

# どうするインボイス

私は  
免税事業者です

## 免税事業者の立場でインボイス制度を整理



インボイス制度開始後  
引き続き消費税を  
納付する義務はない



事業者ではない個人や  
免税事業者と取引する  
場合、インボイスを請求  
されることは稀  
(理由:相手も消費税の  
納付義務がないため)

## インボイス制度 開始後に起こる最大の問題

発注元が課税事業者の場合、免税事業者との取引で仕入税額控除できなくなるため(消費税分の支払いが増える)、免税事業者との取引自体がデメリットになってしまう。当然発注も課税事業者優先になってしまふため、今後も取引を継続したい場合、「**消費税分の経費を誰がどのような形で負担するのか**」は避けて通れない問題になる。

### 主な解決方法



双方納得の  
価格設定にする



課税事業者が消費税分  
を負担する



免税事業者が消費税分  
の値下げ要求を飲む



折り合いがつかず  
取引停止

## インボイス制度 開始前に準備・検討すること



課税事業者との取引割合を見て、  
影響度合いを調べる

インボイスを求める  
事業所がどれだけ  
あるかチェック

インボイスを必要とする

課税事業者の  
割合が高い

インボイスを必要としない

免税事業者・消費者との  
直接取引の割合が高い



状況は個々によって全く異なる。



同業者や取引先  
に相談して、  
インボイス対応  
の判断材料を  
増やしましょう



課税事業者になってインボ  
イスに登録するか、免税  
事業者のままでいるか、  
税金について相談できる  
専門家をみつけ、総合的に  
対応方法を検討しましょ

請税事業者になるか、免税事業者を継続するか、選択しなければならない

## 課税事業者(インボイスに登録)になることを検討するケース例



取引先は課税事業者が多く、  
インボイスの提出を求められている



競合多数で、免税事業者のままでは  
取引を打ち切られてしまうリスクが高い

※課税事業者になってから免税事業者に戻ることは可能。だが、原則2年間は課税事業者を継続しなければならないルールがある。

### メリット



課税事業者と安定的に取引できる

### デメリット(課税事業者と取引がある場合)



これまで必要のなかった  
経理の手間が激増する



元請に消費税分を請求できなければ  
年収が最大で10%ダウン

## 免税事業者(インボイスに登録しない)のままでいいと思われるケース例



取引相手はインボイスを必要としない個人や免税事業者が多い



仕事を切られない自信がある。  
もしくは競合相手が少ない



仕入税額控除の経過措置(6年間)  
があるので、当面は様子を見たい

※取引先が簡易課税制度を利用している場合は、売上から消費税が計算されるのでインボイスがなくても当面は問題ない

### メリット



売上が下がらなければ、消費税負担なしで収入維持できる

### デメリット(課税事業者と取引がある場合)



受注の優先順位  
が下がるリスク



値引きを要請されるリスク



取引先が減るリスク

余分に消費税を  
負担したくないし…