

中央税務会計事務所ニユース

10月の税務

- 10月10日
 1. 9月分源泉所得税・住民税の特別徴収税額の納付
- 10月16日
 2. 特別農業所得者への予定納税基準額等の通知
- 10月31日
 3. 8月決算法人の確定申告〈法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・(法人事業所税)・法人住民税〉
 4. 2月、5月、8月、11月決算法人の3月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉
 5. 法人・個人事業者の1月ごとの期間短縮に係る確定申告〈消費税・地方消費税〉
 6. 2月決算法人の中間申告〈法人税・消費税・地方消費税・法人事業税・法人住民税〉(半期分)
 7. 消費税の年税額が400万円超の2月、5月、11月決算法人の3月ごとの中間申告〈消費税・地方消費税〉
 8. 消費税の年税額が4800万円超の7月、8月決算法人を除く法人・個人事業者の1月ごとの中間申告(6月決算法人は2か月分)〈消費税・地方消費税〉
- 10月中において市町村の条例で定める日
 9. 個人の道府県民税及び市町村民税の納付(第3期分)

《通信欄》

未だ残日者多い毎日ですが、体調はいかがですか。ご自愛ください。

10月1日より10月31日の4年の経過措置を経て、インボイス制度が始まります。この制度は、経理担当のちだけだけでなく、営業担当等にも大きな影響があります。それらの一部を案内します。例えば、従業員の出張旅費は、帳簿等のみの保存で消費税の仕入税額控除が認められていますが、会社名が記載されていない領収書等は、会社での必要経費としての支出を証明するために立替金、精算書が必要となることがあります。また公共交通機関の運賃(電車、バス、船)は一取引当たり3万円未満の場合、これまたインボイスの保存は不要ですが、タクシー、飛行機、レンタカー、コインパーキング等は金額が小さくてもインボイスが必要となります。最後に招待等でクレジットカードを業務として使用することがあると申しますが、カード会社が発行するカード利用代金請求明細書を保存しても仕入税額控除は受けられません。お店でカードを使用したとき、発行される「利用明細書」の保存が必要になります。紛失・廃棄等ないよう、注意ください。その他にも様々な注意点が、あります。詳しくは同封した資料をご覧ください。(中略)

法律



インボイス制度と 独占禁止法・下請法

公取委がQ&A作成

公正取引委員会は、インボイス制度（適格請求書等保存方式）の実施に際して免税事業者とその取引先との間で独占禁止法・下請法上問題となり得る行為について、関係省庁と共同で作成した「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」において考え方を明らかにしています。そこで今号では、「インボイス Q & A」の中からインボイス制度の実施に関連して、独占禁止法・下請法違反につながるおそれのある行為等について取り上げます。

●独禁法違反が疑われる事例●

○発注事業者（課税事業者）が、経過措置により一定の範囲で仕入税額控除が認められているにもかかわらず、取引先の免税事業者に対し、インボイス制度の実施後も課税事業者に転換せず、免税事業者を選択する場合には、消費税相当額を取引価格から引き下げると一方的に通告した。

仕入先である免税事業者との取引について、インボイス制度の実施を契機として取引条件を見直すことそれ自体が、ただちに問題となるものではありませんが、見直しに当たっては、「優越的地位の濫用」に該当する行為を行わないように注意する必要があります。

■取引対価の引下げ

取引上優越した地位にある事業者（買手）が、インボイス制度の実施後の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、免税事業者に対して取引価格の引下げを要請し、取引価格の再交渉において、仕入税額控除が制限され

る金額について、免税事業者の仕入れや諸経費の支払いに係る消費税の負担も考慮した上で、双方納得の上で取引価格を設定すれば、結果的に取引価格が引き下げられたとしても、独占禁止法上問題となるものではありません。

しかし、再交渉が形式的なものにすぎず、仕入側の事業者（買手）の都合のみで著しく低い価格を設定し、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た場合には、優越的地位の濫用として、独占禁止法上問題となります。

また、取引上優越した地位にある事業者（買手）からの要請に応じて仕入先が免税事業者から課税事業者となった場合であって、その際、仕入先が納税義務を負うこととなる消費税分を勘案した取引価格の交渉が形式的なものにすぎず、著しく低い取引価格を設定した場合についても同様です。

※免税事業者からの課税仕入れについては、インボイス制度の実施後3年間は、仕入税額相当額の8割、その後の3年間は同5割の控除ができることとされています。

■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が、例えば、取引上の地位が相手方に優越している事業者（買手）が、インボイス制度の実施に伴い、免税事業者である仕入先に対して、一方的に、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など著しく低い取引価格を設定し、不当に不利益を与えることとなる場合であって、これに依らない相手方との取引を停止した場合には、独占禁止法上問題となる可能性があります。

■登録事業者となるような

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、課税事業者になるよう要請することがあります。このような要請を行うこと自体は、独占禁止法上問題となるものではありません。

しかしながら、課税事業者になるよう要請することとどまらず、課税事業者にならなければ、取引価格を引き下げるとか、それにも応じなければ取引を打ち切ることにするなど一方的に通告（強制）することは、独占禁止法上又は下請法上、問題となる可能性があります。

■通告・強制等

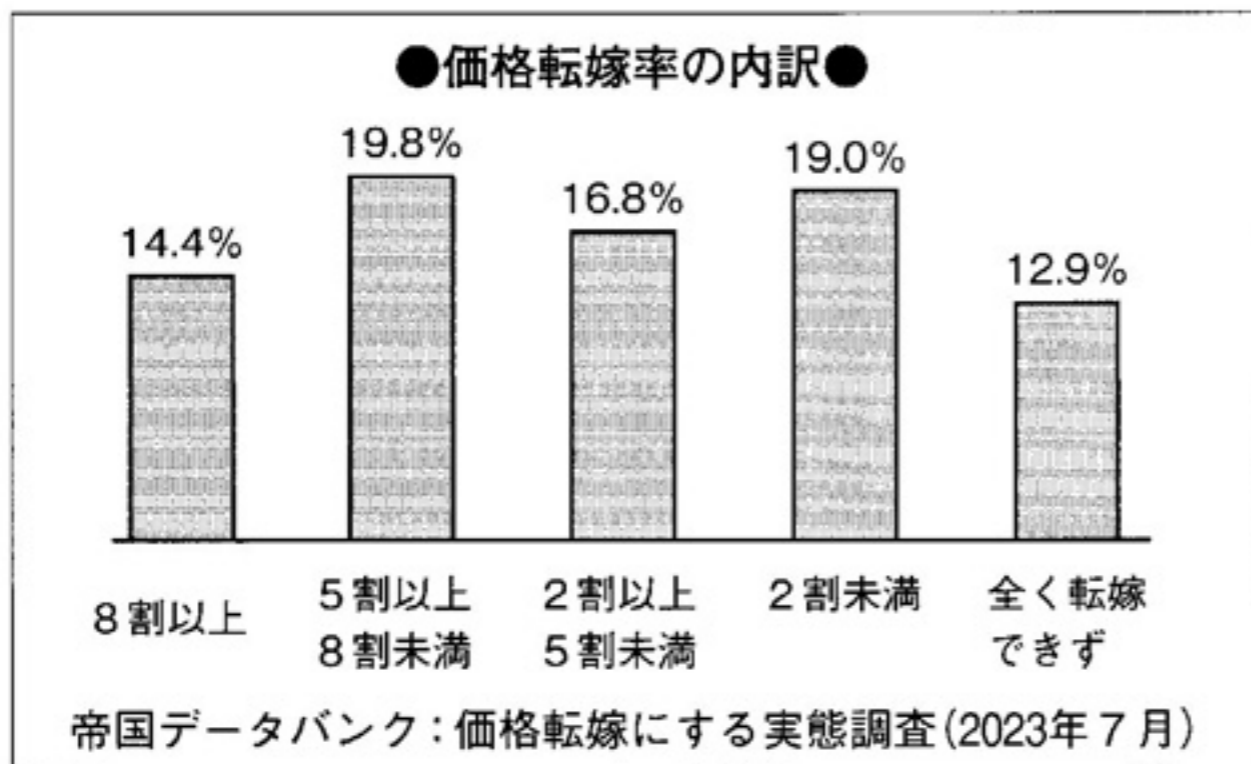
経営

価格転嫁率は43・6% 「全く転嫁できず」13%

■帝国データバンク調査■

2023年7月現在

帝国データバンクが実施した価格転嫁に関する企業調査によると、コスト上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は43・6%であることが分かりました。前回調査（2022年12月）より3・7ポイント改善しましたが、依然約6割のコストを企業が負担している状況が続いています。そこで今号では、価格転嫁に関する企業調査の概要を紹介いたします。



帝国データバンクは、企業がコスト上昇分を販売価格やサービス料金にどれだけ転嫁できたかを示す「価格転嫁率」の調査結果（2023年7月現在）を発表しました。

それによると、コスト上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は43・6%でした。これは、コストが100円上昇した場合に43・6円しか販売価格に反映できていないことを示しています。

「価格転嫁率」は2022年12月に実施した前回調査（39・9%）より3・7ポイント転嫁が進みましたが、依然6割弱のコストを企業が負担している状態が続いています。

自社の主な商品・サービスで、コストの上昇分を販売価格やサービス

料金にどの程度転嫁できているかと聞いたところ、コスト上昇分に対して「多少なりとも価格転嫁できている」は74・5%。

内訳をみると、「5割以上8割未満」が19・8%で最多。「2割未満」が19・0%、「2割以上5割未満」が16・8%、「8割以上」が14・4%と続いています。

一方、「全く価格転嫁できない」は12・9%。前回調査より3・0ポイント低下しましたが、現時点でも価格転嫁が全くできていない企業が1割を超えている実態が明らかになりました。

■卸売業中心に価格転嫁進む■

業種別では、卸売業を中心に価格転嫁が進んでいるようです。新型コロナウイルス感染症が「5類」に分類され、4年ぶりに行動制限がなくなったことで、飲食店や旅館・ホテル、旅客輸送、イベント関係といった業種では、人の増加やインバウンド需要の拡大により景況感は回復し始めています。

価格転嫁率では、「紙類・文具・書籍卸売」が65・7%でトップ。「鉄鋼・非鉄・鋳業製品卸売」が64・3%、「化学品卸売」が63・1%が続いています。価格転嫁率が6割を超えているのはいずれも卸売業です。

一方、競合他社が多く価格を上げにくい業界では、自社の商品・サービスの価格値上げによって、「取引企業や最終消費者の顧客離れを危惧し価格転嫁に踏み切れない」「値上げ交渉自体が行えない」「むしろ値下げを要求された」といった声も聞かれました。

また、電気料金やガソリン・軽油を含むエネルギー価格の高騰は、企業収益を圧迫し続けています。令和5年度の最低賃金も昨年度から全国平均で43円引き上げとなる見込みで、販売価格への転嫁ができなければ、中小企業へのさらなる負担増が予想されます。

仕入れ価格の高騰への対応や、中小企業が賃上げを行うためには、価格交渉、そして価格転嫁の実現が不可欠といえます。

このほか、帝国データバンクの集計では、価格転嫁を取引先から拒絶されたり、僅かな値上げしか認められず、結果的に経営破綻を余儀なくされた「値上げ難型」の物価高倒産は少なくとも23件（2023年1〜7月）判明し、前年同期の12件に比べて倍増ペースで推移しているなど、価格転嫁が厳しい企業の倒産が目立っています。