

法人版

美容室オーナーのための

9つの

節税

テクニック

ベネフィット税理士法人

伊澤真由美【美容室顧問税理士】

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権はベネフィット税理士法人に属しています。

著作権者の許可なく、このレポート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。

このレポートに書かれた情報は、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。

このレポート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。

このレポート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。

【推奨環境】

このレポートに記載されている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader を下記のページよりダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

目 次

はじめに	4
第 1 章 所得分散	6
(1) 社長のお給料、いくら出せばいいの?	6
(2) お給料ってすごいんです	7
(3) 分散すればいいんです	10
第 2 章 経費	12
(1) 生命保険で退職金!?	12
(2) どうすれば社宅にできる?	15
(3) 交際費にしないテクニック	16
第 3 章 消費税	17
(1) 最初が肝心。消費税の節税	17
(2) 簡易課税を使わない手はない!	19
(3) こうすれば最もお得! 究極! 消費税節税方程式	21
開業後から消費税を節税し続けるための流れ	24
おわりに	25

はじめに

税理士は、日本全国に約8万人います。

その中で、おそらく日本で一番たくさん美容師さんとお話ししたことがある税理士は自分ではないかと思います。

開業準備中の方、開業直後の方、何年か経営して店舗展開を考えている方、複数のお店の運営に携わっている方、後継者について悩み始めた方。

ステージは人によって様々ですが、美容師の皆さんに共通しているのが

- ・ 経理や事務はあまり得意ではない
- ・ やらなきゃいけないっていうことはわかっている。
- ・ でも、どうしたらいいかわからない。

といったこと。

結局、「何していいのかわからない」ので、税金は後回しにしていまいがちなのです。

ですが、「税金は知らないで損をしてしまうことが多い」です。

例えば、特に法人で開業するときに重要なのが、

「青色申告の承認申請書を3か月以内に出さないと、青色申告で申告できなくなってしまう」

ということです。

申告には青色と白色があります。

青色申告には、いろいろ特典があるのですが、その中でも重要なのが、繰越欠損金という制度です。

初年度だと、売上が思うようにあがらず、赤字になってしまうなんてことは結構あると思います。

これが白色申告だと、その年の税金がゼロというだけで終わりになってしまいます。一方、青色申告の場合、初年度の赤字を翌年以降の黒字と相殺することができます。

具体的な数字で見てください。

1年目 赤字が 300 万円 → 税金はゼロ

2年目 黒字が 300万円

△300万円（1年目の赤字） → 差引ゼロで税金もゼロ

青色申告の場合、1年目の赤字と相殺して2年目の利益をゼロにできるので、2年目も税金がかからない、ということになります。

ところが白色申告の場合には、1年目の赤字はそこで切り捨てられてしまい、2年目の黒字 300万円に税金がかかることになります。

このように

「知っていれば節税できるのに、知らないために損をしまう」ことはいろいろあります。

後回しにしていると、もったいない。でも面倒な話は苦手…

これは、そんな美容室のオーナーのための小冊子です。

あまり難しい話は抜きにして、法人向けに使える実践的なお話をしていきたいと思います。

第 1 章 所得分散

(1) 社長のお給料、いくら出せばいいの？

まず法人で一番大きい節税のポイントは、「役員報酬」です。

役員報酬とは、あなたが美容室のオーナーの場合、「あなたの毎月の給料」のことを指します。

個人事業主では自分にいくら払っても、給料として経費になりません。

一方、法人を設立すると、

「社長(自分)に対して払う給料は 役員報酬として会社の経費になります」

美容室の事業全体で考えると、所得を法人と個人に分散することができるのでそれだけでも節税につながります。

基本的に税金というのは、一か所に所得が集中すればするほど、高くなってしまいます。

ですから、金額を決めるときにも「所得は分散する」というのが、一つポイントになります。

(2) お給料ってすごいんです

法人を設立して役員報酬を支払うと、それは法人の経費になります。

これは法人側のメリットです。

これに加えて、受け取る個人の側でもメリットがあります。

それは「役員報酬を支給すると、個人としては『給与所得控除』が使える」ということです。

個人事業主の事業所得を計算する場合は、必要経費というものがありますが、給料の場合には、原則、経費として差し引かれるものではありません。

そこで「経費の代わりとして一定の金額を差し引きましょう」というのが給与所得控除です。

これも具体例でお話しします。

例えば、1,000万円の給与収入があったとすると、給与所得控除は195万円です。

すると、課税される給与所得の金額は805万円になります。

収入金額である1,000万円に直接税金がかかるわけではないので、個人の税金を計算する時にメリットがある、ということになります。

ただし、役員報酬の支給には注意点があります。

「役員報酬の金額は一度決めたら原則1年間は毎月同額でなければいけない」というルールがあるのです。

例えば、最初に毎月50万円と決めたら、1年間は毎月50万円としなければならない、というのが大前提です。

利益が出たから決算前にたくさん出して調整しよう、ということとはできない決まりになって

います。

役員報酬の金額を変更するには、**1年に1回の『定時株主総会』**での手続きが必要です。

1年に1回の決算後、2か月以内に定時株主総会を開催するのですが、原則としてそこでだけ変えることができます。

例えば、1期目は自分の毎月の給料を月50万円にしたとしましょう。

2期目は思ったより調子が出てきて、利益がもっと出そうな場合には 2期目からは毎月80万円にしましょう、などということを決めるのが定時株主総会です。

ちなみに、**株主総会は中小零細企業の場合、実質は書類だけの話です。**

上場企業などであれば、株主と社長、経営陣は別の人なので、1年間の成績などを株主総会で株主に報告しなければなりません。

一方、中小零細企業の場合だと社長イコール株主なので、株主総会はほぼ形式上の話です。ただし、手続きは手続きなので、ルールを守る必要があります。

税務調査の際に株主総会議事録がなかったとすると、何の手続きもせずに勝手に変えたの？という話になってしまいます。

ですから、きちんと手続きをして変更をしたことがわかるように、株主総会議事録を作成して保存しておく必要があります。

また、先ほどお話したように、役員報酬は原則として「毎月同額」でなければいけません。

つまり**社長や役員に関しては歩合をつけたりはできない**ということになります。

もう一つ、注意が必要なのが、**役員に賞与を払っても原則として経費として認められない**、ということです。

例えば今月20日に従業員に賞与を支給する予定があるから、それに合わせて、役員にも賞与を出そう、というようなことをすると、これは税金計算上、法人の経費になりません。

仮に100万円を社長に賞与として支払ったとしても、この100万円は税金計算上は経費にならず、そればかりか、もらった個人の側では税金がかかります。

では、毎月の同額支給のほかにも支給したい場合はどうすれば良いか、と言いますと

「事前に届出を出して条件を満たして支払をすれば経費として認めます」

という制度があります。この場合も、株主総会の手続きを踏んだうえで事前に届出を提出し、ルールを守って支払う必要があります。

役員の場合、一般の従業員とは異なる点があるので、十分に注意しましょう。

(3) 分散すればいいんです

給与関係で節税の 3 番目のポイントは、**家族に給与を支払って所得を分散すること**です。

個人事業の場合でも、

**「青色申告で届け出を出すと、青色事業専従者に対して
給料を出しても経費として認められる」**

という制度があります。

けれど、これはあくまで専従者でないと認めません、という制度なので、その事業にきちんと従事していないと認められません。

一方、法人の場合、個人事業の場合ほど従事していなくても、給料を出すことが可能です。

例えば他で収入があっても、その会社でも役員として仕事をしているということであれば、給料を出してもそれは法人の経費と考えられます。

具体的な数字でお話ししましょう。

もし個人事業の美容室に毎月100万円の利益が出ている場合、この利益はまるまるオーナー個人の所得になってしまいます。

これを法人にした場合、まず半分の50万円を自分に対して役員報酬として支払うとします。

すると、利益100万のうち、法人に残るのは50万円です。

さらにこの残った50万円のうち、10万円は妻に、10万円を自分の父親に役員報酬として支払うとすると、法人の利益は30万円になります。

こうすると所得が分散されるので、税率も低いところに 収まってくるということになります。

ところで、こんな疑問をお持ちではないでしょうか。

・どの程度、役員報酬をだしても法律的に問題がないか？

・どういうふう to 所得を分散させればどれくらい節税になるのか？

この辺りのバランスなどは、どれくらい利益が出ているのかも把握しなければなりませんから、税理士に相談することをおすすめします。

第2章 経費

(1) 生命保険で退職金！？

次はオーナーに支払う「退職金」についてお話しします。

法人の場合は、これも経費になります。

個人事業主だと事業主や事業専従者に対して退職金を支払ったとしても経費になりません。

一方、会社として社長に「役員退職金」を支払った場合は、経費として認められます。

実は、これが大きなメリットになるのです。

退職金は個人の所得としては「退職所得」として、給与所得とはまた別の所得とされます。

そして、**退職所得というのは給与所得に比べて税金面で優遇されています。**

なぜかという、退職金は一般的には退職したあとの生活のためのお金なので、あまり税金をとらないようにしましょうということになっているのです。

オーナー＝社長の中小企業であれば、どれくらいの給料を出すかというのは社長自身でコントロールできます。

もし生活するのに問題がなければ、毎月の給料を抑えておいて、会社で貯めておき、自分が退職するときにまとめて一気に支払った方が税金面では安くてすむ、ということもあり得ます。

そこの兼ね合いで、よくある手として**生命保険**があります。

個人で生命保険に入っている場合、どれだけたくさんの種類、多額の保険に加入していても生命保険料控除は最大で12万円しかありません。

一方で、法人で生命保険に加入すると、保険の種類や契約内容にもよりますが、**50%が経費になるタイプのものがあります。**

更に、今年はたくさん利益が出そうだから、新しい保険に入りましょうという場合に**保険料を1年前払いすると、支払った年の経費になる**、という手も使えます。

間もなく決算で利益見込みを計算してみたところ、かなりの利益が出そうだと、なった場合に、1年分の保険料500万円を前払いした場合、約半分の250万円をその年の経費にすることができます。

法人の場合、個人に比べて非常に節税効果が大きいですということですが、法人の場合に**会社の経費で社長の生命保険を支払うことが出来るのはなぜか**、と言いますと、

会社にとってみると、社長が倒れるのは大きなリスクだからです。

多くの中小企業の場合、社長の稼ぎが売上げの多くを占めていて、文字通り、会社を背負っています。

もし社長に万が一のことがあったときのために、保険をかけるというのが本来の目的です。

そしてその本来の目的のほかにもう一つ、生命保険に加入する目的として**生命保険金を退職金にあてる**ということがあります。

一般的には長期の定期保険利用することが多いのですが、仮に65歳の時にリタイアしようという予定の場合、解約返戻金が65歳頃最大になるように保険を組み立てます。

すると、毎年支払う保険料の一部を経費にしながら、会社の外で退職金のためのお金がたまっていくようなイメージになります。

そして仕事を辞める時に、保険を解約します。

例えば 2000 万円の保険をかけていたとすると、それが会社に2000 万円で戻ってきます。

この場合、支払った2000万円の保険料のうち1000万円は支払ったときに経費になっています。

すると、解約して戻ってきた時は、逆に1000 万円の利益が出ます。

そこで、この**解約返戻金を元手にして退職金を支払います**。

会社としては、保険金収入が 1000万円入ったと同時に退職金を 1000 万円支払う。すると、会社としてはプラスマイナスゼロになりますから、税金はかかりません。

しかも会社には2000万円の現金が入ってくるので、差引き1000万円は会社に残ります。

中長期的に考える必要がありますが、法人なら、こんなこともできるのです。

(2) どうすれば社宅にできる？

次に「社宅」について、お話ししましょう。

個人事業の場合、オーナーの住宅の家賃のうち住居部分については、経費にはなりません。

一方、法人の場合、

オーナーや社員の住居を会社で契約して社宅扱いにすると家賃が法人の経費になります。

ただし、これにはいくつか条件があります。

まず、住居を法人名義で契約して、法人から家賃を支払う必要があります。

次に、家賃の一部を個人で負担しなければなりません。

契約名義が個人のままではいけませんし、家賃の全額を会社で負担すると社宅とはみなされなくなってしまいます。

社宅と認められない場合、会社が負担した家賃は住んでいる個人の給与とされ、課税されることになりますから、注意が必要です。

(3) 交際費にしないテクニック

次に「交際費」のお話です。

個人事業主の場合、交際費でも会議費でも、事業に必要なものは全額経費になります。

ところが、中小企業である法人の場合、交際費が1年で800万円を超えると、超えた部分は税金計算上経費になりません。

どういったものが交際費に該当するかというと

- ・ 仕事で付き合いのある方の接待（飲食代）
- ・ 取引先へ出す結婚祝い
- ・ 取引先の方が亡くなったときに出すお花代
- ・ 取引先などに渡す贈答品

といったものがあげられます。

このうち、飲食代については、一つ節税するポイントがあります。

1人当たり10,000円以下の飲食代の場合には、交際費から外すことができます。

（なお、この10,000円という基準は2024年4月以降の支払の場合で、それ以前は5,000円でした）

例えば、総額3万円の場合でも、4人で行って3万円だとしたら、1人当たり10,000円以下になるので、そういう場合は交際費から除外して良いということになります。

ただしこれには条件があって、

領収書などに参加した人の名前などを記録しておかなければなりません。

小規模なお店であれば、年間800万円を超えることがないかもしれませんが、規模が大きくなれば、その分交際費が増えることもあり得ます。

知っていれば、使えるポイントです。

第3章 消費税

(1) 最初が肝心。消費税の節税

消費税で節税する方法について、お話しします。

まず、**法人設立時の資本金を1000万円未満にする**というのも重要な節税のポイントです。

法人は、事業年度開始の日に資本金が1000万以上だと、設立第1期から消費税の課税事業者になってしまいます。

ところが、資本金1000万円未満であれば、通常、**設立第1期目の消費税が免税になります。**

また、設立2期目においても**前年の最初の半年間の売上高または給与支給額が1000万円以下であれば、2期目も消費税が免税になります。**

なお、法人の場合、社長に払う役員報酬もこの給料の中にカウントされます。

自分の給料も含めて1000万円以下なので、事業を開始してからの半年間に自分に多額の給料を払ってしまうと、従業員の給料と合わせて1000万円を超えてしまう可能性があります。

半年で1000万円なので、1か月あたりの給料の総額を約166万円以内におさめれば良いことになります。

仮に自分以外の従業員全員の給料の合計が月100万円くらいの場合、自分の給料は60万円くらいに押さえます。

そうすると、月の給料の合計が160万円、半年で1000万円未満になり、2年目も消費税が免税になるわけです。

ところがこれを何も考えずに自分にたくさん役員報酬を出してしまったり、最初の半年の給料の総額が1000万円を超えてしまうと、2年目からは消費税が課税事業者になります。

ですので、最初に出す給料というのは非常に重要です。

特にこれは、個人事業主から法人になった場合にありがちなケースです。

独立するときに最初から法人を設立する場合に、最初はそんなに売上げが立たないので、こういう問題はあまり出てきません。

けれど、個人事業主で何年か営業した後に法人化した場合、ある程度売上げが出ているので、半年で1000万円くらいは超えてしまいます。

そうすると、給料の金額がポイントになるわけです。

最初の半年の給料が1000万円を超えなければ、消費税は免税ですから
自分の給与である役員報酬でコントロールする
という点が重要になります。

(2) 簡易課税を使わない手はない！

消費税の申告をする際の計算方法に「簡易課税」という制度があります。

一般的な美容室であれば、使えるならば使いたいメリットがある制度です。

少し難しいかもしれませんが、知っているとかなりお得な話なのでお話しします。

消費税の申告をする際の計算方法には「原則課税」と「簡易課税」という 2 種類の方法があります。

「原則課税」（一般課税とも言います）は、その名のとおり原則的な計算方法なので、まずはこちらから説明します。

原則課税では、「預かった消費税」から「支払った消費税」を差し引いた残りが納税する金額になります。

例えば、3000万円の売上げがあったとすると、消費税は10%なので、300万円の消費税をお客様から預かっていることになります。

一方で、支払っている消費税もあります。

店舗家賃や光熱費、材料の仕入れなどをする場合には、相手先に代金と消費税を一緒に支払います。

仮に消費税がかかる経費が1000万円、消費税が10%とすると、支払った消費税は100万円です。

預かった消費税300万から支払った消費税100万を差し引いた残りの200万円を納付する、これが原則課税の場合の計算です。

もうひとつの計算方法「簡易課税」の場合は、支払った経費の分の消費税は無視して計算します。

「簡易」というのは計算を簡易にできるように、という意味なので、

売上の消費税300万円×割合＝納付する金額、というふうに計算します。

この割合は、売上の種類ごとに決められています。

美容室の技術売上の場合は50%なので、300万円×50%=150万円となります。

このように計算方法が違うので、どちらで計算するかで納付する金額にも差が出ます。

一般的な美容室の場合は簡易課税のほうがお得、とお話ししましたが、それには理由があります。

通常、美容室の一番大きな経費はスタッフの給与、人件費です。

そして給与には消費税が含まれていません。

人件費以外で支払っている消費税は、当然少なくなります。

ですから、原則課税で計算すると納付する消費税が多くなるのです。

簡易課税で計算すると、実際に支払っている消費税よりも多い金額を差し引けることとなり、その分、納税を少なくすることができるのです。

なお、この簡易課税制度を使うには、前期中に届出書を提出する必要があります。

知らないで何もしないでいると、自動的に原則課税で計算しなければならなくなります。

また、簡易課税制度が選択できるのは2年前の課税売上高が5000万円以下の場合です。

規模が大きくなると原則課税しか使えなくなりますので、その点もご注意ください。

(3) こうすれば最もお得!究極!消費税節税方程式

最後に究極の節税である、「分社化」についてお話しします。

資本金1億円以下の中小法人の場合、法人税の税率は

所得が800万円以下の部分は15%

800万円を超えた部分は23.2%

とされています。

(平成 24年4月1日から令和7年3月31日までの間に開始する事業年度)

例えば、仮に1600万円の所得が出た場合、800万円までは税率15%が適用されますが、残り800万円については、23.2%の税率が適用されることになります。

これを800万円と800万円の2つに分けることで、税率はどちらも15%ずつで済むということが、法人であれば可能です。

個人事業の場合、個人事業主はあくまでひとりなので、お店がいくつ出来ようが美容室以外の商売をしようが、すべてひとりの個人事業主の所得になります。

法人の場合は、別々に法人を設立すれば、法人ごとにわけて考えることになります。

ただし、なんの理由も理屈もなしに分けてしまうと、脱税じゃないか、というふうに税務署ににらまれる可能性があります。

ですから、美容室ならば例えば、

- ・店ごとに分ける
- ・持株会社を作って分ける

などのように、きちんと理由があるような形で分ける必要があります。

美容室だと、お店を沢山作るケースがありますから、店舗ごとに分かれているのは合理的だと思います。

さらに、タイミングを見計らいながら、会社を分けていく。

そして、また会社を設立するときに

資本金を1000万円未満にすれば、消費税を免税にすることもできる

ので、そこでも節税のメリットが出ると思います。

仮に、個人事業でスタートして、3年目で法人化し、その年は3000万円の売上があったとします。

そして4年目に5500万円の売上があった、というケースを考えてみます。

5年目の消費税については、2年前の売上高で判定するので、3年目の売上が3000万ですから売上が1000万円を超えているため、法人でも課税事業者にはなってしまいます。

けれど5000万円は超えていないので、簡易課税を選択することができます。

一般的な美容室であれば、原則課税よりも簡易課税のほうが有利なことが多いというのは先にお話ししたとおりです。

簡易課税を使いたい、という場合には前期の事業年度末までに届け出を出しておかなければならないので、注意が必要です。

このケースの場合、4年目(前期)の事業年度末までに出さないといけません。

もし5年目がスタートしてから「届け出してなかった…」と気づいても遅いのです。

では、その次の年、6年目にはどうなるでしょうか。

6年目は4年目の売上高で消費税についての判定をします。

4年目の売上は5500万円で1000万円を超えていますから、消費税は課税事業者になります。

さらに5000万円も超えていますので、簡易課税も使えなくなります。

すると、原則課税で計算して、消費税の申告と納税を行います。

一般的な美容室の場合、原則課税だと簡易課税より税額が多くなることが多いです。

可能な限り、簡易課税を使いたい、となると、この段階で分社化を検討するのも一つの手です。

売上高5500万円の会社を、もし3000万円と2500万円の会社に分けることができれば、これは

2年経ってからということにはなりますが、
両方ともまた簡易課税を選択することができるようになります。

なおかつ、新しく作った会社については2年間消費税を免税にすることができる。

そうすると、相当お得になるわけです。

この流れでいけば、また2年間免税、3年目からまた簡易課税を使うということになります。

分社化するというのは「究極の節税」に繋がってくるということになります。

ここまでの流れを、分かりやすくするとまとめると、次のような流れになります。

開業後から消費税を節税し続けるための流れ

○オススメパターン

独立後、2年間は個人事業主として営業、3年目に法人化、その後、売上が多くなってきたら分社化する。

・ 個人事業主として独立開業

①1年目売上：2000万円

免税

↓

②2年目売上：2500万円

免税

↓

③3年目売上：3000万円

・ 法人化

免税条件：資本金1000万円未満

↓

④4年目売上：5500万円

免税条件：前年の半年間の全従業員（自分も含む）の給料が1000万円以下

↓

⑤5年目売上：6000万円

節税方法：簡易課税

2年前(3年目)の売上げが5000万円以下

節税条件：前年度末までに届出

↓

⑥6年目売上：6000万円

2年前(4年目)の売上5000万円超なので通常は原則課税。

お店ごとに分社化して売上を5000万円以下にする。

本体の会社はまた2年後に簡易課税が使える(⑤へ)。

新しい会社は2年間の免税が使える(③へ)。

※なお、グループ全体の課税売上高が5億円超の場合には設立後2年間の免税期間が使えない場合があるので注意が必要です※

おわりに

法人にするメリットというのは、節税というのがありますが、一番は「信用」ということだと思います。

大きな企業を相手にするような商売だと、相手が会社でないと取引をしてくれないということもあります。

また、銀行から借入れをするときも、個人よりも法人の方が信用力があり、借入れがしやすいということもあります。

個人事業は、「やります！」といえ、そこから誰でも個人事業主としてスタートできます。

取引先からすると、残念ながらこの馬の骨がやっているかわからない。

でも法人の場合には、法務局で登記をするという手続きを踏むので、事業に対する「本気度」が伝わります。

法人名や本店所在地以外に、資本金なども登記されていますので、登記されている内容というのは、第三者も見ることができます。

例えば資本金が1000万円と登記されていれば、1000万円の元手でスタートしているということもわかります。

美容室の場合、他業種と比較してもともと借入れがしやすい業種なので、個人事業でもそんなに問題はないかもしれません。

信用力が影響するのは、どちらかと言えば求人でしょう。

人を採用する際には、やはり法人の方が安心感がありますから、有利に運ぶことと思います。

さて、ここまで読んでくださり、ありがとうございます。

いかがでしたでしょうか？

おそらくあまり関心を持たない税金の話だったとは思いますが、

「結構いろいろあるんだな」

と感じていただけたかと思います。もしかすると、

「やっぱ、よくわからない」

という感想をお持ちかもしれません。

それで、いいんです。
そのために、私たち税理士がいるのですから。

面倒な税金や経理について困ったときには、税理士に頼むという選択肢があることを、この小冊子を通じて知っていただけたら嬉しく思います。

著者 : ベネフィット税理士法人 伊澤真由美

ホームページ : beauty-benefit.jp/