

早まった対応をするとビジネス価値を毀損する!? 税理士が説明する **インボイス対応のポイント**



宮崎 雅大 氏

宮崎雅大税理士事務所 税理士

武蔵工業大学(現東京都市大学)卒業。平成24年に税理士試験に合格。平成27年税理士登録。平成28年に宮崎雅大税理士事務所を開業。法人を中心に顧問税理士を務めながら、スタートアップやフリーランスを対象にしたワークショップの講師なども務めている。インボイス制度関連のイベントでの登壇経験も豊富。

島田 昌隆

アドビ株式会社
マーケティング本部
マーケティングマネージャー

ビジネス環境の変化には、様々な種類のものがあります。インボイス制度の施行もその1つです。企業からフリーランスの個人まで、消費税の納税を求められる多くの事業者が対応を求められています。しかし、何から手を付ければよいのか、あるいはどのように対応するのが適切なのかいまいちわからない。そう悩んでいる事業者も少なくないようです。税理士の宮崎 雅大氏によると、インボイス制度への対応は重要な経営判断。対応次第では、ビジネス価値の棄損につながってしまうリスクもあると言います。では、どのようなリスクがあるのか——。適切な対応とは——。アドビの島田 昌隆が宮崎氏に話を聞きました。



税の視点だけでなく ビジネスの視点も含めて対応すべきです

免税事業者も課税事業者も あらゆる事業者に大きな影響がある

島田 先日、アドビにある問合せがありました。インボイス制度対応の相談に乗って欲しいというのです。アドビの Adobe Acrobat に関するセミナーに参加している中で請求書の PDF をどう扱えばいいのか、そもそもインボイス制度にどう対応すればいいのかが不安になり、アドビに相談してみようと思ったそうです。残念ながらアドビは税の専門家ではないため、その場ではすぐにインボイス制度の細かい対応までは回答できなかったのですが、インボイス制度の施行を目前にして多くの事業者が困り、同時に混乱しているのだと感じました。そこで、アドビもインボイス制度についてきちんと理解しなければと思い、税の専門家である宮崎さんにご連絡しました。早速ですが、改めてインボイス制度とは、どのような制度なのでしょう。

宮崎 そもそも消費税は、売上高 1000 万円以下の免税事業者であれば、事業規模が大きくないことを加味して、事務負担や納税負担を軽減するために免除する制度があります。この免税事業者の事務負担や納税負担軽減されている部分を「益税」と呼ばれることがあります。

消費税を 10% に引き上げる際、「酒類・外食を除く飲食料品」いわゆる食料品や「定期購読契約が締結された週 2 回以上発行される新聞」は 8% に据え置かれています。この軽減税率制度を実施するには、消費者が支払い、事業者を通じて納税されるべき消費税をより正確に集計しなければならない。そこで免税制度が見直されることになった。これがインボイス制度の発端です。インボイス制度の施行後は、適格請求書発行事業者の番号を取得したら、消費税を納める義務が発生します。売上高 1000 万円以下の事業者であっても番号を取得するかどうかの選択を迫られます。

島田 消費税を納める義務が発生し、免税を受けていた事業者にとっては実質的な負担増になる。零細企業やフリーランスなど、売上高 1000 万円以下の事業者にはインパクトが大きいですね。

宮崎 インボイス制度の話をする、話題の中心が売上高 1000 万円以下の事業者のことになってしまうのは、そういう背景があります。しかし、消費税の納税義務を負っている課税事業者への影響も当然あります。

課税事業者が納税する消費税は、売り上げにかかった消費税、つまり預かっている消費税から、自身が買い手として仕入れの際に払った消費税を差し引いて計算します。仕入れの際に払った消費税については、これまでは請求書と帳簿を

インボイス制度の施行目前 多くの事業者が困っているようです



保存しておけば控除を受けることができたのですが、インボイス制度が始まると、登録申請を経て番号を取得した事業者が発行する「適格請求書」、あるいは番号が記載されるなどの要件を満たしたレシートや領収書など「適格簡易請求書」、その他、インボイス制度のルールに従った一定の書簡をエビデンスとする消費税分しか控除を受けることができません。

番号のない仕入先との取引には
複数の選択肢がある

島田 もし受け取った請求書が適格請求書ではない時は、消費税納税額の集計上マイナスできない金額が生じて、負担が大きくなるということですね。多くの企業が、それは避けたいはず。今後は適格請求書発行事業者だけの取引が主流になるのでしょうか。

宮崎 そうしてしまえばシンプルかもしれませんが、私はそう簡単ではないと考えています。

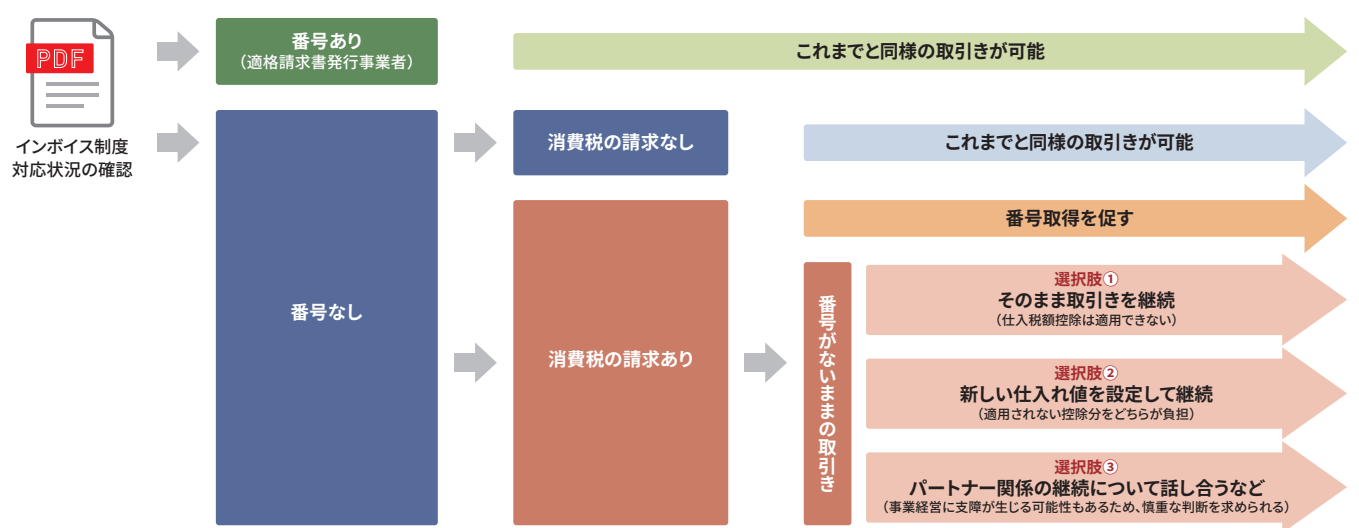
確かに取引を適格請求書発行事業者に限定してしまえば、経理や購買などバックオフィスの処理は効率的かもしれませんが、しかし、果たして、それでビジネスが継続できるでしょうか。営業担当者が郊外など、普段あまり訪問しない地域の喫茶店やレストラン、文房具屋のような商店を利用した際に、そのお店が適格請求書発行事業者とは限りません。適格請求書発行事業者である店舗だけを選んで利用することは非常に困難です。

また番号の取得は義務ではありませんから、現在、取引をしている仕入先の中にも事業規模を大きくしない方針、取引先を限定する予定などを前提に、番号を持たないことを選択する事業主は一定数いると考えます。これまで取引があったということは、その仕入先は、パートナーとしてビジネスの重要な一部を担っているはずで、税務を効率化するために、その仕入先との取引を停止することは現実的でしょうか。むしろビジネスの価値を毀損する可能性があります。それは本末転倒ですよ。

島田 では、どのように対応すべきでしょうか。

宮崎 仕入先とどのように取引していくのかは、単なる税務の問題ではなく、今後どのようにビジネスの価値を創出するかに影響する重大な経営判断です。経営層から現場まで、全社の考えを集約して、方針を定める必要があります。極端に言えば、2期前の課税売上高が5,000万円以下の事業者であれば、適格請求書による控除ではなく、みなし仕入率で納める消費税額を算出する簡易課税を選択するという方法もありますが、本則課税およびインボイス制度に沿った対応をするなら、特に決めておかなければならないのが、仕入先が番号を取得しておらず、消費税の請求がある場合です。この場合は、(1) 二重課税にはなるが、そのまま継続する。(2) 双方で話し合い、新価格を設定する。(3) パートナー関係の継続について双方で話し合うなどという複数の選択肢があります。

島田 対応方針を定めておけば、混乱を最小現に抑えられますね。



宮崎 その方針を定めたり、方針に沿った対応を適切に行ったりしていくために、私が推奨しているのが仕入先への確認シートの用意です。既存の仕入先に配布し、どれくらいの仕入先が番号を取得しているかを知ることが、適切な方針を定める材料となります。またインボイス制度が施行された後、新しい仕入先と取引を開始する際も同じシートを使って適格請求書発酵事業者かどうかを確認すれば、その後の取引をスムーズに行なえます。

確認シートを柔軟に編集して 制度の変更や方針の変化に追従

島田 アドビは多くの企業とビジネスを行っています。また、Adobe Creative Cloud や、Adobe Acrobat を利用しているユーザーの中には個人事業主の方もたくさんいます。インボイス制度に対しても何かお手伝いできることはないかと考えていたのですが、インボイス対応のための確認シートの用意で Adobe Acrobat がお役に立てるかもしれません。

Adobe Acrobat にはフォームという機能があります。この機能を使えば、必要なテキストとフィールドを編集したアンケートフォームを作成することができ、仕入先の状況確認に利用できます。PDF ファイルとして配布する、フォームにアクセスするための URL を発行するといった任意の方法で配布することが可能です*。

宮崎 郵便や紙ではなく、メールへの添付や Web などのオンラインで取引先から情報を提供してもらえるのは魅力的ですね。確認シートの項目やテキストを柔軟に編集できる点も有効です。インボイス制度や事業者の対応状況が今後、どう変わっていくかは未知数。対応方針も変わり、フォームを通じて確認したい項目、回答に応じて併記しておきたい内容が変わっていくことが予想されるからです。

会計システムなどにもインボイス制度に対応した機能が搭載されはじめていますが、当然、それらを自社の都合で改修するのは困難です。一律に「番号を取得してください」と促されてしまうと困る場面が出てくるかもしれません。その点、Adobe Acrobat のフォーム機能なら、この段階で対応方針を固めてしまわなくても状況に応じて柔軟に編集していける。また Web フォームとしてアクセスするための URL を発行することも、名刺の裏に URL を記載しておき、新しい仕入先に回答を依頼するといった工夫につなげられそうです。

島田 ありがとうございます。また、適格請求書は、国税に関係する書類ですから電子帳簿保存法に対応しなければなりません。Adobe Acrobat を使って作成した適格請求書の PDF であれば、世の中の大半で利用されている Acrobat Reader での閲覧が永年保証されています。これは7年や10年といった長期保存が義務付けられている請求書の保存において重要です。

宮崎 それは安心ですね。新しい制度が始まるときには、どうしても混乱が生じます。ただ、何かを変える大きなチャンスでもあります。例えば、企業の中には、買い手、売り手を問わず取引価格を見直すよい機会と捉え、物価高、インフラの影響を考慮して価格の引き上げを図っている企業もあります。正しく理解し、適切な対応をして、今回の制度変更をクリアしていきましょう。



*プランによって機能に違いがあります。 <https://www.adobe.com/jp/acrobat/pricing.html>



アドビ株式会社

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-2
ゲートシティ大崎イーストタワー
www.adobe.com/jp/

このカタログに記載の情報は、2023年5月時点のものです。内容に関しては予告なく変更される場合がございますので、あらかじめご了承ください。

Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.
© 2023 Adobe. All rights reserved. ASJST1946 05/23