

【ケバ取り・相づちカットのサンプル】

山内氏：いろいろあれですよ、税制改正でね、やっぱり消費税が結局、社会保障の目的税になるから、やっぱり今、重要視されてるじゃないですか。その中で、どういうところで重要視されていくか。当然税収が増えるってこともあるんですけど、それだけ重要というのがあるんですけど。それに関して、簡易課税ってこないだ変わったところですよ。適用が、ちっちゃい業者に限られてくると。

堀川氏：5,000万円ですね。

山内氏：そうですね。5,000万円になってるんですよ。それが、平成16年ぐらいから、平成16年の4月1日。それから改正されたということなんですけど。やっぱりそれがなんでそれだけ下げられて、更に業種区分、これが下げられ5区分にされたんですけど。これまでは始めは2区分で、みなし仕入率って2個しかなくて、それが4つになって、5つになったっていう感じなんですけども。なんでなったかっていうと、益税の問題っていう点かと思いますが。

堀川氏：なんか結構この改正の変遷を見ていると、益税問題っていうなものも当時からずっとあって、消費税が要は導入された時からあったんでしょけど、仕入率の変遷と、あとその課税対象の変遷も、ですよ。

山内氏：そうですね。

堀川氏：それで、結構わからないなりに見ていると思うのが、仕入率高すぎるなっていうのが、

山内氏：そうなんですよね。それやっぱり、

堀川氏：例えば、卸売業90パーセント。これ今でも90パーセント？

山内氏：そうですね。今でも90パーセントなんです。90、80、70、60、50パーセントってありますからね。

堀川氏：実際、90 パーセントだとどうだろう。高すぎるんかなって思うのと、あとあれかな。多分一番問題なのが、その他の事業、

山内氏：そうなんですよね。

堀川氏：決められていない、その他大勢っていうところの部分が、今あれ 60 パーセント、50 パーセント？

山内氏：50 パーセントなんですよ。

堀川氏：50 パーセントで、それ 50 パーセントのところもあるけど、常識的に考えて仕入率 50 パーセントって結構、事業としては良くない数字やから、要は、売上総利益が 50 パーセントっていうことでしょ。

山内氏：そうです。そうです。

堀川氏：利益率がね。

山内氏：はい。

堀川氏：だから、それが全部が全部あるのかどうかっていうのがポイントで、要はそこが高すぎるから益税になってるっていう話でね。

山内氏：税制改正をして、これから税金のパーセンテージ上げていくじゃないですか、税率を。で、国民負担を増やすにあたって、やっぱり税益をなくさないで、この不信感を払拭しない限りは、国民が納得しないというところで、一番大前提としておいて、こういう改正をやってるんですけど、やっぱりその他の業種っていうので、50 パーセントの仕入率でまとめてると、その他の業種っていうのが、やっぱり重いんですよ。いろんな業種が入ってるんですよ。娯楽業から、

堀川氏：確かに。例えば、

山内氏：旅館から、

堀川氏：美容院とか仕入ほとんど、

山内氏：ないんですよ。

堀川氏：ないし、あと士業とかも、

山内氏：そうなんですよ。

堀川氏：弁護士とか、税理士も、調査費とかはあるだろうけど、そもそも仕入ってというのが頭の中にある。そもそも本とかを買うのが仕入と言われれば仕入やけど、でもここまでいくとパーセンテージも結構、半分ほどかかっているのかどうかっていう。例えば、1,000 万円の売上で仕入 500 万円なのかっていったら、絶対違うから。これ仕入率って売上に対する率？

山内氏：そうです。そうです。

堀川氏：仕入率。ね？

山内氏：そうなんです。

堀川氏：じゃあ 10 億円売上で、5,000 万円、5 億円仕入なあかんかっていったら、そんなわけではないし、

山内氏：そうなんですよね。

堀川氏：どっちかって言ったら、販売管理費とか含めたら、いわゆる利益率を考えたら、そのくらいにはなるやろうけど。なかなか、ねえ。

山内氏：そうなんですよ。そこが結構問題ですよ。だいたい。

高橋氏：あとあれじゃないですかね。やっぱりその、ベース、対象とする事業者が、例えばその売上高が 16 年改正で 5,000 万円以下の事業者、そして卸売、小売業こういった区分で、全てが対象になってしまうのか。で、あまりにも適用される事業、事業数が多い。

堀川氏：たしかに。

高橋氏：そこがその仕入率の問題と、あの対象、ベースとする 2 つの問題があると思うんですけどね。

堀川氏：確かなんか、年 5,000 万円って言ったら、月売上 400 万円ちょい。ちよっと頑張ってる個人事業者でもそれぐらい儲けそうでもんね。

高橋氏：ちなみに、その売上 3,000 万円以下の事業者っていうのは、全国で 375 万あると言われてるんですけど、それでいくと、あまりにもそういった事業者が多いっていうところで、どれだけ見込めるのかっていうところがちょっと疑問に感じるんですけど。そういったところは山内さんはどう思われますか？

山内氏：そうですね。でもまさに、高橋さん言うとおりになんですよ。そこでも、本当にまさに問題やと思いますね。やっぱりそれと、少しまた話ちょっと変わるかもしれないですけど、業種が、一番問題にされてるのが、みなし仕入率が 50 パーセントの第 5 種事業なんです。その中に入っているのが、不動産と運輸と大体通信業、サービス業、その他に入ってるんですけど、まず、一番問題にされているのが不動産業なんです。これ実際、土地買って売るっていう業態とか、今、家など、物件買ってきて売るっていう業態あるじゃないですか。あれだとまさに、仕入つくじゃないですか。それともうひとつが、ただ賃貸の仲介だけする不動産。そっちの業種はそれと比べて、前者のほうと比べてまったく、仕入率はいらない。

高橋氏：仲介とか、

山内氏：そうなんですよ。

堀川氏：なんか、それね、疑問というかおかしいと思うのが、例えばそれが、扱っている商品は不動産っていうだけの、いわゆる仲介業の一種だったとした場合、仲介業になったら、多分その他の事業に入って、更に仕入率が上がるという。

山内氏：そうですね。

高橋氏：実質仕入ないですからね。

堀川氏：ない。

山内氏：ううん。

堀川氏：(笑い声) ない。(笑い声)

高橋氏：それで売上から 50 パーセントも免除されるんで、これはたしかに、今のこの制度の問題点が最も現れている仲介業。

堀川氏：なんか、ただでもそれでいくと、その業種、ここでは要は 5 種までしかわかってなくて、でも本来、事業モデル、業態っていうのは、星の数ほどあってしかるべきであって、でも、実際そこまで分けられないから。これはどうやったらいいんですか。山内さん。どうやるのがベストですか？

山内氏：これに関してですね、やっぱり一番こういう税制が発展しているドイツの税制をみると、やっぱりみなし仕入率が多いんですよ。

堀川氏：多いっていうのは区分が？

山内氏：区分多いんですよ。30 何個か区分があって細かく分かれてるんですよ。こういう業種、こういう業種という。例えば、これだったら卸売業だけとかになってますけど、たとえば卸売業なら。日本だったら、90 パーセントの卸売業だけなんですけど、何かを売ってる卸売業とか、違う何か、それと違うもの売ってる卸売業とかでも、仕入率が違ってしかるべきだろうってことで分けてあるんですよ。でも逆に、僕の考えでなんですけど、そうなる簡易じゃなくなるなというところが、やっぱりあるんですよ。

堀川氏：本来の目的が変わってくる。

山内氏：そうなんですよ。

堀川氏：簡単にするためのっていうのが、なくなってくる。

山内氏：はい。この制度に関しては、難しいって思うんですけど、でも、現在の日本の制度でどうかっていうと、やはり国民からの負担。当然、最終的に税金負担するのは金払ってる国民なんで、物買ってる、消費してる、国民たちなんで、その税負担者から当然不信感がわくっていうのが、一番の問題でもあるんですけど、やはり業種間の不公平があるんで。例えば、さっき言ったようにも、不動産業の話もそうですし、50 パーセントの同じみなし仕入率にありなが

らも、サービス業っていいながらも、さっき堀川さんおっしゃった美容院、美容室とかそういうところの仕入率低いのに、かたや、もうひとつ同じ区分にあるのが旅館業だったりする。旅館業なら、たとえば食事出すものとか、あと人件費。そういうとこかかるじゃないですか。

堀川氏：あとで違ってくる。

山内氏：そうなんですよね。これが全く同じ仕入率やっていうとやっぱりおかしいということで、旅館業やってる方からも、そういう業者からもおかしいと。どうなってんねん、っていう話にやっぱりなるんですよね。だから、そう考えるとやはりちょっと、簡易課税制度っていうのは、かなり雑。日本のやつは特に雑なんですけど。ただその、税理士業のその観点からよくある話なんですけど、そういう話に関して簡易課税っていうのはやはりどれが、簡易課税があると、簡易課税と原則が、余談みたいになるんですけど、簡易課税と原則があると、これどっちを有利選択するかっていうのは、これは2年前から決めておかないとダメなんですよ。で、その時に実はどうするかってなった時にですよ、もし実は例えば原則のほうが有利やったのに簡易を選択してしまったとか、逆の場合もしかりですけど。そうなるとすごい賠償金が生じたりするんですよ。だから、税理士業の観点からは、なくなってほしい制度であるらしいんですね。

堀川氏：結果的に簡易課税じゃないほうが良かったじゃないかみたいな。

山内氏：そうなんですよ。ほんで1億円例えば税金を損したってなると、この1億円どうしてくれるんですかっていうことになって、その為に今ほとんど、税理士保険ってあって、税理士が失敗したときのために保険ってあるんです。で、その税理士の対象も90パーセントは原則か簡易課税のこの適用間違いになるらしいんです。

高橋氏：それでいくと完全に今の簡易課税制度っていうのは、実体を映し出してないということですよ。

山内氏：そうなりますね。実体を映し出してないし、やっぱりその適用を考えるほうからしてもすごい、その適用がいつまでに申請していただきっていうのも、やっぱり 2 年間は、申請してしまったら変わらないんで、変えることができないんで、その選択するほうからしても、かなり不透明。また、すごい危険性のある制度ではありますね。

高橋氏：2 年後どうなってるかっていうのは、本当にわからない。

山内氏：そうなんです。簡易課税にすると、普通税金、例えば支払った分が多かったら、例えば支払った分って、売上よりもこの仕入のほうが多かったとしたら、普通還付ってやっぱり、消費税受けるんですよ。でも、その簡易課税制度を適用してたら、還付はないんですよ。還付が受けられないんで、2 年前に 2 年後の設備投資するかどうかとか、その設備投資しても、仕入が売上を上回らないかとかそういうことまで考慮してやらないと、もし、仕入を莫大な仕入ばんとやった時に、簡易課税が適用したままでいってしまうと、還付が一切ないんですよ。だからかなりの場合、損になってしまうっていうのは、やっぱり業者からすごい声が上がってるみたいで。

堀川氏：それはそうしたら、将来どれだけの規模、事業規模になるとか売上規模がどうなるのかっていうのを、見越した上で決めておかないと、

山内氏：そうですね。

堀川氏：でも実際のところ、じゃあ来年再来年、どれだけの事業規模になるのか、例えば当月、当期が売上 1 億円やったのが、もしかしたら来期 5 億円になるかもしれないし、もしかしたら、全く物が売れずに 1 千万円になるかもしれないっていうのが、要はわからない。ある程度、だって予測は絶対じゃないと思うから、

山内氏：ただ 2 年後ですからね。

堀川氏：そう 2 年後。そうなるとう結局勘ですよ。税理士業務の点からすると。

山内氏：そうですね。はい。

堀川氏：そこそこいけるなと思ったら、こっちだなとか。あかんなって思ったらこっちだなとか決めるしかないというところだから、だから、なんか別の見方をみると、今とかよくその消費税税率を、5 パーセントから、なんか 7 パーセントとか 10 パーセント 15 パーセントとかっていろいろ言われてますけど、そもそも現状の法制で、ちゃんと取れてないっていうことだから、要は変化が止まってるっていうことですよね。事業のところ、事業部門のところ止まってるから、そこをしっかりとしたら別に消費税率を上げなくても、多少税収的には国の面からしたら、ましになるんじゃないのかなと思うんですけど。

山内氏：ああ、そうですね。

堀川氏：それは、いくらになるのかとかはわからないんでしょうけど。

高橋氏：だからあれじゃないでしょうか。そこを、簡易課税制度をきっちり整備するのかっていう話と、他の税率面を上げて、同時進行で、どちら側で税収を取っていくのか。要は日常生活品を除くものに対しての消費税率を上げて、対応していくのか、簡易課税制度を整備して、取れるところからしっかり取れていない今の現状をただして取るのか。その二つのどちらから消費税を開拓していくのかっていうところだと思うんですけど。今の現状でいくと、やっぱり消費税率を上げようっていう。ただ簡易課税を見直そうっていう動きは、ちょっと感じられないかなと思うんですけど。

堀川氏：なんかそれ言うと、こうね平成 3 年で課税対象が、売上 4 億円以下でしょ。平成 9 年で 2 億円以下で、2 年前かな、平成 16 年で 5,000 万円以下で、どんどん下がってきてるんですけど、この理由ってなんですか。どうして、ものすごい倍倍で下がってきてると思うんですけど。

山内氏：やっぱり、これ元々導入された時っていうのは、あれなんですよ。簡易課税制度っていうのは、時限措置っていうことで始められたものなんで、

堀川氏：いつの間にか時限が、

山内氏：そうですね。だいぶ経ってしまったと。

堀川氏：そのままいってしまってる。

山内氏：実際政府も、本当は早いうちに打ち切ろうと思ったらしいんですよ。でもやっぱり業者からは、やはり現場からすると、よっぽど設備投資とかしない限りは、やはり益税問題がよく言われてるだけあって、得してるんですよ。やっぱり業者っていうのは。

堀川氏：多分そこは、要は、消費税額を計算するのが煩雑なのではなくて、

山内氏：そうなんですよ。

堀川氏：得してるから。だってね、小売業 80 パーセントっておかしいでしょう。小売業 80 パーセントなんて、そもそも運営が成り立たない。いいところで 40 パーセントだと思うんですよ。

山内氏：そうかもですね。

堀川氏：だいたい 3 割が経費とかよく言うので、まあいっても 30、40 パーセントぐらいが一番常識の範囲内なのかなって思うんですけど。だからちょっと、要は課税標準、課税対象を広げるっていうのも必要でしょうけど。高さの部分、もっと税率の分ももう少し、みなし仕入率か、仕入率の部分をもう少しこうね、考えていかないと、また、違うのかな。

高橋氏：やっぱり仕入率は、大前提としておかしい。もう完全に実態と乖離してるんですけど、やはり前提になるポイント 5,000 万円。選べる対象になる 5,000 万円っていうのが、やっぱり他国に比較しても、やはり高いんですね。

堀川氏：高い、全て。

高橋氏：国際的に見ると、やっぱり群を抜いて高い。そうなると、どうしても逃れてしまう業者が出てしまうっていうことで、

山内氏：確かに。

高橋氏：やっぱり、年々下がってきた経緯っていうのは評価はできるんですけど、それでもやっぱりまだ、まだ高すぎるというところですね。これ、将来的にはどこまで下げようっていうことなんかわからないんですけども、やはりこの5,000万円っていうのはどう見ても、

堀川氏：確かにね。

高橋氏：高すぎますね。

堀川氏：だから多分、この決定がなされた時に、どうして小売業が80パーセントで、運輸業が50パーセントなのかって言われたときに、多分、答えられないと思うんですよね。理由が、だから別に50パーセントか60パーセントかの違いとか、そういうのではなくて、なぜ小売と分かれて、小売が80パーセントで運輸は50パーセントなのかっていうのが、多分明確な理由がなかったり、弱かったりするのかなというのを感じるところと、やっぱり、それでいくとその他の事業、その他大勢がポイントなのかなって。そもそも、これはどやって決めますか。サービス業と小売業ってどうやって違いを決めますか。

山内氏：それはまさに、業種の形態というか、小売ならば個人に対してもの売ってるというそういうもので。ぶつ、まさにぶつですよ。ものですよ。

堀川氏：財を売る。

山内氏：そうですね、財を売ってる。それがまた個人相手なんですよ。それが業者になると卸売業になって、またサービス業っていうのはまさに、サービスを提供するっていう業種になってくるみたいですよ。でも一応、消費税法でいうと、ここでよく資料とかにも書いてるのは、一番多いのは第5種事業、つまりサービス業といわれてるところは、サービス業って書いてるんですけど、やはりその他なんですよ。卸売小売り、大体製造業、そうですね、その他の事業って第4種なんですよ、5種もほぼその他に入ってくるんですよ。基本的にサービス業ってよくいわれてるんですけど。

堀川氏：そしたら例えばね、ひとつの事業を営んでる会社が、いわゆる親会社、子会社っていうかたち、孫会社なんて創って、親会社が卸売業と。で、みなし仕入率が 90 パーセントと。その子会社でサービス業とか、なんだろ小売業とか創った場合って、けっこうやむやになって、90 パーセントにならないんですか。

山内氏：それが実はですね、これよく本とか使っていると、意外とこれひとつにまとめてんのかなって思いがちなんですけど、実はこれ現場の話で、実際計算全額するじゃないですか。あの時は、あのこれ簡易じゃないんです本当に。実は、なぜ簡易課税が、簡易課税って簡単にしたいから簡易課税になってるはずなんですけど、例えば、堀川さんおっしゃられたとおり、今ふたつの企業があったら、もし、ひとつの企業として考えても、例えばこの企業が卸売を営みますと。で、卸売業を営んでて、普通に例えば、こういうコーヒーカップを売るのが卸売業としてやっていると。じゃあ、この卸売業を売ったときの売上に対するみなし仕入率は、例えば 1,000 万円売ったと。じゃあこの 1,000 万円にかかるみなし仕入率は 90 パーセントで、その 1,000 万円かける 90 パーセントっていうことで計算するんですけど、もしたまたま、従業員の友だちが、どうしてもこの卸売業のやけど、このコーヒーカップを売ってほしいと言ってる方がいると。いうことで、もしその従業員の友人かなにかにこのカップを売ったりするじゃないですか。じゃあ、実はこの売上 200 万円としたら、この 200 万円は小売業の 80 パーセントを適用してあげないとだめなんです。つまり何を言いたいかというと、その売上ごとに、売上ひとつひとつごとに、このみなし仕入率それぞれを各自に適用していくって形になりますよ。つまり、実際原則で何がややこしいから、みなし、簡易課税ができたかっていう話になると、売上が、結局売上が課税売上になるかということからまず始まって、仕入がそのどの売上に対応するかとか、そういうことをひとつひとつの取引ごとに、判定するこ

とが面倒くさいっていうので原則法はできるだけ使わないで、事務的負担を簡便、簡易化するために、簡易課税っていうのができてるはずなんですけど、

堀川氏：本来は。

山内氏：でも、簡易課税自体が実は、取引ごとに判定していかないとだめなんですよ。またその判定が、実は原則の判定より難しかったりするんですよ。

堀川氏：そもそも、本体の目的から、

山内氏：完全に逸脱してるということです。で、あの、始めに導入された、平成 1 年に導入された時は、2 つしか区分がなくて、90 パーセントと、確か 80 パーセントだったんですよ。で、その 90 パーセント、80 パーセントのときの適用に関しては、企業がどれだけどっちの、卸売業を例えば主にやってる企業、確か 75 パーセント以上だったと思うんですけど、75 パーセント以上卸売業をやっている企業であるならば、これは、この企業の売上全部について、90 パーセントを適用しましょう。もし、75 パーセント以下であるならば、それ未満であるならば 80 パーセント、その他を適用しようっていう話になったんですけど。

堀川氏：ああ。

山内氏：これが、本来の簡易っていう制度になるんじゃないですか。

堀川氏：あるべき、

山内氏：そうなんです。あるべきではあるんですけど、これでやっぱ益税問題っていう話がすごい出てきたみたいで、今では、これ本当ややこしいんですよ。もうひとつ、例えば物売ったり誰かに何か、駐車場。例えばそうさっき言ったように、卸売業してる業者が来客のために駐車場を置いてるとするじゃないですか。その駐車場の停めた分で、タイム駐車場みたいななってて 500 円、もしもらうとするじゃないですか。この 500 円には何が適用されるかっていうのも考えないとだめなんです。答えは結局その 500 円にはサービス業となるんですよ。

堀川氏：サービス業になる。はい。

山内氏：50パーセント適用っていうかたちで。

堀川氏：それならね、例えばいろんな業種がいろんな業種をひとつの企業がやっているっていう事例で、Yahoo!、えっと SoftBank が Yahoo!のポータルサイトを運営していて、あのポータルサイトの中で、多分、1種から5種全部、ちょっと農林とかのないでしょうけど、ほとんど当てはまると思うんですけど。例えばその、なんだろ、そもそも金融、まずファイナンス部門、株の売買ができるっていうこともそうだし、小売、なんだろ、なんかいろんなもの、本とか、食べるものとかを売るのもあるし、オークションで仲介をする、仲介業っていうのもあるし、いろいろ、確かなんか DVD とかのレンタルとかもあったと思うんですけど、ほとんどの部門が入っていて、それを SoftBank、中身はだいぶ分社してるでしょうけど、SoftBank っていうひとつの会社の中で運営しているっていうことになった場合、それなるとわかりますか。どれがサービスで、

山内氏：そうなんですよね。

堀川氏：その貸借対照表とか損益計算書を見ると、売上とかいろんな収益項目とか、資産とかを見てみたら。でも、現金は現金で数字としてひとつしか表れないし、収益は収益で売上としてひとつしか表れないとかってあるじゃないですか。そういうときって、見分けられますか？

山内氏：ううん。やはりそこで、伝票やら領収書やらから、見るしかないですね。日ごろつけてる帳簿から取引事実ってやつを、拾って行って拾って行って、っていう形になるんですね。

堀川氏：例えばこの明細は、ファイナンス事業の株の売買の手数料だから、これはじゃあサービス部門だなとか。これはそうか、あの青森のりんごを売ったときの中抜いたお金だから、これは小売になるんか。だから売買だからサービスになるんか。

山内氏：そうです。サービスです。

堀川氏：仲介だから、それ分かれたりとかってしていくっていう。

山内氏：そうですね。だから、やはり現場の状況からみると、あれらしいですね。例えば同じものを売ってるとするじゃないですか。青森のりんごを売ってるとしても、例えば同じ帳簿には、青森のりんごを売りましたっていうことを、多分書いてると思うんですよ。それでどこに、どこどこの会社から売ったやら、どこに売ったやらっていうのがやっぱり書いてないと、領収書ってのはだめなんですけど、それを見てると、例えば Yahoo!で青森のりんごを売ったら、もし Yahoo!自体が栽培してたら。栽培したというか、

堀川氏：はいはいはい。

山内氏：Yahoo!自体、

堀川氏：樹、所有してる山林のところのりんごの樹を、とかであれば変わってくる。

山内氏：それは製造業とかに入ってくるんですよ。つまり、農林水産とかそういう系の第3種。

堀川氏：ああ、ああ。

山内氏：に、入ってきて、それで樹までは作ってなくて、Yahoo!のブランドで、Yahoo!が直接仕入で売ってるとね。こういう業態であってくると、それは小売になるんですよ。結局りんごを売りながら、Yahoo!がりんごという商品を流している。売ってるということで、2種事業の80パーセントが適用されるんですよ。また、更に例えば青森の農協から、ぜひうちのりんごをあなたのところで売ってくださいと、いうことになると、結局同じりんごを売るにしても、ただの仲介にすぎないような形になるんで、それだと、サービス業の50パーセントが適用されたりするんです。

堀川氏：なんかそういうのを見ていると、本来その中小の、まあまあ、SoftBank

は大企業、メガ企業ですけど、それを仮に中小がおこなっている場合、Yahoo!のような業務、業態でおこなっている場合、そもそも本来の簡易課税の、

山内氏：そうです。

堀川氏：意味がない。

山内氏：意味がないんです。

堀川氏：煩雑の極みですもんね。

山内氏：そうですね。非常にこの煩雑な制度になってきて、全く簡易というものが無いんですね。

堀川氏：確かに。

山内氏：そう考えると、これから簡易の、もし継続させるとして、簡易課税制度自体をこれからもやっていくと考えると、益税の問題は一番やはり、税金から出てくるところであるんで、そう考えると、これ以上さらに煩雑にしていこうっていう方法がやはり出てくるんですよ。そうなるとうやはり、これから継続していくというのに利点があるのかなと考えるところが大きいと、やはり思うんですよ。

堀川氏：仮に、簡易課税とっばらった場合に、原則にもどして、そんなに煩雑ですか。どこまで煩雑ですか。

山内氏：簡易課税を取ったらって。

堀川氏：要はね、普通にきっちり消費税額計算して。

山内氏：ああ。実際、簡易課税と変わらないですね。

堀川氏：じゃあ別になくしても、意味は、変わりはないと。

山内氏：はい。むしろ簡易課税のが間違いやすいと思うんですよ。一番、ん？って思うのが、やはり簡易課税のが多いんですよ。判定する時に。これどっちなんやっていう。

堀川氏：そしたらあんまり結構、形骸化している部分があって、ていうことで

すか。

山内氏：そうですね。実際、政府は始め、平成 1 年に導入した時に、2 区分でも大変非常に簡易な制度だったんですよ。その時は。先ほど言ったとおり。ひとつの税率を全部の企業の取引にがんと適用すると。でもそれがただ、時限措置でやるからそうやってたはずなんですけど、これをたまたま、国民の声とかを聞いてると、もうとっばらえなくなったというだけであって、本来であればこういう形にするということは、考えてなかったと思うんですよ。で、最終的に始めのほうは、実際どんなもの、実際の仕入率はどんなものかっていうのを算定して、きっちりやってたみたいなんですけど、

高橋氏：当初あれですか。中小と大企業、どっちを狙ったものだったんですかね。

山内氏：実際やはり、税金の計算が煩雑になるというところで、中小企業なら事務的負担があったらしんどいやろっていうことになって、それでやはり中小企業向けにやってる制度なんですけど。この簡易課税っていうのは、この制度が導入されたときっていうのは、消費税自体が導入された年と同じ年なんです。つまり何で、始め 5 億円ってすごい適用の上限があったんですけど、これはやはりなぜかっていうと、消費税自体が当時すごい反対されてたじゃないですか。導入するとき。赤字でも払わないかんしっていうことで、すごい反対された制度で、悪税やっていう話が多かったんですよ。当時は。でも、それを少しでもその声を抑えるために、導入されただけなんですよね。つまり益税はあって当然みたいな感じで、やはりあったのが、企業に得をさしといて、ちょっと反対を抑えようかと、そういう制度だったんですね簡易課税っていうのは。多分ここまでは、引っ張ることになるとは思ってなかったとは。

堀川氏：もうでも、かれこれ 20 年近く引っ張ってる 20 年の時限措置みたいな。

山内氏：そうですね。時限措置が長すぎるんですよ。

堀川氏：じゃあ、一番その最善の消費税の課税のかたちとしては、簡易課税をなくすということですかね。

山内氏：そうですね。結局、更に現場だと、例えば中小企業は、ちょっと事務的には煩雑だから簡易課税に適用しますっていうわけじゃなく、税理士さんを顧問につけて、両方計算してくださいと。安いほうにしてくださいということは何、結局原則まで計算してるんですよ。

堀川氏：それでいくとね、要は課税売上が 5,000 万円以下だったら、本当に、小さな個人事業でも入ると思うんですけど、でもね、年間 5,000 万円売上取ってるところって、そもそも顧問税理士っているじゃないですか。煩雑っていうのは、事業者側が煩雑っていうのもあるんでしょうけど、多分、そっちよりも、税理士業務をする人のほうが煩雑っていうことじゃないんですかね。

山内氏：そうです。まさに本当にそうですよ。あと、

堀川氏：それだったら、なんていうか、それが税理士業務だから、やったらいいんじゃないのかなって。

山内氏：それは確かにありますね。

高橋氏：逆に 5,000 万円以下の事業者数が、圧倒的に多い現状の場合はやっぱり税理士に頼むだけのお金もないような小さいところやと、やっぱり計算の面からも、これはちょっとややこしすぎるんかなと。

山内氏：そうですね。

堀川氏：でも多分ね、仮に 5,000 万円以下の簡易課税っていうことだから、売上 5,000 万円の、中小、小企業の事業者とか個人事業とか見た場合、そんなに煩雑ですか。取引そんなにありますか。

山内氏：でも取引自体が、年間にそれは 1 個や 2 個のわけはないじゃないですか。結局、種類もいくらかもあるんで、それを個々にやっていかないといけないと。で、臨時的に起こった取引に関しても、それについて判定しないといけ

ないと。で、普通型にはまったものならいいんですけど、型に全くはなっていないような、この取引やったことないぞって言うやつがあったりするんですよね。それが何に該当するかっていうのが、なかなか難しいところで。

堀川氏：それでいくとね、要は判断ですよ。判断になると、例えばなんだろう、消費税じゃなくても費用計上するかしないかとか、売上計上するかしないか、売上計上はあれでしょうけど。これはなんだろう、費用として計上できるものなのか。それとも、社長さんの手持ちのお金から払うべきものなのかって、一応、なんか差があるじゃないですか。例えば、会合で他の会社の方と話したと。で、よく言うのがお酒を飲んでなかったらそれは会合であって、お酒を飲んでいたら、それは単なる打ち上げじゃないのかっていう議論もあると思うんですけど、多分判断としてはそういう判断ですよ。消費税でも。それはなんていうか、どっちになっても中小の、要は事業者側のレベルでは、判断つきづらいところなんかなってなると、どうしても税理士さんに聞くのが妥当なのかなって思うんですけど。どうでしょうかね。

山内氏：まさにでもやはり簡易課税制度云々を適用した場合に、そのひとつひとつの取引が、正確にどこに区分されるのかと。どのみなし仕入率を適用されるべきなのかっていうのを、やはり正確に判断しようとするにあたっては、やはりもう税理士さんにやってもらおうと、判断してもらおうというのがやはり一番最善な道ですね。僕がちょっと思うのは、簡易課税制度っていうこと言ってますけど、逆に税理士さんを顧問につけないといけないということになれば、一応、税理士さんに両方、原則簡易やってもらうこともできるんですけど、どっちがいいかと有利選択してもらえますが、もし税理士さん雇えないぐらいの、ちっちゃい企業なってくるとするじゃないですか。例えば経理係がやってると。かたや、大企業の経理係がいると。ふたつ比較した場合に、大企業の経理というのは、本来どちらの、大企業と零細企業ならば、どちらのほうがあ事務的

な負担、軽減されるべきかという点、当然、中小企業なってくるじゃないですか。零細のほうに。でも、現状を考えると、大企業はどうせ原則しか適用できないんで、原則の計算だけすればいいと。しかし零細企業になってくると、有利なほうを選択できるんだから、原則簡易、両方を計算しなさいということにやっぴりなるんですよ。

堀川氏：それやったら、簡易課税制度が、益税問題をどちらかという点で助長してるような。

山内氏：そうです。助長してるし、中小企業の事務負担をさらに増やしているんですよ。

堀川氏：本来の。

山内氏：有利選択はどっちかって。

堀川氏：煩雑さをなくすっていう目的が、逆に煩雑になっているっていう。

山内氏：そうですね。そもそも、これが選択適用。簡易課税制度というものが選択できるという時点で、もう既に煩雑なんですよ。言ってしまうと。