

# 超ビギナーのための 「消費税のおさらい」 NOTE

税理士・税務ライター 鈴木まゆ子

消費税は導入以来、税率の改正、軽減税率やインボイス制度の導入等が行なわれてきたこともあり、日ごろの実務では未だに迷うことが少なくありません。本連載では、消費税の基本知識を、経理初心者にも理解できるように分かりやすく解説します。



## No.9 「基準期間」「課税売上高」とは？ 消費税の納税義務判定の基準

消費税の納税義務の有無や簡易課税の可否を判断するとき、通常、基準期間の課税売上高を使います。ここでいう「基準期間」「課税売上高」とは何なのでしょう。また、なぜ今期の売上が判定の基準にならないのでしょうか。今回は、「基準期間」「課税売上高」を深掘りしていきます。

### 基準期間とは何か

基準期間とは、次の判断の基準となる期間を言います。

- ・消費税を申告・納税しなければならぬかどうか（基準期間の課税売上高が1000万円以下なら基本的に申告・納税義務は免除される）
- ・消費税の計算で簡易課税を適用できるかどうか（基準期間の課税売上高が5000万円以下なら簡易課税での納税額計算が可能）

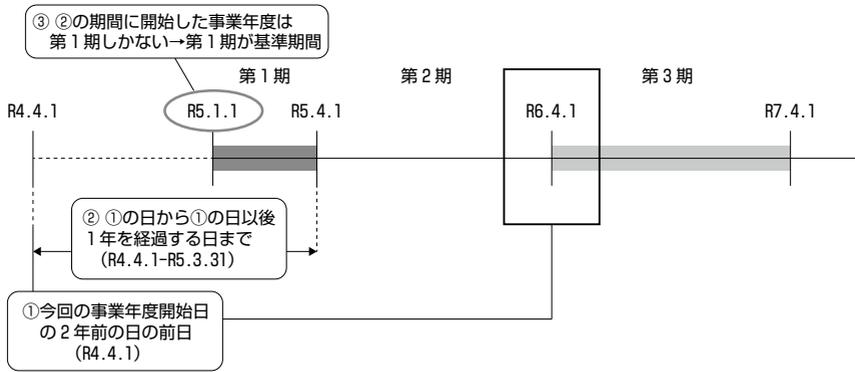
では、いつが基準期間になるのでしょうか。基本的に個人事業主は「前々年（一昨年）」、法人は「前々事業年度」です。3月末決算の法人が令和7年4月1日から令和8年3月31日までの事業年度について納税義務の有無や簡易課税の適用の可否を判断するのであれば、令和5年4月1日から令和6年3月31日までの事業年度が判定のための基準期間となります。

ただし、法人については前々事業年度が1年足らずとなる場合があります。設立したばかりのときや決算期を変更したときなどです。この場合、次が基準期間となります。

- ・現在の事業年度開始の日の2年前の日の前日から、この日以後1年を経過する日までの間に開始した各事業年度を合わせた期間

設立したばかりの会社の納税義務判

図表 第3期の基準期間を考える場合



定を考えた場合、上の図表のようになります。

### なぜ2年前が判定の基準なのか

「課税事業者か、免税事業者か」「簡易課税を使えるかどうか」。こんなの、今回の事業年度で判断すればいいんじゃない。なぜわざわざ2年も前の売上を持ち出すのよ。そう思う方もいらっしゃるかもしれない。2年前の実績で判定する理由は、消費税という制度が創設されたときに前提となった「税の転嫁」にあります。

「消費税は多段階階除を前提としている」税であることは以前お話ししました。すなわち、一般消費者や他の事業者から消費税を預かり、他の事業者に消費税を預けています。そしてこの「預かる」「預ける」はモノやサービスを買うときに発生します。そのため、価格は消費税の転嫁を予定したものと

消費税の制度創設時、次のように考えられていました。「消費税の納税義務者なら本体価格1万円のものを売る

とき、消費税を上乗せした価格設定となるだろう。消費税分も本来の負担者である消費者からもらうべき税だからだ。一方、消費税の免税事業者なら本体価格のまま売らるだろう。消費税を納める義務がないということは、消費税を販売価格に含めて消費者から受け取らなくてもいいからだ」。

この前提に立つと、消費税の課税事業者か免税事業者かは価格設定に大きく影響することになります。そして、いったん課税事業者となることがわかったら、販売価格を変えたり顧客への周知をしたり…と準備期間が必要となります。この準備期間を考慮し「およそ2年前」が基準期間として定められました。

### 課税売上高とは何か