22

「外注」して
会社のキャッシュを最大化する方法

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６４１－３URL：　http://ｆｐ-1.info

【方法22】「外注」して
会社のキャッシュを最大化する！

業務委託法人に「外注」して消費税削減！

これは「外注費」を計上して会社のキャッシュを最大化する方法です。分社化することで消費税を大きく削減できます。本体会社が原則課税の場合はそこからさらに「外注費」を計上することで消費税を削減することが可能になります。

原則課税の場合は経費を増やせば支払い消費税も増えて、その分だけ消費税を圧縮できます。しかし、いたずらに経費を増やしてもキャッシュが流出するだけ。何の意味もありません。さらに、経費といっても、消費税の「課税仕入れ」にならないものもあります。例えば、次のような経費はいくら払っても消費税の圧縮にはつながりません。

- 人件費（役員報酬・従業員給与）
- 法定福利費
- 退職金（労働保険・社会保険）
- 法人税/租税公課
- 支払利息
- 生命保険料/損害保険料

それゆえ、とりわけ美容院や人材派遣業などのサービス業で「人」が資本という業種では消費税額が高額になる傾向にあります。そこで、どうするか。**「業務委託法人」**を使います。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」に委託するわけです。

■ 分社化して「外注」する4つのメリット

つまり、分社化して新しく作った「業務委託法人」に本体会社の業務の一部をアウトソーシングして「外注費」を計上するのです。「外注費」は消費税の課税仕入れです。よって計上した分だけ、本体会社の消費税圧縮につながるわけです。さらに、「業務委託法人」に本体会社の売上の一部を移管しているなら、次の4つのメリットがあります。

分社化による売上移転により：

1. 本体の法人税圧縮（課税売上の減少）

2. 本体の消費税圧縮（課税売上の減少）
分社化による外注費の計上により：

3. 本体の法人税圧縮（外注費の計上）★
4. 本体の消費税圧縮（外注費の計上）★

以下は「業務委託法人」に本体会社の業務の一部を「外注」するときに使う業務委託契約書サンプルですが、この契約書では業務委託法人は毎月50万円の「外注費」を本体から受け取っています。すなわち、本体は年間600万円の「課税仕入れ」を計上し、その分だけ消費税を削減できているわけです。

第5条　甲は乙に対して、第1条及び第2条による業務委託の遂行の対価として**金500,000円也**を毎月末日までに、その当月分の対価として現金で支払うものとする。

第6条　本契約の有効期間は、本契約締結の日から1年とする。ただし、期間満了の日から1か月前までに甲乙いずれから何ら申し出のない場合は、同一条件をもってさらに1年延長されるものとし、以後も同様とする。

なお、言うまでもありませんが、業務委託法人への外注費を税務署から否認されないためには、形式基準（契約書等の整備）と実質基準（業務実態・金銭管理など）を満たしておく必要があります。

【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
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）【社長】【単位：円】			対策後（AFTER）【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. 22

「外注」して会社のキャッシュを最大化する方法

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