

特集 2023年を振り返る

## 第3章

# インボイス制度の 影響と課題



安藤 真佑佳

東京都中小企業診断士協会

2023年10月、適格請求書等保存方式（以下、インボイス制度）が開始された。これまで消費税の納税を免除されてきた課税売上高1,000万円以下の事業者（以下、免税事業者）は、「インボイス発行事業者（適格請求書発行事業者）になるか否か」、大きな選択を迫られた。

本章では、インボイス制度の開始が中小企業に与えた影響や、制度導入にあたっての課題を踏まえたうえで、今後求められる対応について解説する。

## 1. インボイス制度とは

### (1) 背景と目的

インボイス制度の導入は、平成28年度税制改正にて、軽減税率の導入とともに決定した。複数の税率（10%、8%）が混在する中、適格請求書（以下、インボイス）により、何にどの税率が適用されたかを明確化し、正確な納税額を算出することを目的としている。

### (2) インボイス制度の概要

従来の請求書に、事業者登録番号、適用税率、税率別消費税額などを追記し、一定の記載要件を満たしたものを「インボイス」という。インボイス制度とは、このインボイスを仕入先から受け取った者のみ消費税の仕入税額控除ができる制度である。

ここでキーワードとなるのが、「仕入税額控除」だ。仕入税額控除とは、課税事業者が

売上に対する消費税から仕入に対する消費税を差し引き、その差額分を納税する仕組みで、二重課税を防止するためのものである。仕入税額控除の適用を受けるためには、仕入先から受領したインボイスを原則7年間保存する必要がある。

なお、インボイスを発行できるのは、インボイス発行事業者の登録を受けた課税事業者のみであり、免税事業者がインボイス発行事業者になるには課税事業者への転換が必要となる。

### (3) 課税事業者への負担軽減措置

しかし、リソースの限られた中小企業や小規模事業者にとって、納税や納税にかかわる事務負担は重い。そのため、税制ではこれに配慮された特例制度が存在する。ここでは、代表的な2つを紹介する。

#### ①簡易課税

簡易課税は、主に中小企業の事務負担軽減策として、平成元年の消費税導入時に設けられた特例制度である。課税売上高が5,000万円以下の事業者が対象となる。

消費税の納税方法には、本則課税と簡易課税があり、免税事業者が課税事業者に転換する場合は、いずれかを選択することになる。

従来からの計算方法で消費税を算出する本則課税に対し、簡易課税では業種ごとに定められた「みなし仕入率」を用いる（**図表1**）。

図表1 簡易課税制度の事業区分

事業区分	代表的な業種	みなし仕入率
第1種事業	卸売業	90%
第2種事業	小売業	80%
第3種事業	製造業・建設業	70%
第4種事業	飲食店業	60%
第5種事業	サービス業	50%
第6種事業	不動産業	40%

出所：日本商工会議所「中小企業・小規模事業者のためのインボイス制度対策[第3版]」(2023年)を基に筆者作成

売上にかかる税額に、みなし仕入率を掛けた金額を仕入にかかる金額とみなして、簡易的に税額を算出できる。また、仕入時のインボイスの受領や、保存の必要もない。

## ② 2割特例

令和5年度税制改正で制定された2割特例では、業種にかかわらず売上税額に2割を掛けたものを納税額にできる。対象は、インボイス制度を機に免税事業者から課税事業者となった課税売上が1,000万円以下の事業者である。税額の算出が容易になるため、納税負担のみならず事務負担も大幅に軽減される。本措置は2023年10月から3年間の経過措置で、その後は本則課税か簡易課税かを選択する必要がある。

## (4) 仕入税額控除にかかわる経過措置

インボイス制度開始後も激変緩和の観点から、6年間の経過措置が設けられている。経過措置の期間中は、インボイス発行事業者以外が発行した請求書であっても、仕入税額相当額の一定割合を控除できる。控除割合は、制度開始から令和8年9月30日までの3年間で仕入の80%、その後令和11年9月30日までの3年間で仕入の50%となる。3年後に控除割合が減少するため、注意が必要だ。

## 2. 中小企業への影響

### (1) インボイス発行事業者になるべきか

課税事業者でなければインボイス発行事業者になることはできない。したがって、本制度の開始にあたり免税事業者は、「課税事業者となり、インボイス発行事業者となる」か、「免税事業者のままにいる」か、いずれかを選択しなければならない。

#### ① 選択肢別メリットとデメリット

それでは、どのようなことを判断基準に選択をすべきだろうか。

まず、課税事業者となり、インボイス発行事業者登録を行う場合だ。メリットは、販売先において継続して仕入税額控除ができるようになるため、取引関係を見直されるリスクが小さいことである。

一方、デメリットとしては、納税事務の負担が増加すること、納付する消費税分の利益を販売価格に転嫁できなければ利益が減少することが挙げられる。

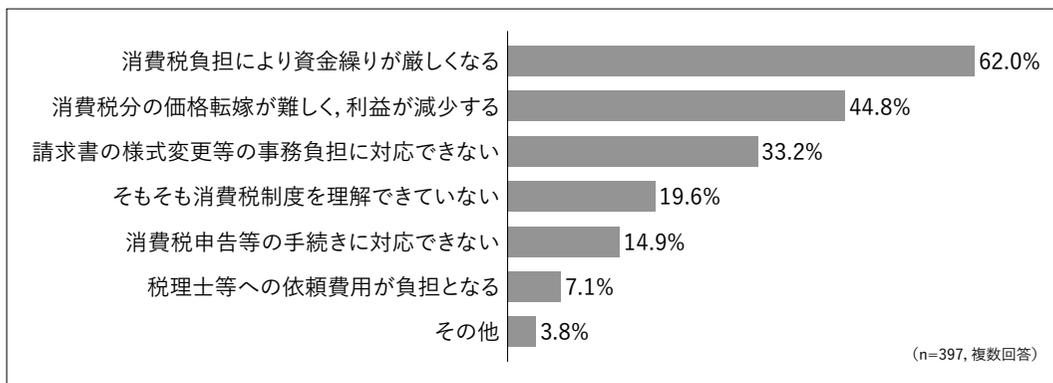
免税事業者のままにいる場合は、引き続き消費税の申告や納付が不要というメリットがある。しかし、販売先がインボイスを受領できず仕入税額控除の適用を受けられなくなることで、取引を見直されるというリスクが生じる。

#### ② ビジネスモデルによる判断

さらに、判断基準はビジネスモデルによっても異なる。

BtoC、つまり販売先が一般消費者のみである場合、仕入税額控除が不要であるため、インボイス発行事業者になる必要はない。一方、BtoBの場合は、販売先との取引関係を継続させるためにも、インボイス発行事業者になる検討をすべきだろう。ただし、BtoBであっても、販売先が免税事業者や簡易課税を選択している事業者であれば、インボイスの発行を求められない。よって、インボイス発行事業者の登録を受けずに、免税事業者のままにいる選択肢も考えられるのだ。

図表2 免税事業者(BtoB)が課税転換する際の課題



出所：日本・東京商工会議所「消費税インボイス制度」と「バックオフィス業務のデジタル化」等に関する実態調査(2022年)を基に筆者作成

以上の2つの選択肢におけるメリットとデメリットに加えて、ビジネスモデルや販売先の状況などを踏まえたうえで、インボイス発行事業者になるべきか否かを総合的に判断する必要があるだろう。

## (2) デジタル化に向けた準備の必要性

インボイス発行事業者となった場合は、インボイスの発行や保存、複雑な税額計算などにより経理事務負担が大幅に増加すると考えられる。

現在、デジタル庁などはデジタルインボイスの普及を進めており、インボイス制度に対応した会計ソフトの導入にIT導入補助金を活用することもできる。帳簿書類の電子データ保存をルール化した電子帳簿保存法への対応面からも、今後、経理事務業務のデジタル化は必須である。これを契機に、積極的にデジタル化に取り組むことが得策だろう。

## 3. 中小企業の実態と課題

では、中小企業の実態はどうであろうか。インボイス制度をはじめとする税制改正に関する意見のとりまとめや、インボイス制度の解説ハンドブック作成のほか、全国の商工会議所でのセミナー開催などを支援する日本商工会議所・産業政策第一部税制担当の鶴岡雄司課長と大内啓佑主査に話を聞いた。

### ——インボイス発行事業者の登録申請状況は順調といえますか。

課税事業者の登録申請は9割以上といわれており、順調といえます。しかし、登録はしたものの制度の内容までは理解していない事業者が少なからずおられるようです。免税事業者については順調とはいえない状況で、制度自体を知らない、あるいは自分には無関係だと思っている事業者も多い印象です。

### ——窓口ではどのような相談が多いのでしょうか。

相談窓口を設置する各地商工会議所からは、「インボイス発行事業者になるべきかどうかの判断に悩んでいる」という相談や、「制度そのものが複雑で理解できない」、「何をしたらいいかわからない」といった声が多いと聞いています。特に、これまで免税事業者だった方には、消費税の仕組みから制度をしっかりと理解していただく必要があり、丁寧な対応が求められています。

### ——インボイス制度開始にあたり、事業者が留意すべき点を教えてください。

免税事業者が課税転換する場合、「資金繰り」に注意する必要があります(図表2)。消費税を滞納すると滞納税を支払うことになり、さらなる資金繰りの悪化を招きかねません。また、消費税分を価格に転嫁できないと、自

社の利益が減少することになります。私たちの要望活動により、令和5年度税制改正で、納税負担を軽減する特例（2割特例）が講じられましたので、うまく活用していただきたいと思います。

もともと課税事業者であった場合も、自社が発行・受領するインボイスの保存や、仕入先がインボイス発行事業者であることの確認を行わなくてはならず、事務負担の増加に注意が必要です。これに関しては、経営者だけでなく、経費を使っている社員への周知も行わなければなりません。免税事業者と突発的に取引を行った結果、後になってインボイスを発行してもらおうとしてもできないといったトラブルが起こらないよう、あらかじめ社員教育をする必要があります。

——今後、予定している対応は何でしょうか。

引き続き事業者の混乱や不安を解消できるよう、全国の商工会議所と連携して、しっかり支援していきます。そして、必要に応じてさらなる税制措置についても要望していきたいと思います。現時点（2023年9月）では、目立った混乱は見られていませんが、少なくとも、年明け最初の申告時期までは注意が必要だと考えています。

——中小企業診断士には、どのような活躍を期待しますか。

先ほど申し上げたとおり、まだ本制度を知らない事業者が多くいらっしゃいます。免税事業者は全国に500万者いるともいわれており、中小企業診断士の皆さんには、支援先企業をはじめ、中小企業に対する制度の周知・普及に取り組んでいただきたいと思います。商工会議所としても、会員事業者への周知に取り組んでいきます。

また、インボイス発行事業者になるか否かの判断には経営的な観点が必要です。販売先に一般消費者と事業者とが混在している場合、課税事業者へ転換し、インボイス登録をすべきかどうかの判断は、特に免税事業者に

とって難しいものがあります。自社の提供する商品やサービスが、他者で扱っていないものであれば、インボイス登録をしなくても取引が継続する可能性もあります。新たに生じる納税負担・事務負担や取引先との関係性、足元の経営状態や今後の経営戦略などをよく考えて、どのような選択をすべきか、事業者に寄り添った支援をしていただきたいと思います。

一見、インボイス制度は税理士の業務の範疇と思われがちですが、企業経営の視点から販売促進やデジタル化といった幅広い支援が必要とされており、中小企業診断士の方々の活躍に大いに期待しています。

#### 4. 中小企業診断士に求められる役割

免税事業者でいるか、課税事業者になるか。いずれの場合も、商品・サービスの高付加価値化や販売促進支援、コスト低減といった利益を確保する方策が必要となり、事業者は今後の経営の在り方を見直す契機となりうる。

それでは、我々中小企業診断士に何ができるだろうか。たとえば、支援先企業への制度の周知、インボイス発行事業者になるかどうかの判断や制度開始に向けた準備支援、資金繰りに関するアドバイスなど、その答えは多岐にわたる。とりわけ、経理事務業務のデジタル化については、補助金申請支援を含め大いに貢献できるだろう。

まずは、制度の目的や仕組みをよく理解することだ。そして、ときには税理士や関連機関と連携を取りながら、経営判断に悩む中小企業の助けとなっていくことが求められる。

#### 安藤 真佑佳

(あんど まゆか)

大学卒業後、建設会社に勤務。プラントエンジニアとして水処理プラント、食品工場、農業施設などの建設に携わる。現在は、ロジスティクス部門に従事。2022年中小企業診断士登録。

