

2015 年 4 月 30 日

プレスリリース

全商連附属・中小商工業研究所 2015 年上期「営業動向調査」

[15 年上期営業動向調査のポイント]

8%増税で経営難に拍車がかかる。アベノミクスの下で小規模事業者ほど売上・利益が減少。消費税 10%増税は中止すべきである。

多くの中小業者が消費税 8 %増税後、初の決算期を迎える中で本調査は実施された。赤字でも消費税の納税額が増えたなど、経営上困っていることとして消費税問題と回答した割合が全業種において高まり、42.7%となった。4割を超えたのは初めてである。経営難の実態は小規模事業者ほど色濃く出ている。特に従業者が 5 人以下の小企業は深刻な事態だ。その要因は、アベノミクス・消費税増税による売上不振と利益の減少（①原材料と消費税の転嫁ができていない、②単価・マージンの下落：競争でコスト削減圧力が働いている）と考えられる。小規模企業振興基本法が昨年 4 月に施行されているが、同法の精神にそった振興計画の策定とその具体化が国・地方で急務となっている。消費税 10%増税は中止されなければならない。

経営判断DI (前回 ▲52.5→) ▲48.1

マイナスが 4.4 縮小したが、「悪い」「やや悪い」という認識を 59.9%と約 6 割の中小業者が示している。

売上DI (前回 ▲42.4→) ▲35.7 **利益DI** (前回 ▲51.0→) ▲47.0

いずれもの D I マイナスが縮小しているものの、業種別の違いに注視する必要がある。

「建設（建築設計含む）」「金属製品・機械器具製造業」では売上 D I のマイナスが縮小するも、利益 D I のマイナスは拡大。「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」「流通・商業」は売上 D I ・利益 D I とも上向きであるが、利益減の割合は全体よりも高い。「宿泊・飲食業」の落ち込みが目立つ。

原材料・商品の仕入れ値 DI (前回 72.5→) 66.6

アベノミクス・異次元金融緩和（2013 年 4 月導入）以降の傾向を見ると、円安の影響で D I は引き続き高い水準を推移している。

単価・マージンDI (前回 ▲16.9→) ▲20.3

マイナスが 3.4 拡大。「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」「宿泊・飲食業」で特にマイナスが拡大している。

経営上困っていること（消費税問題 業種別推移）

消費税問題 42.7%、消費税問題が4割を超えるのは初めてである。「宿泊・飲食業」59.0%、「建設業（建築設計含む）」は50.0%。

消費税転嫁の割合

- ① 最近の取引の消費税の転嫁状況：「完全転嫁できない」45.2%
- ② 消費税率が10%になった場合の転嫁見通し：「完全転嫁できない」59.5%
- ③ 消費税率が10%になった場合の経営見通し：「売上が減る」48.1%（「売上が大幅に減る13.8%」を含む）。「利益が減る」34.8%。「廃業を考えざるを得ない」7.6%に上る。
- ④ 直近の事業年度の売上高が低いほど、転嫁できていない割合が高い。

小企業者 抽出調査結果の概要

従業者数が5人以下（小企業者）と6人以上を分けて抽出し、経営判断など複数の項目について比較分析を行った。小企業者ほど経営は深刻な状況だ。その要因は、アベノミクス・消費税増税による売上不振と利益の減少（①原材料と消費税の転嫁ができていない、②単価・マージンの下落）と考えられる。

ひとこと欄

8%増税により、売上減少や赤字経営でも納税額が増えた実態、転嫁できない問題、10%の中止を求める声、安倍政権の経済政策への批判が述べられている。

〈調査時期〉2015年2月18日～3月18日

〈有効回答〉638人（調査対象モニター人数：47都道府県1,430人、有効回答率約44.6%）

〈回収方法〉郵送記入

〈業種構成（新6業種分類）〉

建設業（建築設計含む）24.8%、食料・繊維・木製品・印刷関連製造業9.8%、
金属・機械器具製造業13.4%、流通・商業21.1%、宿泊・飲食業9.8%、
サービス業21.1%

〈事業形態〉個人64.9%、法人35.1%

〈事業規模（事業主本人を含む全従業者数）〉

1人14.9%、2～3人45.0%、4～5人19.1%、6～9人13.6%、10人以上7.4%

※文中、「前々回調査」とは2014年上期（3月）調査。「前回調査」とは2014年下期（9月）調査。▲はマイナス。

《問い合わせ先》 〒171-8575 東京都豊島区目白2-36-13
全商連会館内
全国商工団体連合会付属・中小商工業研究所
担当：宮津
Tel 03(3987)4391／Fax 03(3988)0820
Mail seisaku@zenshoren.or.jp

各指標の動向

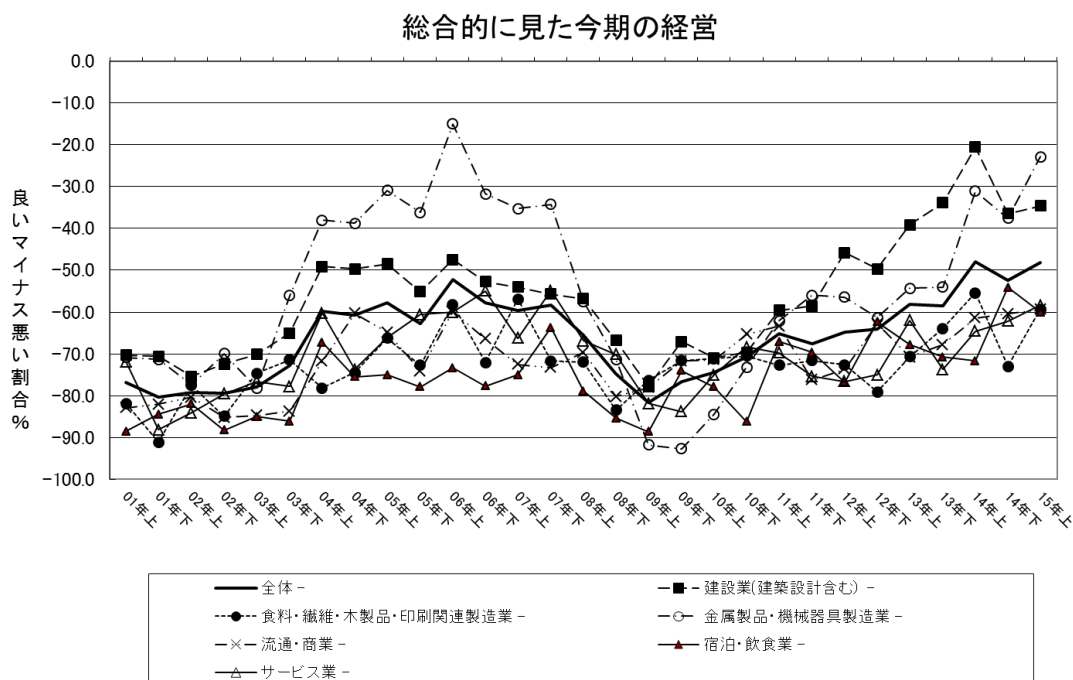
1. 経営判断動向

2015 年上期の経営判断D I（総合的に見た今期の経営が「良い」「やや良い」割合－「悪い」「やや悪い」割合）は、「全体」で（前回調査▲52.5→）▲48.1 とマイナスが 4.4 縮小したが、59.9%と約 6 割の中小業者が「悪い」「やや悪い」という認識を示している。

「全体」のD I のマイナスが縮小した主な要因は、「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」（D I：前回調査▲73.0→15 年上期▲59.3＝マイナスは 13.7 縮小）と「金属製品・機械器具製造業」（D I：前回調査▲37.6→15 年上期▲22.9＝マイナスは 14.7 縮小）の製造関連 2 業種にある。ただし「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」の「悪い」「やや悪い」の回答は 67.8%と「全体」の 59.9%よりも、高い割合を示している。「金属製品・機械器具製造業」の「悪い」「やや悪い」の回答割合は 44.6%であったが、次項に見る通り、売上D I のマイナスが減少しているのに利益D I のマイナスが拡大しているという結果が出た。足元の厳しさは依然として続いている。

「建設（建築設計含む）」は▲34.6（「良い」「やや良い」17%－「悪い」「やや悪い」51.6%）、「流通・商業」は▲59.4（「良い」「やや良い」8.6%－「悪い」「やや悪い」68.0%）、「サービス業」は▲58.4（「良い」「やや良い」8.3%－「悪い」「やや悪い」66.7%）であった。「宿泊・飲食業」のD I は（前回調査▲54.1→）15 年上期▲60.0 とマイナスが 5.9 拡大した。

経営判断D I を地域別に見た場合、「全体」▲48.1 よりもマイナスが低かったのは、「北海道・東北」▲46.7「関東」▲44.0、「中部」▲35.5 であり、高かったのは「近畿」▲56.7、「中国・四国」▲53.2、「九州・沖縄」▲50.6 であった。中部より南の地域で景況感の悪さが伺える。



2. 売上・利益動向

「全体」の売上D I（昨年同期比で売上が「増えている」割合－「減っている」割合）は、（前回調

査▲42.4→) ▲35.7、利益D I (昨年同期比で利益が「増えている」割合－「減っている」割合)は、(前回調査▲51.0→) ▲47.0である。いずれもマイナスが縮小しているものの、業種ごとの特徴に違いが大きく、決して楽観視できる状況ではない。

売上D I・利益D Iともに「全体」のD Iよりもマイナスが小さかったのは「建設業(建築設計含む)」「金属製品・機械器具製造業」の2業種である。ただし、「建設業(建築設計含む)」は売上D I(前回調査▲27.6→) ▲17.3とマイナスが10.3減少したのに対して、利益D I(前回調査▲35.8→) ▲36.8とマイナスが1拡大している。同様に「金属製品・機械器具製造業」も売上D I(前回調査▲19.8→) ▲14.2とマイナスが5.6減少したのに対して、利益D I(前回調査▲26.6→) ▲27.7とマイナスが1.1拡大している。これらの要因をひとこと欄から推察すると、消費税増税による仕入れ経費の増大や「急激な円安による原材料の高騰が止まらない。値上がり分を商品に転嫁できない。急激過ぎて交渉にも限度があり適正価格ではない」(その他の製造)など、異次元金融緩和による輸入原材料の高騰が利益の減少につながっている。

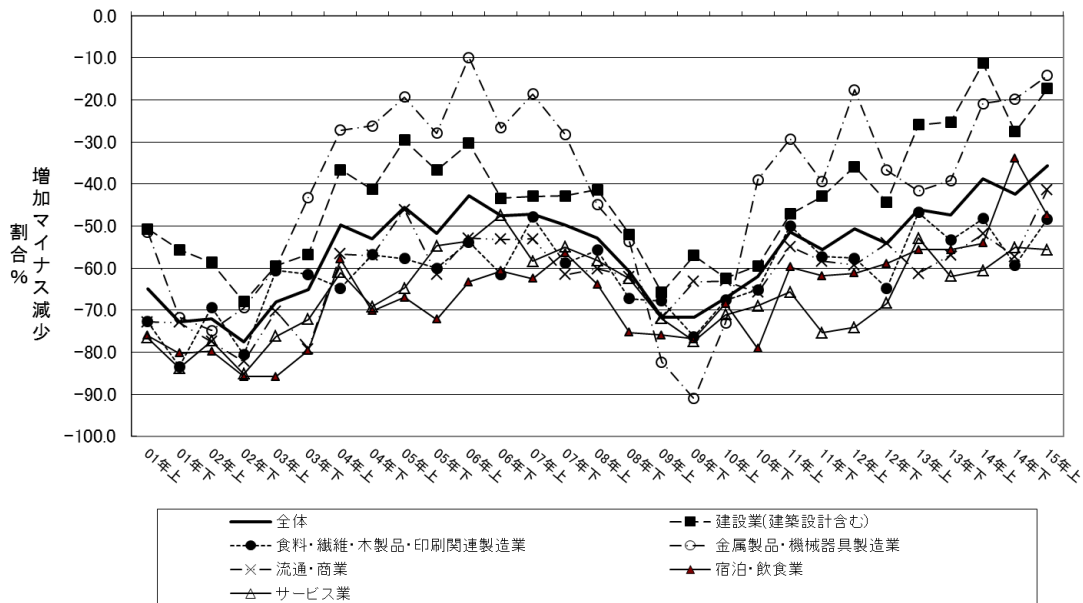
＊ひとこと欄No.21、26、28、47、54、55、56、85。

「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」は売上D I(前回調査▲59.3→) ▲48.3、利益D I(前回調査▲64.1→) ▲60.6[「増えている」6.6%－「減っている」67.2%]、「流通・商業」は売上D I(前回調査▲57.3→) ▲41.4、利益D I(前回調査▲61.8→) ▲50.0[「増えている」10.4%－「減っている」60.4%]と両業種とも上向きの傾向を見せている。ただし、経営状態を判断する上で最も重要な利益の回答割合(パーセンテージ)を見た場合、両業種とも「減っている」割合は「全体」の割合(利益が「減っている」59.6%)よりも大きくなっていることに注視する必要がある。ひとこと欄には実態がよくあらわれている。

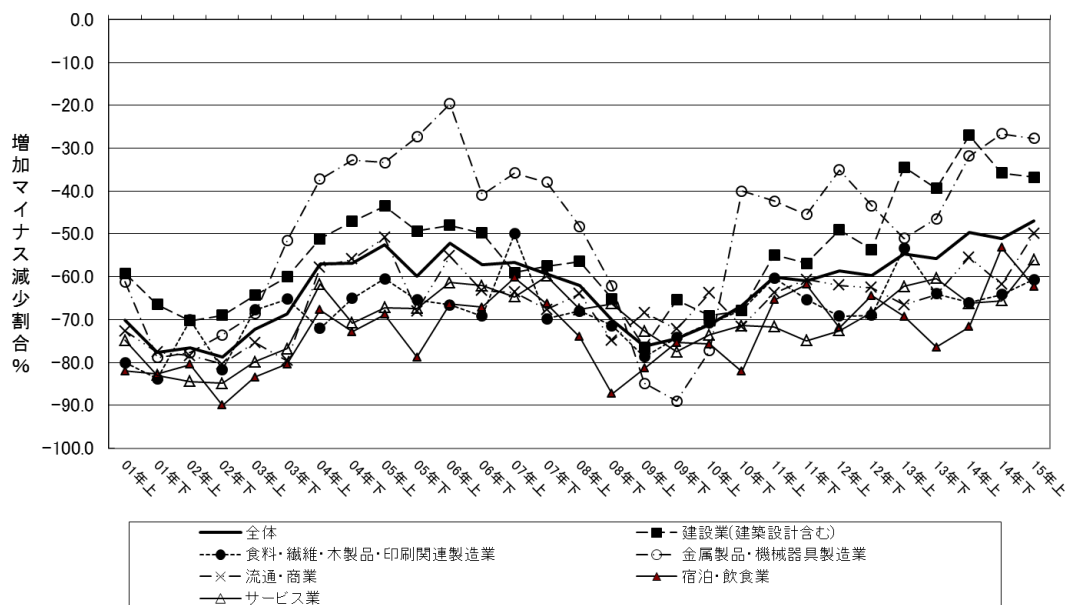
＊ひとこと欄No.4、13、25、31、57、58、59、63、64、66、76、84。

「サービス業」は売上D I(前回調査▲55.1→) ▲55.6、利益D I(前回調査▲65.1→) ▲56.1であった。「宿泊・飲食業」は売上D I(前回調査▲33.9→) ▲47.5、利益D I(前回調査▲53.2→) ▲62.3と落ち込みが目立っている。

売上DIの動向



利益DIの動向



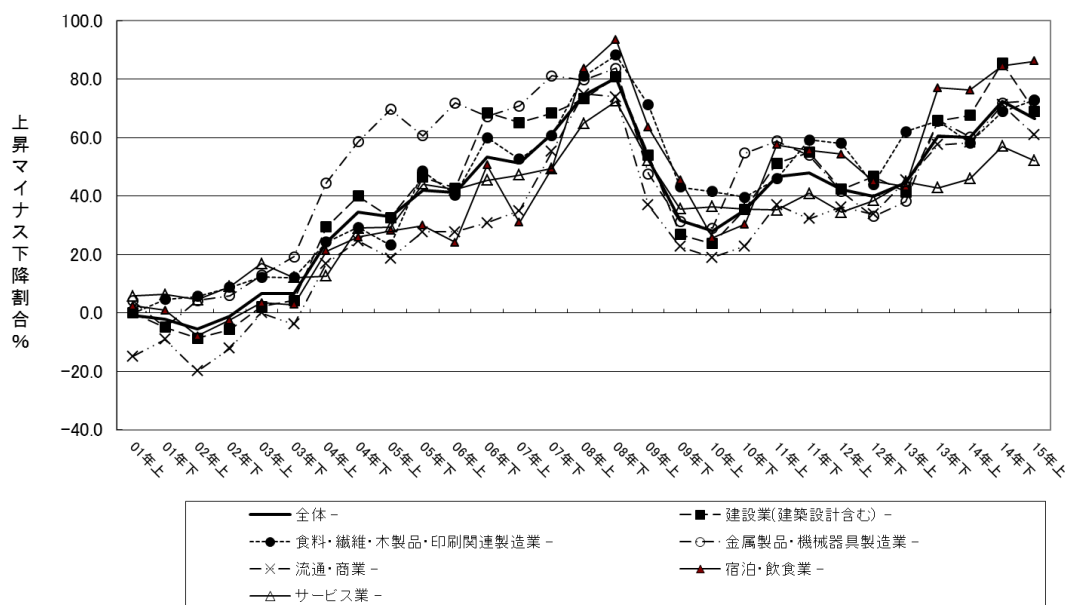
3. 原材料・商品の仕入れ値動向

15年上期では原材料・商品の仕入れ値DI（原材料・商品の仕入れ値が「上がった」割合－「下がった」割合）は（前回調査 72.5→）66.6であった。著しい上昇を見せた前回調査から 5.9 減少はしたが、円安の要因となったアベノミクス・異次元金融緩和（2013年4月導入）以降のDI動向を振り返ると、「13年下期 60.6」「14年上期 60.1」「14年下期 72.5」「15年上期 66.6」と引き続く高い水準を推移していることが分かる。消費税8%増税も仕入れ高に影響を及ぼしている。

ひとこと欄からは「急激な円安による原材料の高騰が止まらない。値上がり分を商品に転嫁できない」（その他製造）、「アベノミクスで経営にプラスになったことはなく、原材料高騰でますます厳しい状況になっている」（医療・福祉）、「原材料単価の高騰が目にする。商売を継続する意欲を失いかねない」（洗濯・理容・美容・浴場業）、「輸入生糸の高騰により、絹布の価格が2割近く上がり、商品に転嫁できず困っている」（その他製造）、「円安で金粉代金が1グラム6000円位だったのが8000円となり大変だ。円安が人為的に行われ、輸入品が高くて仕入れ（材料費）が大変になっている」（その他製造）など深刻な事態が具体的に見られる。

*ひとこと欄No.21、25、26、28、29、32、38、43、54、55、56、57、66、73、76、82、83、85、91、99。

仕入値DIの動向

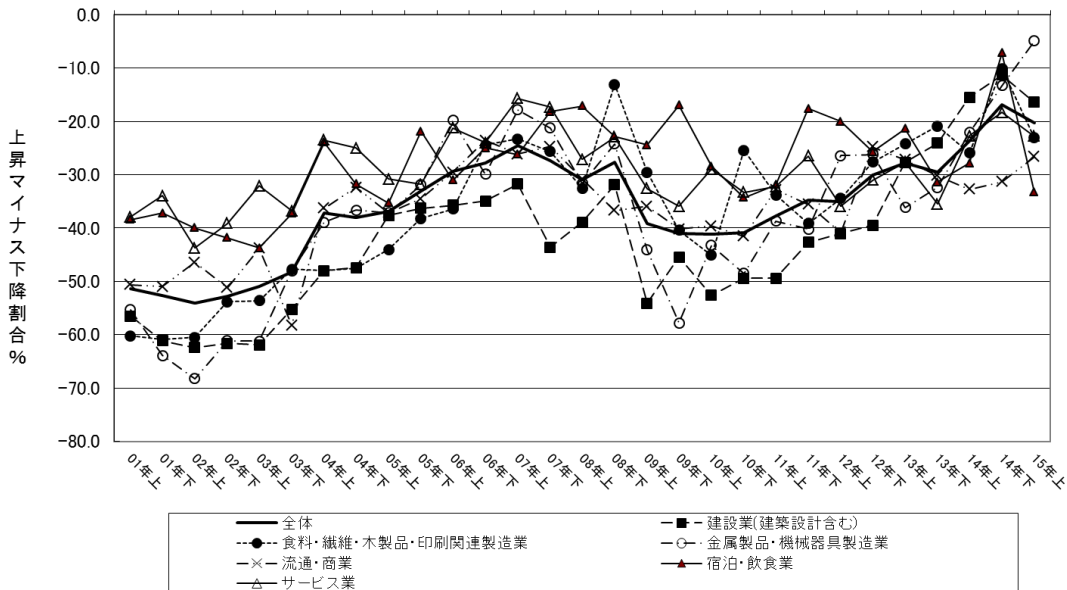


4. 単価・マージン動向

単価・マージンDI（単価・マージンが「上がった」割合－「下がった」割合）は、「全体」で（前回調査▲16.9→）▲20.3とマイナスが3.4拡大した。回答割合は「上がった」9.6%、「同じくらい」60.4%、「下がった」29.9%である。業種別には「建設業（建築設計含む）」（前回▲11.3→）▲16.4、「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」（前回▲10.1→）▲23.1、「金属製品・機械器具製造業」（前回▲13.3→）▲4.9、「流通・商業」（前回▲31.3→）▲26.6、「宿泊・飲食業」（前回▲7.2→）▲33.3、「サービス業」（前回▲18.3→）▲22.8である。

最終消費者と相対して商いを行う「宿泊・飲食業」における単価・マージンDIの際立った落ち込みは、次項以降詳細に見る通り、消費税の価格転嫁が極端に低い問題と無関係ではない。

単価・マージンDIの動向



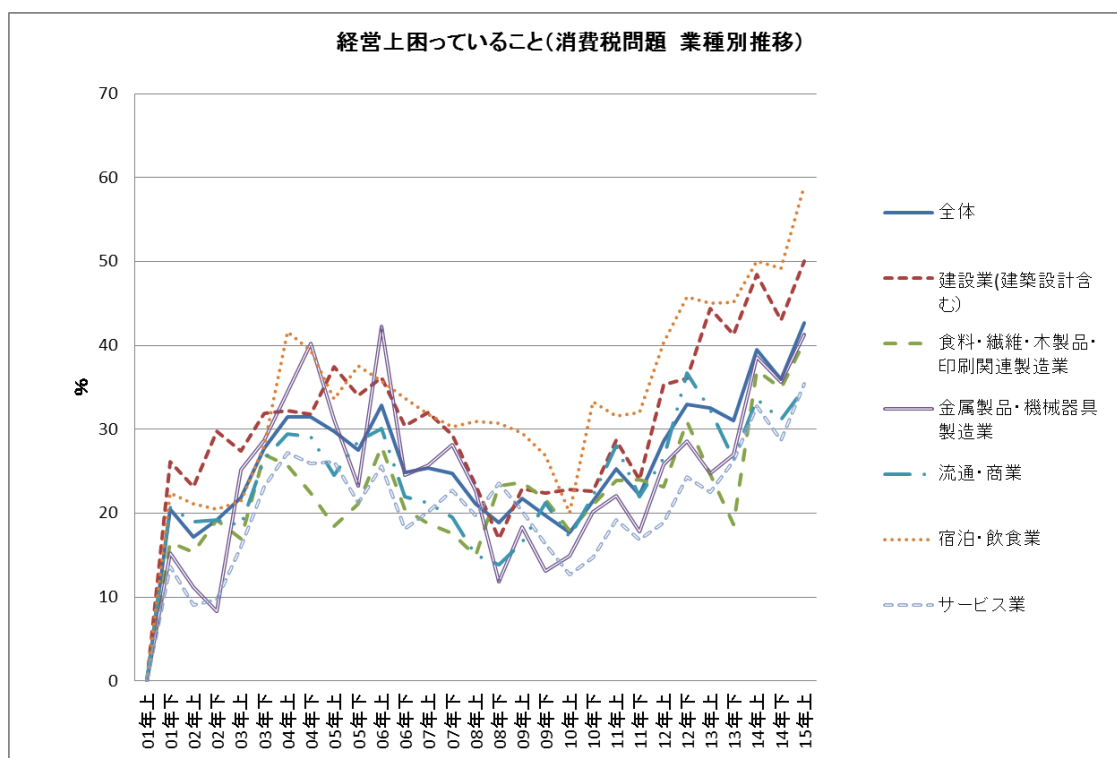
5. 「経営上困っていること」(消費税問題 業種別の推移)と、消費税の転嫁状況

次頁の折れ線グラフは、「経営上困っていること」(18 選択肢)の内、「消費税問題」の回答割合の業種別推移である。15 年上期の調査実施時期は、消費税 8%増税後の個人事業者と 3 月決算法人の初の決算期と重なった。「全体」で 42. 7%と初めて 4 割を超えたことは注目すべきである。

ひとこと欄には、「2014 年は売上が 1 割程減ったが、消費税は 2 割程度増えた。10%はなんとかしてもやめてもらいたい」(金属製品)、「(消費税が) 8%になり、決算では過去最高の年税額となった。利益や売上は上がっていないのに消費税の納税額だけが上がる」(その他の製造)、「赤字決算でも消費税を払わされる。経営は苦しく廃業を考えている」(食料品製造)など、売上の減少や赤字経営でも消費税の納税額が増えている切実な声が多数みられた。今期の消費税決算で複数税率 (5%と 8%の計算)に伴う実務の煩雑さを問題視する声もあった。

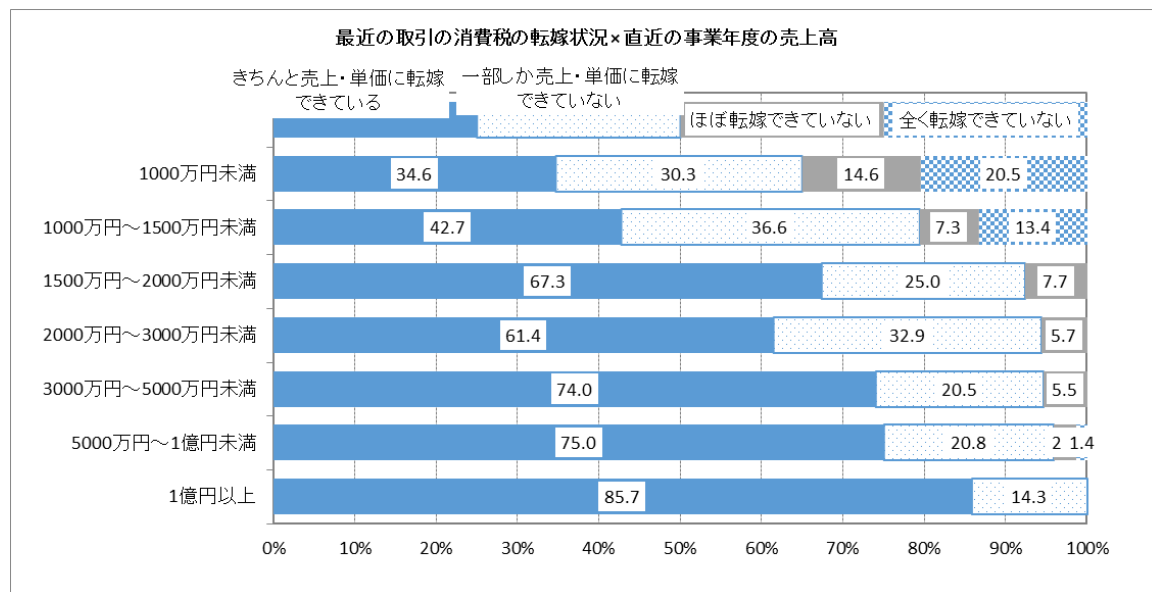
*ひとこと欄No.1、3、7、13、17、18、31、36、40、50、53、65、70、86。

回答割合が特に高かったのは「宿泊・飲食業」59. 0%、「建設業 (建築設計含む)」50. 0%である。「金属製品・機械器具製造業」41. 3%、「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」40. 4%、「サービス」35. 4%、「流通・商業」34. 9%と続いた。全業種で消費税問題が経営上の困難となっている傾向が年々高まっている。

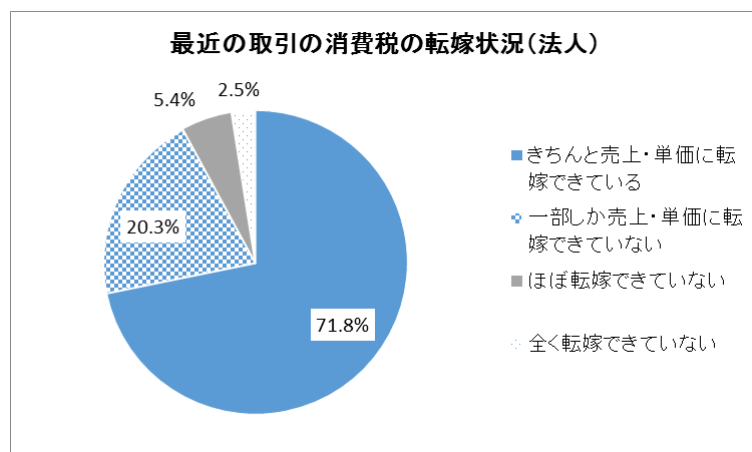
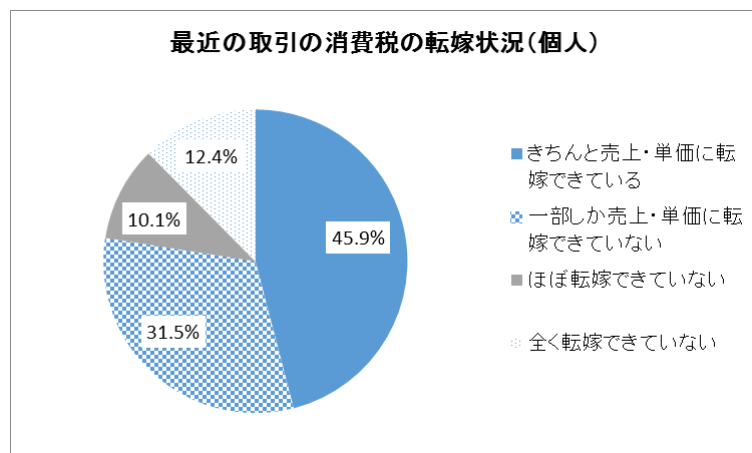


次に、最近の取引の消費税の転嫁状況を見る。消費税を「全体」では「完全に転嫁できていない」（「一部しか売上・単価に転嫁できない」「ほぼ転嫁できていない」「全く転嫁できていない」の合計）と回答した事業者は全体の 45.2%に及ぶ。

次頁の棒グラフは売上階級別の転嫁状況である。一般的に課税売上高 1000 万円未満の免税事業者についても、仕入価格で負担した消費税を販売価格に転嫁することが予定されている。15 年上期調査では、直近の事業年度の売上高が 1000 万円未満の免税事業者クラスでは、65.4%が消費税を完全転嫁できていない。また、直近の事業年度の売上高が 1000 万円以上の課税事業者クラスでも、売上高が低いほど「完全に転嫁できていない」割合が高い傾向にある。売上高「1000 万円～1500 万円未満」では 57.3%、「1500 万円～2000 万円未満」では 32.7%、「2000 万円～3000 万円未満」では 38.6%、「3000 万円～5000 万円未満」では 26.0%が完全に転嫁できていない。



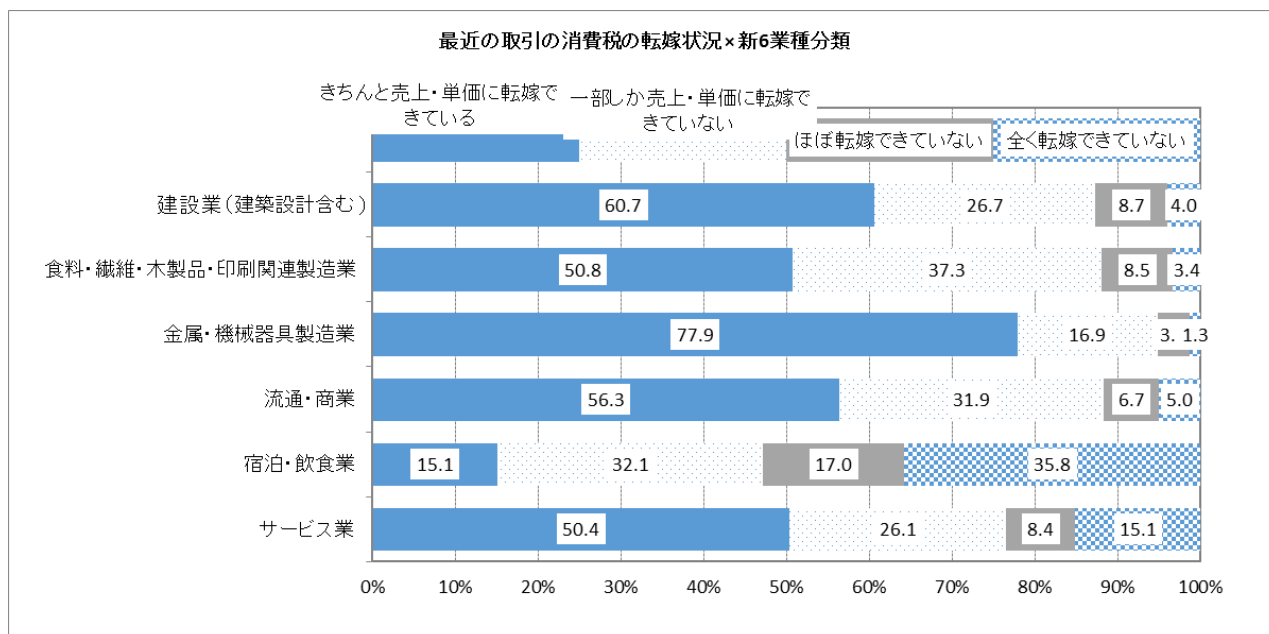
事業形態別に最近の取引の消費税の転嫁状況を見る。「法人」は「きちんと売上・単価に転嫁できている」は71.8%で、「完全に転嫁できていない」割合は28.2%であった。「個人」では「きちんと売上・単価に転嫁できている」は5割を切った。「全く転嫁できていない」割合は12.4%と、「ほぼ転嫁できていない」の10.1%を上回った。



消費税を「完全に転嫁できない」割合を業種別に見ていくと、「建設業（建築設計含む）」39.4%、「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」49.2%、「金属製品・機械器具製造業」22.1%、「流通・商業」43.6%、「宿泊・飲食業」84.9%、「サービス業」49.6%だった。

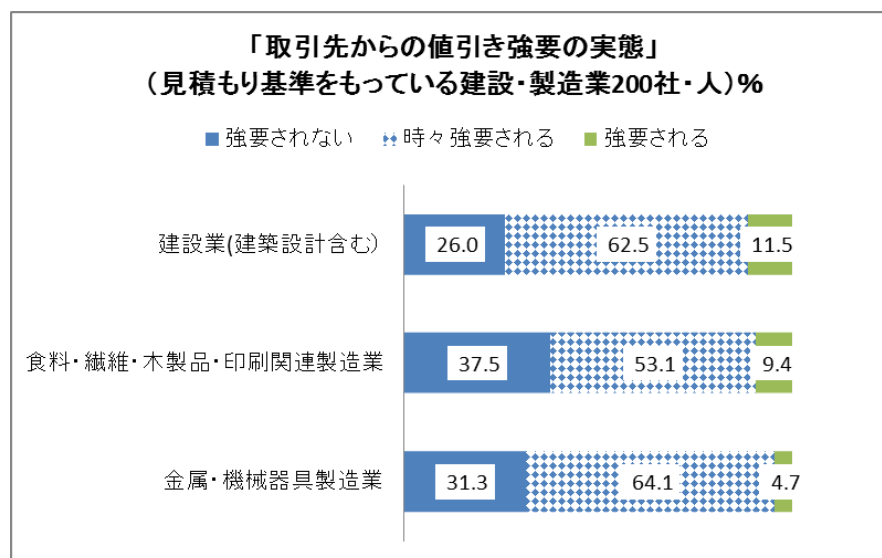
「きちんと売上・単価に転嫁できている」宿泊・飲食業は15.1%でしかないのは深刻だ。ひとこと欄には、消費税に苦しむ実態が示されている。

＊ひとこと欄No.5、6、24、70、71、72、89。



上記の棒グラフの通り、「建設業（建築設計含む）」「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」「金属・機械器具製造業」の消費税を「きちんと売上・単価に転嫁できている」割合は、それぞれ60.7%、50.8%、77.9%であるが、これらについては消費税をめぐる取引の実態を詳細に見る必要がある。次頁の棒グラフは、事業所として見積もり基準を持っている製造業・建設業（200社・人）のうち、「取引先から値引き強要はありますか？」の回答割合を業種別に示している。

「時々強要される」「強要される」の回答割合は、「建設業（建築設計含む）」で62.5%、11.5%、「食料・繊維・木製品・印刷関連製造業」で53.1%、9.4%、「金属製品・機械器具製造業」で64.1%、4.7%に及ぶ。そもそも6割超～7割超の取引において値引き強要が存在すること自体問題（ひとこと欄No.44、48、49）であり、公正取引ルールの確立が求められるところであるが、この中には、形式上、消費税を転嫁はしていても、実際には消費税を考慮した本体価格の値引きを強要されている取引がある。具体例は、ひとこと欄No.22、27、68、69、77、96である。消費税は不公正取引を助長する一要因となっている。

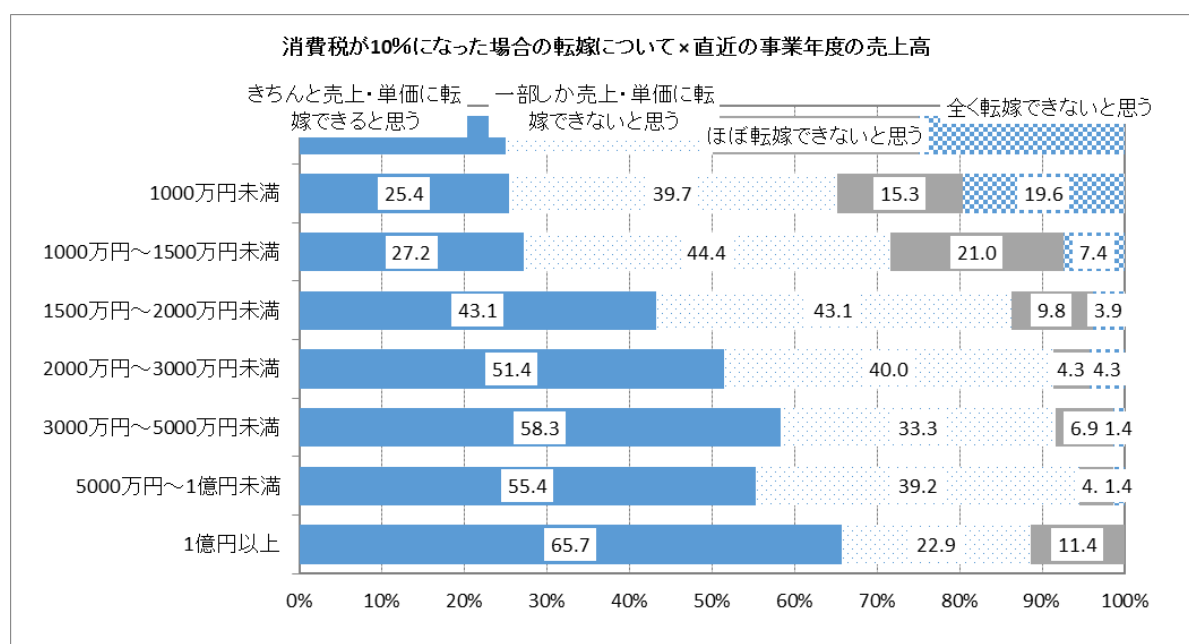


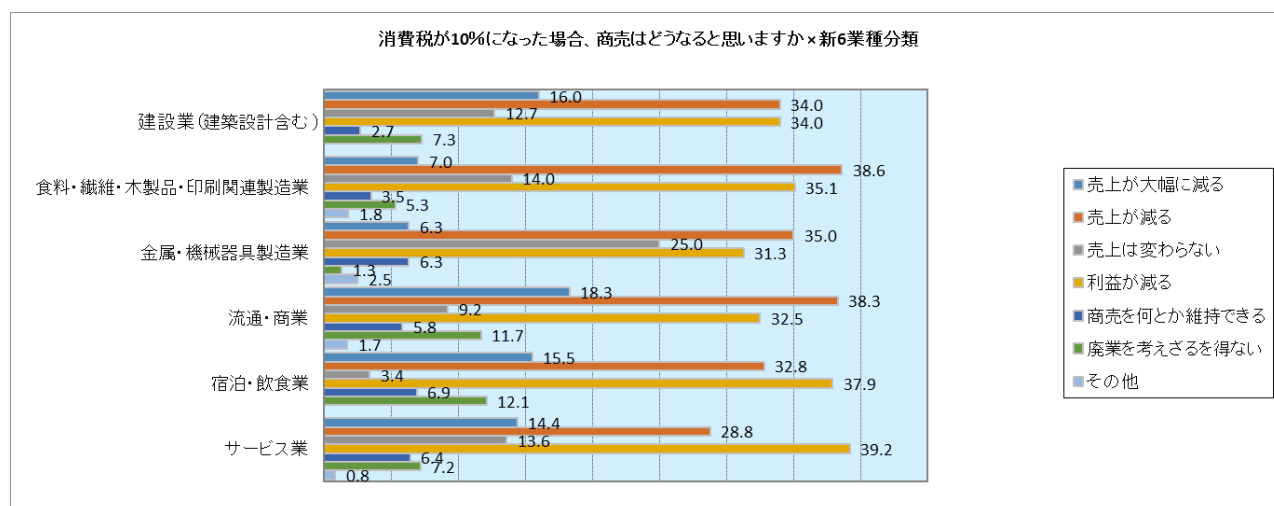
安倍政権は今国会で景気の後退によって消費税の増税を停止できる旨を定めた「景気条項」を削除する税制改正を行い、2017年4月の税率10%実施を明確にした。しかしながら、15年上期で、消費税が10%になった場合、全ての売上階級で、8%時よりも完全に転嫁ができなくなると予測した割合が増えている。「完全転嫁できない」と予測した割合は59.5%に上る。

また税率が10%になった場合の商売の影響については、「売上が減る」48.1%（「売上が大幅に減る13.8%」を含む）、「利益が減る」34.8%に上り、「廃業を考えざるを得ない」は7.6%だった。

業種別にみると、いずれの業種でも「売上が減る」「利益が減る」が高い回答割合を示している。

「廃業を考えざるを得ない」は「流通・商業」で11.7%、「宿泊・飲食業」で12.1%と2桁の割合となった。





小企業者 抽出調査結果の概要

〔抽出調査の目的〕

2014 年 6 月、小規模企業振興基本法が成立した。同法では「おおむね常時使用する従業員の数が 5 人以下の事業者」を「小企業者」と定義をし、「小規模企業の振興は、小企業者が多数を占める我が国の小規模企業について、事業の継続的な発展が図られることを旨として行わなければならない」として、国・地方公共団体において振興施策の策定・実施を求めている。

従業員数 5 人以下の中小商工業の政策研究に役立てるために、営業動向調査において小企業者の経営状況等を把握する抽出調査を実施することとした。

〔小企業者の抽出・分析方法〕

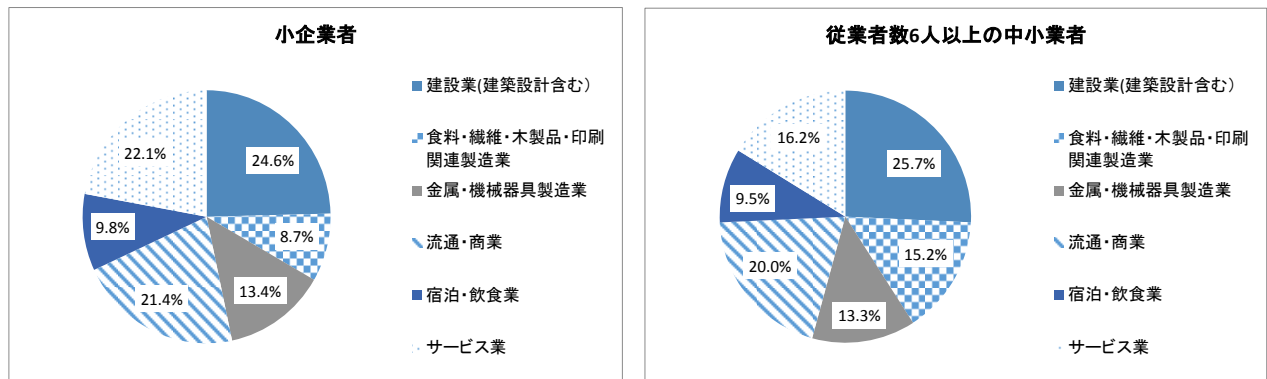
15 年上期の調査の有効回答のうち、〔従業員数〕について〔①事業主を除いた従事する家族〕と〔②家族以外の従業員数〕の合計が、〔5 人以下〕と〔6 人以上〕に分けて抽出する。〔5 人以下〕については、従業員数が「0 人（事業主本人のみ）」「1～2 人」「3～5 人」の 3 つに細分化した。その上で、複数項目について比較分析を行う。

本抽出調査において、〔事業主を除いた従事する家族〕と〔家族以外の従業員数〕の合計が、5 人以下を「小企業者」とし、6 人以上を「従業員数 6 人以上の中小業者」と表記する。

〔調査結果の概要〕

- ① 割合 「小企業者」 83. 3% 「従業員数 6 人以上の中小業者」 16. 7%
- ② 事業形態 「小企業者」 個人 72. 7%、法人 27. 3%
「従業員数 6 人以上の中小業者」 個人 25. 5%、法人 74. 5%

③ 業種構成



〔項目ごとの特徴〕

① 経営判断・売上・利益

「小企業者」と「従業員数6人以上の中小業者」で大きく異なることが分かる。いずれのD I 値も従業員数が少ないほど、厳しい判断を示している。その要因は、後述する「原材料・商品の仕入れ値高」や「消費税が転嫁できない」「単価・マージンの下落」が、売上・利益の減少につながっていると考える。アベノミクス・消費税8%増税が「小企業者」の経営を深刻にしている。

経営判断では、従業員数「0人（事業主本人のみ）」では7割以上が「悪い」と答えた。D I では「6人以上」とのマイナス差が44.3もの開きがある。

売上・利益D I ともに、従業員数が「3～5人」「6人以上」は「全体」よりもマイナスが小さく、「0人（事業主本人のみ）」は売上D I ▲46.8、利益D I ▲56.5、「1～2人」は売上D I ▲45.5、利益D I ▲56.6と「全体」よりもマイナスが大きい結果となった。

総合的に見た今期の経営(回答割合%、DI値)					
		良い	普通	悪い	DI値
小企業者	全体	11.8	28.3	59.9	▲48.1
	0人	5.6	23.3	71.1	▲65.5
	1～2人	7.9	25.9	66.2	▲58.3
	3～5人	14.4	34.2	51.4	▲37.0
	6人以上	24	30.8	45.2	▲21.2
売上(回答割合%、DI値)					
		増えた	同じくらい	減った	DI値
小企業者	全体	18.1	28.1	53.8	▲35.7
	0人	14.1	25	60.9	▲46.8
	1～2人	13.7	27.1	59.2	▲45.5
	3～5人	21.6	31.8	46.6	▲25.0
	6人以上	28.3	28.3	43.4	▲15.1
利益(回答割合%、DI値)					
		増えた	同じくらい	減った	DI値
小企業者	全体	12.6	27.8	59.6	▲47.0
	0人	12	19.6	68.5	▲56.5
	1～2人	9.5	24.4	66.1	▲56.6
	3～5人	12.8	35.8	51.4	▲38.6
	6人以上	20.8	33	46.2	▲25.4

② 原材料・商品の仕入値

原材料・商品の仕入値のD Iは「小企業者」と「従業者数6人以上の中小業者」にさほど大きな違いは見られない。アベノミクス・異次元金融緩和（円安・物価高）による原材料・商品の仕入れ値高騰の悪影響は事業規模の大小にかかわらず及んでいる。

原材料・商品の仕入値(回答割合%、DI値)		上がった	同じくらい	下がった	DI値
	全体	69.7	27.1	3.1	66.6
小企業者	0人	68.2	30.7	1.1	67.1
	1～2人	71.2	27.2	1.6	69.6
	3～5人	68.4	27.9	3.7	64.7
	6人以上	69.3	22.8	7.9	61.4

③ 単価・マージン

「従業者数6人以上の中小業者」のD Iが唯一プラスだった。小企業者は「0人（事業主本人のみ）」▲31.4、「1～2人」▲24.2、「3～5人」▲23.4と、いずれも「全体」▲20.3を下回る状況であり、大きな差である。「小企業者」の単価・マージンの落ち込みは、原材料・商品の仕入れ値高と相まって、売上・利益の減少に結びついていると言えよう。

単価・マージン(回答割合%、DI値)		上がった	同じくらい	下がった	DI値
	全体	9.6	60.4	29.9	▲20.3
小企業者	0人	3.4	61.8	34.8	▲31.4
	1～2人	8	59.8	32.2	▲24.2
	3～5人	9.9	56.7	33.3	▲23.4
	6人以上	19	66	15	4

④ 資金繰りの状況

「窮屈」「見通しが立たない」との回答割合は従業者数が小さいほど高い割を示しているが、「従業者数6人以上の中小業者」の「窮屈」の回答割合36.3%は、「3～5人」の35.1%を若干上回った。「返済が滞っている」で回答割合が最も高いは従業者数「3～5人」の7.4%であった。

資金繰りの状況(回答割合%)		余裕が出来た	普通(まあまあ)	窮屈	見通しが立たない	返済が滞っている
	全体	3.8	42.9	40.9	8.2	4.3
小企業者	0人	2.2	35.6	47.8	10	4.4
	1～2人	3	41	43.5	9.2	3.3
	3～5人	3.4	46.6	35.1	7.4	7.4
	6人以上	7.8	49	36.3	4.9	2

⑤ 消費税の転嫁状況

最近の取引の消費税の転嫁状況については、従業者数が少ないほど「完全に転嫁できていない」割合が高い結果となっている。消費税8%増税による営業破壊の実態は小企業者ほど色濃く出ている。特に「全く転嫁できていない」の回答割合に違いが見られる。従業者数が「0人（事業主本人のみ）」は13.0%、「1～2人」は13.1%だったのに対し、「3～5人」は5.7%、「6人以上」ではゼロ%であった。

消費税が10%になった場合、「完全に転嫁できない」割合は現在の8%時よりも高くなっている。

最近の取引の消費税の転嫁状況(回答割合%)					
		きちんと売上・ 単価に転嫁で きている	一部しか売上・ 単価に転嫁で きていない	ほぼ転嫁で きていない	全く転嫁で きていない
	全体	54.8	27.9	8.3	9
小企業者	0人	46.8	28.6	11.7	13
	1～2人	47.3	30.8	8.8	13.1
	3～5人	58.2	28.4	7.8	5.7
	6人以上	75.5	19.6	4.9	—

消費税が10%になった場合の転嫁について(回答割合%)					
		きちんと売上・ 単価に転嫁で きくと思う	一部しか売上・ 単価に転嫁で きかないと思う	ほぼ転嫁で きないと思う	全く転嫁で きないと思う
	全体	40.5	38.7	11.9	8.9
小企業者	0人	34.6	37.2	14.1	14.1
	1～2人	33.6	43.2	11.2	12
	3～5人	43	35.2	15.5	6.3
	6人以上	59.2	33	6.8	1

アベノミクス・消費税増税は営業をつぶす～中小業者の切実な声・実態～【ひとこと欄より】

1. 売上が25%減り、消費税を払うのに大変だ。(男性・60代・職別工事業)
2. 5%から8%になり経営は息苦しい。10%対策はとれるのか不安だ。(男性・60代・職別工事業)
3. 赤字決算でも消費税を払わせられる。経営はますます苦しくなり、廃業を考えている。(男性・70超・食料品製造)
4. どんなに働いても、人件費を極力抑えなければやっていけない。ものすごく無理して消費税などを支払っている。利益が経費を差し引いてトントンにするための努力というより、限界を超えている。(男性・70超・家具・じゅう器小売)
5. 景気が落ちるのが分かりきっているのに、どうして上げようとするのか理解できない。(男性・50代・一般飲食店)
6. 消費税8%になってから明らかに客足が落ちている。10%絶対反対。(男性・60代・大衆酒場・スナック)
7. 周囲に消費税増税の影響で廃業せざるを得ない人達がいる。消費税の年額に驚いた。(男性・40代・専門サービス業)
8. 理容店だが、消費税が3%～5%になり、そして8%になって、月に一度来てくれたお客さんが40日になり、45日と来店する日が長くなっている。月に直すと固定客の何人もの目減りだ。10%なんて絶対反対だ。(男性・60代・洗濯・理容・美容・浴場業)
9. 増税で売上が減る。廃業を考えざるを得ない。(男性・60代・職別工事業)
10. 消費税増税後の買い控えは大変なものであった。また、駆け込み購入も全くと言っていい程なかった。街はシャッター通りになり、人が来ないのがつらい。(男性・60代・衣料品小売)
11. これ以上消費税を上げると小規模企業は営業困難になる。(男性・70超・不動産業)
12. 今でも売上減なのに、上がったら更に大変だ。生活も出来なくなる。すごく不安だ。税金滞納し

たら差し押さえ。先が見えない。(男性・60代・衣料品小売)

13. 5%→8%単純に1.6倍の税である。売上全体は変わらないが、増税3%分の所得が減少している。
(男性・60代・その他の小売)
14. 消費税が5%から8%に上がっただけで、売上が大幅に減った。10%になったら商売も生活もして行けなくなる。国民年金だけではとても生活できない。(男性・60代・その他の小売)
15. 消費が少しずつ落ちている。これが10%になったら、地方ほど売上が大幅に減り経営が大変なる。
(男性・30代・洗濯・理容・美容・浴場業)
16. 住宅の仕事(設計)がほとんどない。これ以上の消費税の増税は絶対反対だ。(男性・70超・建築設計)
17. 3月決算で、5月に支払う消費税がいつもの倍になる模様だ。支払をどうしたいのか困る一方だ。
(男性・40代・印刷・同関連業)
18. 滞納、分納に苦労しているのに10%はとんでもない。4月決算で納付出来るか不安だ。(男性・60代・土木工事業)
19. 転嫁しているとは言え、消耗品の値上げや仕入れ単価の値上げで利益に食い込む。(男性・60代・一般機械)
20. 4月の増税後、前年の売上を超える月がなくなった。アベノミクス不況が続いている。同業者の倒産、廃業が目立つ。売上は10カ月連続減だ。(男性・60代・衣料品小売)
21. 材料高騰は困る。インフレは価格を上げられない所は結局コスト高になるだけなので、悪い影響しかない。(男性・40代・総合建築業)
22. お客様へ出す「工事見積り」は、消費税額は必ず記入するが、結局「黙殺」が当たり前になって、代金請求から除去される。仕事不足が最も心配だ。以前は2月、3月は「春仕事」の引き合いや見積りがあったが、今春は一件の工事見積りも無い。同業者の仲間に不安な空気が広がっている。
(男性・70超・職別工事業)
23. 下請けとして材料を持たず手間請負でやってきた、金額を下げられ続けている。(男性・50代・設備工事業)
24. 消費税が上がると仕入れが上がり、その分をお客様に転嫁はできない。大企業ばかり儲かるやり方しかできない安倍政権は退陣してほしい。(男性・40代・一般飲食店)
25. 原材料の仕入れ値が上がっても、製品の価格に転嫁できず、結果利益が減少している。(男性・60代・印刷・同関連業)
26. 急激な円安による原材料の高騰が止まらない。値上がり分を商品に転嫁できない。急激過ぎて交渉にも限度があり、適正価格ではない。安倍政権の経済政策は最悪で全く日本経済の実態に合っていない。(男性・40代・その他の製造)
27. 8%への増税、ましてや10%への増税は経営、暮らしに対して大打撃になる。廃業も考えざるを得ない。元請会社からの値引きの圧力、消費税分の単価の引き下げなどが増えてくる。(男性・50代・職別工事業)
28. デフレ状態から円安になり、全ての物が値上げを行っているが、工事業者はそれができずに困っている。(男性・70超・設備工事業)
29. 原料が高騰して来ている。価格に転嫁できない。(男性・40代・印刷・同関連業)
30. 単価が安すぎる。もっと大企業に適正な価格を支払うようにしてほしい。(男性・40代・運輸業)

31. 消費税アップで売上は下がり、納税額は増えるので利益が出ない。(男性・50代・コンビニ)
32. アベノミクスで暮らし、経営にプラスになったことはなく、原材料高騰によって、ますます厳しい状況になっている。(男性・60代・医療・福祉)
33. サービス業小企業は皆苦しんでいる。規制緩和になり商売は狂ってしまった。安倍政権は、大企業の景気が良くなれば日本全体の景気が良くなると話しているが、未だに景気が悪い。消費税10%は中止だ。(女性・60代・情報通信)
34. アベノミクスという経済政策は国民生活と日本経済を崩壊することになると思う。(男性・50代・その他の小売)
35. 消費税の転嫁に消極的になり、利益の減少につながっている。同業者・関連業者の廃業で仕事のつながりが少なくなっている。(男性・70超・一般機械)
36. 決算前は消費税がいくらになるかと心配だった。一遍には支払えない額(38万円)なので、分割にしようと思う。毎月の公共料金の支払いは我々の様な小さな商店には負担だ(特に電気料金)。(男性・70超・飲食料品小売)
37. 学生相手の商売で、細かい1円単位がもらいにくく、どうしても価格に一律に8%をかけることができない。会社の社会保険料負担が大き過ぎる。(男性・40代・専門サービス業)
38. 現状以上の税負担はあり得ない。原材料単価の高騰が目にも余る。商売を継続する意欲を失いかねない。(男性・70超・洗濯・理容・美容・浴場業)
39. アベノミクスの恩恵が私のような超零細企業には全く及んでこない。(男性・70超・印刷・同関連業)
40. 確定申告をする中で、売上は昨年と変わらず所得税は赤字、消費税が1.5倍、計算間違いしているのではと思ってしまう。消費税計算の煩雑に加え消費税8%の痛みを改めて感じた。(男性・70超・総合建築業)
41. 消費税はほとんど転嫁できないので上がると困る。値上げすればお客様の来店回数が減ってしまう。(女性・60代・洗濯・理容・美容・浴場業)
42. 売上が上がっても暮らしが良くなって来る感じは全くない。(男性・50代・設備工事業)
43. アナログの資材がどんどんなくなり、値上がりしているが、ダンピング傾向の価格が横行する中で値上げはできない状況だ。(男性・60代・印刷・同関連業)
44. 部品加工の値引き強要も限界域に達している感があり、対応をする、しないの前に取引停止にせざるを得ないのではないかと。売り手も買い手も気分良く取引が出来る気運が戻らなければ、一向に景気は良くならない。大企業だけが元気でも仕方がない。(男性・50代・一般機械)
45. 消費税の増税は、予想以上の売上ダウンになった。お客様の節約している姿が理解できる。客単価は下がるし、来店しなくなるお客様が増えている。円安、物価高は、本当に庶民の生活を圧迫している。(男性・60代・衣料品小売)
46. 現状8%の消費税が10%になったら、仕入れなどが非常に痛い。お客様からは消費税がもらえないためだ。(女性・60代・大衆酒場・スナック)
47. 経費が単価に反映しづらい。この分利益がギリ貧となり厳しい。消費税が10%になったら納税が厳しくなる。いずれは廃業も考えざるを得ない。(男性・50代・土木工事業)
48. 大きなハウスメーカーから仕事をもらっているが、道具代が出ないくらい値引きされている。(男性・40代・職別工事業)

49. お客からの値引きがすごい。今後の付き合いの事もあるので、なかなか断れない。今年の消費税の申告は金額が昨年の 1.5 倍になってしまった。8%でもものすごく大変だ。10%ではとんでもない。(男性・60 代・総合建築業)
50. 所得税はゼロでも消費税は 28 万円。確定申告の結果だ。私たちにとっては 1 カ月分の生活費に相当する。こんな不公平税は税に値しない。(男・60 代・金属製品)
51. 減少気味のお客様が、ますます減りそうで不安だ。(女性・70 超・その他の小売)
52. 売上が 2013 年比で 8.9%増に対して、消費税は 16.7%と約 2 倍になった。5%でも大変なのに、8%でこの変化(8%は 4 月～12 月)。10%になったら客数の減と消費税額の増で経営を圧迫するのは火を見るより明らか。消費税の恐ろしさは身に染みている。(男性・70 超・一般飲食店)
53. 4 月から 8%になり(3%値上げ)すべての計算が不便だ。(男性・40 代・設備工事業)
54. 消費税の増税により、仕入れや経費が増えて来ている。(男性・60 代・食料品製造)
55. 消費税 8%になって以後、消費者の購買がぐんと落ちた。その結果、一つの販売会での売上は以前に比べ 3～5 割減少。売上確保のため、販売会の回数を増やしているので、心身ともに疲れ切っている状態だ。10%にするなんて論外である。輸入生糸の高騰により、絹布の価格が 2 割近く上がり、商品に転嫁できないので困っている。(男性・60 代・その他の製造)
56. 円安で金粉代金が 1 グラム 6000 円位だったのが 8000 円となり大変だ。円安が人為的に行われ、輸入品が高くて仕入れ(材料費)が大変になっている。(男性・60 代・その他の製造)
57. 利益分が全部消費税に消えて行くようで、これ以上の増税はやめてほしい。(男性・60 代・食料品小売)
58. 消費税が上がる前の駆け込みは増だったが(3 割増)、その後は 5 割減。予想していたので、その通りだったが世間ではもっとひどい状況のようで、引き合いもだいぶ減った。この状態で再度引き上げれば倒産する所も増える。円安で仕入れ単価が上がったが、売り値を上げる訳にも行かず、8%の消費税分、3%引いてくれたら決めるよとかの声もあり、利益率に影響が出つつある。(男性・40 代・家具・じゅう器小売)
59. 商品本体の値上がり、及び消費税増税による価格が従来と比べ、2～3 割高になってくると、売上も 2～3 割減少して結果、中味が非常に悪い。量販店等による安売りによってますます利益が取りにくくなっている。(男性・70 超・その他の小売)
60. 周辺の店の廃業が相次いでいる。10%増税はとんでもない。常連のお客様も「生活費をやっと確保している感じ。外食も回数を減らし節約しているけど限界」と言っている。(男性・70 超・一般飲食店)
61. 市内の同業種の店は全部なくなり、その代わりに大型店が進出して、消費税が 8%に上がって客足が大幅に減少。商売が成り立たなくなって来ている。見通しが立たない。(男性・70 超・その他の生活関連サービス)
62. 昨年度及び今年度(3 月末まで)は消費税前の駆け込み受注により受注が増大したが、基本的に景況が改善した訳ではない。需要の前倒しに過ぎない。(男性・60 代・総合建築業)
63. 消費税で単価に転嫁してきているのは、全体の 26%。他は利益の持ち出しで、利益が減るばかりの状態だ。(男性・60 代・食料品製造)
64. ここ 1～2 年でネットやカタログによる低価格が増えてきた。得意先で毎年定期的にいただいた仕事も、ネットの方へ多く流れ出した。見積りを提出すると、ネットなどの価格を基準にされる。

赤字でもそれに合やすか？撤退するか？二者択一だ。商売を続けるかどうか？今年中位で決断する。(男性・60代・印刷・同関連業)

65. 2014年の売上は一割程減り、所得税は以前とそれほど変わらないが、消費税は2割程増えた。10% (消費税)は何としてもやめてもらいたい。5%位に戻して欲しい。アベノミクスで経済が良くなった、またこれから良くなるという声は仕入先、得意先、同業者からはほとんど聞かれない。競争見積りがやたらと増えて困っている。見積りに時間が掛かる割に(仕事)受注が決まらない。(男性・60代・金属製品)
66. 牛・豚肉、ラード、小麦粉などの値上がりが大きい。その分価格に転嫁出来ず非常に厳しい経営状況だ。(男性・60代・飲食料品小売)
67. 消費税はもらっていない。遠い所の現場でも、ガソリン、高速代ももらっていない。請求書に出せない(仕事)になるので、駐車代も1000円以上の時だけ請求している。(男性・50代・職別工事業)
68. 見積りの段階で消費税分や単価の値引きを時々言われる。見積りに消費税を上乗せすれば、相見積りで比べられて安い業者に仕事が行く。消費税が10%になれば商売できなくなり、利益があっても消費税の方が高くなり生活困難になって来る。得意先での相見積りが増えて、安い業者に廻る事がおかしいと思う。「安かったら良い、中味のことより安値だ」では活性化しない。(男性・60代・職別工事業)
69. 増税前に単価を下げて、その後も単価は下がる一方だ。10%になる前にも下げられると思う。(男性・70超・その他の製造)
70. 今期の消費税の計算が複雑だった。5%の時より10万円以上増税になり、大変しんどい。売り値も上げずにやってきたが(値上げをするとお客が遠のく)、ここに来て申告時に納付する税額を見て、嫌になっている。消費税は営業が仕事の意欲を無くす最悪の税制だ。(男性・60代・一般飲食店)
71. お客様には消費税を取っていないので、仕入れなどが高くて利益が少なく苦しい。(男性・70超・大衆酒場・スナック)
72. お客さまから不景気なので消費税をもらえない。(女性・60代・大衆酒場・スナック)
73. 消費税が5%から8%に変わっただけでも状況は厳しいのに、10%に上がると売上に響いてくる。材料費も値上がり困っている。原材料の高騰はここ数年の間、非常に厳しくなっている。ナイロン製品、プラスチック製品も値上がりがあるが製品の値上げが出来ない現状だ。(男性・50代・専門サービス業)
74. 取引先は売上に消費税を付けてくれるが、見積りの時一度提出してしばらくして「もう少し安くならないか」と言われる。見積りを2度、3度出さされ、揚句決まった時消費税分単価が安いので注文される。(男性・70超・総合建築業)
75. 消費税5%→8%の駆け込み需要が2013年10月～2014年4月まであり、5、6月は残工事を施工、6月後半から売上が一度に下火になって来て現在に至っている。(男性・60代・総合建築業)
76. 材料費が上がり、売上が落とさないように努力しているが、粗利が上がってこない。値上げを考えているが、売上が落ちるのではないかと心配だ。(男性・60代・衣服等繊維製品)
77. 請求書を作成した時、消費税額を加算するようにしているが、金額の差に驚いている。仕事は激減している。(男性・60代・設備工事業)

78. 消費税が上がり仕入れ単価が上がった。それをなかなか製品に転嫁できずに困っている。10%は不安だ。(男性・50代・家具・木工・紙製品)
79. 今月(2月度)は20万ほど赤字になる見通しだ。収入の内の消費税の支払いは約20万。消費税の負担がなければ赤字が大幅に減る。(男性・50代・総合建築業)
80. もし売上が伸びたとしても、それだけ消費税も大きくなるので、10%になったらどうしようと考えている。今でも分割で払っている。一年中消費税の支払いに追われている。(男性・40代・設備工事業)
81. 消費税を転嫁できないので仕入れに工夫している。これ以上の消費税増税は死活問題だ。何でもかんでも値上げされ、今年の申告書を見て驚いた。消費税増税なんてとんでもない。(女性・60代・大衆酒場・スナック)
82. 仕入れ品は中国製が多く、値上がり、PC製品も値上がりなど、仕入れが上がってきた。毎年厳しい状況だ。(男性・60代・その他の小売)
83. 10%になれば転嫁できなくなる。酪農家では飼料の値上がり、資材の値上がり、乳牛の減少により、経営困難が続いているため、原乳価格再度値上げになるようだ。牛乳価格がまた上げざるを得ない状況だが、消費税は取りにくい。(男性・60代・飲食料品小売)
84. 消費税をきちんと転嫁できているのは表向きで、利益率を減らして転嫁しているのが現状だ。(男性・70超・その他の小売)
85. 工事の請い単価は未だ上がらない。材料費は高くなるばかりだ。利益が全くない。(男性・50代・設備工事業)
86. H26年春から8%になり、12月期の決算では過去最高の年税額となった。利益や売上は上がっていないのに、消費税の納税額だけが上がる。まさに営業破壊税だ。(男性・60代・その他の製造)
87. 物価そのものが値上がりしているように見える。(男性・50代・専門サービス業)
88. 消費税8%は大きい。全ての仕入れに8%。来年10%導入すれば利益が減る。消費税が廃止になれば、どれだけ生活が豊かになるかと思う。(男性・60代・専門サービス業)
89. 4月からお客がぐっと少なくなった。(女性・70超・一般飲食店)
90. 経営、暮らしはすごくしにくくなっている。下請単価も下がるだけ下げられている。(男性・50代・総合建築業)
91. 消費税駆け込みの受注は忙しい位だったが、増税後6月からはさっぱり仕事が減り、月の稼働率は約7日位だ。この状態がいつまで続くのか。来年10月からはさらに2%アップで10%になる。このままでは死活問題だ。材料高騰で人件費がかなり低賃金に抑えられる。(男性・60代・設備工事業)
92. 消費税は、経費の方にかかる。燃料費とか運賃などにかかるために利益が出ない。(男性・50代・卸売業)
93. 増税に伴う、値札張り替えに掛かった経費(値札代・人件費など)が予想外に経営を圧迫している。通常業務でもギリギリの労働時間なのに、否応なく迫る増税の期限に合わせ、お客様に混乱が起きないようにと、残業して張り替えた。また、取引先へ出張し、自社製品値札張り替え作業も大変な労力だった。経費・労力ともに痛手でしかなかった。(女性・30代・その他の製造)
94. 市内の小売業、市場関係者の実情を聞いてみると、共通して「消費税が8%になってから、お客様の来店が極端に減少している。このままでは、経営が大変になる」ということだ。卸売青果市

場でも、青果物の取引を見ていると、取引自体に活気がなく、必要最小限の仕入をして、余分な商品は仕入を控え、守りの姿勢が伺える。消費税が 10%になれば、生産者も卸、小売業者も経営が成り立たなくなると懸念する。(男性・60 代・飲食料品小売)

95. 8%になったことで売上が減った。10%は不安だ。地域格差がどんどん大きくなると思う。(女性・70 超・洗濯・理容・美容・浴場業)
96. 取引先から「1000 万円未満の人には売上に消費税分は付けないで請求書を出してくれ」とよく言われるが、材料・資材などは値上りの上に消費税 8%付けられる。意見を言うと仕事が廻って来ないので、我慢している。(男性・50 代・総合建築業)
97. 燃料代の高騰が続き死活問題だ。諸経費はどんどん値上りするばかりだ。(男性・50 代・運輸業)
98. 8%でも苦しい。10%になると払えないか、2~3 回に分けて払うかたちになる。(女性・60 代・卸売業)
99. 原価上昇傾向がずっと続いているが、大型量販チェーン店での店頭価格はさほど変化はない。しかも税込価格である。原価と消費税 3%分が上がった我々との差がますます広がる。(男性・40 代・その他の小売)
100. 消費税 5%から 8%への 3%は大きいと感じている。消費税 10%に増税になれば値引きされそう。(男性・60 代・設備工事業)
101. (増税で)お客さんの財布の紐はますます固くなる。安いお店を探してお客さんは逃げる。小規模小売店は値段では大型店には負ける。(女性・50 代・飲食料品小売)