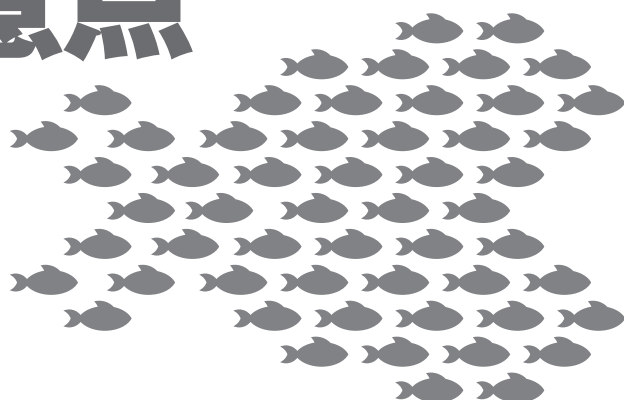


# インボイス制度導入 に際して確認したい 免税事業者との 取引上の注意点

消費税の免税事業者を仕入先にもつ企業では、インボイス制度の開始が仕入先との間の取引価格の決定に影響を及ぼすことになります。ここでは、取引条件を見直す際の注意点等を解説します。

税理士法人峯岸パートナーズ新宿オフィス  
公認会計士・税理士  
**峯岸 秀幸**



周知のとおり、令和5年10月1日から、消費税の適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）が始まります。

インボイス制度の開始は経理業務のみならず企業間の取引のあり方そのものに影響を及ぼすと考えられますが、ここでは特に、企業間の取引価格に与える影響と対応策について考えたいと思います。

インボイス制度の開始自体は1年半近く先のことですが、そのための準備にはいますぐに着手する必要があります。本稿をぜひその準備に役立ててください。

## 仕入税額控除が 認められる要件とは

インボイス制度の開始がなぜ仕入先との取引価格に影響するのかを理解するために、まずインボイス制度の概要を確認しておきましょう。図表1は、消費税の計算のなかでのインボイス制度の位置づけを示したものです。

消費税の納税義務を負う事業者のことを課税事業者、納税義務が免除される事業者のことを免税事業者といいますが、課税事業者である企業の消費税の納税額は、売

上先から預かった消費税から仕入先に支払った消費税を控除（仕入税額控除）して計算することになります。

といっても、仕入先に支払った消費税の控除は無条件に認められるわけではなく、控除するために満たすべき要件があります。

令和5年10月1日以降は、適格請求書等の保存がその要件になるというのが、インボイス制度の具体的な内容です。

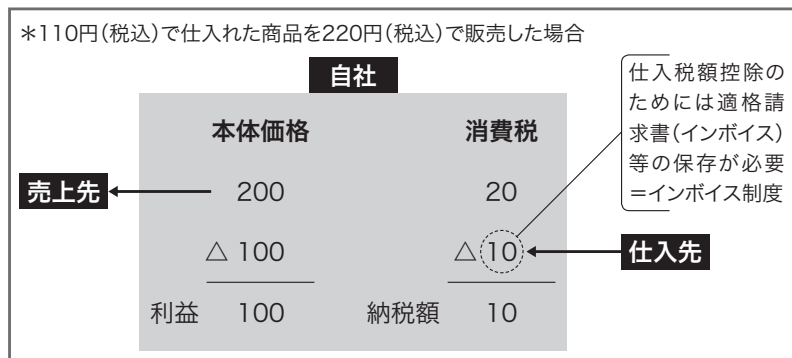
## インボイス制度が 取引価格の決定に与える影響

インボイス制度の開始後、もしも仕入先から適格請求書の交付を受けられない場合、自社にはどのような影響があるでしょうか。

適格請求書の交付を受けられないと、原則的には仕入税額控除の適用を受けることができなくなります。控除できなかった仕入税額は自社の負担となり、自社の消費税の納税額を増やし、利益を圧迫することになります。

図表1の例でいえば、納税額が10から20に増え、控除できなくなった10は自社の負担になります。すなわち、仕入が1000から11

図表1 消費税の計算のなかでのインボイス制度の位置づけ



0に増えることになり、利益が100から10減って90になってしまいうのです。

以上のように、適格請求書の有無は自社の利益に直接関わるため、インボイス制度の開始後においては、仕入先が適格請求書を送付してくれる先であるかどうか、その仕入先との間の取引価格の決定にあたり考慮すべき要素になります。

## 適格請求書を発行できる事業者は限られる

仮に、インボイス制度開始後に仕入先が適格請求書を送付してくれる先ではない場合、価格を下方改定してもらうか、売上先への販売価格に転嫁するか、あるいは従来と同一価格の取引が可能で適格請求書を送付してくれる仕入先に切り替えるか、いずれかの対応を取らないのであれば、利益減少を容受するしかなくなります。

## 免税事業者の「益税」と経過措置

なるのであり、実質的には、その検討はいま免税事業者である仕入先との取引価格について必要になる可能性が高いということになります。

なお、インボイス制度の開始と同時にこの登録を受けるためには、令和5年3月31日までに申請書を送付しなければならぬこととされています。

ならば、いま免税事業者である仕入先には課税事業者と適格請求書発行事業者になってもらい、取引価格は据え置けばよいと考えるかもしれませんが、ことは、それほど単純ではありません。

免税事業者は消費税を納めていますが、売上際に際して消費税相当額を収受しているケースが多く、それはそのまま免税事業者の利益になっています。

この利益を免税事業者の益税と呼ぶことがあり、その是非には議論があるものの、免税事業者はこの益税部分を含めて資金繰りをしているのが実態です。

免税事業者が課税事業者の選択

を迫られると、この益税部分の利益を失って経営に行き詰まる可能性があるのです。

免税事業者である仕入先の立場からすれば、適格請求書発行事業者になるのなら、代わりに取引価格を上方改定してもらわなければ事業を継続できません。

もつとも、このような免税事業者の事情に配慮し、インボイス制度の導入から一定期間、適格請求書発行事業者以外からの仕入れについても一定割合の仕入税額控除を認める経過措置が設けられています(図表2)。

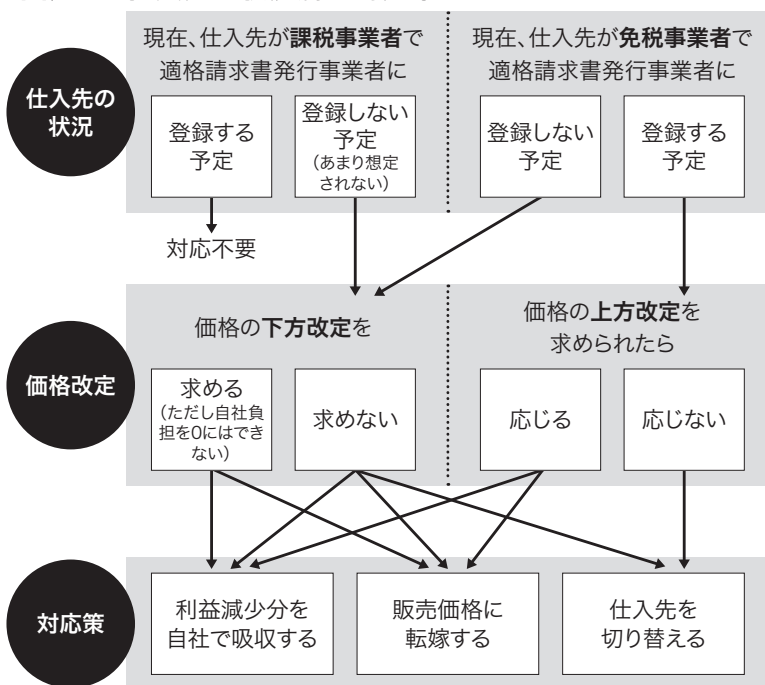
## 仕入先の状況別の対応策

以上を総括すると、インボイス制度の開始に先立って、企業は仕入先の状況に応じて、取引価格に關して次々図表3のような対応を図る必要があり、なかでも価格改定の可否とその程度が大きなポイント

図表2 経過措置の内容

期間	割合
令和5年10月1日～令和8年9月30日	仕入税額相当額の80%
令和8年10月1日～令和11年9月30日	仕入税額相当額の50%

図表3 仕入先の状況別の対応策



また、自社が営む事業の種類に

仮に、自社が行なった価格改定がこのようなケースに当たると認められた場合、排除措置命令や課徴金納付命令の対象となります。

## 価格改定における注意点 (独禁法等の観点から)

実際に免税事業者である取引先

ントになることがわかります。いずれにせよ、どの対応を採るかを決定したうえで社内外の調整を行ない、制度の開始に間に合わせなければなりませんから、あまり時間的余裕はありません。

と取引価格の改定を交渉する際は、法に触れない範囲で価格改定を行わなければなりません。一般論として、免税事業者は小規模な事業者であり、そのような事業者を仕入先にもつ企業は、情報量や交渉力において仕入先に勝っていることが想定されます。そのような地位を利用して一方的な価格改定を行ない、不当に不利益を与えることは、独占禁止法上の優越的な地位の濫用に当たると考えられます。

よっては、下請法や建設業法の規制を受ける可能性があります。

仕入先との間の価格改定交渉は、以上のような法的な問題を引き起こさないよう、十分に注意して行なう必要があるのです。

このような問題意識からか、今年に入り、財務省・公正取引委員会等が「免税事業者及びその取引先のインボイス制度への対応に関するQ&A」(令和4年3月8日改正)を公表しました。このQ&Aでは、Q7で独占禁止法等によって問題となり得る具体的な行為が解説されていますので、以下、その要点を確認します。

### (1) 取引対価の引下げ

まず、取引対価の引下げです。Q7のAでは、最初に、独占禁止法上問題とならない取引価格の改定の在り様について、以下のように述べられています。

取引上優越した地位にある事業者(買手)が、インボイス制度の実施後の免税事業者との取引において、仕入税額控除ができないことを理由に、免税事業者に対して取引価格の引下げを要請し、取引価格の再交渉にお

いて、「経過措置(前表図表2)を適用してもなお」仕入税額控除が制限される分について、免税事業者の仕入れや諸経費の支払いに係る消費税の負担をも考慮した上で、双方納得の上で取引価格を設定(以下略)」「(「内引用者」)

価格交渉の対象が前表図表2の経過措置を適用してもなお仕入税額控除できない分に限られること、免税事業者の消費税負担を考慮すること、双方納得のうえであることなどが必要とされている点に注意しましょう。

そのうえで、以下の場合には、優越的な地位の濫用に当たって独占禁止法上問題になると述べられています(要約)。

- 再交渉が形式的なものにすぎず、買手の都合のみで著しく低い価格を設定し、免税事業者が負担していた消費税額も払えないような価格を設定した場合
- 買手からの要請に応じて仕入先が免税事業者から課税事業者となった場合であって、その際、仕入先が納税義務を負



うこととなる消費税分を勘案した取引価格の交渉が形式的なものにすぎず、著しく低い取引価格を設定した場合

いずれの場合も、仕入先が負担していた（または今後納税することになる）消費税に配慮しない場合である点に注意を要します。

このほか、下請法上または建設業法上問題になる場合についても述べられていますので、適宜、Q & Aを参照してください。

## (2) その他の行為

次に、取引対価の引下げ以外に行なわれ得るいくつかの行為についても触れています。

具体的には、商品等の買手側が行なう以下のような行為は、優越的地位の濫用に当たって独占禁止法上（一定の場合は下請法上・建設業法上）問題になり得ると述べられています。

### ●商品・役務の成果物の受領拒否、返品

商品の購入契約後、仕入先が免税事業者であることを理由に、商品の受領を拒否したり、返品すること

### ●協賛金等の負担の要請等

取引価格据置き代わりに、協賛金、販売促進費等の名目での金銭の負担を要請したり、発注内容に含まれていない役務の提供その他経済上の利益の無償提供を要請すること

### ●購入・利用強制

取引価格据置きの代わりに、当該取引に係る商品・役務以外の商品・役務の購入を要請すること

### ●取引の停止

免税事業者である仕入先に対して、一方的に、免税事業者が負担していた消費税額も払えないような価格など著しく低い取引価格を設定し、不当に不利益を与えることとなる場合であつて、これに応じない相手方との取引を停止すること

思いどおりの価格改定ができないのであれば別の形で、という発想での対応も規制の対象だと考えるのが無難といえるでしょう。

### (3) 登録事業者となるような懲罰等

最後に、買手が免税事業者である仕入先に課税事業者になること

を要請する行為について述べられています。

このような要請を行なうこと自体は問題にならないものの、それに留まらず、課税事業者にならないなら価格を引き下げる、取引を打ち切るといった一方的な通告を行なうことは、独占禁止法上または下請法上問題になる可能性があると考えられており、注意しなければなりません。

問題になる具体的な場合について、以下のように例示されていることも参考になるでしょう。

●免税事業者が取引価格の維持を求めたにもかかわらず、取引価格を引き下げる理由を書面、電子メール等で免税事業者に回答することなく、取引価格を引き下げる場合

●免税事業者が、当該要請に応じて課税事業者となるに際し、例えば、消費税の適正な転嫁分の取引価格への反映の必要性について、価格の交渉の場において明示的に協議することなく、従来どおりに取引価格を据え置く場合

特に後者は、免税事業者から課税事業者になる仕入先に対し

て、買手が消費税の価格転嫁の可能性について注意喚起する必要性について述べているとも理解できます。仕入先に対して課税事業者になることを要請する際には、消費税の転嫁のための価格改定について同時に説明するなどの対応も求められるかもしれません。

## 仕入先の現状把握が最優先

以上、免税事業者を仕入先にもつ企業が、インボイス制度の開始までにとらなければならぬ対応について確認してきました。

その入り口となるのは、第一に現状把握です。

仕入先のうち、インボイス制度の開始と同時に適格請求書発行事業者になる予定のない事業者を把握しなければなりません。

そのためには、仕入先に対してヒアリングを行なうことになるでしょうが、これに先立って、国税庁の「適格請求書発行事業者公表サイト」では、すでに適格請求書発行事業者の登録申請を終えた事業者の商号等を確認することができまます。有効に活用したいところです。

みねぎし ひでゆき 準大手監査法人、大手税理士法人等を経て独立。大手、中小を問わず税務業務一般を支援する。法的思考を基礎に置いた税理士業務・公認会計士業務を行なう。