

2年後の消費税増税に備え、 中小企業経営者が対応策に動く

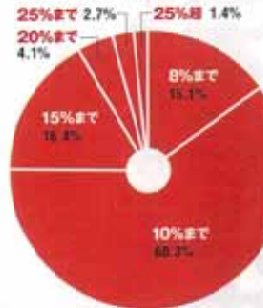
政府・民主党が、消費税の引き上げ法案を国会に提出する見通しだ。増税分を価格転嫁できず、負担を強いられる中小企業も多いだろう。法案成立を見越して、中小企業の経営者が対策を講じている。

消費税増税に納得している経営者は36%

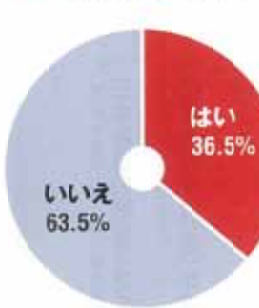
消費税率引き上げの流れ

時期	内容	消費税率
1989年4月	消費税法施行	3%
1997年4月	税率引き上げ	5%
2014年4月	政府案	8%
2015年10月	政府案	10%

Q2 消費税率は何%までなら耐えられますか？



Q1 消費税率の引き上げは受け入れられますか？



「うちだけが増税分を上乗せした見直しも出さずにはいかない。しかもリーマン・ショック後、生産現場のコスト削減を徹底したので、これ以上削る余地もない。増税分、利益が減るのではないか」

エンジン部品の設計・製作を手掛けるタマチ工業(東京・品川)の太田邦博社長は、そう不安を打ち明ける。

小口取引を拡大

政府は、まず2014年4月に消費税率を8%に、そして15年10月には10%に引き上げる2段階案を示している。中小企業経営者200人に尋ねた本誌アンケートによると

「消費税増税は納得できる」と答えた人は、36.5%にとどまった。

1997年に、消費税が3%から5%に増税されたときは、価格転嫁できない中小企業が続き、収益を圧迫した。多くの業界で価格競争が激化している現状を考えると、今回の増税でも中小企業は相当の負担を強いられるだろう。

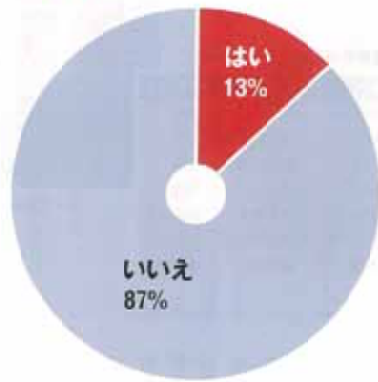
ある加工食品メーカーの社長は、「97年の増税時は、スーパリーなどの納入先から「小売価格を据え置くので、増税分のコストダウンに協力してほしい」と頼まれた。今回も同じ要望が来るだろう」と覚悟する。

増税に向けて準備を進める企業は、まだ13%

Q4 Q3で「はい」と答えた方に伺います。具体的にどんな対策を進めていますか？

- 「増税で利益が減らないように、仕入れ価格を引き下げなどの交渉を進めている」
(京都府、卸売・小売業)
- 「サービス単価を見直し、税率引き上げ分の価格転嫁を検討」
(群馬県、人材派遣業)
- 「(税率が上がって仕事が減る前に)駆け込み受注を確保する」
(東京都、建設業)
- 「耐久消費財の早期購入を進めている」
(千葉県、宿泊・娯楽・レジャー施設)
- 「負債の圧縮と自己資本の増加を進めている」
(兵庫県、不動産業)
- 「預金を増やした」
(熊本県、卸売・小売業)

Q3 消費税率の引き上げに備えて、既に準備を進めていますか？



【調査概要】社員数300人未満の企業1経営者社長(個人事業主は除く)を対象に、インターネットによる調査を実施した。2012年2月末から3月初旬にかけて調査し、回答数は200。市場調査会社メディアパークのサービスを利用した。

本誌アンケートでは、今回の増税に備えて具体的な準備を進めている経営者は13%。危機感の強い経営者は、原材料など仕入れの前倒しに動いたり、さらなるコスト削減の検討を始めたりと、2年後にも予想される増税に向けて着々と手を打っている。

東大阪市のネジ販売業、ツルガの敦賀伸吉社長は、小口販売を増やす考えだ。

「購入額が大きければ大きいほど消費税額も増えるので、負担増を感じやすい。前回の増税時には、特に1回の購入額が数十万円以上の大口取引先から、増税分を値引きするように求められた」と敦賀社長は振り返る。

その経験から、現在、インターネットを使った通信販売事業の強化策を練っている。

「ネット通販の購入額は、企業ユーザーでも1万円未満が多いので、増税になっても値引き要請は強くないはず。ネット通販の売り上げを増やすことで、増税の影響を緩和でき

る」と期待を寄せる。

また現金取引のネット販売は、手形による代金回収より手元資金を厚くできる。一般に消費税は年に数回、中間納付をするので、その月は大きな支出になる。資金繰りに支障がないように現金を多めに持つという意味でも、ネット販売は効果がある」と敦賀社長は見ている。

増税を機に輸出拡大

輸出に活路を見いだそうとする経営者もいる。海外で売れば、消費税増税の影響から逃れられるからだ。

ネジメーカー、サイマコーポレーション(神奈川県藤沢市)の斎藤孝社長は、「増税を機にグローバル展開を一気に加速し、現在数%の輸出比率を持来も、程度まで引き上げたい」と意気込みを語った。

今回は税率の引き上げ幅が大きく、コスト削減など表面的な対策ではおぼつかない。事業構造を抜本的に見直すことも考えたい。(宮坂真一) 隠