



2014年7月4日(金)

小栗キャップの News Letter

税理士法人オグリ 代表社員 小栗 悟

〒500-8847 岐阜県岐阜市金宝町 1-3 岐阜第一生命ビル 4F

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: info@otc-oguri.com <http://www.otc-oguri.com>

H26.6 経産省「消費税の転嫁状況」

「全て転嫁ができていない」7～8割

経産省「消費税の転嫁状況」の月次調査

消費税率の引上げに伴い、公正取引委員会や中小企業庁等では、様々な形で消費税の円滑な転嫁のための取り組みを行っています。その取り組みの一つとして、経済産業省では、4月より転嫁状況のモニタリング調査を実施しています。その直近の調査結果（5月書面調査）が6月20日に公表されました。平成26年5月時点での消費税の転嫁状況については、「全て転嫁できている」と答えた事業者は事業者間取引（BtoB）で80.0%、消費者向け取引（BtoC）で70.1%、「全く転嫁できていない」と答えた事業者は、事業者間取引で4.0%、消費者向け取引で4.8%という結果でした。

「消費税の理解が定着している」が6割

事業者間取引において転嫁ができた理由については、「以前より消費税への理解が定着しているため」という回答が67.0%、次いで「本体と消費税額を分けることにより交渉がしやすくなった」という回答が21.1%でした。一方、消費者向け取引において転嫁ができた理由については、「消費者において消費税率引上げの意義等に対する理解が浸透したため」という回答が64.4%、「本体価格と消費税を分けることにより値

上げへの反発が和らいだため」という回答が24.7%でした。現段階では、転嫁対策特措法の効果というよりは、取引先・消費者の転嫁への理解が進んでいることを理由としている事業者が多いようです。

「転嫁できていない」事業者の理由

この調査では消費税が転嫁できていない事業者にもその理由を聞いています。まず、事業者間取引については、「競争が激しく価格引上げによって他社に取引が奪われる恐れがある」が49.9%、「取引先の業界の景気が悪く値上げを受け入れる余裕がなかった」が25.2%、「取引先との力関係で立場が弱かったため」が20.1%という回答結果でした。消費者向け取引については、「景気が回復しておらず消費者の財布のひもが固い」という回答が50.1%、「競争が激しく価格の引上げによって他社商品に乗り換えられてしまう恐れがあるため」という回答が43.4%でした。顧客の「価格の反応」を考慮した経営判断ですが、1年半の間に2度の税率アップがあることを考えると、今後も転嫁状況を注意深く見守る必要があります。



前回の消費税率アップ時、H9 中小企業庁の調査でも75%が転嫁できているという結果でした。