

事例から学ぶ 税務の核心

～ひたむきな税理士たちの研鑽会～

<第78回>

インボイス対応～発行事業者選択問題を中心に～

大阪勉強会グループ 著

(濱田康宏・岡野訓・内藤忠大・白井一馬・村木慎吾)

〔前回(第77回)は No.3740 (令和5年2月13日号) に掲載いたしました。〕

インボイス発行事業者登録をすべきかどうか、発行事業者選択の問題を中心に検討してみたい。

1 はじめ

濱田) 先日も、
誌のインボイス

きました。

白井) そうなんですよ。だから、このテーマをやるべきか悩んだのですが。

内藤) でも、税理士事務所としては、この時

sample

sample

sample

で言えば、まずは対象者の絞込みですね。

内藤) その際には、大きく、商売がB to BなのかB to Cなのかの区別という視点が有用でしょうね。

to Cは対

sample

sample

sample

者に対して

一応の整理が必要でしょう。

村木) 主としてインボイス発行事業者選択の問題を中心に検討してみましょう。その際に、令和5年度税制改正大綱の内容も踏まえつつ、というところですね。

のB to B取引が大前提です。手前の売上側では、例えばクリニックであれば、B to Cなので、通常、インボイス発行事業者登録という話は出てきません。もっとも、課税売上がなければ登録の検討は不要ですが。

ボ
が、

sample

sample

sample

入税
ボイ

、インボイス発行事業者登録の必要はないわけですか。