

新 年早々、麻生財務大臣のあいさつを聞く機会があった。「軽減税率はいろいろな事情で導入されることになった。問題はいろいろあるが、長年の懸案であったインボイス制度の導入が決まった。こちらには多くのメリットがあるので、全体として評価してほしい。」という内容であった。いまだキャッシュレス取引のポイント還元など、事業者や消費者の不安の種がある軽減税率だが、インボイス制度は、大臣の発言にあるように、事業者にとって多くのメリットがある。改めて考えてみたい。

インボイス（わが国では適格請求書）というのは、取引に際して発行される書類で、取引事業者の住所氏名、税率ごとに合計した対価の額（税抜又は税込）、適用税率、消費税額が記された書類のことである。課税事業者だけが発行でき、これを保存していなければ消費税の仕入税額控除はできない。その真正性をチェックするために登録番号（VAT番号）が付されている。

わが国での導入は2023年10月からである。

インボイスの機能やメリットは以下のとおりである。

第1に、事業者間の価格転嫁を容易にする。欧州では、消費税率引上げ時に事業者間の転嫁ができないという問題はほとんど存在しないが、その理由はインボイスにある。

取引に際して、売手は買手に、取引価格（税抜価格1,000）とともに、インボイスに別記された消費税額（100）を請求する。買手は請求額（税抜価格1,000）とともに消費税額（100）を売手に支払い、売手はそれ（100）を国に納税する。買手は自分が支払った消費税額（100）を、売上にかかる消費税額から仕入税額というかたちで控除して納税する。つまり、買手は売手に消費税額（100）を支払うが、同額が控除

され負担はゼロとなる。このメカニズムにより、事業者間の価格は税抜で交渉され、消費税額はインボイスにより転嫁が容易にできることになる。

第2に、納税額の計算が今より容易になる。導入時にシステム改修などのコストがかかるが、ひとたび導入した後は、複数税率を計算する手間を大幅に軽減する。事業者はインボイスに書かれた売上と仕入にかかる消費税額を足し上げ、前者から後者を差し引いて納税額を計算する。インボイス導入前の制度では、標準税率と軽減税率の対象を分け、売上と仕入に110分の10、108分の8を乗じて消費税額を出し、前者から後者を差し引いて計算するが、それと比べると手間は簡素になる。

事業者に手間がかかる理由は、「軽減税率導入により税率が複数になり区分経理が必要となるから」で、インボイスはその手間を軽減するツールである。この点誤解がある。

第3に、免税事業者はインボイスが発給できず取引から排除される、という点についてである。たしかに、個人タクシーのような免税事業者はインボイス発給ができないので、事業者は仕入税額控除ができず敬遠する。この点、欧州の免税事業者の多くは、免税という「特権」を放棄して「課税選択」をしている。免税事業者は仕入税額控除ができず、価格転嫁できなければ自ら負担せざるを得ないが、課税選択をすれば控除ができるからである。手間がかかるのではないかという批判があるが、その手間はインボイスにより軽減される。

最後に、免税事業者からの仕入について仕入税額控除ができなくなり、「益税」を防止することになる。消費税制度に対する信頼を高めることにつながるわけで、これが最大のメリットだろう。

東京財団政策研究所研究主幹 中央大学法科大学院特任教授

森信茂樹

連載

税制之理

ことわり

第144回

改めてインボイスのメリットを整理する