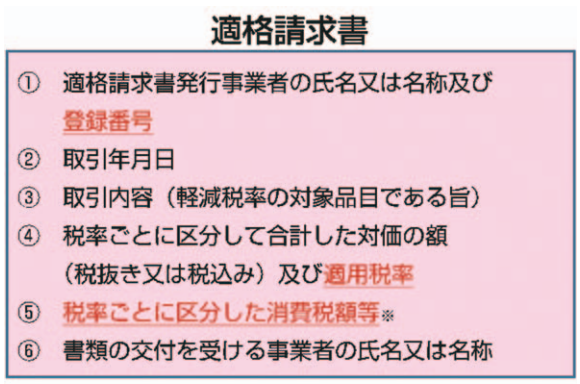
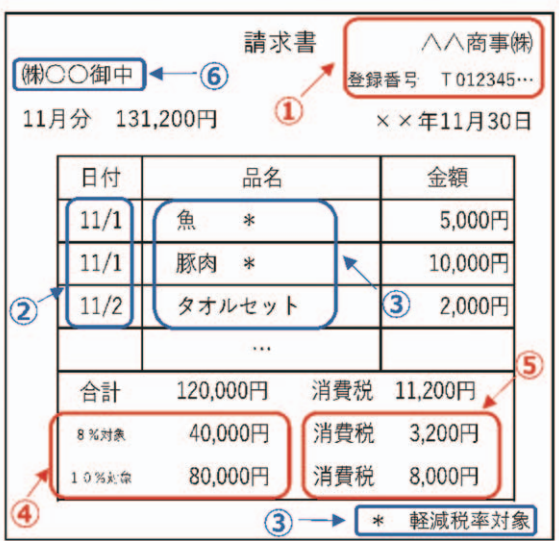
特別寄稿

インボイス制度と独占禁止法について

小野瀬公認会計士事務所
医業福祉経営専門部

消費税の仕入税額控除において、現行の区分記載請求書等保存方式に代わり、令和5年 10 月1日から適格請求書等保存方式（インボイス制度）が導入されます。「適格請求書（以下、インボイス）」の基本形式については下記の図をご参照願います。





売手である事業者（医療機関）は買手である取引相手（消費税の課税事業者）から求められたときは、原則、インボイスを交付する必要があります。また、売手は交付したインボイスの写しを保存しておく必要があります。

インボイスを交付できる事業者は「適格請求書発行事業者」に限定されます。インボイスを発行するための適格請求書発行事業者の登録申請は令和3年 10 月1日から開始されており、令和5年 10 月1日からインボイス発行事業者としての登録を受ける場合には、令和5年9月 30 日までに登録申請を行う必要があります。

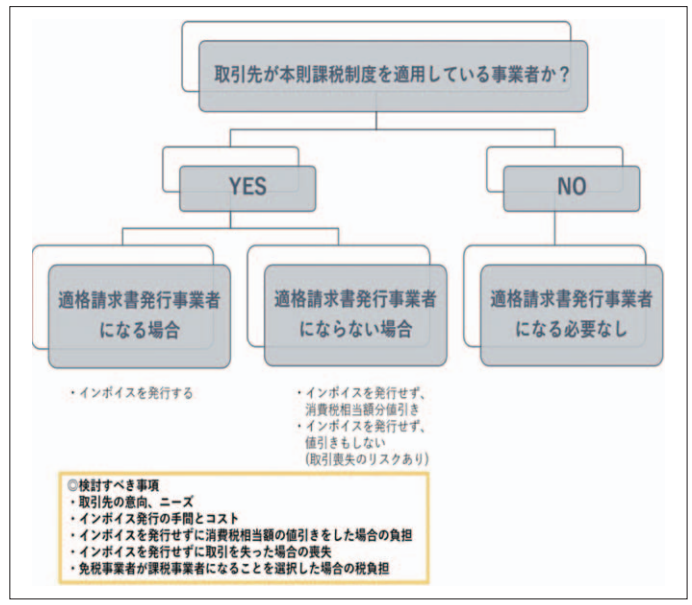
1. 企業健診、産業医報酬、金属売却収入等が多い場合には登録を要検討

収入の大半を消費税法上非課税とされている社会保険診療報酬等で占めているクリニックの多くは、消費税の免税事業者に該当していることと思われます。取引相手が一般消費者に限定されていれば、インボイスの交付を求められることもありませんので、当面、消費税の免税事業者であれば、消費税の課税事業者になることを選択してまでインボイス制度に対応する必要性は低いかと思われます。なお、後から企業が費用を精算することを前提に職員が業務上必要な検査（自費）を受けてその検査費用を医療機関に支払った場合には、その際に医療機関が交付する請求書や領収証はインボイス対応済であることを求められる可能性があります。

インフルエンザや各種予防接種の委託料、コロナワクチン接種委託料収入等については、当該課税売上が地方公共団体の一般会計から支出されている場合、医療機関側のインボイス対応は不要となります。国又は地方公共団体の一般会計に係る業務として行う事業については、消費税法第60条第6項により、課税売上に対する消費税額と課税仕入れ等に対する消費税額を同額とみなすこととされているためです。

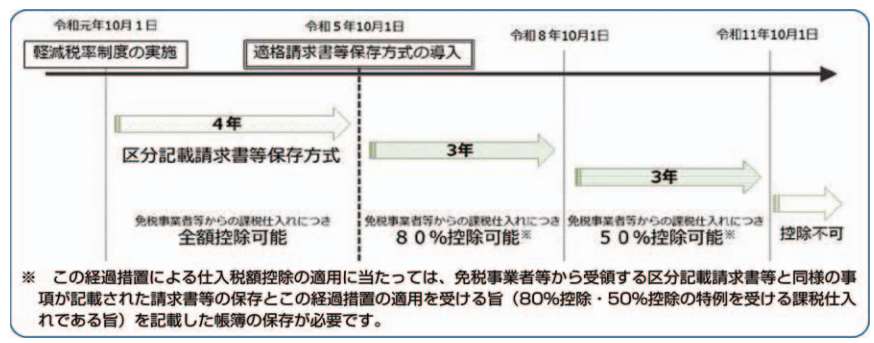
一方、企業への集団の健康診断や予防接種等の自費診療を行っている医療機関、産業医報酬や嘱託医報酬を収受している医療法人や一般社団法人等、企業からの治験を請け負っている医療機関、地方公共団体ではなく地域医師会から予防接種等の委託料を収受している医療機関、地方公共団体の特別会計から支払われている特定健診や後期高齢者健診料を収受している医療機関、定期的に歯科用金属を専門業者に売却している歯科医院等においては、その相手先（代金を支払う会社や個人事業主など）の消費税の税額計算の観点から、インボイス制度への対応をしておかないと、今後（年度更新・契約更新時）、取引先医療機関として選択されなくなる、あるいは料金の値引き交渉を持ちかけられる可能性が出てきます。

なぜなら、その相手先（買手・代金支払い者）は、消費税の税額計算に必要な仕入税額控除の適用を受けるために、原則として売手（医療機関）から交付を受けたインボイスの保存等が必須となるからです。企業健診等の代金を支払う会社側が消費税の免税事業者である、あるいは課税事業者であったとしても簡易課税制度を選択適用している事業者であればインボイスの交付は不要ですが、その会社側が消費税の本則課税の事業者であった場合には、医療機関側にインボイスの交付を要求してきます。



2. 6年間の経過措置

インボイス制度導入後6年間は、支払先が消費税の免税事業者であったとしても、支払った消費税の一定割合について仕入税額控除の適用を受けることができる経過措置が設けられています。



3. 独占禁止法において問題となる行為の例

売手（消費税の免税事業者である医療機関）と、買手（消費税の本則課税事業者）との企業健診等課税取引において、インボイス制度の実施を契機として取引条件を見直す、具体的には、買手側で仕入税額控除ができなくなる金額相当分の値引き交渉に売手が応じる、ということも十分予想されますが、以下のような行為は独占禁止法上、買手側で問題となり得ます。

①取引対価の過度な引下げ交渉

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分について、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をも考慮した上で、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。

②登録事業者となるような慫慂（過度な要請）

課税事業者が、インボイス制度に対応するために、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、課税事業者になるよう要請することにとどまらず、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と一方的に通告することは、独占禁止法上又は下請法上、問題となるおそれがあります。

独占禁止法違反行為を行った場合、犯罪行為として懲役や罰金などの刑事罰を受ける場合があります。最も厳しい刑罰は、私的独占、不当な取引制限、事業者団体禁止行為に対するもので、違反を行った者（個人）には5年以下の懲役又は500万円以下の罰金が、法人には5億円以下の罰金が科せられます。これまでの1社に対する罰金の最高額は、6億4千万円（4罪を併合）となっています。

（5面へつづく）

（4 面からのつづき）

4.　課税事業者である医療機関も独占禁止法の抵触に注意

例えば、自費診療収入の比率が高く、各基準期間の課税売上高が 5,000 万円を超えているため、従来より本則課税にて消費税の申告・納税をしている歯科医院があるとします。

その歯科医院において、取引先である技工所が消費税の免税事業者であり、令和5年10月1日以降も納税義務者になる予定がない、つまり、技工所側でインボイスを交付する予定がないため、歯科医院側よりその技工所に対して、経過措置も鑑みたところで、仕入税額控除ができなくなる金額を具体的に計算し、外注技工料の値引き交渉を行ったとします。

その値引き額の算定根拠が妥当であり、取引先の技工所側も十分納得できる値引き額であれば独占禁止法上問題になることはございません。

しかし、経過措置を無視して過度な値引き交渉を技工所に持ちかけると、歯科医院側で独占禁止法に抵触するおそれが出てきます。

消費税の本則課税事業者である病医院等において、消費税の免税事業者である地元の商店と各種取引を行うにあたっての価格交渉においても同様のことが言えます。

インボイス制度に対応するということは、独占禁止法を理解して、それに抵触するような行為はしないようにする、ということでもあります。

売手が免税事業者であり買手が消費税の本則課税事業者で値引き交渉等を持ちかけてきた場合には、独占禁止法に抵触しない範囲での交渉を持ちかけてきているのかを確認することも大事ですが、医療機関側が消費税の本則課税事業者で、免税事業者である仕入先に価格交渉を行う場合にも独占禁止法の知識は必要になります。インボイス制度への実務対応を進められる際には、一度、公正取引委員会のホームページにて掲載されている「インボイス制度関連コーナー（インボイス Q&A・概要レジュメ）」もお目通し願います。