

小規模企業の社長・個人事業主向け 別会社を“現金製造機”にする方法

表題のとおり、この実務コンテンツのテーマは【別会社をキャッシュマシンにする方法】です。具体的には、オーナー社長の手元に残るキャッシュを最大化するために、戦略的に別会社を「設立」し、その会社を「運営」し、最終的に「清算」する全プロセスをステップ・バイ・ステップでお伝えするつもりです。

さながら、“分社化のゆりかごから墓場まで”といったところです。ちなみに、ここでいう「清算」とは会社業務をすべて中止し、会社の法人格を消滅させる手続きのことです。通常、会社を清算するというと、

- 業績悪化
- 債務超過
- 後継者不在

…などの理由が一般的です。しかし、今回のテーマは違います。あくまでも、オーナー社長の手元に残るキャッシュを最大化させるために戦略的に自主廃業をするものです。

別会社を作る。オーナー社長であれば、いかようにもやり方はあります。商品別に分社化する。売上先で分社化する。事業内容を分社化する。支店を分社化する。新規事業を立ち上げて分社化する。業務委託法人を作って分社化する…などです。とりわけ、業務委託法人なら、どんな会社でも分社化できます。いずれにしても、重要なのは、先述のとおり、そうやって設立した別会社をキャッシュマシンにするために、

- どのように別会社を運営していけばいいのか？
- 別会社で、何を、どうすれば、手元キャッシュを最大化できるのか？
- 最終的に分社化した別会社をどうするのか？

という点です。そこで、この点について、本テキストでは僕の経験を踏まえて重点的に解説していきます。

□ どのように別会社を運営していけばいいのか？

まずはキャッシュマシーンとしての別会社を作ることからスタートです。先述のとおり、業務委託法人ならどんな会社でも作れます。作り方が分からない方は勉強会で教えます。そうして別会社を作ったら、次にやるべきことは別会社という“ツール”を100%使いこなして、手元キャッシュを最大化するために「絶対にやるべきこと」「絶対にやってはいけないこと」のリストを取捨選択することが重要です。

□ 別会社で、何を、どうすれば、手元キャッシュを最大化できるのか？

単に別会社を作って所得分散を図るだけでも「法人税」と「消費税」の節税効果があります。他にも、「少額減価償却資産の特例」（30万円一括償却）や「交際費」なども2社分の「枠」ができますし、「役員退職金」も2社分もらえるメリットがあります。しかし、これらのメリットを享受するだけでは不十分です。

例えば、役員報酬はいくらにするのがよいのか。社会保険はどうなるのか。役員退職金を税金でもっていかれないためにはどうすればいいのか。…など、手元キャッシュ最大化のために考えるべきことがいくつもあります。ポイントは【直接保有】から【間接保有】にシフトさせることです。そうすることで、同じキャッシュを貯めるにしても投資効率が飛躍します。これがどういう意味かは後ほど詳しく解説します。

□ 最終的に分社化した別会社をどうするのか？

設立した別会社はあくまでも“キャッシュマシーン”としてのツールです。ツールですからその役目を果たしたら「清算」すればいいのです。ひとつの目安は「5年」です。個別の状況にもよりますが、設立から最低5年以上経っていれば、後は好きなタイミングで別会社は「清算」できます。逆にいうと、設立5年以下で「清算」してはいけません。では、なぜ5年なのか。この点についても後ほど詳しく解説します。

会社の「清算」と聞くと、面倒なイメージを持ちがちですが、それは債務があって債権者との均衡が必要な場合です。自主解散なら必要な手続きはシンプルです。実際、僕は自分で全ての手続きを行いました。費用も計7万円程度ですから会社を作るよりも安いです。今回の勉強会ではその手続き方法の解説はもちろん、実際の手続きに必要なフォーマットも【参考資料】として差し上げますので、今後の参考としてください。

ちなみに、ここに挙げたトピックはおそらく顧問税理士は教えてくれないでしょう。その理由は単純で、顧問先の手元キャッシュが増えようが減ろうが、彼らには直接的に関係の

ない話だからです。顧問税理士自身が“個人事業主”だったり、実務経験が不足していたりして、有効なアドバイスできないなんてケースも考えられます。(往々にして、そういう税理士は別会社を作ることに否定的なアドバイスをしがちです)

参考資料：自主廃業セルフキット



購入者特典 | 分社化役員報酬改定シミュレーター



(分社化役員報酬改定シミュレーター + 専用マニュアル収録 CDR)

この実務コンテンツの購入者特典として「分社化役員報酬改定シミュレーター」をお付けします。これは EXCEL で作成した簡易計算ソフトです。現行（平成 31 年 3 月）の「所得・住民税」「社会保険料」「法人税」の数値がすでに設定してあります。本シミュレーターを使えば、本テキストで解説した方法論を駆使して、別会社を“現金製造機”にするために、「何を、どうすればいいのか？」が手に取るように分かるようになります。

また、副次効果ですが、これまで会社の「損益計算書 (P/L)」を見てもその意味することが分からなかった方にとっては、その見方（読み方）も理解できるようになります。使い方も簡単です。「水色」の網掛け部分に数字を入力すればいいだけ。後は自動計算される仕組みです。専用の「解説マニュアル」もお付けしますので、そちらを参考に自社の状



況に合わせてシミュレーションしてみてください。

| 【役員報酬改定前】 (単位:円) | | | | | | | 【損益計算書(P/L)】 (単位:円) | | | |
|------------------|------------|-----------|-----|-----|-----|------------|---------------------|------------|------------|--|
| 項目 | 役員1 | 役員2 | 役員3 | 役員4 | 役員5 | 合計 | 項目 | 改定前 | 改定後 | |
| 氏名 | 社長 | 取締役I | | | | | 売上 | 30,000,000 | 30,000,000 | |
| 年齢 | 45 | 40 | | | | | 売上原価 | 0 | 0 | |
| 社保加入状況 | 加入 | 加入 | 加入 | 加入 | 加入 | | 売上総利益 | 30,000,000 | 30,000,000 | |
| 給与収入 | 10,000,000 | 2,000,000 | | | | 12,000,000 | 販売管理費(役員報酬を除く) | 10,000,000 | 10,000,000 | |
| 給与所得控除 | 2,200,000 | 780,000 | | | | | 役員社会保険料 | 1,551,960 | 714,480 | |
| 給与所得 | 7,800,000 | 1,220,000 | | | | | 役員厚生保険 | 12,000,000 | 6,000,000 | |
| 健康・介護保険 | 573,500 | 114,700 | | | | 688,200 | 営業外収益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| 厚生年金 | 680,760 | 183,000 | | | | 863,760 | 営業外費用 | | | |
| その他控除 | | | | | | | 経常利益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| 扶養控除 | | | | | | | 特別利益 | | | |
| 基礎控除 | 380,000 | 380,000 | | | | | 特別損失 | | | |
| 課税所得金額 | 5,165,000 | 542,000 | | | | | 税引前利益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| 所得税 | 805,500 | 27,100 | | | | 832,600 | 繰越欠損金 | | | |
| 市県民税 | 627,000 | 64,700 | | | | 691,700 | 課税所得金額 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| 健康・介護保険 | 573,500 | 114,700 | | | | 688,200 | 法人税 | 967,200 | 2,548,800 | |
| 厚生年金 | 680,760 | 183,000 | | | | 863,760 | 法人特別等割 | 20,000 | 20,000 | |
| 税・社会保険料 | 2,686,760 | 389,500 | | | | 3,076,260 | 市均等割 | 30,900 | 84,700 | |
| 可処分所得 | 7,313,240 | 1,610,500 | | | | 8,923,740 | 市均等割 | 50,000 | 50,000 | |
| コスト負担率 | 26.9% | 19.5% | | | | | 市所得割 | 93,800 | 256,900 | |
| 【役員報酬改定後】 (単位:円) | | | | | | | 【損益計算書(P/L)】 (単位:円) | | | |
| 項目 | 役員1 | 役員2 | 役員3 | 役員4 | 役員5 | 合計 | 項目 | 改定前 | 改定後 | |
| 氏名 | 社長 | 取締役I | | | | | 売上 | 30,000,000 | 30,000,000 | |
| 年齢 | 45 | 40 | | | | | 売上原価 | 0 | 0 | |
| 社保加入状況 | 加入 | 未加入 | 加入 | 加入 | 加入 | | 売上総利益 | 30,000,000 | 30,000,000 | |
| 給与収入 | 10,000,000 | 2,000,000 | | | | 12,000,000 | 販売管理費(役員報酬を除く) | 10,000,000 | 10,000,000 | |
| 給与所得控除 | 2,200,000 | 780,000 | | | | | 役員社会保険料 | 1,551,960 | 714,480 | |
| 給与所得 | 7,800,000 | 1,220,000 | | | | | 役員厚生保険 | 12,000,000 | 6,000,000 | |
| 健康・介護保険 | 573,500 | 114,700 | | | | 688,200 | 営業外収益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| 厚生年金 | 680,760 | 183,000 | | | | 863,760 | 営業外費用 | | | |
| その他控除 | | | | | | | 経常利益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| 扶養控除 | | | | | | | 特別利益 | | | |
| 基礎控除 | 380,000 | 380,000 | | | | | 特別損失 | | | |
| 課税所得金額 | 5,165,000 | 542,000 | | | | | 税引前利益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| 所得税 | 805,500 | 27,100 | | | | 832,600 | 繰越欠損金 | | | |
| 市県民税 | 627,000 | 64,700 | | | | 691,700 | 課税所得金額 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| 健康・介護保険 | 573,500 | 114,700 | | | | 688,200 | 法人税 | 967,200 | 2,548,800 | |
| 厚生年金 | 680,760 | 183,000 | | | | 863,760 | 法人特別等割 | 20,000 | 20,000 | |
| 税・社会保険料 | 2,686,760 | 389,500 | | | | 3,076,260 | 市均等割 | 30,900 | 84,700 | |
| 可処分所得 | 7,313,240 | 1,610,500 | | | | 8,923,740 | 市均等割 | 50,000 | 50,000 | |
| コスト負担率 | 26.9% | 19.5% | | | | | 市所得割 | 93,800 | 256,900 | |
| | | | | | | | 【損益計算書(P/L)】 (単位:円) | | | |
| | | | | | | | 項目 | 改定前 | 改定後 | |
| | | | | | | | 売上 | 30,000,000 | 30,000,000 | |
| | | | | | | | 売上原価 | 0 | 0 | |
| | | | | | | | 売上総利益 | 30,000,000 | 30,000,000 | |
| | | | | | | | 販売管理費(役員報酬を除く) | 10,000,000 | 10,000,000 | |
| | | | | | | | 役員社会保険料 | 1,551,960 | 714,480 | |
| | | | | | | | 役員厚生保険 | 12,000,000 | 6,000,000 | |
| | | | | | | | 営業外収益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| | | | | | | | 営業外費用 | | | |
| | | | | | | | 経常利益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| | | | | | | | 特別利益 | | | |
| | | | | | | | 特別損失 | | | |
| | | | | | | | 税引前利益 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| | | | | | | | 繰越欠損金 | | | |
| | | | | | | | 課税所得金額 | 5,448,040 | 13,285,520 | |
| | | | | | | | 法人税 | 967,200 | 2,548,800 | |
| | | | | | | | 法人特別等割 | 20,000 | 20,000 | |
| | | | | | | | 市均等割 | 30,900 | 84,700 | |
| | | | | | | | 市均等割 | 50,000 | 50,000 | |
| | | | | | | | 市所得割 | 93,800 | 256,900 | |
| | | | | | | | 税金合計 | 1,555,300 | 4,054,300 | |
| | | | | | | | 可処分所得 | 4,912,740 | 9,231,220 | |

賢い奴は得して勝つ。バカは騙されて負け続ける…

ご存知のとおり、ここ数年で我が国は“個人課税の強化”に大きく舵を切っています。加えて、社会保険財政も逼迫していますから社会保険料も連続 13 年間上昇し続け、それでも足りないので、2019 年 10 月からその財源を消費税増税で補填しようとしています。いずれもオーナー社長にとっては深刻なダメージです。

税・社会保険の引き上げ年表 (直近 5 年)

| | | |
|--------|------|--------------------------------------|
| 2014 年 | 4 月 | 消費税率 8% に引き上げ |
| 2015 年 | 1 月 | 相続税の基礎控除が 4 割削減 (5,000 万円→3,000 万円) |
| 2016 年 | 1 月 | 所得税の給与所得控除：年収 1,200 万円超で上限 230 万円に縮小 |
| | 4 月 | 健康保険料：標準報酬月額上限 47 等級から 50 等級に改正 |
| | 9 月 | 厚生年金保険料：労使合計 17.828% から 18.182% に改正 |
| 2017 年 | 1 月 | 所得税の給与所得控除：年収 1,000 万円超で上限 220 万円に縮小 |
| | 6 月 | 住民税の給与所得控除：年収 1,200 万円超で上限 230 万円に縮小 |
| | 9 月 | 厚生年金保険料：労使合計 18.182% から 18.300% に改正 |
| 2018 年 | 1 月 | 配偶者控除見直し：年収 1,220 万円超で控除消滅 |
| | 6 月 | 住民税の給与所得控除：年収 1,000 万円超で上限 220 万円に縮小 |
| 2019 年 | 10 月 | 消費税率 10% に引き上げ |

上記の年表にある相続税、所得税、住民税、健康保険料、厚生年金保険料、消費税の上昇

はいずれもオーナー社長にとっては手元キャッシュを減少させる“元凶以外の何物でもない”からです。

とりわけ、目前に迫る消費税増税は中小企業のオーナー社長にとって「死活問題」です。たしかに消費税は「預かり税」です。しかし、そんなのは中小企業にとっては“おためごかし”です。増税分だけ売上も増えればいいのですが、実際はそうはならないからです。事実、法人が納める国税の中でもっとも延滞が多いのが消費税で、その割合は実に全体 50% 近くを占めています。

このまま何もせずに、放っておけば、この先も数千万円単位で国にいいように搾取され続けるだけです。我が国の社会保険制度なんて、誰がどう考えても、実質的には“破綻”しているのですから、上記に挙げた“小手先の引き上げ”だけで今後済むわけがないのです。

ならば、どうするか？

国が決めたルールを逆手にとって「自己防衛」するのです。幸いなことに、サラリーマンと違って、僕らオーナー社長にはそれが許される環境にあります。オーナー社長なら別会社という“ツール”を使うことで、放っておけば、この先数千万円単位で失うであろうキャッシュを取り戻し、そこからさらに数千万円単位でキャッシュを増やすこともできるからです。今回の実務コンテンツはまさにその具体的方法をお伝えするものです。

面倒臭がってばかりいる奴らは、一生騙されて高い金払わされ続ける。

いいか、お前ら。社会にはルールがある。その上で生きていかななくてはならない。だがな、社会のルールってのはすべて頭の良い奴が作っている。つまりどういうことか。そのルールは頭の良い奴に都合のいいように作られてるんだ。逆に都合の悪いところは分からないように隠してある。

それでも頭を働かせるやつはそこを見抜いてルールを上手に利用する。例えば、税金。年金。保険。医療制度。給与システム。みんな、頭の良い奴がわざと分かり難くして、ろくに調べもしない頭の悪い奴らから多く採ろうという仕組みにしている。

つまり、お前らみたいに、頭を使わず、面倒臭がってばかりいる奴らは、一生騙されて高い金払わされ続ける。賢い奴は、騙されずに得して勝つ。バカは騙されて損して負け続ける。これが、今の世の中の仕組みだ。

By 『ドラゴン桜』（三田紀房著）

なんと示唆に富んだセリフでしょうか。ルールを上手く利用するか。しないか。たったこれだけの違いが数千万単位の違いを生み出します。賢い奴は騙されずに得して勝つ。バカは騙されて損して負け続ける。いつの時代もこれが世の中の仕組みです。ならば、僕らオーナー社長が“賢い奴”になるしかありません。今回の勉強会をきっかけに、騙されずに得して勝つルールを共有していきましょう。

株式会社おまかせホットライン
代表取締役 田中正博

Phase01. 別会社の「設立」

分社化のメリットとデメリット

ご存知のとおり、オーナー社長にとっては「会社」と「個人」の財布は表裏一体です。多くの場合、「会社」に不測の事態が発生したら、社長は「個人」の財産を投げ打ってでも何とかしようとし、その逆のケースも大いにあり得るからです。

実際、僕の会社では現在、複数の金融機関に約 1.2 億円の借入金がありますが、いずれも僕個人の「連帯保証」が付いています。この事実から金融機関も「会社」と「個人」の財布は表裏一体と考えていることが分かります。

そこで重要になってくるのが“キャッシュ”です。いかにして「会社」と「社長」の手元にお金を残すか。ここ数年、僕はずっとこのテーマに取り組んでいますが、今回の勉強会では【別会社をキャッシュマシーンにする方法】という新しいトピックで、僕の体験談や知見を交えながらお話をさせていただくつもりです。

さて、会社と社長に残るお金を増やそうと考えると、その方法は大きく 2 つです。ひとつは【キャッシュインを増やす方法】、ひとつは【キャッシュアウトを減らす方法】です。

- 方法 #1 キャッシュイン（売上）を増やす方法
- 方法 #2 キャッシュアウト（経費）を減らす方法

キャッシュイン（売上）を増やして 100 万円残った。キャッシュアウト（経費）を減らして 100 万円残った。どちらもその経済的価値は変わりません。しかし、多くの社長は「方法 #2」を選ぼうとします。それが“社長の“性”なのでしょう。

ここに大きな落とし穴があります。なぜなら、キャッシュイン（売上）を増やそうと考える、必ずしもそれが実現できるわけではないからです。理由は簡単です。キャッシュイン（売上）を増やすことは“外的要因”の影響を大きく受けるからです。

例えば、今より売上を増やそうと考えると、通常は新商品・新サービスを開発したり、営業マンを新規雇用したり、広告宣伝を打ったり、何らかのコストを投資しなければそれを

達成できません。ところが、そうした投資が成功する保証はありません。いや、むしろ、現実にはその試みは失敗に終わることの方が多いくらいです。

一方、経費削減はどうか。社長がやると決めれば、どんな会社でも実現可能です。もちろん、一般的な経費削減はどこ会社でも実行していることでしょう。しかし、【別会社を使ってキャッシュアウト（経費）を減らす方法】は消耗品や通信費といった必要経費をせせこましく削るよりも、はるかに大きなインパクトをもたらすものなのです。

(Q) お金を増やすにはどちらを重視すべきか？

| 方法 | キャッシュインを増やす | キャッシュアウトを減らす |
|-----|-------------|--------------|
| 手段 | 売上を伸ばす | 経費を削減する |
| 難易度 | 高い | 低い |
| リスク | 赤字リスクあり | 赤字リスクなし |

さて、僕の会社は「経営コンサルティング事業」「営業支援事業」「WEB サービス事業」「コンテンツ商品の企画開発及び販売事業」「講演・研修事業」「不動産サービス事業」など複数の事業をやっています。これらの事業を1社でやってもいいのですが、僕は2社に分けてやっています。ご存知かもしれませんが、それが次の2社です。

- 株式会社おまかせホットライン（平成17年設立）
- 株式会社担当営業（平成20年設立）

では、なぜ2社に分けているのか？

もちろん、それはお金を増やすためです。実際、会社を分社化することで「どれくらいの経済メリットがあったのか？」についてはこの後ご紹介するとして、まずは別会社のメリットとデメリットについて整理しておきましょう。

別会社設立3つのメリット

オーナー企業を分社化して別会社を作ることは【本体会社】にとって大きく3つの経済メリットをもたらします。以下それぞれに解説を加えていきます。

1. 法人税を節税できる

2. 消費税を節税できる
3. 優遇制度の「枠」が2倍になる

メリット 01. 法人税を節税できる

まず法人税の節税です。法人税の税率は資本金1億円以下の法人（中小企業）では法人所得金額800万円以下の部分については低い税率が適用されています。つまり、所得金額が低いほど低い税率が適用されているわけです。とりわけ、現行では「軽減税率の特例」が適用されているので、なおさらその効果が大きくなっています。（※軽減税率の特例は2019年度税制改正大綱で2021年3月31日まで延長されることが決定）

これにより分社化して会社の利益を分散させることで、軽減税率の恩恵を受けることができます。例えば、極端な話、課税所得1,000万円の会社を2社に分社化するだけでも28.2万円もの節税が図れるわけです。

| 法人税実効税率 | |
|---------|--------|
| 課税所得 | 実行税率 |
| 400万円以下 | 21.42% |
| 800万円以下 | 23.20% |
| 800万円超 | 33.80% |

| 会社 | 分社化前 | | 分社化後 | |
|----|---------|---------|-------|---------|
| | 課税所得 | 税額 | 課税所得 | 税額 |
| A社 | 1,000万円 | 246.0万円 | 500万円 | 108.9万円 |
| B社 | — | — | 500万円 | 108.9万円 |
| 計 | | 246.0万円 | | 217.8万円 |
| 差額 | 28.2万円 | | | |

メリット 02. 消費税を節税できる

分社化して事業の売上を別会社に移転することで消費税の節税が図れます。別会社では資本金1千万円以下なら2年間は消費税非課税の恩典が受けられますので、2つの事業の売上全額が当面（2年間）は非課税になるわけです。設立2年経過後も前々年の売上が1千万円以下であれば非課税事業者となります。

消費税の増税が間近に迫る今、これはかなりの節税メリットです。例えば、課税売上3,000

万円会社 1 社のみケースと、課税売上 2,100 万円会社と課税売上 900 万円会社 2 社を営しているケースと比べてみます。いずれ会社も簡易課税方式で、業種は第 5 業種（保険代理店）とします。すると、それだけで 36 万円もの節税を図れるわけです。

| 内訳 | 1 社 | 2 社 | |
|------|----------|----------------------|--------|
| 課税売上 | 3,000 万円 | 2,100 万円 | 900 万円 |
| 消費税 | 120 万円 | 84 万円 | 0 万円 |
| 計 | 120 万円 | 84 万円 + 0 万円 = 84 万円 | |
| 差額 | 36 万円 | | |

2019 年 10 月には消費税率が 10% にアップします。そうなれば、上記の節税額の差は「45 万円」（150 万円 - 105 万円）に広がり、ますますその効果が増すことになります。

原則課税と簡易課税（前々事業年度の課税売上高が 5,000 万円以下）

消費税の納税額の計算には「原則課税」と「簡易課税」の 2 種類あります。原則課税は預かり消費税から支払い消費税を差し引いて納税額を計算します。簡略化すると、税率 8% として、原則課税では税込 1,080 円で仕入れた品物を、税込 2,160 円で売ると、160 円が預かり消費税、80 円が支払い消費税となり、差引 80 円を納税します。

一方、簡易課税は預かり消費税に、「みなし仕入れ率」を乗算した額を、支払い消費税として納税額を計算します。例えば、保険代理店はみなし仕入れ率 50%（第 5 業種）です。課税売上 2,000 万円なら預かり消費税は 160 万円（2,000 万円 × 8%）、支払い消費税は 80 万円（160 万円 × 50%）となり、差引 80 万円を納付するわけです。

| 業種 | みなし仕入れ率 |
|-------------------|---------|
| 第 1 種（卸売業） | 90% |
| 第 2 種（小売業） | 80% |
| 第 3 種（製造業他） | 70% |
| 第 4 種（飲食業他） | 60% |
| 第 5 種（保険業・サービス業他） | 50% |
| 第 6 種（不動産業） | 40% |

メリット 03. 優遇制度の「枠」が 2 倍になる

分社化すると優遇制度の「枠」が2倍になります。例えば、法人が2社あれば経営セーフティ共済にも2社分加入できます。役員退職金も2社からもらえます。少額減価償却資産の特例(30万円一括償却)も2社分使えますので、2社で共同購入すれば1組30万円を超える減価償却資産も一括償却できます。交際費の非課税枠(800万円)も2社分です。

以上が別会社を作ることで得られる3つの経済メリットです。ただし、これらはあくまでも【本体会社】にとっての経済メリットになります。別会社を作ることで【社長個人】が得られるメリットについては後ほど解説します。

別会社設立3つのデメリット

もちろん、別会社を作ることで生じるデメリットもあります。それが以下の3つです。しかし、これらのデメリットはそのメリットを考えれば、大した問題にはならないでしょう。

1. 法人税を節税できる
2. 消費税を節税できる
3. 優遇制度の「枠」が2倍になる

デメリット 01. 会社設立に費用がかかる

まず「株式会社」にせよ、「合同会社」にせよ、法人設立には費用がかかるということです。それぞれに必要な費用は以下のとおりです。今どきはみんな電子認証で法人設立しますので、ここでは紙の定款の場合はスルーします。司法書士などの専門家に法人設立手続きを依頼すれば、さらにその報酬がプラスされます。おおよそ5万円程度が報酬相場でしょう。

株式会社の設立費用

| 費用内訳 | 電子認証定款の場合 |
|-------|-----------|
| 公証手数料 | 50,000円 |
| 定款印紙代 | 0円 |
| 登録免許税 | 150,000円 |
| 合計 | 200,000円 |

合同会社の設立費用

| 費用内訳 | 電子認証定款の場合 |
|--------|-----------|
| 公証人手数料 | 0円 |
| 定款印紙代 | 0円 |
| 登録免許税 | 60,000円 |
| 合計 | 60,000円 |

ただし、これは法人設立時だけのイニシャルコストになります。次の2つのデメリットは毎年かかってくるランニングコストです。

デメリット 02. 最低でも法人住民税 7万円がかかる

法人決算が黒字でも赤字でも一律に納税しなければいけないのが法人住民税（地方税）の均等割です。均等割の税額は会社の資本金と従業員数で決まっており、その支払先は2つに分かれます。都道府県と市町村の2つです。両方合わせて7万円になります。

都道府県 法人住民税（均等割）

| 資本金の額 | 税額 |
|-----------|---------|
| 1,000万円以下 | 20,000円 |

市町村 法人住民税（均等割）

| 資本金の額 | 従業員数 | 税額 |
|-----------|-------|---------|
| 1,000万円以下 | 50人以下 | 50,000円 |

デメリット 03. 税理士報酬が発生する

別会社を作ると、2社分の税務申告書を作成する必要があります。そのため通常は2社分の税理士報酬がかかることになります。税理士報酬はピンキリですが、僕の会社の場合ですと、別会社の追加分で年額15万円の税理士報酬を支払っています。また、金銭コストは発生しませんが、別会社分の経理処理など見えないコストといえるでしょう。

以上が別会社を作ることで【本体会社】に発生する3つのデメリットです。正直、ここで挙

げた 3 つのデメリットはそのメリットと比べたら、取るに足りないものですが、それでもコストが発生する点においてはやはりデメリットと考えられます。

イニシャルコストとランニングコスト

| イニシャルコスト（設立時） | | ランニングコスト（毎期） |
|--------------------|--------------------|--------------------|
| 株式会社 | 合同会社 | 株式会社 合同会社 |
| 法人設立費用 20 万円 | 法人設立費用 6 万円 | 法人住民税（均等割） 7 万円 |
| 司法書士報酬 5 万円（程度） | 司法書士報酬 5 万円（程度） | 税理士報酬 15 万円（程度） |
| 合計 25 万円 | 合計 11 万円 | 合計 22 万円 |

【株式会社】

- 初年度コスト：47 万円（イニシャルコスト＋ランニングコスト）
- 次年度以降コスト：22 万円（ランニングコストのみ）

【合同会社】

- 初年度コスト：33 万円（イニシャルコスト＋ランニングコスト）
- 次年度以降コスト：22 万円（ランニングコストのみ）

別会社の作り方

オーナー企業であれば、いかようにもやり方はあります。商品別に分社化する。売上先で分社化する。事業内容を分社化する。支店を分社化する。新規事業を立ち上げて分社化する。「業務委託法人」を作って分社化する…などです。

業務委託法人について

とりわけ、業務委託法人なら、どのような事業をやっている会社でも設立可能です。業務委託法人とは本体会社の周辺業務を委託される法人をいいます。例えば、僕の会社では「株式会社おまかせホットライン」の業務の一部を「株式会社担当営業」に委託しています。以下

はその「業務委託契約書」の写しです。これは顧問税理士が作成した契約書です。

第1条 甲は乙に対して甲の業務の遂行を委託し、乙はこれを有償で引受ける。

第2条 前条による委託業務内容は次の通りとする。

- (1) 甲の商品の販売にかかわる業務
- (2) 文書の受発信、電話の応対に関する事項
- (3) 金銭の出納及び経理に関する事務
- (4) 不動産賃貸管理にかかわる業務
- (5) その他上記に付帯する業務に関する事項

———— (中略) ————

以上、本契約締結の証として、本書1通を作成し、甲が原本を、乙がそのコピーを保有する。

平成 年 月 日

甲（住所）神奈川県高座郡寒川町中瀬 6-9
（氏名）株式会社おまかせホットライン
代表取締役 田中正博 印

乙（住所）神奈川県高座郡寒川町中瀬 6-9
（氏名）株式会社担当営業
代表取締役 田中正博 印

ご覧のとおり、自分で自分の2つの会社に押印するわけですから、バカらしいといえば、バカらしいのですが、税務調査が入ったときの形式基準を満たすために作成しています。もちろん、実質基準も満たすよう資金の流れも2社で明確に分けています。他にも次のような業務ならどこの会社でも委託できるはずです。

- (1) 文書の整理、保管に関する業務
- (2) 文書作成に関する業務
- (2) 金銭の出納に関する業務
- (3) 決算の出納に関する業務

- (4) その他甲の経理課、庶務課において本来処理すべき事務に関する業務
- (5) 社員教育・研修に関する業務

分社化のデメリットといえば、法人設立コスト（登記費用）と維持コスト（法人住民税均等割り7万円＋税理士報酬）がかかることくらいでしょう。その一方で、メリットはこれまで解説したとおりです。法人設立は2週間あれば完了します。今は資本金の制限（1円でもOK）もありません。類似商号の規制も撤廃されています。加えて、「業務委託法人」なら、今どんなビジネスをやっているでも分社化できます。

MS法人（メディカル・サービス法人）

医科・歯科業界でも「業務委託法人」は広く活用されています。いわゆる、MS法人というものです。MS法人とは「メディカル・サービス法人」の略称です。医療系のサービスを事業目的とする法人で、形態としては株式会社・合同会社などが考えられます。

MS法人の請負業務（例）

通常、MS法人は医院との請負業務を考えて設立します。例えば、MS法人の請負業務としては次のような業務が考えられます。

- ・ 診療報酬請求事務
- ・ 医院の会計・窓口事務
- ・ コンタクトレンズ等の医療品販売
- ・ 医療機器・医療設備・車両等のリース
- ・ 医薬品材料の仕入・在庫管理等の受託業務
- ・ 経営計画・管理業務
- ・ 土地建物の賃貸・不動産管理
- ・ 清掃業務・衛生業務
- ・ 給食事務・食堂の経営
- ・ 医院の設備管理・保守

実は、医業収益の「節税」という観点ではMS法人を設立するメリットはあまりないといえます。同じ所得で比べると、医療法人は税率が優遇されているため、一般法人よりも納税額が少なくなるからです。しかし、見方を変えると、MS法人には違うメリットが見えてきます。例えば、手元に残るキャッシュを最大化するという観点です。

個人開業医では院長や家族従業員への「退職金」の支給はできませんが、MS法人であれ

ば可能です。現行では退職金はもっとも優遇された税制です。同じ金額を報酬として受け取る場合と比べて、手取りの額が違ってきます。また、医療法人でも院長夫人が MS 法人の役員になることで、医療法人と MS 法人と双方から退職金が受け取れるようになります。

また、「消費税額の圧縮」という観点です。ご存知のとおり、消費税は「預かり税」です。しかし、保険診療ではその診療報酬に消費税が含まれていません。医療費は消費税の「非課税対象」だからです。にもかかわらず、医院が購入する医療機器や消耗品には消費税がかかっています。すなわち、医業収益には消費税が上乗せされていないのに、支払う経費には消費税が乗っており、「損税」といえるわけです。これは個人開業医でも、医療法人でも、状況は同じです。そこで有効なのが MS 法人の活用です。

医院の会計・窓口事務などの業務の一部を MS 法人に移管し、そこで人件費を負担すれば、「人件費の仕入れ税額控除」を受けられるようになるからです。

□ 別会社の法人形態について

別会社の「法人形態」について触れておきましょう。別会社の設立にあたっては「株式会社」か「合同会社」のいずれかで法人を設立する必要があります。現在、日本には「株式会社」「合同会社」「合名会社」「合資会社」の4種類の「法人形態」がありますが、「合名会社」「合資会社」を新設する人はまずいないので無視してください。

「株式会社」と「合同会社」についてその違いをザックリ一覧にしましたので確認してください。いずれを選んでも“キャッシュマシーン”としての効果は変わりませんので、後は純粋に“好み”や“体裁”の問題になるでしょう。

株式会社と合同会社の違い

| 内容 | 株式会社 | 合同会社 |
|----------|----------------|------------|
| 出資と経営の関係 | 出資者 ≠ 経営者(原則) | 出資者 = 経営者 |
| 資本金 | 自由 (1 円以上) | 自由 (1 円以上) |
| 設立の法定費用 | 20~24 万円 | 6~10 万円 |
| 設立時の定款認証 | 必要 | 不要 |
| 認知度・信用度 | 高い | 低い |
| 役員任期 | 最低 1 年/最長 10 年 | 任期なし |
| 決算公告 | 義務 | 不要 |

分社化の2つの方法

まずは前提知識を共有しておきましょう。一般的に分社化の方法は大きく2つです。ひとつは「会社分割」という方法、もうひとつは「事業譲渡」という方法です。

方法1 会社分割

会社分割はもともとある会社の一部の事業を切り取って、新たに会社を設立するというものです。設立形態は2種類あります。1つは親会社の「子会社」を設立する方法、もう1つは親会社の「兄弟会社」を設立する方法です。

| 子会社 | 兄弟会社 |
|----------|---------------|
| 親会社が出資する | 親会社のオーナーが出資する |

税務上は100%子会社の場合は親会社と子会社を合算申告できる連結納税を選択できる点が異なります。例えば、親会社が黒字で子会社が赤字の場合は相殺して納税できます。

方法2 事業譲渡

一方、事業譲渡は親会社の事業を売却することをいいます。そのため分社化には売却先の会社の存在が必要となります。よって、まずは新会社を設立してから2社で「事業譲渡契約」を締結して事業を譲渡します。売却事業は「時価取引」で課税所得に組み込まれます。

このように分社化には大きく2つの方法があるわけですが、あくまでも分社化の目的は会社と社長の手元に残るキャッシュを最大化することです。その点において「事業譲渡」の方は手続きも煩雑でコストもかかります。よって、本テキストで採り上げている分社化の方法は「会社分割」の方になります。ここまでが前提知識です。

(立ち読み版はここまで)

[販売ページに戻る](#)