



プロフェッショナル&パラレルキャリア  
フリーランス協会

「フリーランス白書2024」調査集計速報

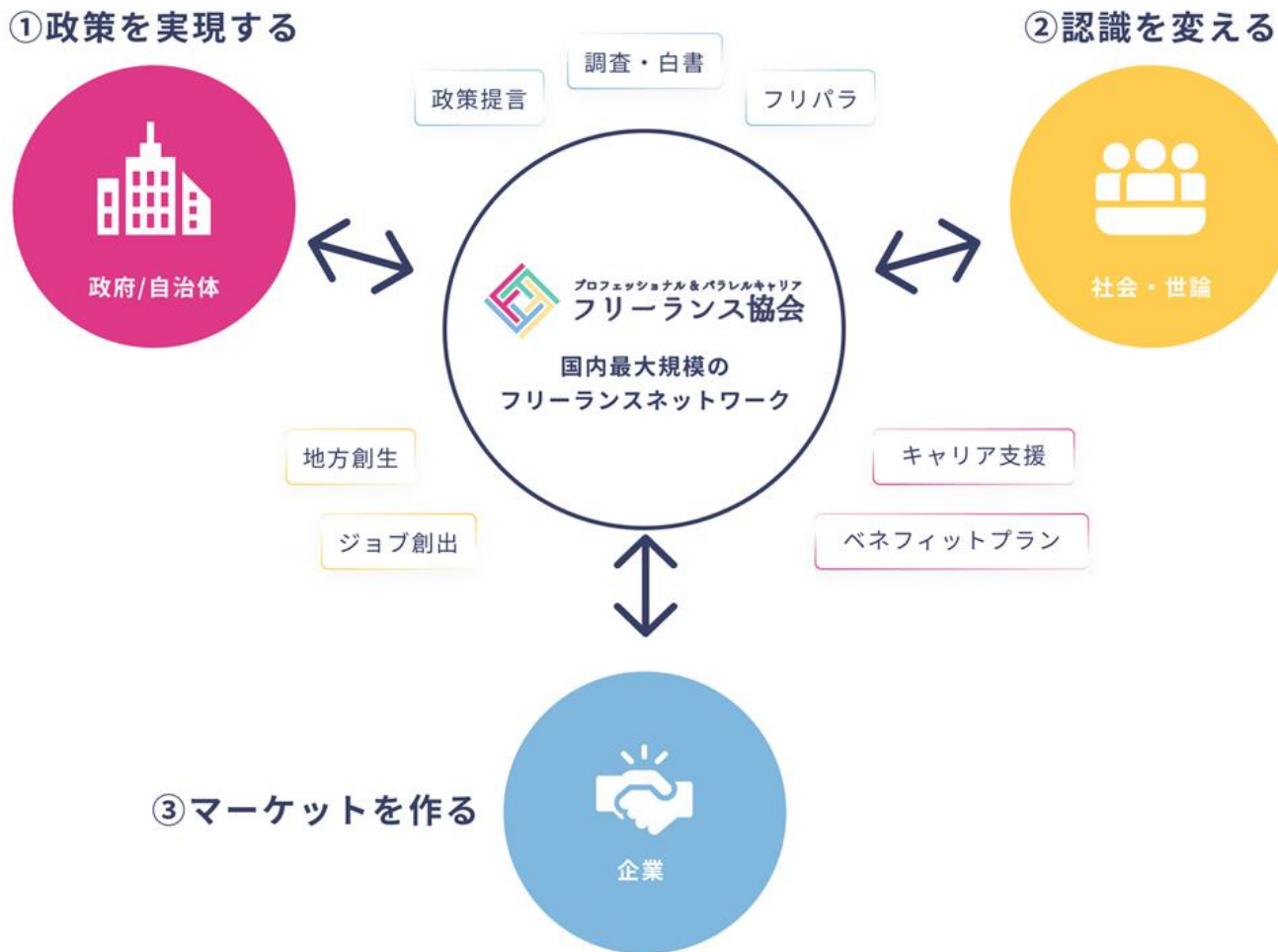
# インボイス制度による フリーランスへの影響に 関する実態調査

調査期間:2023.10.20-2023.11.20

回答者数:1,242名



## 誰もが自律的なキャリアを築ける世の中へ



## 無料会員でも使える スタンダードベネフィット一覧



### リスキリング (IBM SkillsBuild)

ビギナーからプロフェッショナルまで、6000以上のコースが受講し放題！



### コミュニティ (Teamlancer)

同業種・同エリアなど、フリーランス仲間と出会う、つながる



### コワーキングスペース

全国の提携コワーキングスペースを特別価格でお得に利用できます

### 税務



確定申告支援



クラウド会計



税理士サポート

### ライフ



住宅



wi-fi・携帯電話



家事代行・シッター

### マネー



銀行口座



報酬先払い



クレジットカード

### キャリア・デザイン



キャリア相談



webサイト制作



仕事紹介

### 法務・契約



法務相談



登記支援



バーチャル  
オフィス

## 一般会員だけが使える プレミアムベネフィット一覧

年会費1万円



### 賠償責任保険

備えればクライアントも安心！業務上ありがちな賠償リスクを幅広く補償！



### 弁護士費用保険 フリーガル

万が一の契約トラブル時の弁護士費用を自己負担0円で最大70万円補償



### 収入・ケガ・介護の保険

病気やケガで働けなくなっても安心な所得保障制度がお得な団体割引で



### キャリアドック

年1回の定期チェックはいかが？キャリアアコンサルタントがお手伝いします



### 税務・法務相談 (コクレエ)

気になる疑問はいつでもオンラインで士業専門家に相談を！PCヘルプデスクも



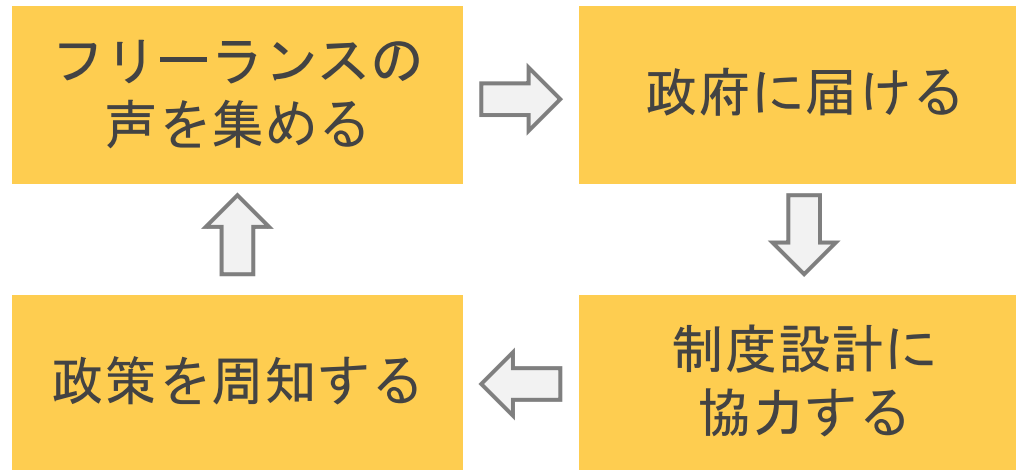
### WELBOX

健康診断から映画、旅行、グルメ等のレジャーまで多彩な割引が勢揃い！



# 小さな声を大きな声へ

「フリーランス白書」にご協力をお願いします



より多くの、より多様なフリーランスの声を集めるため、  
調査票配布対象者の拡大を目指しています

(一般会員数)

(会員総数)

**会員総数**  
(有料会員、無料会員、SNSフォロワー)

**一般会員数**  
(有料会員)

**法人会員数**  
(提携 coworkingスペース含む)

**100,534人**

**15,932人**

**234社**

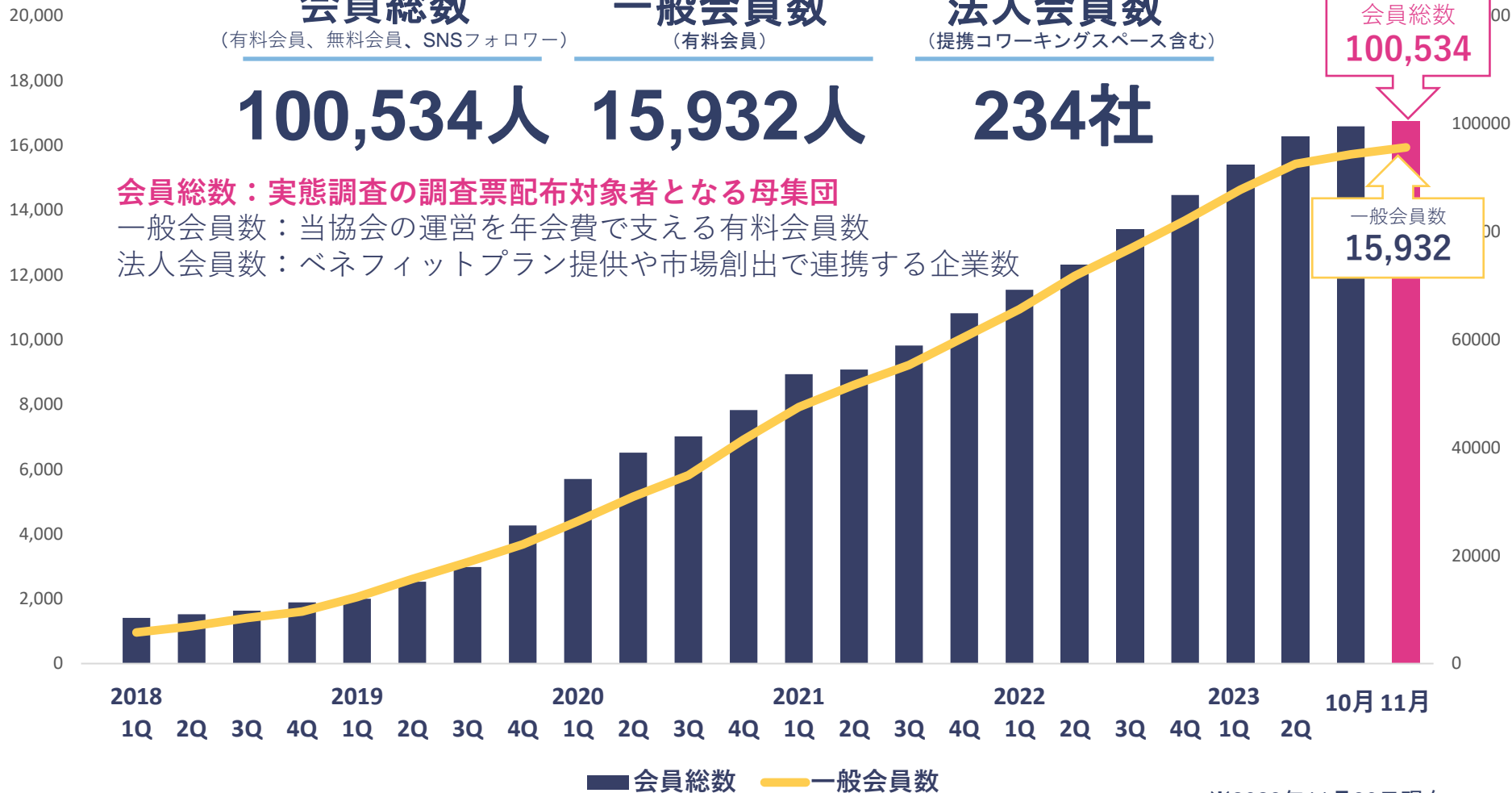
会員総数  
**100,534**

一般会員数  
**15,932**

**会員総数：実態調査の調査票配布対象者となる母集団**

一般会員数：当協会の運営を年会費で支える有料会員数

法人会員数：ベネフィットプラン提供や市場創出で連携する企業数



※2023年11月30日現在

# インボイス制度による フリーランスへの影響に 関する実態調査

# 調査概要と回答者属性

調査期間：2023.10.20-2023.11.20

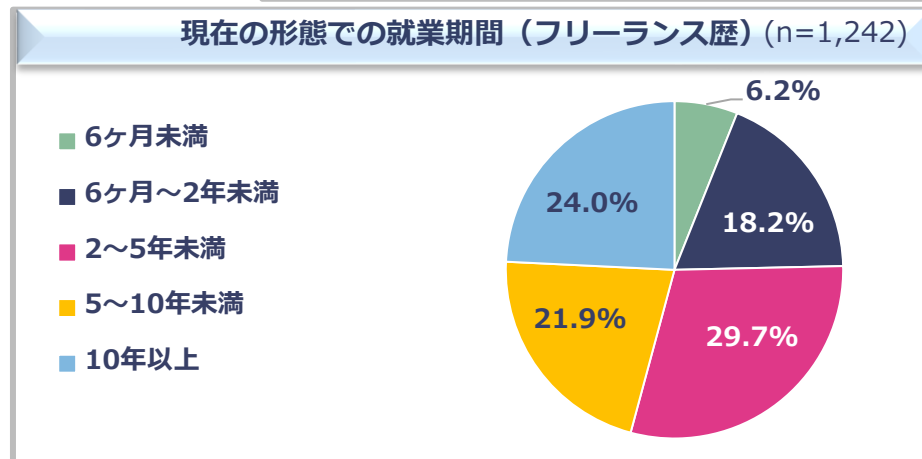
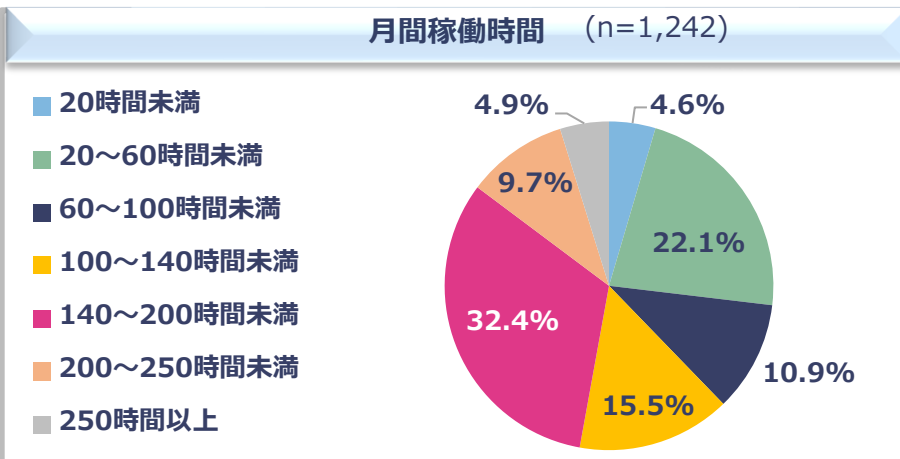
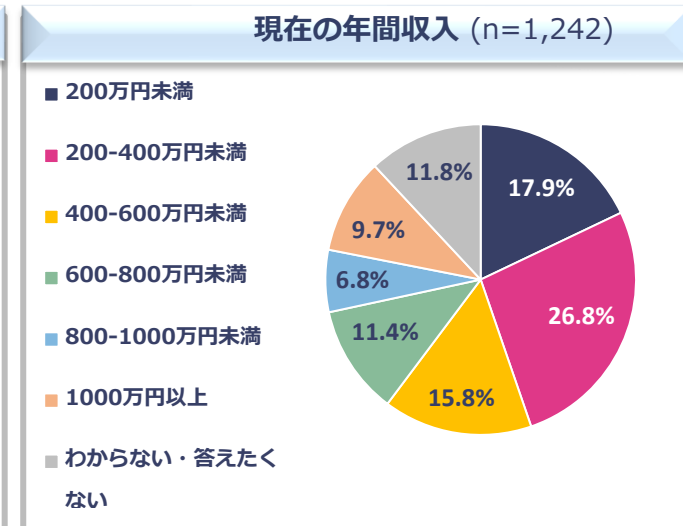
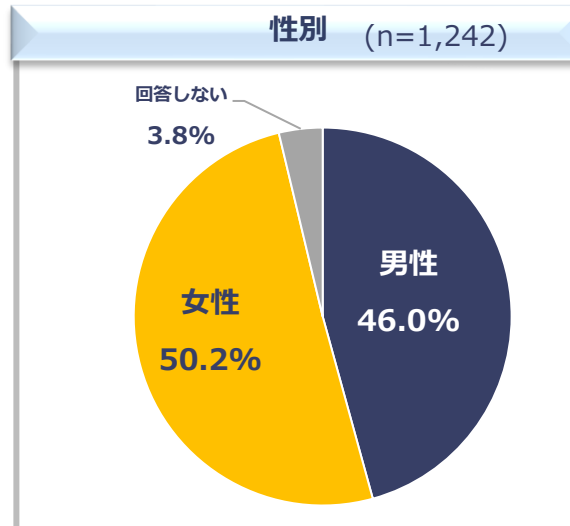
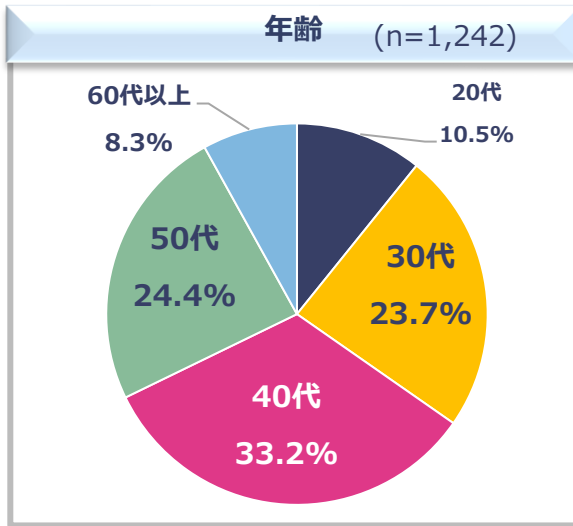
調査方法：オンラインのアンケート調査フォームによる回答収集

告知方法：フリーランス協会メールマガジン・公式SNS

総回答数：1,296名 (内 集計対象者 = フリーランス・パラレルキャリア活動者 1,242名)

※重複アドレスからの回答は厳正に削除済み

調査主体：一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会

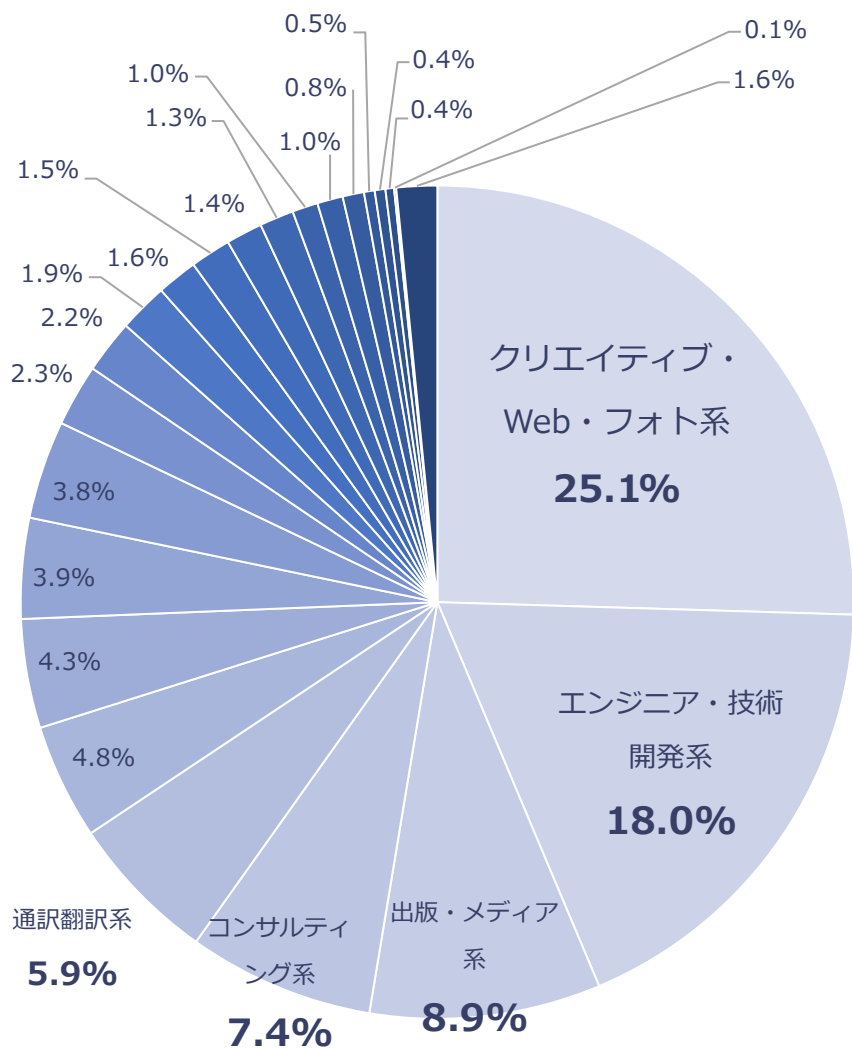




# 回答者の主な収入源となっている職種

主な収入源となっている職種

(n=1,242)



現在の主な収入源となっている職種	回答数	割合
1 クリエイティブ・Web・フォト系	312	25.1%
2 エンジニア・技術開発系	223	18.0%
3 出版・メディア系	110	8.9%
4 コンサルティング系	92	7.4%
5 通訳翻訳系	73	5.9%
6 事務・バックオフィス系	59	4.8%
7 企画系（マーケティング・広報など）	54	4.3%
8 教育系	49	3.9%
9 映像制作系	47	3.8%
10 人事・人材系	29	2.3%
11 営業・販売・小売系	27	2.2%
12 芸術系	23	1.9%
13 スポーツ・健康系	20	1.6%
14 医療福祉系	19	1.5%
15 建築・施工系	17	1.4%
16 士業系	16	1.3%
17 美容ファッション系	13	1.0%
18 ライフサポート系	12	1.0%
19 MC・モデル・タレント系	10	0.8%
20 飲食系	6	0.5%
21 配達・運送系	5	0.4%
22 観光系	5	0.4%
23 金融保険系	1	0.1%
24 その他	20	1.6%
全体	1242	100.0%

※「その他」回答抜粋  
年金、規格認証審査、品質保証、イベント運営、専業投資家、埋蔵文化財関係など

※小数点以下第二位四捨五入



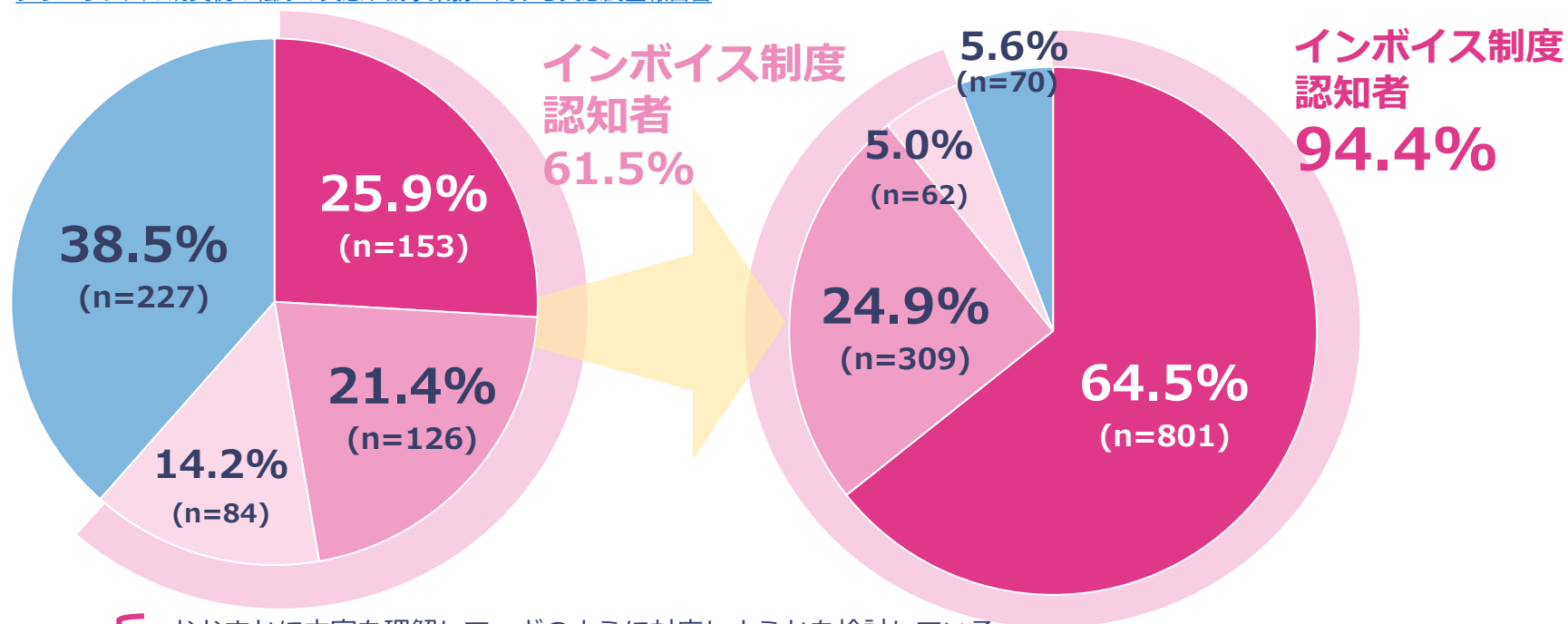
## インボイスの認知度は9割超 2年前に比べて認知は進んだが内容についての理解度は様々

Q. 消費税のインボイス制度についてはどの程度知っていますか。一番あてはまるものを選択してください。

2021年5月調査 (n=590)

2023年10月調査 (n=1,242)

※出典：フリーランスの消費税の転嫁の実態や請求業務に関する実態調査報告書



- おおまかに内容を理解して、どのように対応しようかを検討している
- 内容について聞いたこと・調べたことがある、少しは内容を知っている
- 名称について見聞きしたことがある
- あまりよく知らないので、今後情報収集を行っていく予定

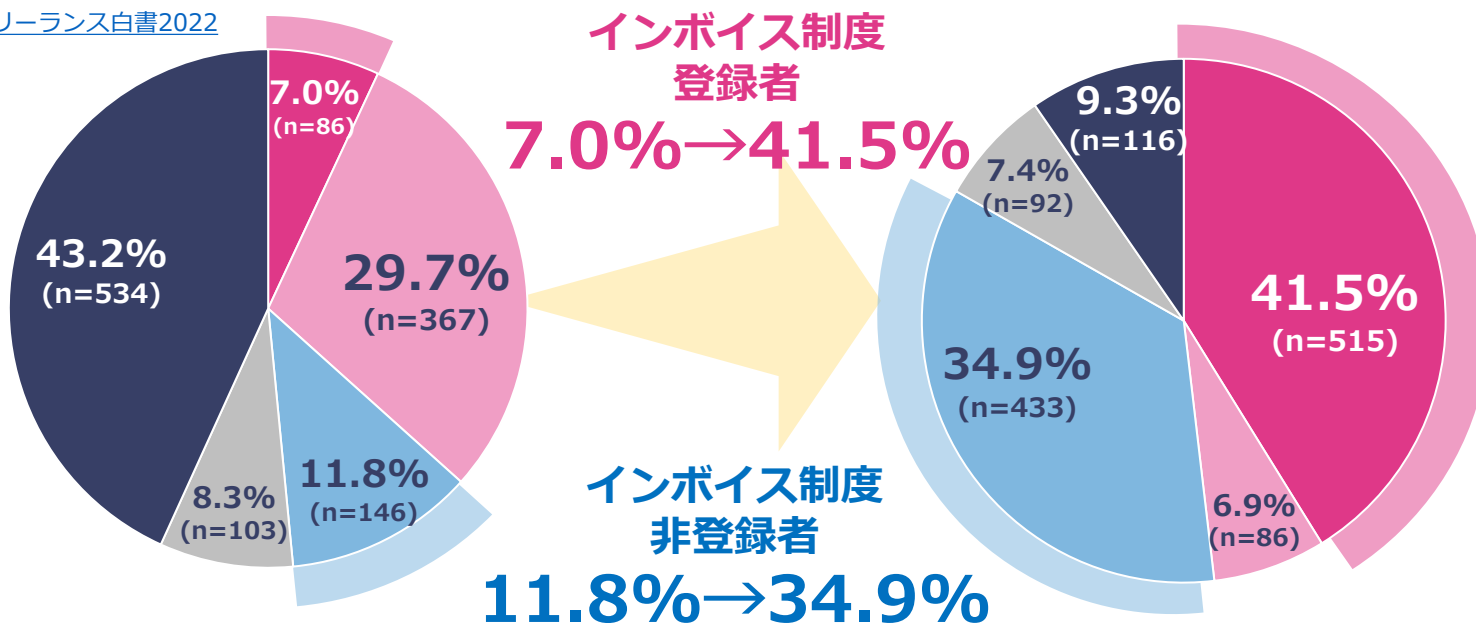
2023年10月時点でのインボイス登録者は予定者を含めて5割弱  
35%は免税事業者を継続する意向

Q.あなたの現在の状況に当てはまるものをお答えください。

2021年11月調査 (n=1,236)

2023年10月調査 (n=1,242)

※出典：フリーランス白書2022



- インボイス登録申請した
- インボイス登録申請する方向で検討している
- 業種は該当している (B to B取引) が、登録するつもりはない (免税事業者を継続する)
- 業種が該当していない (B to C取引のみ)
- わからない/答えたくない

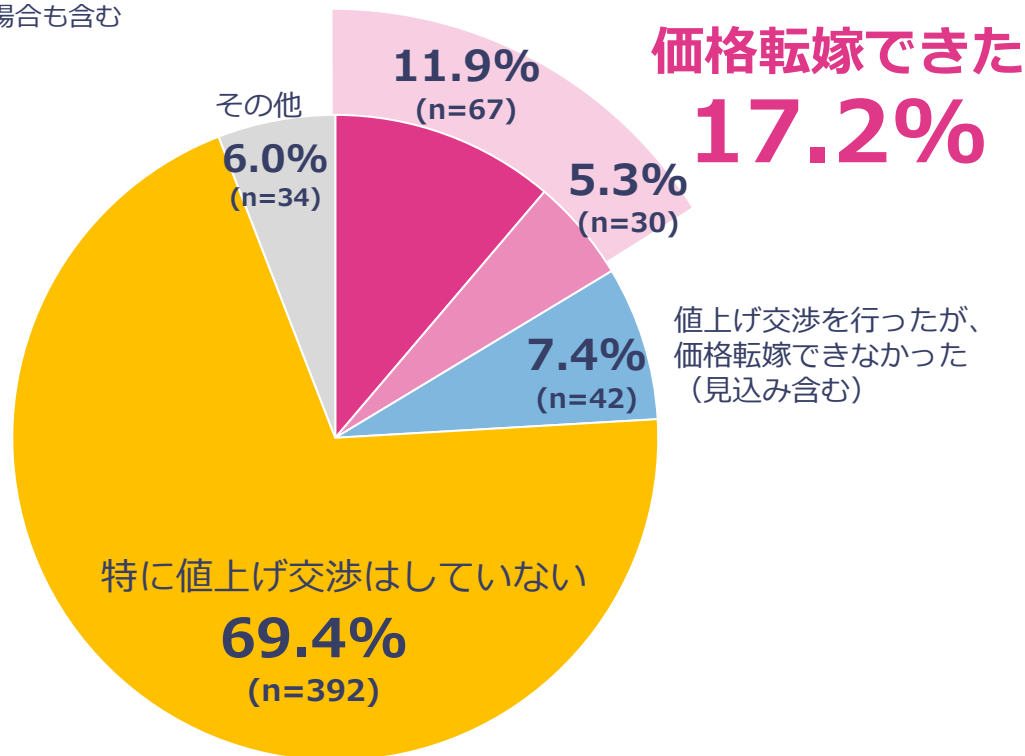
## インボイス登録者及び登録予定者のうち、価格転嫁できたのは17.2%

Q.インボイス登録により新たに発生する納税負担分（年間売上1000万未満の小規模事業者の場合は約2%）について、  
発注事業者に価格転嫁できましたか

※インボイス制度以外の理由で価格交渉をした場合も含む

※一番取引額が多い取引先について

(n=565/単一回答)

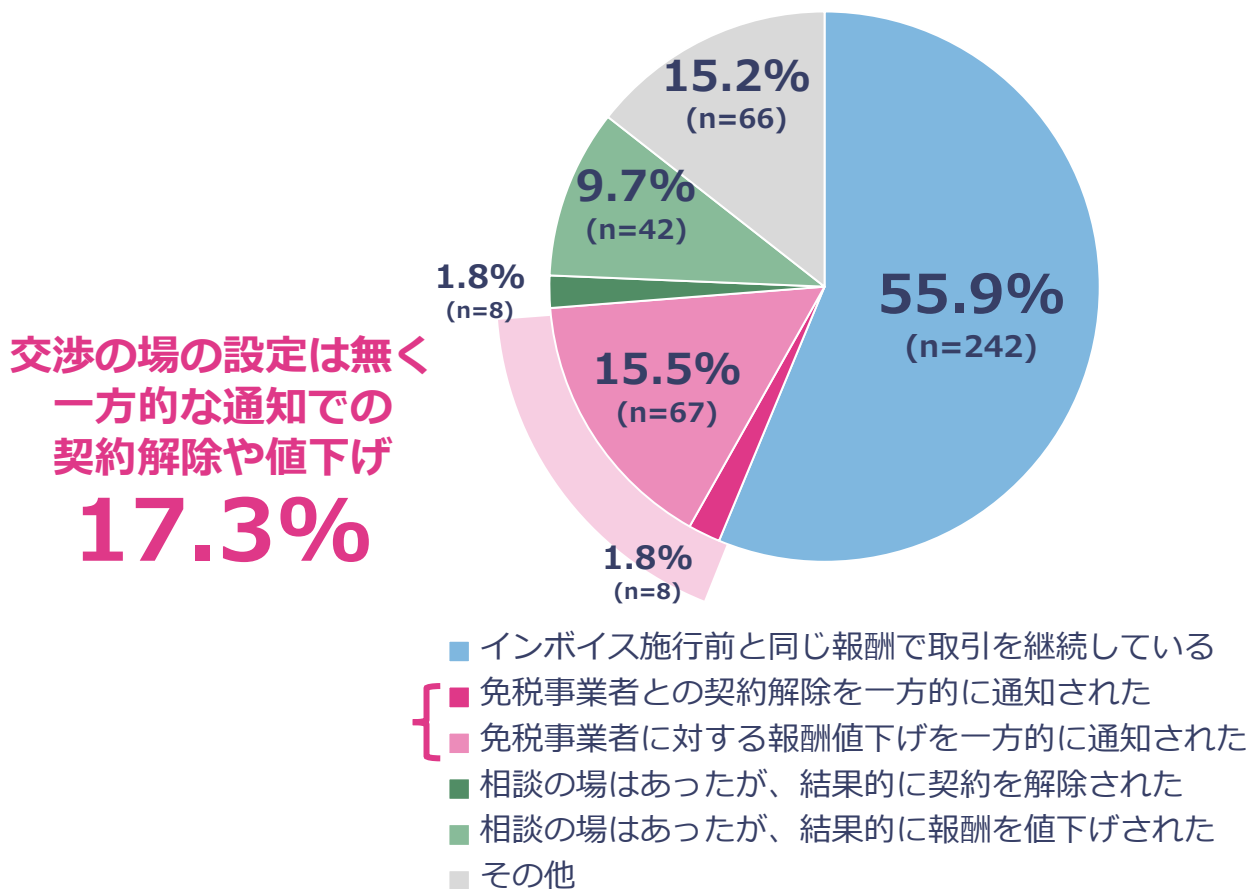


- 自ら値上げ交渉を行い、価格転嫁できた (見込み含む)
- 先方から申し出があり、価格転嫁できた (見込み含む)
- 値上げ交渉を行ったが、価格転嫁できなかった (見込み含む)
- 特に値上げ交渉はしていない
- その他

※「インボイス登録申請した」「インボイス登録申請するつもりで検討している」と回答した601名のうち一番取引額が多い取引先に「該当する取引先がない」と回答した36名を除く565名に聴取

56%の免税事業者がインボイス施行前と同じ報酬で取引を継続できているが、  
17.3%が一方的に契約解除や報酬値下げをされている

Q.免税事業者であることを理由として、取引の打ち切りや報酬値下げを提示されたことはありますか  
(n=433/単一回答)



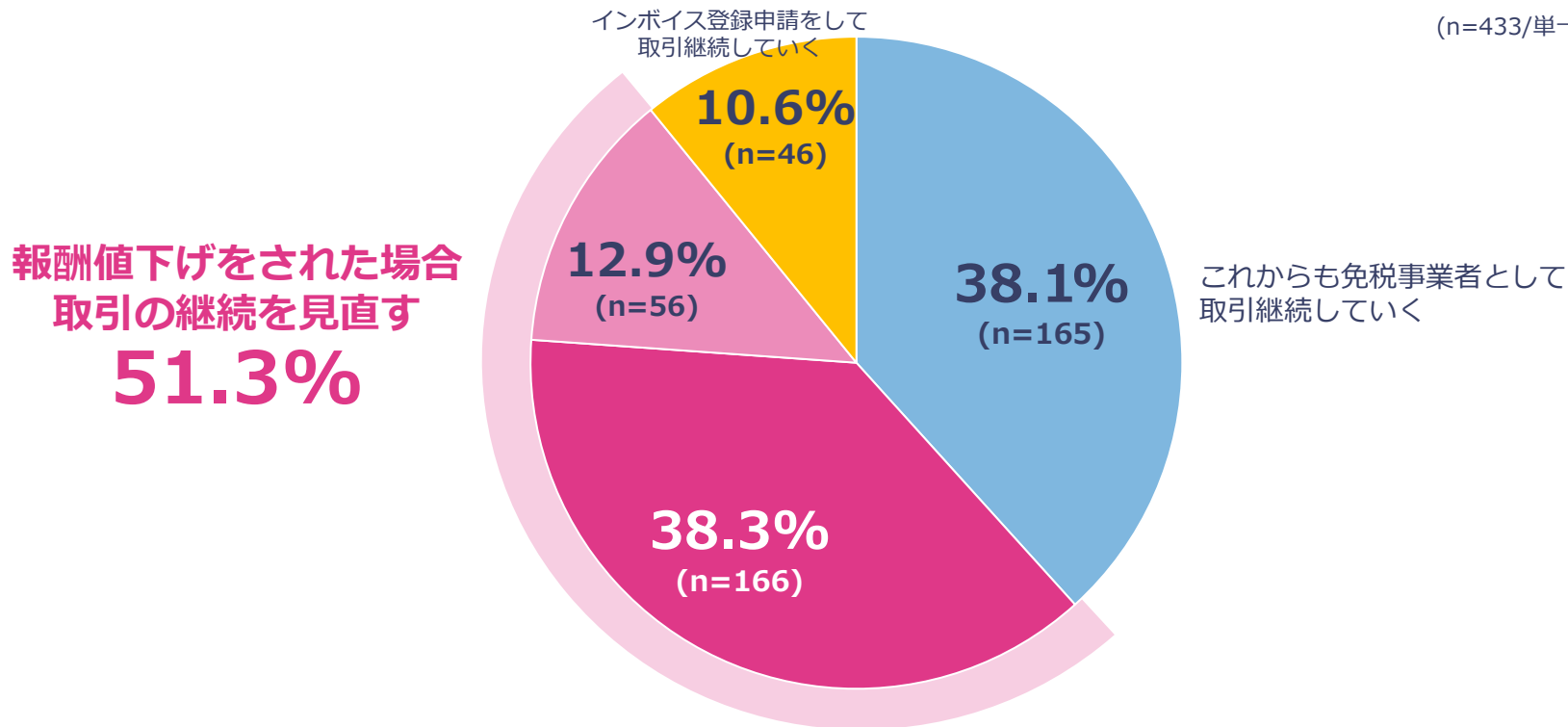
※現在の状況に「業種は該当している（B to B取引）が、登録するつもりはない（免税事業者を継続する）」と回答した433名に聴取

※小数点以下第二位四捨五入 12

## 5割の免税事業者が、報酬を値下げされたら「取引の継続を見直す」と回答

Q.免税事業者であることを理由に報酬を値下げされた場合、その取引をこれからも継続していきますか

(n=433/単一回答)



- これからも免税事業者として取引継続していく
- 免税事業者として、とりあえず現在は継続しているが他の取引先を探す
- 自らの判断で取引を終了する
- インボイス登録申請をして取引継続していく

※現在の状況に「業種は該当している（B to B取引）が、登録するつもりはない（免税事業者を継続する）」と回答した433名に聴取

※小数点以下第二位四捨五入 13

発注者からインボイス登録有無を確認されたフリーランスは7割  
逆に、3割弱がまだインボイス対応について協議できていない可能性も

Q.これまで、売上先の事業者からインボイス登録状況を確認されたことがありますか。

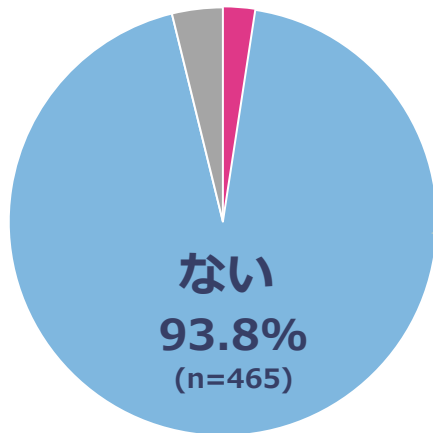
参考：2021年5月調査 (n=496)

2023年10月調査 (n=1,242)

※出典：フリーランスの消費税の転嫁の実態や請求業務に関する実態調査報告書

Q. 【BtoB事業者】売上先から、消費税のインボイス制度の「インボイス発行事業者となる予定か？」と確認されたことはありますか。あるいはインボイス制度について相談を受けたことがありますか。

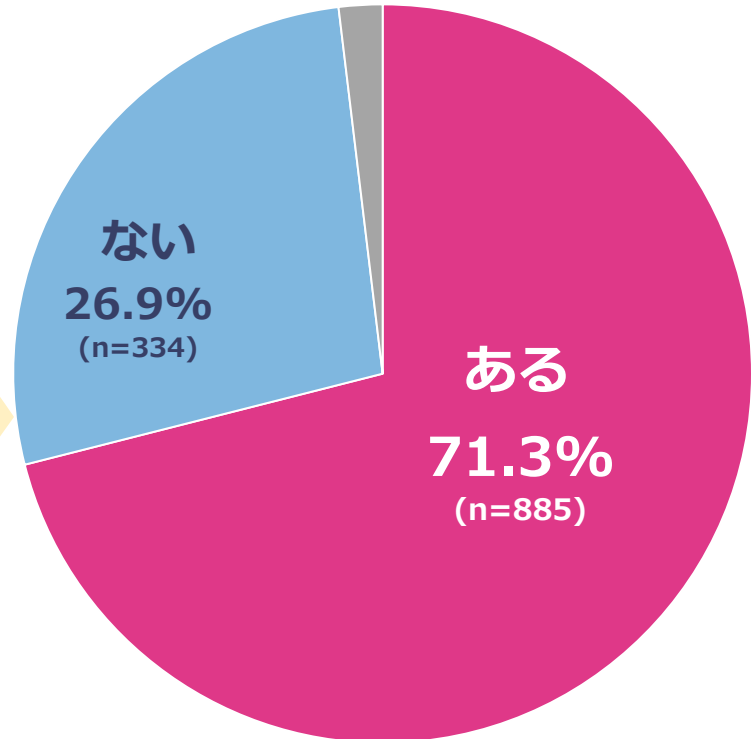
わからない/答えたくない 3.8% (n=19)  
ある 2.4% (n=12)



わからない/答えたくない 1.9% (n=23)

ない 26.9% (n=334)

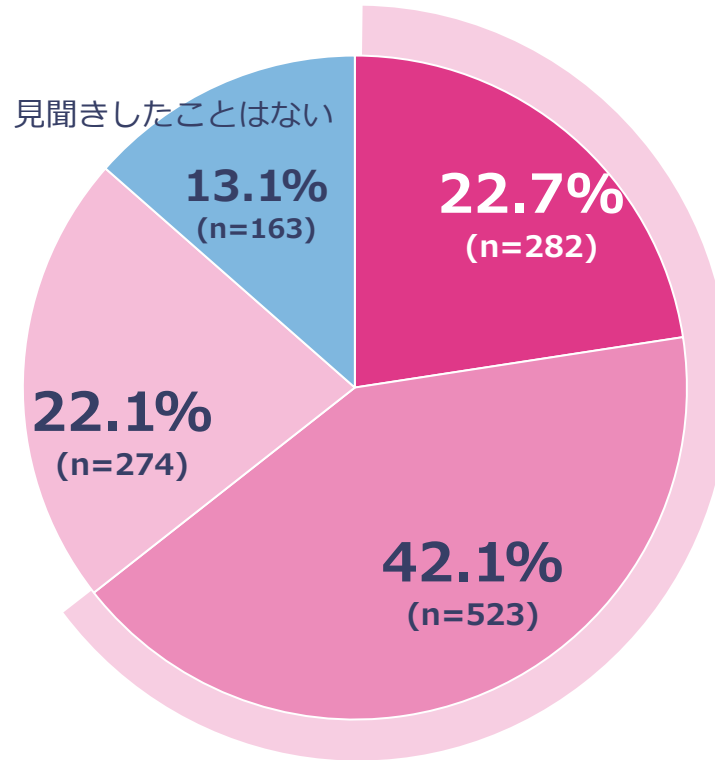
ある 71.3% (n=885)



## 簡易課税制度の理解度は約7割、申請者は2割にとどまる

Q.簡易課税制度について、あなたの現在の状況に当てはまるものをお答えください

(n=1,242)



簡易課税制度  
理解度  
**64.8%**

- おおまかに内容を理解していて、既に申請している
- おおまかに内容を理解しているが、申請していない
- 見聞きしたことがあるが、あまりよく知らず申請していない
- 見聞きしたことはない



## インボイス制度によるフリーランスへの影響

- インボイス制度の認知は9割超だが、理解度には未だバラつきあり
- インボイス登録で課税転換した事業者の価格転嫁を促進するためには、政府による支援（発注者向け啓発とメッセージング）が必要
- 免税事業者への一方的な契約解除や報酬値下げは、独禁法・下請法違反の可能性があるが、認知不十分であり、周知徹底が求められる
- 他方で、一方的な報酬値下げをする企業は「選ばれない企業」になり、人材不足の中で必要な人材を確保できなくなる可能性も
- 実際にトラブルに遭っていないなくても、制度の複雑さや発注者の理解不足により、得も言われぬ不安に苛まれている人が多数。
- 課税事業者の経理事務を大幅削減する「簡易課税制度」の申請は2割に留まり、更なる理解促進が必要。  
（インボイス登録とセットでの申請可能性についての広報周知も効果的では）
- 発注者のインボイス対応に伴う経理書類の差し戻しや修正の負担が増加しており、経理実務の方法論に関する情報発信、広報周知が急務

# 自由回答抜粋

自由回答は、下記PDFリンクにて全件公開しております。  
[https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2023/12/freeanswer\\_invoice.pdf](https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2023/12/freeanswer_invoice.pdf)

## インボイス登録申請済みの人の登録理由は「取引への影響への不安」が42.2%で最も高かった

Q. 令和5年10月1日から、消費税の仕入税額控除の方式としてインボイス制度が開始されましたが、あなたの現在の状況に当てはまるものをお答えください。（単一回答 / 必須）

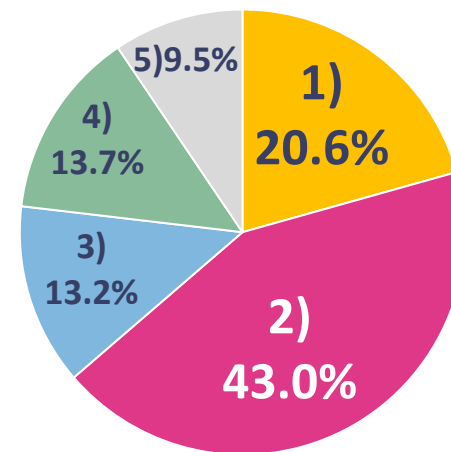
<b>インボイス登録申請者・申請予定者</b>	<b>601件</b>
↳1 インボイス登録申請した	515件
2 インボイス登録申請する方向で検討している	86件
↳Q.よろしければそのような判断をされている理由を教えてください（自由回答/任意）	<b>466件</b>
1 「インボイス登録申請した」回答者	402件
2 「インボイス登録申請する方向で検討している」回答者	64件

### 402件の登録申請者の自由回答を、5類型に分類した結果

#### 1 「インボイス登録申請した」回答者

<b>1) 外部からの要請</b>	<b>20.6% (83件)</b>
(取引先から要請があった、税理士に勧められたなど)	
<b>2) 取引への影響への不安</b>	<b>43.0% (173件)</b>
(契約解除や報酬減の不安、迷惑をかけたくない、相手が大手企業だから、B to B取引だからなど)	
<b>3) インボイス登録を武器にする</b>	<b>13.2% (53件)</b>
(信用力向上、新規案件を獲得したいなど)	
<b>4) 売上高での判断</b>	<b>13.7% (55件)</b>
(もともと課税事業者、間もなく免税基準を上回る見込みなど)	
<b>5) その他</b>	<b>9.5% (38件)</b>
(納税は義務だから、国で決まったから)	

「インボイス登録申請した」人の5分類構成比 (n=402)



※次頁以降、各カテゴリの回答抜粋を提示いたします。  
自由回答は、下記PDFリンクにて全件公開しております。

[https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2023/12/freanswer\\_invoice.pdf](https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2023/12/freanswer_invoice.pdf)

## 1)外部からの要請

- 取引先から9月までに登録番号を通知するように求められたので。長期取引中の取引先だった為、取引の継続を優先しました。  
[30代/エンジニア系]
- 取引先から依頼されて、価格の見直し（税込価格でアップした形）を相談の上、決定。[50代/エンジニア系]
- 取引先から、インボイス登録の確認があり、消費税分を請求するために登録が必要と判断した。[30代/クリエイティブ系]
- 現在の取引先が、インボイス対応した個人事業主との取引しか継続しない指針を出したため、余儀なく。[50代/エンジニア系]
- 取引先がインボイスの登録を要請してきている。2割特例があれば、なんとか納税の負担も乗り越えられそうと判断した。  
[40代/クリエイティブ系]
- しばらく様子見していたが、この10月を前に取引先が次々とインボイス登録番号の提出を求めてきたのを見たため。結局抵抗しているのは個人だけで、企業はほぼ適用している状況があるなと肌で感じ、それであれば、今後確実に企業が登録→発注先の個人が登録という流れになると感じ、登録することにした。[30代/出版・メディア系]
- 多くの取引先から登録状況を聞かれたから 登録しないで消費税分の収入が丸ごと減るより、登録して部分的に消費税を支払った方が得だと感じたから[40代/出版・メディア系]
- 税理士さんに相談し、登録をすすめられたため[40代/人事・人材系]
- 取引先からそのような依頼をされたから 現在の収入的には問題ないので税理士とも相談の上、決定した[40代/コンサルティング系]
- エージェントからの登録依頼があったため[40代/通訳翻訳系]
- 免税事業者に対する10%値引きを示唆する企業が多く、それに対する交渉などに時間を要することが業務の効率を妨げるため。[40代/美容ファッション系]
- 発注元から登録しないと消費税は払わないとハッキリ言われた。[50代/建築・施工系]

## 2) 取引への影響への不安

- 取引先には何もいわれていないが、契約が解除される恐れを感じた。この法律は無くならないと思ったので、早いタイミングで入ったら3年間は安くなるので入った。インボイスを理由に値上げを交渉しようと思った[40代/クリエイティブ系]
- 取引先が消費税控除できなくなるのは先方にとって迷惑でしかないし、消費税を払うのは当たり前。[50代/クリエイティブ系]
- そうするしかない。他に選択肢はない。今後も事業（個人事業主）を続けていくなればそれしかない。何も期待していない。[30代/クリエイティブ系]
- BtoBの案件しか扱っていないため、取引先への負担を考え登録した。税負担は増えるが、信頼関係やフリーランスとして仕事を頼みやすい状況を作る方が、将来的には利益になると考えた。[30代/出版・メディア系]
- インボイスに登録した方が処理が楽だと考えています。益税は無くなりますが、売上1000万円以上を目指すモチベーションにもなると思っています。[50代/企画系]
- 取引相手に迷惑をかけることなるのが怖い。収入的にはしなくてもよかったと思いつつ、しないという判断もできなかった。[30代/営業・販売・小売系]
- 事業の98%が法人様相手なので、仕事を発注してもらえなくなると考えたからです。ただでさえ、税金等の支払いに追われ正直な所苦しい上に、消費税も払えるか心配ですが、2割特例があるので、なんとかそれで頑張りたいと思います。[40代/クリエイティブ系]
- 登録しなければ、消費税分を支払ってもらえないと思い、収入が1割減るリスクがあったため。当面2割納税で済みそう（のちに5割）なので、登録した方が利益が増えるから。[40代/通訳翻訳系]
- 免税事業者であることを理由にした取引停止・買ったときは禁じられているとはいえ、「協議」や「検討」の名目で取引機会が減少したり、価格交渉が決裂したりすることは十分起こりうるため。逆の立場であれば、当然自社に不利な選択はしない。[40代/芸術系]
- 仕事を減らされないように仕方なく。3年間は2割特例が使えるので、なんとか消費税を捻出できるよう努力する。4年目以降分も、この、3年間に少しずつ、消費税の足しになるように、少しでも準備を頑張ろうかと、漠然と考えています。[30代/配達・運送系]

## 3) インボイス登録を武器にする

- 消費税分を上乗せした契約ができたことと、簡易課税を選択したため経理的にもそこまで負荷が大きくなると考え判断しました。[30代/エンジニア系]
- 2割特例が設けられたこと、いずれなし崩し的に対応が事実上の必須要件化するのが見えていること、コスト増の理由として単価交渉の材料に出来ること[40代/エンジニア系]
- 発注者へ消費税の請求を遠慮無く行え、消費税納付も一部で済むことから売上増となる[50代/エンジニア系]
- 簡易課税制度などであまり損しなさそうだったから。他のフリーランスと差別化できると思ったから。[20代/クリエイティブ系]
- インボイスに登録し、消費税を納める義務を果たした方が、取引先の信頼を得られて円滑な取引を継続でき、結果、将来的に事業が安定・拡大できるのではと考えたため。[30代/クリエイティブ系]
- 得意先に舐められたくないから。正当な報酬を受け取るため。[50代/クリエイティブ系]
- 信用できる人だと思われたい[40代/ライフサポート系]
- 顧客への説明が簡単だから。売上がないように見せたくないから。[40代/企画系]
- 消費税は預かりものの税金で本来納めるべきものであるということと、登録しない方との差別化を図ることもできるので登録した。その分報酬上乗せ交渉はしていきたいと思っている。[30代/芸術系]
- 取引先に法人が多いため。また、先行して登録者となることで、フリーランス市場において優位に働けることを期待したため。[50代/事務・バックオフィス系]
- 取引先をさらに拡大するため、インボイス登録しました[30代/出版・メディア系]
- 依頼主と対等な取引がしたいから。[50代/通訳翻訳系]
- 収入が減るのは困るが、消費税が益税となっていたこれまでの状況が不自然だったことは理解できるので。ちなみにフリーランス協会のおかげで、これを機にレート交渉しようという考えに至り、一部取引先で報酬をアップしていただくことができました。[50代/通訳翻訳系]

## 4)売上高での判断

- そもそも課税事業者なので登録しないメリットが無い[30代/エンジニア系]
- 昨年から年収1,000万円を超すよう調整したため。インボイスがなければたぶんまだ非課税事業者でした。[40代/エンジニア系]
- 売上1000万はすぐ超えるし、最初の3年は2割特例があるから。[20代/クリエイティブ系]
- いままでも消費税は払ってきているのと、クライアントから払いもしない消費税を請求することはできないので。[40代/クリエイティブ系]
- この際売上1300万以上を目指すことにしました。[40代/クリエイティブ系]
- 近い将来、免税事業者から外れるかもしれないので、そこまでの反発はなかった[50代/クリエイティブ系]
- 取引先がtoBであり、売り上げも1000万円近いので検討していたところ、取引先の1社から登録を要請されたので[30代/出版・メディア系]
- 法人登録しているから[40代/映像制作系]
- 課税業者になり契約金の値上げをした。[50代/コンサルティング系]
- すでに課税業者なので変わらない[40代/営業・販売・小売系]
- もともと課税業者なので。[40代/通訳翻訳系]
- 免税事業者ではないため[40代/教育系]



## 5) その他（納税は義務だから、国で決まったから）

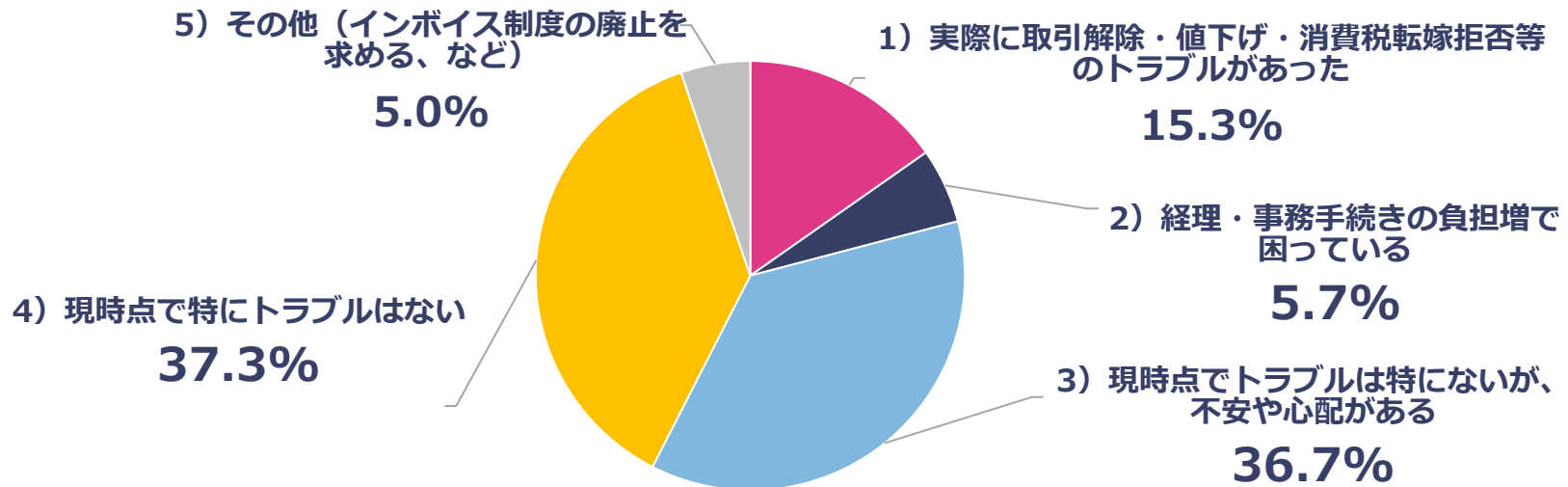
- 消費税の考え方的にインボイスは間違っていないとおもうから。[40代/エンジニア系]
- コンプライアンスを遵守し、消費税の公正な納税を先駆けて実施したいため[50代/エンジニア系]
- 納税は義務と思う。低所得者へのサポートは、免税以外の方法で行った方が良い。[60代以上/エンジニア系]
- シンプルに国で決まってしまったものには従うべきという考えがあり、加えてよく考えた結果としても登録すべきだと感じたから。[40代/クリエイティブ系]
- まあ特別扱いされていたところが無くなっただけのことだと思っている。これにより、電子化や税の透明性が進んでほしい。ただし、個人事業税には不満がある。職種によってかかる、かからない、は不平等なので一律かかるでもいいと思っている。[40代/クリエイティブ系]
- これまでの日本のインボイスに関する経緯から、いずれは対応しなければいけないことだと判断したため。今の益税になっている状態はフリーランスにとってありがたいが、仕組み上おかしいことが理解できる。[40代/出版・メディア系]
- 事業者として、しっかり稼ぎ、納税の義務を果たす。以上です。[40代/コンサルティング系]
- 税の公平性からみれば納税は明らかな。そもそも、随分前から決まっていた認識で、周知不足が混乱の原因かも。[60代以上/コンサルティング系]
- 今まで免除されてきただけで結局、消費税は国に納める必要があるというだけのことだと思うし、今後の子供たちのために財政健全化は急務。[50代/通訳翻訳系]
- 預り金なのであるから国に納入するのは普通のこと。ただし、制度自体は現在の下々の民の暮らしには全く適合していない。国は、預った消費税を納入したあと、収入額に応じて一部または全額が還付される制度を作らなければならないと思う。[60代以上/通訳翻訳系]
- この制度がなくなることはないだろうし いずれ必要になると思ったので 早めに対応した。[40代/美容ファッション系]
- 当然のこととして[60代以上/士業系]
- 激変緩和措置の導入を知ったから。[40代/教育系]

実際にトラブルを経験した人は15.3%である一方、  
現時点でトラブルはなくても漠然とした不安や心配を抱えている人が36.6%いる

Q.インボイス制度の施行に伴い、価格交渉や取引継続に関するトラブルや困っていることがあればご回答ください (自由回答)

## 477件の自由回答を、5類型に分類した結果

- |                                 |              |
|---------------------------------|--------------|
| 1) 実際取引解除・値下げ・消費税転嫁拒否等のトラブルがあった | 15.3% (73件)  |
| 2) 経理・事務手続きの負担増で困っている           | 5.7% (27件)   |
| 3) 現時点でトラブルは特にないが、不安や心配がある      | 36.7% (175件) |
| 4) 現時点で特にトラブルはない                | 37.3% (178件) |
| 5) その他 (インボイス制度の廃止を求める、など)      | 5.0% (24件)   |



※次頁以降、各カテゴリの回答抜粋を提示いたします。  
自由回答は、下記PDFリンクにて全件公開しております。

[https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2023/12/freeanswer\\_invoice.pdf](https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2023/12/freeanswer_invoice.pdf)

## 1) 実際取引解除・値下げ・消費税転嫁拒否等のトラブルがあった

- 発注側の担当者の無知によりインボイスに登録しない人は10%の減額を強制された。[20代/エンジニア系]
- 「顧問税理士の判断」を理由に契約を打ち切られた取引先もある。どういう判断なのか理解できない。[50代/人事・人材系]
- 請求書フォーマットが変わり、消費税を実質カットされた[30代/クリエイティブ系]
- これまで明示していなかったのに、税込報酬であった旨を突然通告された[40代/MC・モデル・タレント系]
- こちらの落ち度ではなく取引先の事務作業が煩雑になることで免税事業者との取引停止を考えていると言われた。[30代/通訳翻訳系]
- 価格交渉の余地がなく、「社の方針としてこう決まったから」で押し切られることの方が多い。[30代/クリエイティブ系]
- 経費の支払い手続きの際、利用したアプリやサイトがインボイス対応しておらず、正式に全額を受け取るのが難しい場合がある。[30代/事務・バックオフィス系]
- 連絡もなく報酬額に「(消費税込み)」と記載してきて、問い合わせると「インボイスによる書式の変更で、今後、インボイスの対応をお願いする可能性がある」と言われ、待っていたが、一方的に9/末で取引を終了させられた。[50代/その他]
- 報酬を10%値下げされたが、向こうも小さな会社である以上、値段の据え置きは無理なのだとあきらめるしかない。しかし「中小企業は経営が苦しいからしょうがない」という言い訳が通用する世の中はなんとかならないのだろうかと思う。フリーランスは自身の生産性を上げるために常に努力しているが、中小企業は、経営が苦しいといいながら生産性や利益率向上の工夫をしていないのではないかと疑ってしまう。[30代/出版・メディア系]
- 取引先からインボイス登録しているフリーランスへ優先的に仕事を振ると通告されたので、仕事あまり回ってこない時がある[20代/クリエイティブ系]
- サイレント取引外しがすでに今年4月から起こっており、それによって収入が激減している(昨年の1/2~1/3になる見込み)。当面の間は登録するつもりはないが、非登録業者のままでも今後も仕事をもらい続けることができるのかわからない。将来の見通しが立たずちょっと先の予定も立てられないでいる。[40代/出版・メディア系]

## 2) 経理・事務手続きの負担増で困っている

- エージェントによって免税事業者へのインボイス対応(取引価格からの消費税分の控除など)が異なり、企業ホームページなどに記載されていないため、別のエージェントを利用する際に都度確認する必要があり手間がかかり困る。[40代/エンジニア系]
- 事務手続きの煩雑さ。ルール自体の複雑さ。理解が追い付かない。[40代/出版・メディア系]
- 消費税は納めるけど、経理上の煩雑さについて行けるか不安。間違えずに経理管理ができていくかわからない。また、インボイス登録しているお店でないと経費として落とせない、など日常でも見落としがちな確認事項が増えたのが面倒くさい。[40代/コンサルティング系]
- 各社対応が異なったり、理解度が異なり、それによって説明をしたり、対応を変えなければいけない手間が発生している。[30代/クリエイティブ系]
- そもそもインボイス登録しているかの確認でコミュニケーション量が増えたり、書類の出し直しが発生しており、双方にストレスがかかっているのがわかり国へ苛立を感じる。[40代/企画系]
- 特にないが消費税納税が分からないので顧問税理士を頼んだ[50代/エンジニア系]
- 請求書のフォーマットがよくわからない。指摘されたこともあって再発行のやり方もよくわからない。わからないことだらけでストレスが、、！[30代/クリエイティブ系]
- 消費税の申請も未経験で、したがって簡易課税制度も未経験。税務署もフリーランスの帳簿の付け方が多岐に渡る（私は現金主義帳簿）ので指導できる人材が少なく適切な方法が未だわからない。[50代/その他]
- 登録事業者になってしまえば取引そのものに影響はありません。価格交渉は既存客には行わない方針で、新規顧客は物価高騰分も含め10から20%値上げしたところから交渉開始します。それより、制度に対応するための経費が厳しいです。  
※多くは税理士費用、日々のレシートの仕訳けなどの業務負荷増大など[40代/クリエイティブ系]
- 定期購入など、今までもらわなくてもよかった領収書類をもらう必要が出てきて面倒。生産性がないことに対する手間が増えたと感じる。[40代/観光系]

## 3) 現時点でトラブルは特にないが、不安や心配がある

- 課税業者になったと告げたのに、消費税分引かれそうになった。価格交渉は常に仕事を失うリスクとセットなので、やんわりと切り出さざるを得ないが、正社員相手にわかってもらうのは至難の業。[50代/クリエイティブ系]
- 今のところトラブルはないが、いずれ起こり得るのではと不安。[40代/出版・メディア系]
- 一度確定申告をして実体験するまで、理解はできないと思う[40代/コンサルティング系]
- インボイスに関わらず、いつでも予算が無いで押し切られる。無いならしょうがない、となる。[50代/クリエイティブ系]
- インボイス登録状況について何も聞かれていないのが逆に不安になる[30代/クリエイティブ系]
- 今のところは困っていないが 経過措置が終了する時点では必ず価格引下げ等交渉することになることが容易に想像される。[40代/クリエイティブ系]
- おおむね理解のある取引先が多いが、一部価格交渉に応じない社があるため、なんとかしたい。[50代/クリエイティブ系]
- 今後、インボイスが理由でステルス的に契約解除されないか心配している[30代/クリエイティブ系]
- 自分の知識や立場が上の人を相手に、価格交渉やインボイスによる一方的値下げに対して、自分の利益を守るために説明できる気がしない。[30代/クリエイティブ系]
- 相手先が登録しないためこちらの負担が増える[40代/企画系]
- これからどうなるのかはわかりませんが、インボイス制度の影響で報酬が減ったり取引先が限られてしまう場合日本国内の企業と契約を結ばない、もしくは廃業して海外に移住するかを真剣に検討します。[30代/通訳翻訳系]
- 今のところ特にないが、契約が終了して取引先が変更した場合などは営業に苦労しそう[40代/エンジニア系]
- 「当社は成果主義だからインボイス制度による価格改定はない」と言われました。しかし成果主義としていつ、どのように評価されているのか不透明なので納得できず非常に不満を感じています。[30代/出版・メディア系]

## 4) 現時点で特にトラブルはない人

- おかげさまで、特にありません。[60代以上/通訳翻訳系]
- 今のところ特にない。ただ今のところ免税事業者からの乗り換えで、問い合わせや契約が増えた。今のところ課税事業者はある種「ステータス」的なようなものかもしれない。[40代/クリエイティブ系]
- 適格納税者登録番号を取引書面に記載し、信用を無くさないようにしている[50代/エンジニア系]
- 一番大きな取引先との交渉が無事に済んだ。聞くところによると、ほとんどの人が交渉せず値下げに応じたようだ。相手が大手企業なので取引停止を怒れて波風を立てずにやり過ごす個人事業主が案外多いのではないかと知っている。[40代/事務・バックオフィス系]
- インボイス制度開始前、取引先の会社の方針が出ているので（消費税カットや消費税はそのままの事業者に対しても支払うなど、）自分の判断で取引先を変えた[30代/エンジニア系]
- 特になくインボイス制度を視野に入れた事業展開を施行前から行っている[50代/人事・人材系]
- 当初の契約時より、消費税抜きの金額提示で請け負っているので、益金（消費税分）が少し減る程度に思っている[50代/エンジニア系]
- 消費税を納めていなかった人にとっては大事だと思うが、消費税を毎年収めている人にとっては、どうい影響があるのかわからない。それも伝えてほしい。[40代/出版・メディア系]
- 特にないが、発注側である企業がインボイス制度についてよく理解することを希望する。[60代以上/通訳翻訳系]
- 特になし。それよりも現在の単価が安すぎるため、別の意味で価格交渉を行う必要がある。[30代/クリエイティブ系]
- 特にインボイス制度での交渉を行ってはいないが、物価高による経費などの値段交渉を行うが、別にトラブルになることはない。[50代/エンジニア系]
- 発注元はできるだけ何も言わないようにしているのが良く分かった。聞かれれば応えるのスタンスを貫いてクレームされるのを防止している。よって、話はこちらから出さなければ何も始まらなかった。少々おかしな状況かと感じた。[60代以上/通訳翻訳系]



## 5) その他

- インボイス制度そのものが害悪。インボイス制度そのものがトラブル。インボイス制度そのものが異常。一刻も早く中止を。[50代/芸術系]
- クソ面倒な手続き。やる気は全くない。考えた人は頭がおかしい[30代/エンジニア系]
- インボイス制度をやめて欲しい。取引先とに人間関係も疑心暗鬼になり経理は複雑化されて誰も幸せになっていない。[30代/クリエイティブ系]
- 何度説明されてもどういった制度なのか理解しづらい。なのに負担ばかりが増えて腹立たしい。取引先から「インボイス登録していないことで取引を切ることはないが、税負担しているのはこちらの方なので、インボイス登録を前向きに考えて欲しい」という通知が届き、憂鬱。フリーランスにとっても死活問題だが、取引先でも対応に苦慮していることが伝わってくる。双方の精神的負担・事務的負担が大きすぎて疲弊しており、なぜこんな制度を強行したのか、今の政権には怒りを感じている。今からでも廃止にして欲しい制度だ。[30代/出版・メディア系]
- 登録しなければ値下げや契約解除の実害がある。登録しても税負担や会計士雇用・会計業務の増加などの不利益がある。フリーランスを狙い撃ちした最低の制度。文化が消え、生まれなくなる。[30代/クリエイティブ系]
- 非課税事業者の場合に登録番号が発行できない理由がわからない。課税の有無に関わらずに登録番号を発行できれば良いのでは…。[30代/エンジニア系]
- いまだ勉強中だが、制度が複雑すぎて理解が追い付かない。負担ばかりが増えていくので腹立たしさでどうにかなりそう。すぐに相談できるところがどこにもなくて、現場はもううんざり。こんな制度は百害あって一利なし。即刻廃止してほしい。[30代/出版・メディア系]



## 「フリーランス白書2024」調査集計速報 インボイス制度によるフリーランスへの影響に 関する実態調査

2023年12月発行

(発行)

一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリアフリーランス協会  
調査・白書プロジェクト

(調査企画)

平田麻莉、後藤潤子、中山綾子、田中美和

(データ分析)

後藤潤子、平田麻莉

(事務局)

中山綾子、鈴木正美、たくまのりこ

(お問合せ先)

一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリアフリーランス協会  
[pr@freelance-jp.org](mailto:pr@freelance-jp.org)

### ※引用・転載にあたってのお願い

本調査結果は、下記条件に基づき、ご自由に引用・転載いただくことができます。

- 必ず下記のクレジット表記をお願いします。  
出典：一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会  
「インボイス制度によるフリーランスへの影響に関する実態調査」
- お手数ですが当協会事務局へ掲載報告をお願いします。
  - ウェブサイトの場合：メールにて掲載URLをお知らせください
  - 印刷物の場合：掲載された書籍や記事を郵送でお送りください
  - テレビ放映の場合：予め放映日をお知らせください