

Plus⁺

Vol.3

安江一勢税理士事務所

Management information

12
2021

Business plus

“マイクロ法人”が大流行！？

“マイクロ法人”が大流行！？

“マイクロ法人”って何？

「マイクロ法人」というものをご存知でしょうか？

これは最近、フリーランスの方の中で流行っているもので、いわゆる「**代表取締役1人だけの法人**」のことをいいます。

個人事業主と法人の良いところ取りができるので、しっかりと利益が出ているフリーランスの方であれば、節税面としても、経営面としても、効果の高い手法です。

このマイクロ法人が流行っていることには、主に2つの理由があります。

それは、**副業が認められつつあることと株式会社を作りやすくなったこと**によるものです。

例えば、会社員の方が副業を行う場合、その方が本業で多くの給与をもらっていると、副業の利益が少額であっても、その給与の水準により、所得税の税率が上がってしまうため、多くの税金を課せられてしまいます。

しかし、マイクロ法人を設立すると、**その副業の利益は法人に溜まっていくため、本業の給与の金額に関わらず、一律の税率で課税が行われます。**

そのため、副業の実績に応じた利益に対して、税金が課せられていくことになります。会社員としてバリバリ働きながら、アフター5ではマイクロ法人の代表取締役を務めているという方も少なくありません。

法人の設立は1円から可能となった現在

個人事業主よりも法人の方が、税金が軽くなったり、節税をうまく行うことができるようになったりと、さまざまなメリットがあるため、利益をしっかりと出しているフリーランスの方にとっては、ぴったりな制度です。当然、個人事業主よりも、株式会社の方が、対外的な信頼度も高まるでしょう。

また、少し前までは株式会社を設立する場合には、資本金が1,000万円（有限会社の場合は300万円）以上は必要というルールがありましたが、このルールが2006年に改正され、**現在は1円からでも法人を設立することができるようになりました。**

実際には、設立時に国への登録費用が30万円ほどかかるので、1円だけでは株式会社をつくることはできませんが、それでも過去とは比べ物にならないほど、ラクに株式会社を設立することができる時代となりました。

ある意味、誰でも簡単に社長になれてしまうということですね。

事業の目的を忘れずに 良い経営を

ただ、「会社をつくること」は事業の目的ではありません。

事業の目的は、価値を提供することで、お客様に喜んで頂き、お金を受け取り、利益を出し、事業を継続させていくことです。

日本の黒字割合は3割というデータも発表されているほど、利益を出し、会社を継続させていくことは簡単なことではありません。

個人事業主も、法人の代表取締役も、事業をしている以上、経営者であることには変わりありません。

経営者であるからには、経営者としての自覚と責任を持って、1年でも長く続く、良い事業を経営していきましょう。



「信用はのれんや見た目から得られるものではなく、 確固たる信念から生まれる。」 (渋沢栄一 実業家)

2021年のNHK大河ドラマ「青天を衝け」の主人公でもあり、次の1万円札の肖像画にも選ばれた方である渋沢栄一。日本の資本主義の父とも言われています。

あまり知られてはいませんが、渋沢栄一の実績はまさに圧倒的です。約500の企業の設立・育成に携わり、日本で最初に銀行を設立した方でもあります。今の日本のビジネス・経済の礎を作った方と言っても、過言ではないでしょう。

そんな偉大な実業家である渋沢栄一はこのような言葉を残しています。

「信用はのれんや見た目から得られるものではなく、確固たる信念から生まれる」と。

ビジネスを行っていく上で、企業イメージであったり、日々の発信によるブランディングであったりを行うことは非常に重要なことです。

それらによって、お客様からの信用は高まっていくことでしょ

う。しかし、それだけでは本当の信用を得ることはできません。やはり、経営者や社員の「お客様に喜んでもらいたい」という想いや信念を行動や価値に落とし込むことによって、本当の意味での信用を得ることができていきます。

テクニックよりも、まずは人としての在り方を磨く。

明治から昭和にかけて、時代を動かした渋沢栄一の言葉は、令和の現代を生きる私たち経営者にも通ずる、深い言葉ですね。

Personal plus

Amazonブラックフライデー

11月26日から1週間、Amazonにてブラックフライデーが行われました。

ブラックフライデーとは、アメリカで生まれた感謝祭（11月の第4木曜日）の翌日の金曜日に行う大幅なセールのことです。お客様がお店に殺到して、忙しくなることや、それによって、利益が上がることで黒字になることから、「ブラックフライデー」と名付けられたそうです。

そのため、ブラックフライデーでは、多くのお店で大幅なセールが行われ、お得な買い物をすることができてしまいます。

私も、以前から必要だったものを、片っ端から購入しました（笑）

予備のノートパソコンや電子書籍用の端末、イヤホンやタッチペンなどの電子機器を中心に、事務所備品を購入し、仕事環境を整えていきました。

おかげで、トータルだと数万円単位で、節約することができました。

情報ひとつで、こんなに得ることができるんだなど、改めて情報を仕入れることの重要性を感じる機会にもなりました。

仕事もプライベートも、情報弱者だと、知らないうちに損をしてしまいます。

思わぬ損をしないためにも、日頃からアンテナをしっかりと張って、良い情報をたくさん仕入れていきたいと思います！

次回のブラックフライデーでは、何を買おうか。

また、今のうちから、リスト化していき、得しちゃいたいと思います（笑）



最後に余談をひとつ…!

今年も大変、お世話になりました。
あなたにとって、2021年はどのような1年
だったでしょうか？

私は、起業や結婚など、まさしく激動の1年
で、本当に365日の出来事かと思うほど、充
実した1年となりました。

これも、いつも支えてくださる顧問のお客様
をはじめとする周りの方々のおかげです。
いつも、ありがとうございます。

先日、税理士としての自己研鑽の一環とし
て、感染対策を万全にして、東京へ一泊二
日の研修へと行ってきました。
そこでは、「税理士とは何か？」や「税理
士の未来とは？」といったものを学び、日
本で指折りのトップ税理士の方々から、い
ろいろな学びを吸収してきました。
そこで、改めて、「**税理士はお客様と寄り
添える仕事である**」ということを再確認し、
いま自分が、税理士として、目の前のお客
様と関わっていることに幸せを感じました。

残念なことに、多くの方が、領収書の
チェックや申告書の作成を行うことが税理
士の仕事だと思っています。
しかし、実際は、そのような仕事はAIに替
わられるだけです。

では、その中で、税理士がお客様にお届け
できる価値は何かと考えたときに、私は税
理士の仕事を「**経営者の信頼できる相談相手
であり、ビジネスパートナーである**」と考
えています。

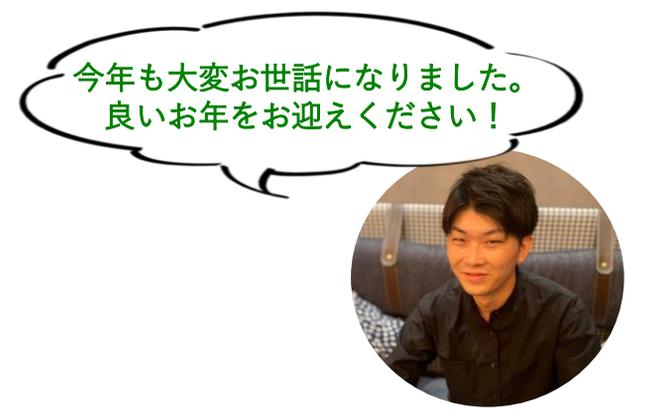
経営者の方やその周りの方々と、二人三脚
となって、一緒に事業を発展させ、安定さ
せていく。

それが、数字と経済情報と知識が集約され
ている税理士だからこそできる仕事である
と思っています。

そのため、私はこれからも、そのような信
念の元、**お客様に信頼されるビジネスパート
ナーとして、さまざまな価値を渡していきま
す！**引き続き、2022年もよろしく願いま
す！

そして、余談の余談ですが…。
新年会のお誘いもお待ちしております
(笑)

今月号のPlus+もお読み頂き、ありがとうご
ざいました！



i 今月のお知らせ

12月ということで、少しずつ慌しくなっ
てきました。

税務手続きについては、給与を支給されて
いる個人事業主及び法人の方は、12月から1月
にかけて、年末調整を行う必要があります。
年末調整では、給与の支払いを行っている
方全員のマイナンバーが必要となるため、
計画的な収集を行いましょう！

また、個人事業主の方にとっては、1月から
新たな事業年度が始まります。そんな年度
の初めに行って欲しいこととしては、「**予
算組み**」です。

目指すべき収入、経費の枠、課題の解決案
など、どうしても仕事が始まると、目の前
のことと数字に追われてしまうので、年末
年始の仕事休みの際に、ゆっくりと時間
を取って、予算組みを行ってくださいね。
立てられた予算は、また監査の際に、お見
せ頂ければと思います！