

インボイス制度への対応に関するQ & Aについて（概要）

インボイス制度に関し、免税事業者やその取引先の対応について考え方を明らかにし、制度への理解を深め、必要な対応をご検討いただく際にご活用いただくことを目的として作成したものです。

インボイス制度について

Q1

インボイス制度について教えてください。

課税事業者がインボイス発行事業者の登録を受けることで、インボイスを発行できるようになります。インボイスには消費税額等が記載されるため、その転嫁がしやすくなる面もあると考えられます。

免税事業者への影響

Q2

免税事業者であり続けた場合、必ず取引に影響が生じるのですか？

免税事業者であり続けたとしても、売上先が以下のどちらかに該当する場合は、取引への影響は生じないと考えられます。

- ①売上先が消費者又は免税事業者である場合
- ②売上先の事業者が簡易課税制度を適用している場合

そのほか、消費税が非課税とされるサービス等を提供している事業者に対して、そのサービス等のために必要な物品を販売している場合なども、取引への影響は生じないと考えられます。

Q3

売上先がQ2のいずれにも当てはまらない場合、免税事業者の取引にはどのような影響が生じますか？

免税事業者の取引への影響に配慮して、本来は仕入税額控除ができない免税事業者からの仕入れについても、支払った消費税相当額の一定割合を仕入税額控除できる経過措置が設けられています。

なお、売上先の意向で取引条件が見直される場合、その方法や内容によっては、売上先は独占禁止法・取適法・建設業法により問題となる可能性があります（Q7参照）。

Q4

免税事業者が課税事業者を選択した場合、何が必要になりますか？

課税事業者を選択した場合、消費税の申告・納税等が必要になりますが、課税売上高が5000万円以下の事業者は簡易課税制度を適用でき、その場合は仕入れの際にインボイスを受け取り、保存する必要はありません。

課税事業者の留意点

Q5

課税事業者は、これまで取引をしてきた免税事業者からの仕入れについて、どのようなことに留意すればいいですか？

課税事業者であっても、簡易課税制度を適用している場合は、インボイスを保存しなくとも仕入税額控除ができるため、仕入先との関係では留意する必要はありません。

簡易課税制度を適用していない場合も、取引への影響に配慮して経過措置が設けられており、本来は仕入税額控除ができない免税事業者からの仕入れについても、支払った消費税相当額の一定割合を仕入税額控除できる経過措置が設けられています。

Q6

課税事業者が、新たな相手から仕入れを行う場合、どのようなことに留意すればいいですか？

課税事業者であっても、簡易課税制度を適用している場合は、インボイスを保存しなくとも仕入税額控除ができるため、仕入先との関係では留意する必要はありません。

また、簡易課税制度を適用していない場合は、取引条件を設定するに当たり、相手がインボイス発行事業者かを確認する必要があると考えられます。免税事業者から仕入れを行う場合は、設定する取引価格が免税事業者であることを前提としたものとなっていることを、互いに理解しておく必要もあると考えられます。

独占禁止法等において問題となる行為

Q7 仕入先である免税事業者との取引について、インボイス制度を踏まえ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、免税事業者との取引において、仕入税額控除できないことを理由に取引価格の引下げを要請し、再交渉において、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。しかし、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、免税事業者が仕入れ時に支払っ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。

2 商品・役務の成果物の受領拒否等

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、仕入先がインボイス発行事業者でない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。

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、インボイス制度を踏まえて、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、仕入先との間で明確になっておらず、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には、優越的地位の濫用として問題となります。

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、インボイス制度を踏まえて、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、仕入先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。

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、取引上の地位が相手方に優越している事業者(買手)が、インボイス制度を踏まえて、免税事業者である仕入先に対して、一方的に、免税事業者が仕入れ時に支払っ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。

6 登録事業者となるような慫恿等

課税事業者が、インボイス制度を踏まえて、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自体は、独占禁止法上問題となるものではありませんが、それにとどまらず、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と一方的に通告することは、独占禁止法上又は取適法上、問題となるおそれがあります。また、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についても同様です。

※ 上記において、独占禁止法上問題となるのは、行為者の地位が相手方に優越していること、また、免税事業者が今後の取引に与える影響等を懸念して、行為者による要請等を受け入れざるを得ないことが前提となります。