

経営知識を補完する的確な助言を受け開業後における失敗をリカバリー

株式会社Airy (東京都)

平成27年4月に開業した、経営者等の個人向けカウンセリング事業を行う。

1. 相談のきっかけ

開業時に、知人に紹介してもらった専門家のアドバイスに従い、十分な知識がないまま法人を設立し、税理士との顧問契約も締結してしまった。しかし、現在はビジネスの立上げ準備中であり、十分な資金余力も無く、先に法人設立等で形を作り、費用が発生することについて事業者は疑問を覚えたため、法人化したことの是非を含め意見を聞き、今後の方針について相談したいとの意向があったため当拠点へ来訪するに至った。

2. 課題整理・分析

○法人化することで節税メリットを享受できる反面、一定のコストが事業開始に先立って発生する。現段階では売上計上時期及び金額も不透明であることから、税理士顧問報酬も支払うことができない恐れが高く、法人設立に至ったことは時期尚早であったと判断。

○むしろ、事業成立性を確保するためには、事業構想をビジネスモデルとして落とし込むことが必要だと認識。

○しかし、こうしたビジネスモデルの検討を行う前に、費用の支払いが先行して事業者の資金繰りが詰まらないよう、一度設立してしまった法人としての活動を停止し、かつ顧問税理士との契約について見直す必要があったが、その場合解散・清算のための登記費用の用立てをどうするか、顧問税理士との契約をどのように見直すのか、という点が課題であった。

3. 解決策の提案

○解散・清算の登記費用の用立てが事業者は困難であったため、法人自体は休眠状態として、個人事業としての事業を立ち上げることを提案。

○関係諸官庁に休眠に関する届出を提出するための手続きの案内を当拠点にて丁寧に実施。

○顧問税理士の報酬支払についても、法人に収益が計上されない現状では支払源泉が無いという状況を踏まえ、税理士との円満な契約解除に向けたステップについてアドバイス。

○契約解除の際に発生することが想定される法律上の問題点を解決するために、東京商工会議所の法律に関する窓口専門相談を活用するよう提案し紹介。

○また今後の展開についても、当拠点や商工会議所等の無料の経営相談制度を活用し、費用を抑えながら経営知識を補完し、ビジネスモデルをブラッシュアップすることで円滑な事業リスタートを切ることを後押し。



4. 成果

○関係諸官庁との手続きに向けた手順や書類作成方法などを丁寧に拠点がサポートすることで、事業者は徒に費用を発生させる前に法人を休眠させることができた。

↓

○次いで、顧問税理士との交渉方法に関する手順などを拠点が丁寧に助言・フォローしたことで、顧問契約の解除も実現できた。

↓

○こうして、事業者は個人事業としてビジネスを立ち上げるためのスタートラインに再度立つことができた。

↓

○今後は当拠点などの経営相談を活用しながら、現有の事業構想をビジネスモデルとして具体化し、事業の立ち上げ・サービス開始へと進むことが期待されている。

<相談者の声>これまでどこに相談していいかわからなかったが、よろず支援拠点到相談することで改めて自分の事業に集中できる環境を整えることができたので有意義であった