

誰でもわかる インボイス制度

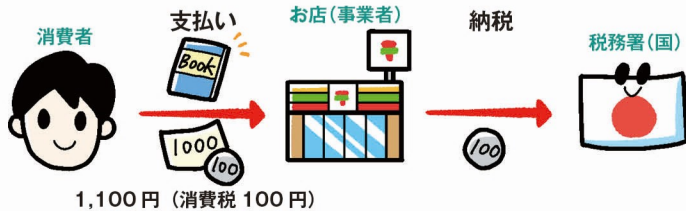
イラストで
分かりやすく
説明！

なにが変わるの??

1 免税事業者と課税事業者の違い

納税の仕組み

消費者がお店に支払った消費税(本来は預り金)は、
お店が消費者に代わって税務署に納める



免税事業者 → 消費税の納税が免除されている人
課税事業者 → 消費税を納める義務がある人

免税事業者



2年前の売上が
1000万円以下

フリーランスに
なったばかりの人など

課税事業者



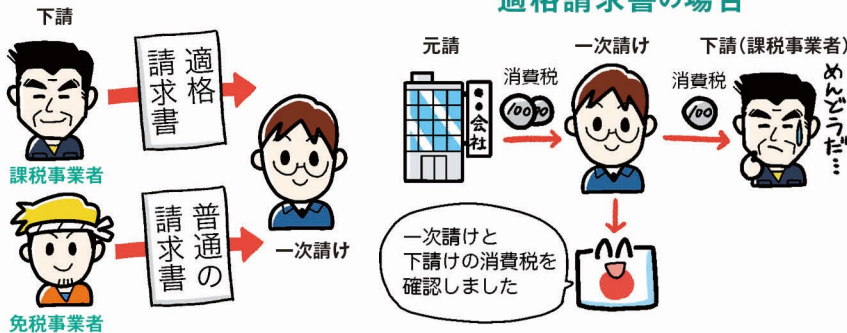
2年前の売上が
1000万円以上

2 インボイス制度の内容と 3つのポイント!

インボイスとは適格請求書(国が公認した請求書)のこと

※1 税務署でインボイスの事業者登録の申請を行わなければならない。 ※2 免税事業者から課税事業者になることは可能だが、その逆はできない。

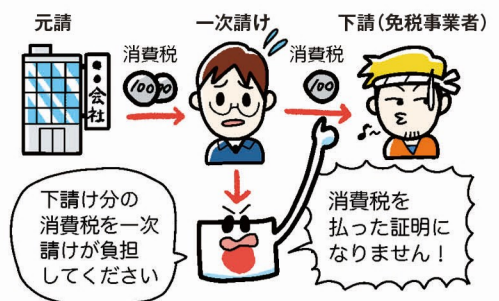
適格請求書の場合



課税事業者が発行した適格請求書は、発注事業者が「仕入れ時に消費税を払った証明」になる。

課税事業者は適格請求書の発行と副本の保管の手間が新たに生じる。

普通の請求書の場合



適格請求書がないと、消費税を支払っていても支払ったことを証明できず、発注事業者はこれまで免税事業者を支払っていた消費税分を国にも負担することになる。

Point 1



義務

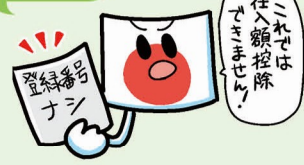
- ① 課税事業者は適格請求書の発行
- ② 登録番号の記載
- ③ 発行した副本の保存が義務

Point 2



適格請求書に適用税率・税額を必ず明記する

Point 3



免税事業者は適格請求書の発行が不可。免税事業者からの仕入れ(登録番号がないもの)は仕入れ税額控除ができない

2023年10月から

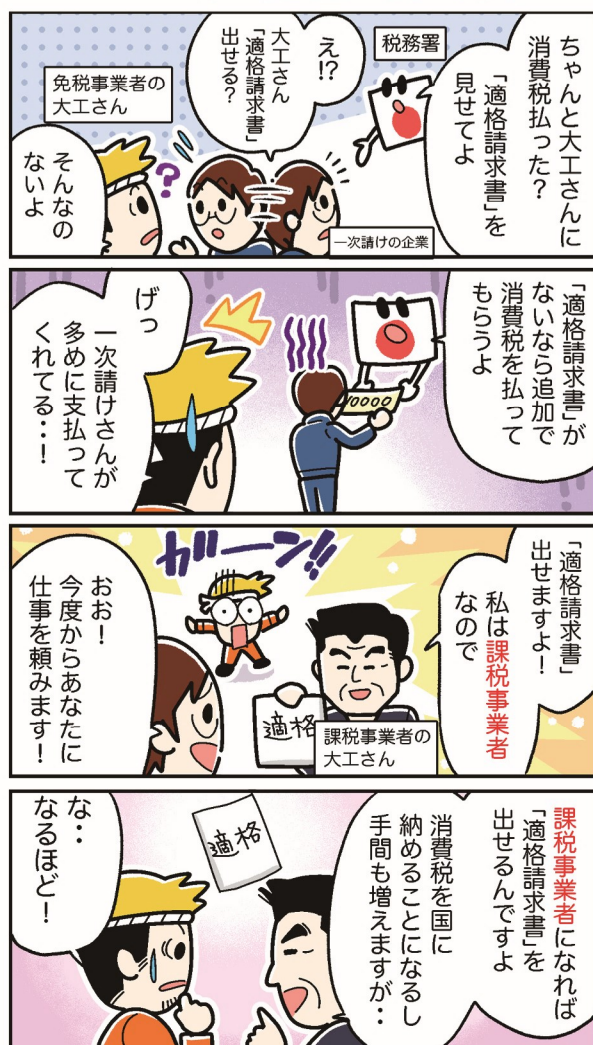
課税事業者はインボイス発行事業者(登録制)になり、適格請求書の発行(義務)がスタートする…。

3 インボイス制度が始まって変わること

インボイス制度導入前の取引



インボイス制度導入後の取引

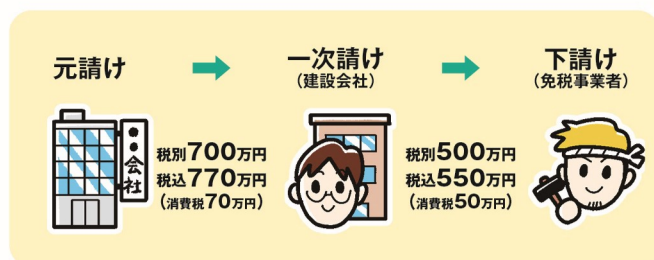


4 インボイス制度が抱える最大の問題

免税事業者に発注した場合、発注事業者は「**仕入れ税額控除**」が受けられなくなる。

(課税事業者と取引していれば負担しなくてもいい経費を負担することになるのと同じ)

インボイス制度導入前 一次請けの利益 **200万円**



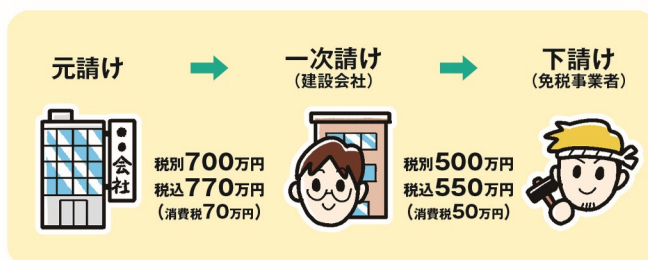
一次請けの収支：770万円－550万円＝220万円……………①

(預かり消費税 70万円)－(支払い消費税 50万円)＝(納税する消費税 20万円)……………②

「消費税の仕入れ税額控除」

①から②を引くと、220万円－20万円＝200万円(利益)……………③

インボイス制度導入後 一次請けの利益 **150万円**



仕事を依頼した一人親方が、**免税事業者**だった場合

インボイスが始まると**消費税の仕入れ税額控除**ができないので

(預かり消費税 70万円)－(仕入れ換算不可なので 0万円)＝(納税する消費税 70万円)

220万円－70万円＝150万円(利益)になります。 **実質的な増税**

インボイス導入後に免税事業者に発注した場合、一次請けの利益は50万円も減少する(経過措置を考慮しない)

つまり発注事業者にとって免税事業者との取引がデメリットになることを意味する。

5 インボイス制度導入後に想定される立場別の問題

発注事業者の立場での問題



- 1 免税事業者との取引は、仕入れ税額控除が受けられなくなるので、納税額が増えて利益が減る。



- 2 免税事業者との取引がデメリットになるので、発注する優先順位が課税事業者→免税事業者になる。



- 3 そもそも免税事業者と取引しない可能性が出てくる。



- 4 簡単に課税事業者を見つけられないので、免税事業者に値下げ要求をする可能性がある。

※発注事業者が「消費税分は払いません」「消費税分の単価を安くしてください」と発言するのは、「消費税転嫁対策特別措置法」に違反する恐れがあり、公正取引委員会から勧告を受ける可能性があります。

常用・手間請・一人親方の立場での問題



- 1 課税事業者になるとインボイスの経理処理の手間が増える。



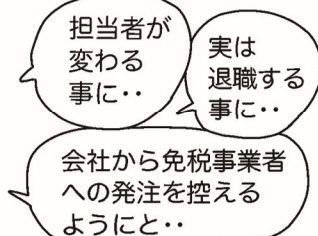
- 2 課税事業者になって発注事業者に消費税分の請求ができなければ、実質10%の年収ダウン。

考えられるリスク



- 3 発注事業者から見て何かと都合の悪い免税事業者は仕事を干されたり、足元を見られる可能性がある。

突然起こり得る状況変化

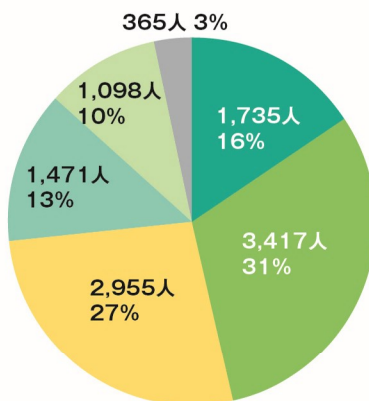


まとめ 常用・手間請・一人親方のインボイス対策



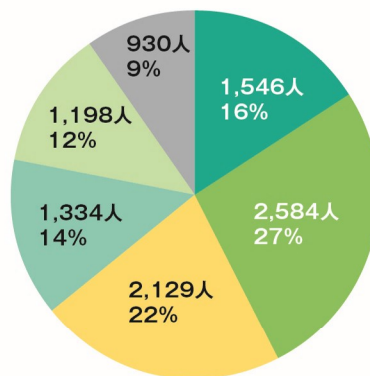
どちらに転んでも無傷ではられない、究極の選択を迫られるのがインボイス制度です。

全国・常用・手間請の年収



■ 300万円以下 ■ 300～400万円以下 ■ 400～500万円以下
■ 500～600万円以下 ■ 600～800万円以下 ■ 800万円以上

全国一人親方の年収



2020年 全建総連賃金実態調査報告 (25～64 歳) より

常用・手間請 大工は平均年収407万円、各職平均年収は425万円
一人親方 大工平均年収は433万円、各職平均年収は479万円

年収1000万円以下の免税事業者は、2択を迫られる。

第1の選択 課税事業者に変更する場合

対策 簡易課税制度を利用して節税する。

簡易課税制度を使うと..

納税する消費税＝
(預かり消費税)－(預かった消費税×70%)

簡易課税制度とは…簡単に説明すると消費税の負担を減らせる制度
預かった消費税×70% (建設業は70%と法律で決められている)

簡易課税制度を使った方がいい人

売上に対し、経費の割合が少なく、
売上＝手間賃・施工費・労務費のような一人親方

※条件と注意点 ①売上5,000万円以下 ②税務署で手続き必要
③2年縛りあり ④事前申請で途中から変更不可

簡易課税制度を使わない方がいい人 (節税できないため)

売上に対し、経費の割合が70%以上の一人親方

第2の選択 免税事業者を継続する場合

対策 1 当面は様子を見る

経過措置があり、2023年10月になって急に
「仕入れ税額控除」できなくなるわけではない



※経過措置

期間	割合
2023年10月1日～2026年9月30日	仕入れ税額相当の80%
2026年10月1日～2029年9月30日	仕入れ税額相当の50%

対策 2 発注事業者に税負担交渉する

付き合いの長い担当者や
これまでの実績が評価
されていれば..



—とってもらえるかもしれません。