

IV 特別調査事項

「消費税率の引き上げ」について

- 消費税率引き上げの影響について聞いたところ、「売上げの減少」(46.1%)が最も多く、次いで「利益の減少」(42.3%)、「税率変更に伴うコスト増」(33.2%)、「価格競争の激化」(27.5%)の順であった。
また、「特になし」は13.6%であった。
- 今回の増税分を販売価格に転嫁できる見込みを聞いたところ、「ほぼ全て転嫁できる見込み」と回答した企業は37.0%であった。
これに対し、「一部だけ転嫁できる見込み」が23.0%、「全く転嫁できる見込みはない」が16.5%、あわせて39.5%となり、「ほぼ全て転嫁できる見込み」を2.5ポイント上回った。
また、21.1%の企業が「わからない」と回答があった。
- 取引先からの対応状況を聞いたところ、「販売価格の減額を強要」(10.0%)が最も多く、次いで「取引数量の減少を示唆」(7.2%)、「商品の購入、サービス利用、利益提供を強要」(2.5%)の順であった。
また、「特になし」と回答があった企業は78.9%を占めた。
- 今後の対策を聞いたところ、「経費削減の強化」(48.4%)が最も多く、次いで「販路開拓の強化」(30.1%)、「仕入れコストの削減」(29.7%)、「販売価格の見直し」(27.0%)の順であった。

「消費税率の引き上げ」について

(1) 消費税率引き上げの影響

「売上げの減少」	46.1%	「利益の減少」	42.3%
「税率変更に伴うコスト増」	33.2%	「価格競争の激化」	27.5%
「駆け込みの需要」	26.6%	「販売価格の値下げ要請」	16.7%
「その他」	0.8%	「特になし」	13.6%

(2) 販売価格に転嫁できる見込み

「ほぼ転嫁できる見込み」	37.0%	「一部だけ転嫁できる見込み」	23.0%
「全く転嫁できる見込みがない」	16.5%	「わからない」	21.1%
「その他」	2.5%		

(3) 取引先からの対応

「販売価格の減額を強要」	10.0%	「取引数量の減少を示唆」	7.2%
「商品の購入等を強要」	2.5%	「本体価格の交渉拒否」	2.3%
「取引停止を示唆」	1.1%	「その他」	3.1%
「特になし」	78.9%		

(4) 今後の対策

「経費削減の強化」	48.4%	「販路開拓の強化」	30.1%
「仕入れコストの削減」	29.7%	「販売価格の見直し」	27.0%
「新商品等の開発」	19.8%	「取扱い商品の見直し」	16.7%
「人員削減」	8.6%	「その他」	2.6%
「特になし」	19.0%		

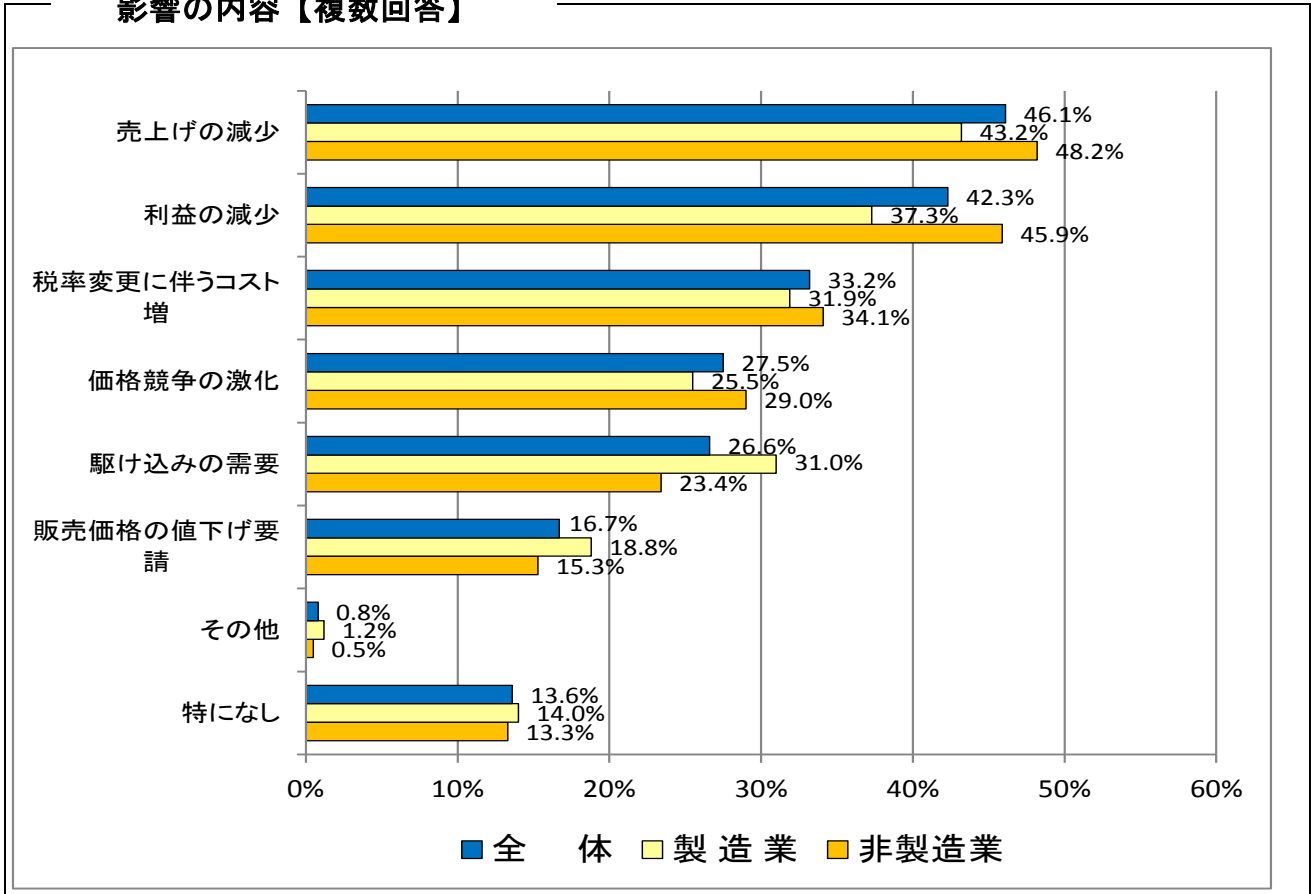
※本文中の数値については、グラフの他、アンケート調査集計表(P18以下)を参照してください。

「消費税率の引き上げ」について

(1) 消費税率引き上げの影響（集計表P33参照）

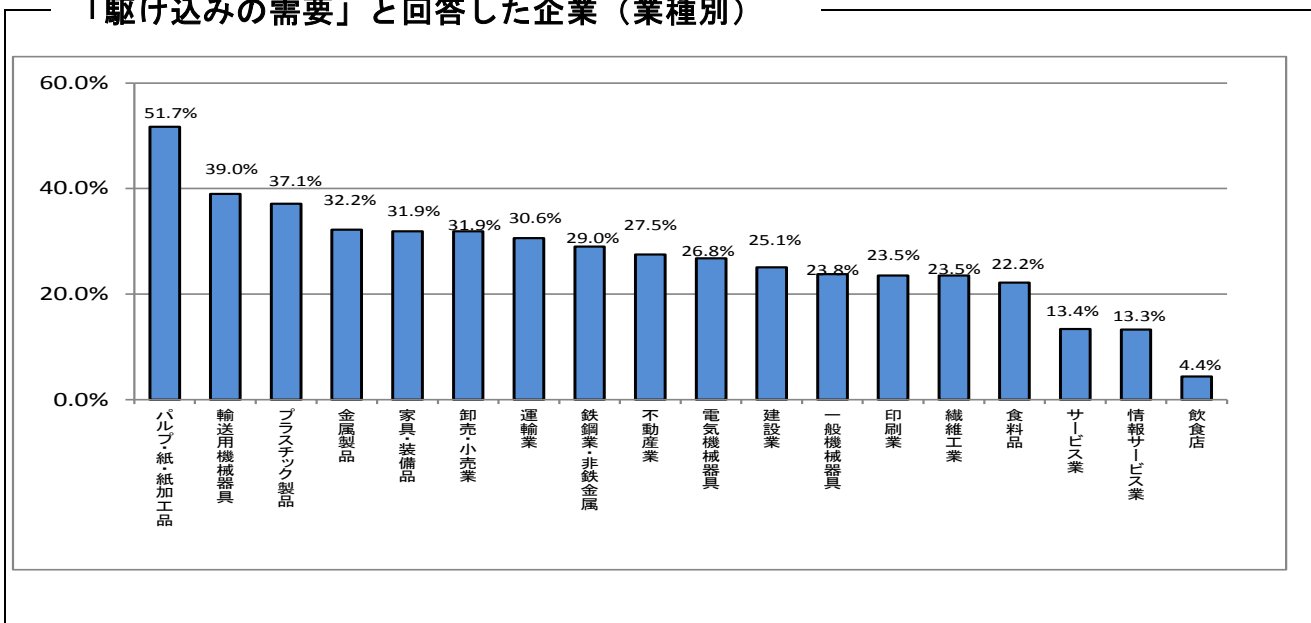
消費税率引き上げの影響について聞いたところ、「売上げの減少」（46.1%）が最も多く、次いで「利益の減少」（42.3%）、「税率変更に伴うコスト増」（33.2%）、「価格競争の激化」（27.5%）の順であった。また、「特になし」は13.6%であった。

影響の内容【複数回答】



「駆け込みの需要」と回答した企業の業種別をみると、「パルプ・紙・紙加工品」（51.7%）が最も多く、次いで「輸送用機械器具」（39.0%）、「プラスチック製品」（37.1%）、「金属製品」（32.2%）の順であった。また、上位4業種は製造業が占めており、5番目が「家具・装備品」と共に非製造業の「卸売・小売業」であった。

「駆け込みの需要」と回答した企業（業種別）

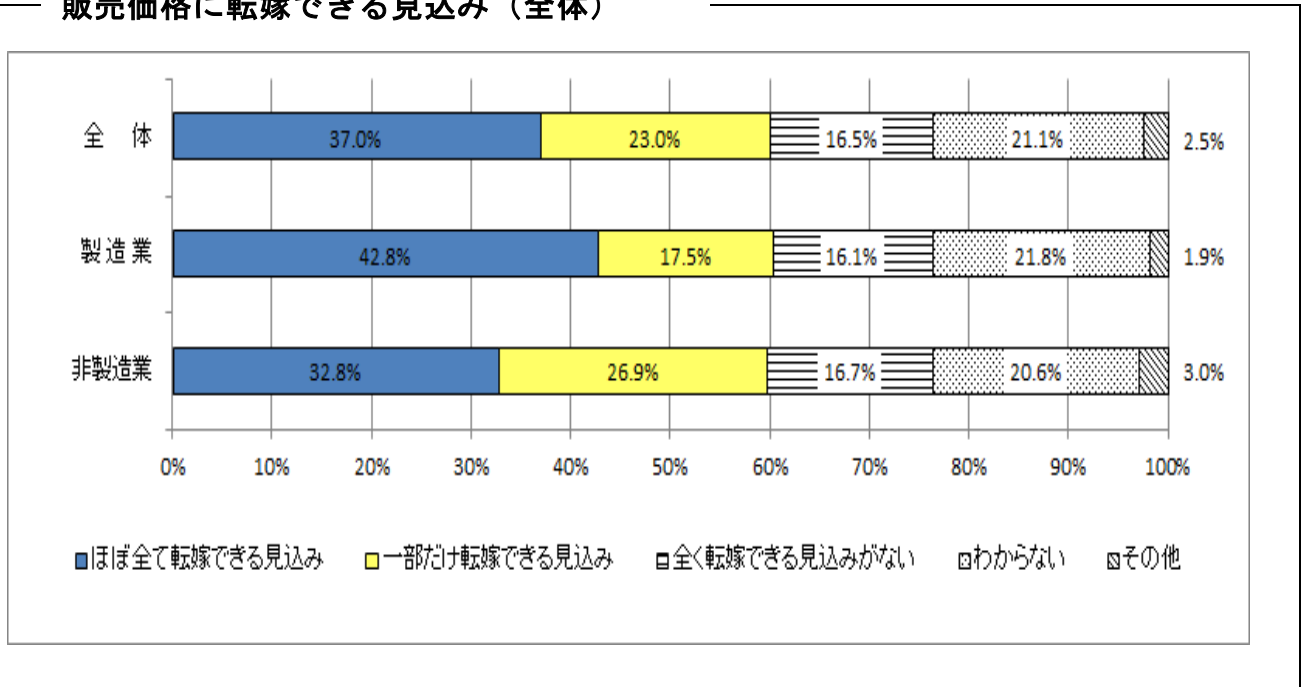


(2) 今回の増税分を販売価格に転嫁できる見込み (集計表P34参照)

今回の増税分を販売価格に転嫁できる見込みを聞いたところ、「ほぼ全て転嫁できる見込み」と回答した企業は37.0%であった。これに対し、「一部だけ転嫁できる見込み」が23.0%、「全く転嫁できる見込みはない」が16.5%、あわせて39.5%となり、「ほぼ全て転嫁できる見込み」を2.5ポイント上回った。また、21.1%の企業が「わからない」と回答があった。

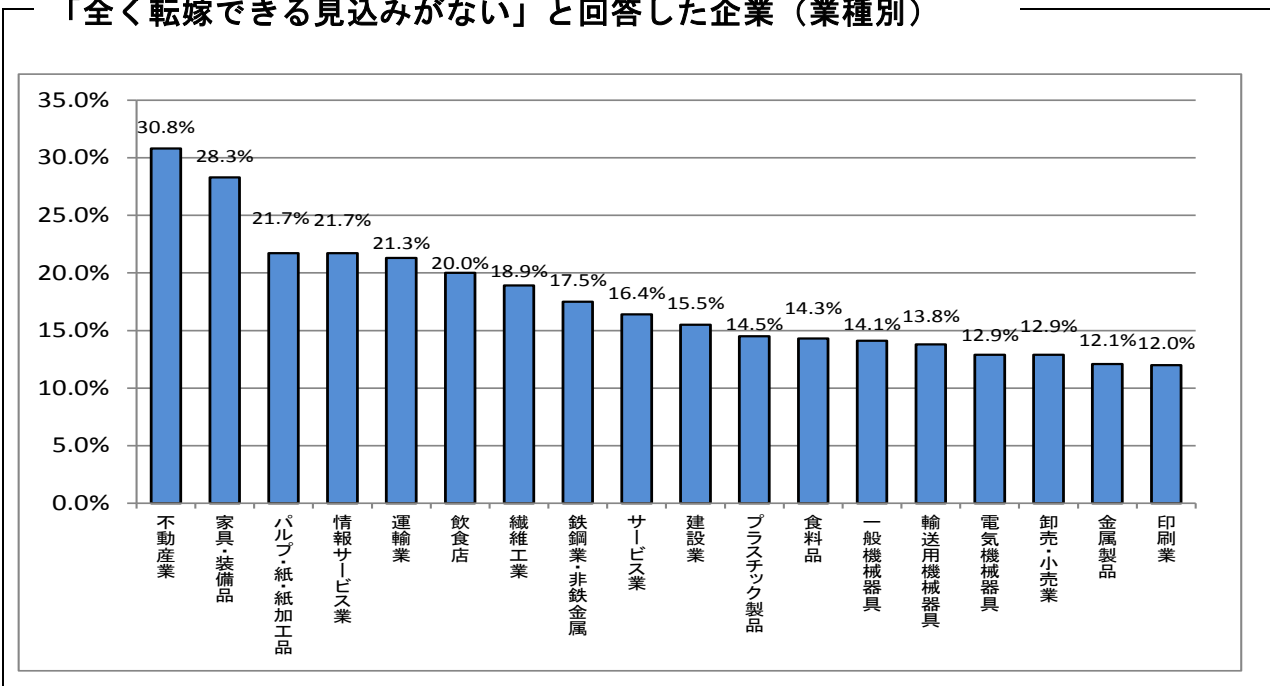
業種別にみると、「ほぼ全て転嫁できる見込み」は製造業が42.8%と、32.8%であった非製造業を10.0ポイント上回った。

販売価格に転嫁できる見込み (全体)



「全く転嫁できる見込みがない」と回答した企業を業種別にみると、「不動産業」(30.8%)が最も多く、次いで「家具・装備品」(28.3%)、「パルプ・紙・紙加工品」(21.7%)及び「情報サービス」(21.7%)、運輸業(21.3%)の順であった。また、上位10業種のうち、非製造業が6業種を占めている。

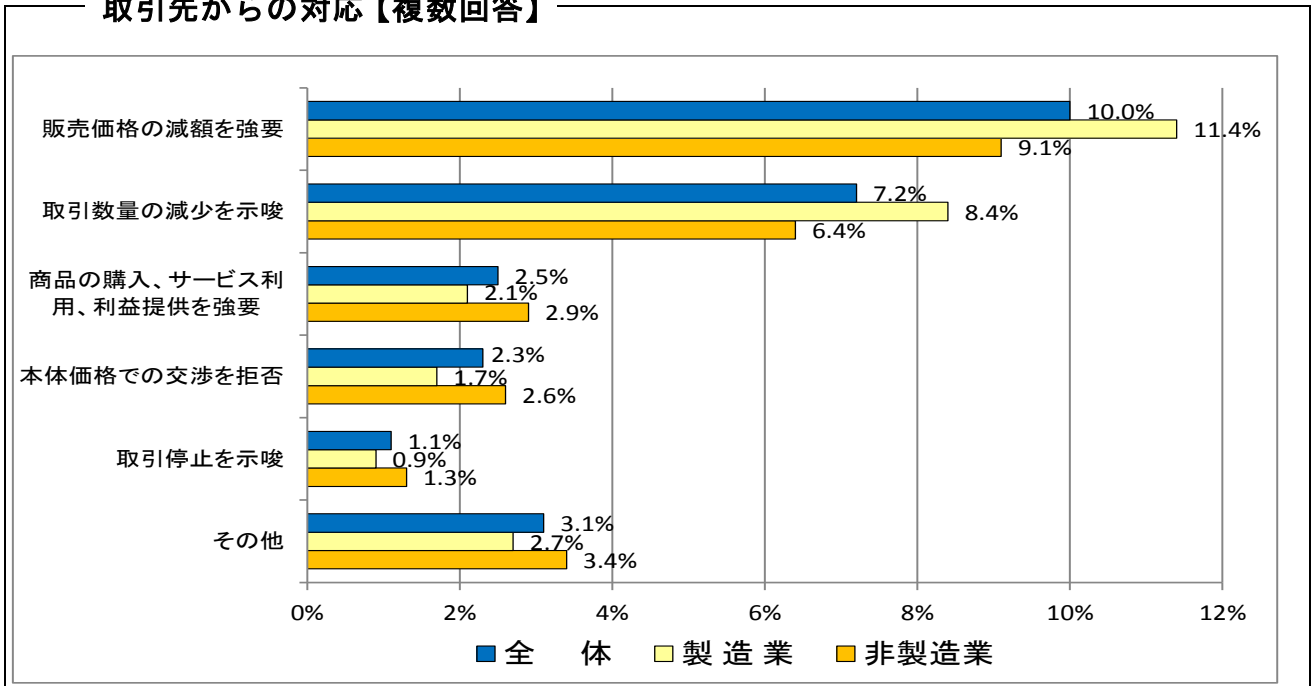
「全く転嫁できる見込みがない」と回答した企業 (業種別)



(3) 取引先からの対応【複数回答】（集計表P35参照）

取引先からの対応状況を聞いたところ、「販売価格の減額を強要」（10.0％）が最も多く、次いで「取引数量の減少を示唆」（7.2％）、「商品の購入、サービス利用、利益提供を強要」（2.5％）の順であった。また、「特になし」と回答があった企業は78.9％を占めた。

取引先からの対応【複数回答】



(4) 今後の対策【複数回答】（集計表P36参照）

今後の対策を聞いたところ、「経費削減の強化」（48.4％）が最も多く、次いで「販路開拓の強化」（30.1％）、「仕入れコストの削減」（29.7％）、「販売価格の見直し」（27.0％）の順であった。

今後の対策【複数回答】

