

全商連付属・中小商工業研究所 2024年下期(9月)営業動向調査 *RISB* レポート

[24年下期(9月)営業動向調査のポイント]

仕入値 DI 値 80 台が 5 期連続 収益確保に多角的な経営対策

今期(24年下期)の原材料・商品の仕入値 DI 値は全体(全回答者計)で 88.2 に達した。同 DI 値は、22年下期に 86.1 となって以降、80 台という高い値が 5 期連続(2年半)も続いていることになる。2001 年上期から同 DI 値を集計しているが、このような高い値がここまで長く続いたことは過去にない。物価高騰の影響が長期化している。

単価・マージン DI 値は今期 7.6 であり、22年下期に初めてプラス(0.6)に転じて以降、プラス基調が続いている。売上 DI 値は今期が▲35.0 であり、ここ数期の同 DI 値はマイナス 30 台の半ばから後半で推移している。利益 DI 値は今期が▲45.8 であり、ここ数期の同 DI 値はマイナス 40 台の半ばから後半を推移している。

長期化する物価高騰の影響で、利益を増やすことが困難となってきている。利益を増やすことの困難性は、利益 DI 値から売上 DI 値を引いた「差」が開き続けていることから読み取れる。この「差」は、原材料・商品の仕入値 DI 値が 80 台となった 22 年下期から広がりはじめた。今期も 10.8 ポイントの差があり、利益 DI 値が売上 DI 値に追い付かなくなっている。ひとこと欄(9 頁以降)には、繰り返される材料仕入れの値上げや燃料費・光熱費の高止まりなどによる、厳しい経営実態が記されている。

この間取り組んだ経営対策としては、「経費節減」「販売価格(単価)引き上げ」「サービス強化」「営業活動の強化」「得意先・親企業との交渉」が回答の上位であった。収益を確保するための経営対策が多角的に講じられている。

政府や自治体には、物価高騰対策や賃上げ対策としての直接支援策の創設や、借換などの資金繰り支援策の円滑な実施が求められている。

- 全商連付属・中小商工業研究所の英訳名 Research Institute for Small Business , Zenshoren (略称 RISB) から、本レポートを「RISB (リーエスビー) レポート」と呼びます。
- DI 値とは、ディフュージョン・インデックスの略語。企業の景況感などを「良い」「悪い」といった定性的な指標で数値化したもの。「良い」と回答した企業割合(%)から「悪い」と回答した企業割合(%)を差し引いた値です。たとえば、今期の売上 DI 値▲35.0 は「増加」14.7%から「減少」49.7%を引いた値です。プラスなら改善、マイナスなら悪化等と判断し、景気局面等の判定に用います。
- DI 値の差はポイントとします。▲はマイナス。文中、「今期」とは 2024 年下期(9 月)調査、「前期」とは 2024 年上期(3 月)調査、「前々期」とは 2023 年下期(9 月)調査です。

総合経営判断 DI 値(前期▲49.3→)24 年下期▲45.8

DI 値は 3.5 ポイント上がった。従業者規模別では、従業者 5 人以下が▲48.2、従業者 6 人以上が▲19.0 と、29.2 ポイントの差がある。

売上 DI 値(前期▲37.2→)24 年下期▲35.0

DI 値は 2.2 ポイント上がった。従業者規模別では、従業者 5 人以下が▲39.5、従業者 6 人以上が▲6.5 と、33.0 ポイントの差がある。従業者 6 人以上では、前々期 9.7 から前期▲8.8 と悪化し、今期も▲6.5 と水面下にとどまっている。

原材料・商品の仕入値 DI 値(前期 82.8→)24 年下期 88.2

DI 値は 5.4 ポイント上がった。22 年下期に 86.1 に達して以降、DI 値が 80 台という高い値が 5 期連続 (2 年半) も続いている。この傾向は、従業者 5 人以下も、従業者 6 人以上も同様である。

単価・マージン DI 値(前期 5.5→)24 年下期 7.6

DI 値は 2.1 ポイント上がった。従業者規模別では、従業者 5 人以下が 4.0、従業者 6 人以上が 29.0 と、25.0 ポイントの差がある。

利益 DI 値(前期▲48.2→)24 年下期▲45.8

DI 値は 2.4 ポイント上がった。従業者規模別では、従業者 5 人以下が▲50.0、従業者 6 人以上が▲20.4 と、29.6 ポイントの差がある。

この間とった経営対策

物価が長期に渡り高騰するなか、「経費節減」「販売価格 (単価) 引き上げ」「サービス強化」「営業活動強化」「得意先・親企業との交渉」が継続的に進められている。

消費税の影響

年間売上高 1,000 万円以下のインボイス発行事業者 (課税業者) の 32.2%が「消費税を納税できるか不安になった」と回答した。インボイス発行事業者の 60.6%が「免税業者にインボイス登録をするように言えず、消費税負担が増えた (今後増える予定)」と回答した。

〈調査期間〉 2024 年 8 月 16 日～9 月 16 日

〈有効回答〉 686 人 (調査対象モニター人数 : 47 都道府県 1,112 人、有効回答率 61.7%)

〈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) 28.8%、食料・繊維・木製品・印刷関連製造業 8.5%、金属製品・機械器具製造業 14.3%、流通・商業 18.8%、宿泊・飲食業 9.1%、サービス業 20.4%

〈事業形態〉 個人 61.8%、法人 38.2%

〈事業規模 (事業主本人を含む全従業者数)〉

1 人 23.3%、2～3 人 41.8%、4～5 人 16.5%、6～9 人 9.9%、10 人以上 8.5%

《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、聖生
Tel 03(3987)4391/Fax 03(3988)0820
Mail kenkyu@zenshoren.or.jp

1. 主要DI値の動向

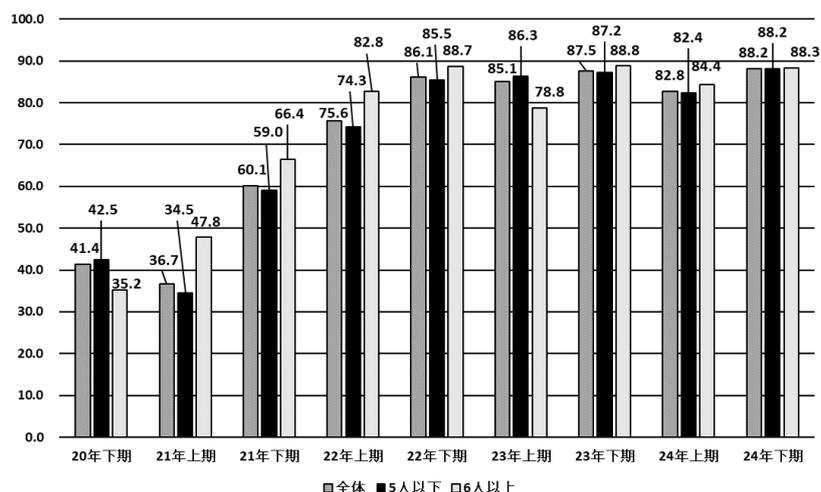
小規模企業振興基本法第2条2項は、おおむね常時使用する従業者の数が5人以下の事業所を「小企業者」と定義し、その持続的発展を旨としている。営業動向調査では、小企業者の実態をつかむために、事業主本人を除く従業者数を5人以下と6人以上に分けて、統計調査を続けている。その統計調査に基づき、このRISBレポートでは、全体（全回答者計）および、従業者を5人以下と6人以上に分けて分析する。

グラフ1は、新型コロナ禍の影響が顕著にあらわれた、20年下期以降の原材料・商品の仕入値DI値の動向を示している。

全体のDI値は、21年下期から上昇しはじめている。22年下期に86.1に達し、24年下期も88.2（「上がった」89.1%マイナス「下がった」0.9%）であった。22年下期から80台という高いDI値が5期連続（2年半）も続いていることになる。

2001年上期から同DI値を集計しているが、このような高い値がここまで長く続いたことは過去に例がない。この傾向は、従業者5人以下も従業者6人以上も同様である。

グラフ1 原材料・商品の仕入値DI値の動向

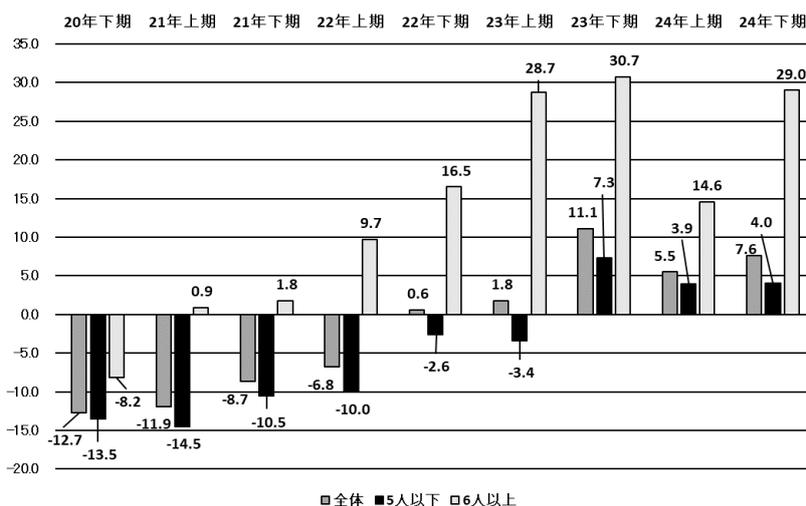


グラフ2によると、22年下期以降、原材料・商品の仕入値DI値が高い値で推移するなか、中小商工業者は単価・マージンDI値¹を高めてきたことが分かる。

全体のDI値は、22年下期に初めてプラスに転じて以降（0.6）、23年上期1.8→23年下期11.1→24年上期5.5と続き、24年下期は7.6（「上がった」24.7%マイナス「下がった」17.1%）であった。

同DI値を従業者規模別にみると、従業者5人以下は、22年下期と23年上期にマイナス1桁台（▲2.6、▲3.4）となり、23年下期に初めてプラスに転じた（7.3）。それ以降24上期3.9→24年下期4.0とプラスの値が続いている。

グラフ2 単価・マージンDI値の動向



¹ 営業動向調査では、単価・マージンを「建設業：受け取る工賃単価」「卸・小売業：自店の取り分」「製造業：自社製品の単価」「飲食業：自店の取り分」と定義している。

一方、従業者6人以上は、22年下期に初めてプラス2桁台（16.5）に上昇し、23年上期28.7→23年下期30.7（過去最高値）→24年上期14.6と続いた。24年下期は23年下期の過去最高値に迫る29.0であった。

グラフ3によると、売上DI値の全体は、23年上期▲38.4→23年下期▲34.2→24年上期▲37.2→24年下期▲35.0（「増加」14.7%マイナス「減少」49.7%）と、マイナス30台の半ばから後半を推移している。単価・マージンの確保や経営対策（5頁）を講じることで、売上を維持させていると考えられる。

同DI値を従業者規模別にみると、従業者5人以下は常に水面下であり、24年下期は▲39.5であった。

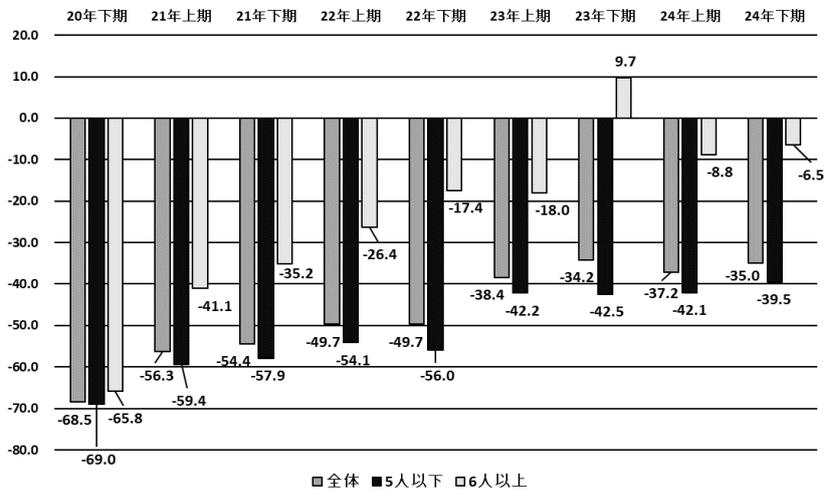
一方、従業者6人以上は、23年下期に初めてプラスに転じた（9.7）が、その後は水面下に沈んでいる（24年上期▲8.8、24年下期▲6.5）。24年下期においては、グラフ2の通り単価・マージンDI値が過去最高値（23年下期30.7）に迫る29.0だったが、売上DI値はプラスに転じることなく、▲6.5と水面下にとどまった。

グラフ4によると、利益DI値の全体は23年上期に▲49.5となつて以降、マイナス40台の半ばから後半を推移している。24年下期は▲45.8（「増加」11.3%マイナス「減少」57.1%）であった。

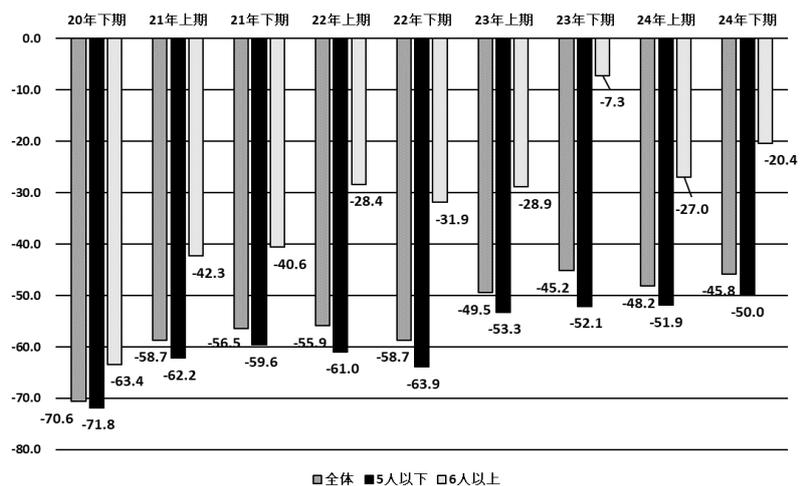
同DI値を従業者規模別にみると、従業者5人以下は24年下期が▲50.0であり、水面下の深い位置にある。

一方、従業者6人以上は、「単価・マージン」と「売上」の両DI値が過去最高値だった23年下期に初めてマイナス1桁台（▲7.3）に上昇したが、それ以降、24年上期▲27.0→24年下期▲20.4にとどまっている。

グラフ3 売上DI値の動向



グラフ4 利益DI値の動向



グラフ5 利益DI値から売上DI値を引いた「差」

利益DI値マイナス 売上DI値の「差」	18年上期	18年下期	19年上期	19年下期	20年上期	20年下期	21年上期
	5.8	6.7	6.2	3.3	7.1	2.1	2.4
	21年下期	22年上期	22年下期	23年上期	23年下期	24年上期	24年下期
	2.1	6.2	9.0	11.1	11.0	11.0	10.8

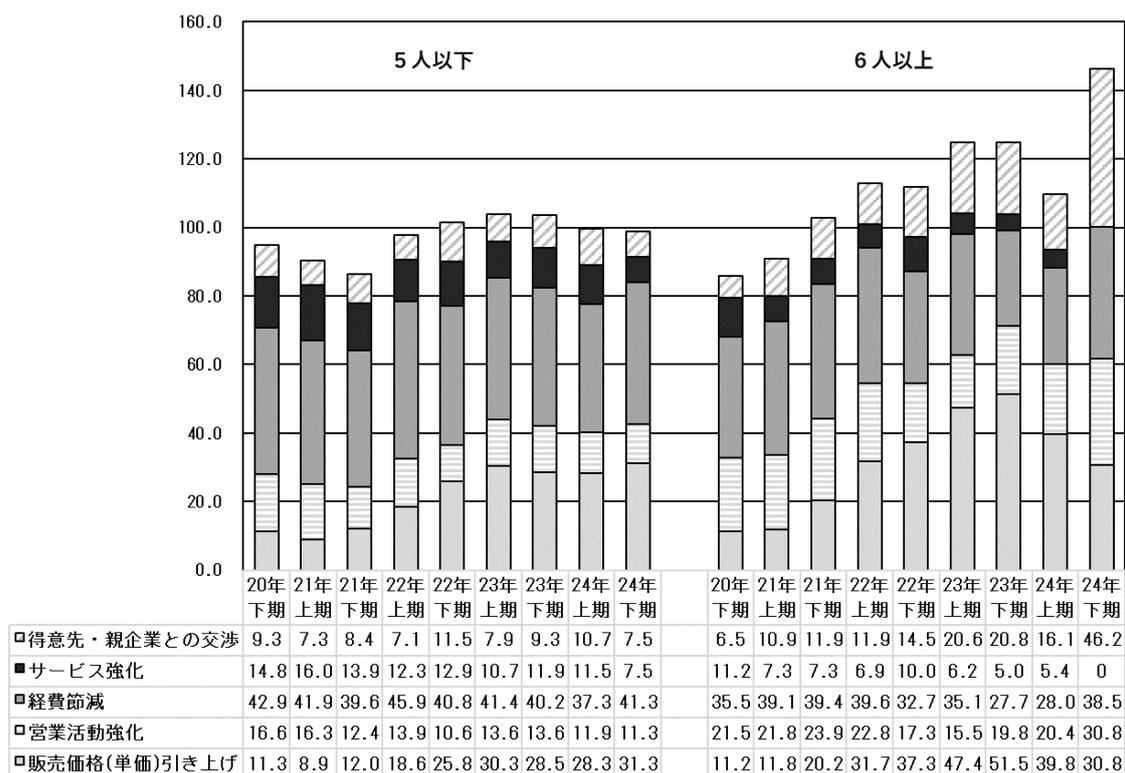
グラフ5は、18年上期から24年下期にかけての、利益DI値から売上DI値を引いた「差」を示している。この「差」は、18年上期以降1桁台が続いていたが、原材料・商品の仕入値DI値が80台となった22年下期から広がりはじめた(利益DI値▲58.7マイナス売上DI値▲49.7=9.0ポイント)。23年上期は11.1ポイント(同▲49.5マイナス同▲38.4)、24年下期は10.8ポイント(同▲45.8マイナス同▲35.0)の開きがある。利益DI値が売上DI値に追い付かなくなってきている。

ひとつと欄には、「販売価格を上げたにもかかわらず、それ以上に仕入価格が上がって利益につながらない」(飲食店)、「物価高騰は仕入価格の高騰につながり、利益率を低下させる原因となっている」(不動産業)、「材料代が異常に上がった。鉄関係、生コン、材木等の値上げ、その他材料全般で値上りして、利益が減っている」(土木工事業)、「下請単価は上がらず、ガソリン代、車両代など全てが上がっている」(運輸業)など、繰り返される材料仕入れの値上げや燃料費・光熱費の高止まりなどにより、利益を増やすことが困難となってきている実態が記されている。

2. この間とった経営対策の推移

グラフ6「この間とった経営対策」では、収益を確保するための経営対策が多角的に講じられていることが示されている。「経費節減」「販売価格(単価)引き上げ」「サービス強化」「営業活動の強化」「得意先・親企業との交渉」である。

グラフ6 この間とった経営対策(22選択肢中、回答上位の5選択肢)複数回答可%



従業者 5 人以下で、24 年下期に最も講じられている経営対策は「経費節減」(41.3%)であり、他の期においても「経費節減」がトップである。「販売価格(単価)引き上げ」を強め、「営業活動強化」や「サービス強化」「得意先・親企業との交渉」に取り組んでいる様子もうかがえる。

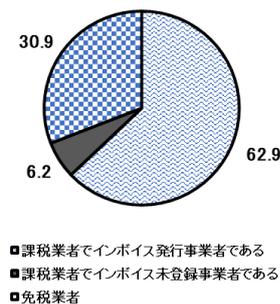
一方、従業者 6 人以上で 24 年下期に最も講じられている経営対策は、「得意先・親企業との交渉」(46.2%)であり、「経費節減」(38.5%)、「営業活動強化」(30.8%)が続いている。「販売価格(単価)引き上げ」は、23 年下期に過去最高割合である 51.5%にまで達していたが、24 年上期は 39.8%、24 年下期は 30.8%に下がっている。ひとこと欄にも示されているが、物価高騰の影響が長引くなか、価格転嫁が難しくなっていると推察できる。とはいえ、「販売価格(単価)引き上げ」が重要な経営対策として位置づけられていることに違いはない。

3. 消費税の影響——インボイス制度が経営に及ぼす影響分析

本節では、2023 年 10 月に実施された消費税の適格請求書等保存方式(インボイス制度)が、中小小工業者の経営にどのような影響を及ぼしているかを、インボイス発行事業者と免税業者とに分けて分析する。

グラフ 7 は、現在、消費税の課税業者であるか、免税業者であるかを聞いた回答結果である。「課税業者でインボイス発行事業者である」は 62.9%、「課税業者でインボイス未登録事業者である」は 6.2%、「免税業者」は 30.9%であった。

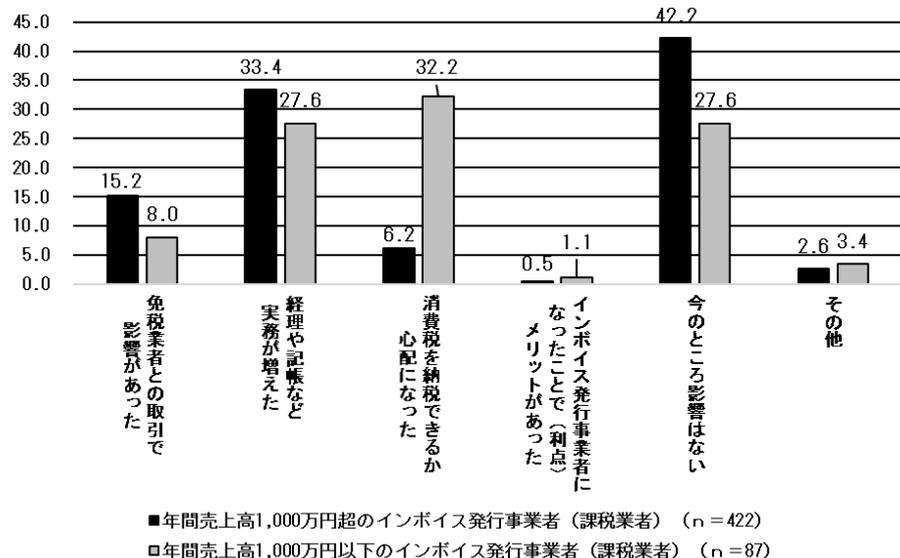
グラフ 7 現在、消費税の課税業者ですか、免税業者ですか (n=663) %



グラフ 8 は、グラフ 7 で「課税業者でインボイス発行事業者である」を選択した事業者に、インボイス発行事業者になったことでどのような影響が出ているか、を聞いた回答結果である。「年間売上高 1,000 万円超」と「年間売上高 1,000 万円以下」とに分けている。

グラフ 8 (インボイス発行事業者) インボイス発行事業者になったことでどのような影響が出ていますか (24 年下期・年間売上高別 複数回答可%)

「免税業者との取引で影響があった」(年間売上高 1,000 万円超で 15.2%、年間売上高 1,000 万円以下で 8.0%)、「経理や記帳など実務が増えた」(同 33.4%、同 27.6%)、「インボイス発行事業者になったことで利点(メリット)があった」(同 0.5%、同 1.1%)、「今のところ影響はない」(同 42.2%、同 27.6%)、「その他」(同 2.6%、同



3.4%)であった。

回答結果が大きく異なったのは、「消費税を納税できるか心配になった」である。「年間売上高1,000万円超のインボイス発行事業者（課税業者）」は6.2%にとどまった。これに対して、「年間売上高1,000万円以下のインボイス発行事業者（課税業者）」は32.2%に上った。

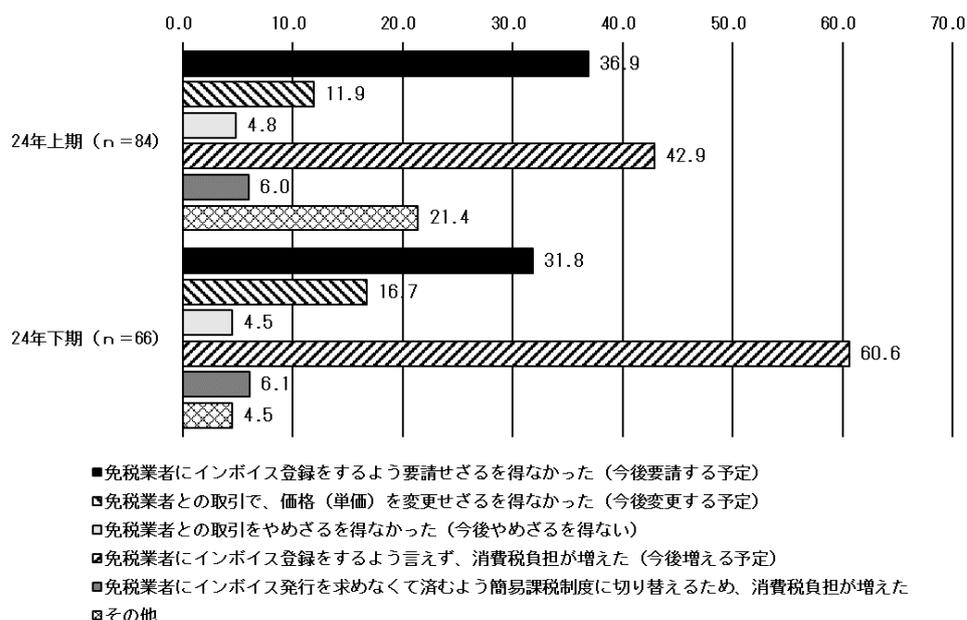
ひとこと欄には、2割特例²がなくなった後の納税を不安視する声や、2割特例の継続を望む声が寄せられている。また、「昨年度分は3カ月分の納税額でよかったが、今年度分は12カ月分と4倍の納税額となるため、消費税が払えるのか不安である」（職別工事業）との声もある。

グラフ9は、グラフ8で「免税業者との取引で影響があった」を選んだインボイス発行事業者に、どのような影響があったかを聞いた回答結果である。24年上期と24年下期を比較している。

注目すべきは、「免税業者にインボイス登録をするように言えず、消費税負担が増えた（今後増える予定）」の回答割合が、24年上期は42.9%だったが、24年下期は60.6%と顕著に上がっていることである。ひとこと欄には「建築業の職人は一人親方で長年仕事をされ、技術的には高いので、引き続き仕事を依頼したいが、免税業者が多いため、こちらの税負担が増える」（総合建築業）、「下請けがインボイスを取得していないため、自社で消費税を負担しないといけない」（化学製品）などの実態がつつられている。

「免税業者にインボイス登録をするよう要請せざるを得なかった（今後要請する予定）」（24年上期36.9%→24年下期31.8%）、「免税業者との取引で、価格（単価）を変更せざるを得なかった（今後変更する予定）」（同11.9%→同16.7%）、「免税業者との取引をやめざるを得なかった」（同4.8%→同4.5%）、「免税業者にインボイス発行を求めなくて済むよう簡易課税制度に切り替えるため、消費税負担が増えた」（同6.0%→同6.1%）、「その他」（同21.4%→同4.5%）」であった。

グラフ9 (インボイス発行事業者) グラフ7で「免税業者との取引で影響があった」を選ばれた方、どのような影響がありましたか(24年上期・下期 複数回答可%)



グラフ10は、インボイス制度の実施後、「課税業者との取引で影響があった」と回答している免

² 2割特例とは、納める消費税額が売り上げの消費税の2割になる特例で、2026年9月までの時限措置である。

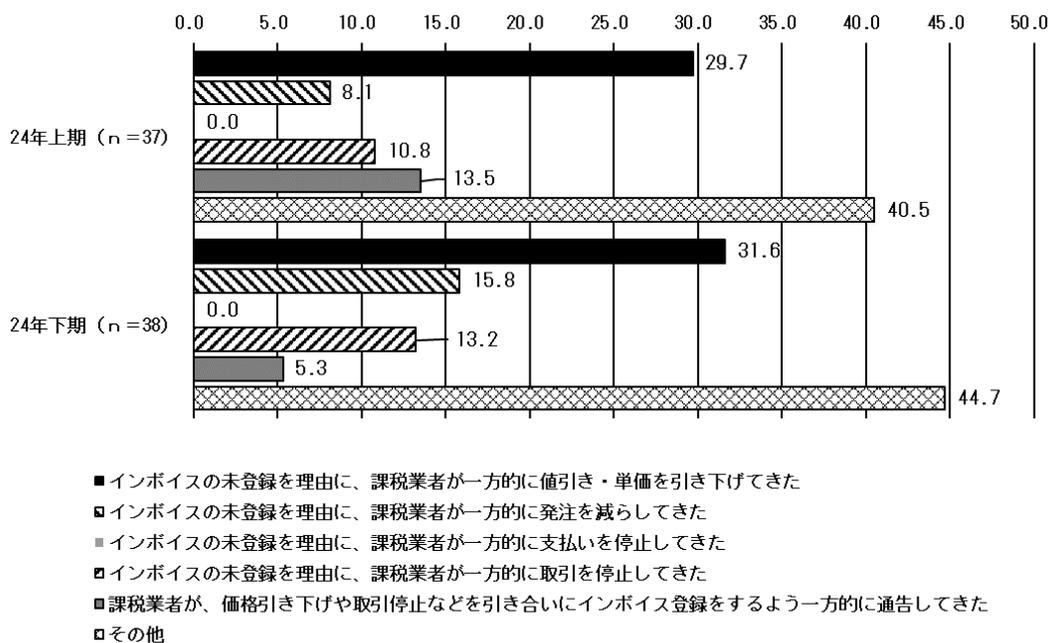
税業者に、どのような影響があったかを聞いた回答結果である。24年上期と24年下期で比較している。

回答割合が増えている項目は、「課税業者が一方的に値引き・単価を引き下げてきた」（24年上期29.7%→24年下期31.6%）、「課税業者が一方的に発注を減らしてきた」（同8.1%→同15.8%）、「課税業者が一方的に取引を停止してきた」（同10.8%→同13.2%）、「その他」（同40.5%→同44.7%）であった。

逆に、回答割合が減っている項目は「課税業者が、価格引き下げや取引停止などを引き合いにインボイス登録をするよう一方的に通告してきた」（同13.5%→同5.3%）であった。「課税業者が一方的に支払いを停止してきた」は変化がなかった（同0.0%→同0.0%）。

ひとこと欄には、「インボイス発行を要請されたが断ったところ、仕事が減少した」（建築業）、「インボイス未登録のため、取引ができないといわれた」（設備工事業）、「取引停止とまではいかないが、かなり取引が減らされて10分の1まで減少した」（卸売業）、「課税業者との取引で、取引中止になった」（小売業）、「5,000円×14人の予約を受けたが、2～3日後インボイス領収書を発行できないことを理由に予約を取り消された。他にも数件あった」（飲食業）といった実態が記されている。

グラフ10 （免税業者）「課税業者との取引で影響があった」を選ばれた方、どのような影響がありましたか（24年上期・下期 複数回答可%）



4. ひとつこと欄より—中小業者の切実な声—

1. 物価高騰は仕入価格の高騰につながり、利益率を低下させる原因となっており、中小業者には大きな負担となっている。(北海道、男性、40代、不動産業)
2. 販売価格を上げたにもかかわらず、それ以上に仕入価格が上がっていて、利益につながらない。(北海道、男性、60代、一般飲食店)
3. 立場上、どうしてもインボイス発行業者にならざるを得なかった。今まで付き合いしてきた業者に「インボイス選択をして下さい」とは言えないので困っている。今後、経営的にはいっそう難しくなってくると考えている。1に税金、2に税金、税金三昧で火の車。(青森、男性、70代超、職別工事業)
4. 地方の経済は深刻で、インボイス等の税負担で明るい未来を望めないことから、廃業を選択しなければいけない。地方の個人事業者、小規模事業者が発展してこそその地方創生を望む。(青森、男性、50代、総合建築業)
5. 昨年、商品価格を値上げしたが、原材料費、資材費の上昇に対して、値上げ額が足りず、再度値上げせざるを得ない状況だ。(青森、男性、70超、食料品製造業)
6. 物価高騰で利益が減少している。物価高騰に対する支援金(岩手県一関市)は、農林漁は除外されている。支援策を望む。マイナ保険証を中止してほしい。国保に休業補償、育休産休手当を導入してほしい。子どもの給食費の無料化と、安全な食材を使ってほしい。(岩手、男性、50代、その他の製造業)
7. 消費税、社会保険料の支払いがとても辛い。資金繰りが苦しいなか、なんとか払っているが、売り上げが季節要因で変動するので、支払猶予のような措置があると助かる。(宮城、男性、40代、家具・木工・紙製品業)
8. 印刷業界では、受注量が一段と減少している。県内でも廃業や倒産・破産業者も目立つようになってきた。8月になり、印刷用紙の引き上げ(5%~10%)のアナウンス、刷版、インキなど、次々値上げの予告がされている。毎年恒例のように資材などを上げられても、中小規模事業者が多い業界なので、簡単に価格転嫁できない。新札発行による券売機の対応などの不満も聞こえてくる。(宮城、男性、60代、印刷・同関連業)
9. インボイス発行事業者になったことで、経理や記帳などの事務負担が増えて大変だ。(宮城、男性、40代、総合建築業)
10. 消費者の考え方が変わってきている。値段の安いものに走りがちで、本当に良いものと説明しても、まず初めに値段に目が向いてしまう。寝具店はなくてはならないと思っていたが、今は隙間産業みたいなものである。(山形、男性、70代超、その他の小売業)
11. 物価高、ガソリン高、消費税は下がらず、仕入れに苦労している。(山形、男性、60代、宿泊業)
12. インボイスは反対なので、課税業者だが登録をしないでいる。(新潟、男性、60代、総合建築業)
13. 資材価格、エネルギー価格の高騰が続き、まだ上がるという見方もあり、大変だ。「2024年問題」で物流が悪くなり、納期が延び、休日も増えて困っている。経営環境で問題が多すぎる。(新潟、男性、50代、総合建築業)
14. 後継者もいないので、廃業を検討している。(長野、男性、70代超、建設設計業)
15. 製造コストの上昇に困惑している。電気代の高騰や必要不可欠な部品代・材料代の値上りは、商品単価に反映できないこともしばしばある。この値上ラッシュはいつまで続くのか。先行きが不安だ。小規模業者は生き残りが大変である。(長野、男性、70代超、金属製品業)

16. 気候の変化が著しく、燃料や電気、材料の高騰が厳しい。(群馬、男性、50代、食料品製造業)
17. 売り上げが増えても経費が大きくなり、驚くばかりだ。仕事上、工具は経費の大部分であり、良い仕事をするにはケチるわけにはいかない。暑さもあり、エアコンは1日中稼働していて、水道光熱費も上がり、困っている。(群馬、男性、50代、その他の製造業)
18. 人手不足が深刻で先が見えない。(群馬、男性、50代、専門サービス業)
19. 単価の値上げを全てのお客さまにお願いしているが、応じてくれるところと、応じてくれないところがある。たとえ応じてくれても希望額までには遠い状態だ。しかし、それ以上に燃料単価、トラックの仕入代、修理代、最賃50円アップなど、単価を引き上げてもとても追いつかない。(埼玉、男性、50代、運輸業)
20. 今後、消費税の2割特例がなくなったら、納税できるかが不安だ。(埼玉、男性、60代、金属製品業)
21. 周りは「苦しくなった」という人がほとんどで、景気の良い話はほとんどない。大企業は富裕層向けの商品開発が盛んな印象もあり、お金持ちはお金持ち同士で楽しんでる印象だ。これが格差なのだと実感する。(埼玉、女性、50代、洗濯・理容・美容・浴場業)
22. 今の利益から消費税を納めるのは厳しい。(栃木、男性、50代、職別工事業)
23. 長年、外注を依頼していた業者さんからインボイスの登録をしない意向を聞き、今後も引き続き取引を継続するため、自社で消費税の差額分を負担している。(千葉、男性、50代、印刷・同関連業)
24. 最低賃金の引き上げは分かるが、自分たちの給料も出せなくなる。自分たちの力ではどうにもならない。中小事業者は個々では対応できないのではないだろうか。(千葉、男性、60代、その他の製造業)
25. 免税業者であるが、インボイス制度実施後、課税業者との取引で、取引中止となった。(千葉、男性、60代、その他の小売業)
26. 5,000円×14人の予約を受けたが、2~3日後にインボイス領収書を発行できないことを理由に予約を取り消された。他にも数件あった。(東京、男性、50代、一般飲食店)
27. インボイス未登録のため、取引ができなくなると言われた。(神奈川、男性、60代、設備工事業)
28. 食品や雑貨の値上げで大変だ。子どもの大学学費が一番お金がかかる。奨学金制度はあるが借金だ。大学にかかる授業料の見直しをしていただきたい。(神奈川、男性、50代、金属製品業)
29. 経理上の実務で、電子請求書、領収書の保存事務作業が増えた。(山梨、男性、50代、土木工事業)
30. 利益が上がらないことが多いなかで、事業用車両が古くなり買い替えの必要に迫られているが、トラックにしても10年前とは価格が違い、高くなっている。資金調達も考えていかなければならず大変だ。(静岡、男性、50代、職別工事業)
31. 消費税は、お客さまへのサービスを台無しにする。消費税などはやめて、法人税で大企業から徴収してほしい。1人きりで切り盛りしている私のような店を苦しめるのは、やめてほしい。(静岡、女性、70代超、一般飲食店)
32. 仕入商品・原材料の値上げで厳しい状況になってきた。当店も少し値上げをしたが、さらなる値上げを少しずつやっていかなければいけないと思い始めている。(愛知、男性、50代、リース・レンタル業)
33. 消費税が経営を圧迫している。税率10%では利益が残らないどころか、資産が減る一方で、いつまで事業ができるのか不安しかない。(愛知、男性、50代、食料品製造業)
34. 昨年分は3カ月分の納税額でよかったが、今年度分は12カ月分と4倍の納税額となるため、

- 消費税が払えるのか不安である。(愛知、男性、60代、職別工事業)
35. 事業継承を考えている。現場の作業や技術等を継承できても、経営全般(記帳他事務、顧客対応)についての継承が難しい。自動車販売、修理業界の先行きについて不安だ。物価高に対して販売、工賃等の転嫁が難しい。(岐阜、男性、70代超、廃棄物処理・修理・整備業)
 36. 材料代が異常に上がった。鉄関係、生コン、材木等の値上げ、その他材料全般で値上りしていて、利益が減っている。(三重、男性、60代、土木工事業)
 37. 建築業の職人は一人親方で長年仕事をされ、技術的には高いので、引き続き仕事を依頼したいが、免税業者が多いため、こちらの税負担が増える。(三重、男性、60代、総合建築業)
 38. 物価の高騰で、これから経営が上手くいくのか不安だ。自然災害など、いつ何が起こるのか分からないので日頃から危機感が強い。(石川、男性、50代、職別工事業)
 39. 外注先が免税業者だから、消費税を負担することになった。国保、消費税、事業税の金額が大きくて、資金繰りが大変だ。(福井、男性、60代、専門サービス業)
 40. 下請単価は上がらず、ガソリン代、車輛代など全てが上がっている。国交省がガイドラインなどを出しているが、チラシだけ。もっともっと荷主に理解を求めるべきだ。(京都、男性、50代、運輸業)
 41. 個人タクシーをしている。政府が進めているライドシェアは、私たちタクシー事業者にとっては、客の奪い合いや労働条件の悪化を招き、お客さまへの悪影響が懸念される。(京都、男性、60代、運輸業)
 42. 当店も値上げをしたいが、物品が次から次へと値上がりするのについていけない。次はお米の値上げ。日本人の主食なのに値上げとは。現在、古米を探しているが、スーパーや業務用スーパーにはいつ入るか分からない状態だ。(京都、男性、40代、一般飲食店)
 43. 燃料の高騰が大変だ。もっと助成金を増やしてほしい。運送業では「2024年問題」があり、国は現状を全く分かっていない。(大阪、男性、30代、運輸業)
 44. 領収証やレシートにあるインボイス番号を探すのに、時間がかかる。(大阪、男性、40代、設備工事業)
 45. 物価が高騰しても単価に転嫁できない。社員の給料が上げられない。福利厚生費が出せない。ボーナスが払えない。(大阪、男性、60代、金属製品業)
 46. ガソリンが高すぎる。資材が上がって苦しい。そもそも税金の取りすぎだ。その税金はどこへいくのか。国民をバカにするな。(大阪、男性、60代、専門サービス業)
 47. 「インボイスを発行しなければ、業者を変える」「国の方針だから守れ」と言われ、無理やりに登録した。インボイスはおかしい法律だと思う。任意が強制になっている。(兵庫、男性、70代超、職別工事業)
 48. グループで飲みに来ていたお客さんが、会社で交際費を請求するとき、インボイスの登録番号がないからという理由で来店しなくなった。会社関係のお客さんが消えてしまい、個人の人ばかりになった。(兵庫、男性、70代超、一般飲食店)
 49. 下請けがインボイスを取得していないため、自社で消費税を負担しないといけない。(兵庫、男性、60代、化学製品業)
 50. 仕入れなどの価格が10%くらい高くなったので、売上価格に転嫁しにくい。物価高騰で営業と暮らしが苦しくなっている。消費税は減税もしくは廃止してほしい。(和歌山、男性、70代超、家具・じゅう器小売業)
 51. 物価高、光熱費の高止まり、政府の補助金もなくなり、年金生活者の生計を圧迫して、消費マインドが落ち続けている。生活に対する対策を取るべきだと思う。見せかけの定額減税などは

- なんの役にも立っていない。(和歌山、女性、70代超、洗濯・理容・美容・浴場業)
52. 物価高が続き、いつ廃業するか分からない。(奈良、男性、70代超、印刷・同関連業)
 53. 商品の仕入価格が高くなっている。来月からは送料も大幅に値上げされる予定だ。お客様の財布のひもは、ますます固くなっている。インボイスはまだ大きな影響はないが、軽減措置が終わるころには、廃業を考えている。(滋賀、女性、60代、その他の小売業)
 54. 従業員不足に困っている。職人になる若い人がいない。建具製造をしているが建具が段々少なくなっている。建築様式の変化により、日本風がなく洋式になり、ドアは枠付きが出て建具が段々少なくなる。(島根、男性、60代、家具・木工・紙製品業)
 55. 物価高・資材高、国保も高い。そんななか、手間請単価は据え置き、取引先によっては引き下げで二重苦、三重苦だ。商売と生活が本当に大変だ。(鳥取、男性、50代、職別工事業)
 56. 仕入値が1.2~1.5倍に高くなっているが、上乘せ請求がなかなかできない。(山口、男性、70代超、総合建築業)
 57. 物が値上がりし、コストを転嫁できない。500円の給食弁当は600円近くにしないといけないが、客がついて来ない。(広島、男性、年齢不明、食料品製造)
 58. 仕入価格の高騰で値上げしたいが、顧客離れが怖くてできない。(香川、女性、50代、洗濯・理容・美容・浴場業)
 59. 仕入れや経費がどんどん値上がりしている。仕事による痛みで病院に行きたいがお金がないため、ずっと我慢をしている。(愛媛、女性、60代、大衆酒場・スナック)
 60. 会計ソフトへの入力が増え、煩雑になった。免税事業者からの仕入れが複雑化している。政府は経団連の言いなりだ。日本の企業数の大半は個人事業主なので、景気を良くしたいのであれば、中小企業や個人事業主にもっと活力を与える政策を行ってほしい。(福岡、男性、40代、卸売業)
 61. 全体的に経費がかさんでいるので、現場の赤字が出ないように、必要なことを職人さんと打ち合わせている。(福岡、男性、70代超、職別工事業)
 62. インボイス発行事業者になったことで、消費税の納税が増えて苦しい。(大分、男性、40代、建築設計業)
 63. 月に一度、税理士に監査してもらっている。インボイスで今まで以上に入力内容も増え、税理士への顧問料も増額した。(熊本、男性、60代、総合建築業)
 64. インボイス発行を要請されたが断ったところ、仕事が減少した。(長崎、男性、60代、総合建築業)
 65. 保険証の廃止に、怒り心頭だ。(長崎、女性、50代、金融・保険代理業)
 66. 2割特例が続けばよい。(鹿児島、男性、60代、設備工事業)
 67. インボイスで取引停止までとはいかないが、取引量はかなり減らされて1/10まで減少している。(鹿児島、男性、40代、卸売業)
 68. 国保、年金、市県民税などで、利益の全てが消えていく。(鹿児島、男性、30代、廃棄物処理・修理・整備業)
 69. 売り上げが1,000万円以下で、インボイス登録をせざるを得なく、消費税を納めるのが大変だ。(宮崎、女性、60代、専門サービス業)
 70. 物価高騰で仕入値が上がり、利益が減っている。(沖縄、男性、50代、総合建築業)