

2026年1月 (No.477)

UMS

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

新年のご挨拶

新年あけましておめでとうございます。
今年も顧客企業とともに発展し、事務所の
新しい歴史の創造に向かって^{ぜんしん}漸進します。



税理士法人ユーマス会計 代表社員 上田 光隆

皆様方には健やかに新年をお迎えのこととお喜び申し上げます。

昨年は、アメリカでトランプ氏が大統領に再任されるや否や、長く培われてきた国際秩序が大きく揺さぶられると共に多くの国に対して関税が引き上げられた事で、国際経済が混乱し、日本でも外需に強い逆風が吹き、輸出が大きく減るなど厳しい環境に直面しました。

一方で私たちには身近ではありませんが、熊騒動がニュースで流れない日がないほどの大きな問題になり、身近な事としては、私たち世代には考えられない米騒動が続くなど、あらゆる生活物資の物価高をより感じる一年となりました。

しかしながら半世紀ぶりに開催された大阪万博が予想されていた以上に盛り上がった他、史上初の女性総理大臣が誕生するなど、これからの社会の空気を大きく変えてくれるのではないかと期待できる出来事もありました。

2026年は60年に一度の「丙午(ひのえ・うま)」の年です。「丙」は「火の兄」すなわち太陽のような明るさと燃える情熱、「午」は駆ける馬のような力強さとスピード間を象徴すると言われています。

60年に一度の変革の年、変化の激しい社会環境に振り回されずに漸進していくためには、明るさと情熱、力強さとスピード感を胸に刻んで頑張っていきたいと思います。

皆さま方がこれまでの固定観念にとらわれず、新しい考え方や方法を積極的に取り入れる事によって大きな成長と変革の第一歩の一年となる事を祈念しております。

本年は、私どもユーマス会計も前進である「上田会計事務所」として私の父が1966年に創業して60年の節目を迎えます。

ユーマスは先代が信念としていた「大きな前進、斬新的な躍進よりも少しずつ確実な漸進(順を追って徐々に目標を実現する)」を引き継いで、今後も皆様方に信頼され愛される事務所になります様、職員一同精進して参ります。引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

顧客を紹介された御礼がしたい 情報提供料と交際費

顧客紹介料を支払うこととなった場合

どんな時代でも、どんなビジネスでも「営業」の悩みは尽きません。つらいことも多々ありますが、お客様から「感謝」や「信頼」を示されると嬉しいもの。特に、お客様からお知り合いを紹介してもらうのは有難いことです。最近「リフェラル営業」なんて言い方もするようですが、元々何かお困りの人が、信頼できる人から紹介された話ですので、商談はスムーズ。成約率も高くなります。上手く取引がまとまれば、当然、紹介者の方に「何か御礼でも」ということになっていきます。

交際費に該当しない「情報提供料」とは？

租税特別措置法の通達では、「得意先、仕入先等の従業員等に対して取引の謝礼等として支出する金品の費用」は交際費として例示されています。ただし、上記のような「紹介料」は「情報提供料」とされ、紹介に対する「正当な対価」であれば、「交際費」に該当せず、「支払手数料」として、損金の額に算入することができます。

(1) 情報提供を業とする者へ支払う場合

紹介を専業とするコンサルティング業者、専門の仲介業者や商社への支払は、「支払手数料」（単純損金）となります。

(2) 情報提供を業としない者へ支払う場合

例えば、次の①～③のすべてに該当する支払は、「正当な対価」として、「支払手数料」（単純損金）とすることができます。

- ① あらかじめ締結された契約に基づくものであること
- ② 提供を受ける役務の内容が、契約で具体的に明らかにされていること
- ③ その支払額が相当額であること

「紹介制度」を作り、明示する方法も

①は、必ずしも書面に拠らなくても構いませんが、事前に当事者間で合意があることを示す必要はあります。明確な基準がなく、会社が、その都度、価値に見合うであろう金額を支払っている（会社の裁量で支払の要否、金額を決めている）のならば「交際費（協力への謝礼）」として取扱われます。

紹介者への謝礼の支払が頻繁で、「交際費」としたくない場合には、チラシやHPなどで「お客様紹介制度（特典）」を示すという方法があります。大手住宅販売会社には、HPで「紹介者に5万円の商品券を進呈」など、具体的内容を誰でも見ることができる形で掲示している例もあります。



紹介しやすい関係作りが大切。仕組みもあると良いですね。

令和7年11月20日施行 通勤手当の非課税限度額改正

マイカー通勤者向けの改正

通勤のため自動車などの交通用具を使用している給与所得者に支給する通勤手当については、通勤距離によって課税されない金額の上限が決まっており、それを超えた部分は給与として所得税等が課税される仕組みになっています。

所得税法施行令の一部改正が11月20日に施行され、令和7年4月1日以後に支払われるべきマイカー・自転車通勤者の通勤手当について、1か月当たりの非課税限度額が引き上げられました

改正後の1か月当たりの非課税限度額

通勤距離	改正後の 非課税限度額
片道 55km 以上	38,700 円 (31,600 円)
45km～55km 未満	32,300 円 (28,000 円)
35km～45km 未満	25,900 円 (24,400 円)
25km～35km 未満	19,700 円 (18,700 円)
15km～25km 未満	13,500 円 (12,900 円)
10km～15km 未満	7,300 円 (7,100 円)
2km～10km 未満	4,200 円
2km 未満	全額課税

※カッコ内は改正前の限度額

他の通勤手段のおさらい

交通機関または有料道路を利用している人に支給する通勤手当については、1か月当たりの合理的な運賃等の額で、最高限度150,000円までが非課税です。

また、交通機関を利用している人で、通勤用定期乗車券を支給している場合も、1か月当たりの合理的な運賃等の額で、最高限度150,000円までが非課税です。

交通機関または有料道路を利用するほか、交通用具も使用している人に支給する通勤手当や通勤用定期乗車券は、1か月当たりの合理的な運賃等の額プラス通勤距離によって定められている額で、最高限度150,000円までとなっています。

遡及適用なので年末調整に影響も

令和7年4月以後に支払われた通勤手当が対象になるので、マイカー通勤の方で、改正前限度額より多く通勤費をもらっていた方については、年末調整で対応が必要になる場合があります。



プロ野球ドラフト会議で指名を受けた新人の契約金に係る課税

夢の契約金は全額一時に課税されるのか？

プロ野球の新人選手選択会議（ドラフト会議）は毎年10月に開催されます。子供のころからプロ野球選手になることを夢見てきた野球小僧たちの熱い思いが実現する第一歩です。ドラフト1位の契約金の最高標準額は「1億円＋出来高5千万円」と12球団の申し合わせで決められているようです。

日本の所得税法では超過累進税率という課税方法が採用されており、課税対象の所得の額が多くなるにつれて、その「超過した部分」にのみ段階的に高い税率が課されるしくみとなっています。4千万円を超える部分に一番高い税率45%が適用され、さらに住民税10%も課され、所得に対して55%（=半分より多い）の課税となります。

夢の第一歩で手にした契約金は課税の現実で半分に萎んでしまうのでしょうか？

臨時的所得や変動する所得は税の調整あり

所得税法では、ある年に一時的に大きな収入を得たり、年によって損益に変動があったりするような所得については、複数年を平均したところで税率を適用させることで負担の増減幅を減らしてくれる制度があります。これを平均課税といいます。

その対象となる所得は、権利金などの税法で基準が規定されている臨時的な所得と、漁獲や印税など変動のある所得が対象です。

職業野球の選手などが、3年以上の期間特定の者と専属契約を結ぶことにより、一時に受ける契約金で、その金額がその契約による報酬の2年以上であるものの所得も臨時所得とされていますので、ドラフトでの新人の契約金も臨時所得となり一時の高税率での課税が緩和されることとなります。

平均課税はどのように計算されるのか

平均課税は、超過累進税率で高い税率が適用され税負担が重くなることに対して、一時的な契約金等の臨時収入での高率課税や、浮き沈みの激しい業種や職種について複数年で考えて税負担が重くなりすぎないように配慮した制度です。

ものすごくざっくり言うと、平均課税が適用される場合には、課税される所得金額の5分の1に相当する金額が適用される税率を他の5分の4の課税所得にも適用して税金計算をして、税負担の緩和を図るというものです。

変動所得が適用される業種の方はもちろん、臨時所得が発生した場合にも、顧問税理士に相談して適正な税金申告をしてもらいましょう。



税法はできるだけたくさん税金を徴収するだけではなく、一時的に税金負担が多くなり偏ってしまわないような配慮もなされています。



フリーランス等の業務委託先から残業代請求を受けた場合の対処法（第2回）

【質問】

当社は業務が忙しくなった場合、外部フリーランス等を募集して人員補充し業務に従事しているのですが、中には当社との関係が長く、当社従業員と変わらない処遇を受けている者も存在します。

今般、業務委託契約を締結していた従事者より、実態は労働者であるとして残業代の支払いを求められました。

当社は残業代を支払う必要があるのでしょうか。

【回答】

前回は、フリーランスといっても実態が労働者に該当する場合は残業代支払い義務が生じること、「労働者」の該当性に関する考慮要素について解説しました。

今回は、裁判になった事例を参照しながら、労働者該当性につき深掘します。

【解説】

(2)裁判例

前回解説した判断基準は厚生労働省が示したものですが、裁判所も基本的にはこの判断基準をベースにしていると思われます。具体例を2つ挙げて検討します。

【東京地方裁判所平成6年5月9日判決】

<概要>

コンピュータ・システム開発業務に従事するシステムエンジニアが会社に対し、未払い賃金の支払いを求めたところ、会社は請負契約である以上、未払い賃金はないとして争った事例。

<裁判所の判断>

労働契約と認定し、未払い賃金の支払いを命じた。

<労働者性に関する判断のポイント>

※○は労働者性肯定要素、×は労働者性否定要素

- | |
|--|
| <p>① 具体的仕事の依頼・業務従事の指示に対する諾否の自由の有無</p> <ul style="list-style-type: none">・ 自宅待機期間中であっても、会社より呼び出しがあったら何時でも仕事に就けるよう指示を受けていた（○）。 <p>② 業務遂行上の指揮監督の有無</p> <ul style="list-style-type: none">・ 派遣先の指示に従い、SEは毎日の出退勤時間や超過勤務時間を記入した勤務票を提出していた（○）。 <p>③ 勤務場所・勤務時間の拘束性の有無</p> <ul style="list-style-type: none">・ 採用面接時に勤務時間と勤務場所が指定され、完全週休二日制との説明を受けた（○）。 <p>④ 労務提供の代替性</p> <p>（特段の判断は示されず）</p> <p>⑤ 労働の対償としての金銭支給</p> <ul style="list-style-type: none">・ 自宅待機期間中、給与のうち半額は保証すると会社は説明した（○）。 |
|--|

- ・契約社員（月給 42 万円、但し不稼働期間は給与保証なし）か正社員（月給 34 万円）かのどちらの待遇が良いか会社より尋ねられ、SE は契約社員を選択した（○）。
- ⑥事業者性の有無（機械・器具の負担関係、報酬の額、商号使用など）
 - ・請負契約書が締結されていた（× なお、裁判所は契約関係を真実に反映させたものではないと判断）。
- ⑦専属性の程度
 - （特段の判断は示されず）
- ⑧その他（採用経緯、退職金制度・福利厚生 of 適用の有無、源泉徴収の有無、社会保険・労働保険の適用等）
 - ・SE は求人広告を見て応募し、面接を経て採用された（○）。

【東京地方裁判所平成 13 年 10 月 29 日判決】

＜概要＞

会計システム開発支援業務に従事していた技術者が会社に対し、未払い賃金の支払いを求めたところ、会社は請負契約である以上、未払い賃金はないとして争った事例。

＜裁判所の判断＞

請負契約と認定し、賃金支払いを認めなかった。

＜労働者性に関する判断のポイント＞

※○は労働者性肯定要素、×は労働者性否定要素

- ①具体的仕事の依頼・業務従事の指示に対する諾否の自由の有無
 - ・契約締結前に具体的な業務内容と範囲が特定され、受注するか判断の機会が付与されていた（×）。
- ②業務遂行上の指揮監督の有無
 - ・技術者は会社に対し、1 日ごとの作業時間や作業内容などを記載した各種報告書を提出していた（○）。
- ③勤務場所・勤務時間の拘束性の有無
 - ・作業場所、始業時刻、終業時刻、休憩時間が具体的に定められていた（○）。
- ④労務提供の代替性
 - ・業務内容は、高度の専門的知識と技術を必要とするものであった（×）。
- ⑤労働の対償としての金銭支給
 - ・仕事の完成と引換えに高額 of 報酬が定められていた（×）。
 - ・報酬は 1 ヶ月当たりの定額とされ、残業代の支払いは予定されていなかった（×）。
- ⑥事業者性の有無（機械・器具の負担関係、報酬の額、商号使用など）
 - ・契約書に「××作業を請負う」と明記されると共に、検収や保証期間に関する定めが置かれていた（×）。
 - ・技術者は、過去に会社と数回の業務委託契約と労働者派遣契約を締結したことがあり、契約形態の相違を理解していた（×）。
- ⑦専属性の程度
 - （特段の判断は示されず）
- ⑧その他（採用経緯、退職金制度・福利厚生 of 適用の有無、源泉徴収の有無、社会保険・労働保険の適用等）
 - ・労働者を前提にした公租公課の負担が行われていなかった（×）。

■本年度 2026 年度の補助金動向

新年明けましておめでとうございます。本年度も皆様にとって有益となるような補助金関連の情報を発信していければと思っておりますので、何卒よろしくお願いいたします。

【2026 年の中小企業向け補助金のスケジュールは？】

2026 年度の主要な補助金制度は 1～3 月に公募が集中する見込みです。ものづくり補助金、省力化投資補助金、成長加速化補助金、新事業進出補助金などの大型補助金がこの時期に公募される可能性が高く、年明け早々から準備をしていく必要があります。

1～3 月：設備投資・新規事業の補助金がスタートする見込み

4～6 月：小規模持続化補助金や IT 導入補助金など、小・中規模事業者向け補助金がスタートする見込み

【2026 年の補助金制度のポイントについて】

①審査の厳格化

2026 年の補助金は、「賃上げ」や「投資効果の実績」という 2 つの要素が特に重要になってくると予想されます。実際に、2025 年後半から「賃上げ幅」や「付加価値額(投資効果)」という定量的な数値を重要視する傾向になりつつあり、単純にそれっぽい計画書を作成するだけでは採択されることが難しくなっています。

②地方自治体独自の補助金が新たに創設される可能性が高い

国は、令和 7 年度の財源の中で、地方自治体に対して新たに約 2 兆円規模の財源を配分し、地方経済対策などに当てる方針を出しています。

そのため、2026 年は今までの主要補助金だけでなく、各自治体単位で活用しやすい新たな補助金などが出てくる可能性が高いです。

このことから、各自治体の補助金情報を定期的にチェックしていくことが重要になってきます。

経営者にとっては選択肢の幅が広がるため、メリットはあります。しかし一方で、「どの補助金の活用が最もベストになるのか」という精査が不可欠となり、情報収集や効果検証に時間が掛かってしまうというデメリットも出てきます。

まずは、「自社の業種・従業員規模という 2 軸でどのような補助金を使える可能性があるのか」事前に情報として仕入れておくことで計画を立てやすいかと思います。

2026 年度は、補助金の種類によっては募集回数が少なく、特に自治体単位で取り組まれる補助金は年間で 1～2 回程度しか募集を行わないことが多く、リアルタイムでの情報のキャッチアップが重要になってくるかと思います。

弊所としても、事前に情報をキャッチアップし、発信を行っていきますが、早めに各種専門家等にご相談していただければと思います。