

東京第一会計ニュース

2022(令和4)年7月15日発行

No.116 CONTENTS

顧問先紹介【株式会社JYUPPO】

適格請求書等保存方式(インボイス制度)への対応

ワンポイント経済学



昨年に引き続き、今年も末広会の行事は新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため中止とさせていただきます。

消費税

適格請求書等保存方式（インボイス制度）への対応

前号では適格請求書等保存方式（インボイス制度）の概要をお伝えしました。

今号では、実際にどのような対応が必要になるのかを、免税事業者・課税事業者それぞれの立場から考えていきましょう。

免税事業者

インボイス発行事業者に登録するかどうか、どのように判断したら良い？

二〇二三年（令和五年）十月から始まるインボイス制度の下では、適格請求書（以下、「インボイス」という。）を発行できるのは税務署に登録申請をして承認を受けた「インボイス発行事業者」に限られます。

インボイス発行事業者として登録を受けることができる者は、消費税の課税事業者（消費税の納税義務がある事業者）に限られます。

消費税の納税義務が無い免税事業者は、インボイス発行事業者になることができない（＝インボイスを発行することができない）ということになります。

そのため免税事業者は、課税事業者になりインボイス発行事業者になるか、免税事業者のままいるかを判断しなければなりません。

課税事業者となつてインボイス発行事業者の登録を行つた場合と、免税事業者のままインボイス発行事業者にならなかつた場合のメリット・デメリットは左図の通りです。

免税事業者が取り得る選択肢によるメリット・デメリット

選択肢	メリット	デメリット
● 課税事業者になり、インボイス発行事業者登録を行う	<ul style="list-style-type: none"> 販売先は仕入税額控除が可能となるため、取引が継続する可能性が高い 	<ul style="list-style-type: none"> 消費税の申告、納付が発生し、納税事務の負担が増える 消費税分を販売価格に転嫁できないと、利益が減少する
● 免税事業者のままでいる（インボイス発行事業者にならない）	<ul style="list-style-type: none"> 消費税の申告、納付が不要 	<ul style="list-style-type: none"> 販売先は仕入税額控除ができないため、取引が見直される可能性がある

出典：日本商工会議所「今すぐ確認！中小企業・小規模事業者のためのインボイス制度対策」(P.12)

インボイス発行事業者にならないと、取引先（売上先）は皆さんへ支払った金額についての「仕入税額控除」が認められなくなります。そのため、売上先が一般消費者や免税事業者の場合は影響ありませんが、課税事業者の場合には、インボイスを発行できないと売上先の消費税負担が増大してしまいます。それにより、取引が継続できなくなったり、単価の見直しを打診される可能性があります。

インボイスを発行できるように課税事業者になるとどのくらい負担が増える？

繰り返しとなります。インボイス発行事業者になるには、消費税の申告及び納税を行う必要があります。では、どのくらい消費税を納税しなければならないのでしょうか。

一例として現在免税事業者で、年間売上高550万円の建設業を営む一人親方の場合を考えてみます。



インボイス制度開始前は330万円の利益がありましたが、インボイス制度開始後に消費税の課税事業者になると、原則的な方法で計算した消費税額は30万円となり、利益は300万円に減少します。手元に残る金額が今までよりも30万円も少なくなるので、資金繰りが厳しくなります。

課税事業者になるのであれば、可能な限り取引先と交渉を重ね単価の値上げを打診することも必要です。

免税事業者Xさんの場合

【インボイス制度導入前】		
売上	a	550万円
経費	b	220万円 (200万円+消費税20万円)
納める消費税	c	0円
利益 (a-b-c)		330万円 (550万円-220万円-0円)

(利益) 330万円

【インボイス制度導入後】		
インボイス発行事業者になり本則課税を選択したが、価格を据置いた場合		
売上	a	550万円 (500万円+消費税50万円)
経費	b	220万円 (200万円+消費税20万円)
納める消費税	c	30万円 (50万円-20万円)
利益 (a-b-c)		300万円 (550万円-220万円-30万円)

(利益) 300万円

出典：日本商工会議所「今すぐ確認！中小企業・小規模事業者のためのインボイス制度対策」(P.16)

インボイス制度開始に向けてどのように対応が必要？

課税事業者にとっては、自社がインボイス発行事業者に登録するかしないかに関わらず、自社の消費税を計算するうえでインボイス制度の影響を受けます。

取引先（仕入先や外注先、経費の支払先）に免税事業者がいる場合に、消費税の負担が今までよりも増大してしまったためです。

まずは、現在支払いをしている取引先（支払先）の中に免税事業者がいるかどうかを確認します。

免税事業者がいなければ、すべての支払先からインボイスを受け取ることができ、消費税の計算上今まで通り「仕入税額控除」が認められますので消費税の納税額は変わりません。

免税事業者がいる場合には、免税事業者の支払は「仕入税額控除」が認められなくなるため、どのような対応を取るのかを検討していく必要があります。

課税事業者

■ 条件を変えずに取引を継続

今までと条件を変えずに取引を継続した場合、免税事業者に対して支払った金額の消費税相当額を国にも納税することになるため、消費税負担が増大します。

特に免税事業者への支払が多い場合には消費税負担がより重くなるため、会社の経営に大きな影響を与えます。左図をご覧ください。

外注費が全額免税事業者への支払の場合

	インボイス制度導入前 (2023年9月30日まで)	インボイス制度導入後 (2029年10月1日以降)
売上	6,600万円	6,600万円
仕入（外注費）	5,500万円	5,500万円
粗利益	1,100万円	変化なし 1,100万円
消費税納付額	100万円	600万円
当期利益	1,000万円	500万円

↑
当期利益が半減

出典：日本商工会議所「今すぐ確認！中小企業・小規模事業者のためのインボイス制度対策」(P.44)

建設業を営む課税事業者で、外注費の支払先が全員免税事業者と仮定します。

インボイス制度開始前の消費税の納税額は、売上の消費税600万円から仕入（外注費）の消費税500万円を差し引いた100万円でした。

しかし、インボイス制度開始後、免税事業者への支払の全額について仕入税額控除をできなくなると、売上の消費税600万円をそのまま納税しなければならなくなります。

消費税の納税額がこれまでと比べて500万円も増加することになり、資金繰りが大きく悪化してしまいます。

※免税事業者等への支払いについては、二〇二三年十月から二〇二六年九月までは80%、二〇二六年十月から二〇二九年九月までは50%の仕入税額控除が認められる経過措置が設けられています。

■ インボイス発行事業者になることを提案

自社の負担だけが増加してしまうことを防ぐため、支払先である免税事業者に対してインボイスの発行事業者になることを提案することができます。しかし、インボイス発行事業者になるかどうかは任意のため、強制はできません。

■ 取引価格の見直しの提案

また、支払先との取引価格の見直しも検討することができます。

しかし、仕入税額控除ができないことを理由に下請けなどに対しても一方的に取引価格の値下げ等を強要する行為は、「優越的地位の乱用」として独占禁止法等により禁止されています。（下図参照）

ただし、取引価格を据え置いたまま取引を継続すると、免税事業者は負担が増えない一方で自社の消費税納税額のみが増えていき経営状況が悪化するため、双方が納得した上での取引価格の見直し交渉は必要になってくるでしょう。

【免税事業者も課税事業者も負担が増えるインボイス制度】

インボイス制度は、免税事業者にとっても、課税事業者にとっても増税となる制度です。正しく理解したうえでご判断いただけるよう、弊社担当者から詳しくご説明いたしますので、一緒に対応を検討していきましょう。

「優越的地位の乱用」にあたる行為の例示

(1) 取引対価の引下げ

仕入税額控除ができないことを理由に引下げを要請し、形式的な交渉しか行わず、著しく低い価格を設定

(2) 商品・役務の成果物の受領拒否、返品

仕入先がインボイス発行事業者でないことを理由に商品や役務の成果物を受け取らない、または正当な理由もなく返品

(3) 協賛金等の負担の要請等

取引価格の据置きを認める代わりに、別途、協賛金や販売促進費等の負担要請や発注内容以外の無償サービスを要請

(4) 購入・利用強制

取引価格の据置きを認める代わりに、この取引以外の商品やサービスの購入、利用を要請

(5) 取引の停止

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著しく低い取引価格を設定し、これに応じない仕入先との取引を停止

(6) 登録事業者となるような懲罰等

課税事業者にならなければ取引価格を引き下げるとか、それに応じなければ取引を打ち切るなどと一方的に通告



ワンポイント経済学

近頃、ニュース等で「円安が進んでいる」と耳にする機会が多くなってきました。今回は円安が私たちの生活に及ぼす影響について考えて行きたいと思います。



円高・円安について

そもそも、円高・円安とはどういったものなのでしょうか？

為替相場は需要（買いたい量）と供給（売りたい量）のバランスで変動します。一般的に景気の良い国の通貨は安全資産として買われ、反対に景気の悪い国の通貨は価値が目減りする恐れがあるため売られる傾向があります。

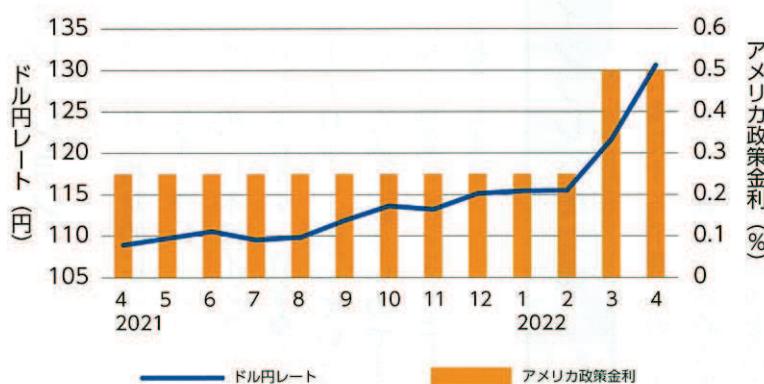
外国の通貨（ドルなど）の価値に比べて円の価値が高くなることが「円高」、反対に低くなることを「円安」と言います。例えば、円相場が1ドル=100円から1ドル=80円になれば、1ドルを買うために必要な円が減る、つまり円の価値が上昇したことになるので、「円高」と呼ばれ、逆に1ドル=120円となると、1ドルを買うために必要な円が増える、つまり円の価値が下がることになるので、「円安」と呼ばれます。

今回の円安の原因

アメリカでは原油高にともなう物価上昇への懸念から、政策金利が今年の3月に0.25%、5月には0.5%引き上げられました。その結果、昨年末の終値で1ドル=約115円だったドル円相場は一気に1ドル=約130円台にまで円安が進みました。金利の低い日本で投資するより、金利の高いアメリカで資産運用するほうが儲かるとして、「円を売つてドルを買う」動きが増加したためと言われています。



ドル円レートとアメリカ政策金利



円安のメリット

円安が進むと日本円の価値が下がるため米ドルなどの外貨の価値が上がり、外貨建て資産や海外の不動産などを保有していた場合は、相対的に価値が上がります。

また、輸出産業はドル換算した製品価格が下がるため、海外での日本製品の価格競争力が高まり売れやすくなることと、売上代金の円換算価格が上がることから利益増加が見込めます。



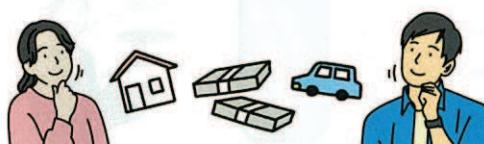
円安のデメリット

一番のデメリットは輸入価格の上昇です。ほとんどの資源を輸入に頼っている日本には大きな負担増になります。

輸入商品の円換算の価格が上昇するため、原油などエネルギー資源が値上がりし、各種原材料・生活必需品等の値段も上昇します。結果、中小事業者や消費者は今まで以上に経費や生活費の支出が増え、負担が増加します。

物価上昇

輸入品の価格が上がるという円安のデメリットと資源高の影響を受け、今年の四月の消費者物価指数（生鮮食料品を除く）は前年同月比で2.1%の伸びと高い水準となりました。上昇率が2%を超えたのは消費税率引き上げの影響を受けた二〇一五年三月以来となります。この円安局面は長期化が予想され、さらなる物価上昇が懸念されています。



インフレーション

物価が継続的に上昇（相対的に貨幣価値は低下）していくことをインフレーション（インフレ）と言いますが、日本はインフレ局面に入ったとも言われています。賃金などの個人の所得が物価上昇以上に上がつていけば、景気は拡大していくため問題ないのですが、そうでなかつた場合は悪いインフレとして景気の悪化を引き起こします。

悪いインフレへの対策

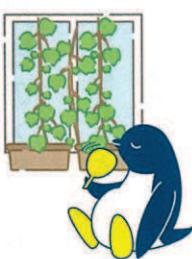
企業としては常に変化する消費者のニーズを把握し、自社のサービス価値を高める事が挙げられます。自社サービスの価値を高めておけば、原材料および人件費の高騰などで価格が上昇しても、利用者が極端に減ることはないでしょう。また、自社の経営分析を行って安定した財務基盤を保てているか確認してみることも大切です。

個人としては、貯蓄よりも投資と言われ、物価上昇率以上の利回りを得られるものに投資することが効果的とされていますが、価値の下落などのリスクを伴うため注意が必要です。また、インフレが進むと金利の上昇を招くと言われているため、変動金利の住宅ローンなどは金利の安いうちに固定金利への借り

換えを行うことも対策の一つです。

企業・個人とも、世の中の状況の変化に敏感に対応することが重要です。そこで、情報収集を怠らないようにしましょう。

編集後記



（編集部）

日本政府は、六月七日に電力需給に関する検討会合を開催し、七年ぶりに日本全国の家庭と企業に節電要請をしました。期間は七月一日から九月三十日で、電力需給が厳しくなる午後五時から八時ごろの節電を呼びかけるそうです。数値目標や罰則は設けないとのことですが、早めに需給ひ迫を伝える「注意報」を新設して大規模な停電を防ぐとのことです。

電気を使わない生活など考えられず、電気があることが当たり前の世の中となっています。エネルギー価格も上昇していますので、これを機会に電気のありがたみを感じ、自分にできる節電策を考えていきたいと思います。