



けいそう
勁草法律事務所

「疾風に勁草を知る」
「会社経営者・個人事業主の皆様にとって
いつでも頼れる存在に」

稲荷町電停方面から当事務所所在ビル
JR広島駅から徒歩8分／稲荷町電停 徒歩2分

お問い合わせ、ご予約
082-569-7525

おはようございます。勁草法律事務所です。

今週から新型コロナウイルスが5類に分類され、3年半にわたった各種規制などがようやく終わりになりますが、まだまだマスク着用の方がおられたり、人数制限の規制ががかったままであったりと追い付いていないような気がします。他方で広島サミットまであと10日ほどとなりました。毎日のように警察車両を見たり、道路が混雑していたりと少しずつ生活への影響もみられるようになってきています。特にサミットによる交通規制などお仕事に大きな影響を受けられる方もいらっしゃると思いますので、これからさらに対応等で大変ではないかと思えます。ようやく過ごしやすいい日が増えてきましたが、引き続き体調管理には気を付けてお過ごしください。



今回は先日成立しましたフリーランス保護法の概略と狙いに関する記事・新株発行を後で争われた場合の問題点についての記事です。それ以外は今回は税務会計についてです。

御社・御事務所のご経営・運営に少しでもお役立て頂ければ幸いです。

いわゆるフリーランス保護法が成立しました。その概略と狙いとは？

23.05.08 | オリジナル



○その狙いとは？

この制度は、働き方の多様化を踏まえて、個人が事業として業務を受託する場合のいわゆる下請けいじめとなるような取引にならないようその取引が適正に行われるような規制・業務環境面の適性の確保を図るための規制を設けるものです。

取引の適正化や取引を行う上の業務環境の悪化をもたらさないよう規制をするもので、一定の競争環境を整備するという意味合いが強い規制のように思われます。あくまでも雇用の際の法規制におけるハラスメントその他の規制とは異なり、違反へのペナルティは行政による公表や勧告検査⇒勧告や検査拒否に対する罰則ということで、間接的なものとなっています。

また、民事規制ではなく行政による取引環境の規制です。イメージとして、同様の目的を持つと思われる下請法（下請取引の適正化と下請業者の保護を目的とする法律）における適用対象の狭さを広げつつ（親業者・下請業者とも資本金等の前提条件が該当しないと適用されないという面があります）、一部業務環境適正化（ハラスメントなどへの対応を促す）というところがある点の一つの特徴と思われます。

○主な内容とは？

主な内容として、まず、対象となる取引は物品の製造や加工・プログラムやソフトウェアの制作その他作成の委託やサービス提供とされています。政令で定める内容は今後制定予定です。

下請法では親事業者（発注主体）には資本金が〇円以上などの規制が設けられていましたが、この法律では①個人事業主で従業員がいる方②役員が2人以上あるいは従業員がいる会社、による外注が対象となります。言い換えると、個人事業主⇒個人事業主、社長しかいない会社（法人成り）からの発注は、この法律は適用されません。

受注側は個人事業主で従業員がいない・社長しかいない会社のみとされています。言い換えると、従業員がいる個人事業主や会社が受注した業務についてこの法律は適用されません。その意味で、下請法よりは適用対象は広がるでしょうが、いわゆるフリーランスならば必ず適用されるわけではないという点が特徴として挙げられます。

次に規制内容ですが、①取引内容の一部規制や書面の交付・代金の支払遅延防止②就業環境に関する規制、となっています。この規制は委託期間が一定期間以上のものに限られます。このうち、①は報酬が赤字になるような金額設定の禁止や受注側（フリーランス側）の落ち度がないのに成果物の受け取り拒否や代金減額・返品を行わないこと・キックバックを求めるとキックバックを元請が得られる業者の材料などを利用させることはできないとされています。既に独占禁止法などは規制の可能性のあるものも含まれていますが、この種の規制の一番重要な点は違反行為が存在しても誰も言わなければ絵に描いた餅になってしまうという点です。

また、報酬の支払い遅延には規制（成果物受領から60日以内の支払い）が義務付けられていますが、契約でこれよりも遅いから直ちに無効になるわけでもありません。また、報酬（代金）は赤字になるような金額で契約することや途中で減額を理由なく行う・受注側の落ち度がないのにやり直しをさせる点で存在します。この場合やり直し費用を受注者側に押し付ける可能性があります、実際には追加部分が民事上は出る可能性があります。

書面の交付は個人間等のやり取りではされないことが多いように思いますが、業務内容や代金などを明示するよう求めています。赤字になるものなのかどうか等をチェックできるようにするという意味合いがありますが、トラブルへの対応という意味合いもあると思われます。

②について、就業環境が存在する業務委託の場合、仕事応募の募集を行う場合に誤解を招かないような記載、最新情報を記載すること・育児介護などへの配慮・パワハラ、マタハラ、セクハラがないようにするという義務が課せられています（細かく言うと一部努力義務があります）。ここでも違反へのペナルティは行政の調査⇒勧告⇒違反への罰則などという形で設けられています。調査の発端がないと先に進みませんので、こうした規制が設けられるに至ったことと利害得失を考えて対応していく必要があるでしょう。

実際上は取引の適正化と雇用に近い就業環境の維持を一部受けた制度となっているように思われますが、行政からの間接規制となっています。

23.05.08 | オリジナル



○議事録だけの株主総会の問題点とは？

株主総会は招集通知を一定期間までに送付する・そこに議事要領を記載する・会議自体を開催するなどの規制が存在します。一定の決議を行う場合には、事前の情報開示や株式買い取りの機会を与えること等も設けられており、対立が予想される場合には、後で効力をひっくり返されないように対策をとる必要があります。後で触れますが、問題点とは後で総会で決めたとされることがひっくり返される・ひっくり返されないまでも裁判などで争うことで時間や費用がかなり掛かる可能性があるという話になります。

法律上は、株主総会の決議の効力を争う方法として、取消の裁判・無効確認の裁判・不存在確認の裁判、といったものが存在します。新株発行については、それ自体で無効確認と不存在確認の裁判が存在します。このうち、株主総会の決議取消や無効確認・新株発行の無効確認は提訴する期間に制限が設けられています。

簡単に言えば、効力を争うならば必ず裁判の方法によらなければなりません。しかも一定の期間制限がかかっているものが大半です。したがって、不存在確認の訴えのように期間制限がかかっていない（ただしそれだけ問題が大きなものである必要があります）場合を除けば、その間に何もなければ問題は起きないことになります。不存在や株主総会決議の無効は裁判外でも主張は可能とされていますが、結局争いがあれば裁判での解決が必要となります。

取消は会議を行う上での手続き上の不備（法律で取るべきとされる点の不備）や内容が定款に違反していることが理由であり、比較的軽いものです。決議の無効理由は決議内容が法律に違反していることです。不存在はその字のごとく、決議が存在していないという話になります。議事録だけの場合には株主全員が同意している場合を除けば該当します。

新株発行については、無効の裁判が必要で、株主総会で決議がされている場合で払込みや登記がされているとなると、この裁判を経る必要があります。ここでの無効理由は割と限定されています（あくまでもこれまでの裁判例で判断されたもの）。これに対して、時間が経過してから争われる新株発行そのものがなかったのではないかという問題点では裁判所の判断は割れています。

○新株発行の場合の問題点

新株発行の場合には、閉鎖的な会社（株式を譲渡することが予定されない会社）では、後でひっくり返されても問題ないのではと思うところですが、持ち比率が変わるなどのことがあるとその後の会社運営に影響が出ることがあります。特に新株発行の前と後で持ち株比率に大きな差が出る場合なおさらです。

この場合に無効を争うには期間制限がありますが、不存在だという点を争うには期間の制限がないことに注意が必要です。実際は決議がない場合必要な手続きの大半がないから不存在だということになると、支払いや登記をしても後でひっくり返ることになりかねません。特に招集通知もなければ会議も開いていないという場合にはなおさらです。

この場合に、ひっくり返るのかどうかの裁判所の判断は高等裁判所のレベルでも割れています。実際は払い込みもなく単に登記がある場合に限定される（物理的にも発行がない場合のみ不存在）という見解と総会が開かれない・招集通知もされていないなど問題が大きければ不存在だという見解の二つが存在します。この問題を取り扱った著名な最高裁の判断（ただし、不存在の裁判というものがあると判断し高等裁判所で再度存在になるか判断）では再度の判断で問題が大きいことが不存在の原因となると判断されています。ただし、その後の裁判例でも物理的に発行がない場合が不存在だと判断をしたものは複数存在します。

比較的最近のものとして、仙台高裁令和3年7月21日判決（ジュリスト1580号・81頁）が存在します。このケースでは、最終的には議決権（持ち株）の90%以上有する株主であれば少数派の株式を強制的に買い取ることを求める制度があり、その前提として新株発行によりそれだけの持ち株を持っているといえるのかなどが争点となっています。このケースでは事業再建のためのスキームに関する決議の効力なども問題になっていますが、ここでは省略します。

このケースでは、圧倒的多数派（議決権の90%以上）になるための新株発行がされていないことになると、話の前提が全く崩れてしまうという点に特徴があります。実際に招集手続きや会議は開かれておらず、議事録・支払い・登記がされている状況でした。決議を開くための手続きの不備だけ見ると、対立株主がいるから裁判や強制買取が行われるわけで、全員が同意したから問題ないという話にはなりにくい点があります。

ここでは物理的に新株発行が存在しなければ問題ないという判断が高等裁判所レベルでなされており、その後最高裁が不服申立てを受け入れなかったこともあり確定しています。ただし、この高等裁判所レベルの判断を最高裁が是認したわけではないので、依然見解は対立しています。先ほど触れた2つのタイプのうち、支配権や持ち株割合が問題になる中で反対派が知らないままに話が進んでいたという点があるようです。

先ほど触れた出資自体が後で実は違ったということを争うことはその争い方に問題があるようには思われますが、一応ありうる話ではあります。ちなみに、多くの会社がそうである株式が基本的に流通しない場合には、不存在とする不都合が少ないのではないかとこの点も念頭に置く必要があります。

この裁判例で問題となったような対応は相手方の対応次第ですべて振り出しに戻るリスクがあります。実際にまともな話を進めた場合の予想進行（決議がきちんと想定通りになされるのか）という点も踏まえ考えて対応を決める必要があります。

消費税の『税込経理』と『税抜経理』の違いを理解しておこう！

23.04.25 | ビジネス【税務・会計】



消費税の課税事業者による消費税の会計処理は、『税込経理』と『税抜

経理』のどちらかを選ぶことができます。

税込経理は消費税を取引価格に含めて、取引の総額として会計処理する方法のことで、税抜経理は消費税を取引価格に含めず、それぞれを分けて会計処理する方法のことで、

どちらを選んでも最終的に納める消費税額は変わりませんが、数字や仕訳方法などに違いがあります。

税込経理と税抜経理で異なるメリット・デメリットと、それぞれの特性を説明します。



税込経理と税抜経理の併用は可能？

税込経理と税抜経理は会計処理を行う際の、仕訳方法が異なります。

税込経理は課税売上にかかる消費税の額は売上金額に、課税仕入にかかる消費税額は仕入金額などに含めて計上します。

消費税などの納付税額は租税公課として必要経費または損金に算入します。

税抜経理は、課税売上にかかる消費税額を『仮受消費税』、課税仕入にかかる消費税額を『仮払消費税』とします。仮払消費税と仮受消費税は相殺され納付額を算出するので、納付する消費税額は税込経理と変わりません。

税込経理と税抜経理は事業者が任意で選択することが可能ですが、原則として、その事業者が行うすべての取引について同じ会計処理を行うこととされています。

例外的に、収益に係る取引について税抜経理を選択適用する場合には、(1)棚卸資産、(2)固定資産、繰延資産、(3)経費などのグループごと(売上・資産・経費)に異なる会計処理を行うことは可能ですが、個々の固定資産・経費ごとに税込経理と税抜経理を使い分けることはできません。

税込経理は税込価格だけを記帳すればよいため、仕分作業が簡単であるのがメリットといえます。

ただ、消費税額を含めて仕訳することになるため、利益が多く計上されることになり、実際の損益の把握や納付する消費税額などの予測がしづらいというデメリットもあります。

税込経理は処理が簡単なことから、人員や時間に余裕がなく、経理担当者の負担を減らしたい中小企業などが採用する傾向にあります。

また、消費税の納税義務が免除されている免税事業者は、そもそも消費税を区分する必要がないため、すべてにおいて税込経理で処理することになります。

一方、税抜経理は本体価格と消費税を分けて計上するため、経理処理がやや煩雑になるというデメリットはあるものの、実際の損益が把握しやすく、期末の消費税額や法人税額の予測が立てやすいというメリットがあります。

実際に使える金額を比較すると有利なのは？

処理の煩雑さでは税込経理、損益などのわかりやすさでは税抜経理に軍配が上がりますが、実際に使える金額を比較すると、税抜経理のほうが有利といえます。

たとえば、資本金が1億円以下の中小企業は、年間で800万円までの交際費を損金として計上することが認められています。

しかし、税込経理の場合は消費税額を含めた税込価格で判定され、税抜経理の場合は消費税額を除いた税抜価格で判定されるため、税抜経理よりも税込経理のほうが損金として計上できる交際費の額が減ることになります。

税抜経理であれば交際費を800万円まで使えますが、税込経理では税抜で730万円ほど交際費を使うことで、税込で800万円に到達してしまい、それ以上は損金への計上ができません。

税込経理と税抜経理で70万円ほどの判定基準の差がついてしまうため、毎年、700～800万円を超える多額の交際費が発生している法人であれば、税抜経理を選んでおいたほうが得策といえるでしょう。

また、減価償却資産などの場合でも税抜経理が有利です。

減価償却資産や繰延資産についての会計処理も、税込経理は税込価格で判定され、税抜経理は税抜価格で判定されます。

現在、特例として中小企業には、取得価格が30万円以下の減価償却資産について、一定の要件のもとその購入金額を購入年度に損金として算入することが認められています（平成18年4月1日から令和6年3月31日までの間に取得などして事業の用に供した減価償却資産が対象）。

たとえば、税抜価格が29万5,000円の減価償却資産を会計処理する場合、税抜経理の場合は購入年度にその金額のまま損金算入することが認められますが、税込経理の場合は税込価格で32万4,500円になるので、購入年度の損金算入が認められません。

近年では会計ソフトの普及に伴い、税込経理も税抜経理も処理の煩雑さに差はなくなっており、損益の把握や金額判定などの面から考えると、税抜経理のほうにメリットがあるといえます。

なお、**税込経理から税抜経理に変更することは可能ですが、税込経理のときに購入した減価償却資産は、そのまま税込価格に基づく減価償却を行うことになるので注意が必要です。**

今後、インボイス制度の導入にあたり、消費税の会計処理がさらに煩雑化する可能性もあります。

自社の経理を見直す際に、消費税の会計処理方法についても確認し、気になる点は専門家に相談すると安心でしょう。

※本記事の記載内容は、2023年4月現在の法令・情報等に基づいています。