

法人税関係

販売奨励金と交際費

1 はじめに

販売経路や販売促進を促すことを目的に、販売店や特約店に対して販売奨励金や報奨金の名目で金銭や物品等を渡すことがある。

それらを支給するに当たり、交際費とされないための注意すべき点を本稿で検討する。

2 販売奨励金と販売促進費

①販売奨励金

売上や実績に応じて払う販売奨励金、期間限定の割引キャンペーンを行うために払う販売奨励金がある。メーカー等が自社製品の販売促進のため、特約店・小売店等に対して支給する金銭などで、取引先の広告宣伝費を負担していることから、原則として販売奨励金は交際費にはならない。

売上割戻しとの違いは、事前の取り決め・交付基準があることである。

取引先に対して旅行・観劇等を負担するものである場合は交際費に該当することになる（措通61の4(1)3～6）。

②販売促進費

販売促進費は商品を売るための活動の費用のことを言う。専ら売上や取扱商品の大部分が自社の商品を扱うお店であること、外交販売をしていること、売った数量や金額に対して何%の奨励金を支払う等の決まりが

あることにより、支出の相手先が事業者自体であるか従業員の謝礼としてかによりその取扱いとは異なる。

セールスマンである個人事業主に直接販売奨励金を払った場合、原則交際費には該当しない。これは個人事業主が完全歩合制で報酬を得てその特約店専属のセールスマンの扱いになるからである。こうしたセールスマンは特約店の従業員ではなく、普段の報酬から外交員として源泉徴収する必要が出てくる。

セールスマンの慰安旅行の費用・セールスマンの慰安のための運動会等のイベント費用・セールスマンやその親族の、ご祝儀やお香典などの慶弔費に関しても販売促進費と決められている。特約店専属のセールスマンという縛りがあり、実態としては従業員に近い場合、福利厚生費のような扱いが認められているのではと考えられる（措通61の4(1)13～15）。

しかしながら自社の凄腕販売員（社員）に対して、売上に応じて払う販売奨励金となれば交際費に該当してしまうので、社員として割増給料として支給することも考えられる。

3 交際費と寄付金

交際費とは事業に関係のある者などに対する接待、供応、慰

安、贈答その他これらに類する行為で将来的な利益につなげるための支出で、寄付金は見返りを求めない出費と判断される（措通61の4(1)2）。事業に間接的にでも関係がある場合は交際費として扱われ、協賛金でも主催者が取引先の場合は交際費となる。

4 対応策

販売奨励金は一定のルールに従い、あらかじめ定められた契約に基づき支払われるものは交際費等とされない。ただし取引を期待して金銭等の支払いに対しては交際費とみなされるケースもあろう。

5 おわりに

交際費に関しては国も非常に厳しい目を向けている。交際費は不正な支出と結びつくことが多いため、交際費の意義とその範囲が重要となり、促進費等の事業活動に必要な適正な対価であれば交際費等に含まれない。

交際費等は適正な支払に基づけば除かれるので、きちんと書面で契約を締結することが必要である。受けた相手方が確実に収益計上されることも交際費課税から除かれる理由である。

右山研究グループ
税理士 辻 富世