

インボイス対応策

動画説明・[インボイス対応策](#)

制度導入令和5年10月1日から

消費税計算

本則課税

売上高×10/110 - 消費税のかかっている経費×10/110 = 納税消費税
(預かった消費税) (払った消費税)

売上にかかる消費税をそのまま納税するわけではないのがポイント
消費税のかかっている経費のみが差引の対象となる

簡易課税

売上高×10/110 × 業種に即した割合 = 納税消費税
(預かった消費税)

消費税のかかっている経費の集計が面倒な人向けの納税方法。

税理士は、本則と簡易どちらが納税有利かの判定をする。

業種に即した割合一覧

事業者に物を販売。加工などは行わない（卸売）→10%

消費者に物を販売。加工などは行わない（小売）→20%

仕入れたものを加工して販売（製造）→30%

金融業や不動産業→60%

サービス業→50%

その他の業種（飲食店・請負加工業）→40%

消費税を計算してみる

本則課税：

簡易課税：

インボイス制度導入後は、様々な節税策がある。

負担が何もないケースもあるし、最悪な場合、この金額を納税することにもなる。

インボイス制度とは何か？

本則課税の納税を思い出す。

売上高×10/110 - 消費税のかかっている経費×10/110 = 納税消費税
この計算部分に修正が入る。

これまで：免税事業者への経費も、消費税がかかっている経費として集計できる。

インボイス制度導入後：免税事業者への経費は、消費税がかかっている経費として集計できない。

免税事業者と取引すると、納税消費税額が増えてしまうこととなる。

負担増加額を計算： 免税事業者の経費合計×10/110× 0.2
経過措置

免税事業者と取引することの負担を和らげるため、経過措置により負担額が5分の1となる。

簡易課税を選択している場合は、負担が増えることはない。

インボイス制度対策

免税事業者でも、課税事業者の気持ちを知っておくことが重要です。

課税事業者向け

免税事業者と取引すると納税消費税が増える。それをどうするか、という話。

簡易課税事業者

負担は増えないので対策は必要ない。番号登録は必ずしておくこと。

負担を受け入れる

納税消費税が増えても気にしない。免税事業者に超優しい選択である。免税事業者の取引数が少ない場合は、このような選択をする可能性もある。

課税事業者からは登録番号は必ず収集しておくこと。

経過措置を活用した方が得であるから、税理士に事前に了承を得ておくこと。

優秀な下請先を集めるためのアピールに使える。経過措置で実質負担が少ないので、手法としてあり。

免税事業者に負担してもらう

免税事業者に対して、課税事業者になってもらうか、請求金額から負担が増えた分を値引きして支払うようにする。

値引額について

免税事業者に課税事業者になってもらう場合→ 値引きの必要はない。

経過措置を使う場合→ 税込請求金額 ×10/110 × 0.2
(値引き額として最大値。折衷するのもあり)

経過措置を使わない場合→ 税込請求金額 × 10/110

免税事業者と取引しない

規模が小さく、自社にとって重要性が低い場合は切り捨てをしてしまう。

免税業者向け

納税に備えたビジネス作り

値決めができる・値上げ交渉できる・消費税の負担が発生しても儲かる強いビジネスを作り上げる。得意先など存在しない、つまり、直接消費者向けサービスに切り替える手法もあり。

得意先から、「インボイスの対応は必要ありません」という通知が来た場合

免税事業者のままで居られる。
このような取引先を探して取引すると得。

得意先から、「免税事業者の場合は、値引きを行います」という通知が来た場合

値引き率と消費税負担額を比較し、値引きを受け入れるか、課税事業者となるか判断する立場が強いのであれば値引きを受け入れないのもあり。

得意先から、「免税事業者とは取引を行いません」という通知が来た場合

消費税負担額を眺めて、取引を止めるか課税事業者となって取引を継続するか判断する

得意先からの通知が、上記混在している場合

大変面倒です。
課税事業者となった場合と、課税事業者にならなかった場合の負担を比較し、得な方を選ぶ。
得意先が多い場合は、最適を選択するのはかなり難しい。