

まだ間に合う！インボイス制度の対応に遅すぎるということはない！！

リスク回避は社員教育にあり（政策委員会）

・いよいよ、インボイス制度が始まりましたね

インボイス制度が始まりました、皆さん順調にスタートは出来ましたか？例会や懇親会では、インボイス制度の話題は殆ど聞かれませんでした。恐らく殆どの会員さんは、顧問契約先の税理士さんや商工会等を通じて自社のインボイス登録番号の取得が済んでいたからだと思いますが政策委員会でインボイスが話題に上がった際、従来の税制とは異なり**インボイス制度は経営者と経理担当者だけが理解しているのではリスク回避が出来ない**場面が見えてきましたので、8月29日に松元委員とともに地域づくり推進協議会の学習会でお世話になった同会員の税理士さんを訪ね、臨時勉強会を開催していただきました。その内容について報告致します。

・事業所目線でのリスクの抽出

インボイス制度の概要については「同友みやぎ第388号 2022年8月5日発刊」にて地域づくり推進協議会 那須担当理事より掲載させて頂いておりますので割愛致しますが、どうやら**仕入先（自社を含めて）がインボイス（適格請求書）の発行者として登録番号の申請をしているか、否か？**がリスク要因になっている様です。

「見えてきたリスク」により収益構造がどの様に変化していくのか一緒に検証していきましょう！

表1

従来の消費税及び仕入先が適格請求書の発行者としての登録番号（以下「インボイス番号」）を取得していて、消費税は通常納付している場合

事業所	仕入先
売上 ¥1,000,000	仕入 ¥900,000
消費税10% ¥100,000	消費税10% ¥90,000
消費税の納税 ¥10,000	
粗利率 10.0%	

売上：¥1,000,000 - (税抜)
仕入：¥900,000 - (税抜)
粗利：¥100,000 - (10%)
消費税の納税：¥10,000 -

事業所を我々会員の企業として、掴みやすい数字をビジネスモデルとします。

※控除があるので10万円 - 9万円 = 1万円の納税

表2

仕入先が「インボイス番号」を取得しておらず消費税を請求している場合（2023年10月1日～2026年9月31日）

事業所	仕入先
売上 ¥1,000,000	仕入 ¥918,000
消費税10% ¥100,000	消費税 消費税の控除可能 ¥72,000
消費税の納税 ¥28,000	消費税の控除不可 ¥18,000
粗利率 8.2%	

売上：¥1,000,000 - (税抜)
仕入：¥900,000 - + ¥18,000 -
(消費税控除不可分は仕入原価になる)
粗利：¥82,000 - (8.2%) ※¥18,000 - の利益喪失
消費税の納税：¥28,000 -

見えてきたリスク

- ・消費税控除不可分（モデルでは¥18,000-）コストが増えた。
- ・納税額が2.8倍に増えた。

※80%控除可能なので10万円 - 7.2万円 = 2.8万円の納税

表3

表2の事例の2026年10月1日～2029年9月31日（控除可能額が仕入金額の80%から50%に）

事業所	仕入先
売上 ¥1,000,000	仕入 ¥945,000
消費税10% ¥100,000	消費税 消費税の控除可能 ¥45,000
消費税の納税 ¥55,000	消費税の控除不可 ¥45,000
粗利率 5.5%	

売上：¥1,000,000 - (税抜)
仕入：¥900,000 - + ¥45,000 -
(消費税控除不可分は仕入原価になる)
粗利：¥55,000 - (5.5%) ※¥45,000 - の利益喪失
消費税の納税：¥55,000 -

見えてきたリスク

- ・消費税控除不可分（モデルでは¥45,000-）コストが増えた。
- ・納税額が5.5倍に増えた。

※50%控除可能なので10万円 - 4.5万円 = 5.5万円の納税

表2の事例の2029年10月1日以降は、控除可能額が0%に

事業所		仕入先	
売上 ¥1,000,000		仕入 ¥990,000	
消費税10% ¥100,000	粗利 ¥10,000	消費税 消費税の控除可能 ¥0	
消費税の納税 ¥100,000	率 1.0%	消費税の控除不可 ¥90,000	

※控除不可なので10万円の納税

売上：¥1,000,000 - (税抜)
仕入：¥900,000 - + ¥90,000 -
(消費税控除不可分は仕入原価になる)

粗利：¥10,000 - (1.0%) ※¥90,000 - の利益喪失

消費税の納税：¥100,000 -

見えてきたリスク

- ・消費税控除不可分（モデルでは¥90,000-）コストが増えた。
- ・納税額が10倍に増えた。

「インボイス番号」を取得していないと思われる年間仕入額の消費税はどれ位ありますか？

確実に言えるのは、仕入先と交渉をせずに6年が経過すると、この収益構造は破綻する！

・事業所目線でのリスクの抽出のまとめ

- ①仕入先が全てインボイス番号を取得しているか、税込価格として原価計上しても粗利が変動していなければ大きなリスクは生じていない。
- ②控除割合が少なくなる分だけ原価が上がり6年後には何をしているか分からなくなる。（仕入先の便乗した値上げもありうる）
- ③仕入（外注）先に対して価格や請求書について交渉する必要があるが、不十分（対等で無い！）だと下請法等に抵触する場合がある。
- ④控除割合が少なくなる分だけ納税額が増え、キャッシュフローが不安定になる。
- ⑤1回の取引額が大きくなくても、1年通せばそれなりの金額になっている場合がある。
- ⑥個人事業主、一人親方の場合だと様々な事情からインボイス取得しない可能性がある。

・事業所目線でのリスクの回避

- ①インボイス番号の取得は申請後15日後付けで適用が可能ですので、リスクを最小限に抑える事が可能です。
- ②原価が上がるので経理担当者だけでは無く、営業、製造等の見積業務担当者にも理解の共有が必要です。
- ③今後の取引継続の為に価格調整を相談したり、「インボイス番号」を取得して納税する様に提案したりすること自体は問題ありませんが、このとき、どちらか一方にとって極端に不利な条件とならないよう留意する事が大切です。そうした事態を防ぐために独占禁止法などの法律によって規制されている行為があります。

請求書の金額を勝手に削って支払うのは論外です！、問題行為例を以下にあげてみます。

- ・「外注先さんは免税業者だから消費税納めなくていいんだよね？、だったら取引価格もその分下げて11万円を10万円にさせて貰うよ。」
形ばかりの価格交渉を行い、実質は発注者側の都合のみを尊重した著しく低い価格を設定し、**外注先が負担した消費税額**もカバー出来ないようなケース。
- ・「え？インボイス発行出来ないの？困ったな、、、税負担が増えるから買わないので、持って帰ってくれる？」
商品やサービスの購入を契約した後で、「インボイス番号」がないことを理由に商品の受領を拒否するケース。
- ・「価格は据え置いてもいいけど、代わりに協賛金かウチの商品を買ってよ！月々100個位買ってくれたらうちも元とれるからさ。」
価格据え置きとの交換条件として、協賛金や販売促進費などの名目で金銭負担や発注内容には無い無償提供の要請、その取引とは関係のない商品の購入やサービスの利用を強いるケース。
- ・「インボイス発行してくれないと利益減っちゃって困るんだよね。インボイス番号取るか、価格を下げるか、でなきゃ取引を打ち切るか、三択ね。」
インボイス登録番号の取得に応じなければ、価格を引き下げる、取引を打ち切るなどと一方的に通告するケース。
- ④消費税向け積立の推進や回収条件等の見直しを検討しましょう。
- ⑤**利益喪失分を取り返す時間と労力は利益を捻出する時間と労力になり得ます**、社内で仕入れを見直してみましょう。
- ⑥外注先との接点は経営者ではなく担当者が強く持っている場合もあります、社を挙げて粘り強い交渉が求められます。

・今こそ社員教育の成果が発揮される時です！

従来の消費税への対応は、経営者・経理担当・税理士とのチームで事足りていましたが、インボイス制度が導入され、原価管理（仕入価格+消費税控除不可分）に影響を及ぼすことから、経理担当以外の部署（営業、製造等）にも関係することとなりました。周知徹底した上で外注先との交渉が必要になる事が分かってきましたが、**決して下請法や独占禁止法に抵触する交渉をさせてはなりません。**

これらの達成に向け、今こそ日頃の社内教育の成果が発揮される時では無いでしょうか？

互いを尊重し合い、理解を深め合うことで、この局面を乗り越えていかねばなりません。インボイス対策に向け、いま一度社員の皆さんと話し合い、理解を深めていただきたいと思います。