

税理士が教える

会社設立の落とし穴



知的財産権等に関する記述

【推奨環境】

このガイドブック上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

【知的財産権について】

このガイドブックは、知的財産権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意いただき、ご利用下さい。

このガイドブックの知的財産権は、太田光成に属します。

知的財産権者の許可なく、このガイドブックの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このガイドブックの開封をもって、下記の事項に同意したものとみなします。

このガイドブックは秘匿性が高いものであるため、知的財産権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

知的財産権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った

時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このガイドブックに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このガイドブックの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。このガイドブックを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

はじめに.....	5
幸せの最重要要因とは？.....	9
家族の幸せを脅かす、一番の原因.....	10
税理士が教える、幸せな家族経営3つのステップ.....	13
(ステップ1) 目標の数字を決める.....	13
(ステップ2) 必要な売上を逆算し、見える化する.....	18
(ステップ3) 数字を分解し、売上達成のポイントを探る.....	20
あなたの目標達成をサポートするのが、税理士の役目.....	26
怖そう？怒られそう？そんな存在ではダメ.....	27
お客様の声.....	30
当事務所のサポート内容.....	40
会社設立の手続き.....	41
設立後は、「領収書を送るだけ」でOK.....	42
定期的に訪問し、現状をご報告。売上や利益を一緒に考えます.....	43
融資・借入金の返済をサポート.....	43
サービスの流れ.....	44
最後に.....	46

はじめに

会社設立をお考えとのこと、おめでとうございます！

あなたが、会社設立を考え、その一歩を踏み出されたことを、心から祝福したい
と思います。

申し遅れました、私は、埼玉県志木市の税理士：太田光成と申します。



会社設立には、以下のように、さまざまなメリットがあります。

お金の面

法人化することで、資金調達にも有利になります。

金融機関も、法人の方が、個人よりも財産管理が徹底されているので、融資判断をするための情報を得やすくなるためです。

また、法人は個人と別の経済主体になるので、利益を会社に残すことができ、そのお金を次の成長に活用できます。

節税の面

個人の場合、所得が増えるほど、累進課税によって、所得税が増えます。

例えば、課税所得が 900 万円を超えると、税率は 33%。

最高 45%にもなります。

一方、法人の場合は、課税所得が 800 万円以下か？それ以上か？で法人税率が異なりますが、最大でも 23.4%です。

状況により、ケース・バイ・ケースではありますが、年間の所得額が 500 万円を継続して超えているのであれば、法人化したほうが、節税の面でも有利であ

ると言われています。

マーケティング的な面

法人化することで、信頼性や信用性が高まる、といったメリットも期待できます。

個人ではなく法人であることで、顧客やビジネスパートナーなどからの信頼を得やすくなります。

他にも、

- ✓ 優秀な人を採用しやすくなる
- ✓ 決算日を自由に設定できる
- ✓ 有限責任になり、個人の資産が差押えられずに済む

といったメリットもあります。

上記のように、会社設立には、多くのメリットがあるので、法人化を検討される方も、少なくありません。

こういった理由もあり、最近では、「会社設立ひとりでできるもん」や「freee 会社設立」といった、誰でも使えるツールが普及してきています。

しかし、ただ会社設立だけすればいい、というものではないのです。

会社設立は、いわばスタートライン。

設立してゴール！ではありません。

もっと言えば、「会社設立して幸せになる人」と「不幸になる人」がいるのです。

では、具体的に、こういったポイントに気をつければ良いのか？

私はこれまでに、100社以上の会社設立と、設立後の税務顧問を担当させて頂いてきました。

その経験を元に、会社設立で大事な3つのステップを解説させて頂きます。

幸せの最重要要因とは？

本題に入る前に、1つ、興味深い調査結果をシェアさせてください。

野村総合研究所の「生活者1万人アンケート調査」の結果によると、幸せの条件は「人と過ごすこと」という結論が出たそうです。

特に、コロナ以降、この傾向は顕著に現れているようです。

その中でも、もっとも身近な人間関係と言えば、そう、「家族」ですよ。

私も、家族と過ごしている時に幸せを感じる事がとても多いと感じます。

アイルランドの小説家であり詩人の、ジョージ・ムーアの格言にも、以下のようなものがあります。

『人間は自分の欲しいと思うものを求めて世間を歩きまわり、
そして家庭に帰ったときにそれを見出す。』

しかし、この家族の幸せを脅かすものがあるのです。

そして、それは、あなたのすぐ近くにいます。

その正体は…

家族の幸せを脅かす、一番の原因

ずばり、「不安」です。

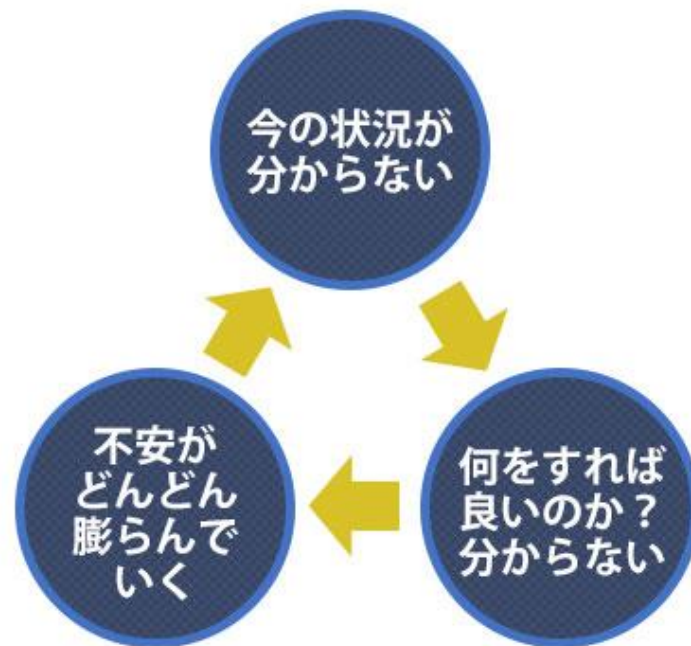
脳科学的にも、不安を感じているときには、視野が狭くなり、他人に共感できず、幸福度も低下する、と言われていました。

特に、会社を設立する方にとって、一番の不安といえば、「お金の不安」ではないでしょうか？

- ✓ このままで大丈夫だろうか？
- ✓ 今、会社のお金はどうなっているんだろう？
- ✓ 借入金は返済できる？赤字にならない？

私も、独立開業当初、こういったお金への不安に悩まされていたので、あなたの気持ちはよく分かります。

私が関与させていただいている多くのお客様から、会社設立の時によく相談されるのは、「今のお金の状況が、どうなっているか分からない」というものです。



野球監督の野村克也さんも、『不安は、行動の不足から生まれる』と話していますが、まさにその通りなのです。

不安だから行動したい。でも、何をすれば良いのか？分からない…

こういった、負のスパイラルに陥ってしまっている方を、よくお見かけします。

こういった不安は、家族関係にも影響します。

- ✓ パートナーや子供たちが話していても、仕事の事を考えていて、上の空…
- ✓ 休日も、無意識にスマホをチェックしてしまう…
- ✓ 仕事の不安でイライラし、家族に当たってしまう…

これは、本当に悲しいことです。

だからこそ私は、税理士として、あなたのお金の不安を解消したい。そう考えています。

その具体的な方法論が、次にご紹介する、3つのステップなのです。

税理士が教える、幸せな家族経営 3つのステップ

ステップ1 目標の数字を決める

まず最初にすべきなのが、「目標の数字を決めること」です。

目指すものが変われば、やるべきことも変わります。

登山で言えば、筑波山に登るのか？富士山に登るのか？エベレストに登るのか？によって、必要な準備も、トレーニングも、違ってきますよね。

会社も、これと同じなのです。

当社のお客様は、「どんどん売上を上げていこう！上場を目指そう！」という方は、ほとんどいらっしゃいません。

基本的に、家族で仕事をされていて、家族の幸せを第一に考えている方がほとんどです。

そういった場合には、まずは、「どれくらいの役員報酬がほしいか？」を考えるのが、一番分かりやすいでしょう。

あなたは、どれくらいの役員報酬が欲しいでしょうか？

500万円でしょうか？

それとも、1,000万円でしょうか？

いや、家族に良い生活をさせてあげたくて、1,500万円、あるいはそれ以上を目指していますか？

どの数字も、正解不正解はありません。

まずは、パッと思いついた数字を目標にしてみましょう。

そして、いくら借り入れがあるか？毎月の返済額は？なども加味していきます。

私は、お客様の負担は最小限で会社を設立し、設立後、経理や税金の不安を無くし、本業に集中し、お客様の目標や夢を達成できるようにサポートしたい、と考えています。

だからこそ、最初の段階で、目標や夢をお聞かせいただいております。

お客様の目標・夢の一例

例えば、当事務所のお客様に、ダンプの運転手をされている方がいらっしゃいます。

その方は、「今はまだ、ダンプ1台だが、4年以内にダンプ5台にして、作業

場も持ちたい。従業員も5人くらい雇いたい。」という目標をお持ちでした。

そこで、この後のステップ2・3で、「ダンプ5台にするには、これくらいの融資が必要なので、これくらいの利益を出せるようにしていきましょう」などとアドバイスさせて頂いています。

このように、あなたの目標に合わせて、必要なステップをお伝えし、二人三脚でサポートさせていただいております。

(余談) もっと！もっと！の呪縛

とある調査によると、人間はいつも「あと 20%収入が増えたらいいのに…」と
思っているそうです。

これは、収入の多い少ないに関係なく、ほぼ全ての人に共通とのこと。

つまり、終わりのない無限ループなのです。

結局、20%収入が増えても、「あと 20%！」「あと 20%！」と、いつまでも終わ
りのないレースをしているようなものです。

その原因は、「自分以外の評価軸を基準に、目標収入を決めてしまったこと」に
あります。

- ✓ あの人が年収 1,000 万円なんだから、自分もそうなりたい！
- ✓ 世の中の的に、年収 1,000 万円以上 = 高収入でカッコいい、と思われている
から、自分もそうなりたい！

このような、自分以外の評価軸を基準にしてしまうと、もっと！もっと！の呪縛
に陥ってしまいます。

会社設立について解説するガイドブックの中で、こんな事を言うのはあれです
が、お金は、幸せの 1つの要素でしか無いですし、手段でしかありません。

お金自体が目的になってしまうと、毎日が灰色になります。

仕事もプライベートも、不幸になってしまいます。

あなたもぜひ、「自分の幸せ」を軸に、目標額を考えてみて下さいね。

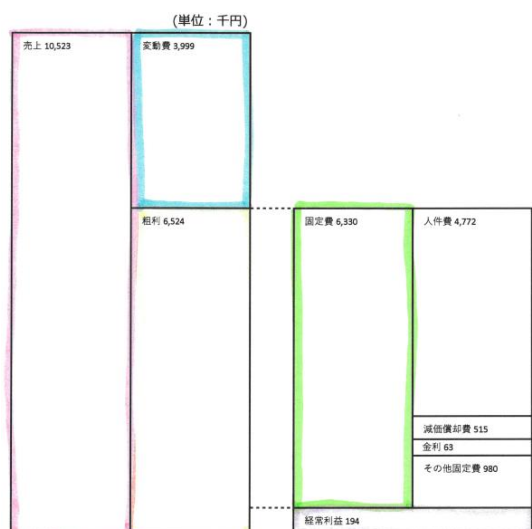
ステップ2 必要な売上を逆算し、見える化する

ステップ1で、目標の数字が（ざっくりでもいいので）決まったら、そこから、必要な売上を逆算していきます。

このとき、以下のような図を使って、説明させて頂いています。

（当事務所では、「ストラック図」と呼んでいます。）

返済損益分岐点ストラック図
(8-9月期) 返済損益分岐点
合同会社〇〇



※図の細かい見方については、文章だと非常に長くなってしまっているので割愛させて頂きます。実際にサポートさせて頂くことになった際には、丁寧に説明させて頂きますね。

普通、税関連の書類というのは、ただ数字が並んでいるだけで、パッと見では、よく分からないと思います。

『税理士の説明を聞いても、よく分からず、なんとなく分かったふりをして「はい、なるほど」と言っていました笑』

というお客様も、過去に何名もいらっしゃいました。

もしあなたが、税関連の書類が全く分からなかったとしても、ご安心ください。

上記のような図にして、丁寧に説明させていただきますので、どなたにも分かりやすいと評判いただいております。

こうして、目標から逆算して、必要な売上を見極めます。

ステップ3 数字を分解し、売上達成のポイントを探る

最後に、「どうすれば、必要な売上を達成できるか？」を考えていきます。

例えば、必要な売上が3,000万円で、今の売上が2,000万円だとしたら、その差である1,000万円をどうやって稼ぐか？を考えます。

売上を伸ばすにしても、「単価を上げる」「客数を増やす」「リピート率を上げる」など、やることは様々です。

また、「固定費を減らす」などの選択肢もあります。

あなたの事業に合わせて、現実的な方法を一緒に探し、ご提案していきます。

大切なのは「集客」だけではない

売上の基本原則は、「客数×単価×リピート率」です。



どの要素も、すべて重要です。

しかし、多くの人は、「客数」を増やすことばかり考えがちです。

例えば、本屋さんのビジネス書のコーナーを見てみてください。

「集客」「マーケティング」のような本が、たくさん目につくと思います。

確かに、集客して客数を増やすのは、大切なことです。

しかし、「単価」が安ければ、たくさん集客しても、利益は少ししか増えません。

逆に、広告費などがかかって、赤字になってしまうこともあります。

このように、何か1つ（この場合、集客）だけにとらわれるのではなく、全体を

見て、あなたが今何をすべきか？を見極め、行動していくことが大事なのです。

既存客の大切さ

世の中的に、新規客を集めることばかりが強調されている節があります。

しかし、もっと大事なお客様がいるのです。

それは、「既存客」です。

既存客の皆さんは、一度でもあなたの商品・サービスを購入してくれています。

つまり、あなたの価値を分かっている、信頼してくれているのです。

マーケティングの父：フィリップ・コトラー氏は、以下の「1：5の法則」というものを提唱しています。

【1：5の法則、とは？】

新規顧客に販売するコストは、
既存顧客に販売するコストの5倍かかる

つまり、「新規客に売るのは、既存客に売るより、5倍も大変」ということです。

逆に言えば、既存客は、あなたを信頼してくれているので、新規客に売るより、5倍簡単に売れる、ということでもあります。

実際、これを裏付ける、以下のような調査結果もあります。

- ✓ **【調査結果 1】** 調査会社マーケットメトリクス：既存客が繰り返し買ってくれる可能性は60～70%に対し、新規客はわずか5～20%。
- ✓ **【調査結果 2】** マッキンゼー：リピート客は、新規客より、214%多く支払ってくれる。
- ✓ **【調査結果 3】** 顧客維持率を5%上昇させれば、利益が25～100%上昇する。

既存客にアプローチする大切さが、分かって頂けたでしょうか？

特にアプローチすべき「お得意様」のを見つけ方

もっと言えば、既存客の中でも、「喜んで、あなたに多くのお金を支払ってくれるお客様（お得意様）」が存在します。

80:20 の法則をご存知でしょうか？

【80:20 の法則、とは？】

20%の原因が、80%の結果を生み出している、という法則

この法則から言えば、「あなたの売上の 80%は、わずか 20%のお客様（お得意様）に頂いている」とも言えるのです。

この 20%のお客様を見つけ出し、この人たちに集中してアプローチすることで、より効率よく売上アップしていくことができるのです。

多くの会社は、新規集客にばかり目が向いていて、既存客を放ったらかしにしています。

でも、それって、失礼ではないでしょうか？

せっかくあなたの価値を理解してくれて、お金を払ってくれた既存客を、「釣った魚に餌をやらない」なんて…。

これでは、あなたもお客様も、不幸まっしぐらです。

既存客にアプローチすることで、お客様もさらなる価値を受け取れて、あなたもお金に恵まれる。

お互いが幸せになれる、ということです。

ただ、普段の売上などを管理していないと、「誰が上位 20%なのか？」が分かりませんよね。

当事務所では、あなたと一緒に過去の売上を分析して、誰が上位 20%のお得意様なのか？お伝えします。

必要であれば、ぜひお声がけください^^

以上の3ステップに沿って進めていくことで、「会社設立して終わり」にせず、「あなたの目標を達成するために、具体的に、何をすればいいのか？」まで落とし込んでいくこと。

これが、とても大事なのです。

あなたの目標達成をサポートするのが、 税理士の役目

私は、「税理士は、ただ記帳代行や、決算申告をしているだけではダメだ」と考えています。

(あなたにも、そういった、「手続きだけの税理士」には、依頼してほしくありません。)

- ✓ 損益分岐点はどこなのか？
- ✓ 借入金を返済するには、どれくらいの売上が必要なのか？
- ✓ あなたが求める役員報酬を得るのは、どれくらいの売上が必要なのか？
- ✓ どのくらいの売上になると、どれくらいの税金になるのか？

これらを分かりやすくお伝えし、そして、その後の具体的なアクションについても、一緒に考えていく。

これが、税理士のあるべき姿である、と考えています。

怖そう？怒られそう？そんな存在ではダメ

また、よく「税理士は、怖そう、怒られそう」のように思われている方もいらっしゃいます。

税理士の業界のイメージ的に、「かたそう」「話しづらそう」といったイメージもあるでしょう。

しかし、そういった雰囲気では、思っていること、悩んでいることを素直に話せず、お互いにとって長くいい関係は築けません。

だからこそ私は、ある意味、「税理士らしくない」雰囲気を大事にしています。ちなみに以下は、無料相談の風景です。



お客様にも、「太田さんは話しやすい」「何でも話せる」「税理士っぽくない感じがありがたい」と、好評頂いております。

具体的には、以下のような対応を心がけております。

税理士が直接対応

税理士である私、太田が、直接対応しますので、回答が早く的確です。

また、訪問回数も、お客様のご希望に合わせて決めています。

毎月会いに来てほしい、という方には、毎月お伺いしますし、
3ヶ月に1回くらいでいい、という方もいらっしゃいます。

チャットや携帯電話で気軽に連絡が取れる

質問やご相談があれば、チャットワークやお電話で、お気軽にお問合せください。

また、当事務所では、マネーフォワードを使って、会計作業を行っています。

必要な情報があれば、すぐに共有できますし、数字の見方も分かりやすく説明させていただきます。

数字の羅列された表だけでなく、図を使って説明

数字が苦手な経営者の方にも分かりやすいように、損益等を図にしてイメージして貰えるようにしています。

お客様の状況に合わせて、 具体的なアクションも一緒に考えます

前述の通り、お客様に合わせて、

- ✓ 「どんな目標・夢をお持ちか？」
- ✓ 「それに対して、現状との差はどれくらいか？」
- ✓ 「では、次に何をすればいいか？」

を、順序だてて、分かりやすく説明させていただきます。

お客様の声

会社設立や税金はお手上げ状態でした

合同会社 Tokyo Happenix
大沼 宏則様
映像プロダクション

サラリーマン時代、いつかは今まで培ったノウハウや人脈を活かして独立し、会社を経営したいと夢見ていた私。



売上に関してはある程度上げられる自信はありましたが、**経理・会計には疎く、会社設立や税金、社会保険の手続きに関しては全くのお手上げ状態でした。**

そこで、インターネットで色々と調べたり、知り合いに聞いたりした結果、会社設立をするならひとまず税理士に相談すべし、と分かりました。

インターネットであかり税務会計事務所のホームページを見つけて、太田さんのことを知りました。

今まで税理士の人と話したことがなく、どちらかという「怖そう」「堅そう」というイメージ。

しかし、**太田さんに実際会ってみると、気負うことなく和やかな雰囲気**で相談することができました。

太田さんに会社設立、経理、税金、社会保険の手続きをサポートしていただけることが分かり、会社設立からお願いすることにしました。

そこからは、あっという間。

電話やチャットでやりとりして、会社設立に必要な資料を揃えたら、**税務署への届出や社会保険の手続きも太田さんに丸投げして、無事に独立することが**できました。

自分で毎月の会計ソフトを入力しようとするのと時間的にも精神的にも負担が大きいです。が、**私がやるべきことは太田さんに資料を送るだけ。**

苦手なことや知識のないことに時間を割くよりも、得意なことに注力したほうが心の安定とパフォーマンス向上につながると思います。

今はストレスなく自分の仕事に向き合っています。

**会社設立を完全お任せできました。
会計ソフト入力や税務手続きも、
丸投げさせてもらってます。**

**KOTARO HORIUCHI 株式会社
榎戸 孝行様
建築設計・デザイン業**

個人事業主のため、会計ソフトへの入力や申告書の作成は自力で行っていましたが、専門用語などあまりよく分かっておらず、

「これで合っているのか」

「余分な税金を払っているのでは……」

「経費に含めるものとそうでないものとの違いは？」

といつも不安に感じていました。



次第に売上も上がってきて、税金の負担を重く感じており、そろそろ法人化したほうがいいのではないかと悩んでいました。

そんなとき、知り合いに太田さんのことを紹介して貰いました。

お会いする前にホームページを拝見して、年齢も近く感じが良さそうな人だったので、この人に相談してみようと思い、連絡しました。

実際に会ってみると、太田さんは話やすく穏やかな人でした。

相談の結果、私の場合は今のまま事業を続けるよりも法人化したほうがメリットがあることが分かり、太田さんに会社設立とその後の税務顧問を依頼しました。

会社設立にあたり、太田さんに言われた書類をいくつか準備して、会社名等を決めて、後は完全にお任せできたのでとてもスムーズに進みました。

**また、今までは自信がなかった会計ソフトへの入力や税務手続きも、太田さん
にお願いすることで気が楽になりました。**

事務作業をする時間と精神的負担が減り、余計なことを考えず本業に集中できるようになったのは太田さんのお陰です。

驚いたのは、以前は経費に入れずに捨てていた領収書が、実は経費扱いにできたことです。

太田さんに聞いたことで大きな節税効果がありました。

迷ったときはチャットで気軽に質問できるので助かっています。

税理士 = 堅そう、が 良い意味で裏切られました

合同会社サートステージ
石川 正様
電気工事業

今の会社を設立する前は、個人事業主として、別の税理士事務所に会計記帳や申告書の作成をお願いしていたことがあります。

税理士事務所には一般の従業員も多く、私の担当者は税理士の資格がない人でした。

そのせいかどうかは分かりませんが、質問をしても回答が遅く、回答内容が不明確で「よく分からない」と感じることもしばしば。

また、事業の相談をするには信頼関係が大事だと思っていますが、何となくとつつきにくい印象を与える人で、不安を感じていました。

そんななか、取引先との関係で法人成りすることに。

ちょうど良いタイミングだと思い、別の税理士に変更することにしました。

インターネットで税理士を検索したところ、太田先生がお子さんと撮った写真や文章が目にとまり、その親しみやすさに魅力を感じました。

さっそく無料相談に行ってみると、太田先生は思った通りとてもフランクなお人柄で、「税理士は堅い人多そう」というイメージが良い意味で裏切られました。

また、今まで分からないままにしていた疑問や不安も聞いてもらい、解決したことで気分がスッキリしました。

これまでの経験から「税理士さんは話やすく長く付き合える人が一番！」と思っていたので、法人設立から太田先生に依頼することに決めました。

太田先生と相談しながら個人事業の廃業と会社設立のタイミングを決めて、それに伴う諸々の手続きをすべてお願いしました。

会社設立には煩雑な手続きが必要ですが、先生からその時々に適したアドバイスを貰えたので、特に困ることはありませんでした。

設立後は定期的にお会いして、会社の損益の状況の説明を受けています。

前の税理士のとき時はよく分からなかった現状の利益や、いくら売上があれば借入金を返済できるか、いくら売上があれば赤字にならないのかなど、

具体的な数値を分かりやすく図表を使って説明して貰えるので、非常に助かっています。

そのほか、「こんなことを相談してもいいのかな……」と思える小さな悩みも、太田先生には気軽に相談できます。

税理士を太田先生に変更して本当に良かったです。

**自己判断で会社設立しなくて、
本当に良かったです。**

**JFT 株式会社
福永様
旅行業**

昔から雇われるのではなく起業したいと思っており、家族の応援もあって、会社を辞めたタイミングで独立できることになりました。

個人事業のほうが手続きは楽ですが、私は最初から法人化するつもりでした。

なぜなら BtoB の仕事なので、個人事業では信用度が低いとみなされるからです。

インターネットで調べると、今は無料の会社設立サービスがあり、簡単に書類の作成ができるようです。

しかし、起業した先輩から「**会社経営ではやるべきことが多岐に渡るため、税理士と契約しないと難しい**」と聞いていたので、後々のことまで考えると税理士にお願いしたほうがいいのか？という気になってきました。

そこで、家の近くで良い人が居ないか、探してみることにしました。

志木駅近辺の税理士を探したところ、太田先生のホームページを見つけて、無料相談の予約の電話を入れました。

会社設立くらいなら自分でも頑張ればできると思っていましたか…

太田先生に話を聞いてみて、大きな誤解だったと気づきました。

「資本金の金額」や「会社の定款に記載する目的」など、最初にきちんと考えておかないと、会社の設立後に困る可能性があると言われてからです。

自分の判断だけで会社を設立するのはリスクがあることが分かり、専門家である太田先生に会社の設立を依頼し、アドバイスを貰うことに決めました。

太田先生に会社設立後の融資獲得や許認可の取得の予定を伝え、それに合わせた形で会社の設立をお願いしました。

設立後の融資も太田先生に手伝ってもらい、許認可に関しては、専門の行政書士さんをご紹介いただき、無事に取得できました。

自分の判断だけで会社設立しないで、ちゃんと専門家の人に相談して本当に良かったです。

当事務所のサポート内容

- ✓ 税務のことがさっぱり分からない、何をすればいいのか？も分からない
- ✓ 社会保険、経理も何が何だかよく分からない
- ✓ そもそもやり方があってるかわからないけど、なんとなくやってきた
- ✓ 利益を出ているのか？確認したい
- ✓ 会社を設立した後、経理や税金の手続きをどうやっていくのか分からない、不安
- ✓ 個人の時はできたけど、申告書も違うし、周りも税理士をつけたほうが良いと言っているので…

当事務所では、上記のようなお悩みを解決できるよう、以下のようなサポートを行っています。

会社設立の手続き

「会社を設立したいけど、どこの誰にお願いしたらいいのかわからない…」

こんなお悩みを、よく聞きます。

会社設立には、

- ✓ 定款作成
- ✓ 資本金の払込み
- ✓ 登記書類の作成
- ✓ 登記申請
- ✓ 登記後の各種行政への手続き

など、多くの作業が必要になります。

これらの手続きを、すべて無料で対応させていただいております。

補足：人生で1回しかやらない手続きに、 お金と時間を使いますか？

税理士である私がこうってしまうと、手前味噌で恐縮ですが、会社設立の手続きは、専門家に依頼されることをお勧めいたします。

会社設立の手続きは、基本的に、1回しか行いません。その1回しか使わない知識を学ぶ時間は、非常にもったいないと言えます。

また、あなたの状況に合わせた手続きが必要ですが、ネットには、あなたに合うやり方は載っていません。

よく分からないままに手続きしてしまうと、法的に不利な内容で会社設立してしまい、お金を損してしまう可能性もあります。

あなたの大切なお金と時間を守るためにも、会社設立は、専門家にお任せください。

設立後は、「領収書を送るだけ」で OK

税務に時間を取られてしまうと、本業はもちろん、ご家族と過ごす時間も減ってしまいます。

当事務所にお任せ頂ければ、あなたは、「領収書を送るだけ」で OK です。

毎月の記帳や、決算申告なども、すべて代行いたします。

税金はもちろん、社会保険の手続なども、丸投げしてください。

定期的に訪問し、現状をご報告。 売上や利益を一緒に考えます

定期的にお会いし、会社の売上、経費、利益の状況を報告、代表者の今後の話（売上、設備投資、借入、人員など）を聞きながら、当年分の利益の予想、納税予想、節税対策のご提案をいたします。

このような話をする中で、

- ✓ 売上を上げるにはどうしたらいいのか？
- ✓ 利益を出すのはどうしたらいいのか？

を、一緒に考えていきます。

報告する資料や私との会話の中で、売上を上げる方法や経費を減らして利益を出す方法を考えるキッカケになるように努めております。

融資・借入れの返済をサポート

お金の流れ（キャッシュフロー）を見ながら、返済をサポートいたします。

なお、サービスの料金は、以下をご参照ください。

<https://akari-tax.net/service/>

サービスの流れ

(1) お問い合わせ

メールか電話でお問い合わせ頂きます。無料相談の日程調整をします。

(2) 無料相談

無料相談を行います。

事務所への来訪でも、ご依頼者様指定の場所への訪問でも、どちらも可能です。

無料相談では、お客さまの現状や今後の展望や希望をお聞きし、

- ✓ 会社設立の流れや費用
- ✓ 設立に伴いお客さまでやって頂くこと
- ✓ 設立後、税理士が何をやって、お客様は何をするかの説明
- ✓ 税理士の費用

などについて説明いたします。

(3) 会社設立

お客さまとやり取りをしながら、会社設立の手続きをします。

(4) 会社設立後、顧問契約開始

あなたは、毎月、領収書を送るだけ。

あとは全て、当事務所にお任せください。

定期的に訪問し、一緒に会社を成長させていきます。

最後に

- ✓ 当社のお客様は、「どんどん売上を上げていこう！上場を目指そう！」という方は、ほとんどいらっしゃいません。
- ✓ 基本的に、家族で仕事をされていて、家族の幸せを第一に考えている方がほとんどです。

先ほど、上記のようにお伝えしました。

そして、私自身も、無理な拡大を目指すのではなく、家族の幸せを第一に仕事しています。

妻と息子と犬（柴犬）との時間を大切にしたいので、都内ではなく、家から車で10分くらいのところに、事務所を構えました。

家族あっての、仕事です。

いくら売上が伸びても、家庭が崩壊していたら、そこに幸せはありません。

だからこそ私は、同じような想いをお持ちの方を全力でサポートしたい。

そう考えています。

あなたがもし、会社設立をお考えで、この想いに共感して頂けたなら、まずは無料相談をご利用ください。

あなたにお会いできる日が来ることを、心から願っております。