社長の利益まもるくん

節税支援サービス

手元に残るお金を増やす



合同会社スターズ

社長の利益まもるくん

「いくら稼いだか」より
「いくら手元に残るか」



会社ごとの状況に合わせて、税務ルールに沿った方法を
組み合わせ、会社と社長にできるだけお金が残る形を
設計・支援するサービスです。

月額3万円（年間契約）

設計・導入支援・継続サポート

こんな悩みありませんか

利益が出ている会社ほど、新しい悩みが増えていきます。



法人税が重い



社会保険料が高い



役員報酬の決め方が難しい



利益は出ているのに手元に残らない



税理士から節税の提案が少ない

このサービスを10秒で説明

会社ごとの状況に合わせて、
会社と社長にお金が残りやすい形を
設計する節税支援サービスです。



- 会社専用の節税設計
- 決まった商品を売るサービスではない
- 設計・導入支援・継続サポートまで対応

「座組を組む」とは？

その会社専用のお金の流れ・社内ルール・節税方法の組み合わせを作ることです。

売上



利益



役員報酬



従業員



出張



投資予定



残したい資金



会社ごとに状況が違うので、合う方法も違います。

会社ごとに設計が違う

A社

- 利益が大きい
- 役員報酬を見直したい



B社

- 出張が多い
- 従業員がいる



C社

- 今期だけ利益が大きい
- 将来資金も考えたい



全社共通のやり方ではなく、
その会社に合う方法を組み合わせます。

実際に何をするの？

1
ヒアリング
会社の状況を確認



2
設計
使える方法を考える



3
規程整備
ルールと運用を整える



4
管理
毎月の管理を続ける



5
継続見直し
状況が変われば見直す





一度作って終わりではなく、毎月伴走するサービスです。

具体例① 旅費規程

同じお金でも、受け取り方によって税金・社会保険料の負担が変わることがあります。

給料で受け取る場合



- 所得税が増えやすい
- 住民税が増えやすい
- 社会保険料が増えやすい

旅費・日当として適切に運用する場合



- 役員報酬とは異なる扱いになるケースがある
- 実際の出張がある
- 旅費規程がある
- 適正な金額で運用する

「何のお金として、どんなルールと実態で出すのか」を正しく設計することがポイントです。

なぜ税金・社保の負担が変わるのか

会社から社長へのお金の流れを、法人側と個人側の両方から考えることで、手元に残るお金が変わります。

会社（法人側）



- 経費の使い方
- お金の使い方
- 法人税



役員報酬として支払い

社長（個人側）



- 役員報酬
- 所得税・住民税
- 社会保険料



法人側だけ、個人側だけではなく、**両方を合わせて設計**することが大切です。

具体例②大きな利益が出た場合

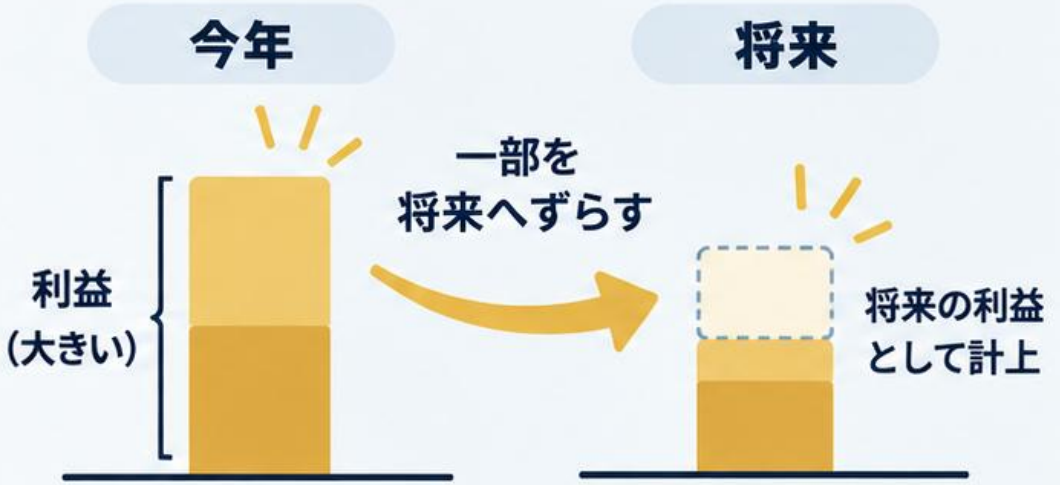
利益が大きく出た年は、「繰延」を活用する方法があります。

繰延とは？

今年に集中した利益の一部を、
将来へずらす考え方です。

税金が消えるわけではありません。
課税されるタイミングを調整する
イメージです。





会社の利益額や状況に合わせて、適した方法を検討します。

3つの繰延の選択肢

大きな売上・利益が立った場合に活用できる、3つの繰延商品があります。
会社の利益額や状況に合わせて、適した方法を検討します。

270万円単位の繰延



比較的小規模な利益にも対応

1,000万円単位の繰延



中規模の利益に対応

3,850万円単位の繰延



大きな利益に対応

利益の規模や会社の状況に合わせて、最適な方法をご提案します。

さらにできること

旅費規程や繰延だけでなく、会社と社長のお金全体を見ながら、幅広く設計・伴走できます。



退職金の設計

将来の資金づくりまで
考えた設計



社保負担を抑えながら将来資金を作る

手残りを増やしながら
将来の資産形成もサポート



旅費規程

出張の実態に合わせた
規程・運用



繰延

利益が大きく出た年の
課税タイミング調整



その他30以上の方法

会社の状況に合わせて
複数の方法を組み合わせて設計

ワンストップで設計

節税の一部分だけではなく、会社と社長のお金全体を見ながら、
最適な組み合わせで設計します。

節税だけ



一部だけでは全体最適にならない

社保だけ



社保だけでは手残りは最大化しない

退職金だけ



退職金だけでも全体のバランスは
良くならない



会社と社長のお金全体を見て
ワンストップで設計します。

節税・社保・退職金・旅費規程・繰延　などを組み合わせて、
会社ごとに最適な設計を行います。

導入事例

売上規模や業種によって効果は変わります。複数の導入事例をもとに、手残り改善のイメージをご紹介します。



売上1,200万円

マッチングサービス事業

年間約 **280万円** の資産防衛



売上1,800万円

清掃事業

年間約 **430万円** の資産防衛



売上3,100万円

AI支援事業

年間約 **600万円** の資産防衛



売上4,600万円

自動車整備事業

年間約 **1,200万円** の資産防衛



売上5億円

飲食・フィットネス事業

年間約 **1,600万円** の資産防衛



売上8億円

海外物販事業

年間約 **4,600万円** の資産防衛



利益1億2,400万円

不動産事業

年間約 **2,300万円** の資産防衛

※効果は各会社の状況により変動します。



会社ごとの状況に合わせて、最適な設計内容は変わります。

税務調査への考え方

大切なのは、「説明できる状態」を作っておくことです。

実態



実際の業務実態がある

規程



ルールや規程を整える

金額の妥当性



金額が適正である

説明できる状態



なぜその処理なのか説明できる

提携税理士対応



必要に応じて提携税理士が対応

『絶対に何も指摘されない』ではなく、**実態・規程・妥当性を整えること**が重要です。

税理士がいても利用可能

今の税理士さんを変えるサービスではありません。
既存の税理士業務を補完しながら活用できます。

税理士変更ではない



今の顧問税理士と併用できます

セカンドオピニオン



別の視点から節税設計を
確認できます

補完サービス



税理士業務を補い、
手残り改善を支援します

税理士がいる会社でも、そのまま使える節税設計サポートです。

よくある質問

Q 何をしてくれる？

A 会社ごとに使える方法を
組み合わせて設計します。



Q 本当に税金が下がる？

A 状況に合う方法を使い、
手残りが増える形を目指します。



Q 税金がなくなる？

A なくなるのではなく、
ルールに沿って最適化します。



Q 税務調査は？

A 実態・規程・金額の妥当性を
整えることが大切です。



Q 自社でも使える？

A まずはヒアリングで
使える方法を確認します。



Q 一回作ったら終わり？

A 終わりではなく、
状況に合わせて見直します。



気になることは、無料相談でわかりやすくご説明します。

料金・保障

月額 3万円（年間契約）

税別



初期費用 0円



含まれるもの



ヒアリング



座組作成



導入支援



継続サポート

年間36万円に満たない場合は全額返金



事業所様の状況により、サポート内容は変動する場合があります。

まずは会社の状況を見せてください

無料相談で、今の会社の状況に合う方法があるかを確認できます。



TEL 090-9880-0922

Mail info@stars203.com

売上・利益・役員報酬などをもとに、
どれだけ手元に残しやすくできるかを一緒に確認します。

お気軽にご相談ください。

※本資料は一般的な説明資料です。具体的な適用可否は会社ごとの状況により異なります。