

税務Q&A



インボイス実施に伴う 零細な取引先との交渉について

九州北部税理士会 福岡支部 調査研究委員会 中村 元祐
(ホームページ <http://www.kyuhokuzei-fukuoka.jp/>)



インボイス制度実施に伴い、取引先との取引条件を見直そうと考えているのですが、気を付けるべき点はありますか。



令和5年10月1日から消費税の適格請求書等保存方式(インボイス制度)が実施される予定であり、既に適格請求書発行事業者の登録申請が始まっていることは皆様ご存じのことと思います。

多くの場合、インボイス方式の請求書等を発行管理しなければならぬという手間は増えますが、制度実施が価格などの取引条件に直接影響を与えるわけではないでしょう。

しかし、簡易課税でない課税事業者が、免税事業者から仕入れ等をしている場合には、インボイス制度の実施に伴い取引条件を見直したいと考えるかもしれません。免税事業者が発行する(インボイス方式でない)請求書等では仕入税額控除ができなくなり、制度実施前に比べて課税事業者の消費税額が増えてしまう可能性があるからです。(ただし、経過措置として、免税事業者からの仕入れ等について、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割を仕入税額控除することができますので、制度実施後6年間は負担増が抑えられます。)

基本的には、双方合意の上で事業者間の取引内容を変更することに問題があるわけではありませんが、免税事業者とは特に小規模な事業者ですから、取引条件が一方的に免税事業者にとって不利にならないよう、課税事業者において法律上特別な配慮が求められる場合があります。すなわち、簡易課税でない課税事業者の方が免税事業者よりも企業規模が大きいため、課税事業者に

おいて、独占禁止法にいう「優越的地位の濫用」にあたらないよう注意すべきでしょう。また、一定の場合には下請法又は建設業法の規制対象となる取引にあたりますので、親事業者としてこれらの法律に定める「下請代金の減額」や「買ったたき」などの禁止事項にあたらないよう注意する必要があります。

ですから、仮に免税事業者にインボイス制度実施に伴う取引条件の変更を求めるとしても、過大な値下げを求めると、「下請けいじめ」とみられるような行為を避けるよう注意が必要です。特に、求める値下げ幅を考えるにあたっては、前述の経過措置が設けられていることのほか、免税事業者といっても消費税が転嫁された価格で仕入れ等を行っていることも踏まえて、抑制的に対応すべきでしょう。

なお、免税事業者に対し、課税事業者となってインボイス方式の請求書等を発行するように求めることも考えられますが、その場合でも、あくまで免税事業者の自主性を尊重するよう心がけてください。

最後になりましたが、取引相手には一方的に取引条件を押し付けるのではなく、相手の立場も考慮して、契約前に丁寧に話し合うことが重要です。当然ながら、制度実施に伴い必ずしも取引価格を引き下げなければならないものではありません。むしろ昨今の資源価格上昇なども踏まえ、零細事業者も適正な利潤を確保することができるよう、何卒ご配慮をお願いします。ご不明な点があれば、税理士などの専門家にご相談いただくほか、公正取引委員会などが公表している「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」もご参照ください。