手元キャッシュ
最大化レポート

16

「分社化」して
会社のキャッシュを最大化する方法①

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16】「分社化」して
会社のキャッシュを最大化する！（1）

【業務委託法人】で節税メリットを享受する！

これは「分社化」して会社に残るキャッシュを最大化する方法です。分社化には大きく 3 つのメリットがあります。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。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。極端な話、課税所得1,000万円の会社を2社に分社化しても約29万円の節税が図れます。

実効税率	
課税所得	税率
400万円以下	21.42%
400万円超800万円以下	23.20%
800万円超	34.33%

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	247万円	500万円	109万円
B社	——	——	500万円	109万円
計		**247万円**		**218万円**

■ メリット02. 消費税を節税できる

分社化し2つの事業の売上を新会社に移転することで消費税の節税が図れます。新設会社では資本金1千万円以下な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。消費税増税が間近に迫る今、これはかなりの節税メリットでしょう。

■ 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。

■ 業務委託法人設立による分社化

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、「株式会社A社」の業務の一部を新しく作った「株式会社B社」に委託するのです。以下はそのときの「業務委託契約書（サンプル）」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××市××町1-1-1
（氏名）株式会社A社
代表取締役　鈴木太郎　　印

乙（住所）神奈川県××市××町1-1-1
（氏名）株式会社B社
代表取締役　鈴木太郎　　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
（3）金銭の出納に関する業務
（4）決算の出納に関する業務
（5）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
（6）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ても分社化できます。法人税や消費税の負担でお悩みなら、業務委託法人設立による分社化を検討してみてはいかがでしょうか。

【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
「ヒアリングシート」をご記入のうえ FAX にてご返信

シミュレーションの結果報告
社長の手取り増加額及び導入効果をご報告

手元キャッシュ最大化コンサルのご提案
「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
0120-000-000
info@＊＊＊＊＊.com

《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. 16

「分社化」して会社のキャッシュを最大化する方法（1）

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