

本メルマガは山下税理士に日常業務の中から「間違いやすい・見落としがちな」税務のチェックポイントをQ&A形式でご寄稿頂いたものになります。ぜひご参考になさってください。

『質問』

新規店舗の開業準備等のアドバイス料について

《内容》

関与先のA社は調剤薬局を経営しており、新たに1店舗開設することとし、新店舗開設に当たって、別のB社（同じく調剤薬局を経営）に対して、新診療所との交渉、開設準備等、一切の立ち上げに係る支援を行ってもらうことになっています。

A社は、その対価として「営業権」として、月商の2ヶ月分、約1,000万円を一時金で支払う予定です。

この場合、A社は営業権として、5年の均等償却が認められるでしょうか。また、B社は一時金として受け取ることに問題はないでしょうか。

『答』

B法人が行うA社に対する新診療所との交渉、開設準備等、一切の立ち上げに係る支援に対しては、法人税法上、これらの費用は、市場の開拓のために特別に支出する費用として、繰延資産の開発費に該当するので、固定資産としての営業権ではなく、任意での償却が認められています。

(解説)

1 営業権は一般に、営業譲渡や合併等に際して、資産、負債とともに譲渡されるもので、社会的信用、立地条件、得意先関係、仕入先関係やノウハウ等の一切を含めたところの事実上の権利で超過収益力の評価額をいいますので、事業の移転とともに譲渡されるものです。

それに対し、繰延資産に掲げられている開発費は、新たな技術若しくは新たな経営組織の採用、資源の開発又は市場の開拓のために特別に支出する費用とされ、任意での償却が認められています（法令14①三、64①一）。

つまり、市場の開拓のために特別に支出する費用が該当しますから、具体的には、

- ① 新市場を開拓するための市場調査費、企画調査費、広告宣伝費
- ② 新経営組織を採用するためのコンサルタント料 等が考えられます。

2 ご質問のA社の新規店舗立ち上げに際して、B社から支援を受ける内容は、新診療所との交渉、開設準備等、一切の立ち上げに係る役務提供ということですので、固定資産としての「営業権」ではなく上記1の開発費（市場の開拓のために特別に支出する費用）が妥当するのではないかと思います。

開発費は、任意償却となっていますから支出時に費用（売上原価又は販売費及び一般管理費）として処理することができます（ただし、開発費を繰延資産に計上して、償却することもできます。）

3 支援を受ける業務は契約によりますので、その契約に定める履行の終了が「開設に当たって一切の支援で、新店舗の立ち上げが完了した時」である場合には、その時にA社は対価を費用（又は開発費）に、B社は収益に計上となります。

なお、その対価の額については、役務の内容によりますので、類似の事例を参考にするなどして当事者間で決定することになります。また、一時金として授受することに問題はないと思います。

〈著者プロフィール〉

山下 徳夫 氏

税理士、長崎県出身、旧大蔵省在職時には、法人税法関係の法律の企画立案事務に従事し、税務大学校教授在職中に公益法人課税・減価償却関係等に関する論文発表。

■■■■■ 著 作 権 な ど ■■■■■

著作権者の承諾なしにコンテンツを複製、他の電子メディアや印刷物などに再利用（転用）することは、著作権法に触れる行為となります。また、メールマガジンにより専門的アドバイスまたはサービスを提供するものではありません。貴社の事業に影響を及ぼす可能性のある一切の決定または行為を行う前に必ず資格のある専門家のアドバイスを受ける必要があります。メールマガジンに依拠することによりメールマガジンをお読み頂いている方々が被った損失について一切責任を負わないものとします。