

Q&A サマリー (2025 年 6 月 26 日 ワルシャワ)

(スライド 8-9)

中央事業活動登録簿への登録は複雑で時間のかかる手続きですか？

>>登録はオンラインで行え、ポーランド国民にとっては難しい手続きではありません。

一般的に B2B 契約に適さず、雇用契約で行うべき業務はありますか？

>>B2B モデルの最も重要な特徴は独立性です。つまり、業務は監督を必要とせずに、B2B 契約者の裁量により遂行されるのが原則です。したがって、B2B 契約は、専門知識を必要としない業務や、事務アシスタント、受付係などのサポート業務、そして製造現場の作業員には適していません。

(スライド 14-15)

B2B 契約者が会社または顧客の PC、携帯電話などを使用する場合、会社はそれらの費用を契約者に請求する必要があると理解しています。他に請求される費用にはどのようなものがありますか？具体的には、机やオフィスのスペースの使用料、光熱費などでしょうか？B2B 契約において、これらの事項について明確に合意することが推奨されますか？

>>はい、PC、携帯電話、ソフトウェア、オフィススペースなど、すべての費用は B2B 契約者に請求されます。これらの費用についてはすべて契約書で合意することをお勧めします。

(スライド 18-19)

B2B 契約での報酬はこのスライドに記載されている 3 つのオプション（定額制、時間単位、またはプロジェクトベース）のうち、どれが一番一般的でしょうか？時間単位が最も簡単で、双方にとって負担が少ない方法のように思いますが？

>>時間単位は、実務上最も一般的に使用されている方法です。このモデルに時間制限を設け、例えば特定の月の最大労働時間を制限することも可能です。もう一つの方法は、月額定額制です。これは理論的には最もシンプルな方法です。しかし、これらの方法を適用する際には、雇用契約との実質的な類似を避けるように十分注意を払う必要があります。

B2B 契約の契約期間は一般的にどのくらいですか？報酬の引き上げ交渉はいつ可能ですか？契約更新時ですか？それとも契約期間の途中でも可能ですか？

>>契約期間は、例えば無期限、プロジェクト期間など、自由に合意できます。報酬の増額は、契約期間の途中や更新時など、いつでも交渉可能です。ただし、雇用契約と同様の方法や手続きによる増額は避けるべきです。

(スライド 26-27)

ポーランドでは労働監督官がそれほど多く配置されていない、つまり、監督当局のリソースが不

足しているものと理解しています。この状況下では、無作為な監査や監督にリソースを割くことは難しいと考えます。また、両当事者が条件に満足している場合、当局が B2B 契約を雇用契約に再分類することは意味がないと考えます。従って、実務的には、請負業者からの苦情や内部告発などに基づいてのみ監督を行っていると思うのですが。この認識は正しいでしょうか？

>> はい、その通りです。裁判での紛争は、通常、契約終了時などにおける B2B 契約当事者間の紛争が原因です。また、B2B 契約者の生活状況の変化、例えば病気や妊娠など、雇用によって有利な保護が受けられる場合も、トリガーとなる可能性があります。労働監督官についても、あなたの理解は正しいです。労働監督官が B2B 契約を監査することは稀で、疑問視されることはもっと稀です。昨年、全国で監督当局が B2B 契約を雇用契約に再分類した事例はわずか 11 件でした。しかし、労働監督官の権限が強化され、民法上の契約を雇用契約に独自に再分類する権限が新たに付与され、監督官の数が増員される計画があると聞いています。将来的には、監督官が B2B 契約をより頻繁に検証する可能性があります。そのため、B2B 契約モデルを適切に設計することが重要です。

税務当局と社会保障局にとって、B2B 契約を雇用契約に再分類することは主要な焦点の一つでしょうか？

>> 当局は個人所得税（PIT）、社会保険料、VAT の観点から多くの調査を行っていますが、当局が B2B 契約に異議を唱え、雇用契約に再分類することは容易ではありません。なぜなら、PIT と社会保険料の観点からいくつかの条件を同時に満たす必要があるからです。VAT の観点からは、税務当局が再分類を試みるのは容易かもしれません。

しかし、税務当局は形式より実態を重視していることに留意する必要があります。特に雇用契約から B2B 契約に変更する場合は、B2B 契約の実態が雇用契約とは異なるようになるよう注意する必要があります。

（スライド 32-33）

税務上、B2B 契約はなぜマネージメントサービスに適さないのでしょうか？

>> マネージメントサービス契約（ポーランド語では「kontrakt menedżerski」）は、たとえ形式的に B2B 契約に基づいてサービスが提供されたとしても、ポーランドの納税居住者に対しては常に累進税率で課税されます。

（スライド 42-43）

一般的に、B2B 契約者はこれらの管理業務やコンプライアンス業務をどのように行っているのでしょうか？

>> 多くの場合、B2B 事業者は報告義務を遵守するために会計士を雇用しています。市場にはリーズナブルな料金でサービスを提供する業者が数多く存在します。

B2B モデルは外国人にも適用可能と理解していますが、外国人は事前に中央事業活動登録簿に登

録する必要があります。この場合、B2B 契約に基づいてポーランドで就労を開始するために就労許可を取得する必要はないと聞きましたが、正しいでしょうか？

>>はい、その通りです。就労許可は必要ありませんが、ビザや居住許可など、ポーランドに合法的に滞在するための許可は必要です。