

本年も税理士法人西川会計理美容事業部をよろしく願いいたします。










今回の早春号では、現在増加している『業務委託サロン』について特集しました。（見開きページ）

どのような業態で、どのような課題と問題があるのかを分かり易く解説いたしました。

是非、これからのサロン経営の参考にしていただければと思います。

また、1ページ目には今後の税制の変更スケジュールを掲載しました。法人は減税、個人（特に富裕層）は増税路線になっています。

1. 税制改正年表

- | | | |
|--------------|---|---|
| 平成 26 年 3 月末 |  | 復興特別法人税廃止
⇒平成26年4月開始事業年度より法人税の10%が廃止 |
| 4 月 |  | 消費税率8%に引き上げ |
| |  | 住宅ローン減税を拡充
⇒平成26年4月購入住宅から借入残高上限4,000万円まで対象 |
| 平成 27 年 1 月 |  | 相続税の基礎控除縮小、最高税率引き上げ
⇒基礎控除が5,000万円+法定相続人×1,000万円から
3,000万円+法定相続人×600万円へ
相続税課税対象者が2倍に！ |
| |  | 所得税の最高税率引き上げ
⇒最高税率が40%から45%へ（課税所得4,000万円超）
住民税と合わせると55%へ |
| 10 月 |  | 消費税率10%に引き上げ |
| 平成 28 年 1 月 |  | 年収1,200万円超の会社員の給与所得控除を230万円に縮小
⇒給与所得控除（サラリーマン経費）が245万円から減少 |
| |  | マイナンバー制度始動 |
| 平成 29 年 1 月 |  | 年収1,000万円超の会社員の給与所得控除を220万円に縮小 |



業務委託サロンと雇用型サロンの課題と問題

I. 雇用形態や給与体系も多様化が進む

スタッフの雇用環境もずいぶん様変わりをしてきました。これまでフルタイムの正規雇用の社員だけだったのが、パートタイム社員、契約社員、短時間労働社員など女性の社会的地位が向上するにつれ、働きやすい環境づくりが模索されています。美容業界では制度としてはまだまだなじみがありませんが、産休制度、育休制度についても導入しているサロンも出てきています。

その一方で、給与制度も改革が進み、固定給、固定給＋歩合給、フルコミッション給など、売上に給与を連動させる方法が次々と生まれてきました。他の業種では見直しの動きも出てきている成果主義の考え方も、美容業界では根強く現在も続いています。ようやく最近になって社員の成長や、会社の成長と給与制度を連動させていくという考え方が出てきたようにも感じています。

II. 鏡面貸しサロンと業務委託サロンの違い

鏡面貸しサロン・・・その言葉通りサロンの『場所（鏡）』を提供するもので、スタイリスト1人1人が個人事業主として独立しており、場所代として家賃相当をサロンに支払うというもの。

発生する売上やお客様は、その個人事業主であるスタイリストに帰属している。

業務委託サロン・・・サロンワークを外注化する形態。売上やお客様は店（店のオーナー）に帰属している。

基本的に業務を受託しているスタイリストは、お店のお客様をこなしていくことが仕事。

現在の報酬相場は、売上の40%。支払方法は日払いで受託者が領収書発行。

契約形態の種類と特徴

	鏡面貸し	業務委託	雇用
契約形態	賃貸契約	業務請負(委託)契約	雇用契約
売上の帰属先	個人	店	店
施術に使用する材料	個人	店	店
報酬	—	契約に応じて 例)売上の40%等	雇用契約に応じて
広告宣伝(集客)	個人	店	店
顧客データ	個人	店	店(個人)
業務の指揮命令	受けない	受けない	従う
労働時間	拘束なし	拘束なし	就業時間 超過時間については残業代
店舗内の雑務	—	—	要
勉強会等への参加	—	—	要
他のスタッフの教育	—	契約に応じて	要
クレーム・自己の責任	個人	個人	店
源泉徴収義務	— 確定申告が必要	— 確定申告が必要	要
社会保険	—	—	会社組織の場合、要
通勤費の負担	—	—	要
報酬の消費税の課税区分	課税仕入	課税仕入	不課税仕入

美容業界でも、フルタイムの正社員からパートタイマー、契約社員、短時間労働社員など契約形態の多様化が進んでいます。最近では、従来の鏡面貸しサロンや、業務委託と呼ばれるサロンも目立つようになってきています。今回は、これらの多様化した雇用や契約の形態を整理し、特に最近話題に上ることの多い業務委託サロンの特徴と課題を鏡面貸しサロンや雇用型サロンと比較しながら解説します。

Ⅲ. 業務委託サロンの課題

業務委託サロンは経営者にとって、①売上が上がって初めて原価（雇用でいう人件費相当）が発生するという経営安全率の高さ、②社会保険料等のコストの削減、という2つの点で魅力のあるものだと思います。しかし、2つの課題があります。

1. 契約について

一番の課題は、その契約が本当に業務委託なのかということです。契約書自体の問題ではありません。実態が業務委託といえるものであるかどうかです。業務委託契約であるためには、次の6つの要件を全て満たしている必要があります。

- ① 受託者が仕事を拒否することができる
- ② 業務の内容に指揮命令を受けない
- ③ 契約した業務以外行わない
- ④ 労働時間管理をされない
- ⑤ 他の者が代理で業務を行うことができる
- ⑥ 報酬の計算単位が時間ではない ということです。



実際のサロンワークを考えてみた場合にはどうでしょうか？
6つの要件を全て満たすことができるでしょうか？

例えば、時間に管理されることなく、仕事の内容について口出しも受けず、施術以外の仕事（掃除や買出、レジ閉めなど）は一切やらない。そういったことは、通常のサロンであれば考えにくいことです。したがって、税務署や労働基準監督署もまずは『業務委託契約』ではなく『雇用契約』ではないかと疑ってかかります。中途半端な業務委託契約をスタッフと締結し、スタッフへの給料を外注費化しているサロンは否認される可能性が高くなります。もし否認された場合には、消費税の追徴税額、源泉徴収義務違反などの税金を負担していくことになります。

2. スタッフ教育の欠如

もう一つの大きな課題は、スタッフの教育をする義務がないということです。スタッフ教育はサロンの人づくりだけでなく、風土づくりの土台となるものです。上の者が下の者を教育しながらお店を成長させていくという考え方が、業務委託の場合には基本的にはありませんので、将来的なサロン経営を考えていったときには課題となりそうです。

まとめ

このように業務委託サロンは税務的に問題になりやすい形態であるといえるでしょう。実態が請負契約の要件を満たすことと同時に、形式的な要件も大事で、契約書の締結が必要になります。まずは、口約束ではなく書面で契約を交わしましょう。

また、雇用契約に変更する時は、売上の40%を給料として払うフルコミッション給の形式をとることも検討してみてくださいはいかがでしょうか？

美容事業部 市川 尚史

こんなサロンに
行ってみたい

「～デキるオトコの身だしなみ～」

メンズネイルサロンを体験してきました



今回はいつもと趣旨を変え、同じ美容でもネイルサロン…

しかも最近徐々にその認知を伸ばしつつある

メンズ専用ネイルサロンに行ってきました！

～カーテンをくぐるとそこは癒しの空間でした～

行ってきたのは都心のビジネス街にあるネイルサロン。

入口の真っ白なカーテンをくぐると受付の女性が落ち着いた声で

「いらっしゃいませ。」

あたりを見渡せば、白と黒を基調とした木材の質感あふれる空間に
リラクゼーションミュージック。巨大オフィスビルの中にありながら
都会の喧騒をほとんど感じさせず、ゆったりとした時が流れています。

～SALON DATE～

スタッフ数 : 4名
セット数 : 6席
営業時間 : 月～金曜日
AM11:00～PM21:00

～MENU LIST～

ハンドリラックス& ホットアイマスク30分	1,500円
ネイル30分	2,500円
ハンドリラックス10分	1,000円
爪カット5分	500円

～お金に余裕のある方や、手元を見せる営業マンに人気～

利用者の層は30代～60代と幅広い年齢層で、会社役員クラスの方や営業マンの利用者が多く、

一度綺麗にすると爪の汚れが気になってしまいリピート率も非常に高いそう。

爪の先まで手を抜かない、デキるオトコ達の意識の高さを痛感しました。

月曜日から金曜日にかけて客数が徐々に上がっていき、月曜日では一日40人程度、金曜日になると一日80人以上が来店するそうです。

～「ちょい足しメニュー」としての可能性～

実際に施術を受けて驚いたのが、自分の意識が変わったことです。爪を整えただけですが、

デキる男の仲間入りをした気分になりました。

現在皆様のサロンに来店されている男性のお客様の爪を注意深く観察してみてください。

恐らく殆どの方が何のケアもしていないでしょう。しかし、一度施術を受けると、爪先のケアの大切さに
気付く男性がほとんどだと思います。

トータルコーディネイトサロンでなくとも、カラーやパーマ中の「ちょい足しメニュー」として
爪を整えるサービスを提案すれば、サロンの新たな価値を構築できるのではないのでしょうか。

(駒木根 剛)