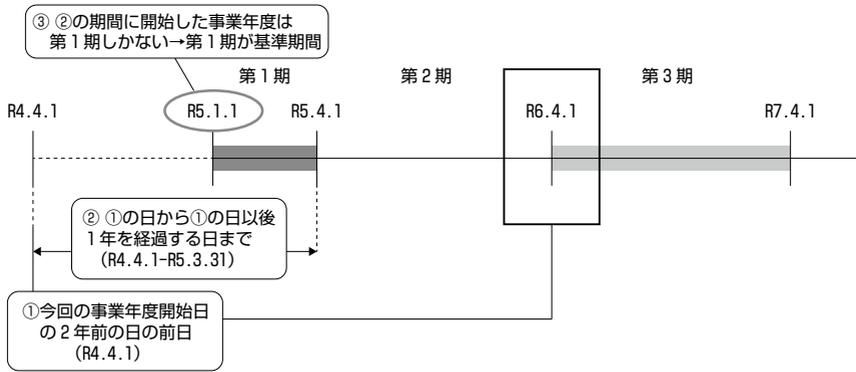


図表 第3期の基準期間を考える場合



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。

「消費税は多段階控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