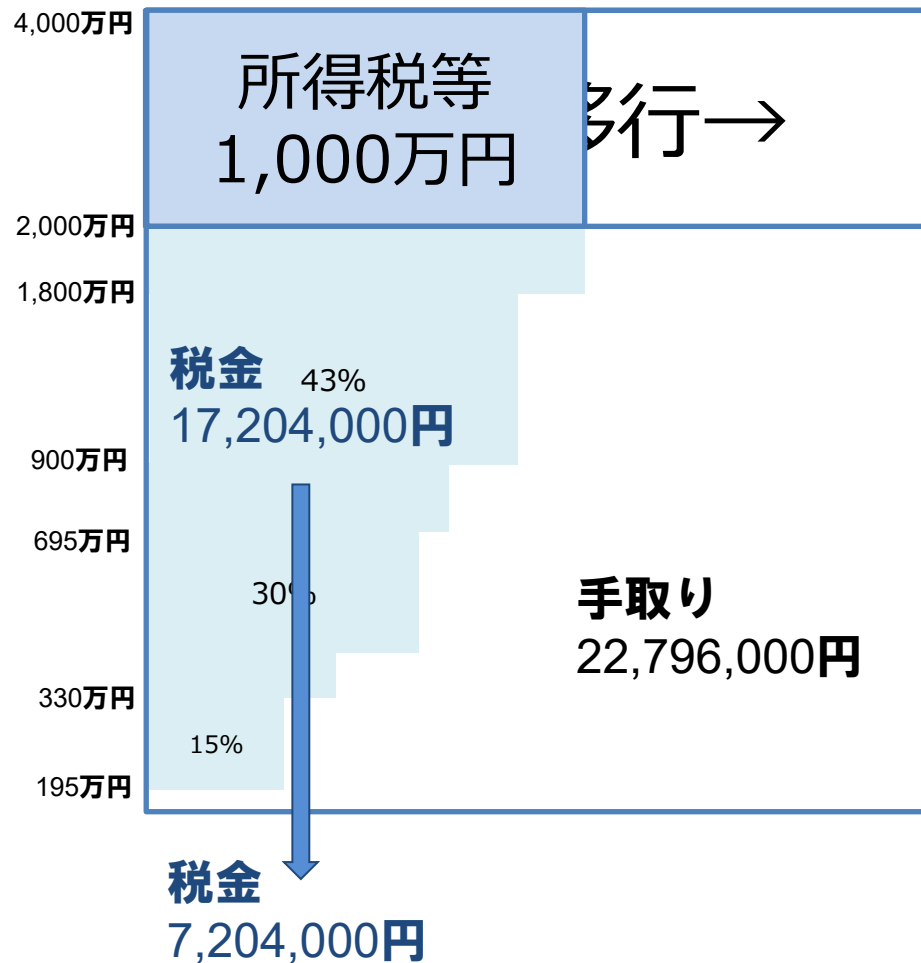
# 課税機会が兎に角多い

おカネを動かすと、そのたびに課税されてしまう

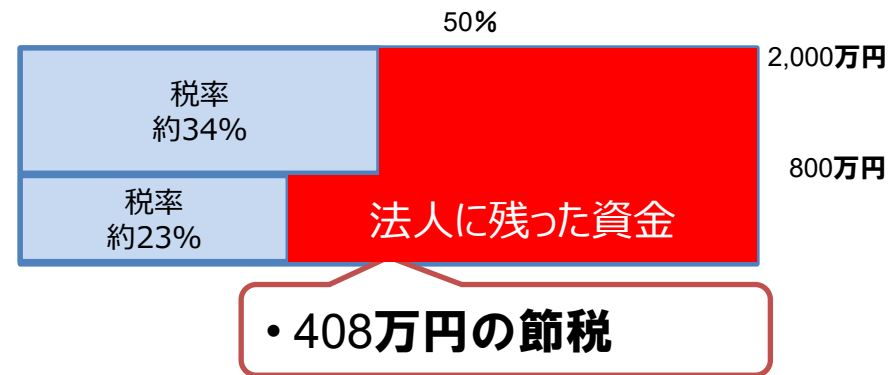


# 通説：法人成りによる節税

## 個人：所得税＋住民税



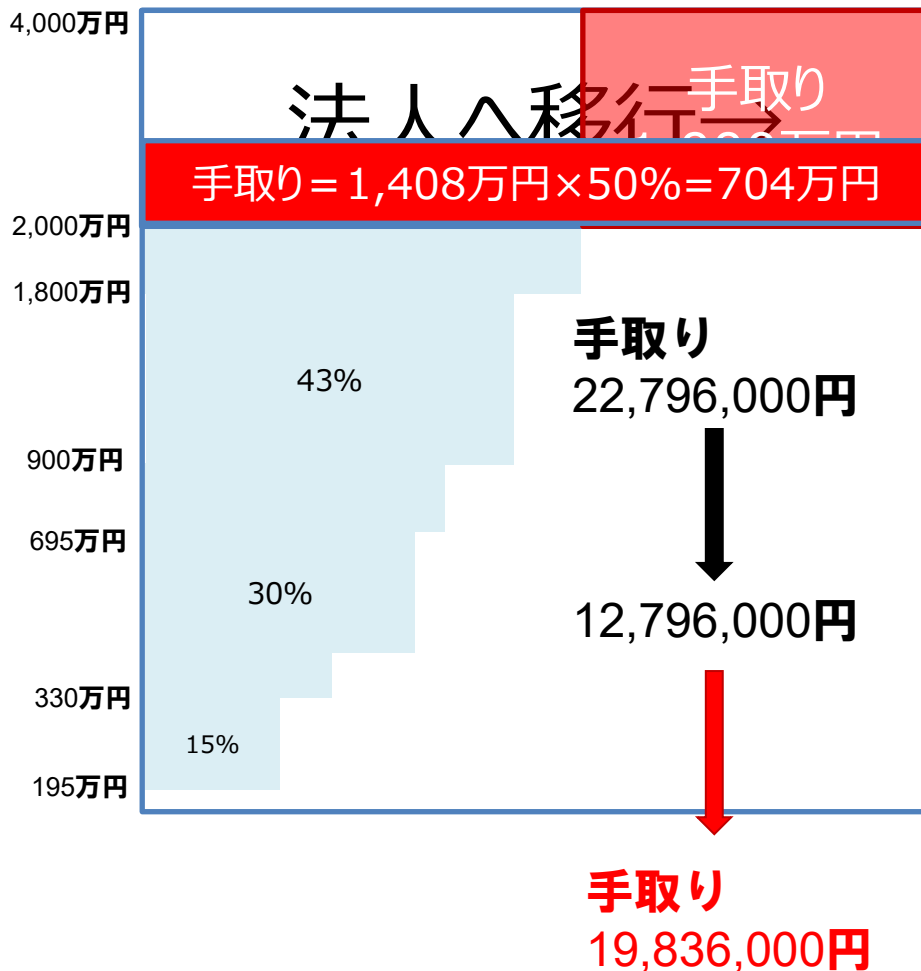
## 法人：法人税＋法人住民税



所得税等1,000万円が  
法人税592万円になった

# 現実：法人成りによる手取りの減少

## 個人：所得税＋住民税



## 法人：法人税＋法人住民税

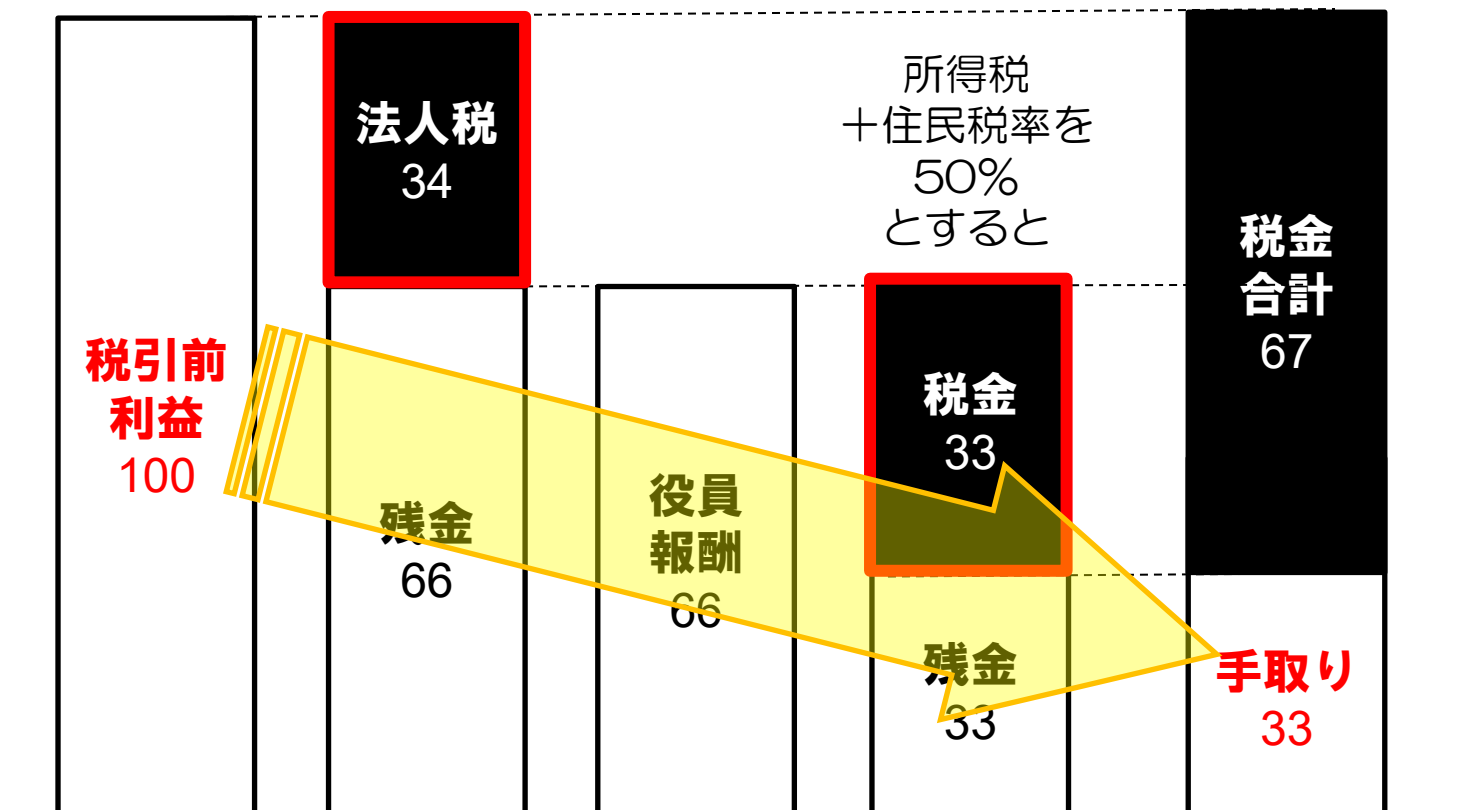


手取り1,000万円が  
手取り704万円になった

なぜ、296万円減った？

答：法人税を払ったから

# 二重課税のワナに嵌まってませんか？



**稼いだ利益100が33の手取りになる**

法人にお金を残すと、手取り原資は法人税で3割目減りする  
目減りした原資に最大5割を超える所得税等が課税される

法人にお金を残すと、節税ではなく、逆に増税になる

そもそも、所得税を節税するために実行した法人化が  
法人税を払うことにより一生涯の納税額を増加させ  
手取りを著しく減少させている

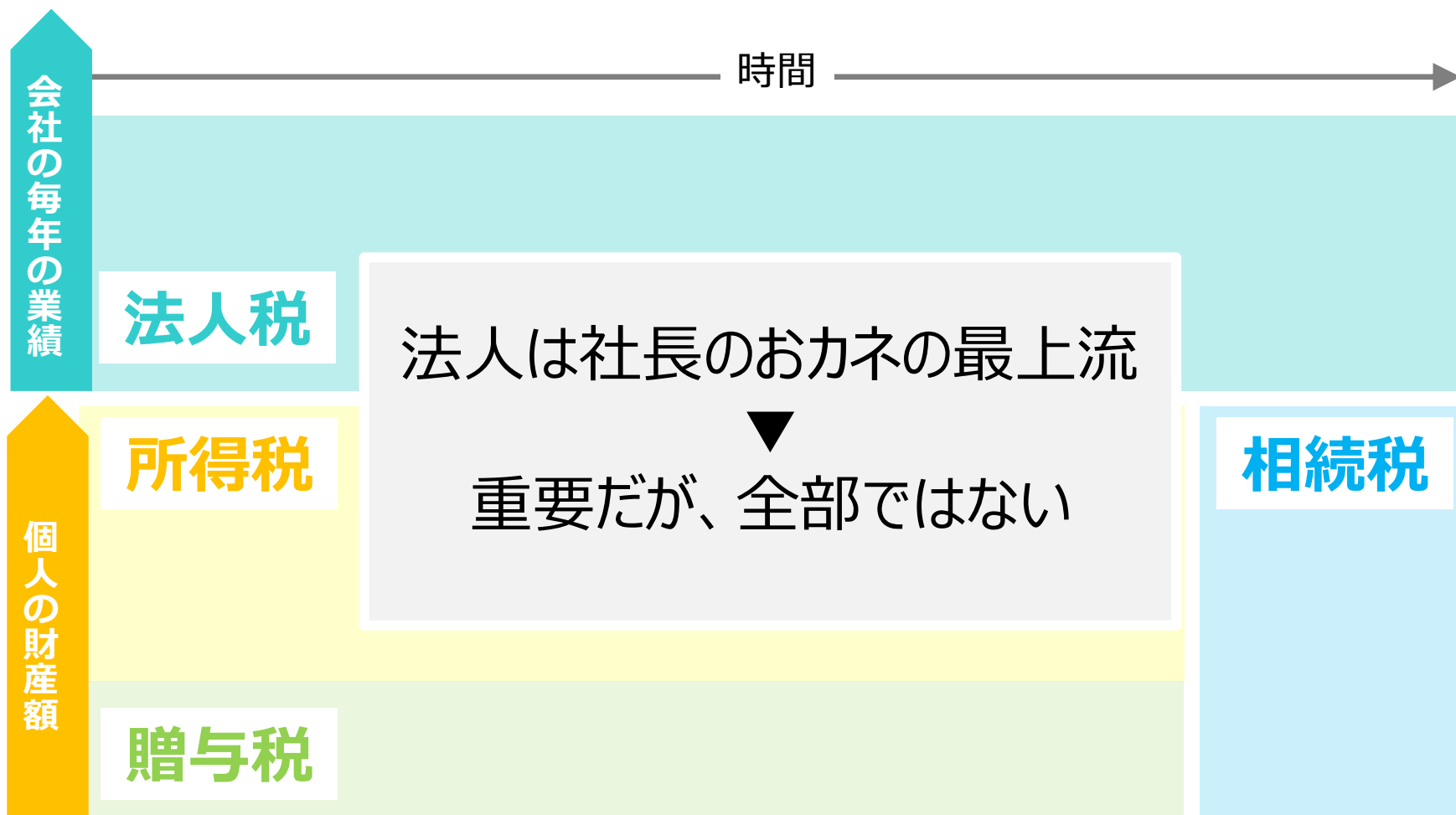
社長の手取りの最大化に取り組めば、  
経営が悪化しても、債務の個人保証も問題がなくなる  
(融資の継続、債務保証の履行)

このセミナーでお伝えする節税対策で、  
社長の一生涯の手取り収入を最大化出来る会社になれる

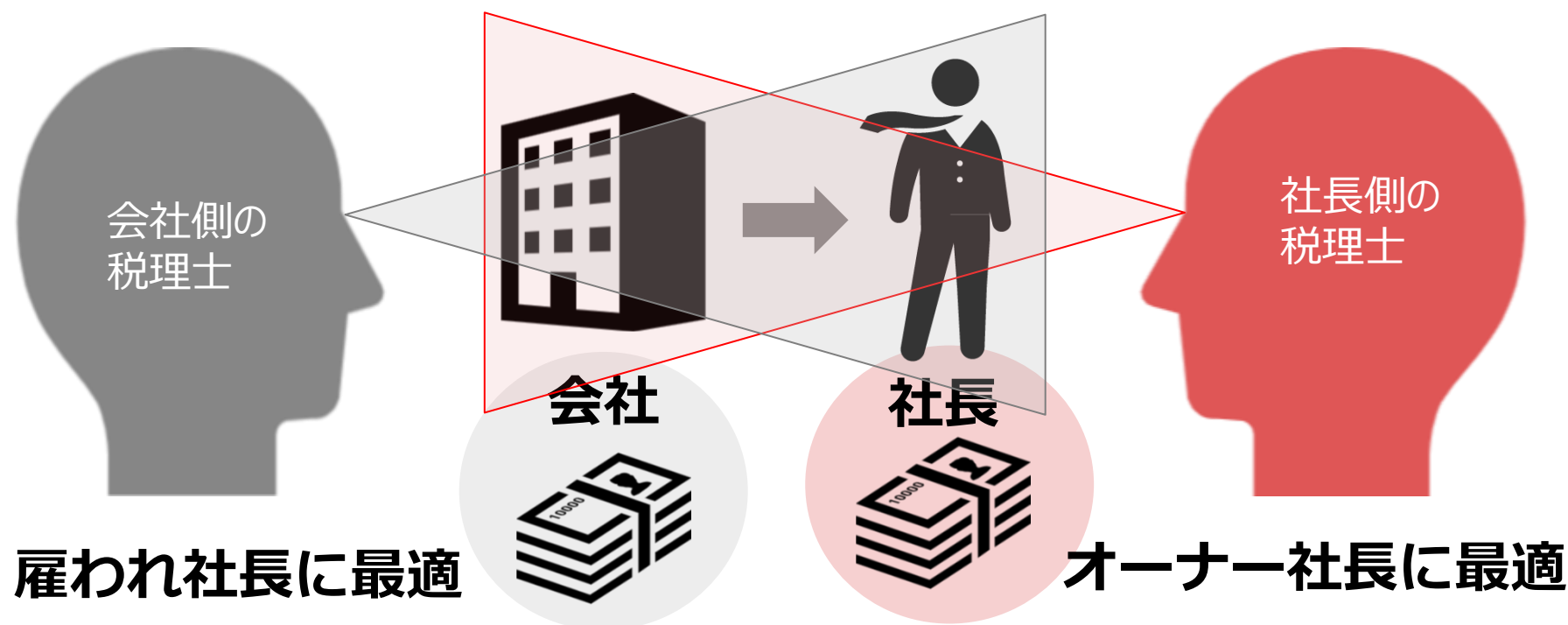
# 本日のアジェンダ

- 1 : 節税対策(社長の手取りUP)の必要性とリスクとは？
- 2 : 「社長の手取りUP」と「法人税節税」の違いとは？
- 3 : なぜ、役員報酬3,900万円で所得税9万円に？
- 4 : 社長の手取りを増やす3ステップとは？
- 5 : 社長の手取りを増やす実践の壁とは？
- 6 : サービス概要・料金・スケジュールなど

# 法人は社長のおカネの問題の一部



# 他の税理士との違い



法人と顧問契約を締結したという【形式の話】に拘り  
顧客である社長の利益を軽視している

# 一般的な税理士が法人税に特化する理由 と弊社が社長の手取りUPをできる理由

資格取得を通じて学ぶ理論は、欧米から輸入された財務理論に立脚  
→法人税の節税の議論しかない

税理士の仕事に法人税以外を含めると、  
所得税/相続税/贈与税など指数が膨大に増えるため、  
**全体設計の難易度が高い**→多くの税理士がやりたがらない

弊社は、オーナー経営者の節税に特化して、**パッケージを開発済み**  
理論に沿った運用で、複雑な節税モデルが簡単に運用可能に



レンタル経理・セカンドオピニオンの活用で  
安定的に実現出来る仕組みがある

# 本日のアジェンダ

- 1 : 節税対策(社長の手取りUP)のメリットとリスクとは？
- 2 : 「社長の手取りUP」と「法人税節税」の違いとは？
- 3 : なぜ、役員報酬3,900万円で所得税9万円に？
- 4 : 社長の手取りを増やす3ステップとは？
- 5 : 社長の手取りを増やす実践の壁とは？
- 6 : サービス概要・料金・スケジュールなど

まずは実際のコンサル事例を  
見て頂くところから始めます  
(セミナーのみ開示するものです)

# セミナー受講の成果の一例（概要）

このページには確定申告書の画像を使用しますが、  
ご本人の許可が得られていないため、  
数字のみとさせていただきます。

役員報酬	39,000,000円
年税額	89,133円

源泉税額	11,429,871円
還付税額	11,340,738円

実は、  
この節税対策の効果は  
11,340,738円  
だけではありません  
  
2千万円以上です

# 法人税の節税効果 **約600万円**

- 普通は、多額の利益が出ていても  
役員報酬を3,900万円まで増額しない
- 2,000万円くらいが丁度良いというのが通説
- 差額の約2,000万円の法人経費の増加により
- 法人税が約600万円節税された

# 消費税の節税効果 **約300万円**

- 節税対策として税込3,300万円の  
コインランドリー投資を実施
- 年末に実施すると  
わずかしか売上が上がらないので
- 消費税300万円はほぼ全額還付される

# クレカ納税によるハワイ旅行 **約150万円**

- 1,142万円の所得税は  
会社が預かって納税している
- この納税をクレジットカードで行うことで  
社長は11万マイル取得出来る
- ハワイ往復ビジネスクラス航空券は  
ペアで12.5万マイル
- 納税手数料は会社の経費（税抜87,207円）
- 払った税金はほぼ取り戻しているが  
得られたマイルを返す必要はない

# 全部合わせると**約2,150万円**の獲得

- 同時に4つの節税を実現した事例です

所得税の節税対策による所得税還付	約1,100万円
------------------	----------

役員報酬の増額による法人等の節税	約600万円
------------------	--------

所得税の節税対策による <u>消費税</u> 還付	約300万円
---------------------------	--------

クレカ納税による ハワイ往復ビジネスクラス航空券	約150万円
-----------------------------	--------

(合計)	約2,150万円
------	----------

受け取った報酬はセカンドオピニオン1年分96万円

**自称 コスパ最強税理士**

節税で手取りを増やすのに  
大事なことは

**『複数の税金』を『同時に』  
節税することです**

# 『会社』と『個人』を 一体として考える

# 本日のアジェンダ

- 1 : 節税対策(社長の手取りUP)のメリットとリスクとは？
- 2 : 「社長の手取りUP」と「法人税節税」の違いとは？
- 3 : なぜ、役員報酬3,900万円で所得税9万円に？
- 4 : 社長の手取りを増やす3ステップとは？
- 5 : 社長の手取りを増やす実践の壁とは？
- 6 : サービス概要・料金・スケジュールなど

# 手取りを増やすための3つのステップ

STEP1：オーナー社長の役員報酬を増やす

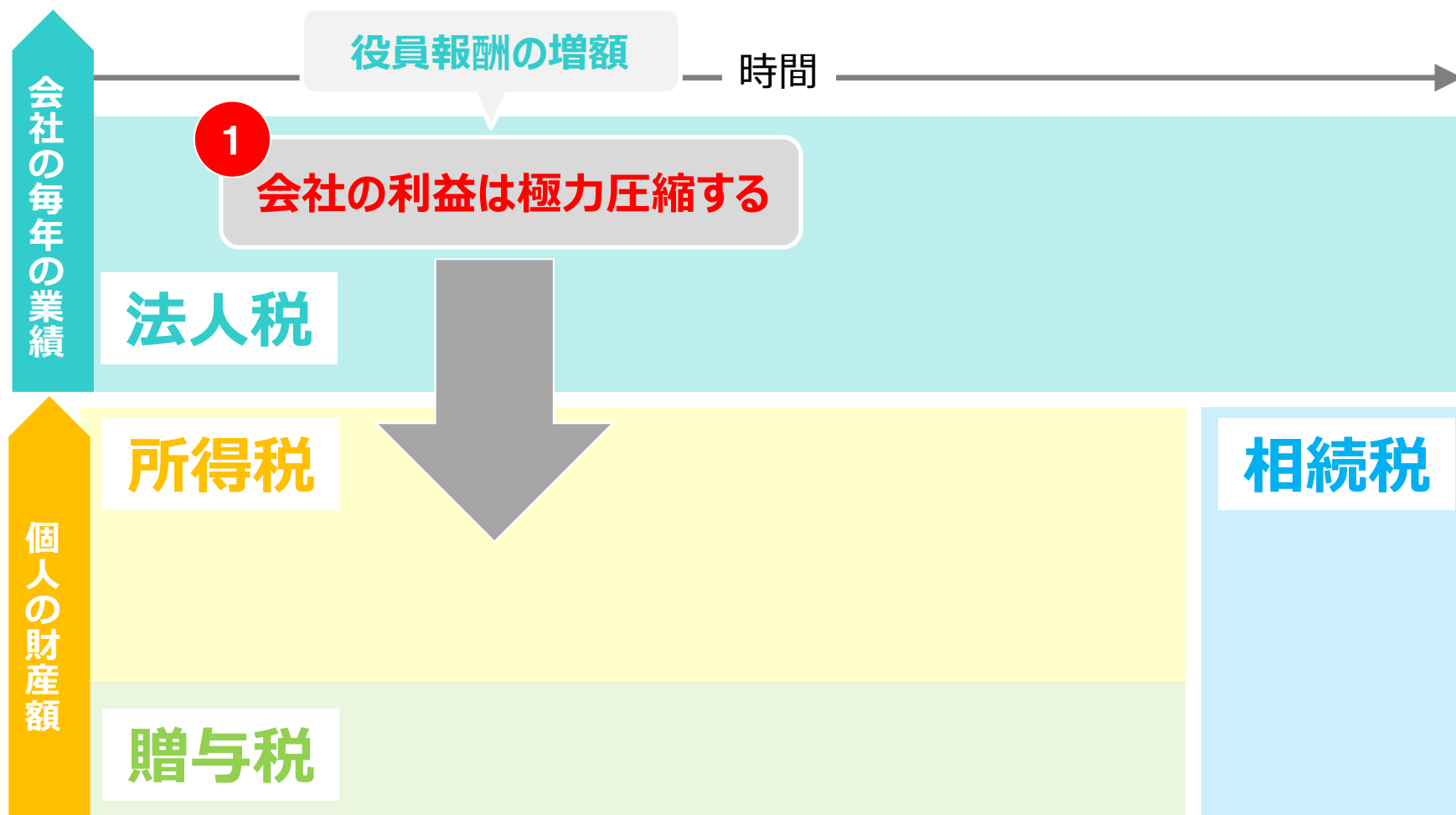
STEP2：所得税の節税対策を検討する

STEP3：法人税の節税対策を検討する

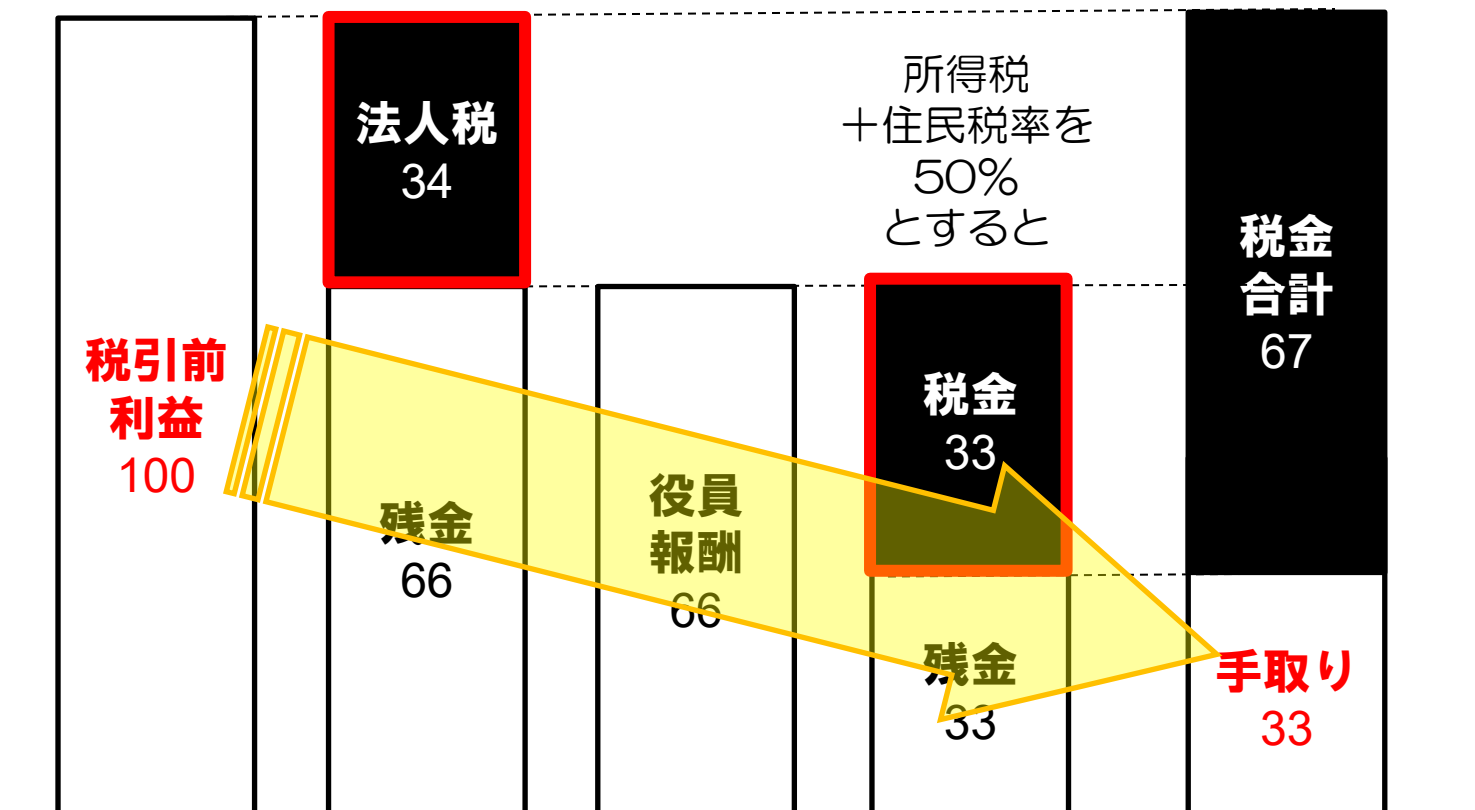
ステップ1

# オーナー社長の役員報酬を増やす

# オーナー社長の手取り倍増モデル



# 法人税率が低いというワナ



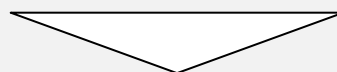
**稼いだ利益100が33の手取りになる**

# 高額な役員報酬は否認される？

役員報酬として認められる金額は、

- 当該役員の職務の内容
- その内国法人の収益及びその使用人に対する給与の支給の状況
- その内国法人と同種の事業を営む法人で、  
その事業規模が類似するものの役員に対する給与の支給の状況等に照らし、

**当該役員の職務に対する対価として相当であると認められる金額**  
とされている（法人税法施行令第70条）。



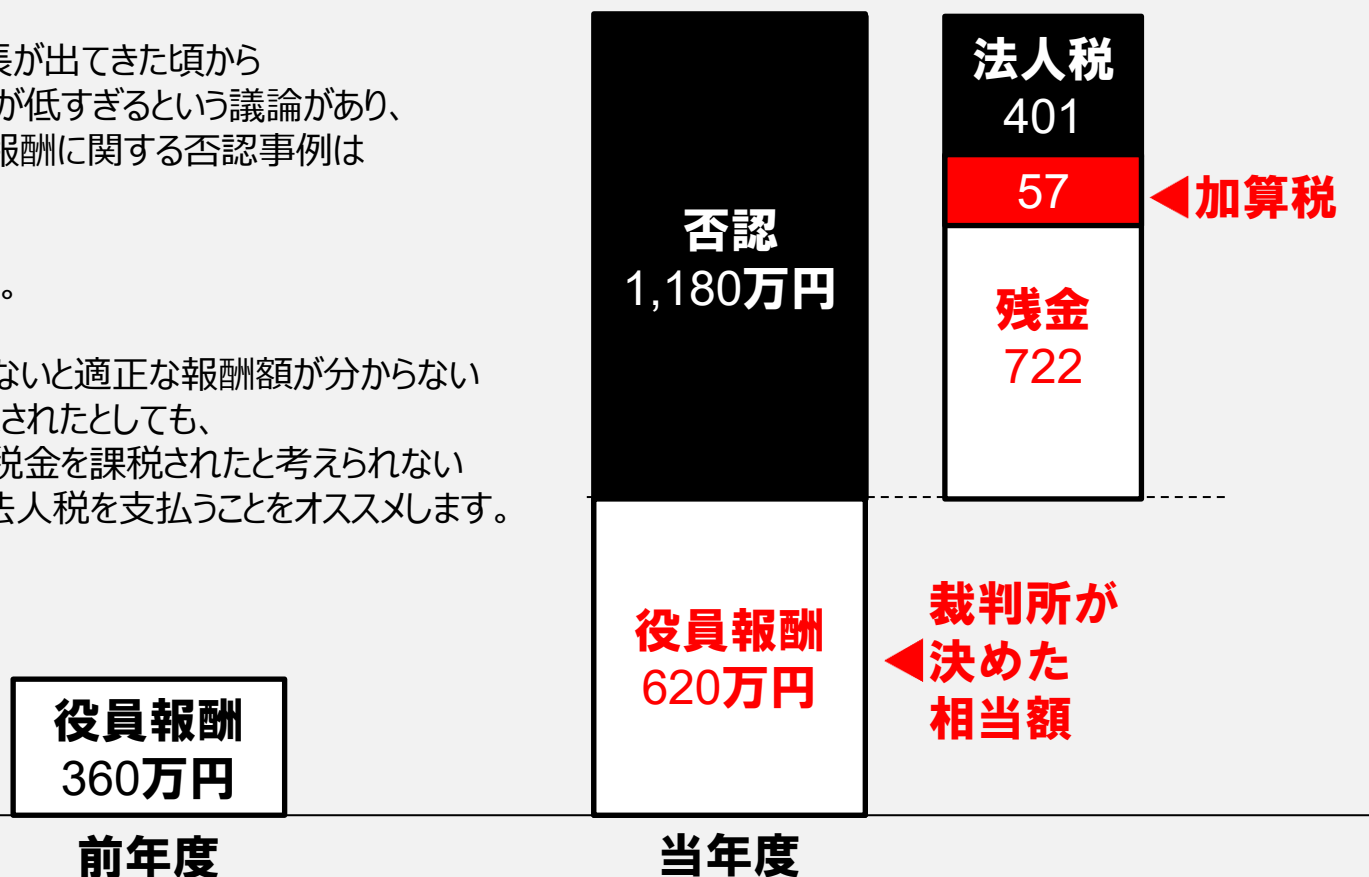
**裁判しないと分かりません**

# 高額な役員報酬のリスク

日産のカルロスゴーン社長が出てきた頃から  
日本の社長の役員報酬が低すぎるという議論があり、  
近年は、代表取締役の報酬に関する否認事例は  
減少傾向にあります。

但し、ルールはルールです。

否認されて裁判をしてみないと適正な報酬額が分からない  
ことを踏まえて、仮に否認されたとしても、  
元々払わないといけない税金を課税されたと考えられない  
のであれば、諦めて先に法人税を支払うことをオススメします。



# 節税対策の損害額の試算

役員報酬	1,800万円	620万円	差額
売上高	10,000	10,000	
売上原価	6,000	6,000	
売上総利益	4,000	4,000	
<b>役員報酬</b>	<b>1,800</b>	<b>620</b>	<b>1,180</b>
その他販管費	1,500	1,500	
販管費合計	3,300	2,120	△1,180
<b>営業利益</b>	<b>700</b>	<b>1,880</b>	<b>1,180</b>
法人税等	238	639	<b>401</b>
当期純利益	462	1,241	779

これが  
最初から払う  
必要があった  
税金だと  
思えないなら  
最初から  
やらない

# 節税対策の損害額の試算

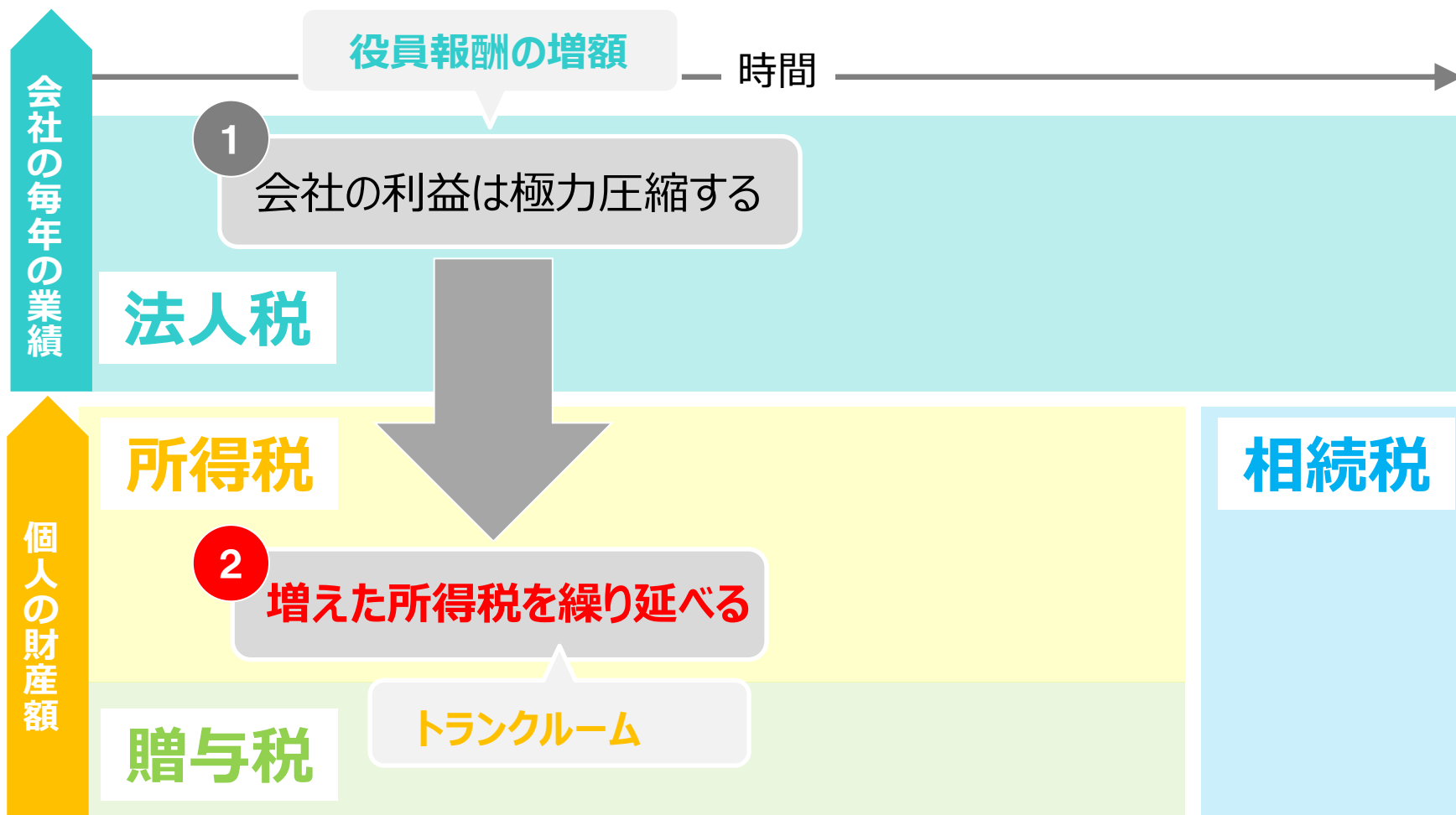
役員報酬	1,800万円	620万円	差額
売上高	10,000	10,000	
売上原価	6,000	6,000	
売上総利益	4,000	4,000	
<b>役員報酬</b>	<b>1,800</b>	<b>620</b>	<b>1,180</b>
その他販管費	1,500	1,500	
販管費合計	3,300	2,120	△1,180
<b>営業利益</b>	<b>700</b>	<b>1,880</b>	<b>1,180</b>
法人税等	238	639	<b>401</b>
当期純利益	462	1,241	779

これが  
最初から払う  
必要があった  
税金だと  
思えないなら  
最初から  
やらない

ステップ2

# 所得税の節税対策を検討する

# 法人税も所得税も同時に節税出来る



# 所得税の繰延になる新規事業

資産防衛モデルの②に当てはめるもの

2024年2月時点

- 確定給付型年金
- コインランドリー事業
- トランクルーム事業
- グランピング事業
- Web3ストレージサーバー事業 (※)
- 中古バスorタクシーレンタル (※)
- トラックファンド (※)
- 米国不動産

(※) 雑所得であり損益通算出来ないという指摘もある

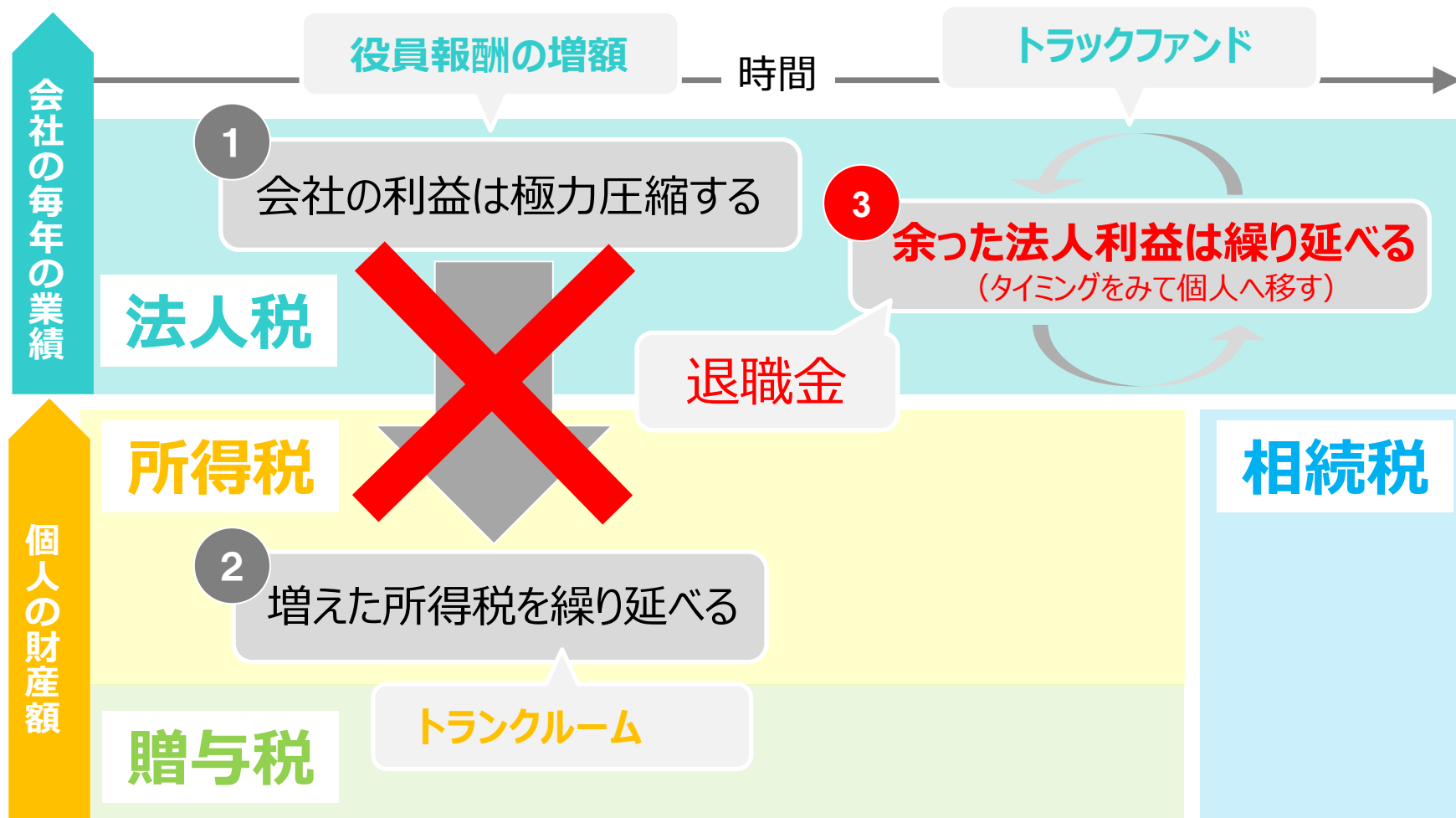
# よくある質問：退職金で良くないですか？

- 法人で利益を繰り延べて
- 貯まったお金を退職金で受け取っても
- 勿論OKです。
- ですが、
- いますぐ受け取る 1 0 0 万円と
- 歳を取ってから受け取る 1 0 0 万円の価値が
- 違うこともありますので、
- ご自身の価値観で判断して下さい。

ステップ3

# 法人税の節税対策を検討する

# 法人税も所得税も同時に節税出来る



# 法人税の繰延になる新規事業

資産防衛モデルの③に当てはめるもの

- 経営セーフティ共済
- 生命保険
- トランクルーム事業
- グランピング事業
- Web3ストレージサーバー事業
- 中古バスorタクシーレンタル
- トラックファンド
- レバレッジドリース

2024年2月時点

# わたし（と創益税理士）の強み

- 税務リスクを沿えて
- 中小企業オーナー社長向けの節税商品を
- ご案内出来る
- 税理士目線で

フレームワークは変わりませんが、  
税制改正によって  
利用する節税商品が変遷します

# 本日のアジェンダ

- 1 : 節税対策(社長の手取りUP)のメリットとリスクとは？
- 2 : 「社長の手取りUP」と「法人税節税」の違いとは？
- 3 : なぜ、役員報酬3,900万円で所得税9万円に？
- 4 : 社長の手取りを増やす3ステップとは？
- 5 : 社長の手取りを増やす実践の壁とは？
- 6 : サービス概要・料金・スケジュールなど

ここまでの話を踏まえて、  
社長の手取りUPに最適化した節税対策を  
明日から即実行に移せそうでしょうか？  
ハードルがあるとするとなん点ですか？  
それはどうすれば乗り越えられそうですか？

実践にあたってのハードル

乗り越えるための方法仮説

# 実践における壁は3つ

毎年、税制改正が行われるため、  
1年単位で最適な節税施策がコロコロ変化し続ける

特定の節税施策についても、手間がかかるものからかからないもの  
質がいいものから悪いものまで幅が広い

経理担当者や顧問税理士が、方針通りに動いてくれない

# 実践における壁は3つ

毎年、税制改正が行われるため、  
1年単位で最適な節税施策がコロコロ変化し続ける

特定の節税施策についても、手間がかかるものからかからないもの  
質がいいものから悪いものまで幅が広い

経理担当者や顧問税理士が、方針通りに動いてくれない

# 毎年の税制改正

ドローン投資、足場リースは、既に廃案に

コインランドリー投資や米国不動産投資も、NGになると思われたが、  
実は継続・復活しているなど



税務調査で刺されないために、常に、最新情報のアップデートが必要  
節税専門サービスとして、常に最新情報をご提供

# 実践における壁は3つ

毎年、税制改正が行われるため、  
1年単位で最適な節税施策がコロコロ変化し続ける

特定の節税施策についても、手間がかかるものからかからないもの  
質がいいものから悪いものまで幅が広い

経理担当者や顧問税理士が、方針通りに動いてくれない

# 節税施策の幅の広さ

どの節税施策も、自身で運営が必要なものから  
完全投資型で手間が一切かからないものまであり

特に完全投資型の案件は、  
立地面などいい案件ほど、市場に出る前に埋まってしまう



社長の手間をかけない完全投資型案件のみを選別し、  
節税専門サービスだからこそ、市場に出る前の案件をご提案可能に

# 実践における壁は3つ

毎年、税制改正が行われるため、  
1年単位で最適な節税施策がコロコロ変化し続ける

特定の節税施策についても、手間がかかるものからかからないもの  
質がいいものから悪いものまで幅が広い

経理担当者や顧問税理士が、方針通りに動いてくれない

# 実践における最大のハードル

## 経理担当者の視点

皆んなで生み出した利益を  
社長が独占し、格差が広がるのか…

こんな私的な経費も、会社の経費  
として処理するんですか…？

従業員のことを考えてくれないなら  
辞めようかな…  
うちの社長やバいと皆に伝えなきゃ…

## 顧問税理士の視点

この節税対策だと、  
支払う税額が大きくなって損しますよ

この節税対策は前例がないので、  
違法にならないか心配です…

ちゃんとリスクを伝えておかないと  
責任を自分に負わされたら大変だ…

結果、誰も施策方針通りに動いてくれないことに

経理担当者/税理士というお金に絡むメンバーが実践の壁に



節税に最適化し、経営改善や資金調達サポートなども可能な  
**経理アウトソースサービス**の活用  
(社内メンバーに気付かれずに実践することが鍵)

人件費や外注費の**コストを削減**しながら  
**節税に最適化**した実行推進が可能に

# 本日のアジェンダ

- 1 : 節税対策(社長の手取りUP)のメリットとリスクとは？
- 2 : 「社長の手取りUP」と「法人税節税」の違いとは？
- 3 : なぜ、役員報酬3,900万円で所得税9万円に？
- 4 : 社長の手取りを増やす3ステップとは？
- 5 : 社長の手取りを増やす実践の壁とは？
- 6 : サービス概要・料金・スケジュールなど

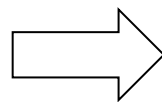
# 弊社は、社長の手取りUPで、 結果を出すまでをサポート

施策 × 実践 = 結果

- 1: オーナー社長の役員報酬を増やす
  - 2: 所得税の節税対策を検討する
  - 3: 法人税の節税対策を検討する
- ※税制改正に応じた設計変更が必要

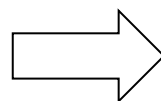
経理担当者・顧問税理士による  
実践の壁を乗り越える

節税セカンドオピニオン



月額8万円×12ヶ月契約

レンタル経理  
(経理アウトソーシング)



月額16万円～  
従業員数に応じて変動

# 経理アウトソーシング「レンタル経理」概要

上場企業で実績を積み上げた経理アウトソースとしての質の高さに加え、社長の手取りを引き上げる「節税」対策を万全に提案・実施

経理人件費・税理士顧問料の削減

月次試算表のスピード提出など、  
経理指標見える化のスピードUP

経理担当者の退職などによる業務不安定性の解決

経理業務フローの整備からサポート

監査法人や上場企業経理としての  
実績ある高品質な経理業務

資金繰り/調達サポートや経営改善  
サポートまで

# 【事例】ご契約から業務提供の流れ

3月決算の法人の場合のスケジュールです

暦月	数え方	法人資産防衛	個人資産防衛
1月	-3	着地見込作成	
2月	-2	決算対策提案と実行	
3月	決算期末	↓	
4月	1		最新情報の提供
5月	2		役員報酬額及び受け取り方の提案
6月	3		↓
7月	-9	事前確定届出給与の届出の実施	
8月	-8		
9月	-7		
10月	-6		
11月	-5	事前確定届出給与の支給・不支給	
12月	-4		

# 選べる手取り倍増スキーム

		税務顧問	レンタル経理	セカンドオピニオン
契約		オーナー所有法人と弊社		
契約期間		1年（自動更新）		
内容		税務顧問	+ 経理代行	コンサル
報酬	初期費用	資産の状況によりお見積		
	月額費用	10万円～	16万円～	8万円
その他		人数で報酬が変動		12ヶ月解約不可

# サービス内容の比較

	普通の 税務顧問	アカウンタックス		
		税務 顧問	レンタル 経理	セカンド・ オピニオン
入金消込				
支払				
経費精算				
給与計算				
納税手続				
記帳代行				
決算申告				
節税コンサル				

おすすめ！

# 価格表

月額報酬 (単位：円)

給与計算人数	セカンド オピニオン	税務顧問	レンタル経理 プレミアム	
			基本料金	変動料金
10人まで	80,000	100,000	150,000	10,000
11人から20人まで		150,000	180,000	10,000
21人から30人まで		200,000	220,000	10,000
31人から50人まで		250,000	270,000	10,000
51人超		個別見積もり		

※原則、月額報酬×12ヶ月が年間報酬額となります

(決算報酬、申告報酬の別途請求はありません。会計freee利用料も含みます)

※レンタル経理プレミアムは経理代行と税務顧問を含むフルサービスです。

# お見積の仕方

基本料金 + 変動料金 × 従業員数 = 月額報酬 × 12 = 年間報酬

【見積例】「プレミアム」で従業員数が15人の場合（単位：円）

180,000 + 10,000 × 15 = 330,000 × 12 = 3,960,000

基本料金		変動料金		従業員数		月額報酬		年間報酬
<input type="text"/>	+	<input type="text"/>	×	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>	×	12 = <input type="text"/>

- ※ 決算報酬・申告報酬のご請求はありません。また会計クラウドソフト利用料も含まますので、他社比較する際は、「年間報酬+会計ソフト（保守費用含む）」と比較して下さい。
- ※ 業務開始時に月額報酬とは別途で初期費用として初月報酬の2ヶ月分をご請求させていただきます。
- ※ 会計以外の業務ソフト(レジシステム等)は原則料金には含めません。（例外あり）

- 弊社の社内体制の制約から、  
残枠は以下の通りとなっています。  
先着となりますので、お早めにご検討ください

- ・セカンドオピニオン : 残2社 (2ヶ月で満枠)
- ・税務顧問 : 残2社 (1ヶ月で満枠)
- ・レンタル経理 : 残3社 (3ヶ月で満枠)

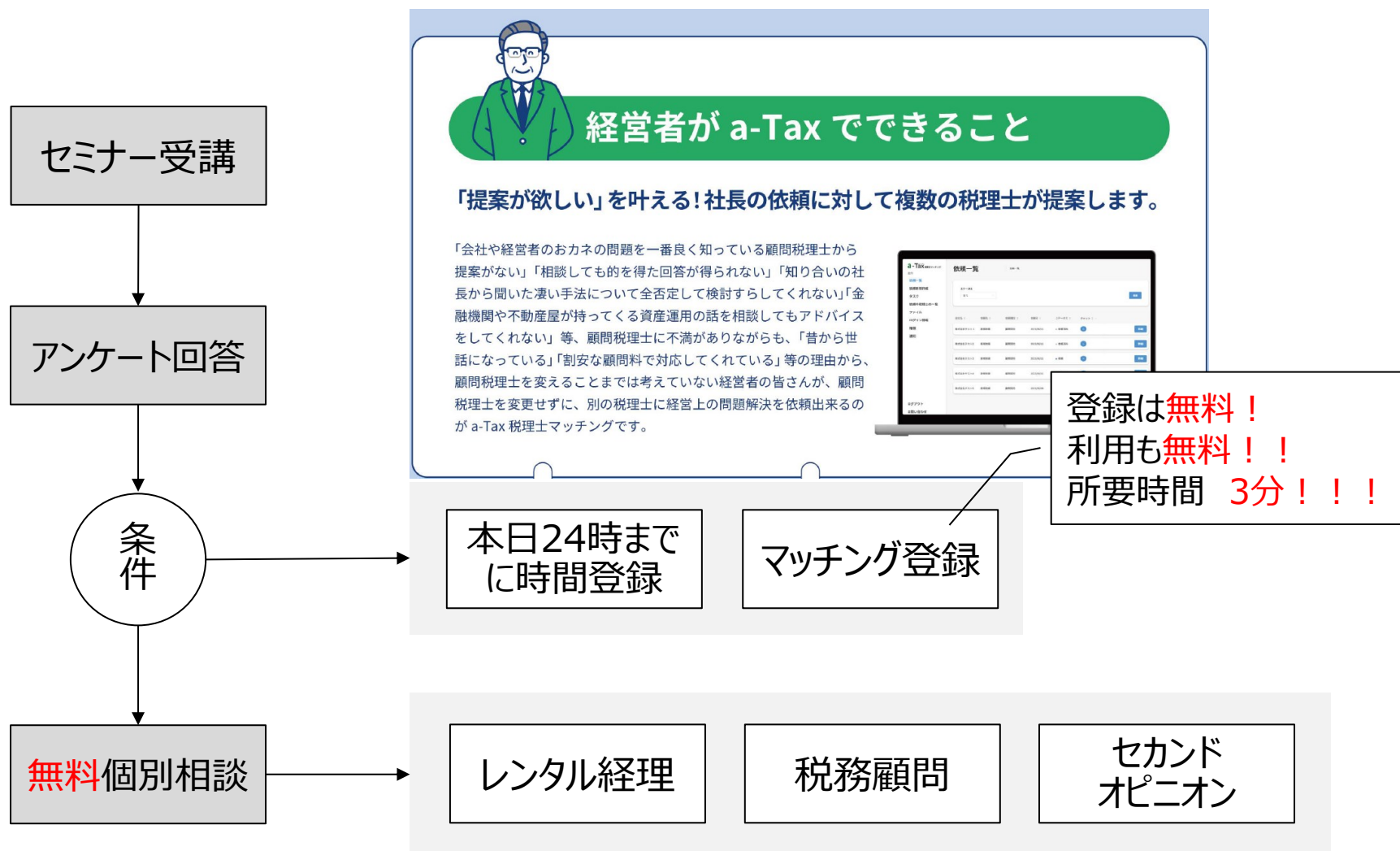
# セカンドオピニオンの補足

- 以下の内容が含まれます
  - － 会社決算の節税提案（口頭）
  - － 役員報酬のアドバイス（個人節税提案含む）
  - － 相談回数無制限ですが、定期面談はありません
- 月額顧問料：8万円（交通費等実費）
  - － 当初12ヶ月は解約不能

- オーナー社長の手取り倍増モデルの立案と**実行**
  - 経理業務はお客様が実施
  - 月次で試算表をチェックしてフィードバック（取引後の指摘となります）
  - セカンドオピニオンの内容はすべてこちらに含まれます
- 月額報酬：
  - 10万円～、給与支給対象人数にて変動
- 初期費用
  - 初月報酬の2ヶ月分

- オーナー社長の手取り倍増モデルの立案と**実行**
  - 経理代行を通じて常時情報収集を行うため、事前指摘と事前提案が可能です
  - セカンドオピニオンの内容はすべてこちらに含まれます
- 月額報酬：
  - 16万円～、給与支給人数にて変動
- 初期費用
  - 初月報酬の2ヶ月分

# 「手取り増」実現までの流れ



# 本日24時までには申込の参加者限定

検討にあたって、不安点・懸念点など、  
具体的なご相談がしたい方は、  
30分無料個別相談もご提供しています。  
お気軽にご予約ください

▼ご予約は終了後のアンケートから▼



▼アンケートURLはこちら  
<https://forms.gle/8hBiMzJmcFWGjXwMA>

# 最後に

セミナー終了後にお礼メールを送信します。

メールに記載のリンクからアンケートに回答下さい。

アンケートに回答頂くと  
節税対策チェックリストと小冊子のダウンロードが出来ます。  
他、ご質問があれば、マイクをオンにしてお声がけください

# よくあるご質問とご相談

Q：現在の顧問税理士とトラブルになったりしませんか？

A：過去にセカンドオピニオンやレンタル経理で顧問税理士とトラブルになったことはありません。心配でしたらプレミアムサービスをお申し込み下さい。

Q：山口税理士が担当してくれますか？

A：弊社は分業制で対応しています。山口が対応することもあります、すべて山口が対応するわけではありません。

Q：毎月の訪問や打合せは可能ですか？

A：定例の訪問や打合せをお約束するものではありませんが、ご要望があれば対応します。必要なタイミングで打合せのお願いをする場合には、ご対応頂けますようお願いいたします。

Q：給与計算は自社で実施するので値引きして頂けますか？

A：レンタル経理はフルアウトソーシングすることで効率良く運用するように設計されています。したがって、お客様の要望で範囲を制限する場合であっても、原則として値引きはありません。

# 結びにかえて

弊社のセミナーに参加頂きありがとうございました。  
ご不明な点がありましたら、何なりとお申し付け下さい。  
ご質問を心よりお待ち申し上げます。

## 会社概要

会社名	株式会社アカウンタックス
設立	2004年4月1日
資本金	1,000万円
所在値	東京都千代田区平河町二丁目1 1 番2号 平河町グラスゲート2階
電話	03-3237-1311
FAX	03-3237-1331
Mail	info@accountax.co.jp
URL	www.accountax.jp

株式会社アカウンタックス  
代表取締役 山口真導



税理士法人アカウンタックス

# メルマガ登録をお願いします。

※毎週1～2通のペースで過払い税金や経営に関する情報をお伝えしています。



※同一メールアドレスの登録は出来ませんので、  
登録出来なかった方は既に登録済みです。

Youtube



facebook

