



デラウェア法人の活用事例

コンピューターソフトウェア会社の I.H. さん

日本のマーケットだけではなく、アメリカ市場での販売戦略を考えています。現地の取引先と交渉する時や、出張する時などにアメリカ法人をその拠点として活用しています。

アパレルメーカー経営の K.A. さん

アメリカン・カジュアルを取り扱っていますが、自社のブランド戦略のためにアメリカで会社を設立し、米国商標の登録をしました。アメリカ発のカジュアルウェアとして日本国内で発売する計画です。

カタログ通販会社経営の K.H. さん

アメリカの健康食品を日本国内のお客様にカタログ通販しています。アメリカの会社から商品をダイレクトに日本へ配送して、クレジットカードの集金決済で米国口座に売上を計上できるので大変便利です。日本で審査がおりなかったカードでの集金決済もアメリカで実現することができました。

不動産会社経営の K.H. さん

日本にある不動産をデラウェア法人に売却して移転所有しています。将来的にはアメリカに移り住み、ハワイできのこ農場を経営するつもりです。

通信会社経営の K.H. さん

アメリカ法人を情報拠点として、通信技術を日本に輸入しています。将来的にはインターネット電話をアメリカで拡販していく計画です。

研究開発会社経営の K.H. さん

米国特許をたくさん持っているのですが、アメリカのメーカーへ売りこむためにアメリカで会社をつくり、特許の名義をアメリカ法人へ移転しました。これからアメリカのメーカーと交渉してジョイントベンチャーで生産を進めて行くつもりです。また、条件が折り合えばライセンス契約を結んで安定したロイヤリティ収入を稼ぎ、特許管理法人としても活用する予定です。

映像ソフト会社経営の S.R. さん

アメリカ市場をターゲットとした「アメリカの映画」を世界一のアニメーション製作技術を持つ日本の技術者が制作してアメリカで販売します。アメリカ法人はそのためのマーケティング拠点として利用します。

コンサルタント（個人経営）の Y.H. さん

大手企業のクライアントから個人会社とは取引できないと言われて困っていたところ、資本金がなくてもアメリカで会社をつくることができると知り、早速設立を依頼しました。我々のようなコンサルタント業は知識と経験が資本なので日本の最低資本金制度は法人化には大きなハードルです。

音楽プロダクション経営の K.Y. さん

若手のミュージシャンを育て、アメリカの会社でレコーディングします。音楽先進国のアメリカでは大きなチャンスと可能性を感じます。

SOHO 事業者の K.T. さん

インターネット関連のビジネスを始めるにあたり、あえて日本で開業する必要を感じませんでした。アメリカで会社を設立してホームページを立ち上げ、インターネットの世界で営業しています。自宅にいながらアメリカの会社を遠隔操作している気分です。

ファイナンシャルプランナーの M.M. さん

海外で投資目的の会社を設立しました。特定少数のお得意様から資金を預かり、海外の金融商品で運用しています。相談料なども個人で受け取らず会社の口座へ送金してもらいます。

ネットワークビジネス（MLM）の K.T. さん

日本にまだ上陸していないネットワーク・ビジネス（MLM）に海外法人を利用して登録しました。日本での活動は自宅を拠点にして営業していますが、法人として登録していますので節税にもなります。将来、お金を儲けたらアメリカへ渡り情報通信関連のベンチャー事業を起こすつもりです。

脱サラの K.T. さん

中高年のリストラにより会社を辞め、個人で SOHO として商売をはじめました。法人のほうが何かと都合が良いのはわかっていたのですが、資本金を準備できずあきらめていました。アメリカでは資本金がゼロでも会社を設立でき、日本で支店登記をすれば立派な法人として国内で営業できます。

米国で留学中の息子がいるデザイナーの M.Y. さん

アメリカでデザイン会社をつくり、その会社に息子を就職させます。将来的には日本を引き払い、家族そろってアメリカへ移住してデザイン会社を運営するつもりです。アメリカ法人はその足がかりです。