

このままいいのか！

社長の3分の1は月額50万円未満の現実

なぜ中小企業の社長は報酬を増やせないのか

1 売上高、利益が思うように伸びず、いつも会社は赤字ギリギリ

2 社長報酬を増やせない。むしろ減らざるを得なくなる

3 個人資産がたまらず、銀行から資金を借りられない

4 資金不足で会社を大きくできない

1に戻る

日本の社長の3人に1人は報酬が月額50万円未満、月に100万円以上の報酬を得ている社長はわずか4人に1人。税理士・公認会計士の全国組織、TKC全国会（東京都新宿区）の調査結果から、こんな社長報酬の実態が浮かび上がる（詳しくは左ページ）。社長の報酬といえば、一般的には高額というイメージだ。他の調査では日本の社長報酬は平均で月額200万～300万円が一般的。ただし、これは大企業を含めた平均値だ。TKCの調査は売上高10億円未満の企業が約95%を占め、中小企業の実情により近いと言える。

特に小さい企業ほど報酬も低い。売上高1億～2億5,000万円の企業では、社長の約6割は報酬は月80万円未満。年間1000万円に届かない。

これでは自宅や土地を担保に個人保証し、文字通り人生を賭けて奮闘している社長の働きの対価としては、あまりに低い。

問題はどこにあるのか。そして

どう決めれば良いかを考えるのが、この特集のテーマである。

今回、焦点を当てるのは社長に毎月支払われる「役員賞与」。もちろん社長の収入は他に「役員賞与」やオーナーならば「配当」などがある。だが、原則的には損金計上できないなど税務面の理由で賞与や配当を出さない会社も多いため、今回はこれらを除いた（※）。

「経営が悪化したので社長報酬を下げたい」。こんな相談をよく受けけるが、良い方法とはいえない。一時のぎにはなっても、そこで社長が満足してしまうからだ。本当の問題を解決して高収益企業を目指そうとなる。

石島公認会計士事務所（東京都中央区）の石島洋一氏はこう指摘する。

儲かる会社を作り高い報酬を目指そう

本誌は「日本の中小企業の社長は、もっと高い報酬を取るべきだ」と主張する。堀場製作所の創業者、堀場雅夫最高顧問は「社長は自分の仕事に見合った報酬を堂々と取ろう」と中小企業の経営者にエールを送る（P.32のインタビューを参照）。

社長の報酬を上げるためにには、より儲かる会社を作るといふ強い意欲を持つこと。そうでないと、上の図のように①儲かる、いつも会社は赤字ギリギリ。②そのため社長報酬を増やすはこの意識を持とう。

社長の報酬額は「格差」が大きい。

月額100万円以上は4人に1人。一方で、3人に1人は月50万円未満だ。「業績が悪く、なかなか上げられない」の「負の連鎖」を断つ意欲を持とう。

*資金管理研究所（東京都新宿区）の調査では、約55%の企業が役員賞与を支給していない。中小企業ほどその傾向が顕著で、資本金1億円以上10億円未満の企業では役員賞与を支給しない割合は7割に達する。役員賞与については、事前に届出することで損金算入できる「事前届出制」が2006年4月から認められているが、「届出の期限などの問題から、現状ではあまり活用されていない」（石島公認会計士事務所の石島洋一氏）という。