☆SUBARU　TIMES☆ 6月号

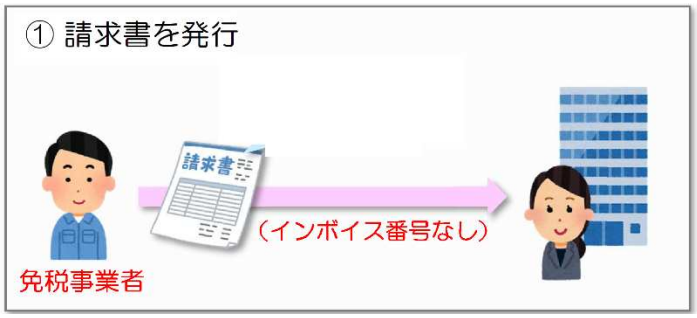
インボイス制度に関連する注意事例

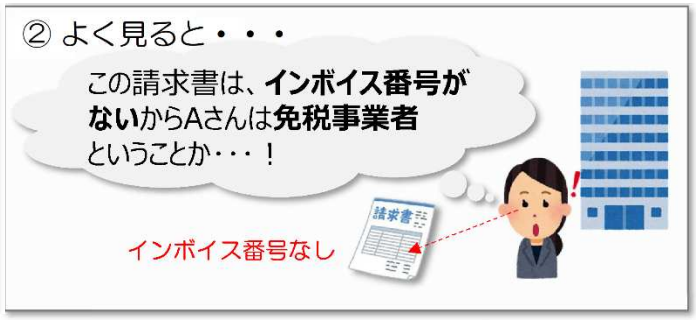
インボイス制度導入まで４か月を切りました。そこで今回は、免税事業者との取引において独占禁止法等違反につながるおそれのある事例についてご紹介いたします。

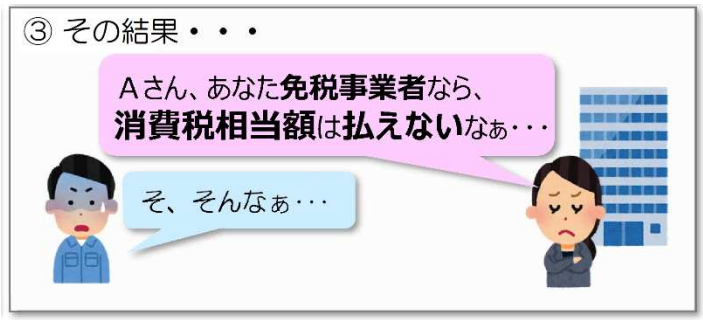
取引価格の引下げ

取引上優越した地位にある事業者（買手）が、免税事業者との取引において、仕入税額控除ができないことを理由に取引価格の引下げを要請することが考えられます。

その際に買手側の都合で著しく低い価格を設定した場合は優越的な地位の濫用として問題となります。



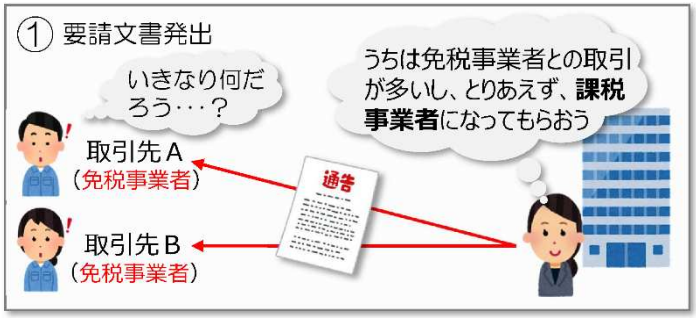


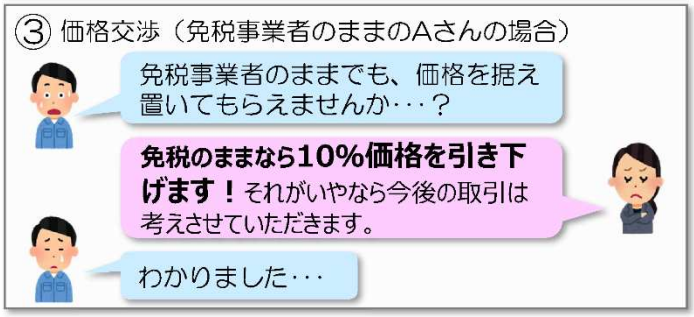


8割控除の経過措置を踏まえ価格設定を！
インボイス制度後３年間は免税事業者からの仕入でも仕入税額相当額の８割、その後の３年間は５割を控除できる経過措置があります。経過措置が適用されない部分である消費税相当額の２割又は５割に抑えて取引価格を引き下げる場合でも、それが一方的な通告ではなく、双方が協議し納得したうえでの価格設定であることが重要です

取引の停止

事業者がどの事業者と取引するかは基本的に自由です。しかし、取引上優越した地位にある事業者がインボイス制度の実施を契機に、免税事業者が負担していた消費税額も払えないような価格を設定し、これに応じない場合に取引を停止することは独占禁止法上問題となります。



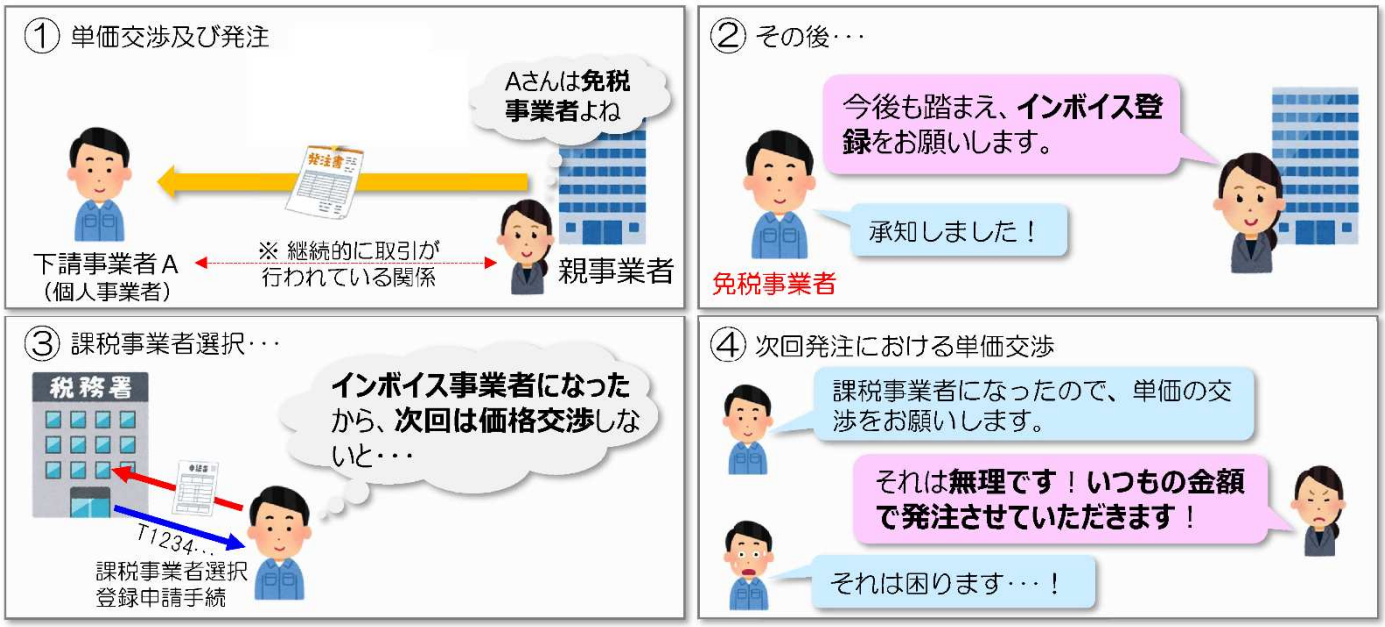


東京商工リサーチが２０２２年１２月に実施したアンケートでは、「インボイス制度導入後、免税事業者との取引はどうする方針ですか？」との質問に対して、「免税事業者とは取引しない」と回答した企業が全体の１０．２％ありました。（有効回答４，８６５社）

登録所業者となるよう強要

課税事業者がインボイスに対応するために、取引先の免税事業者に対して課税事業者になるよう要請すること自体は問題ありません。しかし、前述のように取引価格の引下げやそれに応じなければ取引を打ち切ることにするなどと一方的に通告することは、独占禁止法上または下請法上問題となるおそれがあります。

また、取引先が課税事業者となったときに価格交渉において明示的に協議することなく従来通りに価格を据え置く場合についても同様です。



参考：公正取引委員会「インボイス制度の実施に関連した https://www.jftc.go.jp/invoice/index.html

最後にゼネコン大手の鹿島建設が先月、インボイス対応方針を公表しましたのでご紹介いたします。

① 適格請求書発行事業者登録をしないことを理由にして、発注取止めや、消費税相当額の一部又は全部を支払わない行為をしない

② 免税事業者から課税事業者に転換した支払先から単価の見直し要請があった時に、価格交渉に応じず一方的に単価を据え置いて発注する行為をしない

③ 適格請求書発行事業者登録のお願いは、協力の依頼のみであり強要しない

ご不明な点がございましたらお気軽にお問い合わせください。

№　令和５年６月６日発行　【担当】下川　秀昭

税理士法人 昴
【熊本オフィス】
〒860-0801 熊本市中央区安政町8-16-6階
TEL.096-342-6307 FAX.096-342-6308
【筑紫野オフィス】
〒818-0023 福岡県筑紫野市若江140番地4-2階
TEL.092-555-9205 FAX.092-555-9206