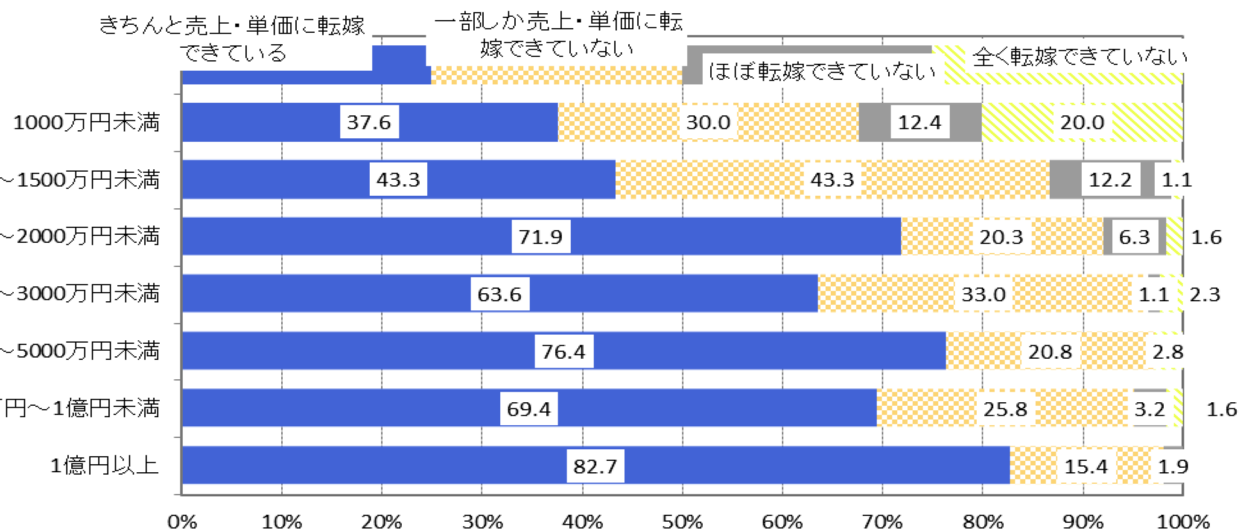


最近の取引の消費税の転嫁状況×直近の事業年度の売上高



- 金額的に消費税を含めて端数が出ると、「その分サービスしてくれ」と言う客が多い。結局消費税分のサービスをせざるを得ない。(山形、男性、60代、その他の小売)
- 工事代金について税込価格で話を進めていると、結局消費税分をこちらが持つような価格になってしまう。(新潟、男性、70超、総合建築業)
- 消費税そのものの値引き強要はないが、契約額そのものが値切られるので、実質、転嫁できない。建築工事主体で総額が大きいため、転嫁できないとなると、見込み粗利益率とほぼ同額となり、経営そのものが成り立たない。(千葉、男性、60代、総合建築業)
- クリーニングを経営して47年、こんなに件数が少なくなった時は無かったような気がする。これは消費税が3%→5%→8%になったためだと感じている。1カ月の売上が約1/2。大手クリーニング店の料金の引き下げや消費税8%後の原材料の値上げがあっても、料金単価は上げられない。(千葉、男性、70超、洗濯・理容・美容・浴場業)
- 利益が出るか出ないかでも、売上に対して消費税を支払わなければいけないのは厳しい。本当に身を削って支払っているようだ。(東京、男性、30代、職別工事業)
- 消費税込みでの注文が多いので、結局は転嫁できずに利益が減っている。(神奈川、女性、40代、その他の小売)
- 10年～15年前から続いている受注品については、消費税アップ分が価格に転嫁できていないので、10%に上がれば確実に利益が減る。(大阪、男性、60代、金属製品)
- 形式上、消費税は転嫁できているが、その分毎回値下げ要求されている。今月も10%～15%の下請け単価の引き下げの要求があった。(兵庫、男性、50代、その他の製造)
- 消費税のために仕入金額が高くなり、メーカーへの支払いが大変だ。単価に転嫁できないため、利益率が悪い。(兵庫、男性、70超、一般飲食店)
- 「消費税込みで8000円とか5000円」など切りよく下げられる事があるため、消費税が上がると利益が確実に減る。(広島、男性、40代、設備工事業)
- 仕入れの消費税など全てが値上がりしようが、お客様への値段は3%の時から変える事はできない。経営するこちら側が身銭を切って商売するしかない。(愛媛、女性、50代、大衆酒場・スナック)