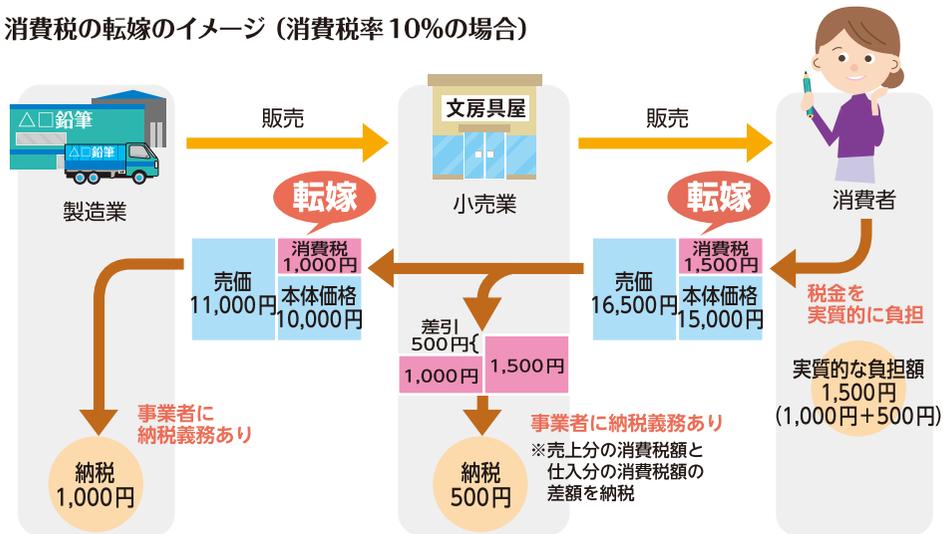


消費税の価格転嫁とは？

消費税は製造、卸、小売り等の各取引の段階で課税されますが、価格に転嫁されて最終的には消費者が全額負担します。

消費税の転嫁のイメージ（消費税率10%の場合）



価格転嫁できないと、売上・利益が減少します

例えば、消費税率8%の時の税込売価が20,000円であり、税率が10%に引上げられても消費税分の転嫁ができずに税込売価を20,000円で据置いた場合を考えてみましょう。

消費税率引上げ分を価格転嫁できない場合、下図のように、税込の売上額は変わりませんが、税抜の売上額が減少するので、自社の売上や利益の減少を招くことになります。

消費税率8%の場合

売上額 (税込)	20,000円
売上額 (税抜)	18,519円
消費税額	1,481円

消費税率10%になっても販売価格を据置いた場合

売上額 (税込)	価格据置 20,000円
売上額 (税抜)	18,182円
消費税額	1,818円

税抜の売上額が
337円も減少!

事業全体で売上・利益を確保

消費税率引上げについて、全ての商品で一律に転嫁できれば問題ありませんが、消費者の購買意欲の減退で一律に転嫁できない場合には、利益を確保できないケースも想定されます。そのため、「事業全体で適正な利益を確保すること」を目標として、売上を確保するための方策を検討しましょう。

価格の見直しは、「利益の大きい商品は何か?」「値上げしても需要はあるか?」等の観点からメリハリをつけて行うのが効果的です。また、新商品開発を行うことで従来の価格にとらわれない価格設定が可能となります。

消費税率10%に向けた価格見直しイメージ（店内で食事の場合の例）

	毎日食べる 食パン	人気商品の メロンパン	ついで買いが多い あんぱん	新商品の 天然酵母パン
8%	250円(税込) 231円(本体価格)	200円(税込) 185円(本体価格)	150円(税込) 138円(本体価格)	
10%	254円(税込) 231円(本体価格)	200円(税込) 181円(本体価格)	160円(税込) 145円(本体価格)	380円(税込) 345円(本体価格)
	税率どおり転嫁	集客のため 販売価格を据置	減収分を確保するため 値上げ	新商品を開発して 新たな価格設定

日本は、消費税率引上げ時に一斉に価格転嫁するため、欧州諸国と比較して、駆け込み需要・反動減が大きいと言われています。価格が自由に設定できる新商品や季節商品の販売でバランスを取ることも計画的に検討しましょう。

便乗値上げに関する政府の考え方

一部商品の価格について税率引上げ分以上の価格改定をしても、『事業全体で適正な転嫁をしている場合には、ある特定の商品・サービスで税率の上昇を上回る値上げをおこなっても、便乗値上げには該当しない』(※)という見解が政府より示されています。

(※) 2013年10月「消費税の円滑かつ適正な転嫁のために」(内閣官房、内閣府、公正取引委員会、消費者庁、財務省)より。

消費税率の引上げに伴い、納税額の増加が予想されます。資金繰りに注意し、納税資金を確保しましょう。

【消費税率引上げにより納税額が増加します!】

- 消費税率10%への引上げにより、8%時と比べ納税額は1.25倍になります
- 消費税を滞納しないように、資金繰りのより一層の注意が必要です

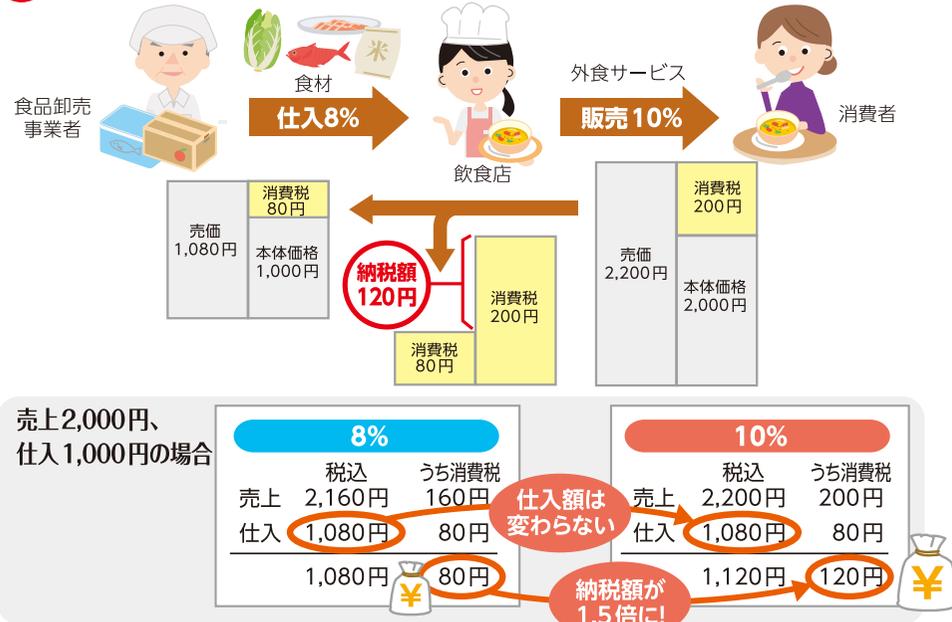
【消費税の滞納は経営に大きな影響を与えます!】

- 延滞税の発生により、さらなる資金繰りの悪化を招きます
- 納税証明書が出ないため金融機関からの借入が困難になります
- 取引先を含め、社会的信用を失う恐れがあります

軽減税率の対象品目(飲食物品等)を扱う事業者は、仕入時と販売時の税率が異なりますので、日々の資金繰りや納税額に特に注意が必要です。

飲食店など8%で仕入れて10%で販売する事業者の場合

❗消費者から預かる消費税額が多く、日々の資金繰りには余裕が出るが、納税額は多くなる。



売上2,000円、
仕入1,000円の場合



免税事業者も仕入・諸経費が増加

免税事業者は消費税の納税が免除されていますが、仕入・諸経費の支払時にすでに消費税を含んだ金額を支払っています。当然、免税事業者も資金繰りに注意しなければなりません。



中間申告制度に注意

消費税率の引上げにより納税額が増加することで、直前の課税期間の確定消費税額の金額によっては、中間申告義務が発生する場合があります。その場合、例年より早い時期に消費税を納税することになるため、資金繰りに注意する必要があります。

中間申告の回数と税額 (地方消費税額は含まない)

直前の課税期間の確定消費税額	48万円以下	48万円超 400万円以下	400万円超 4,800万円以下	4,800万円超
中間申告の回数		年1回	年3回	年11回
中間納付税額 (※1)	中間申告不要 (※2)	直前の課税期間の確定消費税額の1/2	直前の課税期間の確定消費税額の1/4	直前の課税期間の確定消費税額の1/12
1年の合計申告回数	年1回 (確定申告1回)	年2回 (確定申告1回 中間申告1回)	年4回 (確定申告1回 中間申告3回)	年12回 (確定申告1回 中間申告11回)

(※1) 前課税期間の実績による中間申告を行っている場合。

(※2) 一定の届出をすれば、自主的に中間申告書の提出および納付をすることができる制度(任意の中間申告制度)あり。

(※3) 国税の中間納付税額とあわせて地方消費税の中間納付税額を納付することになります。

農家など10%で仕入れて8%で販売する事業者の場合

農家などの仕入れについては種苗費、肥料費など、軽減税率の対象品目に該当せず10%(標準税率)に引上げられますが、売上については米、野菜、果物など食料品に該当し、8%(軽減税率)の適用対象となります。これにより、10%引上げ後の消費税の納税額は少なくなりますが、仕入先へ支払う消費税額が増加するため、日々の資金繰りは厳しくなります。

資金繰りの考え方

「勘定あって銭足らず」という言葉があります。売上や利益が伸びていたとしても、手元に資金がない状態を指した言葉です。この状態が続くと、最悪、黒字倒産にもつながりかねません。原因として、入出金のタイミングが大きく影響しています。

消費税率の引上げにより、仕入れ時などの運転資金の支出が増えるため、特に①のパターン(先払い、後回収)では、資金繰りに注意が必要です。

資金調達はすぐにできるものではありません。消費税率引上げを契機に、資金繰り表を作成し、まずは自社の資金繰りについて把握しましょう。

さらに、資金繰りを良くするために、出金よりも入金を早める工夫をしましょう。

一般的に資金の流れは、

①「先払い、後回収」

②「先回収、後払い」

のいずれかに該当します。



		先払い後回収 (単位: 万円)						
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	
入金	現金売上	400	300	150	150	200	150	
	売掛金回収	1,000	800	800	700	800	800	
	入金計	1,400	1,100	950	850	1,000	950	
出金	買掛金支払		750			600		
	人件費	400	400	400	400	400	400	
	地代家賃	100	100	100	100	100	100	
	その他経費	200	200	200	200	200	200	
	支払利息	10	10	10	10	10	10	
	借入金返済	100	100	100	100	100	100	
	出金計	810	1,560	810	810	1,410	810	
	収支合計	590	▲460	140	40	▲410	140	
現金残高	前月繰越残高	0	590	130	270	310	▲100	
	当月繰越残高	590	130	270	310	▲100	40	

資金不足!

上記の表では、8月時点で資金不足になります。その前に、支払のタイミングを遅らせたり、新たに資金調達するなどの対策が求められます。

資金繰り対策

資金繰り表を作成し、自社の資金繰りについて把握できていますか?

月次や日次の資金繰り表を作成し、資金の動きを把握しましょう。資金不足が生じる見込みがある場合は、早めに融資などの対策を検討しましょう。

資金繰りに影響が大きい情報は、社内で共有されていますか?

金額の大きい入出金のタイミングに関する情報は、社内で共有しましょう。情報共有が十分でない場合は、早めに原因を追究し、対策をたてましょう。

回収や支払のタイミングを把握し、条件面の見直しを検討していますか?

資金の回収を早めたり支払を遅らせることができないか検討しましょう。ただし、回収や支払の条件面への交渉は、信用面での影響も考慮してください。

請求漏れ、未回収債権の定期的な確認は行っていますか?

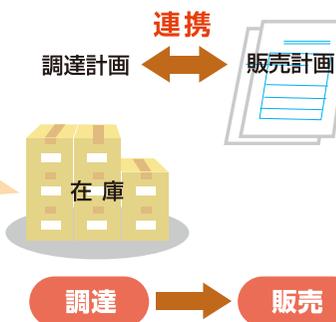
請求漏れや未回収の債権金額と遅延の度合いを把握し、督促をする時期やそのやり方を含め、社内の管理体制を整えましょう。

適正在庫を把握するために、販売計画との連携はとれていますか?

不要な在庫は資金繰りを圧迫します。調達から販売までの期間の短縮や需要予測をできるだけ細かく行い、適正な数量で在庫を持つようにしましょう。

在庫を見直す場合、次の視点に着目しましょう

- ① 内部管理の不備で二重発注していないか?
- ② 価格が安いときに過剰に発注しすぎではないか?
- ③ 陳腐化しているものはないか?
- ④ 在庫が想定どおり回転しているか?
- ⑤ 売れない在庫の処分は検討しているか?
- ⑥ 需要予想の精度を上げる工夫はしているか?



遊休資産(未稼働や不要な機械等)の管理は適正に行われていますか?

稼働していなくても管理維持コストや税金等が発生しています。会社の資産を見直し、未稼働や不要なものは除却もしくは売却することを検討しましょう。

金融機関の担当者と普段からコミュニケーションは取れていますか?

決算状況や今後の経営計画などの情報を共有し、信頼関係を構築しておきましょう。定期的な連絡や報告をすることで、融資の相談を円滑に進めることが期待できます。

価格転嫁をサポートする4つの特別措置

消費税率の引上げ分の円滑かつ適正な転嫁を目的に、2013年10月1日から消費税転嫁対策特別措置法が施行され、4つの特別措置が定められています。特措法の期限は、10%への引上げ時から1年半後の2021年3月31日までとなっています。

1

(P.40参照)

消費税の転嫁拒否等の行為
(減額、買ったたき等)を禁止!



消費税率
引上げ後も、
おたくに支払う税込の
販売代金は
据え置きますよ

2

(P.28参照)

消費税分を値引きする等の
宣伝や広告を禁止!



消費税は
転嫁しません

消費税率上昇分
値引きします

消費税相当分、
次回の購入に利用できる
ポイントを付与します

3

(P.15参照)

「総額表示」義務が緩和され、
「外税表示」
「税抜価格の強調表示」
が可能!

〈外税表示〉

10,000円+税

表示している
価格が税込価格
であると誤認されない
ための措置が
必要

〈税抜価格の強調表示〉

10,000円
(税込 11,000円)

税込価格を
明瞭に表示する
ことが必要

4

中小企業が共同で
価格転嫁すること(転嫁カルテル)や
表示方法の統一(表示カルテル)
が可能!

転嫁カルテル



各事業者がそれぞれ
自主的に定めている
本体価格に消費税額分を
上乗せしましょう

表示カルテル

個々の値札に、
税抜価格を表示した上、
「+税」と表示しましょう

※公正取引委員会への
事前の届出が必要

消費税の転嫁拒否等の行為に注意

特定事業者(買い手)が、特定供給事業者(売り手)から受ける商品または役務の提供に関し、消費税の転嫁拒否等の行為をすることは禁止されています。規制の対象となる「特定事業者」と保護の対象となる「特定供給事業者」は、2つの組み合わせで決まります。

「特定事業者」と「特定供給事業者」の関係



(※)大規模小売事業者とは、一般消費者が日常使用する商品の小売業を行う者で、前事業年度における売上高が100億円以上である者(もしくは一定規模の店舗面積のある店舗を有する者)をいいます。

禁止される転嫁拒否等の行為の4類型

- 減額または買ったたき
- 商品購入、役務利用
または利益提供の要請
- 本体価格(税抜価格)での
交渉の拒否
- 報復行為

10%への引上げに際し、特定供給事業者(売り手)は、特に、「買ったたき」(商品または役務の対価について、合理的な理由なく通常支払われる対価よりも低く定める行為)に注意しましょう。軽減税率対象商品に便乗して、それ以外の商品についても消費税率8%相当額に据え置くことを要求してくる可能性もあります。



この商品についても、
飲食料品と一緒に
買ったから8%の
ままにしてよね



勝手な理屈で
8%に据え置かれても
困りますよ