

대 법 원

제 3 부

판 결

사 건 2025두34772 법인세부과처분취소
원고, 피상고인 유한회사 ○○○
소송대리인 변호사 이상우 외 4인
피고, 상고인 역삼세무서장
소송대리인 법무법인(유한) 태평양
담당변호사 유철형 외 3인
원 심 판 결 서울고등법원 2025. 7. 23. 선고 2025누6434 판결
판 결 선 고 2026. 2. 12.

주 문

상고를 기각한다.

상고비용은 피고가 부담한다.

이 유

상고이유를 판단한다.

1. 사안의 개요

원심이 인정한 사실관계는 다음과 같다.

가. 원고는 아시아태평양 지역에서 '△△△' 브랜드의 스포츠 의류, 신발 등 제품을 유통하는 네덜란드 법인인 소외 1 법인의 싱가포르 지점으로부터 제품을 구입하여 국내 대리점에 도매로 판매하거나 직영매장 및 온라인매장을 통해 소매로 판매하는 영업을 영위하고 있다.

나. 원고는 서울 및 부산에 2개의 '□□□'(이하 '이 사건 직원매장'이라 한다)를 운영하고 있다. 원고는 이 사건 직원매장에서 원고의 직원뿐만 아니라 협력업체 직원, 원고가 운영하는 물류센터에 직원들을 파견하는 외주 용역업체(이하 '파견업체'라 한다)의 직원, △△△ 계열사인 소외 2 회사의 직원 등에게 일정한 할인가격으로 제품을 판매하는 혜택을 제공하였다(이하 '이 사건 할인혜택'이라 한다).

다. 서울지방국세청장은 원고에 대한 2015 내지 2020 사업연도 법인세 통합조사를 실시한 후, 피고에게 그 결과를 과세자료로 통지하였다. 그 내용은 '이 사건 할인혜택의 대상자 중 협력업체, 파견업체, 소외 2 회사의 직원들에게 할인하여 판매한 제품의 최종 소비자가격과 실제 판매가격의 차액 상당액(이하 '이 사건 할인액'이라 한다)은 접대비에 해당하므로, 그중 구 법인세법(2022. 12. 31. 법률 제19193호로 개정되기 전의 것, 이하 같다)에서 정한 한도를 초과한 금액은 손금불산입되어야 한다'는 것이었다.

라. 피고는 2020. 8. 28.부터 2023. 5. 2.까지 원고에 대하여 2015 내지 2020 사업연도 법인세 부과처분을 하였고, 원고는 그중 접대비 한도초과액 손금불산입과 관련된 부분(이하 '이 사건 처분'이라 한다)의 취소를 구하는 이 사건 소를 제기하였다.

2. 관련 규정과 법리

구 법인세법 제25조 제1항은 접대비란 '접대, 교제, 사례 또는 그 밖에 어떠한 명목

이든 상관없이 이와 유사한 목적으로 지출한 비용으로서 내국법인이 직접 또는 간접적으로 업무와 관련이 있는 자와 업무를 원활하게 진행하기 위하여 지출한 금액'을 말한다고 정하면서, 제4항 등은 일정 범위의 접대비 한도액을 초과하는 금액은 손금에 산입하지 않는다고 정하고 있다. 접대비는 기업활동의 원활과 기업의 신장을 도모하기 위해 지출한 경비로서 손금에 해당하나, 조세회피 목적을 이루기 위한 수단으로 남용되거나 변칙적으로 지출될 우려가 있어 손금에 산입하는 한도를 이와 같이 일정한 범위로 제한하고 있다.

이러한 규정의 문언, 내용 및 취지와 함께 접대비 한도초과액의 손금불산입이 납세자에게 불리한 것이라는 점 등을 고려하면, 구 법인세법 제25조 제1항에서 정한 접대비에 해당하는지 여부는 엄격하게 해석하여야 한다. 법인이 사업을 위하여 지출한 비용 가운데 상대방이 사업에 관련 있는 사람들이고 지출의 목적이 접대 등의 행위에 의하여 사업관계자들과의 사이에 친목을 두텁게 하여 거래관계의 원활한 진행을 도모하는 데 있는 것이라면, 그 비용은 법인세법상 접대비라고 할 것이지만, 그렇지 않은 경우에는 이를 선불리 접대비로 단정하여서는 안 된다(대법원 2010. 6. 24. 선고 2007두18000 판결 등 참조).

3. 접대비 해당 여부에 관한 판단

가. 원심은 아래와 같은 이유로 이 사건 할인액은 구 법인세법 제25조 제1항에서 정한 접대비에 해당하지 않는다고 판단하였다.

1) 이 사건 할인혜택은 △△△가 전 세계에서 실시하는 정책에 따라 협력업체나 파견업체, 소외 2 회사의 직원들뿐만 아니라 원고의 직원에게도 제공되고, 마케팅 영향력이 있는 연예인이나 운동선수 등 추천인에게도 제공되는 등 공통된 사업상 이해관계로

묶기 어려운 불특정 집단을 대상으로 판매촉진 등의 목적으로 시행되었다. 이러한 점에 비추어 볼 때 원고에게 이 사건 할인혜택을 통해 협력업체 직원 등 특정인과 사이에 친목을 두텁게 하여 거래관계의 원활한 진행을 도모하려는 접대의 목적이 있었다고 단정하기 어렵다.

2) 기업이 통상적으로 할인판매를 실시하는 것은 판매를 촉진하여 매출을 증대하거나, 아니면 일정한 이익을 포기하더라도 시장 점유율을 높여 브랜드 인지도를 향상시키는 등 다양하고 복합적인 사업상 이유가 있기 때문이다. 이 사건 할인혜택은 통상의 접대, 즉 향응·오락·선물 등의 제공과 같이 원고에게 일방적인 손실을 일으키는 소비적이고 출혈적인 지출에 해당한다고 볼 수 없어 합리적인 경영판단의 범위에서 이루어진 통상의 할인판매 거래와 다를 것이 없다.

3) 원고는 협력업체, 파견업체, 소외 2 회사의 직원들에게 이 사건 할인혜택을 제공하면서 최종 소비자가격에서 이 사건 할인액을 공제한 금액만을 판매대금으로 수령하는 형태의 거래를 하였다. 이 사건 할인액은 통상의 공급가액 내지 매출액에서 직접 공제되어 매출에누리금액으로서의 실질을 갖는데, 피고가 제출한 증거만으로는 이 사건 할인액이 이와 달리 익금으로 귀속되었다고 인정하기 부족하다.

나. 원심판결 이유를 앞서 본 관련 규정과 법리 및 기록 등에 비추어 살펴보면, 이 사건 할인액이 구 법인세법상 접대비에 해당하지 않고 당초부터 익금에서 제외되는 매출에누리금액에 불과하여 이 사건 처분이 위법하다고 본 원심 판단은 정당하다. 원심판단에 상고이유 주장과 같이 구 법인세법상 접대비 및 매출에누리금액의 판단기준 등에 관한 법리를 오해하여 판결에 영향을 미친 잘못이 없다.

4. 결론

상고를 기각하고 상고비용은 패소자가 부담하도록 하여, 관여 대법관의 일치된 의견으로 주문과 같이 판결한다.

재판장 대법관 이흥구

 대법관 오석준

주 심 대법관 노경필

 대법관 이숙연