

## 7 月

日	月	火	水	木	金	土
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

〒555-0024

大阪市西淀川区野里1-12-20ハイツ守山202

世古年幸税理士事務所

代表 税理士 世古年幸

TEL 06-6477-7890

FAX 06-6477-7897

メール [info@seko-tax.com](mailto:info@seko-tax.com)ホームページ <https://www.seko-tax.com/>

## 1 ごあいさつ

今月、事務所便り第109号を発行させていただきます。

今年は梅雨が6月中に明け、異常な暑さが続いております。政府からの節電要請もあり、熱中症にならないようお互いに気をつけましょう。

今月は、京都府長岡京市にある新西国三十三所の第17番札所の楊谷寺に参拝に行った際に撮影した写真などを掲載させていただきます。あじさい寺としても有名なようで、あじさいの写真も掲載させていただきます。



(写真は、楊谷寺の花手水です)

今月発行の事務所便りの内容としましては、税金よりのピックアップとしまして、**消費税のインボイス制度**について **その2** を書いております。

皆様のご参考になれば、うれしく思います。

## 2 消費税のインボイス制度 について その2

第107号(5月発行)の税理士事務所便りで取り上げた内容の続きを説明させていただきます。107号では、消費税の免税事業者の方がインボイス制度に登録するかどうかについての情報をお伝えいたしましたが、今回は、消費税の課税事業者の方が、インボイス制度が始まる前に免税事業者の方とどのように消費税のことについて打合せをするかのポイントをお伝えできればと思います。

ポイントをお伝えするのに資料を検索しておりますと公正取引委員会のホームページで『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』という資料がありましたので、その資料を参考にご説明させていただきます。



(写真は、楊谷寺の庭園です)

**簡易課税制度を適用している業者が免税事業者の仕入先との対応に影響が生じるのか？**

まずは、簡易課税制度の適用を受けられる事業者の説

明をいたします。

簡易課税制度の適用を受けられる事業者は、前々年（個人）又は前々事業年度（法人）の課税売上高が5,000万円以下である事業者です。

簡易課税制度を選択している事業者は、インボイスを保存しなくても仕入税額控除を行うことができるので、仕入先が免税事業者でも取引への影響は生じません。なので、特に仕入先とインボイス制度が始まる前に取引内容の見直しなどの打合せをしていただく必要はありません。



(写真は、楊谷寺の庭園です)

### 原則課税制度を適用している業者が免税事業者の仕入先との対応に影響が生じるのか？

まずは、原則課税制度の適用を受けられる事業者の説明をいたします。

消費税の課税事業者で、上記の簡易課税制度を選択していない事業者のことで。

原則課税制度を適用している事業者は、インボイスを保存しないと原則、仕入税額控除ができなくなりますので、仕入先が免税事業者の場合、取引への影響が生じます。しかし、取引への影響に配慮して経過措置が設けられており、免税事業者からの仕入れについても、制度実施後3年間は消費税相当額の8割、その後の3年間は5割を仕入税額控除が可能とされています。

インボイス制度が始まって6年間は経過措置があり、

免税事業者との取引への影響は軽減されますが、会計ソフトへの入力も複雑になってしまいます。課税事業者の立場からすると免税事業者には、インボイス制度が始まる前に課税事業者を選択していただくことが理想ですが、その交渉の仕方などによっては、独占禁止法又は下請法若しくは建設業法により問題となる可能性がありますので、そのあたりの説明を以下でさせていただきます。



(写真は、楊谷寺の境内です)

仕入先である免税事業者との取引について、インボイス制度の実施を契機として取引条件を見直すことを検討していますが、独占禁止法などの上ではどのような行為が問題となりますか？

#### 1 取引対価の引下げ

・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、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すれば、結果的に取引価格が引き下げられたとしても、独占禁止法上問題となるものではありません。

・上記の再交渉が形式的なものにすぎず、仕入側の事業者（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には、優越的地位の濫用として、独占禁止法上問題となります。

・取引上優越した地位にある事業者（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についても独占禁止法上問題となります。

\*まずは、仕入先に消費税の課税事業者か免税事業者かの確認をしてください。

確認していただいて、免税事業者の仕入先がいらっしゃれば、取引価格の引下げを依頼する場合、水色のラインを引いているような優越した地位を利用しての価格交渉をしないように気を付けてください。



(写真は、楊谷寺の境内です)

## 2 商品・役務の成果物の受領拒否、返品

・取引上の地位が相手方に優越している事業者（買手）が、仕入先から商品を購入する契約をした後において、仕入先が免税事業者であることを理由に、商品の受領を拒否することは、優越的地位の濫用として問題となります。

・上記と同様に、当該仕入先から受領した商品を返品することは、どのような場合に、どのような条件で返品するかについて、当該仕入先との間で明確になっておらず、当該仕入先にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合、その他正当な理由がないのに、当該仕入先から受領した商品を返品する場合には、優越的地位の濫用として問題となります。

\*これは、インボイス制度が実施されてから、新しい事業者と取引をする場合に気をつけないといけないこととなります。このような事にならないためには、新しい事業者と取引を行う

前に消費税の課税事業者か免税事業者かを確認しておくことをお勧めいたします。



(写真は、楊谷寺の境内の紫陽花です)

## 3 協賛金等の負担の要請等

・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を契機として、免税事業者である仕入先に対し、取引価格の据置きを受け入れるが、その代わりに、取引の相手方に別途、協賛金、販売促進費等の名目での金銭の負担を要請することは、当該協賛金等の負担額及びその算出根拠等について、当該仕入先との間で明確になっておらず、当該仕入先にあらかじめ計算できない不利益を与えることとなる場合や、当該仕入先がえる直接の利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えた負担となり、当該仕入先に不利益を与えることとなる場合には、優越的地位の濫用として問題となります。

・上記の他に、取引価格の据置きを受け入れる代わりに、正当な理由がないのに、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は、優越的地位の濫用として問題となります。

\*これらも問題となりますので、気を付けてください。

## 4 購入・利用強制

・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を契機として、免税事業者である仕入先に対し、取引価格の据置きを受け入れるが、その代わりに、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は、当該仕入先が、それが事

業遂行上必要としない商品・役務であり、又はその購入を希望していないときであったとしても、優越的地位の濫用として問題となります。

\* これらも問題となりますので、気を付けてください。



(写真は、楊谷寺の境内の紫陽花です)

## 5 取引の停止

・ 事業者がどの事業者と取引するかは基本的に自由ですが、例えば、取引上の地位が相手方に優越している事業者（買手）が、インボイス制度の実施を契機として、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って、これに応じない相手方との取引を停止した場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

\* 応じることが出来ないような無理な条件を提示して取引を停止するようなことはしないでください。

## 6 登録事業者となるような徳憑（しょうよう）等

・ 課税事業者が、インボイス制度に対応するために、取引先の免税事業者に対し、課税事業者になるよう要請することがあります。このような要請を行うこと自体は、独占禁止法上問題となるものではありません。

・ 課税事業者になるよう要請することにとどまらず、課税事業者にならなければ、取引価格を引き下げるとか、それにも応じなければ取引を打ち切ることにするなど一方的に通告することは、独占禁止法上又は下請法上、問題となるおそれがあります。

\* 免税事業者に課税事業者になるように勧めて課税事業者に

なっていた場合には、仕入税額控除ができるので、いいのですが、課税事業者にならない業者とは十分に協議するようにしてください。

来年 10 月からインボイス制度が始まりますが、それまでに確認していただきたいこととして免税事業者の取引先と交渉する際の注意事項をご紹介させていただきました。

まず、消費税の原則課税の事業者は、仕入先などに免税事業者がいるかどうかの確認をしてください。それで免税事業者がいた場合には、税理士に相談してどのように交渉したらいいかを相談してみてください。

## 【参考文献】

・ 公正取引委員会 HP 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



(写真は、楊谷寺の境内の紫陽花です)

## 3 編集後記

今回は、インボイス制度への対応への情報量が多くその紹介だけで、事務所便りの紙面のスペースがなくなってしまうかもしれません。ただ、来年 10 月に始まるインボイス制度の説明は大切ですので、仕方ありません。来月発行の事務所便りは、インボイス制度以外の情報を取り上げようと思います。

今月も最後までお読みいただきありがとうございました。