手元キャッシュ
最大化レポート

21

「分社化」して
会社のキャッシュを最大化する方法②

日本小規模事業主経営サポートセンター
〒360-0816　埼玉県熊谷市石原641－3
URL：http://fp-1.info　TEL：050-3707-3507

【方法21】「分社化」して
会社のキャッシュを最大化する！(2)

消費税をガツンと削減できる方法は大きく2つ！

ご存知のとおり、消費税増税が決まり、平成31年10月１日より現行の1.25倍の負担増になります。となると、「消費税をなんとか減らせないか？」と考えるわけですが、消費税はもっとも節税しづらい税金のひとつです。課税事業者だと消費税は黒字だろうが赤字だろうが、関係なく「売上」にかかってくる税金だからです。このことから結局、消費税をガツンと削減できる方法は大きく2つになります

1. 分社化する（原則課税・簡易課税ともに有効）
2. 外注費を計上する（原則課税のみ有効）

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、サービス業はみなし仕入れ率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（サービス業他）	50%
第 6 種（不動産業）	40%

今回は2つの方法のうち分社化による消費税削減効果について採り上げます。ロジックは簡単です。事業の一部を切り離して分社化し、もう1社を消費税の「免税事業者」にする。原則課税であっても、簡易課税であっても、これでかなりの額の消費税が削減できます。例えば、

■ 分社化による消費税軽減効果

課税売上3,000万円の会社1社のみと、課税売上2,100万円の会社と課税売上900万円の会社2社を経営しているケースで比べてみます。いずれの会社も簡易課税方式で、業種は第5業種（サービス業）とします。両社の消費税の違いを見てみましょう。

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**		

さらに、もう1社あったとすると…

内訳	1 社	3 社		
課税売上	3,000 万円	1,500 万円	900 万円	600 万円
消費税	120 万円	60 万円	0 万円	0 万円
計	120 万円	60 万円＋0 万円＋0 万円＝60 万円		
差額	**60 万円**			

■ 消費税の免税事業者とは？

消費税は前々事業年度に1,000万円を超える課税売上高がある事業者が「課税事業者」となります。逆にその基準を満たさなかった事業者は「免税事業者」となり、消費税納付を免除されることになります。また、新設法人に関しては基準期間がないため、初年度と次年度は自動的に「免税事業者」となります。

しかし、資本金や出資金が1,000万円を超える法人は免除されない特例があります。1,000万円を超えない場合でも初年度の上半期（6ヶ月間）の課税売上高または給与などの支払額が1,000万円を超えれば2年目でも「課税事業者」になります。

ということは、です。**「資本金1,000万円以内」**で**「新設法人」**を作って**「課税売上1,000万円以内」**にすれば、消費税はずっと納めなくて済むことになるわけです。

ちなみに、「消費税免税事業者でも顧客に消費税を請求してもよいのか？」と疑問に思う方もいるかもしれませんが、免税事業者でも消費税は請求できます。これは免税業者も支払面では消費税を負担しており、消費税還付を受けられないことへの配慮です。

【手取り最大化コンサルティング】
事前診断受付中！

完全無料

あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？

最後までレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。オーナー社長であれば誰もが手元に残るキャッシュを増やしたいと考えているのではないでしょうか。なぜなら、会社に何かあったとき最終的に頼りになるのは“社長個人の財産”だからです。

通常、社長の「手取り」を増やすには報酬を上げるしかありません。しかし、報酬を上げれば、そこには「税金」と「社会保険料」の高額な負担が待っています。国は「給与所得控除」の縮小などで個人課税を強化していますし、社会保険料も31.5％（労使合計）の負担割合になります。ゆえに、今後ますます「稼いでもお金が残らない・・・」という状況が続きます。

そこで、どうするか？
ぜひこのレポートに書かれた方法を検討してみてください。このレポートはまさに「稼いでもお金が残らない・・・」という社長のために、私どものコンサルティング手法の一部を公開したものです。私どもは「税金」と「社会保険」のプロとして、あなたの手取りを最大化するお手伝いをしたいと考えています。

その第一歩として、まずは完全無料で「あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？」を事前診断させていただけないでしょうか。診断結果はレポート形式で分かりやすく作成された私どもオリジナルの**【社長の手取り最大化シミュレーション】**でお知らせします。論より証拠です。実際、私どものコンサルティングで「手取りがどう増えるのか？」を【社長の手取り最大化シミュレーション】で見ていただきましょう。

【社長の手取り最大化シミュレーション結果報告書】

私どもでは“完全無料の情報提供サービス”として【社長の手取りを最大化する5つの方法】をご案内しております。以下は先日お預かりした「事前診断申込書」をもとに対策後の効果を概算シミュレーションした結果になります。

対策前（BEFORE）

【社長】 【単位：円】

最終手取額	月額	401,980
	年額	4,823,754

【法人】 【単位：円】

法人負担計	月額	848,579
	年額	10,182,946

対策後（AFTER）

【社長】 【単位：円】

最終手取額	月額	544,122
	年額	6,529,464

【法人】 【単位：円】

法人負担計	月額	823,445
	年額	9,881,344

【単位：円】

今回のシミュレーションによる社長の手取増減額	月額	142,142
	年額	**1,705,710**
［計算方法］ 対策後の最終手取額 － 対策前の最終手取額 （※「対策前」と「対策後」の【社長の手取計算】を参照）	2年目	3,411,419
	3年目	5,117,129
	4年目	6,822,838
	5年目	8,528,548

【単位：円】

今回のシミュレーションによる法人の負担増減額	月額	-25,133
	年額	**-301,602**
［計算方法］ 対策後の法人負担計 － 対策前の法人負担計 （※「対策前」と「対策後」の【法人の負担計算】を参照）	2年目	-603,203
	3年目	-904,805
	4年目	-1,206,406
	5年目	-1,508,008

【単位：円】

今回のシミュレーションによる最終的な経済効果	月額	167,276
	年額	**2,007,311**
［計算方法］ 対策後の最終手取額 ± 対策後の法人負担計 （※法人負担分の増減による税効果は考慮せず）	2年目	4,014,622
	3年目	6,021,934
	4年目	8,029,245
	5年目	10,036,556

これは、役員報酬900 万円の社長のケースです。ご覧のとおり、【対策前】と【対策後】とでは社長の手取りは「年額1,705,710円」アップしています。5年間でみると「累計8,528,548円」です。一方、会社にしても法人負担分が「年間301,602円」減少しています。5年間でみると「累計1,508,008円」です。すなわち、社長、会社ともに手元に残るキャッシュは増えているわけです。その額は「年額2,007,311円」、5年間でみると「累計10,036,556円」にもなります。

いかがでしょうか？

このケースと同じように、あなたの手取りも**“年間百万単位”**で増やせるかもしれません。ただし、手取り増加効果（増加額）は人によって異なります。現在の報酬金額やその他の条件によって手取り増加効果は大きく変わってくるからです。従いまして、**「あなたの場合はいくら手取りが増えるのか？」**をご報告させていただくために、まずは事前診断をご利用いただきたいのです。

その結果をもとに、私どもコンサルティングを導入するかをご検討ください。私どものコンサルティングには初期費用は一切かかりません。報酬については実際にあなたが私どものコンサルティングを導入いただき、その効果を検証していただいた場合のみ発生します。それ以外の費用（事前診断費、資料作成費、交通費など）は何もかも不要です。

【手元キャッシュ最大化コンサルティング｜導入までの流れ】

社長の手取り最大化 シミュレーションお申込み	シミュレーション の結果報告	手元キャッシュ最大化 コンサルのご提案
「ヒアリングシート」をご記入 のうえ FAX にてご返信	社長の手取り増加額及び 導入効果をご報告	「経済効果アリ」との判断 なら詳細説明の訪問

（ここまで完全無料です）

私どもの目的はあなたと会社の手元に残るキャッシュを最大化することです。そのお手伝いをすることで報酬をいただいております。従って、事前診断の結果、「効果が期待できない」と分かれば、大変申し訳ないのですが、逆に今回のご提案はなかったことにさせてください。あなたにとって「大きな効果が期待できる」場合に限り、ご提案させていただきます。

■ 私どもからご提案はいたってシンプルです！

私どもからのご提案はシンプルです。私どもでは書面上の手続きだけで、社長と会社の手元に残るキャッシュを最大化するコンサルティングをご案内しております。うまくすれば百万単位で手元キャッシュを増やせるかもしれません。以下の「ヒアリングシート」で事前診断できるのですが、いかがでしょうか？

《完全無料の情報提供サービス》
【手元キャッシュ最大化コンサルティング】
事前診断申込書

FAX：0000-00-0000 24時間受付中

《完全無料の情報提供サービス》
【手元キャッシュ最大化コンサルティング】
事前診断申込書

私どもでは、社長と会社の【手元キャッシュ最大化コンサルティング】をご案内しております。いずれも支出を変えず、簡単に実現できるコンサルティングメニューです。うまくすれば"千万単位"で手元に残るキャッシュを増やせます。
以下の質問項目（☐には「レ」チェック）にお答えください。診断結果はわかりやすい「レポート形式」でご報告します。

対策前（BEFORE）			対策後（AFTER）		
【社長】		【単位：円】	【社長】		【単位：円】
最終手取額	月額	438,461	最終手取額	月額	543,463
	年額	5,261,534		年額	6,521,554

御社名		申込者名	（　　）歳
住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail	@		
役員報酬	月　円	通勤手当	月　円
扶養人数	人	住民税（昨年）	円

もしあなたの答えが**「興味アリ」**であれば、今すぐ同封の「ヒアリングシート」をご返送ください。あなたにデメリットもリスクもなし、あるのはコンサル実行後に増える"キャッシュ"だけです。しかも、そのメリットを享受するために必要なのは、たったひと言、あなたが「と・り・あ・え・ず」とおっしゃって、、、

《 同封の「ヒアリングシート」を私どもにFAXしていただくことです 》

ぜひあなたも手元に残るキャッシュを最大化されて、有効な事業活動やプライベートにお役立てください。あなたから「ヒアリングシート」が届くのを、こころよりお待ちしております。

【著者略歴】

日本小規模事業主経営サポートセンター

阿久津　和宏（あくつ　かずひろ）

1977年生まれ・栃木県出身・高崎市立経済大学経済学部卒

◀小規模事業者専門ファイナンシャル・アドバイザー▶

大学卒業後、株式会社セブン-イレブン・ジャパンに入社。1年目よりスタッフの育成・管理業務を行い、2年目より店舗経営相談員として、9店舗を担当。

加盟店オーナーの売上・利益を上げる参謀としての立ち位置で従事。お店の売上・利益を上げて加盟店オーナーと従業員さんに幸せになってもらいたい、、、という考えで仕事をするも、そんな中、頑張って稼いでも、お店の利益を出しても

「手取りが増えない・・・」「税金や社会保険料の支払いでお金が残らない」「頑張っても頑張っても楽にならない」

そういう声が非常に多い現実をきっかけに、ファイナンシャルプランナーの勉強をはじめ、「報酬のもらい方で手取りが変わる」ことを知り、多くの事業主が専門家からアドバイスを受けていないことを知る。その後、あるきっかけで、国内大手生命保険会社の「新規事業部門」にヘッドハンティングを受け、転職。

生命保険と事業主の悩みや解決策を学び、4年目、独立系ファイナンシャルプランナーとして「独立」。

あくつ FP 事務所を開業。小規模事業者専門のファイナンシャル・アドバイザーとして、

「小冊子」「セミナー」等での情報提供は好評。

手元キャッシュ最大化レポート　Vol. 21

「分社化」して会社のキャッシュを最大化する方法（2）

平成30年1月1日　第三刷

著者　　阿久津和宏（あくつかずひろ）

発行　　あくつ FP 事務所

〒360-0816　埼玉県熊谷市石原641－3

E-mail：info@fp-1.info

HP：http://fp-1.info

TEL：050－3707－3507（代）　FAX：048－524－2918