

平成29年4月より消費税率は

10%

中小企業のための 消費税率引上げ対策

中小企業のための
消費税率引上げ対策

3 資金繰り

3
資金繰り



はじめに

～消費税率引上げを契機に総合的な経営力の強化を!～

総合的な経営力の強化で環境変化を乗り越えましょう!

平成26年4月に、消費税率が8%へ引上げられましたが、平成29年4月には、さらに10%への引上げが予定されています。事業を行っている皆様にとって、税率引上げ分の適正な価格転嫁は、経営上、非常に重要となります。

そこで日本商工会議所では、価格転嫁をはじめとする総合的な経営力強化を推進するため、3種類の冊子「1.特別措置法」「2.販売促進」「3.資金繰り」を作成いたしました。

本冊子をご活用ください!

本冊子「3. 資金繰り」では、消費税率引上げに伴い、資金繰りにどのような影響があるかを説明し、現状把握の方法と具体的な対策を記載しています。資金繰り対策はいろいろとありますが、すべてを一度に実施することは難しいかもしれません。まずはできることから速やかに着手しましょう。状況によっては融資が必要なときもありますので、いつでも相談できるように、普段から金融機関との関係を深めておきましょう。

困ったときは、商工会議所にご相談ください!

各地の商工会議所では、「消費税転嫁対策相談窓口」を設置し、消費税転嫁対策に関する政府の施策紹介をはじめ、経営に関する様々な相談に対応いたします。ぜひお気軽にご相談ください。

最寄りの商工会議所はこちらから検索いただけます。

商工会議所名簿

検索

<http://www5.cin.or.jp/ccilist>

3 資金繰り

目次

1 消費税と資金繰り

1

消費税納税額や仕入・諸経費が増加します／
免税事業者も仕入・諸経費が増加します／影響額を知る／
滞納に注意しましょう／中間申告制度に気を付ける／
資金ショートはなぜ起こるのか／資金ショートの例

2 資金繰りを把握しよう

7

資金繰りの考え方／資金繰り表を作ろう／
月次の資金繰り表を見てみよう／日次資金繰り表を見てみよう

3 今からできる資金繰り対策

11

回収や支払いのタイミングを把握し、改善を図りましょう／
不要な在庫を持たないようにしましょう／売上面から見直してみましょう／
費用面から資金繰りを見直しましょう／所有している資産も見直しましょう／
納税準備預金と任意の中間申告制度を活用しましょう／
納税方法を口座振替にしましょう（個人事業者）／
継続的な収入を得る方法を考えましょう／
金融機関とコミュニケーションを取りましょう／
商工会議所へ早めに相談しましょう

資金繰りチェックリスト

17

消費税の価格転嫁等に関する相談窓口

19

消費税と資金繰り

●消費税納税額や仕入・諸経費が増加します

消費税率が引上げられることにより、これまでよりも「納税額の増加」や「仕入・諸経費に係る支払額の増加」が予想されます。

〈売上1,000、仕入800の場合〉

8%		10%	
	税込 うち消費税		税込 うち消費税
売上	1,080 80	売上	1,100 100
仕入	864 64	仕入	880 80
	216 16		220 20

仕入額が増加!

納税額が1.25倍に!

消費税率が10%になると、**消費税率5%時の2倍に納税額が増加することになります。**また、仕入・諸経費の支払額も増加するので、日々の資金繰りにも注意しなければなりません。

●免税事業者も仕入・諸経費が増加します

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。



●影響額を知る

仮に、売上高や経費が変わらない場合、納税額にどの程度の影響があるかみてみましょう。

業種：サービス業

売上：年間6,000万円

経費：年間5,000万円（うち人件費：3,000万円）（すべて税抜）

※人件費は消費税がかかりません → 経費の課税対象額は2,000万円

【消費税が5%の場合】

売上に係る消費税：年間6,000万円×5%＝300万円 ①

経費に係る消費税：年間2,000万円×5%＝100万円 ②

差額 ①-② = 200万円 納税額

1.6倍!

【消費税が8%の場合】

売上に係る消費税：年間6,000万円×8%＝480万円 ③

経費に係る消費税：年間2,000万円×8%＝160万円 ④

差額 ③-④ = 320万円 納税額

2倍!

【消費税が10%の場合】

売上に係る消費税：年間6,000万円×10%＝600万円 ⑤

経費に係る消費税：年間2,000万円×10%＝200万円 ⑥

差額 ⑤-⑥ = 400万円 納税額



●滞納に注意しましょう

「平成26年度租税滞納状況」(平成27年8月国税庁)によれば、消費税が最も滞納が多く発生している税目となっています。

その原因として、消費税は利益の有無に関係なく支払が発生することや、預かった消費税を運転資金などに使用した結果、納税時点で手元に納税資金が残っていないことなどが考えられます。

税金の滞納は、次のように経営に大きな影響をおよぼしますので、納税を考慮した資金繰りに万全を期する必要があります。(万一滞納の可能性が生じる場合は、延納できる税もありますので、早めに税務署に事前に相談してください。)

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く
- 納税証明書が出ないため、金融機関からの借入れが困難になる
- 取引先を含め、社会的信用を失う恐れがある

●中間申告制度に気を付ける

消費税率の引上げにより納税額が増加するため、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の納税を前払い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。

中間申告の回数と納付税額

直前の課税期間の確定消費税額 ^(※1)	60万円以下	60万円超 500万円以下	500万円超 6,000万円以下	6,000万円超
中間申告の回数	中間申告不要 ^(※3)	年1回	年3回	年11回
中間納付税額 ^(※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) 地方消費税額を含む。

(※2) 前課税期間の実績による中間申告を行っている場合。

(※3) 指定の届出をすれば、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。

●資金ショートはなぜ起こるのか

資金ショートとは、手元の資金が不足して支払ができないなど、資金繰りに支障が生じる状態を指します。

資金ショートは管理不足と認識不足が主な原因

資金ショートが発生する主な原因は、**管理・認識不足**です。管理不足については、単純に資金繰りの管理をしていないことが原因で、後述する資金繰り表が主な対策(P8～P9)となります。

一方、認識不足の主な原因是、税金や返済資金の考え方の認識不足や会計基準で採用されている「発生主義」と現金の入出金(「現金主義」)の認識の違いによるものです。

発生主義とは、費用・収益の認識を現金収支という事実にとらわれることなく、一定期間において発生した事実をもって認識する考え方です。一方、現金主義とは、費用・収益の認識を現金の収支という事実に基づいて認識する考え方です。具体例は以下になります。

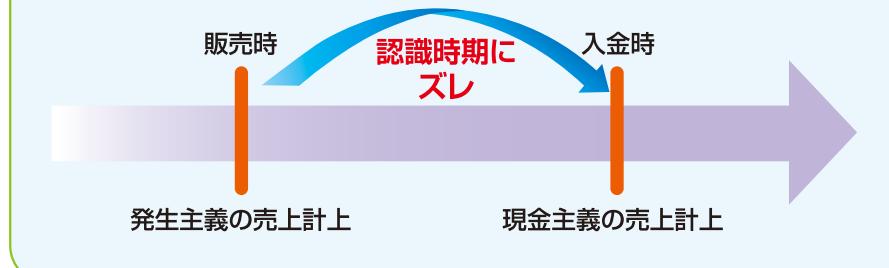
例) 商品を100万円掛取引(末締め翌月末入金)で販売した場合

【発生主義】

販売時(商品の引渡日)に売上を計上(入金はまだされていない)

【現金主義】

販売時は何もせず、入金時に売上を計上(入金と売上が一致)



つまり、発生主義であれば、入金がないのに売上や利益を認識がなされ、その結果、現金が不足することもあります。またこれら以外には、取引先の信用不安で資金が回収できないケースもあります。

●資金ショートの例

① 消費税支払や発生主義での認識の違い

例 消費税、所得税、法人税が納税できない

消費税は赤字でも支払う場合があります。赤字の場合に納税不要と誤った認識をし、資金を準備していない場合が該当します。また、発生主義で利益が出ても、入金よりも税金(所得税や法人税)の支払が先に発生するケースで納税用の資金が不足してしまいます。

【対策】

納税額も含めた資金繰りのシミュレーションを事前に行いましょう。場合によっては、納税のために一時的な借入*なども検討しましょう。 *日本政策金融公庫などの政府系金融機関は不可

② 借入金の返済を費用として認識していた

例 「利益=手元現金」と勘違いをしてしまった

借入金返済の資金は費用になりません。そのため、返済資金は利益から捻出する必要があります。

【対策】

金融機関へ返済計画の変更要請や、経営改善計画などを策定しながらビジネスモデルを再構築していくことが必要です。専門家からのアドバイスを早いうちから受けることも検討しましょう。

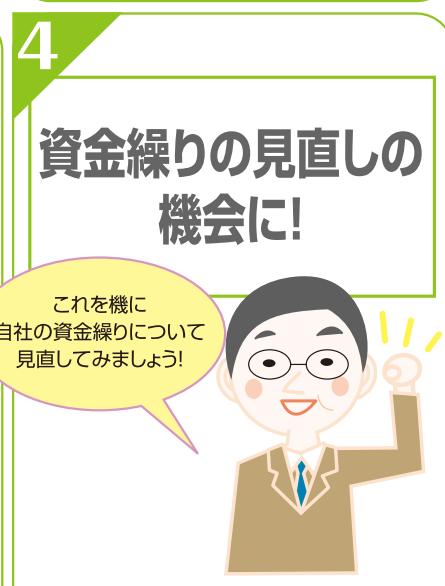
③ 予期せぬ事態で資金の回収ができなくなった

例 取引先の倒産で資金の回収ができなくなった

掛取引先のA社が倒産した結果、A社からの入金をあてにしていたため、仕入先へ支払ができず、資金ショートとなる。

【対策】

中小企業向けに連鎖倒産を防ぐための経営セーフティ共済（倒産防止共済）の加入を検討してみるとよいでしょう。



Point

- 数%の税率引上げでも納税額は多額にのぼります。
- 納税資金を計画的に準備できているか確認しましょう。
- 納税の滞納は経営に悪影響を及ぼすことを意識しましょう。

資金繰りを把握しよう

●資金繰りの考え方

「勘定あつて銭足らズ」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、手もと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。

一般的に資金の流れは、

- ①「先払い、後回収」(製造業や建設業など)
- ②「先回収、後払い」(飲食業や小売業など)

のいずれかに該当します。



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、資金繰りをよくするために、**出金よりも入金を早める工夫をしましょう。**

●資金繰り表を作ろう

資金繰り表とは現金の出入りを時系列に並べ、残高を把握し予想するための表です。もし資金繰り表を作成していない場合、できる限り早く作成してください。まずは、頭の中にある数値を、実際に見える化しましょう。

資金繰り表は、日、週、月、3か月、半年、1年といった期限で区切ることが一般的です。事業の規模や資金状況を考慮して作成しましょう。

実務的には、最低限、月次の資金繰り表（長期）を準備し、日次の資金繰り表（短期）も必要に応じて準備しましょう。

●月次の資金繰り表を見てみよう

月次の資金繰り表を例に、資金がまわるかどうかを把握してみましょう。期中において資金がショートする可能性があれば、早めに金融機関からの借入についても検討しましょう。

	項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月
入金	現金売上	1,000	800	800	700	800	800
	売掛金回収	400	300	150	150	200	150
	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

先払い
後回収

先払い
後回収

(単位:千円)

↑
資金不足!

上記の表では、8月時点で資金不足になることがわかります。その前に、仕入のタイミングを遅らせたり、新たに資金調達をするなどの対策をとる必要があります。

月次資金繰り表は、以下の2点を実施しましょう。

- ①自社の資金の流れを把握するため、1年間の資金繰りを見える化しましょう。
- ②確実な情報(額や時期)を基に、資金繰り表を作成しましょう。

●日次資金繰り表を見てみよう

日次資金繰り表は、実際の入出金の動きを1日単位で予想して作成します。特に、給与支給日や月末など、特に出金の多い日がいつかを把握しておくことで、緊急の対応を考えることができます。

(単位:円)

月日	摘要	入金	出金	残高
				113,000
5月 1日	借入金返済		100,000	13,000
5月 2日	店舗販売	56,300		69,300
5月 3日	店舗販売	60,300		129,600
5月 8日	掛金支払	180,000	▲50,400	
5月10日	掛金回収	60,000		9,600
～月中省略～				
5月31日	給与支払い		400,000	230,000
	次月繰越し			130,000
		1,577,000	1,560,000	

↑ 前月末残高

(単位:円)

月日	摘要	入金	出金	残高
				113,000
5月 1日	借入金返済		100,000	13,000
5月 2日	店舗販売	56,300		69,300
5月 3日	店舗販売	60,300		129,600
5月10日	掛金回収	60,000		189,600
5月11日	掛金支払	180,000		9,600
～月中省略～				
5月31日	給与支払い		400,000	230,000
	次月繰越し			130,000
		1,577,000	1,560,000	

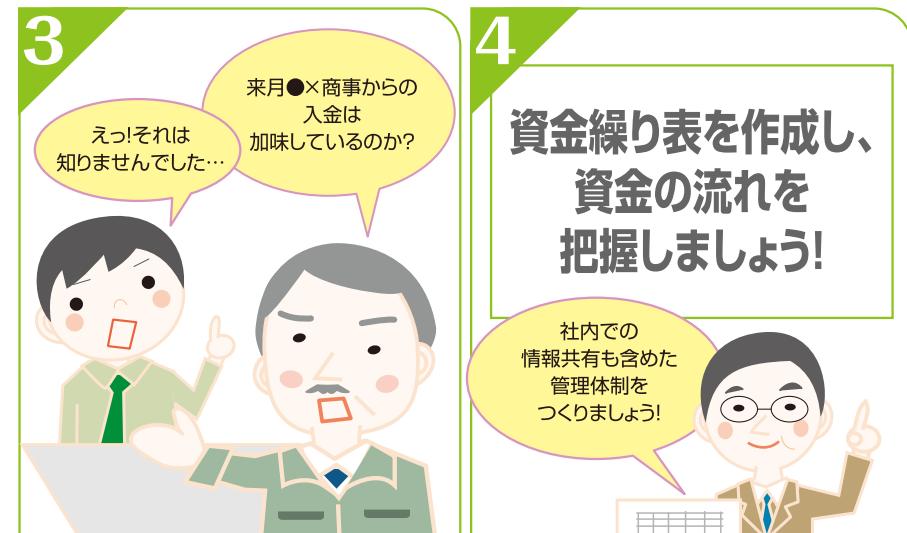
↑ 当月末残高

※黒字: 金額確定
青字: 予定分

当月の入金合計額
当月の出金合計額

日次の資金繰り表は、以下の3点を実施しましょう

- ① 金額が確定している部分は黒字で記載し、入出金の予定をしている部分を青字で記載します。そうすることで、実際の残高と予測分を加味した残高が一目でわかります。
- ② 資金ショートを回避するために、支払日をずらす(上の例では3日間)ことを検討します。
- ③ 支払日をずらす場合は信用不安が生じないように注意が必要です。
- ④ 毎月のおおよその資金の流れを把握するため、当月の入出金額の合計額を記載しましょう。



Point

- 資金繰りは、先入金・後払いを常に意識しましょう。
- 月次、日次の資金繰り表を作成しましょう。
- 重要な入出金情報は社内で共有しましょう。

今からできる資金繰り対策

資金繰りが悪化した場合、金融機関などからの借入を第一に考えがちですが、これは抜本的な資金繰りの改善にはつながりません。借入は、返済義務も伴うので、十分に注意しましょう。

●回収や支払いのタイミングを把握し、改善を図りましょう

資金の回収や支払いのタイミングを把握し、「支払よりも入金を早めること」を意識して改善することで、運転資金を確保しましょう。**ただし、資金の回収や支払いのタイミングの改善は取引先への影響も考慮して慎重にご検討ください。**

資金回収改善に向けての取組み例

- 未回収債権を督促する体制作りや請求漏れがないかどうかを確認する
- 成果物の完成を待たずに、頭金など代金の一部を前受できるように交渉をおこなう
- 仕掛け中の案件のうち、取引先に請求できるものがないかどうかを確認する

自社内でダブルチェックするなどの管理体制を見直してみましょう

- ① 売上の計上漏れや請求書の出し漏れがないか?
- ② 支払のタイミングを平準化できないか?



●不要な在庫を持たないようにしましょう

在庫を持つということは、その分資金が減っているといえます。まず、現状の在庫を把握し、売れない在庫を処分しましょう。さらに、商品の調達から販売するまでの期間を短縮し、需要予測の精度を向上させましょう。つまり、適正在庫の把握には、販売計画との連携がポイントになります。

- ・現状在庫の把握
- ・売れない在庫の処分
- ・需要予測精度の向上
- ・調達から販売までの期間短縮
→販売計画との連携



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 安いときに過剰に大量発注しきすぎていないか?
- 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?

●売上面から見直してみましょう

資金繰りを見直す際に、自社の売上面から、特に営業管理の面から見直しをすることは大変有効です。消費税率が10%に引上げられる前に確認しておきましょう。

売上の管理を次の視点で見直してみましょう

- ① 掛売上が増加しすぎていないか?
- ② 回収条件の緩和した営業をしていないか?
- ③ 前受売上(頭金・回数券やチケットの販売)を増やすことはできないか?



① 売掛金が多い
取引先を一覧にする

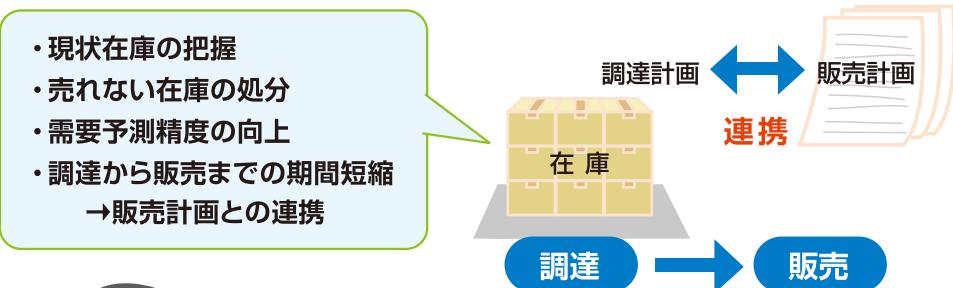
② 営業担当者に
契約条件などを確認

③ 前受売上ができる
販売方法を考える

↑
与信の重点管理先の
把握

↑
営業業務の
社内管理強化

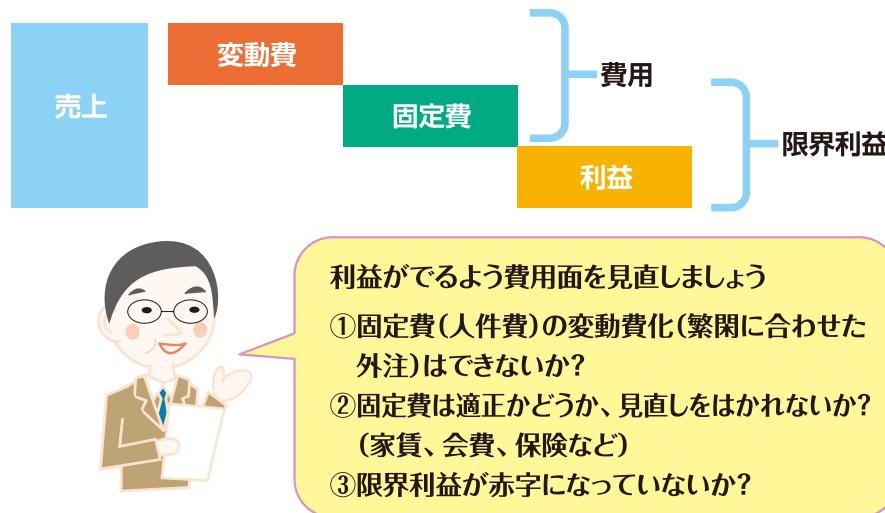
↑
資金を早期回収でき
資金繰り改善



●費用面から資金繰りを見直しましょう

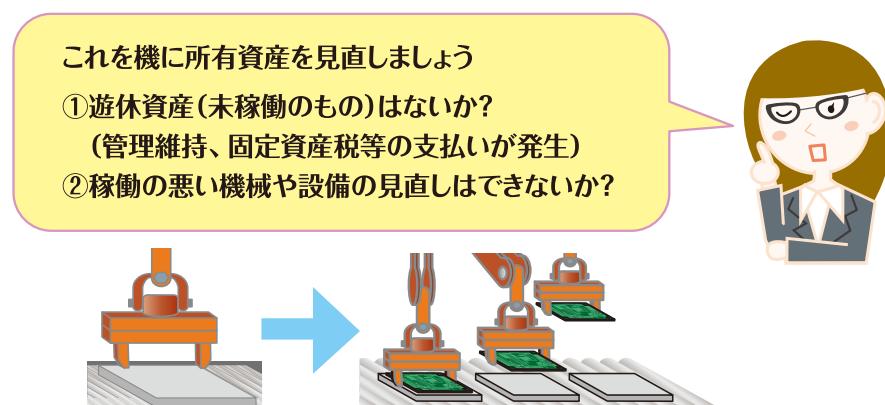
費用は大きく分けて売上の変動に応じて増減する「変動費」と、売上の変動にあまり影響がない「固定費」に分類できます。

自社の費用を「変動費」と「固定費」に分類し、内容について精査してみましょう。なお、下図「限界利益」（固定費+利益）が赤字の場合は、売れば売る程赤字がふくらみますので、注意が必要です。



●所有している資産も見直しましょう

数年前に購入した資産の効率が悪く、生産性が低下している場合がありますので、一度見直しましょう。



●納税準備預金と任意の中間申告制度を活用しましょう

金融機関の「納税準備預金」や「任意の中間申告制度」を活用して、計画的に納税資金を確保しましょう。

任意の中間申告制度とは

直前の課税期間の消費税額が60万円以下(※)の事業者が、指定の届出をすれば、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です。

個人事業者の場合は平成27年分から、また、事業年度が1年の法人については、平成26年4月1日以後開始する課税期間から適用されます。

納税準備預金とは

納税準備預金は、個人や法人が利用できる国税や地方税の納税用の資金を預入れる預金です。実際の商品のサービスの内容・取扱いは、金融機関にお問い合わせください。

〈主な特徴〉

- ・納税の目的のための引出しあれば、受取利息が非課税扱い
- ・金利は変動金利で、預入期間は無期限
- ・預入れは1円以上1円単位 等

直前の課税期間の消費税額(※)	中間申告
60万円超	申告義務あり
60万円以下	任意の中間申告(年1回)が可能

(※地方消費税含む)

●納税方法を口座振替にしましょう(個人事業者)

個人事業者の場合、消費税の納期限は3月31日ですが、振替納税(口座引落とし)する方法にすると、振替日が4月中旬頃となります。ただし、口座振替依頼書を税務署又は引落としをする金融機関に3月31日までに提出する必要があります。



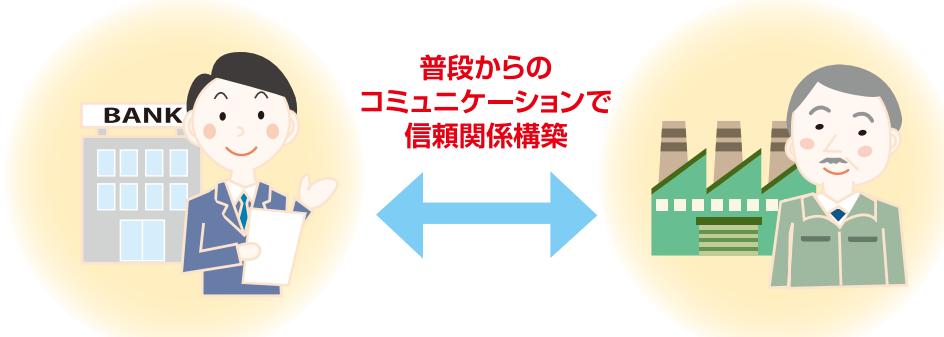
● 継続的な収入を得る方法を考えましょう

資金繰り改善のためには、毎月安定した入金があることが大切です。商品・サービスを一度売つて終わりにせず、例えば会員制サービスやライセンス収入など、継続的に収入を得るための方法も検討しましょう。



● 金融機関とコミュニケーションを取りましょう

現在取引している金融機関に対して、決算状況や今後の経営計画について情報を共有しましょう。定期的にコミュニケーションを取り信頼関係を構築していくことで、融資等の相談も円滑に進むことが期待できます。



● 商工会議所へ早めに相談しましょう

商工会議所では、資金繰り表の作成支援や、各種制度融資のあっせんなどをしています。まずは最寄りの商工会議所へご相談ください。相談は無料で秘密は厳守します。

〈最寄りの商工会議所はこちらから検索いただけます〉

商工会議所名簿



検索

<http://www5.cin.or.jp/ccilist>



CHECK LIST

資金繰りチェックリスト

●1. 消費税と資金繰り

- 消費税率引上げで納税額・仕入・諸経費がどれくらい増加するか →P.1~2
把握していますか?

消費税率が 5%⇒8%⇒10% と上昇すると、納税額・仕入・諸経費の支払額が増えるので日々の資金繰りにも注意が必要になります。

- 免税事業者でも、仕入等に係る経費が増加することを理解していますか? →P.1

免税事業者でも仕入等に係る経費の総額は消費税分増加します。
消費税率引上げ分の資金繰りについて理解しておきましょう。

- 税金を滞納した場合に、経営面でどのようなリスクがあるか把握していますか? →P.3

納税証明書が発行されず、金融機関からの借入が困難になる場合があります。さらに、延滞税の発生により、資金繰りの悪化を招く恐れがあります。

- 決算期だけでなく、中間納税の発生時期を把握していますか? →P.3

消費税率の引上げに伴い納税額が増え、中間納税の対象になる場合があります。納税額の大きさにより中間納税の回数が異なりますので注意しましょう。

- 発生主義と現金主義の違いを認識していますか? →P.4

「利益=現金残高」ではないことを認識し、納税資金や借入金を返済するための資金を確保しましょう。

●2. 資金繰りを把握しよう

- 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? →P.7~9

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、早めに新規融資などを検討しましょう。

- 資金繰り表は回収期間や金額につき、厳しめに作成できていますか? →P.8~9

入出金のタイミングは予定通りに進まないこともよくあります。資金繰りを考えるときには、敢えて厳しい管理を行うことで、不測の事態にも柔軟な対応ができるよう心掛けましょう。

- 資金繰りに影響がある情報につき、社内で共有は図られていますか? →P.9~10

金額の大きい入出金のタイミングに関する情報は、社内で共有をしましょう。もし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。

●3. 今からできる資金繰り対策

- 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? →P.11

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? →P.11

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? →P.11~12

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。

- 営業管理の視点から資金繰りの見直しを行っていますか? →P.12

回収条件を緩和しきていいか?資金を早期回収できるような販売方法はないか?など、営業管理の視点から資金繰りを見直してみましょう。

- 定期的に支払う費用を、販売に応じた費用に変更できるか検討していますか? →P.13

売上の変動に関わらず発生する固定費を、繁閑に合わせた外注などにできないか検討をしましょう。最適な変動費にすることで資金繰りの改善が見込めます。

- 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? →P.13

稼働していない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、未稼働や不要のものはを除却もしくは売却することを検討しましょう。

- 納税準備資金や任意の中間申告制度を活用していますか? →P.14

税金を期限通りに納付するために、納税準備資金や任意の中間申告制度を活用し、納税資金を確保しましょう。

- 金融機関の担当者と普段からコミュニケーションは取っていますか? →P.15

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できます。

消費税の価格転嫁等に関する相談窓口

消費税の価格転嫁等に関する相談窓口が政府や商工会議所等に設置されております。

各地商工会議所「消費税転嫁対策相談窓口」

消費税転嫁対策に関する政府の施策をはじめ、経営に関する様々なご相談に経営指導員や専門家が対応いたします。

最寄りの商工会議所はこちらから検索いただけます。

商工会議所名簿

検索

<http://www5.cin.or.jp/ccilist>

内閣府「消費税価格転嫁等総合相談センター」

消費税の転嫁、広告・宣伝、総額表示等に関するお問い合わせを受け付けております。

転嫁拒否など消費税転嫁対策特別措置法に違反する疑いのある行為については、相談者のご意向により、センターから担当省庁へ通知されます。

<http://www.tenkasoudan.go.jp>

電話番号：0570-200-123（通話料がかかります）

経済産業省・各地方経済産業局等「消費税転嫁対策室」

消費税転嫁に係るお悩み等に関して、ご相談を受け付けております。

●経済産業省所管業種相談窓口

電話番号：03-3501-5683（通話料がかかります）

●中小企業庁相談窓口

電話番号：03-3501-1502、1503（通話料がかかります）

※各地方経済産業局のご連絡先は、次のURLからご確認いただけます。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2013/131002shouhizei.htm>

●電子メールでのご相談

メールアドレス：chusho-tenkataisaku@meti.go.jp

●下請かけこみ寺・消費税転嫁対策相談専用フリーダイヤル

電話番号：0120-300-217

公正取引委員会「消費税の転嫁拒否等の行為等に係る相談・違反情報の受付窓口」

消費税の転嫁拒否等の行為等に係る相談・違反情報を受け付けております。

●公正取引委員会事務総局 取引部 取引企画課 消費税転嫁対策調査室

電話番号：03-3581-3379（通話料がかかります）

※各地方事務所のご連絡先は、次の URL からご確認いただけます。

<http://www.jftc.go.jp/tenkataisaku/uketukemadoguti.html>

中小企業のための消費税率引上げ対策

3 資金繰り

発行日：2015年9月

発行：日本商工会議所 中小企業振興部

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-5-1

<http://www.jcci.or.jp>

本書は、信頼できると思われる各種情報に基づいて作成しておりますが、その正確性、安全性を保証するものではありません。また、本書に基づく事業展開等で不利益などの問題が生じた場合、一切の責任を負いかねますのでご了承ください。