

節税レポート



平成 21年 7月号

発行日 2009.7.1

今月のテーマ 給与の外注費化

当事務所は、次のサービスを提供しております。

A 「法人の節税ポイント」約50頁を差し上げます。

B 「節税レポート」を毎月お送りします。

ご希望の方は 1 お名前 2 メールアドレス

3 ご希望のコース A、B、AとB をメールでお知らせ下さい。

今回は給与の外注費化についてお話ししましょう。一時「アウトソーシング」という言葉が流行った時代がありましたね。

会社の経理部門なり、総務部門の仕事を外部の業者に委託するものです。内部の人間では処理できない、特殊な仕事を、その道のエキスパートに依頼することもあります。

外注費化によるメリット

I 税制面(消費税)では

給与、法定福利費等は、課税仕入にはなりません。消費税において、課税売上から仕入控除ができないのです。

給与を外注費に置き換えることができれば、仕入控除が可能になります。

外注費に係る消費税額分、納付する消費税が少なくなるのです。将来的に、消費税率のアップが見込まれますので、消費税額を控除できるかどうか、経営判断に占めるウエイトも大きくなりそうです。

事例 現在 年俸 525万円 の従業員の雇用契約を外注契約

に切り替えます。

1) 会社から見ると

外注費 525万円に係る消費税額 25万円を消費税から控除できます。

2) 従業員から見ると

① 雇用契約の場合

イ	給与収入	525 万円	
ロ	給与所得控除	-159 万円	サラリーマンの 必要経費
	給与所得 (イ-ロ)	366 万円	

② 外注になると

イ	事業所得	525 万円	
ロ	必要経費	?	
	事業所得 (イ-ロ)	?	

消耗品費、減価償却費、専従者給与等の必要経費(ロ)が159万円以上になれば、事業所得が 366万円以下になり、税額もすくなくなります。

しかし、仕事が続くかどうかの不安、社会保険の負担など考慮すると、従業員にとっては、会社を飛び出して外注になるメリットは少ないでしょう。

II 経営面では 固定費の変動費化

消費税が少なくなること以上に、経営面では大きな意味を持ちます。

給与等の人件費は、固定費です。売上が下がったからと云って、売上にスライドして下げることができません。

売上の変化に弾力的に対応するために、外注を活用するのです。

外注を上手に活用し、売上が上げれる業種と、そうでない業種があるのでしょう。その点を見きわめて、外注を組み込むことで、売上等の変化に対応できるようになります。

社長 一人で、幾人かの外注先を上手に使い、億単位の売上が上がっている会社もあります。

工程の入り口と、出口は社長がチェックし、中間工程を外注にまかせてます。それぞれの工程間にチェック機能を持たせています。

一人当たり、売上1千万円といわれる業界にあって、1人で億の売上が保っているのです。

Ⅲ その他 外注化のメリット、デメリット

1 メリット

1) 消費税

仕入控除できる

2) 変動費

売上の変化に弾力的に対応できる
(社会保険の手続き、給与計算等)

3) 人事

人間管理のわずらわしさが無い

4) 事務所費用

事務所のスペース少なくすむ
備品等の付随費用を抑えることできる

2 デメリット

1) 連絡

連絡、意思疎通に難あり
通信手段が発達しても、フェイス ツウ フェイスにかな
わない

2) 機密保持

ノウハウの流出の不安あり