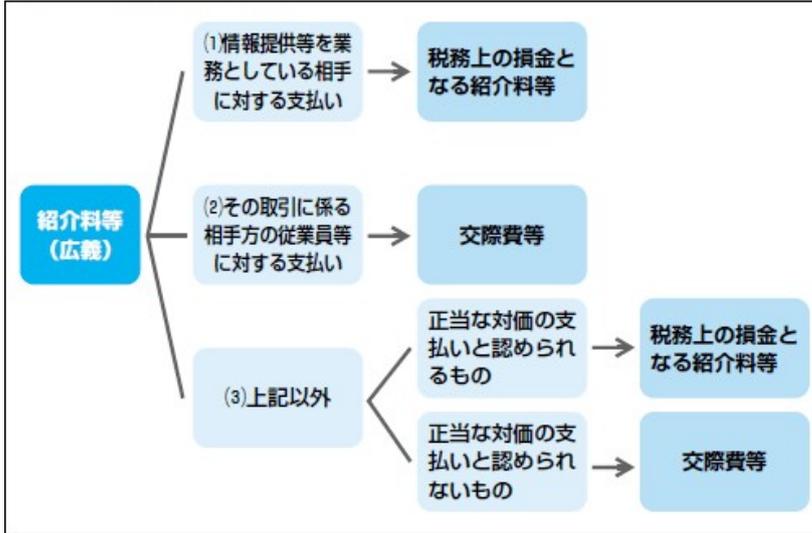


交際費課税に注意！ 紹介料・手数料の経理処理



税務上、損金となる紹介料

図表1 紹介料等の取扱い



図表2 紹介料等を受け取った側の取扱い

	法人	個人
情報提供等が業務である場合	その法人の売上として申告（法人税）	その個人事業者の売上として申告（所得税） 【事業所得】
情報提供等が業務でない場合	その法人の雑収入等として申告（法人税）	その個人の所得として申告（所得税） 【雑所得】

- (1) 情報提供等を業務としている相手に対する支払「支払手数料(課税)」・・・(例)不動産仲介業・人材紹介業
- (2) その取引に係る相手方の従業員に対する支払「交際費(不課税)」・・・相手方の従業員が職務上行なうべき業務であり、当社は単なる謝礼として金品を贈答したものとなる。
- (3)① 上記以外で【正当な対価の支払いとして認められる】「支払手数料(課税)」
- (3)② 上記以外で【正当な対価の支払いとして認められない】「交際費(不課税)」

正統な対価とされる3つの要件

(1) その支払いの交付があらかじめ締結された契約に基づくもの

事前に当事者間でこの情報提供等に関して個別に契約書を取り交わしているか、それが無理な状況(紹介キャンペーンなど)の場合には紹介料等の支払基準が公表されていたかが判断の基準となります。

公表の方法としては、チラシ等の配布、ポスター等の掲示、ダイレクトメールの発送などがあります。

「事前に口頭で約束した」というのは、契約として認められますが、それを証明するのは難しいです。

(2) 提供を受けるサービスの内容がその契約において具体的に明らかにされており、かつ、これに基づいて実際にサービスの提供を受けていること

スポットで紹介等をお願いするときには、業務内容をできるだけ詳細に記載した契約書を交わすこと。

(3) その交付した金品の価額が提供を受けたサービスの内容に照らして相当と認められること

支払う相手によって支払額が変わったり、その業務内容に対して不相当に高額or少額の場合、単なる「謝礼」とみなされ、交際費等とされる場合があります。支払基準等を説明できるようにしておきましょう

【今月の経営格言】 テクニックは、条件が合わなければ使えない。いかようにも形を変えられる、心のノウハウを身に着けよう。
by 田中敏則 (元積水ハウス営業マン)

テクニックは「型」。「型」の長所は、条件がしっかり合えば無類の強さを発揮しますが、「変化に弱い」短所もある。事前にリハーサルをした上でお客様に営業することは大切ですが、お客様に合わせて、いかようにも形を変えられるもの(=心)を身につける必要があります。私たちが学ぶべきものは、心のノウハウです。
「日本一住宅を売っている営業マンの営業の手帳」より