

# HOTLINE

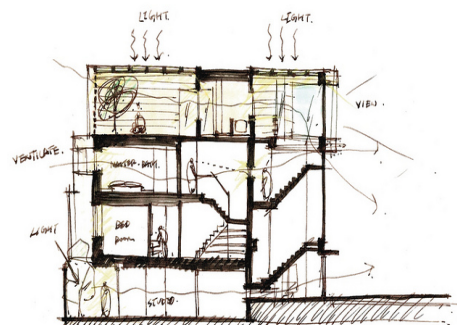
税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

## 経営者への今月の視点

### 法人から代表者個人へ

#### 外注を行うのは可能か？



#### ◇ (結論) 会社法では、会社役員は会社業務との競合行為が禁止されている

○ 取締役は、自己又は第三者の計算において、会社が行う事業と競合し、会社と取締役との間で利益が衝突する可能性のある営利的・商業的性格を有する取引（これを競業行為と言います。）を原則として行ってはならない、との義務を負っています（会社法356条1項1号・365条）。

#### ◇ 会社の役員は会社利益追求に専念しなければならない

○ 会社の取締役は、会社の業務執行の対価として通常、役員報酬を得ることで足りるでしょうし、会社の利潤の追求に専念しなければならないことを考えると、会社が行なう事業と同一の事業を行なうことで結果的に会社の売上金額を減少させたり（個人事業主）、会社の利潤を減少させる（外注費支払）ことがあってはならないでしょう。

このことについて、仮に「損害賠償を唱える人が社内には存在しないから罰則（会社法976条23号）の適用はない。」と思われているとしたら、少々ご注意ください。従前の商法にも同様に「競業禁止義務」規定が設けられていました。

#### ◇ 税務上個人取引は否認される

税務当局は、競業禁止規定を奇貨として会社業務の一部を役員が切り分けて、会社利益の一部を代表者に移転させているとみるでしょう。このような場合は、個人に移転された利益を、会社の利益であるとして認定課税されることは当然考えられます。

悪くいけば、その代表者個人の利益相当額が、代表者の個人所得として賞与として認定所得税課税され、会社の所得に加算され両ビンタを受ける可能性があります。しかも重加算税が法人に課せられる可能性があります。

このように、法人である以上は、代表者が受注を受けたとしても実質的に法人の収益となる事を前提としなければなりません。

#### ◇ 代表者等の役員は定期同額給与で

現行法人税法では役員の報酬は「定期同額」が原則とされています。また賞与は事前届出制度によって支払う事も出来るので役員に対する外注などで経費に落とさず、決算時に定時株主総会で相応な報酬を決定すべきです。

#### ◇ 外注は役員同族以外の企業等に依頼する

以上のように会社法に反しても中小企業は罰則を受けることがないでしょうが、役員等その家族など同族関係者との取引は原則として避け、同族関係者以外の企業等に依頼することを原則とすべきです。



弁護士と税理士の間隙!? 印紙税のはなし(10)【 継続的取引③ 】

### 1. はじめに

7号課税文書のうち、一番利用頻度の高い「売買、売買の委託、売買に関する業務」に関する継続的取引の基本となる契約書について解説を行います。

### 2. 売買に関する継続的取引の基本となる契約書

例えば、特定の事業者から材料や商品等を継続的に仕入れる場合、売買取引基本契約書という表題のついた契約書を締結することが多いかと思います。この表題のついた契約書はまさしく7号課税文書という売買に関する継続的取引の基本となる契約書の典型例となります。一般的な売買取引基本契約書には、7号課税文書の対象となる、「目的物の種類、取扱数量、単価、対価の支払方法、債務不履行の場合の損害賠償の方法、又は再販売価格に関する取り決め」が定められていますので、これを機会に意識的に約定内容を見るとイメージしやすいかもしれません。

### 3. 売買の委託、売買に関する業務に関する継続的取引の基本となる契約書

(1)「売買の委託」の典型的なものですが、例えば、大型家電量販店において、販売員として製造メーカーの担当者が配置されていることを見かけないでしょうか。この際、あくまでも家電商品の売主は大型家電量販店名義となっていますが、実際の販売業務を行っているのは、大型家電量販店の担当者ではなく製造メーカーから派遣されている担当者です。つまり、大型家電量販店が製造メーカー側に対し、大型家電量販店が取扱う家電商品の売買業務の委託を行っているところ、これが「売買の委託」の一例となります。

ちなみに、勘違いしやすいのですが、上記大型家電量販店において、一部のスペースを借りて製造メーカーが自らの名義で商品販売を行う場合、大型家電量販店は製造メーカーに対して売買の委託を行っていません。単純に販売場所を提供＝賃貸借となりますので、このような取引形態に関する契約書は7号課税文書に該当しないと考えられます。

(2)「売買に関する業務」ですが、イメージしやすいのはいわゆる販売代理店契約があげられます。代理店が売主に代わって顧客（買主候補者）を探索・発掘し、当該顧客（買主候補者）を売主に紹介する、という取引形態が典型的ですが、このような代理店契約は7号課税文書の対象となりえます。

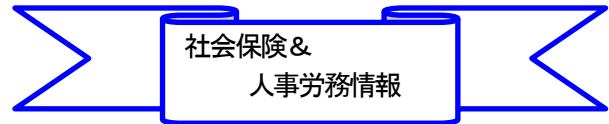
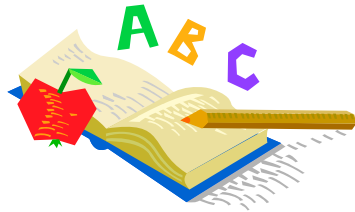
また、特約店契約と呼ばれたりしますが、特約店が売主より商品を購入し、顧客に再販売する取引形態についても、同様に7号課税文書の対象となりえます。

(3) ちなみに、上記の代理店契約や特約店契約以外にも、売買に関する業務としては販売促進に関する業務も対象となりえます。

例えば、最近では売主が運営しているWEBショップについて、ネット通販に明るい第三者に運営代行委託する取引形態を見かけますが、こういった取引形態に関する契約書についても、一定の約定内容（目的物の種類、取扱数量、単価、対価の支払方法、債務不履行の場合の損害賠償の方法、又は再販売価格に関する取り決め）が定められている場合は7号課税文書の対象となりえますので要注意です。

また、販売促進の方法として用いられるリポートに関する取引についても、やはり約定内容（目的物の種類、取扱数量、単価、対価の支払方法、債務不履行の場合の損害賠償の方法、又は再販売価格に関する取り決め）が定められている場合は7号課税文書の対象となりえます。

(4) なお、通達上、瑕疵担保責任に関する事項のみ定めた文書（品質保証書など）について、「債務不履行の場合の損害賠償の方法」に該当しないとされているため、7号課税文書に該当しません。もっとも、2020年に予定されている民法改正により、瑕疵担保責任について大幅な法改正が行われることになっていますので、それに連動して印紙税の通達にも変更が生じないか注意する必要があります。



社会保険労務士 嶋田亜紀

## 労務管理情報 ～ご確認ください。月給者の割増賃金計算方法～

未払い残業というと、残業したにも関わらずその時間に対する割増賃金が支払われないというイメージがありますが、実際はそれだけではなく、割増賃金の単価計算が間違っていて、知らない間に未払い残業代が発生しているという場合があります。もし遡って請求されますと時効2年分と遅延利息（年14.6%）の支払いを求められますし、働き方改革関連法案が閣議決定されたことから、労働基準監督署の調査が増えることも予測されております。月給者の方の時間外割増賃金の正しい計算方法について再度ご確認ください。

### 1. 月給を時間給に換算 1ヶ月平均所定労働時間の算出方法

まず1時間あたりの賃金額を計算する必要があります。月給者の場合、月によって定められた賃金額を月の所定労働時間数で除した金額となります。なお、月の所定労働時間が異なるときは、1年間における1ヶ月平均所定労働時間数を用います。

〔例：年間所定労働日数が260日で1日の所定労働時間が8時間の事業所の場合〕  
 $260 \text{ 日} \times 8 \text{ 時間} \div 12 \text{ ヶ月} = 173.33 \text{ 時間}$       1ヶ月平均所定労働時間数は173時間となります

### 2. 時間外割増賃金の対象賃金。基礎賃金は？

1時間あたりの賃金額に時間外労働（125%以上）、休日労働（135%以上）及び深夜労働（25%以上）で定められている割増率を乗じることによって割増賃金を計算します。1時間あたりの賃金額を算出するにあたっては以下の7つの手当以外はすべて割増賃金計算の基礎となる賃金に含まなければなりません。

〔①家族手当 ②通勤手当 ③別居手当 ④子女教育手当 ⑤住宅手当  
⑥臨時に支払われた賃金（結婚手当など） ⑦1ヶ月を超える期間ごとに支払われる賃金（賞与など）〕

これらの手当は労働と直接的な関係が薄く、個人的事情に基づいて支給されている賃金であるため、限定的に除外できるとされています。なお除外できる賃金か否かは、手当の実態により判断されるため、例えば「家族手当」という手当の名称であっても、全員に一律の額が支給されているような場合には除外することができませんし、住宅手当については住宅に要する費用にかかわらず一律に定額で支給されるものや住宅に要する費用以外の費用に応じて算定されるものは算入しなければならない等、細かな範囲が決められている為注意が必要です。

