いよいよ消費税8%時代がやってくる!

今から備えよう、消費税転嫁対策のポイント!

10月1日に安倍晋三首相が「消費税率を、予定通り来年4月1日に、現行の5%から8%に引き上げる」と発表しました。残り5カ月、皆さまの「消費税対策」は万全でしょうか? 税率引き上げで企業経営において注意すべきポイントを、関東信越税理士会宇都宮支部の倉井章支部長(税理士倉井章事務所所長)にうかがいました。

消費税率アップの概要

10月1日に閣議決定された内容は、

◎消費税率(国・地方)を平成26年4月1日に5%から8%へ引き上げる。

◎税率引き上げによる反動減を緩和し、景気の下振れリスクに対応する。

◎その後の経済の成長力の底上げと好循環の実現を図り、持続的な経済成長につなげるため、「経済政策パッケージ」を決定。

というものです。消費税率アップだけでなく、それに伴い予想される経済的影響にも配慮する内容となっています。

倉井支部長は、「消費税率引き上げに伴い懸念されるのは、

❶消費税率引き上げ後の消費の反動減による、景気の落ち込み
❷消費税の転嫁に関わる問題
❸消費税表示上の消費者への対応
❹消費税率引き上げに伴う納税者の事務負担の増加
❺一体改革としているが、社会保障制度改革の今後の動き

などです。このうち❶については、7項目の経済政策パッケージを発表していますので、その効果に期待したいと思います。また与党自民党・公明党が経済再生への取り組みとして『民間投資活性化等のための税制改正大綱』を発表していますが、その中にも中小企業対策が盛り込まれています」と言います。

税率引き上げはすでに法律改正されており、あとは政府の判断に任されていたのですが、5%→8%への引き上げは予定どおり行うこととなりました。引き上げの結果を受けて、次は8%→10%への引き上げが予定されています。

また「消費税転嫁対策特別措置法」により、転嫁拒否や消費者へ誤解を与える価格表示などが禁止されています。

これらを踏まえて、事業者にとっての注意ポイントを見て行きましょう。

POINT 1 どのタイミングで転嫁すればいいのか?

消費税率引き上げは来年4月1日です。ですがビジネスの取引では「20日締め、翌月末払い」など、商品の実際の動き(納品など)と、支払い(集金、銀行振込など)との間にタイムラグが生じることがしばしばです。納品および請求が3月、支払いが4月以降の場合はどうなるのかなどの疑問が生じます。

「納品、役務の提供が3月の場合は、支払いが4月以降であっても、もちろん5%です。基本的に消費税率は『支払った日ではなく、納品、役務の提供(サービス)を行った日』で考えてください」(倉井支部長)

POINT 2 消費税転嫁拒否などの行為は禁止!

「消費税引き上げ分、価格を下げてほしい」「消費税引き上げの代わりに、うちの商品を買って」など、引き上げに関してさまざまな業者間トラブルが予想されます。

転嫁対策特別措置法により、そういった行為が基本的に禁止されました。

大規模小売事業者が、自社に継続して商品や役務(サービス)を提供する事業者(通常は納入業者など)に対して、

❶減額または買いたたき
❷購入要請もしくは役務の利用要請、または不当な利益提供要請
❸税抜き価格での交渉の拒否
❹報復行為

を行うことが禁止されています。

❶は「消費税分安くして」、❷は「消費税転嫁はOKするから、うちの商品を買って」などの行為です。

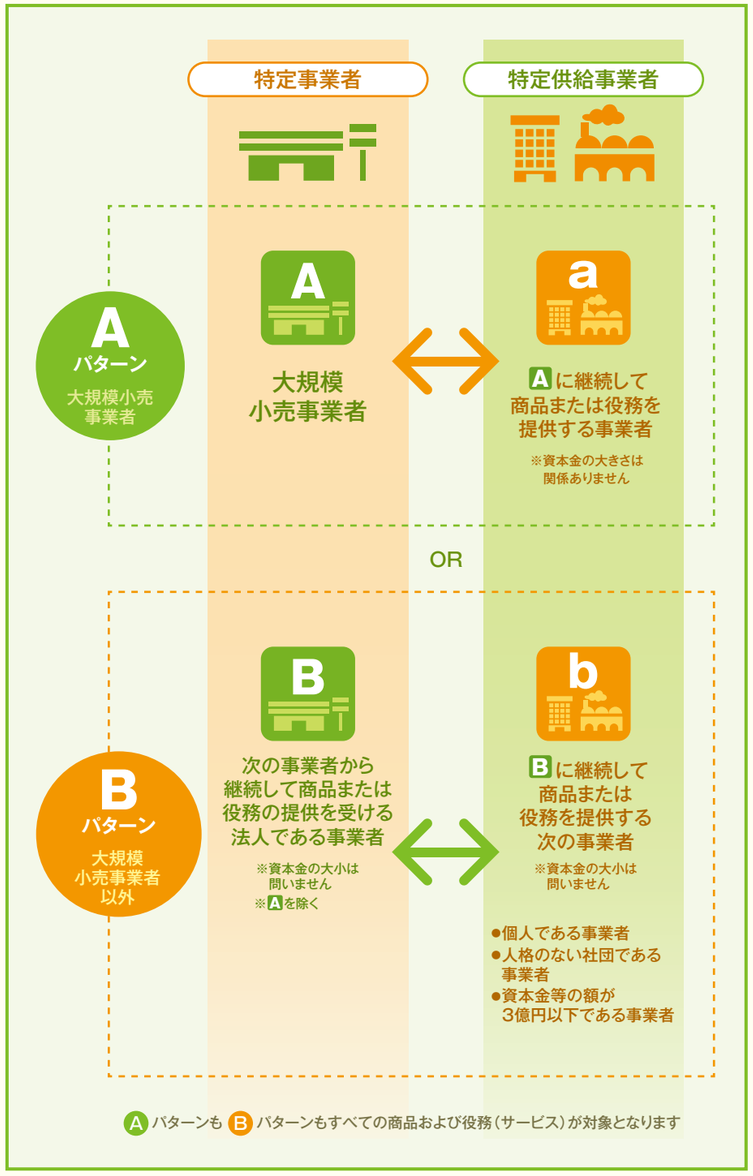
❸は、例えば納入業者が税抜き価格で見積りを持って来た際に、税込み価格でないと交渉に応じないなどの場合です。❹は、❶~❸などの行為を公正取引委員会などに知らせたことを理由に今後の取引を断ることなどです。

また、大規模小売事業者でなくても、「個人事業者」「資本金3億円以下の事業者」「人格のない社団等」と継続して取引している(商品やサービスを提供されている)法人事業者も、対象となっています。

「簡単に言うと弱い者いじめですね。消費税を口実に下請けや取引先に不当な要求をすることは、許されないということです」(倉井支部長)

関東信越税理士会
宇都宮支部
支部長 倉井 章氏

「特定事業者」と「特定供給事業者」の関係



POINT 3 消費税に関連づけた安売り宣伝などはダメ！

「消費税還元セール」「消費税分は当店が負担します」など、消費税分を自社（自店）が持つので、その分安くしますという宣伝は禁止です。

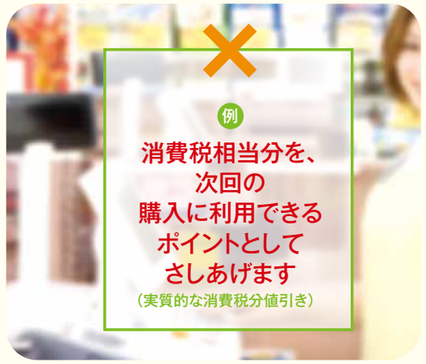
具体的に、どのような文言がダメなのでしょうか？

倉井支部長は、次の3つを挙げています。

1 「取引の相手方に消費税を転嫁していない」という趣旨の表示

2 「取引の相手方が負担すべき消費税を対価の額から減ずる」旨の表示であって、消費税との関連を明示してあるもの

3 「消費税に関連して取引の相手方に経済上の利益を提供する」旨の表示であって、2の表示に準ずると内閣府令で定めるもの



こうしてみると、文言に「消費税」と書くかどうか、ということのようですが、倉井支部長は「消費税という言葉を使わなくとも、明らかに消費税のことを示しているということであれば、禁止の対象となります。ただ、少々曖昧ですから、今後発表される政府のガイドラインを参考にするといいでしょう」と言います。

「ちなみに、例えば『春の生活応援セール』などは消費税との関連が明示されていないので、大丈夫でしょう。また『3％値下げセール』も、3％が消費税率引き上げ分をさすとは限りませんから、問題ないと思われます」

POINT 4 総額表示だけでなく、外税表示も可能に！

これまで消費税は、そのほとんどが総額表示でした（書籍など一部の例外を除く）。総額表示、すなわち「本体価格+消費税」をまとめて表示するやり方は、消費者にとっては分かりやすいものです。

今後も総額表示は継続されますが、特例として外税表示も認められることになりました。

「お店側にとっては『本体価格は変わりません』とお客様にアピールできます。と同時に、上がったのは税率だけであり、便乗値上げなどはしていないと分かっていただくことにもつながります。

ただし、これまでの総額表示を外税表示に変更するには、商品構成によっては大きな手間だったり、お客さまに混乱を招く可能性があったりしますから、そのあたりをお店としてどう考えるかも、切り替えの判断のポイントになります」

ちなみに左図にある「表示の具体例」も参考にしてください。

税込価格と税抜価格を併記する場合の具体例

明瞭に表示されているといえる例

- 9,800円（税込10,584円）
- 9,800円（税込10,584円）
- 9,800円（税込10,584円）
- 9,800円（税込10,584円）

明瞭に表示されているとはいえない例

税込価格表示の文字の大きさに問題がある例

× 9,800円（税込10,584円）

文字間余白、行間余白に問題がある例

× 9,800円（税込10,584円）

背景の色との対照性に問題がある例

× 9,800円（税込10,584円）

なお、これらの特例措置は平成29年3月31日までとなっています。つまり、準備ができ次第、総額表示にすることが求められているということです。あくまで特例と考えてください。

POINT 5 業界団体・組合などで転嫁方法や表示方法が統一できる

独占禁止法で取り締まられる「カルテル」ですが、今回は転嫁対策特別措置法で、事業者または事業者団体が公正取引委員会に事前に届出をすると、商品または役務の供給について、転嫁カルテルや表示カルテルが認められるようになりました（平成26年4月1日～平成29年3月31日までの期限付き）。

「転嫁カルテル」とは、消費税の転嫁の方法の決定に係る共同行為のことです。

◎事業者が自主的に決めている本体価格に、消費税額分を上乗せする旨を決定すること。

◎消費税額分上乗せの結果生じる端数を、切り上げや切り捨て、四捨五入など、どういった形で処理するかを決定すること

「注意していただきたいのは、本体価格そのものは共同で決めることは認められていないということです。また、カルテルに参加する事業者の3分の2以上が中小事業者であることが求められています。

この特例を使えば、例えば商店会などで共通して決めることができます」

また「表示カルテル」とは、消費税についての表示方法の決定に係る共同行為のことです。「ポイント4で挙げた表示方法についてのカルテルです。全ての事業者や事業団体が対象ですから、業界としての統一性や、商店会や地域単位での統一性を作ることができます」

独占禁止法に違反することなく行うことができる「カルテル」ですので、商売に活かしたいものです。

早い時期の対応が重要、まずは社内チェック

これらのポイントの他に、倉井支部長は、「消費税率は今後、10％に引き上げられることも決定しています。時期は平成27年10月の予定です。短い期間で再引き上げとなりますので、経営者としてはその心づもりも不可欠です」と指摘します。

倉井支部長は、自身の事務所で顧客向けに発行している通信紙に、「税率アップ前に、まず社内で確認すべきこと」と題した記事を掲載しています。その中で確認事項として次の4点を挙げています。

> ❶ **請求書発行システムは新税率に対応可能ですか。**
> ❷ **見積書などの消費税の記載はどうなっていますか。**
> ❸ **レジや財務ソフトが新税率に対応できますか。**
> ❹ **価格表示の変更を検討していますか。**

「❶では、切り替え時に発生する『5％』と『8％』の混在に対応して、それぞれ別個に計算できるかどうかが重要です。

また❸では、2回にわたる消費税率変更に簡単に対応できるかどうかや、税率変更の予約機能の有無、システム設定変更の必要の有無などに注意してください。

❹の場合、価格表示変更をすると、店舗や社内での表示だけでなく、カタログや、時にはインターネット上の表示なども変更する必要が出てきます。忘れていると意外なコスト高の可能性もあります」

倉井支部長の記事にあるように、一般の商店であればポスレジシステム、企業であれば財務など基幹システムの手直しが必要となります。

「これから3月にかけて、関係業者はどんどん多忙になっていくでしょう。レジは、機械が品薄になる可能性もあります。システムの修正は、手がけているソフトハウスの状況如何では、間に合わない可能性も無いとは言えません」

こうしたポイントに留意し、万全の備えをしなければなりませんから、もし「来年4月なんてまだ先さ」とのんびりしていると、準備不足で泣くはめにならないとも限りません。

倉井支部長は「分からないこと、困ったことがあれば、ぜひ身近な税理士に相談されることをお勧めします」と言います。

また商工会議所でも「消費税転嫁対策相談窓口」が設置されていますので、基本的な疑問から具体的なトラブルまで、何でもお気軽にご相談ください。必要であれば専門家もご紹介します。

「消費税率引き上げをきっかけに、社内のシステムや取引のやり方、顧客サービスなどを見直せば、プラス効果も大きいと思います。また一部のカルテルが特例許可されることで、業界のまとまり強化や地域おこしへの応用も可能でしょう。ぜひ新しいチャレンジへのきっかけにしてください」（倉井支部長）

問合せ
消費税転嫁対策相談窓口
（宇都宮商工会議所 経営支援部内）
☎028-637-3131
消費税価格転嫁等総合相談センター
☎0570-200-123
http://
www.tenkasoudan.go.jp