

FP、クライアント共に必見！

自営業の老後が心配ってホント？

行列FP 林健太郎

林FP事務所

自営業（個人事業主）の金銭的デメリット

■ 個人事業主の所得が、給与所得より税金面で不利

- 事業所得の青色申告特別控除の上限が65万円。給与所得控除の上限は195万円とかなり開きがある
→ただし今後その差は縮小していくだろう
- 290万円を超える所得に対して個人事業税がかかる
- 最終的に法人成りを検討すべき

■ ビジネス規模が小さい分、収入が安定しにくい

- ビジネスモデル次第だが、一般に規模が小さい分、収入が安定しにくい
- FPの場合、年間顧問契約を増やしていけば、安定しやすい

■ なんでも自分で備える必要がある

- 収入補償も老後資産形成も、自分で備える必要がある
- ただしこれは必ずしもデメリットとは言えない？



以降、詳しく見ていきます

サラリーマンと自営業の老後資産形成の環境の違い

会社員（給与所得者）

企業型DC掛け金 最大66万円（DB等なし）
厚生年金保険料 最大167万円（労使合算）

計 233万円

※賞与年2回、報酬月額、賞与額共に65万円以上
（年収910万円以上）

自営業（個人事業主）

小規模企業共済 最大84万円
国民年金基金+iDeCo 最大82万円
国民年金保険料 20万円

計186万円

※合計金額の比較で給与所得者の年収650万円
相当の保険料

■ 保険料で自営業は会社員より見劣りする？

- 終身保障部分が弱い
- 年収650万円の会社員相当とも言える

■ 一方iDeCoに全振りすることもでき、リスクテイクの自由度が高い

サラリーマンにはできない、自営業の特権...法人売却

■ 近年、中小企業のM&Aが加速している

- 小口M&Aのプラットフォームが台頭してきている

■ 会社員は辞めたら終わり、法人は利益を生み続ける

- 将来の利益を得る権利を譲渡する→老後資産の一部になりうる
- FP事務所の吸収、合併などが今後活発になる可能性も
- 上手に売却する、文化をすり合わせる、後継者を見つけるのが課題か



※株式会社バトonz HPより

まとめ

1. 自営業は終身保障が弱い傾向

- ケースバイケースで必ずしも不利ではないが、必要に応じて民間保険等で備える？
- リスクテイクは自由なので、自己責任で資産形成するのもあり

2. 法人売却も（いずれは）可能

- ハードルは下がってきている
- うまく売却できれば大きく資産形成ができる

3. 自営業の特徴を知り、うまく対処しよう

無料プレゼント中！



詳しくはこちら



<https://startup-fp.com/presentpdf>

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所