

justax

No.14

SEP'93

東京税理士会データ通信協同組合情報事業資料

商品の大ヒットと報酬の増額

実質基準による過大報酬の判断に当たっては、法人税法施行令69条一号において、①役員の職務の内容、②法人の収益及び使用人給与の支給状況、③類似法人の役員報酬の支給状況等に照らして判断すると定められています。しかし裁判では、昭和56年の岐阜地裁判決において示されたように、納税者サイドでは収集し得ない「類似法人の役員報酬の平均額」という税務署側の資料によって過大報酬と判定される傾向が定着していました。

■ところが平成6年6月15日名古屋地裁は、税務署長の主張する類似法人の役員報酬の平均値を基準とした計算方法を退け、その法人の売上の伸びによって判断するという画期的な手法を示しました。

◎原告X社は衣服等の縫製加工業を営む同族会社です。昭和62年2月期にラックコートの製造販売がヒットして、大幅に売上が増加したため、代表取締役の報酬を前年度の360万円から1,800万円に、その妻である取締役の報酬を300万円から960万円にそれぞれ引き上げて支給しました（形式基準による不相当に高額な部分の金額はありません）。

◎争点は、実質基準による過大報酬額の有無に絞られ、原告X社は法人税法34条①項に規定する「不相当に高額」という要件は極めて抽象的、曖昧、不明確であり課税要件明確主義に反すると主張しました。

そして本来、役員報酬は各法人ごとにそれぞれ個別具体的な事情もあり、相当な幅があるのが普通ですから過大報酬とは「明白かつ著しく高額な報酬」に限ると主張しました。

◎これに対しY税務署長は類似法人を抽出し、その役員報酬の平均値を超える金額を過大報酬とし、代表取締役は620万円、取締役は380万円が役員報酬の相当額であると主張しました。

◎裁判所は、過大報酬は「明白かつ著しく高額」な場合に限るという納税者の主張を排斥した上で、税

務署長の主張した類似法人の平均値を基準とする方法についても、法人税法施行令69条一号の文言からはそのような結論を導き出すことはできないし、特殊事情がなければ平均値が相当な報酬額の上限であるという判断方法も採用できないと退けました。また役員としての職務内容の変化については、ラックコートの大量注文を処理するため勤務時間が著しく長くなったことによる量的変化のみを認め、質的变化はなかったと判断しています。そして、役員報酬の評価は売上金額の増加を基本とし、これに売上総利益の増加を加味して行うのが最も合理的ではあるが、ヒット商品は飛ぶように売れたのだから、当然利益率は高くなるのは当たり前で、これは報酬の相当額を判断する場合は重視できないとして、売上金額の増加割合のみによって役員報酬の適正額は代表取締役540万円、取締役450万円と認定しました。

◎委任関係に立つ役員報酬の職務内容の判断において、勤務時間の量的変化のみを重視した点や報酬金額の低さに疑問が残りますが、ワンパターンの類似法人の平均額を退けた点で評価したい判決です。

……………(資料提供 東京税理士データバンク室)