

平成18年度税制改正を活用した 相続対策の提案

— 役員給与の支給方法で損金算入が可能に —

毎年12月には、与党から翌年度の税制改正大綱案が発表され、翌年4月には改正税法等が施行されます。FPとしては、改正点をしっかりと研究し、クライアントにとって今までお勧めした対策に変更が必要ではないか？ 今後の対策としてお勧めすることはないか？ をお客さま一人ひとりを考えてお話することが必要になります。

顧客プロフィール

木村真吾◎57歳

木村ソフト株式会社 代表取締役社長
15年前に会社を立ち上げた。WEBコンテンツ・ゲームソフトなどの作成で、会社の経営は順調。

年収は1,500万円 株式の50%を保有
趣味はスポーツ観戦。自分は近くのテニスクラブに入会し週末楽しんでいる。自宅は、5年前に購入し、ローンもまだ残っている。

妻 木村洋子◎54歳

木村ソフト株式会社 専務取締役
年収は800万円 株式の30%を保有
夫とともに会社を立ち上げた。二人三脚で会社を大きくしたという自負心があり、家庭もしっかり守っている。

長男 木村浩一◎26歳

コンピューターソフト会社勤務
両親の影響で現在は他のコンピューターソフトの会社に勤務し勉強中だが、将来は親の会社を手伝いたいと考えている。親と同居。

長女 木村優美◎24歳

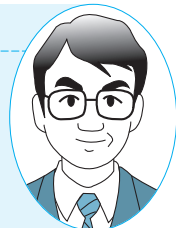
大学院修士課程2年生 法学部に通い、将来は法律関係の仕事に就きたいと考えている。



今月のFP

佐藤 晃◎41歳

ファイナンシャルプランナー、社会保険労務士
大手の生保会社に勤務したあと、FP会社を立ち上げて独立した。生命保険・損害保険の代理店も兼ねている。



■ ご挨拶—お客さまとの間合い ■

「木村社長、いつもお世話になります」

佐藤は、事務所でコンピューターに向かって仕事をしている木村社長に挨拶をした。社長とは、コンピューターソフトの同業者の森田社長から12～3年前に紹介いただき、通増定期保険を契約していただいたことからお付き合いがスタートした。

「佐藤君、悪かったね。春先からアポをとってもらっていたのに、ゆっくり話を聞く時間が取れなかったんだ」

社長の仕事には波があり、忙しいときはゆっくりと話もできないので、急な訪問をされることがあまり好きではない。佐藤はそういった社長の希望を心得ていて、しっかりとアポイントをとってから訪問したのだ。

「いえ、大きな締め切りがあったとお聞きしておりましたので、お忙しいと思い少し遠慮しておりました」

「気を遣わせたようで申し訳ないね。そうなんだ。ひとつ大きな仕事が終わってね。君が持ってきてくれる情報を聞くことは、会社の経営上は非常に大切だということは、分かっているんだけどね。大きな仕事にかかると、それに集中してなかなか考えられなくてね。でも君の送ってくれるメルマガはしっかりと読ませてもらっているよ」

「ありがとうございます。内容は私が書いてますが、いつも御社の担当の相本さんにお世話になって対応させていただいていますから…」

「そうだったね。佐藤さんは私のクライアントでもあったんだね。お客さまに気を遣わせてはいけないね」

佐藤は、月1回、お客さまに対していろいろな情報をメルマガで送付しており、その業務を木村社長の会社に委託しているのだ。当初は、自分で作成したニュースをお客さまに直接お届けしていたが、お客さまの数も増え、しかもお届け漏れなどもあったので郵便に切り替え、そして今はメールでの配信と、お客さまとのコンタクト方法は変わってきている。しかし、お客さまに有効な情報を定期的にしつかりとお届けすることは大切なことだと佐藤は思っている。

る。メルマガにすることで時間を節約でき、その分、お客さまにお目にかかって説明する時間を取ることができるようになった。

■ 平成18年度税制改正から ■

「メルマガ、読んでいただいているんですね。ありがとうございます。それでは、今年の税制改正についてはご理解いただけましたか？」

佐藤は、今年の1月から何度かに分けて税制改正の情報をメルマガでお送りしていた。

「どうも税務は弱くてね。結局、顧問の税理士さんが、直さなくてはならないことは訂正してくれていると思うんだ。ということで私はサッパリだよ」

「そうですね。なかなか自分のこととして捉えることは難しいです。ほとんどの経営者は、結局は税理士の先生に任せておくという方がほとんどですね。ただ、今回の税制の中で、社長にご説明した方がいいと思った項目があったもので、本日はお忙しいとは存じましたがお時間をいただきました。この冊子を活用してポイントだけ説明させていただければと思います。10分程度のお時間をいただいてもよろしいでしょうか？」

「もちろんいいよ。僕だけでなく、専務にも聞いてもらった方がいいかな？ 君の話は結局夫婦で聞いた方がいいことが多いからね」

社長は公私の区別をつけて、会社では奥さまのことを専務としか呼ばれないことを佐藤は知っていた。

「そうですね。保険はどうしても死亡後といったお話が多くなりますので…。今日は相続のお話もさせていただこうかと思っていますので、よろしければ専務にも同席いただければと思います」

社長は、専務に応接室に来るように指示。予め専務のスケジュールも空けていただいていたようで、笑顔の素敵な奥さまにも一緒にご説明をさせていただくことになった。

佐藤は、役員給与に絞ってお話をさせていただくことにした。