

消費税 3%アップは最大26%の収益圧迫。その対策は？

消費税率が今月から5%から8%へと3%アップしました。また、1. 5年後の平成27年10月には、さらに2%アップして、10%となります。

10%までを見越して、対策を立てて、実行していくことが求められます。

このアップ分をそのままお客様（消費者）に負担してもらえるのは、行政や公共機関だけです。

民間企業に対しては、お客様（消費者）からさらなる経営努力を求められており、それに応じきれないところは、市場から消えていかざるを得ない状況です。

民間企業、特に一般消費者をお客様にしているスーパーなどは、市場での厳しい競争の中で勝ち残っていくために、主力商品での価格据え置きを打ち出しているところもあります。

皆様のところは、どうでしょうか？ これから一緒に考えてみましょう。

なお、「前々年度の年間売上高が1,000万円以下の企業では、消費税納税が免除される」という特例があります。

また、新規に開業した場合は、1期目と2期目の消費税が免除されます。

1. 消費税3%アップして、価格を据え置いたら、どれだけ収益が悪化するか？

事例として、小売業と製造業を取り上げます。

このデータはTKC経営指標における黒字企業の平均値をベースに作成したものです。

項 目		小売業	製造業
業 種		紙・文房具小売業	工業用プラスチック製品加工業
年間売上高		2億1,600万円	3億円
月商		1,800万円	2,500万円
年間仕入額（商品、原料）	変動費	1億5,120万円	2億700万円
年間粗利（限界利益）額		6,480万円	9,300万円
年間人件費	固定費	4,150万円	5,900万円
年間その他経費	固定費	1,850万円	2,600万円
年間総費用		6,000万円	8,500万円
営業利益		480万円	800万円
従業員数		11名	13名

それでは、消費税の3%アップ分を価格に反映させずに、内部で吸収したとしたら、どの程度営業利益が減るのかをシミュレーションしてみましょう。

シミュレーションのためには、従来のような

売上高 - (売上原価 + 販管費) = 営業利益 という算式ではなく、

売上高 - (変動費 + 固定費) = 営業利益 という算式を使います。

注) 変動費 = 外部から購入する費用で数量に比例して増加するもの。商品、原料等

固定費 = 売上や稼働率に関係なく毎月固定的に発生する費用。人件費と経費。

消費税アップ後の金額： (現行の税込金額 / 1.05) × 1.08

営業利益に与える影響の大きさを実感してください。

この事例のように、売上高対営業利益率が5%以下の企業は、赤字に転落しますので、真剣に手を打ってください。

〔業種別シミュレーション〕

(1) 小売業 (紙・文房具小売業)

項目	アップ前	率(%)	3%アップ後	率(%)	比率
年間売上高	2億1,600万円	100.0	2億1,600万円	100.0	1.00
年間仕入額 (商品、原料)	1億5,120万円	70.0	1億5,552万円	72.0	1.03
年間粗利額	6,480万円	30.0	6,048万円	28.0	0.93
年間人件費	4,150万円	19.2	4,269万円	19.8	1.03
年間その他経費	1,850万円	8.5	1,903万円	8.8	1.03
年間総費用 (固定費)	6,000万円	27.7	6,172万円	28.6	1.03
営業利益	480万円	2.2	▲124万円	▲5.7	
従業員数	11名		11名		
1人当たりの人件費	377万円		388万円		
1人当たりの営業利益	43.6万円		▲11.3万円		
損益分岐点売上高	2億円		2億2,42万円		
損益分岐点比率 (%)	92.6		102.1		

(2) 製造業（工業用プラスチック製品加工業）

項目	アップ前	率(%)	3%アップ後	率(%)	比率
年間売上高	3億円	100.0	3億円	100.0	1.00
年間仕入額（商品、原料）	2億700万円	69.0	2億1,291万円	71.0	1.03
年間粗利額	9,300万円	31.0	8,709万円	29.0	0.94
年間人件費	5,900万円	19.7	6,069万円	20.3	1.03
年間その他経費	2,600万円	8.7	2,674万円	8.9	1.03
年間総費用（固定費）	8,500万円	28.3	8,743万円	29.1	1.03
営業利益	800万円	2.7	▲34万円	▲0.1	
従業員数	13名		13名		
1人当たりの人件費	454万円		467万円		
1人当たりの営業利益	61.5万円		▲2.6万円		
損益分岐点売上高	2億7,419万円		2億8,203万円		
損益分岐点比率(%)	91.4		94.1		

以上の2例では、営業利益が赤字になっているので、営業利益がどの程度ダウンするか、が明確ではありません。

黒字の中小企業でも、このような状態なのです。

(3) 優秀な製造業をモデルとしたシミュレーション

そこで、優秀な製造業を取り上げて、営業利益率のダウンがはっきり分かる事例を見て行きましょう。

優秀な製造業では、粗利益率：40%、売上高対営業利益率：10%程度になっているので、以下のようなモデルを想定しますと、おどろくことに、3,000万円の利益が、2,229万円と、26%もダウンすることが分かりました。

（人件費は、労働分配率：50%と想定して算出）

項 目	アップ前	率(%)	3%アップ後	率(%)	比率
年間売上高	3 億円	100.0	3 億円	100.0	1.00
年間仕入額 (商品、原料)	1 億 8,000 万 円	60.0	1 億 8,514 万 円	62.0	1.03
年間粗利額	1 億 2,000 万 円	40.0	1 億 1,486 万 円	38.3	0.96
年間人件費	6,000 万円	20.0	6,171 万円	20.6	1.03
年間その他経費	3,000 万円	10.0	3,086 万円	10.3	1.03
年間総費用 (固定費)	9,000 万円	30.0	9,257 万円	30.9	1.03
営業利益	3,000 万円	10.0	2,229 万円	7.4	0.74
従業員数	13 名		13 名		
1 人当たりの人件費	461 万円		475 万円		
1 人当たりの営業利益	231 万円		171 万円		
労働分配率 (粗利対人件費)	50%		54%		
損益分岐点売上高	2 億 2,500 万 円		2 億 4,170 万 円		
損益分岐点比率 (%)	75.0%		80.5%		

皆様の会社では如何でしょうか？

簡単な計算なので、御社のデータでシミュレーションしてみませんか。

- 注： 1) 仕入額、人件費、経費のいずれも、消費税の3%が反映されていると仮定します。
2) 仕入額：円安の影響により、消費税以外にも値上がりの要素がありますので、仕入先から正確な情報を入手してください。
3) 人件費：給与系と社会保険系がありますが、少なくとも社会保険系は3%アップします。
4) 経費：減価償却費、支払利息は別として、それ以外の経費は3%アップの影響を受けます。