

## 【調査概要】

- 調査対象
    - 各地商工会議所管内の会員企業
  - 回答事業者数
    - 3,277件(回収率86.8%)
  - 調査期間
    - 2018年6月27日(水)~8月3日(金)
  - 調査方法
    - 経営指導員等によるヒアリング調査
- ※各データは端数処理(四捨五入)の関係で、合計値が100%とならない場合がある。

## 【回答企業の属性】

○業種 (n=3,265)

業種	件数	%
製造業	385 (379)	11.8% (12.0%)
建設業	164 (233)	5.0% (7.4%)
卸売業	196 (216)	6.0% (6.9%)
小売業	1,013 (1,039)	31.0% (33.0%)
サービス業	389 (489)	11.9% (15.5%)
飲食業	1,045 (693)	32.0% (22.0%)
印刷・出版業	26 (39)	0.8% (1.2%)
その他	47 (65)	1.4% (2.1%)

○売上高 (n=3,253)

売上高	件数	%
1千万円以下	1,095 (1,067)	33.7% (33.8%)
1千万円超~5千万円以下	1,451 (1,353)	44.6% (42.8%)
5千万円超~1億円以下	269 (266)	8.3% (8.4%)
1億円超	438 (472)	13.5% (14.9%)

○取引形態 (n=3,227)

取引形態	件数	%
対事業者取引(BtoB)	890 (983)	27.6% (31.2%)
対消費者取引(BtoC)	2,337 (2,171)	72.4% (68.8%)

○課税選択 (n=3,188)

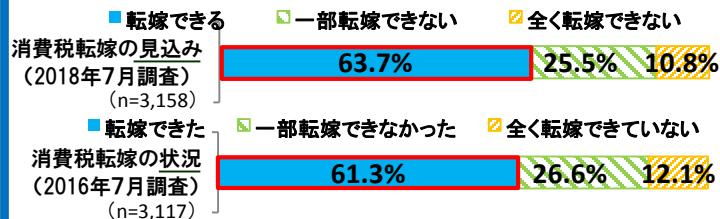
課税選択	件数	%
本則課税事業者	1,218 (1,204)	38.2% (38.9%)
簡易課税事業者	933 (921)	29.3% (29.7%)
免税事業者	1,037 (974)	32.5% (31.4%)

## 1. 消費税引上げ、価格転嫁について

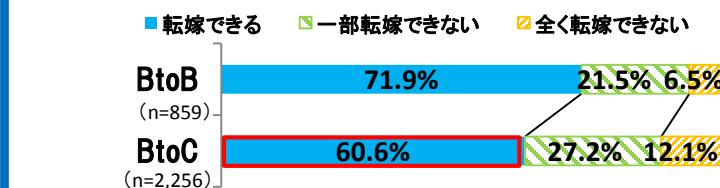
### (1) 消費税引上げ後の価格転嫁の見込み

- 6割以上の事業者が「転嫁できる」見込み。前回(2016年7月)調査時の転嫁状況と比較すると、「転嫁できる」と見込む事業者の割合が高い。〔図1-1〕
- 取引形態別では、「転嫁できる」割合は、「BtoB事業者」で約7割。対して、「BtoC事業者」では約6割。〔図1-2〕
- 売上高別(BtoC事業者)では、「転嫁できる」と回答した割合は、「1千万円以下の事業者」で約5割。小規模な事業者ほど価格転嫁が難しい傾向がある。〔図1-3〕

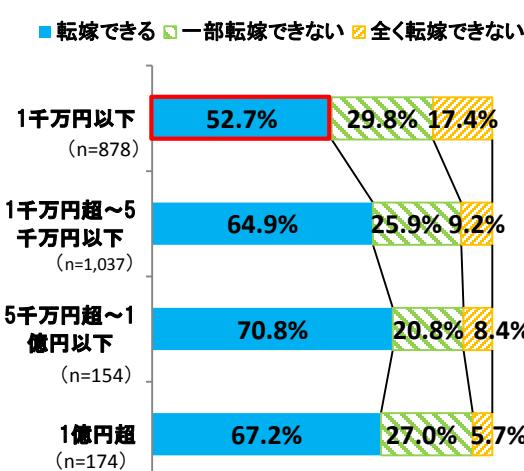
〔図1-1〕全体



〔図1-2〕取引形態別



〔図1-3〕売上高別(BtoC事業者)

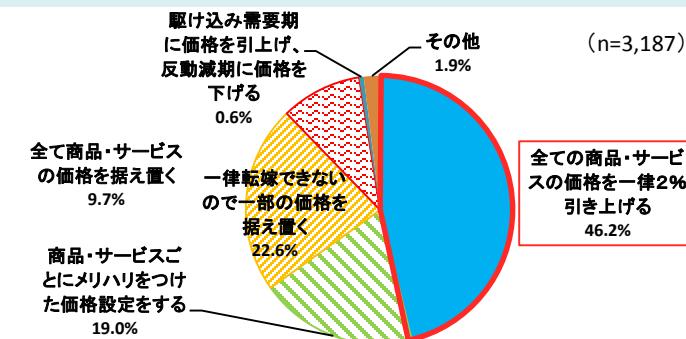


### (2) 消費税率が10月に引上げられることにより予想される問題点(自由記述)

- (主な意見)
- ・年末年始商戦の時期に買い控えが起きて売上が減少する
  - ・個人事業主なので確定申告時期が近く苦労しそう
  - ・年末の繁忙期の時期に対応が必要になるため負担が重い
  - ・10月の引上げはこれまでに例がないため準備が遅れそう。
  - ・期中の変更となるので経理事務が複雑になる
  - ・消費者も混乱するのではないかと

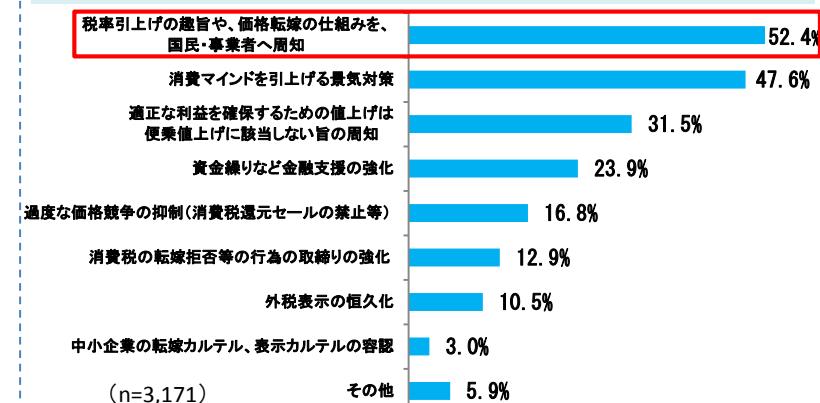
## (3) 消費税引上げ後の価格設定方法

- 「全ての商品・サービスの価格を一律2%引き上げる」が約5割と最も多かった。



## (4) 価格転嫁対策に関する政府への要望(複数回答)

- 「税率引上げの趣旨や、価格転嫁の仕組みについて、国民・事業者への周知」が5割以上と最も多かった。



## 2. 軽減税率制度について

### (1) 軽減税率の準備状況

- 約8割の事業者が準備に取り掛かっていない。一方、約3割の事業者が「準備が必要かわからない」と回答しているが、前回調査(2016年7月)では、経理方式等について「変更しなければいけないことを知らない」との回答が約47%を占めており、準備の必要性への認識が約20ポイント向上している。〔図2-1〕
- 小規模な事業者において特に準備が進んでいない。〔図2-2〕
- 「BtoC事業者」は、準備の必要性は認識しているものの、「何から取り組めばいいかわからない」が多かった。〔図2-3〕

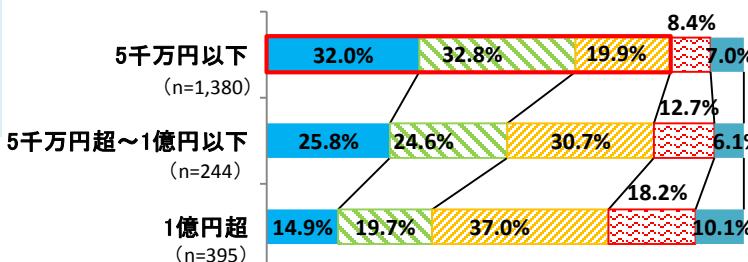
- 準備が必要かわからない
- 準備を始めようと思うが、何から取り組めばいいかわからない
- 専門家等に相談を始めているが、準備には取り掛かっていない
- 専門家等に相談し、準備を始めている
- 準備は完了している

〔図2-1〕全体

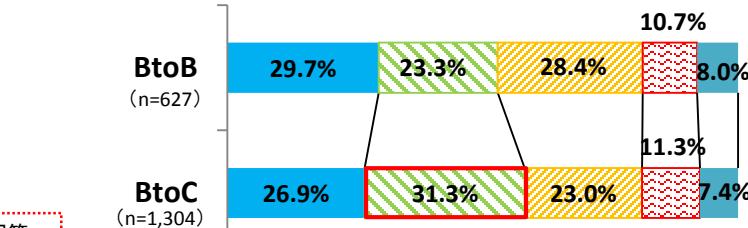


※前回の調査(2016年7月)では「変更しなければいけないことを知らない」との回答は約47%。前回調査と比較して、準備の必要性への認識が約20ポイント向上。

〔図2-2〕売上高別・経理方式変更への準備状況

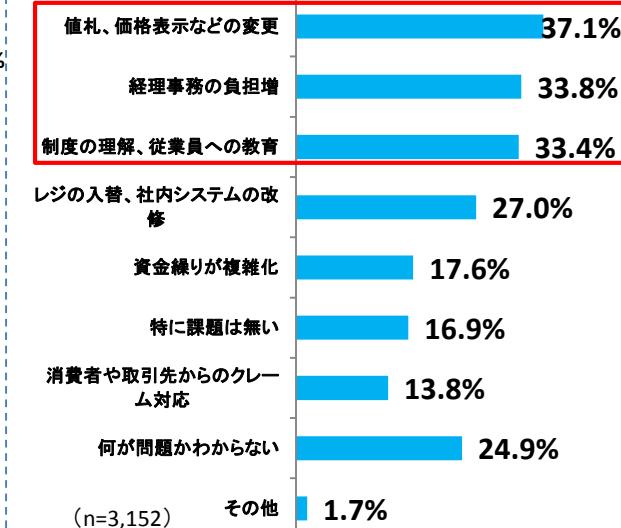


〔図2-3〕取引形態別・経理方式変更への準備状況



### (2) 軽減税率導入の課題(複数回答)

- 「値札、価格表示などの変更」が最も多く、続いて「経理事務の負担増」、「制度の理解、従業員の教育」と続いている。

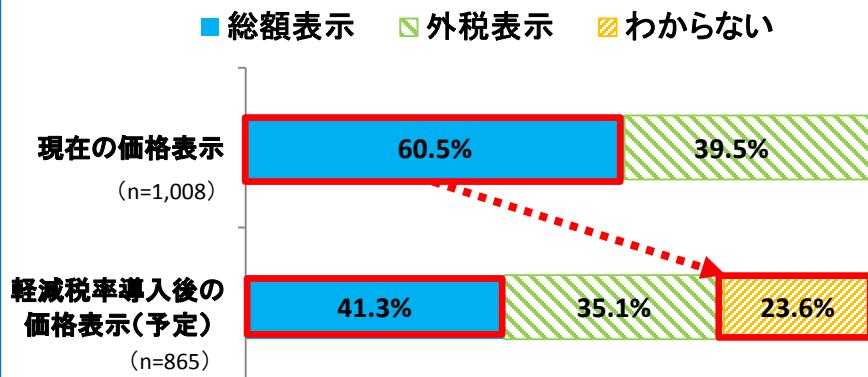


### 3. 軽減税率導入後の価格表示について

#### (1) 軽減税率導入後の価格表示（予定）

（調査対象：軽減税率対象品を取り扱っており、「テイクアウト」と「店内飲食」が発生する事業者）

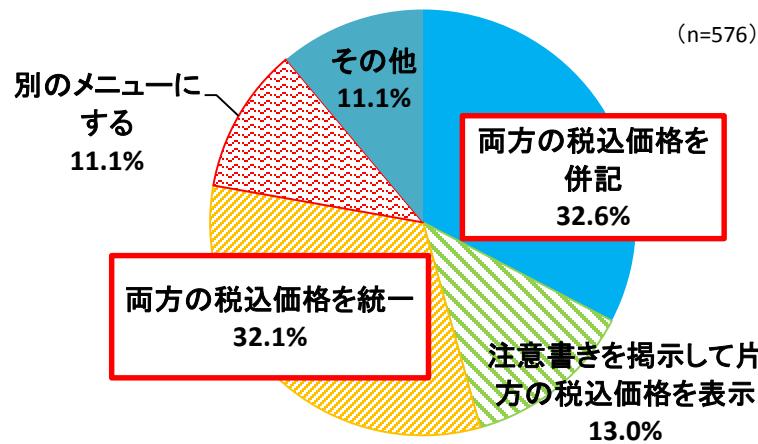
- ▶ 軽減税率導入後の価格表示（予定）は、「総額表示」を選択する事業者が約20ポイント減少している。
- ▶ 事業者は消費者に対する価格のわかりやすさ、売上への影響等から、「総額表示」を外税表示に変更する」等価格表示について検討していると考えられる。



#### (2) 軽減税率導入後の事業者（総額表示を選択）の価格表示

（調査対象：軽減税率対象品を取り扱っており、「テイクアウト」と「店内飲食」が発生する事業者）

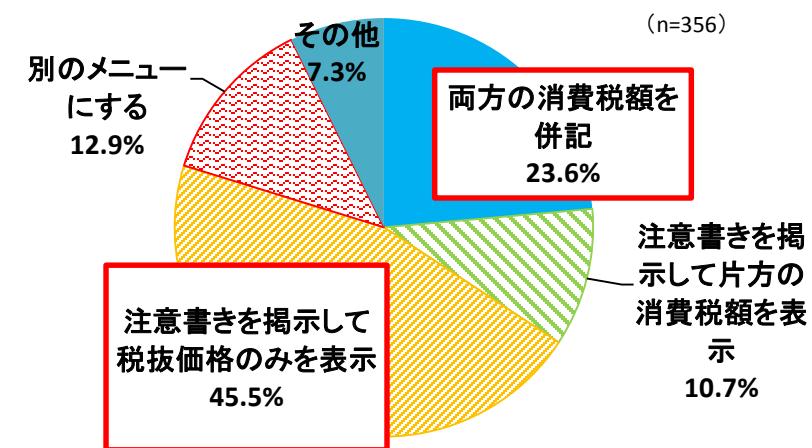
- ▶ 「総額表示」を選択する事業者の「テイクアウト」と「店内飲食」が発生する場合の価格表示は、「両方の税込価格を併記」が最も多く、続いて「両方の税込価格を統一」が多かった。



#### (3) 軽減税率導入後の事業者（外税表示を選択）の価格表示

（調査対象：軽減税率対象品を取り扱っており、「テイクアウト」と「店内飲食」が発生する事業者）

- ▶ 「外税表示」を選択する事業者の「テイクアウト」と「店内飲食」が発生する場合の価格表示では、「注意書きを提示して税抜価格を表示」が最も多く、続いて「両方の消費税額を併記」が多かった。

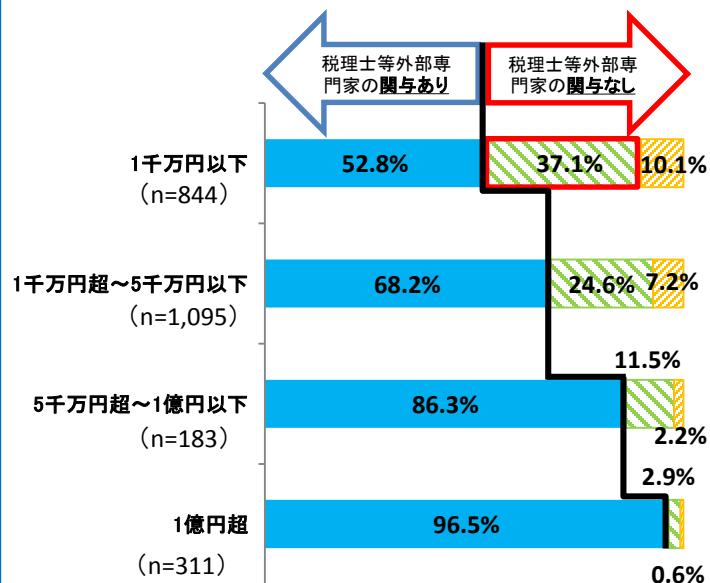


### 4. 経理事務負担の状況について

#### (1) 経理事務の外部依頼状況（売上高別）

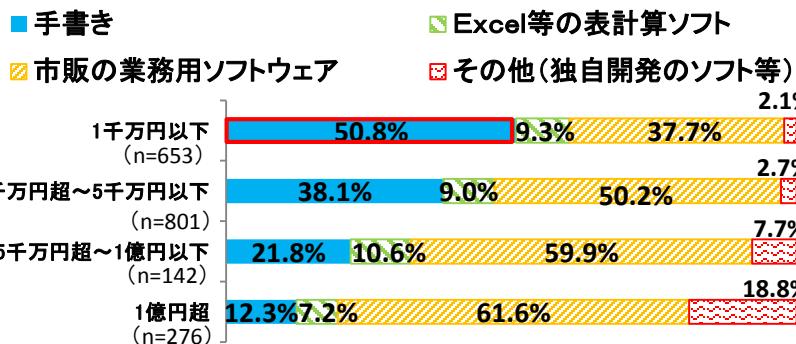
- ▶ 「売上高1千万円以下」では約4割が経理事務を「すべて社内対応」しており、半数近くが税理士等外部専門家の関与がない。
- ▶ 売上高が大きくなるほど、税理士等外部専門家が経理事務に関与している割合が増加する。

- 税理士等外部へ経理事務の一部を依頼
- 全て社内対応
- その他(商工会議所等へ経理事務の一部を依頼)



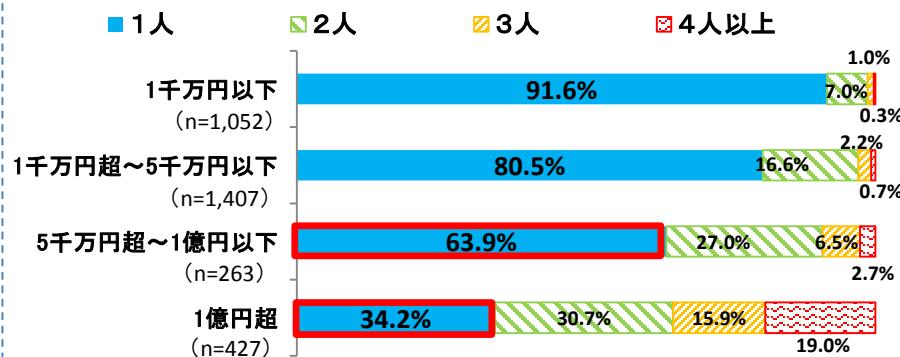
#### (2) 経理事務のIT化状況（売上高別）

- ▶ 「売上高1千万円以下」では約5割が手書きで帳簿等を作成している。
- ▶ 売上高に比例して市販の業務ソフトウェアを利用している割合が上昇。



#### (3) 経理事務に従事している人数（売上高別）

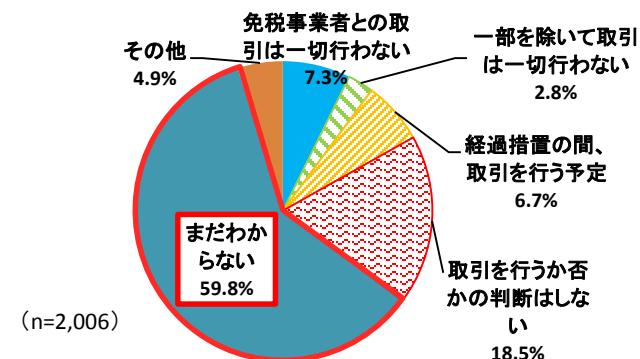
- ▶ 「売上高5千万円超1億円以下」の約6割、「売上高1億円超」でも約3割の事業者は経理事務に1人で従事している。



### 5. インボイス制度導入後の対応について

- ▶ 課税事業者の免税事業者からの仕入についての対応では、「まだわからない」が約6割。〔図1〕
- ▶ 免税事業者の対応では、「課税事業者になる予定はない」が約5割。「廃業を検討する」が約1割となっている。〔図2〕

課税事業者の免税事業者からの仕入について〔図1〕



免税事業者の対応について〔図2〕

