
いよいよ、来月より消費税が8%に変わります。口座振替の業者から案内も多い様です。マスコミから有名大手の対応が報じられています。単純に考えると、今まで50万円支払っていた業者は80万円になる訳ですから、資金繰りにも注意が必要です。中小零細事業者にとっては、業者間の力関係から十分な転嫁が出来ず、実質的値引きを強いられるところがあると思います。政府が以前より厳しく監視指導して行くと言われていますがどこまで効果があるかは不明です。増税分の負担の折半や一部負担が無いとは言えません。また、消費税を納めなくてもよい免税事業者であっても、原価や経費が増えるため、値段や数量を変えるなどの対応をしないと経営は苦しくなるハズです。さらに、次の10%も考慮する必要があります。

私が行く理容室では、今回は値上げせず、次の増税のときに基本料を500円上げる予定だと言っていました。ところで、その店の筋向かいにカットのみ1000円の理容室が半年前からオープンしています。店主によると、客層が違うため全く影響は無いそうです。こうした低価格を売り物にした事業者の方が消費税分の値上げが難しいかも知れないとも言っていました。さらに、経営的には成り立っても、技術者は特化した専門分野しか対応出来ないで、つぶしがきかず、言わば使い捨て（年齢が上がっても給料は上がらない）となる可能性大。同業一般店での再就職は難しいので、別の職種に転職すれば、学んだ努力は無駄になると心配していました。つまり、専門技術に特化した事業者ほど、本業の技術品質の向上はもちろんのこと、関連周辺分野にも積極的に踏み込む必要がある。そうしないと付加価値を上げることが出来ず、事業を維持することが難しくなります。以前仕事で関わった美容師さんは、「技術はある程度修行すれば一定のレベルに達するが、それ以上は個人の努力が大切で、特にコミュニケーション能力（話術）が重要と思う」と言っていました。でも、その美容師さんも経営者としての日が浅く、店に夕方入ってきた女学生に気づかず20分ほど待たせた後、今日は無理だから別の日に来るように言って客を帰してしまいました。サービス業としてそれは無いだろうと思ったのですが、美容師などの技術職人は、一旦自分の仕事に取り掛かると、一段落するまで周りが見えなくなる（自分の世界に集中してしまう）人が多いようです。一般に中小零細企業の創業者は、営業や技術の専門職としての経験が豊富であり、その反面、全般を見る能力が弱いことがあります。また、2代目などは、経営全般について頭で理解していても、現場での経験や専門知識が不足していることも多いようです。いずれにしても、弱い部分は努力で強化したほうが良いと思われれます。中小零細企業は、価格で勝負しても大手には勝ち目は少ないと言われます。すき間か高付加価値で勝負する方が正しい。ただ、ここで勘違いしていけないのは、高付加価値とは必ずしも品質ではないことです。同業者より対応が早い、サービスがきめ細やか、接触度が密である、細かい注文に応じることが出来るなど、特別なことで無いが他所はそこまでやらないほどのレベルまで徹底してやる。それが高付加価値となり差別化になります。それが消費税増税の対応策としても役立ちます。

あと、4月1日から領収書に貼る収入印紙も、金額が3万円から5万円に引き上げられますので間違えないように注意して下さい。