

消費税の転嫁状況に関する月次モニタリング調査（7月調査）の結果について

平成27年8月
経済産業省

1. 調査概要

- ・調査手法 書面郵送調査
- ・調査時期 平成27年7月1日（水）～7月16日（木）
- ・対象事業者数 40,000者
 - ※対象事業者の従業員規模分布、業種分布については（別添（1））参照。
 - ※株式会社 東京商工リサーチに登録されている事業者を対象に実施。
 - ※総務省「平成24年経済センサス」における、従業員規模分布、業種分布に基づき、無作為抽出。
- ・回答事業者数 10,118者（回収率：25.3%）
 - ※回答事業者の従業員規模分布、業種分布については（別添（2））参照。

2. 調査結果

事業者間取引（BtoB）

① 価格転嫁の状況

消費税率の引上げに関する価格転嫁の状況については、85.5%（前月比^{※1}：1.1pt）の事業者が「全て転嫁できている」と回答した。他方、「全く転嫁できていない」と回答した事業者は3.6%（前月比：▲0.2pt）である。

業種別に見ると、「全て転嫁できている」と回答した事業者の割合は、運輸業、郵便業が最も大きく92.6%。次いで、卸売業が92.4%、建設業が88.5%、という結果になった。

※1：「消費税の転嫁状況に関する月次モニタリング調査（6月書面調査）（平成27年7月22日公表）」の結果との比較。以下同じ。

N=7,246	合計	全て転嫁できている	一部を転嫁できている	全く転嫁できていない	その他（経営戦略上、転嫁しなかった場合など）
全体	100.0 (%)	85.5 (%)	8.4 (%)	3.6 (%)	2.6 (%)
（従業員規模別）					
5人以下	100.0 (%)	84.6 (%)	9.1 (%)	3.5 (%)	2.8 (%)
6～20人	100.0 (%)	86.3 (%)	7.9 (%)	3.7 (%)	2.0 (%)
21～50人	100.0 (%)	87.8 (%)	6.7 (%)	3.2 (%)	2.3 (%)
51～100人	100.0 (%)	86.4 (%)	4.9 (%)	5.8 (%)	2.9 (%)
101～300人	100.0 (%)	85.8 (%)	7.1 (%)	2.8 (%)	4.3 (%)
不明	100.0 (%)	79.2 (%)	14.3 (%)	3.9 (%)	2.6 (%)

(業種別※2)					
N=7,246	合計	全て転嫁できている	一部を転嫁できている	全く転嫁できていない	その他（経営戦略上、転嫁しなかった場合など）
製造業	100.0 (%)	88.1 (%)	7.2 (%)	3.7 (%)	1.0 (%)
建設業	100.0 (%)	88.5 (%)	7.9 (%)	2.1 (%)	1.5 (%)
運輸業、郵便業	100.0 (%)	92.6 (%)	4.5 (%)	2.1 (%)	0.8 (%)
卸売業	100.0 (%)	92.4 (%)	5.2 (%)	1.6 (%)	0.8 (%)
小売業	100.0 (%)	81.8 (%)	12.7 (%)	3.3 (%)	2.2 (%)
サービス業	100.0 (%)	82.2 (%)	9.0 (%)	4.9 (%)	3.9 (%)
その他	100.0 (%)	82.8 (%)	9.4 (%)	3.7 (%)	4.0 (%)

※2：複数の事業を行っている場合には主たる業種について回答したものを集計。以下同じ。

②価格転嫁ができた理由

【価格転嫁の状況について「全て転嫁できている」と回答した事業者が最大2つまで回答】

66.2%の事業者が「以前より消費税の転嫁への理解が定着しているため」と回答。次いで、「本体価格と消費税額を分けることにより交渉しやすくなったため」が24.5%、「消費税転嫁対策特別措置法により消費税転嫁拒否規制が強化されたため」が10.5%となった。

理 由	
以前より、取引先において、消費税分の価格引上げを受け入れる、という理解が定着しているため	66.2 (%)
本体価格と消費税額を分けることにより、交渉しやすくなったため	24.5 (%)
消費税転嫁対策特別措置法により消費税転嫁拒否規制が強化されたため	10.5 (%)
自社商品のブランド・競争力が強く、価格決定権が自社にあるため	6.6 (%)
取引先の業界の景気が良く、取引先が値上げを受け入れてくれやすい環境にあるため	5.7 (%)
転嫁特措法に基づく表示・転嫁カルテルを活用することにより、交渉しやすくなったため	0.7 (%)
その他	5.8 (%)

③価格転嫁ができていない理由

【価格転嫁の状況について「一部を転嫁できている」、「全く転嫁できていない」と回答した事業者が最大2つまで回答】

48.7%の事業者が「自社商品等の競争が激しく価格を上げると他社に取引を奪われるおそれがあるため」と回答。次いで、「取引先の業界の景気が悪く値上げを受け入れる余裕がなかったため」が30.7%、「取引先との力関係で立場が弱かったため」が23.9%、となった。

理 由	
自社商品等の競争が激しく、価格を上げると他社に取引を奪われてしまうおそれがあるため	48.7(%)
取引先の業界の景気が悪く、消費税分の値上げを受け入れる余裕がなかったため	30.7(%)
自社が下請事業者であるなど、取引先との力関係で立場が弱かったため	23.9(%)
取引先において、転嫁特措法の趣旨を理解していないなど、消費税率引上げ分を値上げするという意識がそもそも欠如しているため	12.8(%)
その他	14.8(%)

④取引先から受けた転嫁拒否行為

【価格転嫁ができていない理由について「取引先において、転嫁特措法の趣旨を理解していないなど、消費税率引上げ分を値上げするという意識がそもそも欠如しているため」と回答した事業者が複数回答】

実際に転嫁拒否行為を受けたと回答した94社の事業者のうち、「減額」と回答した事業者が最も多く53.2%、次いで「買ったたき」が26.6%だった。

転嫁拒否行為	
買ったたき	26.6(%)
減額	53.2(%)
商品購入、役務利用または利益提供の要請	13.8(%)
本体価格での交渉拒否	23.4(%)

消費者向け取引（BtoC）

①価格転嫁の状況

消費税率の引上げに関する価格転嫁の状況については、71.1%（前月比：0.6pt）の事業者が「全て転嫁できている」と回答した。他方、「全く転嫁できていない」と回答した事業者は5.6%（前月比：▲0.5pt）である。

業種別に見ると、「全て転嫁できている」と回答した事業者の割合は、製造業が最も大きく82.1%。次いで、卸売業が81.3%、建設業が80.7%という結果になった。

N=6,410	合計	全て転嫁できている	一部を転嫁できている	全く転嫁できていない	その他（経営戦略上、転嫁しなかった場合など）
全体	100.0 (%)	71.1 (%)	17.1 (%)	5.6 (%)	6.2 (%)
（従業員規模別）					
5人以下	100.0 (%)	71.0 (%)	17.3 (%)	5.8 (%)	6.0 (%)
6～20人	100.0 (%)	71.9 (%)	17.0 (%)	5.4 (%)	5.8 (%)
21～50人	100.0 (%)	73.1 (%)	14.9 (%)	5.9 (%)	6.0 (%)
51～100人	100.0 (%)	61.8 (%)	21.1 (%)	5.0 (%)	12.1 (%)
101～300人	100.0 (%)	68.5 (%)	18.5 (%)	3.3 (%)	9.8 (%)
不明	100.0 (%)	66.7 (%)	20.2 (%)	6.0 (%)	7.1 (%)
（業種別）					
製造業	100.0 (%)	82.1 (%)	11.2 (%)	3.1 (%)	3.6 (%)
建設業	100.0 (%)	80.7 (%)	14.2 (%)	2.4 (%)	2.7 (%)
運輸業、郵便業	100.0 (%)	78.9 (%)	12.8 (%)	4.6 (%)	3.7 (%)
卸売業	100.0 (%)	81.3 (%)	13.1 (%)	3.3 (%)	2.3 (%)
小売業	100.0 (%)	71.5 (%)	21.3 (%)	4.1 (%)	3.2 (%)
サービス業	100.0 (%)	64.5 (%)	18.1 (%)	8.1 (%)	9.3 (%)
その他	100.0 (%)	68.7 (%)	17.1 (%)	6.0 (%)	8.2 (%)

②価格転嫁ができた理由

【価格転嫁の状況について「全て転嫁できている」と回答した事業者が最大2つまで回答】

68.3%の事業者が「消費者において消費税率引上げの意義等に対する理解が浸透しているため」と回答。次いで、「本体価格と消費税額を分けて記載することにより、値上げへの反発が和らいだため」が26.1%となった。

理 由	
消費者において、消費税率引上げの意義等に対する理解が浸透しているため	68.3(%)
本体価格と消費税額を分けて記載することにより、値上げへの反発が和らいだため	26.1(%)
自社商品のブランド・競争力が強く、自社に価格決定権があるため	9.8(%)
転嫁特措法に基づく表示・転嫁カルテルを活用することにより、事業者間の足並みがそろったため	3.8(%)
消費者の景気がよくなり、値上げを受入れてくれやすい環境にあるため	3.3(%)
その他	7.5(%)

③価格転嫁ができていない理由

【価格転嫁の状況について「一部を転嫁できている」、「全く転嫁できていない」と回答した事業者が最大2つまで回答】

56.7%の事業者が「景気が回復しておらず消費者の財布のひもが固いため」と回答。次いで、「自社商品等の競争が激しく価格を上げると他社商品に乗り換えられてしまうおそれがあるため」が42.5%となった。

理 由	
景気が回復しておらず、まだ消費者の財布のひもが固いため	56.7(%)
自社商品等の競争が激しく、価格を上げると他社商品に乗り換えられてしまうおそれがあるため	42.5(%)
消費者において、消費税率引上げの意義等に対する理解が浸透しておらず、値上げそのものへ反発を受けるため	16.5(%)
消費者から便乗値上げと誤解されるおそれがあるため	13.1(%)
その他	15.1(%)