

## 「建設・土木業のインボイス制度」

コラム読者の皆様こんにちは！  
内山会計の内山でございます。

この記事では建設・土木業の方へ向けて、税理士・会計士としての立場から、専門的な知識・情報をわかりやすく解説してまいります。

皆さんの会社では一人親方に対して仕事を依頼することはあるでしょうか？

建設・土木業界において消費税の免税事業者になっている一人親方は多くいると思いますが、来年の10月1日よりインボイス制度というのがスタートすると、免税事業者への発注は少し考えなければならない事態となってしまいます。

以前にも当コラムでインボイス制度について概要を解説しましたが、今回は『建設・土木業のインボイス制度』と題して、主に一人親方へ仕事を発注する場合や、現在免税事業者の方が今後取るべき対応について解説して行きたいと思います。制度のスタートまでは時間がありますが、今のうちから検討すべき問題でもありますので、ぜひ最後までお付き合いください。

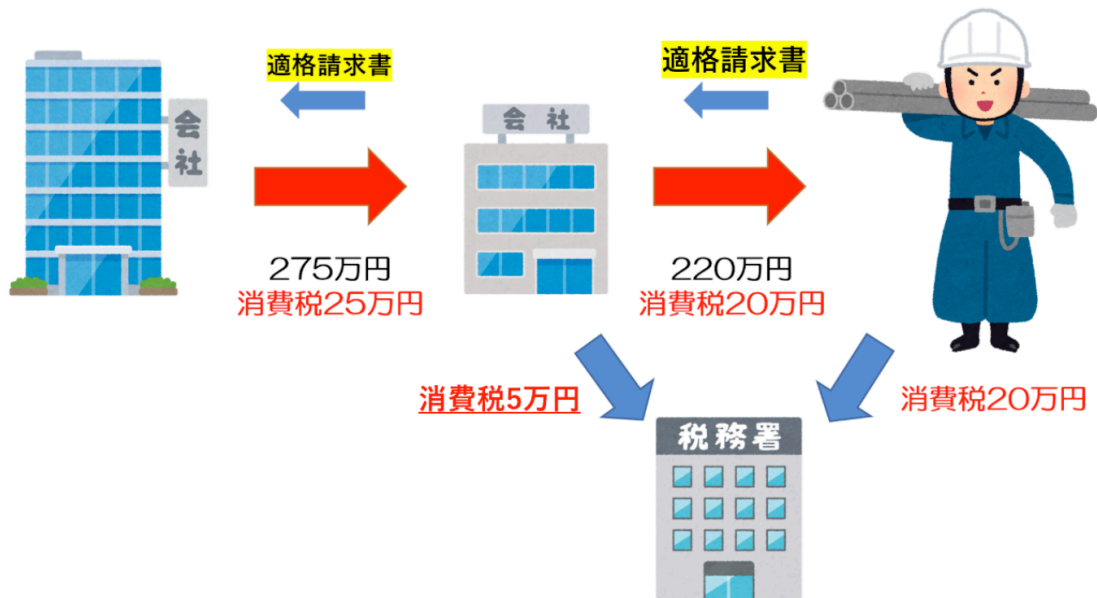
### インボイス制度

2023年(令和5年)10月1日よりインボイス制度(適格請求書等保存方式)がスタートします。すでにご存じの方もいらっしゃるかもしれませんが、本制度がスタートすることで年間の課税売り上げが1000万円未満の事業者であっても、消費税の課税事業者とならなければいけない可能性が出てきてしまいました。

現在、年間の課税売り上げが1000万円未満である事業者は消費税を「免税」されています。要するにお客さんから消費税を預かってそれを納税することは「免除」されている状態とも言えます。この免税事業者という仕組み自体は、インボイス制度がスタートしても何ら変わることはありませんが、制度開始後は登録番号(インボイス番号)を記載した適格請求書が無いと仕入税額の控除が出来ません。

仕入税額の控除が出来ないとどんな不利益があるのか見て行きましょう。

### インボイス番号を取得すると？



上図をご覧ください。インボイス制度のスタートを機に一人親方が課税事業者となりインボイス番号を取得した例です。

元請会社は250万円で2次請けに仕事を頼みます。

2次請けは一人親方に200万円で仕事を頼みます。

元請から2次請けには消費税で25万円

2次請けから一人親方には消費税で20万円それぞれ支払われています。

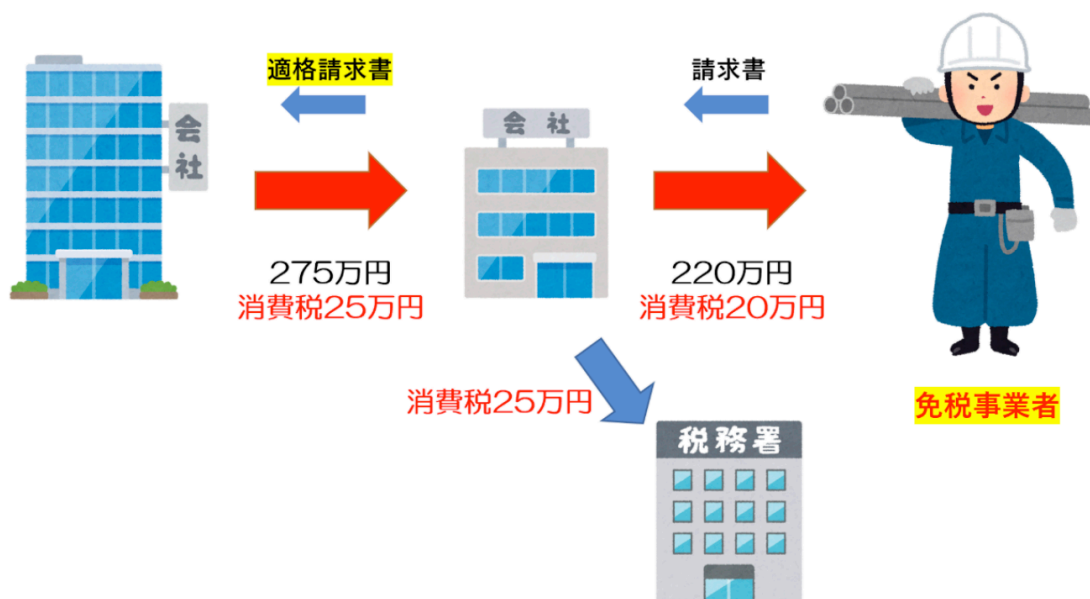
一人親方は課税事業者ですので20万円の消費税を納税します。

一方、2次請けの会社は預かった消費税25万円マイナス支払った消費税20万円の控除が可能ですので、納税する消費税は差額の5万円ということになります。

もちろん、年間の取引がこの一件という訳ではありませんから、実際には決算期ごとに仕入税額の控除を行うこととなります。

では、次に一人親方がインボイス番号を取得しなかった場合はどうなるのか見てみましょう。

## インボイス番号を取得しなかったら...



先ほどとは異なり一人親方はインボイス番号を取得していませんので、消費税の免税事業者です。従って消費税の納税はありません。

しかし、2次請けの会社は仕入税額の控除が出来ませんので損をします。

一回の取引であれば目を瞑ってくれるかもしれませんが、これが続いたらどうなるでしょう？

「インボイス番号を取得してくださいね。出来ないなら他に頼みますよ...」

と言われてしまってもおかしくはありません。

経過措置として制度開始後3年間は80%控除可能、次の3年間は50%控除可能とされていますが、それでも20%分は損していることに変わりありませんので、発注先の選定に「インボイス制度への対応」という項目が重要なものとして登場することでしょう。

では、一人親方は制度開始までどのようにしたらよいでしょうか。

## 免税事業者が取るべき対策は？

既述の通りインボイス番号を取得しないと取引が打ち切られる可能性も存在するわけです。そのため冒頭お話した通り、現在は免税事業者であり、今後も免税事業者のままやって行こうとした場合でも、課税事業者とならなければいけない可能性が出てきてしまいました。

では、免税事業者はどうしたらよいのでしょうか？

### 課税事業者になった場合をシミュレーションする

まず初めに行うことはシミュレーションです。これまで必要が無かった消費税を納税することになりますので、キャッシュフローをはじめ「きちんと事業が回るのか？」を綿密にシミュレーションする必要があると言えるでしょう。

消費税の課税は先ほど説明した「原則課税」と「簡易課税」の2種類がありますので、売り上げ規模や他業種を行っているのか？ などによりどちらを選択した方がよいか専門家へ相談してみましょう。

### 免税事業者のまま継続する

これは取引先との関係にもよりますので一概には言えませんが、厳しい結果が待っている可能性が高いと言えます。既述の通り、長年仕事をもらっていた相手先もシビアに見てくるのが予想されますので、値下げ要求や発注停止も十分あり得ることでしょう。

幸い制度開始までは若干の時間がありますので、この先事業をどうして行くのか慎重に検討し、インボイス番号取得へ動き出すことをおススメ致します。

## 今回のまとめ

インボイス制度には免税事業者より反対する声SNS上で多く見られます。当然の声だとも思いますが、制度自体が取り消される可能性は非常に少ないと言えるでしょう。

不満に思う意見は納得できるものですが、決ってしまった以上どのように自身の事業を適応させていくか？ ということを考え行動されることを強くおススメ致します。

当事務所ではインボイス制度へ対応するためのご相談も承っておりますので、どうぞお気軽にご相談ください。

今回も最後までお読みいただきありがとうございました。

税理士法人内山会計 公認会計士・税理士 内山典弘