



## 形式的な JV 事業の利益配分の危険性

### 1. よくある話ですが・・・

不動産業者が共同事業 (JV) を行なう場合、共同事業の契約書は取り交わすものの、契約書は形式上のもので、実体は利益配分のために JV の形式が採用されることがあります。しかし、この方法は納税負担が増える問題をはらんでいるのです。

### 2. 何が問題なのか

問題は利益配分をした側、つまり、手数料を支払った側の会社にあります。支払った会社の経理上は外注費、業務委託料、支払手数料等、様々な形で処理されますが、税務上は交際費として処理されます。交際費として処理されるということは法人税等の対象になってしまいますので、会社として納税負担が増えることになってしまいます。

当然、手数料をもらった側の会社では売上に計上されていますので、1回の手数料を支払う行為に対して、両方の会社で課税され、二重に法人税等が課税されることになるのです。

### 3. 具体的計算

#### 前提条件

- ・ A 社が B 社に手数料を 3,000 万円支払う
- ・ A 社の資本金 5,000 万円
- ・ A 社の当期利益は 4,000 万円
- ・ A 社の今期の交際費は 1,000 万円

#### A 社の法人税等の計算

手数料を交際費としない で計算した場合	手数料を交際費として 計算した場合
約 1,850 万円	約 3,050 万円

法人税等の税率は 40% で計算しております。

実に 1,200 万円もの税金の差になるのです。これ

ではうかつに手数料を支払えません。

### 4. 交際費にならないようには

ここで 1 番の問題になっているのは実体の無い JV 事業であり、手数料を受取る側の会社は何もしていないのに手数料を受取ることです。

ですから、業務の一部を実際に任せて実体の有る JV 事業にすることが重要です。知名度の高い会社との JV 事業であれば、その会社の名前があることにより、事業がスムーズに進むのであれば、そのネームバリュー代として一部を支払ったり、利益配分の割合を変えることも問題ないと思われます。

### 5. こんな場合も交際費になります

話は変わりますが、不動産の業界では不動産業を生業としていない人に対して手数料を支払わなければならないことも多々あると思います。

その場合、手数料が交際費とされないためには

- ・ あらかじめ契約されていること、
- ・ 提供を受ける情報や役務の内容が契約書において明らかにされており、かつ、実際にその内容の行為が行なわれていること
- ・ 提供を受けた情報や役務の内容に照らし、その対価が正当な金額であること、

実際には、様々な案件があり、はクリアできても、のいくらが正当な報酬なのかは判断しにくい部分があります。完全に個別の対応となりますので、こういう案件ならいくらまでなら大丈夫と言うことはできませんが、複雑な案件、訳有りの案件なら、通常よりも報酬が高くても正当性があると言えます。

## 日本中央税理士法人 / 株式会社 日本中央会計事務所

東京本社 TEL: 03 - 5405 - 4621 FAX: 03 - 5405 - 4622

大阪本社 TEL: 06 - 4802 - 6665 FAX: 06 - 4802 - 6664

URL <http://www.j-central.jp> E-mail [info@j-central.jp](mailto:info@j-central.jp)

不動産税務の相談顧問、営業マン研修、不動産セミナーの講師等、承ります。