

## ブライダル業界特化

「フリーランス・法人化して独立する！」

そのときに読むノウハウ本【マンガ付き】



個人事業がいいの？ 会社設立がいいの？

ブライダル業界で独立するあなたの「スタートアップ」に関わる情報を

日本で唯一「ブライダル業界」に特化してブライダル業界に向けて

法務サービスを提供するBRIGTHが、業界の実情を踏まえて分かりやすく解説します。

# 目次

第1章・ブライダル業界の「事業構造」を整理して全体像をつかもう	…P3
第2章・「フリーランス」と「法人」の違い、どっちが自分には合っているの？ メリット・デメリット	…P7
第3章・法人についてもう少し詳しくオシエテ！「株式会社？」「合同会社？」	…P13
第4章・要チェック！「フリーランスと法人」スタートしてから起こるお困りごと	…P17
BR I G H Tマンガ・BR I G H Tをどう使えばよいか？	…P20

「私、フリープランナーになる！」「私、会社を設立する！」「私、法律面のサポーターと出会いたい！」

## 本書の登場人物像



BR I G H Tは  
「ブライダル業界特化」  
×「法律知識」  
でブライダル業界で働く  
皆さまを法的な側面から  
サポートしている会社です



みかんちゃん  
ウェディングプランナー  
大好きなブライダル業界で  
法人化を検討中！！



なちゆめ  
BR I G H T代表  
ブライダル大好き！法律大好き！  
法的な面から事業者をサポート



じゅんちゃん  
BR I G H Tスタッフ  
婚礼マネージャーやプランナー  
を経てBR I G H Tスタッフに

## はじめに・・・

「ブライダルの世界で独立する」と心に決めたあなたに向けて、「その仕事に集中できる環境をつくりたい」「ご自身の夢に向かって思いっきりスタートしてほしい」という想いからこのノウハウ本を書き始めました。

日本で唯一「ブライダル業界」に特化して業界専門の法務サービスを提供している私たちBR I G H Tだからこそできることとして、ブライダル業界で独立するとき、よりあなたに合った選択ができるよう「フリーランス」と「法人化」について重要ポイントを整理してここにまとめました。

回り道や失敗がなるべくないように、「あなたの描く大切なストーリー」のお役に立つことができれば何より嬉しいです。

ブライダル業界の全体像をつかむために、まずは「事業構造」を整理しましょう。

【ブライダル業界の事業あれこれ】

ブライダル業界では、さまざまな業種の専門家が連携して、結婚式・披露宴・海外&リゾートウェディング・フォトウェディングなどのサービスが新郎新婦に向けて提供されています。

挙式・披露宴が開催される場所としては、式場・ゲストハウス・ホテル・レストランが多くを占めますが、その他の場所として、「電車ウェディング」「水族館ウェディング」「学校ウェディング」などがあるように、普段は挙式・披露宴とは縁遠い場所を活用する形式も増えています。また、コロナ禍もあって、2020年からはオンライン結婚式もめずらしくなくなりました。



近年のカップルは「形式にこだわらず自分たちらしさがあること」「参列者も参加型の内容であること」「アットホームな雰囲気をつくること」という志向が主流になってきています。

日本の結婚式文化は、古来のかたちを尊重しつつも少しずつ形を変え、新たな形態が生まれているのです。

では、そんなブライダル業界ですがどのような事業が関わり合っているのでしょうか。

▼ブライダル業界の事業には以下のようなものがあります。▼

事業の種別

◆「会場」や「プロデュース」と呼ばれる事業者

(会場等を保有する) 式場・ゲストハウス・ホテル・レストラン・その他会場  
(会場を保有しない) 婚礼プロデュース会社・フリープランナー

◆「パートナー」や「ベンダー」と呼ばれる事業者

婚礼衣裳、美容・ヘアメイク・着付け、アテンド・介添え、写真、映像、装花、  
司会・司式、音響、照明、引出物・引菓子・贈呈品、印刷物、演出、空間プロデュース、  
ケータリングサービス、派遣スタッフ(配膳他)、ITシステム、メディア(情報サイト)、  
コンサルティング、学校、旅行、家具、ジュエリー、その他

このようにとても多くの業種が連携して成り立っているブライダル業界ですが、「個々の事業者の規模」としては、市場の大部分を占めるいわゆる「ガリバー企業」は存在せず(施行数ベースで上位5社の占有率が10数%に留まるという調査結果もあります。)  
「圧倒的に中小零細企業または個人事業主が多い業界」です。

このことから、ブライダル業界は、中小零細企業や個人事業主でも参入しやすく、チャンスが多い業界構造であると言えます。

なお、ブライダル業界のお客様についてですが、今後日本で結婚するカップルの組数を指す「婚姻組数」は、人口の減少もあいまって、下記のようにゆるやかに減少していくと予測されています。

また、業界に身を置く者としては危機感を抱いておりますが、「婚姻後に結婚式を開催する率（施行率）」についても減少傾向にあり、今、日本中で挙式・披露宴の数が静かに減少しつつあります。

《全国：婚姻組数予測》

2010年確定組数 700,222組      2019年確定組数 599,007組

2020年予測組数 523,400組      2021年予測組数 584,847組

2030年予測組数 522,526組

出典：「リクルートブライダル総研作成 婚姻組数予測」より一部抜粋（2021年3月19日現在）

しかし、特にこれから独立しようとしている皆さん（特に規模が大きい方）は悲観することはありません。一緒に考えてみましょう。皆さんが年間でサービスを提供できるカップルは何組が限界でしょうか？

仮に日本人の婚姻組数が「50万組」まで減少し、施行率が「50%」だったとしましょう。

そうなると、1年で日本国内で行われる挙式・披露宴の件数は「約25万件」となります。

もし、その1%のお客様にサービスを提供しようと思ったら、「年2500組」です。

とてもそんなに手が回らないですね。

もし、その0.1%のお客様にサービスを提供しようと思ったら、「年250組」です。

1名または少人数で独立しようとしていれば、この数も過大な数字ですね。

では、そのわずか0.01%のお客様にサービスを提供できたら、「年25組」です。

もし、あなたがフリープランナーになろうとしているなら、年に25組を受け持てば大人気プランナーですし、十分に収入も得られるはずですよ。

つまり、わずか「0.1%~0.01%のお客様」言い換えると「1000組~10000組に1組のお客様」に評価される、あなたらしい、あなたにしかできないサービスを提供できれば充分にお仕事になっていくということも出来るのです！

今後、婚礼組数はゆるやかに減少していくことに反して、新たな形態が生まれている近年のカップルは「自分らしい結婚式」を求めお客様が増えています。そう、「あなただけのサポートをしてくれる結婚式」を待っている方は、日本中にいらっしゃるのです！

では、次ページにて、「業界全体の事業関連図」「フリープランナーを例にした事業関連図」を表しますので、ぜひご自身の事業イメージを膨らませてみてください。

## 主に 結婚式当日 の関連事業

結婚式・披露宴・1.5次会・2次会・海外&リゾートウェディング・フォトウェディング・  
オンラインウェディング・記念婚ウェディング・プロポーズイベント・婚約式&結納式他

会場を保有しない会社等で  
開催する方法

婚礼プロデュース会社  
フリープランナー



会場を保有する式場等で  
開催する方法

式場・ゲストハウス・ホテル・  
レストラン・その他会場

カップルは、会場を保有する式場等にすべて依頼する・一部を依頼する、もしくは、  
会場を保有しない会社等にすべて依頼する・一部を依頼する、等で結婚式等を開催します。  
その際、業界特有の慣習として「持込制限（※）」がある場合があります。



婚礼衣裳、美容・ヘアメイク・着付け、アテンド・介添え、写真、映像、装花、司会・司式、  
音響、照明、引出物・引菓子・贈呈品、印刷物、演出、空間プロデュース、ケータリングサービス、  
派遣スタッフ（配膳他）、ITシステム、その他

※「持込制限」とは、上記の婚礼衣裳や美容・ヘアメイク・着付け等の商品またはサービスを、  
直接新郎新婦が手配することに制限を加えることを指します。制限の内容は「全面禁止」から  
「持ち込み料を支払えば可」など、各会場によって大きく異なります。

## 主に 結婚式当日以外 の関連事業

旅行  
ハネムーン

家具

ジュエリー  
指輪

情報サービス

学校  
コンサルティング

例) フリープランナー の場合の事業関連図



カップル



業務委託先パートナー

司会、ヘアメイク、写真または映像等、プロデュースする結婚式を支えてくれる業務を委託する先のパートナー



フリープランナー



提携会場

会場を提供する提携先



紹介パートナー

ドレスショップや婚礼宝飾等、カップルに対して紹介する先のパートナー

ブライダル業界の大きな特徴は、さまざまな業種で専門性を持つプロが集結し、それぞれが複雑に連携してサービスを提供していることです。

事業者自らのパフォーマンスを最大限に活かし、お客様に最高のサービスを提供するためにも、自分に合う「提携先」を見つけることはとても大切といえるでしょう。

また、プロとしてお仕事をしていくために、そうした「提携先」との間でブライダルならではのトラブル等を想定した「契約書をきちんと取り交わす」こともとても重要です。(婚礼に関連する契約書作成の大切さについては第4章にて説明しています。)

..... Information .....

新たなビジネスをスタートさせる際、契約書の作成や法人の設立などでBRIGHTをご利用いただいた場合、BRIGHTのネットワークを活用し提携先の無償ご紹介をしております。

全国のブライダル事業者とつながりのあるBRIGHTならではのサービスです。



「フリーランスと法人」について、「税金面」「信用面」「メリット・デメリット」について解説していきます。

### 【フリーランス（個人事業主）とは？】

個人事業主とは、株式会社などの法人を設立せず、個人で事業を営む人のことを指します。

個人事業主として独立するには、税務署に「開業届」を出すことが必要になりますが、個人事業主として独立すること自体に費用はかかりません。（※本書では、個人事業主のことを「フリーランス」と表記させていただきます。）



えっと、、、「開業届」は必ず提出しなければいけないんですか？



所得税法第229条で、事業を開始したときには1ヶ月以内に届出をしなければならないと定められています。なお、「開業届」を出していないとしても罰則はありませんが、当然ながら納税（確定申告）はしなければなりませんし、「青色申告」ができなかったり、「屋号付き銀行口座」の開設ができなかったりの不利益が生じます。

#### 青色申告

個人で事業を開始するのであれば、知っておきたい「青色申告」の基礎知識

帳簿書類を一定のルールに基づいて記録して、正しい所得や税額を計算して納税を申告することで、税法上有利な特典が受けられるのが「青色申告」です。かつて青色の申告用紙を使用していたことからこの名前が付いています。「最高65万円の青色申告特別控除が受けられる」「家族に支払った給与を全て必要経費にできる」「赤字を3年間繰り越せる」「20~30万円未満の固定資産を一括で経費に出来る」などのメリットがあります。

### 【法人化（会社を設立する）とは？】

法人とは、法律によって人間と同じように権利能力が認められた組織体です。

いわば「法」で認められた「人と同じことができる組織体」なので、作った本人とは別の存在として、法人自身が物を買ったり、オフィスを借りたり、商品を販売したり、人を雇ったりすることができます。

また、利益が出れば税金を支払う必要があります。



### 【フリーランスと法人、気になる「税金」の違いは？】

「フリーランス」と「法人」とでは、それぞれ収益に対して課税される税金の種類が異なってくることから条件次第ですが、フリーランスとして収益を出すよりも、法人として収益を出す方がお得な場面があります。ちなみにフリーランスの収益に対しては主に「所得税」が、法人の収益に対しては主に「法人税」が科せられます。

各々の収入に関する考え方とお金の流れは、こんな感じになります。

A) フリーランスであれば、自分1人がそのまま収入を受けとり、自分のものになります。

B) 法人であれば、まず法人の売上として収入を得て、その中から自分が役員報酬等として受けとります。

A) の場合だと、自分への収入は経費にはなりません。

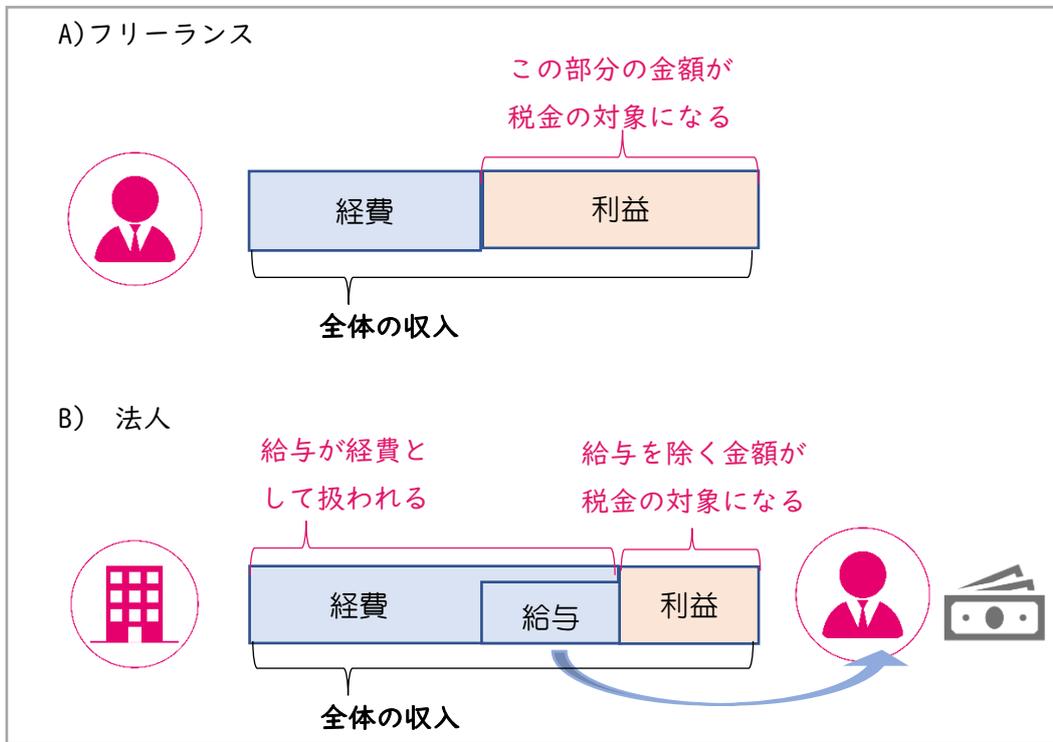
B) の場合だと、自分への給与分は法人の経費として扱われます。

### 大きなポイントとなる税金面について

A) フリーランス⇒収入から「経費を差し引いた利益に対して」税金がかかります。

B) 法人⇒収入から「自分の報酬分やスタッフの給与分も含めた経費を差し引いた利益に対して」税金がかかります。

そのため、法人の方が自分への給与の分だけ利益が少なくなる、ということになります。



「自分の給与にも税金がかかるので結果的にどっちがお得とは言えないのでは？」という疑問については、おっしゃる通りで必ずどちらがお得ということはありませんが、「給与所得控除」という制度の兼ね合いから一般的には「法人」の方がお得になることが多いと言われています。

フリーランスの場合でも、領収書が無くても事業所得から控除できる「青色申告特別控除」があります。ただしこれは「給与所得控除」と異なり、最大 65 万円の上限が設定されています。

また、フリーランスに課せられる「所得税」は、事業収益が大きいと税率も上がりますが、法人に課せられる「法人税」は、事業収益の大小に関係なく基本的な税率は一定なので、一定以上の利益があるとフリーランスよりも法人の方が低い税率が適用されることとなります。

このように、「給与所得控除」「個人と法人にかかる税率の差」によって、法人の場合の方が全体的な税負担が少なる場面が多くなると言われています。



少し難しいですが、、、結論としては、法人化がお得?? という事で合ってますか？



これはケース・バイ・ケースです。

日本の税金の仕組みは、「税金を払える能力に対して税負担が決定」しています。

「個人に対して」は、所得が低い、扶養家族が多い、病気を患っている等の場合、「各種所得控除等」が用意されていて税金はあまりかからないように設計され、所得の高い人には多くの

税金がかかるようになっていきます（累進課税制度）。

一方で「法人に対して」は、所得が大きく上がったとしても税率が低めに設定されています。

そこで、「利益が〇〇〇万円以上なら法人がお得！」というのが知りたいと思いますが、それぞれのご状況によって変わるためピンポイントの金額はお伝え出来ません。

ひとつの目安として、「フリーランス」と「法人」で事業利益にかかる税率が逆転する所得基準があり、一般的な所得金額の目安は、個人事業の利益が800万円を超えたあたりと言われていますよ。

### 【フリーランスと法人、ビジネスで重要な「信用」の違いは？】

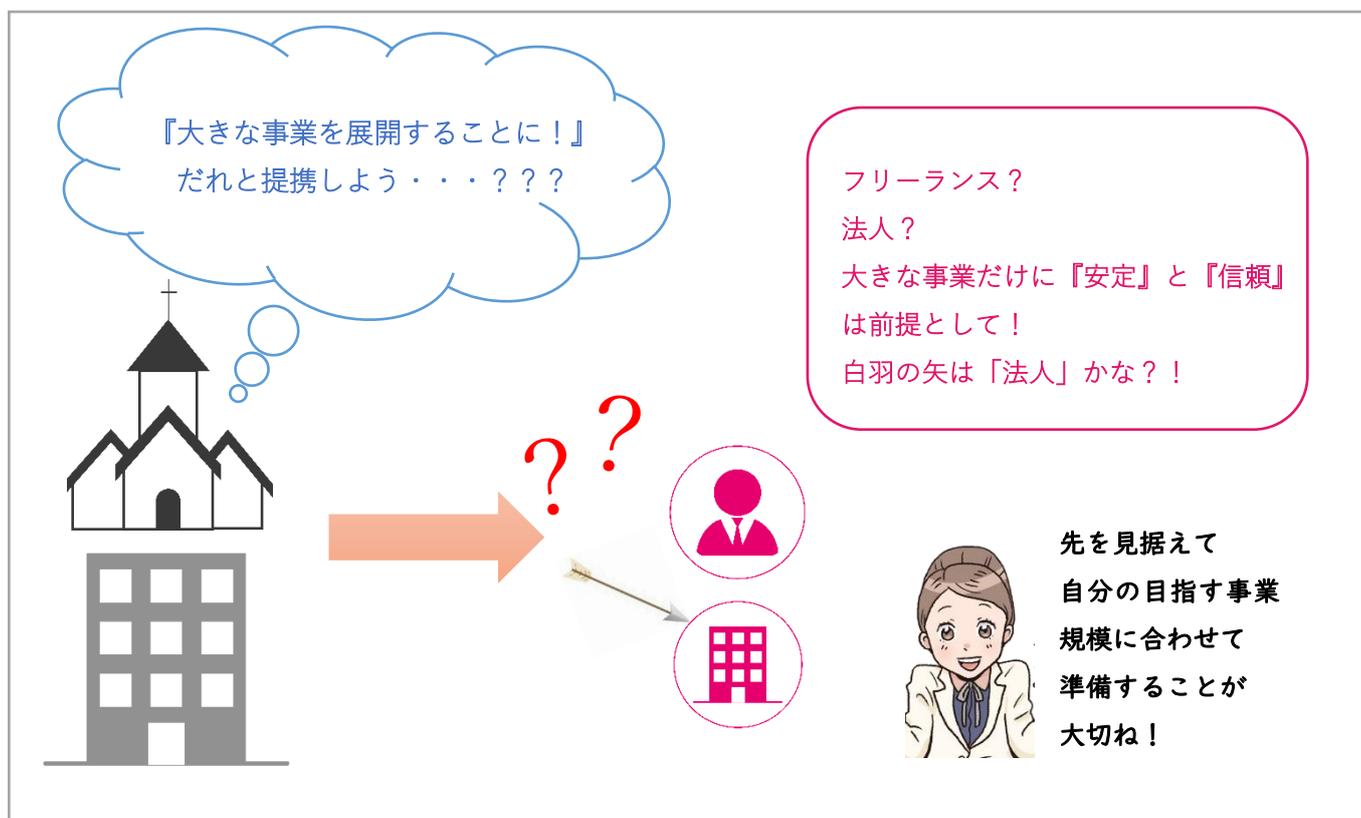
ブライダル業界においては、事業者同士が連携し、協働しながら結婚式サービスを提供している現状があります。



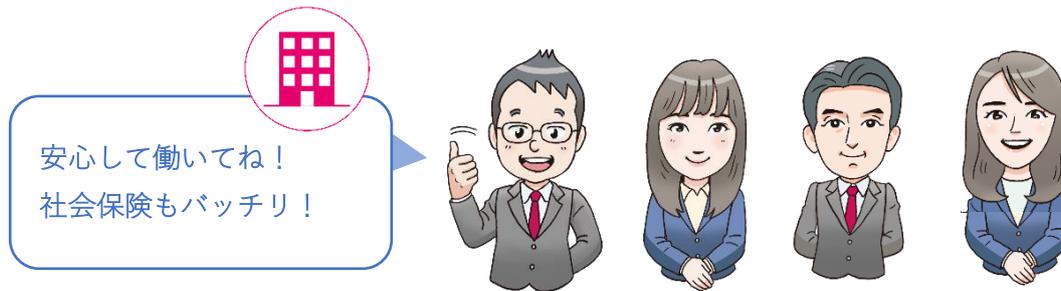
日本の商慣習として、大きな会社やお役所などは「法人でない取引ができないルール」を決めているところは少なからずあります。

身近なご自身の仕事や、何かを人にお金を払って依頼する際を想像するとわかるように

「仕事」を得るためには「信頼」を得ることが最重要ポイントであり、法人化はその「信頼」を得るための有効な手段になり得ます。



また、法人の場合、社会保険の加入が原則として義務付けられていますが、これは共に働く仲間が加わる際の「大きな安心感」ともなり、「会社の一員として仲間とともに力いっぱい働きたい」と考える人たちと出会える可能性は高くなるでしょう。



「何で事業をスタートしようと思ったんだっけ？」と本質に立ち戻った時  
ビジネスパートナー、お客様、共に働く仲間にとって「信用度が高い」ことはとても大きな武器になります。

### 【法人化のメリット・デメリットは？】

まずは、「法人化のメリット」です。

●法人化すると社会的信用度が高いことから銀行からの借入れ、出資など、資金調達がしやすくなります。

●法人化すると決算月を独自で決めることができます。

フリーランスの場合は決算日が12月31日と決まっていますが、法人は決算月を独自で決めることが可能です。



ブライダル業界では、一般的に10月11月が最も繁忙期と言われます。繁忙期を超え、年末の忙しさが重なる12月は余裕がなくなり節税対策がしきれない、という方も多いのが現状です。事業年度の前半に売り上げの多い月をくるように設定すると、事業年度終了に向けて節税対策も準備しやすいと言えますね。

●法人化すると社会保険に入ることができます。

社会保険は個人負担に加え「法人も半額負担」するため、国民年金・国民健康保険よりも保障が手厚くなります。

●経費への計上について、例えば「事務所兼自宅」等の賃貸料を経費に計上できますが、フリーランスよりも法人の方が経費に計上できる割合が高くなります。

また、「生命保険料」等を経費に計上しやすくなります。

さらに、「社内規程」に明記されていれば、出張などは領収書が無くても経費にできるケースがあります。

(報告書などの出張を実施した記録は必要です。)

次に、「法人化のデメリット」については、以下が考えられます。

わかりやすく「デメリット」という言葉を使いましたが、デメリット=悪い面、という意味でなく「負担が増える一面」と捉えて頂ければと思います。



- ▲法人化にはコストがかかります。  
設立時に登録免許税等の負担が発生します。  
(株式会社で約24万円、合同会社で約6万円、一般社団法人で約11万円です。)

▲社会保険への加入義務があります。  
半分を法人側が負担する必要があるため、「社会保険の保険料の負担が増えます」。

▲赤字となってしまった場合でも法人税均等割分として7万円を納める必要があります。

▲株式会社の場合は、株主総会を開催し所要の登記手続きをする必要があります。

本章では、「税金面」「信用面」「メリット・デメリット」について解説してきました。

ご自身の事業イメージによって、

- ① 「フリーランス」で進めていく
  - ② まずは「フリーランス」でスタートしてゆくゆく「法人化」することも視野に入れておく
  - ③ 事業の内容や規模によっては最初から「法人化」でスタートしたほうがよさそう
- など、選ばれるとよいと思います。

..... Information .....

新たなビジネスをスタートさせるとき、各種補助金や助成金の給付を受けることが可能な場合があります。また天災や感染症など未知なことの起こりうる今、国や地方自治体からの支援を味方にすることができます。

BRIGHTでは、ブライダル事業者にとって有益な情報は無料メルマガ等で発信しています。メルマガのお申込みについては巻末でご案内しています。



### 【法人にはどういう種類があるの？】

本書では、株式会社・合同会社・一般社団法人・公益社団法人について説明します。



#### ◆株式会社



知名度ナンバーワン！信頼の厚さナンバーワン！の法人です。

「営利を目的とした会社」です。（会社を応援してくれる）出資者は「株主」とよばれ、株式の所有者である「株主」の利益のために事業を行います。会社の所有者は「株主」となりませんが、株主は経営に関与しなくてもよく、「所有者＝経営者」とはならないことも特徴的です。

株主は出資した範囲内で責任（＝もし法人が破産しても出資金が戻らないだけ。それ以上の負担は負わない。）を負います。

#### ◆合同会社

2005年に会社法によって生まれ、日本ではまだ日の浅いとされる法人です。

アメリカ合衆国の LLC (Limited Liability Company) をモデルとしていることから、日本版 LLC ともよばれています。

株式会社と異なり「所有者＝経営者」となり、出資者は株式会社と同様に、出資した範囲内で責任を負います。業務の執行方法や配当などについて、定款である程度自由に決めることができることも特徴的です。

出資金額に関係なく等しい権利を有するため、2名以上の創業仲間同士が対等な関係で起業したい場合にも向いています。

#### ◆一般社団法人

「営利を目的としない会社」です。営業活動で生じた利益を構成員（「社員」といいます。）に配当しないため、社会貢献度が高いイメージがあります。

この場合の「非営利」とは「利益の分配をしないこと」を指します。営利法人である株式会社では事業で得た利益を株主に対する配当で分配します。一方で、非営利法人である一般社団法人では、たとえ利益が出たとしても社員に分配することはできません。

この「非営利」というのは「利益を出してはいけない」というわけではなく、利益が出た場合は社員に分配しないで「法人の活動目的のために使わなければならない」と定められています。



ブライダル業界では「一般社団法人愛知ウェディング協議会」など、「各地で」協議会が存在します。また、「一般社団法人日本ウェディングヘアメイク協議会」など、「事業別で」協議会があります。

同じ一定の目的を目指すもの同士が、より団結して活動を広げる際に一般社団法人は活用されるケースも目立ちます。

## ◆公益社団法人

「公益事業を行う法人」です。

公益社団法人は、法律で定められた23個の「公益目的事業」のうちいずれかを行うことが必須です。

(公益目的事業例・「文化及び芸術の振興を目的とする事業」「高齢者の福祉の増進を目的とする事業」など)

公益社団法人を設立するためには、一般社団法人として会社を設立している必要があります。また行政庁に公益認定申請を行い、厳しい審査を通らなければ設立ができません。

そのため、公益社団法人は法人として「社会的な信用度が高い」のです。

税金の面でも優遇を受けやすい法人と言えるでしょう。

ブライダル業界では「公益社団法人日本ブライダル文化振興協会 (BIA)」があります。



## 【株式会社？ 合同会社？ どっち？】

下記の表で、違いについてご確認ください。

	株式会社	LLC (合同会社)
意思決定	株主総会	総社員の同意
所有・経営	原則として完全分離	原則として同一
出資者の責任	間接有限責任	間接有限責任
役員の任期	最長10年	任期なし
代表者の名称	代表取締役	代表社員
定款	認証は必要	認証は不要
決算の公告	必要	不要
利益配分	出資比率に応じる	定款で自由に規定
設立費用	約20万円～	6万円～



「代表取締役」は厳密には「株式会社」の場合に使用するんですね。

合同会社は所有者と経営者が同じで、意思決定がシンプルな流れですね。

1人とか少数人数での法人化を考えているなら、合同会社のメリットを十分活用できそうです！

「株式会社」「合同会社」それぞれの特徴を踏まえて法人化することをおすすめします。

実際、法人設立に多く携わるBRIGHTでは、「信用」の高さを基準にお決めになる方が比較的多いため、「株式会社」を設立される方の方が多いです。



2005年に登場した比較的新しい「合同会社」は歴史もまだ浅いことに比べ、

「株式会社」は株主や監査役の目が行き届くシステムになっている（毎年定時株主総会での決算公告義務等がある）ことや社会的認知度が圧倒的に高いことからすると「信用」度は株式会社の方があがるでしょう。

ただ、合同会社は制度ができて日が浅いとはいえ、近年、設立件数は年々上昇しています。実は新たに設立される会社の20%以上のシェアがあるのです。大手外資系企業の日本法人（Apple や Amazon）も合同会社であることから認知度もかなりあがってきています。

## 【法人設立・費用の差】

### 株式会社について

設立の費用：240,000 円（定款の謄本手数料など数千円の負担を除く。）

（このうち 40,000 円は定款に貼る収入印紙代となり、「電子定款」を選択すれば不要になりその分を減額できます。

ご自身で「電子定款」の作成に必要な専用機器を購入することもできますが、BRGIHT のような法人設立に携わる士業に委託いただければ、その機器を用いて「電子定款」の作成が可能となります。）

- ◆ 定款の認証手数料：50,000 円
- ◆ 定款の謄本手数料：約 2,000 円
- ◆ 設立にかかる登録免許税：150,000 円～
- ◆ 定款に貼る印紙代：40,000 円（「電子定款」作成時は不要）

### 合同会社について

設立の費用：100,000 円（「電子定款」を利用した場合は 60,000 円）

（このうち 40,000 円は定款に貼る収入印紙代となり、「電子定款」を選択すれば不要になりその分を減額できます。この点は株式会社と同様です。）

- ◆ 設立にかかる登録免許税：60,000 円～
- ◆ 定款に貼る印紙代：40,000 円（「電子定款」作成時は不要）

※株式会社・合同会社共に、登録免許税は、資本金の金額によって異なってきます。

※この費用は 2021 年 4 月現在のものです。

【法人設立・手続きの差】

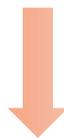
会社の「重要事項の決定」、会社のルールを定めた「定款を作成」



会社の名前を決めたり、どんな事業を進めるかを考えたり  
夢が広がります～！



株式会社の場合は、公証人による「定款認証」が必要です。(合同会社の場合は不要)



「資本金の払い込み」「会社実印の作成」「法務局で登記申請」をして登記完了です。

..... Information .....

BRIGHTでは法人設立後の事業を拓げるためのお手伝いもしております。  
詳しくは巻末をご確認ください。





事業をスタートした皆さんはこんなことで困ったりしています。



## 事例 1

税務署や年金事務所等から**突然の通知**が！

何をどうすればよいのか、誰に相談したらよいのか全然わからないのですが！

会社員から独立起業した方の多くが口をそろえて言うのが

「いかに会社を守られていたのか分かった」という言葉です。

事業を展開していくには、法務、税務、会計または労務という専門知識が必要で独立するとそれらの業務をすべて自分で行わないといけなくなってしまいます。

ここは**専門家の力を借りる**という発想でいかがでしょうか？

とはいえ弁護士、司法書士、行政書士、税理士、社会保険労務士、弁理士など資格ごとに専門性が分かれており「誰に何を聞けばよいのか？」については判断に困るところです。

BRIGHTではブライダル事業を展開していく上で必要なすべての資格保有者と提携関係を結んでいますので、お気軽にご相談いただければ適任者をお繋ぎすることができます（紹介料は一切頂いておりません）。

「でも、支払う報酬がもったいないから」

そう言ってご自分で対応される方も少なくありません。そのチャレンジを否定するつもりはありません。ただ、専門家なら1時間で済む話を、みなさんが10時間かけてチャレンジし、仮に手続きがうまく行ったとしても、「その10時間を本業のために費やしたほうがよっぽど有益だ」という考え方はあり得ますよね？

『餅は餅屋に任せる』というお考えであれば、いつでもBRIGHTはお手伝いができる環境を整えております。ぜひお気軽にご相談ください。



## 事例 2

フリーランスとして独立したばかりなのに、周囲からは早くも

「法人化はしないの？」と言われる。

税金面に違いがあるのは理解したけど、そもそも今期の売上や利益もまだ読めない中では判断できないです。

なにを基準に「法人化」するかしないかを考える人が多いですか？



これについては「法人化」の目的を、たとえば『**信頼感のUP**』に見出すのか

『**税金面のメリット**』に見出すのか、はたまた別の目的によるのかによって

判断が分かれるところです。

ただ、創業以来 300 件近い法人設立をお手伝いしてきた B R I G H T ならではの考え方をお伝えしておく・・・

『**自力**』で仕事をしていくか、『**他力**』を活用して仕事をしていくか、

その基準で判断することをお勧めしています。

フリーランスで仕事をするということは、基本的に『自力』で仕事を進めていくということになります。全て自由ですし、他人に給料を支払う義務もありません。しかし、人は誰でも 1 日 24 時間しか与えられていませんし、1 年 365 日しか用意されていません。その限界は痛感するはずで。

法人化して仕事をするということは、一般的には『他力』を活用して仕事を進めていくことになります。給料の支払い負担は生じるし、人事を巡って悩むことも出てきますが、「自分では苦手な領域」をスタッフに任せたり、「1 人では絶対にできない量」を分担してこなしたり、チームの力で事業を拡大していくことができます。

自分がどちらのあり方で仕事をしていきたいか、それが「法人化」するか否かの最も大きな基準だろうというのが、B R I G H T なりの考えです。

ご参考になれば幸いです。



### 事例3

新しい取引先が見つかって、早速来月からお仕事が始まるのですが、向こうから  
**契約書については何も言ってきません。**

知らない仲でもないし、「契約書作りませんか」と声をかけるのも感じ悪いな～  
と思っているのですが、どうでしょう？

日本の法律では契約の成立には「契約書の存在」は必須ではなく、口頭でのやりとり  
だけで成立します。

ただ、後日契約の内容について

**揉めないように取り交わしておくのが「契約書」**です。

これを作りたいと言うことで関係性が悪くなることを心配されているようなので  
が・・・。

「契約書を取り交わしましょう」というと嫌がられないだろうか？」

というご相談はよく耳にしますが、そもそも契約書の役割を誤解されているように感  
じます。

新しい取引を始める際に契約書を取り交わすことは商慣習上当たり前ですし、

**むしろ永く、円満に取引関係を継続することを目的に**作成されるのが

「契約書」ですので、

「このたびのお取引について、こちらで契約書を作成しご提示しますので、ご確認い  
ただけますか？」と声をかけることに負い目を感じる必要はありません。

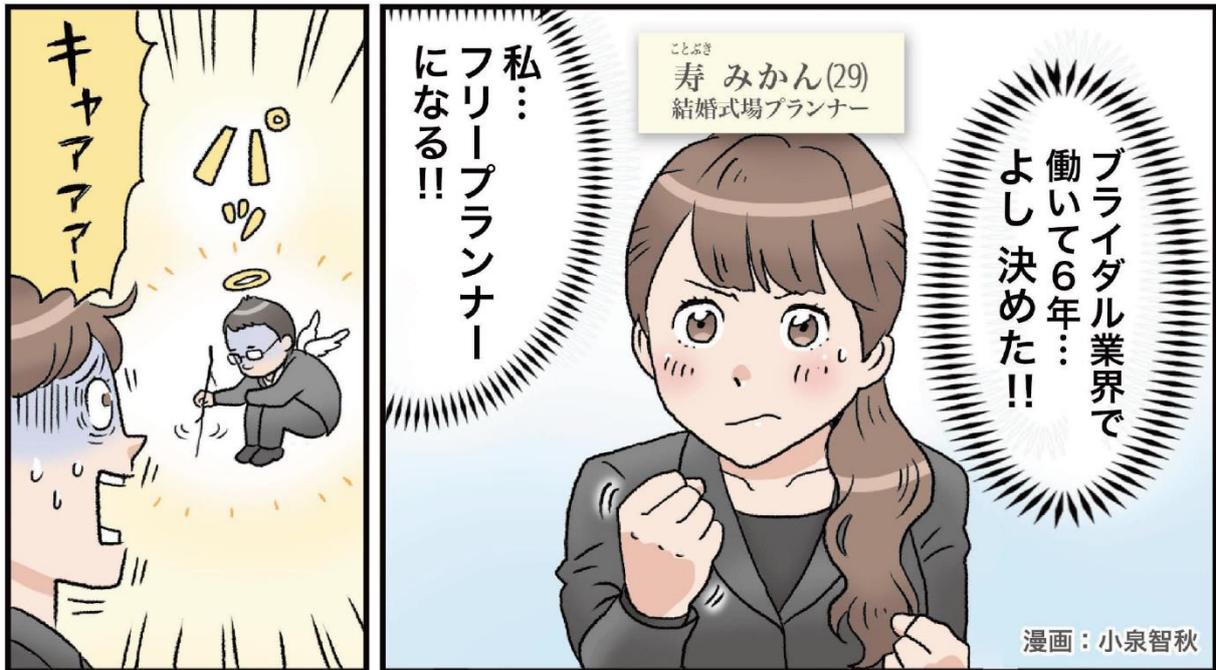
また、契約書はどちらが作成しても構わないので、みなさんの事業については  
みなさんが一番知っている訳ですから、事業の実態に即した契約書ひな形を1通  
作成して、それを取引が決まる都度使用することをお勧めします。

BRIGTでは「ブライダル業界特化」ならではのノウハウを用いた  
契約書作成サービスを展開していますので、いつでもお気軽にお問合せください。  
(詳しくは巻末でご案内しています。)

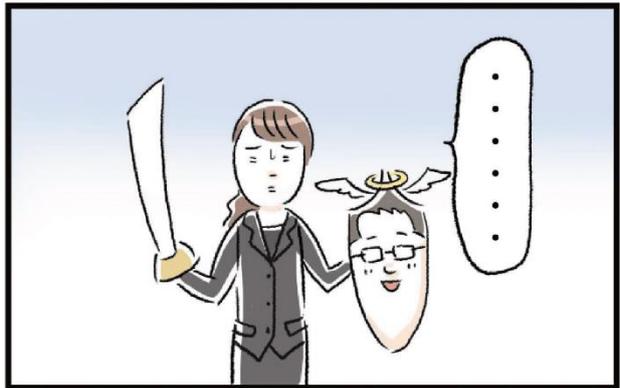


BRIGHTをどう使えばよいか？

[https://bright-law.co.jp/free\\_planner/](https://bright-law.co.jp/free_planner/)







**いざという時の  
紛争解決**  
by BRIGHT 弁護士

**サービス名の  
商標登録**  
by BRIGHT 弁理士

**補助金・助成金  
のサポート**  
by BRIGHT 社労士 & 行政書士

**確定申告等  
税金面のサポート**  
by BRIGHT 税理士

**フリーウェディング  
プランナー用の  
諸契約書の整備**  
by BRIGHT 行政書士

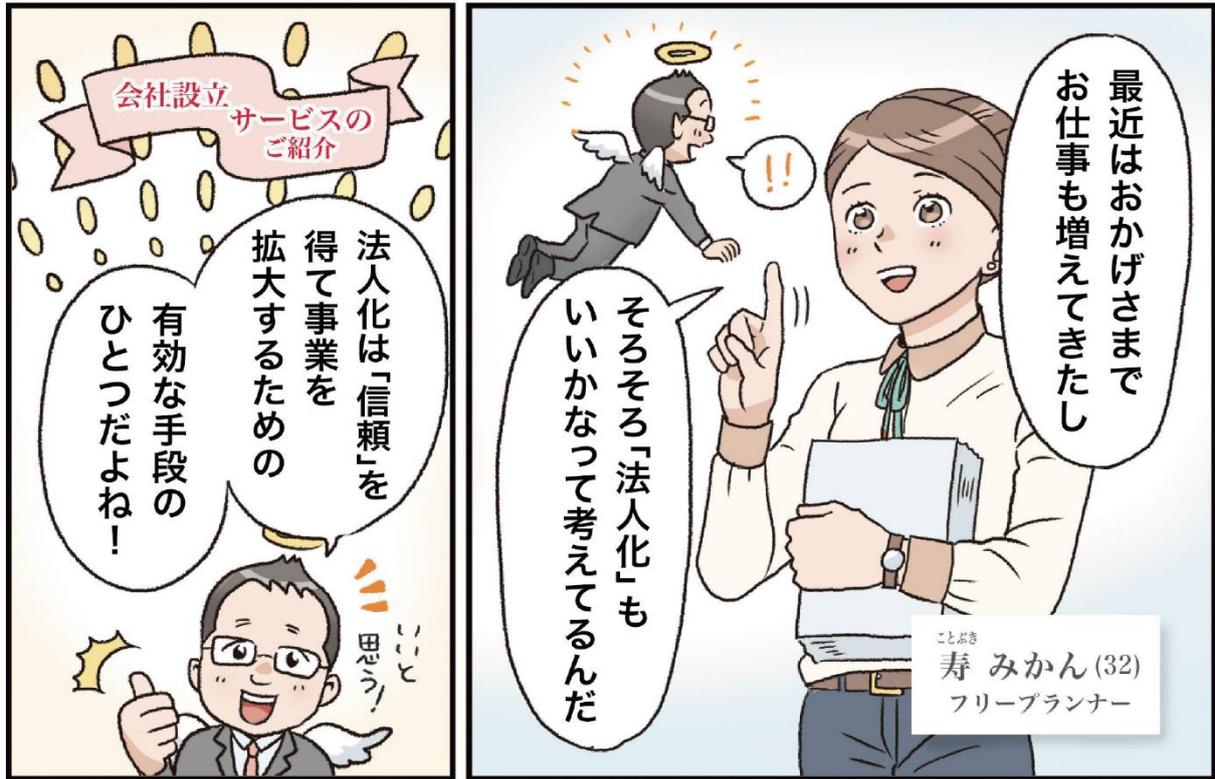
**社会保険  
の手続き**  
by BRIGHT 社労士

**関係法令や  
最新判例の解説**  
by BRIGHT



BRIGHTをどう使えばよいか？

[https://bright-law.co.jp/comic\\_startup/](https://bright-law.co.jp/comic_startup/)





全国対応  
しているよ!

## ヒアリング&ご説明



- 会社にしたほうが良いのかの前に、とにかく会社にすることがどんな意味を持っているのかもよく分からないんだ〜
- 大丈夫です! BRIGTH では、会社設立の検討段階から無料でご相談に応じています。
- お話だけ聞いて、それでも設立しないって判断でも大丈夫かな?
- もちろん! 誰にとっても会社設立が正しい判断とは限らないから、無理に設立させるようなことは一切しません。ただ、会社設立にはいろんなメリットがあるので、自分のお仕事を「長く」続けたり、仲間を増やして「大きく」したい人にとっては、是非一度検討してもらえるといいと思っています。
- なるほどー。じゃ、申し訳ないですけど、初歩の初歩から教えてください。
- 喜んで〜!

## 定款作成



- なちゅめ! のっけから難しいよ!! 「定款」って一体何?
- 「定款」とは、その会社の憲法みたいなものだよ。主に会社法という法律に基づいて、全ての会社が作らないといけないものなんだ。
- ひー! やっぱ無理! 難しいよ!!
- だ・か・ら! その作成を代行するのが BRIGTH なんです!!
- なるほどっ! お願いできちゃうわけね!
- もちろん! どんな事業をするのか、誰がお金を出すのか、何人でやるのか等をヒアリングしてご希望に沿ったオリジナルの定款を BRIGTH の士業がお作りします。
- なちゅめ、マジ天使!!
- この時点で会社名が決定するので「会社の実印」を作り始めてくださいね。
- ひゃー! いよいよだねー!!

## 公証役場での認証

公証費用は  
5万円発生  
※その他原本取得等  
2000円前後発生します。



※原則として BRIGTH が代行します。

- こ、公証役場? なにそれ食べられるの?
- 食べられません! まあなかなか公証役場に行く機会はないかもしれないですね。定款を作ったら、公証役場というところへ行って、その定款が法律上正しく作られているかどうかをチェックしてもらわないといけないんだよ。
- フム、この時に5万円がかかるのね。
- そう。公証役場に支払う手数料だね。実際にはもう2~3千円の諸経費も発生します。
- これって私が窓口に行くの?
- 行きたいですか?
- プルプルプル (首を激しく横に振る)
- 記念に行きたい方はご本人に行ってもらってもできますが、BRIGTH の士業が代理提出することも可能です。なお BRIGTH の士業が「電子申請」をすると、本来は定款に貼らないといけない「収入印紙4万円」が不要になり、お得です♪
- 代行をお願いします!!!!
- 了解で一す☆

## BRIGHT が作成した必要書類への捺印等



- 定款認証に前後して、BRIGHTの司法書士からみかんさんに「登記申請書」などの必要書類が送られてくるよ。
- こ、こんな難しそう書類、自分ではとても・・・。
- 餅は餅屋に任せてください。必要書類が送られてきたら、期限までに「署名」や「押印」をして返送してください。作業自体は10分もあれば済みますよ。
- 届いたものとにかく「署名」と「押印」すればいいわけね！了解！
- あとは、株式会社を作る場合にはこのころに「資本金の払い込み」という作業が発生します。(一般社団法人設立の場合は不要です) みかんちゃんの通帳に資本金を入金して、そのコピーを切り貼りして資料を作るんだよ。
- OK！OK！切り貼りくらいは頑張ります！！

## 登記申請書類書類の準備



- 「署名」や「押印」が完了したら、BRIGHTにて過不足がないか確認します。そのほかにも役員になる方の「印鑑証明」などを取得してもらい必要もあります。
- 承知しました！
- 詳しくは知らなくてもいいんだけど、法律の世界には「この業務は●●士はできない」とか「●●士に限ってこれができる」といった制限があります。登記申請書類の作成については司法書士くんが担当するよ。
- 頼りになる！！スムーズにアテンドしてもらって楽ちんだ～！
- BRIGHTは全ての法律系士業とのネットワークで成り立っているので、必要なタイミングに必要な士業をアテンドして、スムーズにサービスを提供していきます。
- ホント、助かります！！



## 法務局にて設立登記申請



- ところで会社はいつのタイミングで設立されるの？
- 法務局に設立登記の申請をした日が設立日です。
- ということは、設立登記の申請に行く日が「会社のお誕生日」なのね！
- そうなんです。この申請手続きも、わざわざ法務局に向かなくても「電子申請」することは可能なんだけど、せっかくの大切な区切りなので、BRIGHTでは都合さえあえば、担当した士業と一緒に法務局に付き添って「記念写真」を撮るようにしているんだ。
- わー、先輩たち、皆さんいい顔してますね！
- この瞬間生まれた「新社長さん」たちばかりですからね！これらの写真を見ていると、あの時の感動がよみがえってきます！

祝設立!!

登録免許税  
15万円発生



さらに

日本で唯一！  
BRIGHTならではの  
設立後のサービスとは!?

そして...  
ここから  
オンリーワン!

BRIGHTの業界ネットワークを  
最大限活かしてビジネスの  
拡大を全力でお手伝いします!

「ブライダル専門」  
ならではのよ

SNSやWEB  
での発信

同業者の  
ご紹介



コラボ  
レーション

懇談会  
・  
情報交換



※地域や業種によっては一部提供できない  
場合もあります。

## 設立後の手続き代行



ボクは  
税理士くん  
ヨロシク!

なちゅめの仲間  
社労士くんです

- BRIGHTのおかげで会社が作れました〜!
- みかん社長、このたびはおめでとうございます。  
早速設立後の手続きに入りましょう。
- えっ? 設立後もやらなきゃいけないことがあるの?
- 税務署に新会社設立の届け出を出さないといけません。  
また人を雇う場合には、労務面の手続きも必要です。
- め、めんどくさっ! それって…もちろん…? (わくわく)
- ようやく理解してくれましたね!  
もちろん、BRIGHTの税理士と社労士が代行します。会社設立の  
タイミングはただでさえやらなければならないことがいっぱい  
です。慣れない法律手続きはすべてBRIGHTに任せて、新社長は  
自分のお仕事に集中してください!
- そうね。ひとりではできることは限られるものね。法律手続きに費  
やす時間があれば、お客さんの開拓に動いたほうが効率がいいも  
のね!
- みかん社長、すっかり経営者ですね!
- いやー、それほどでもー。(照)
- ただ、ここまでは全国どの土業でも同じ対応ができるんです。  
でも、設立後のビジネスチャンス拡大までお手伝いできるのは日  
本広しと言えど「プライダル事業専門」で業界のネットワークを  
持つBRIGHTだけのサービスになるんですよ!
- 設立はスタートだもんね。これで良いスタートダッシュが切れそ  
う! なちゅめ、ありがとう!

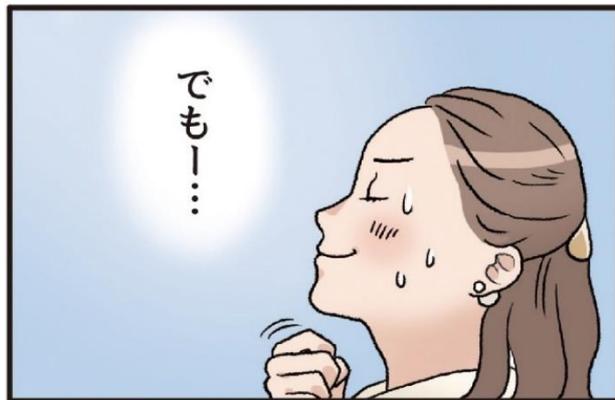
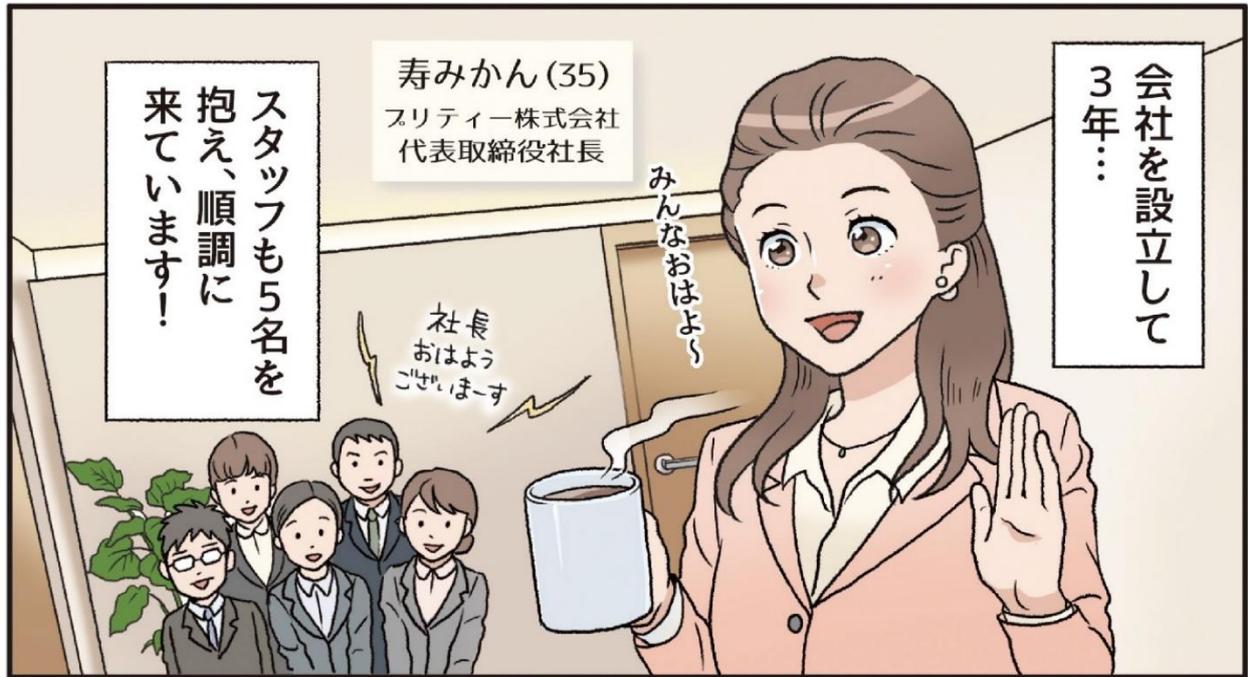


新しく生まれるあなたの法人を  
BRIGHTファミリーが全面的にサポートします!!

漫画：小泉智秋

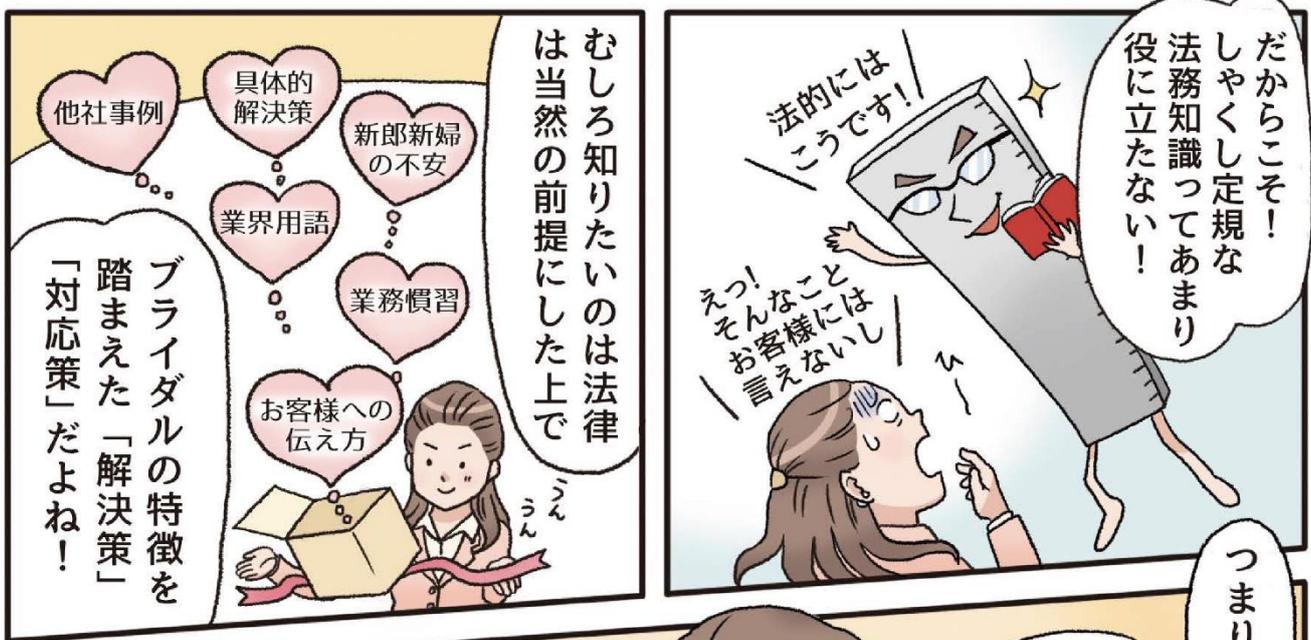
BRIGHTをどう使えばよいか？

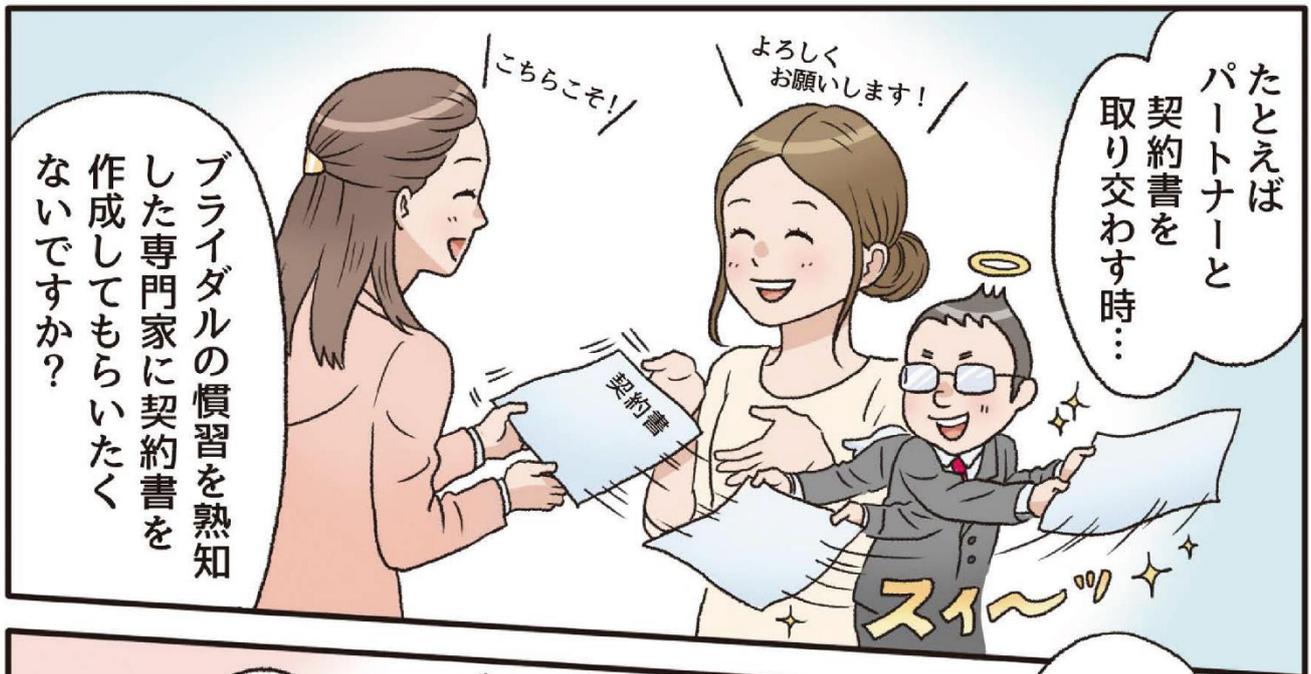
<https://bright-law.co.jp/law-support/>

















そんな「0.5人のニーズ」にBRIGHTが応えます！



## おわりに・・・

ここまでお読みいただきありがとうございます。ブライダル業界で「フリーランスや法人」で事業を始めるあなたの「スタートアップ」にかかわる情報をわかりやすくお伝えできるよう精一杯まとめました。

「あなたの描く大切なストーリー」は前に進みましたか？

ブライダル業界で働く同じ仲間として、この業界を共に盛り上げていきましょう！

本書があなたのお役に立つことができたなら何より一番嬉しいです。本当にありがとうございました。

## BRIGHTについて

2015年に法人化して産声を上げた株式会社ブライト「BRIGHT」。

日本で唯一「ブライダル業界特化」×「法律知識」でブライダル業界で働く皆様に法的な側面からサポートしています。創業から4,000件以上のご相談をお受けし、今もなお最新情報を発信し続けています。ブライダル業界で第一線でご活躍の皆様をサポートし、「ブライダル業界の守護神たれ。」をモットーに、皆様のご自身の事業に集中できる環境をつくりだせるよう日々奮闘しております。

本書をお読みいただいた御礼として、ささやかですが  
BRIGHTで「法人設立」「規約・契約書作成」「テンプレート」をご利用の際  
「本書を読みました」とおっしゃっていただければ「特典」をお付けいたします。  
(1回のご利用に限り、また1アイテムに限りです。)

### ◆ブライダル業界の最新情報を法的な側面から情報発信しています。

BRIGHT無料メルマガはこちら

<https://forms.gle/rDZecehsvo6pB69R9>

BRIGHT無料会員サイトはこちら（無料ページと有料ページがあります）

<https://www.with-bright-web.com/>

### ◆フリーランス・小規模事業者（社員3名以下）向けにサポートをしています。

with BRIGHT顧問サービス「プチコース」はこちら

[https://bright-law.co.jp/wp/wp-content/uploads/2021/04/with-bright-flyer\\_petit7.pdf](https://bright-law.co.jp/wp/wp-content/uploads/2021/04/with-bright-flyer_petit7.pdf)

◆規約・契約書「オーダーメイド作成」「テンプレート販売」をしています。

オーダーメイド作成はこちら

<https://bright-law.co.jp/contract/making/>

<https://bright-law.co.jp/support/start-up-support/>

テンプレート販売はこちら

<https://www.bright-online-shop.com/template>

◆法人設立・BRIGHTだけのアフターフォローをしています。

くわしくはこちら

<https://bright-law.co.jp/support/start-up-support/>

◆各種ご相談やお問い合わせをお受けしています。

ご相談・お問い合わせはこちら

<https://bright-law.co.jp/inquiry/>



みなさまのお問合せを心からお待ちしています！  
お気軽にどうぞ！



◆各種WEBサイト

ホームページ

<https://bright-law.co.jp/>

Facebook

<https://www.facebook.com/bridalbright>

YouTube

<https://www.youtube.com/channel/UCQNoZKaEaC1vF63eBipJUSw>

Instagram

[https://www.instagram.com/bright\\_law01/](https://www.instagram.com/bright_law01/)

Twitter

[https://twitter.com/bright\\_law01](https://twitter.com/bright_law01)

note

[https://note.com/bright\\_law](https://note.com/bright_law)

## 協力士業について

弁護士法等の規制のある業務は、協力士業が個別に対応いたします。  
詳しくは、こちらをご覧ください。 <https://bright-law.co.jp/company/>



「日本で唯一のブライダル業界専門の法務サービス」株式会社ブライト・行政書士事務所ブライト

代表 夏目哲宏 担当者 小島順子

東京都港区浜松町1-18-13 高桑ビル3階 Mail info@bright-law.co.jp Tel 03-6453-9652

本書は2021年6月20日現在の内容でございます。