

# 消費税率 引き上げと

## 中小企業の転嫁対策



このシリーズの2回は、下の図を見ながら目には、消費税の転嫁対策を考慮する「という点についてお伝えします。前回、

### 転嫁対策は いろいろな視点から

お伝えしたように税率が上がった消費税をそのまま価格転嫁し、収益を確保することは、消費マインドの減退や競合との価格競争を考えると、なかなか難しいものです。現実的な対応としては、一律に価格転嫁するのではなく、事業全体で収益を確保することが、転嫁対策の基本的な考え方となります。具体的に

既存商品の価格を変更するか・維持するかといった価格面での対応と、販売数量を効果的な販売促進活動などによって増やすなどの価格面以外での対応があります。一般的に、中小企業が単純な価格競争で勝ち抜くことは難しく、既存商品をそのまま販売するのであれば、転嫁対策としては

### 付加価値を高め 新価格設定を

い価格を設定することによって提供することも可能になります。

### 売上げ向上のため 新しい収益源の確保

新しい収益源の確保は、新たなものをつくること

### コスト削減にも 取り組みましょう

収益確保にむけて原価のコスト削減も重要です。無駄を省くこと

# 事業全体で利益を確保する

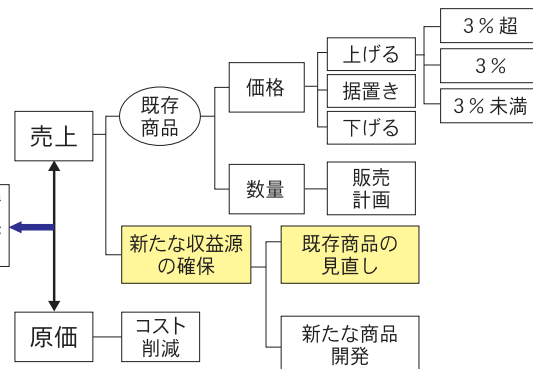
より効果的な販売促進活動で、数量を増やしていかねばなりません。しっかりとした販売計画の立案と方針の決定、実現に向けた適切な方策の実施、さらには、必要に応じて修正を講じていくことが求められます。

そこで、既存商品の配実施による利便性の向上を図る、③他商品やサービスの組み合わせ使用場面を想定し、他商品との抱き合わせ販売や新たなサービスの追加することによる、買い上げ点数を増やすなど。このような

既存商品を新たな商品として提供すること、品質や量の改善により良い材料を使用することによる品質の改善やサイズの変更（小分けなど）で、安心面や買いやすさを訴求する、②提供方法の変更（工場や産地からの直接納品やコストダウン以外による鮮度向上や、宅

こまめな見直しによって精度を上げ、廃棄ロス削減や適正在庫を維持し、原価を低減すると、日本商工会議所消費税率転嫁対策窓口相談等事業実施WG委員/東京商工会議所中小企業相談センター/コーディネーター/中小企業診断士 秋島一雄

2つの視点で転嫁対策を検討する必要があります



転嫁対策を講じることは、今までの収益確保の仕方を見直す絶好の機会になります。この機会を上手く活用し、収益の確保、さらには拡大を目指してください。

次回3回目は資金繰りや会社としての組織対応に関する対策を考