取引先がインボイスを発行できない場合は……？

インボイス制度 免税事業者との取引編

令和５年10月以降、仕入税額控除の適用にはインボイス（適格請求書等）が原則必要となります。留意すべきは、免税事業者との取引です。免税事業者はインボイスが発行できないため、納税額に影響が生じます。これを回避するには、価格の見直し交渉などの対策を要します。本誌では、この交渉における注意点について、簡単な例を挙げながら解説します。

本誌は、本則課税の事業者（原則インボイスが必要となる仕入税額控除を適用する消費税の課税事業者）を対象としています。簡易課税制度を選択適用している事業者は仕入税額控除にインボイスを必要としないため、取引に影響はありません。

免税事業者との交渉で気を付けること

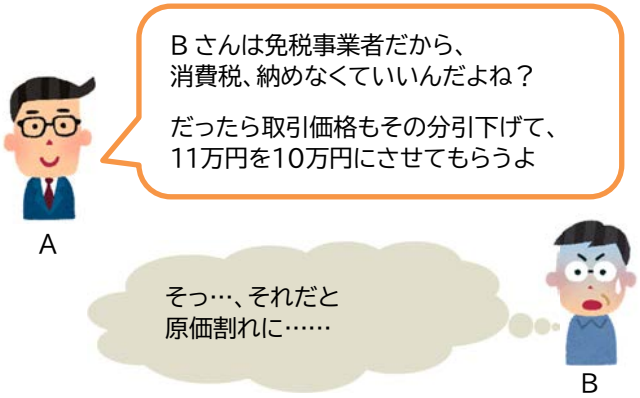
今後の取引継続のために価格調整を相談したり、インボイスが発行できる課税事業者となるよう提案したりすること自体は問題ありませんが、このとき、どちらか一方にとって極端に不利な条件とならないよう留意することが大切です。そうした事態を防ぐため、独占禁止法などの法律によって規制されている行為があります。

ここでは、買手Ａ（本則課税の事業者）と売手Ｂ（免税事業者）を例に、問題となるおそれがある行為を６つ※ご紹介します。

なお、開始後６年間はインボイスなしでも一定割合の仕入税額控除ができる経過措置があります（次頁参照）。この期間も活用して、十分な相談の上、双方が納得できる着地点をご検討ください。

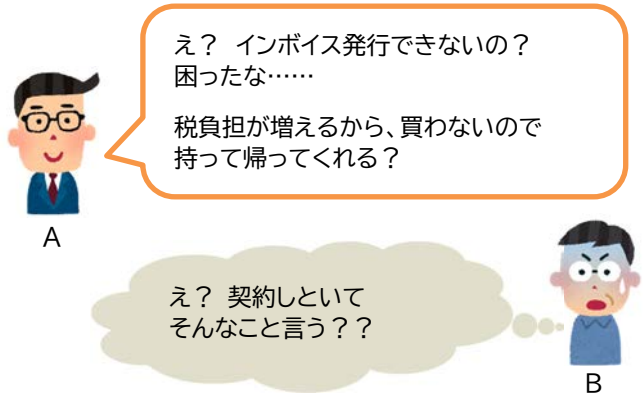
以下はいずれの場合も、Ａが取引上優越した地位にあり、今後の取引への影響を懸念したＢはＡの要求を呑まざるを得ない状況（Ａによる優越的地位の濫用、という）が前提です。優越的地位の濫用は、独占禁止法、下請法、建設業法により規制されています。

問題行為１　一方的な価格引下げ



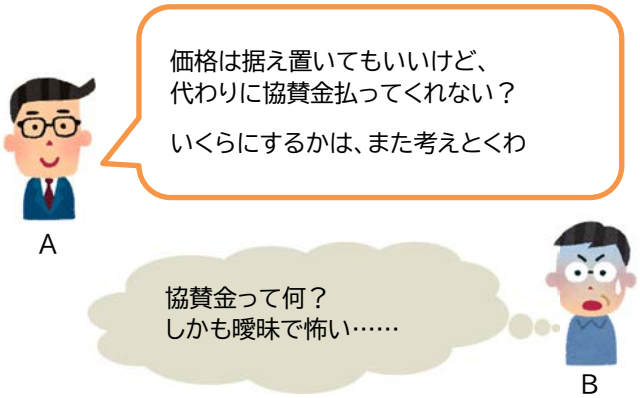
形ばかりの価格交渉を行い、実質はＡの都合のみを尊重した著しく低い価格を設定し、Ｂが負担した消費税額もカバーできないようなケース。

問題行為２　商品などの受領拒否



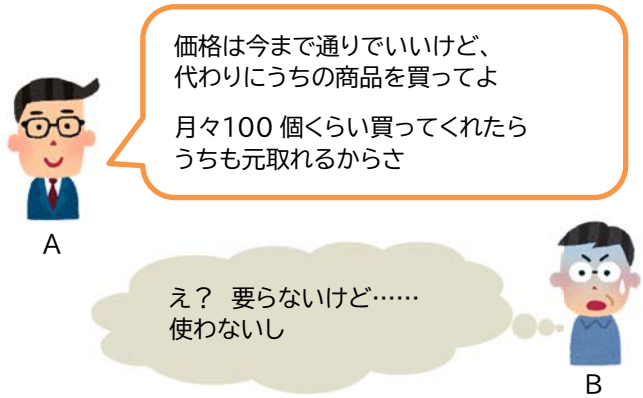
商品やサービスの購入を契約した後で、インボイス発行事業者でないことを理由に商品の受領を拒否するケース。

問題行為 3　協賛金などの負担要請



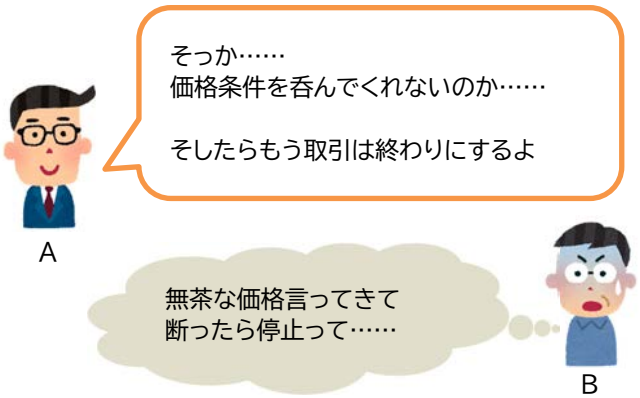
価格据え置きの交換条件として、協賛金や販売促進費などの名目での金銭負担や、発注内容にはないものの無償提供を要請するケース。

問題行為 4　購入や利用の強制



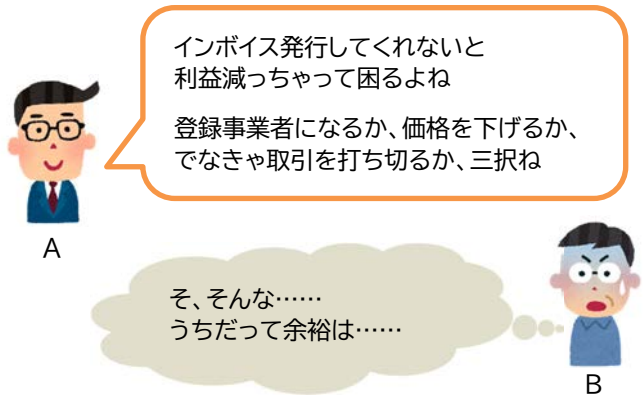
価格据え置きの交換条件として、その取引とは関係のない商品の購入や、サービスの利用を強いるケース。

問題行為 5　取引の停止



取引上の地位が優位であることを利用し、インボイスが発行できないことを理由に著しく低い価格を設定。応じない場合に取引を停止するケース。

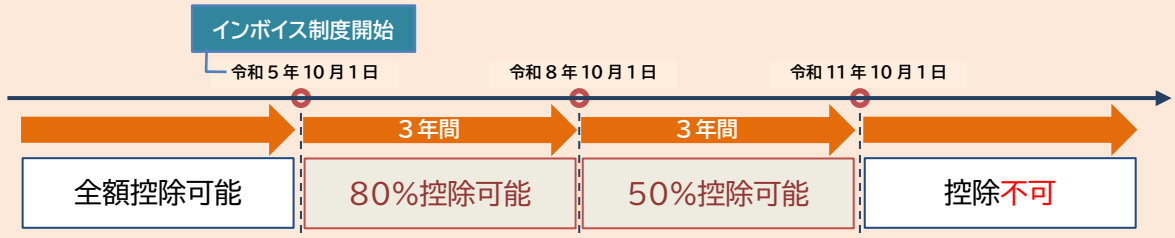
問題行為 6　登録事業者となるよう強要



インボイス発行事業者への登録に応じなければ、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。

▼経過措置

令和 11 年 9 月末までは、免税事業者等のからの課税仕入れについて、以下の割合を仕入税額控除できます。



この経過措置の適用を受けるには、区分記載請求書等保存方式の記載事項を満たし、帳簿に経過措置の適用を受ける課税仕入れである旨を記載(例「80%控除対象」)して保存することが要件となります。

令和 5 年度税制改正で少額取引のインボイス不要や、免税事業者のための 2 割納税などが予定されています。インボイス制度のご相談は、お気軽に当事務所へお問い合わせください。

参考：公正取引委員会　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（令和 4 年 1 月 19 日発行、令和 4 年 3 月 8 日改正）
https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/invoice_qanda.html