

税務

インボイス導入控え取引先の選別始まる

代替え効かない免税事業者なら、控除減少分を販売価格に転嫁も

要約

- ▶ 来年10月からの消費税におけるインボイス制度の導入を控え、一部業界で取引先の選別始まる。
- ▶ 仕入税額控除をできないデメリットを上回るメリットある免税事業者であれば取引条件を維持し、仕入税額控除減少分を販売価格に転嫁することも検討の余地。

来年10月からのインボイス制度導入を控え、いわゆる“一人親方”を活用することが多い建設業界などでは、既に取引先の選別が始まっている。周知の通り、こうした動きに備え、財務省、公取、経産省、中企庁、国交省は今年1月に連名で「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」を公表している。ここでは、課税転換を選択しない免税事業者が2023年10月以降も取引価格の維持を求めたにもかかわらず、取引価格を引き下げ理由を書面、電子メール等で免税事業者回答することなく取引価格を引き下げれば、独禁法または下請法上、問題となるおそれがあると警告している（Q&Aの「6登録事業者となるような懲罰等」参照）。また、取引先が課税転換をした場合であっても取引条件の見直し交渉が必要になることもある。例えば、従来は下請事業者が免税事業者であることを前提に単価を低く設

定していたものの、請求書上は消費税込みの表記をしていた（例えば課税事業者であれば税込110円を請求するところ、免税事業者であることを前提に税込価格100円を請求させていた）ケースで、来年10月以降も税込価格100円で取引するとなれば、課税転換をした取引先にとっては実質的な値下げとなり、下請法上の「買ったたき」として問題になるおそれがある（公取「インボイス制度後の免税事業者との取引に係る下請法等の考え方」の事例2）。

もっとも、下請法等への抵触に留意しながら取引条件の見直し交渉をしたものの、納得のいく価格で合意できないのであれば、取引をやめるということも選択肢となろう。一方、仕入税額控除ができないデメリットを上回るほどのメリット（例えば、価格が相場よりも圧倒的に安い、納期が他社よりも早い、他社では代替不能なサービスを提供している等）がある外注先については取引条件を維持するという選択もあり得る。その場合、仕入税額控除額の減少分を販売価格に転嫁可能か、自社製品の販売先に打診することが考えられる。最近では仕入値の高騰で販売価格の値上げに踏み切った企業も多いが、来年10月以降は“免税事業者対応コスト”が値上げ理由になるケースが一部出て来る可能性もありそうだ（免税事業者からの仕入れに係る経過措置あり）。