



【第103回】2015年11月13日 森信茂樹 [中央大学法科大学院教授 東京財団上席研究員]

## 消費税の自公協議を難航させる「益税」という火種

自公協議が難航する理由の1つ  
消費税の「益税」とは何か？



消費税軽減税率の自公協議が難航しているが、議論

の1つに消費税の「益税」という問題がある。「益税」とは何だろうか。

消費税軽減税率の自公協議が難航しているが、その際の議論の1つに消費税の「益税」という問題がある。インボイス制度のないわが国では、消費税率が上がり、複数税率になると、この問題はますますクローズアップされる。国民にとっての「消費税制度の信頼」という観点から、この問題を捉えていく必要がある。

とは言っても、「益税」とは何を意味するのか、必ずしも十分な理解がされているわけではない。

一般的に「益税」というのは、「消費者から預かった税金が税務署に納められず事業者の手元に残ること」である。

具体例としてよく引き合いに出されるのは、次の例である。

免税業者がモノやサービスを販売・提供する際に、税抜価格を 1000 円とすると、別途消費税と称して 80 円を上乗せし、消費者に 1080 円を請求するといった場合である。

では 80 円が「益税」か、というとそうではない。免税業者といえども、仕入れに際しては消費税を負担している。また、仕入れのような直接コストのほか、電気、ガス、水道、電話などの間接コストにも消費税負担がある。彼らが自らのマージンを確保するには、これら直接・間接コストにかかる消費税額は、消費者に転嫁する必要がある。

これらの直接・間接コストの総額が 800 円（税抜き）とすれば、これに対してかかる消費税額 64 円は、顧客に転嫁すべきものということになる。そうすると、免税事業者の「益税」分は 80 円ではなく、そこから仕入れにかかる消費税分 64 円を差し引いた 16 円ということになる。

免税事業者の場合、図の青色部分、すなわち自らの付加価値部分（マージン）は納税する必要はないので、それに対応する消費税額（16）をお客に要求すれば「益税」となるが、仕入れにかかる B（64）はお客に転嫁する必要がある。そうでなければ自らのマージン（200）が減ってしまうのである。つまり、免税事業者の「正しい」（益税の発生しない）販売価格は 1064 ということになる。

課税事業者		免税事業者	
付加価値 200	A 16	付加価値 200	
仕入価格 800	B 64	仕入価格 800	B 64
売買価格1080 (税抜価格1000) 納税額は $1000 \times 8\% - 800 \times 8\% = 16$		売買価格1064 (税抜価格1000) 納税額はなし	
図のA,Bは消費税額			

もっと踏み込んで考えてみよう。

学生に「銀座でコーヒーを飲むと1000円のところがあるが、なぜか」という質問をすると、「銀座は土地が高いから、店内を飾るコストがかかるから」という答えがほとんどだ。

しかし正解は、「銀座では1000円でもコーヒーを飲む者がいるから」だ。モノの値段は、需要と供給で決まる。いくら土地の高い銀座でも、お客が「1000円もするコーヒーは飲みたくない」ということになれば、そのような価格は成立しない(お店はなくなる)。

モノやサービスの価格が、市場メカニズムの中で需要と供給によって決まるとなれば、「益税」とは何か定かではなくなる。事業者側が消費税分を小売価格に乗せて販売しようとしても「その値段では買わない」となれば、事業者は価格を引き下げざるを得なくなるからである。

これは、消費税はモノやサービスの値段を形成するコストの1つであることを表している。円安で原材料価格が上がる、人手不足で人件費も上がる、消費税も上がる——このような状況の中で、これらコスト増要因のどこまでを

価格転嫁すれば自らのマージンが確保できるのか、これが商売の実態だろう。その意味で、消費税だけは絶対転嫁するということで、税率引き上げの前日に徹夜して値札を張り替えるのは、わが国特有の商慣行である。(連載第 48 回参照)

## 免税事業者の過剰転嫁は少ない 益税の問題は制度そのものに

いずれにしても、長く続くデフレ経済の下で、価格競争の激しい今日では、免税事業者の過剰転嫁という意味での「益税」は、それほど多くはないのではないか。

問題となる「益税」は、制度そのものにある。(連載第 70 回参照)

第一は、簡易課税制度である。課税売上高 5000 万円以下の事業者については、法令で定められた「みなし仕入率」を使い、売上税額の一定割合を仕入税額とみなして消費税額計算をすることが認められている。

中小事業者の手に配慮して導入されているものだが、相当数の適用事業者は、本則で消費税納税額を計算し、「みなし仕入率」を使った場合と比較して有利な方で納税している。

この制度の適用上限は、平成 16 年以降変わっておらず、123 万者(平成 25 年度)が恩恵に浴しており、国会答弁でその減収額は 1500 億円程度と試算されている。

今回の議論では、自民党は暫定的に(2、3 年程度?)この制度を拡充して対応したいという意向のようだが、確実に益税を生む制度なので、消費税制度の信頼を損なう可能性が高く、慎重に対応すべきだ。

最も問題なのは、「免税事業者からの仕入れに対しても税額控除ができる」という制度である。わが国の消費税制度では、請求書等保存方式の下で、売上 1000 万円以下の免税事業者からの仕入れにこの制度が認められている。

したがって、免税事業者の-margin相当額に消費税率を乗じた分が、「納税されないまま仕入税額控除される」ことになり、「益税」になっている。

筆者なりにこの金額を仮定計算してみたい。免税事業者の数は500万者と  
言われている(財務省)。彼らの平均的な売上げを500万円、margin率を  
20%とすると、彼らのmargin総額は5兆円となる。

これに消費税率8%をかけた4000億円が、納税義務が免除される(納税され  
ない)一方で、購入側では仕入れ税額控除が認められる(国庫から出てい  
く)金額となる。留意すべきは、この「益税」は、免税事業者に生じるというわけ  
ではなくて、仕入税額控除をする買手にも一部帰属していると考えることがで  
きるという点である。

## 事務コスト軽減の名目で 安易な制度導入が議論されるリスク

今回の軽減税率の導入に伴い、「事務コスト軽減」という名目の下で、様々  
な安易な制度の導入が検討されているが、消費税率が8%、10%と上がって  
いくにつれて「益税」の金額はますます拡大していく。

これを防止するには、欧州型インボイスを導入することに尽きる。免税事業  
者が取引から排除されるというなら、インボイスを発給できるように課税選択を  
する、という原則を徹底すべきだろう。その方が免税事業者にも利益となること  
は、[連載第69回](#)で述べたところである。

そうでなければ「益税」は膨れ上がり、消費税制度の信頼は地に落ちる。

DIAMOND,Inc. All Rights Reserved.

```
<iframe src="//www.googletagmanager.com/ns.html?id=GTM-MB8ZLX" height="0"
width="0" style="display:none;visibility:hidden"></iframe> <iframe
src="//b.yjtag.jp/iframe?c=HnwCFYR" width="1" height="1" frameborder="0"
scrolling="no" marginheight="0" marginwidth="0"></iframe>
<iframe src="//o.advg.jp/oif?aid=7317&pid=1" width="1" height="1"></iframe>
```