



## 経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

### 消費税はどうなる

2015年10月からの消費税2%増税の有無が年内に決まります。予定通りか、先送りか、条件変更かのどれかです。左脳的、論理的に考えれば、社会保障の財源であり、国際公約であり、財政規律の意味からも予定通り実施するのが一番です。しかし、右脳的・情緒的に考えれば、物価の上昇が著しい割には給与は上がっていないので生活は苦しいし、国民感情からみても「今でしょ」とはいえないのではないかという見方をすれば、先送りになります。その間をとって、軽減税率方式で、生活必需品かぜいたく品かで課税率を変える方法があります。EUでは一般的ですが、必ずしもうまくいっているわけではなく問題も多いというのが実感です。

7月～9月のGDP速報の公表予定日は11月17日（月）ですので、その日にならないと何とも言えません。その前日は全国的に話題になっている沖縄県知事選の開票結果が出ていますので、経済の見通しと政治・外交の見通しがつきやすくなっていると思います。

私は「消費税増税は予定通り実行すべし」という意見です。もちろん、4月の増税による落ち込みは予想以上に長引き、景気の悪化をもたらしていることは事実です。特に、中小企業においてはその悪影響は甚大です。取引条件次第で、消費税転嫁ができなかったり、逆に価格が下がりデフレ傾向に陥る事もあります。経済は生き物ですから、世界中の貿易収支を合算すると「ゼロ」になるように、エネルギー保存の法則と同様にどこかが勝てばどこかが負ける、どこかが良くなれば、どこかが悪くなる、という傾向はあります。国内ではもちろん企業の収益を合算しても「ゼロ」になりませんが、円安で潤っている業界が円高になると悲鳴を上げますし、その逆もまたしかりです。悲鳴の声の大きさ（資金や票への影響力）によって、政策が変化することもないとは言えません。

しかし、全ての人がもっとよくしたいという思いで声をあげていることに違いはないですから、方向性は一致しています。方法論が違うだけです。

企業は生き物ですから、いかなる条件になろうとも、生き残らねばなりません。その時に、何が大事かといえば、強みを磨いて、価値を高めて、価値に見合う代金をいただけるようなビジネスの形に整えているかどうかです。そのためには、どのようなお客様との出会いを増やしてゆくかが決め手になります。今まで以上に、わが社がどのような会社にするのか、どのようなお客様のどのような問題をどのように解決してゆくのか、中小企業は特に、ヒト、モノ、カネに制約がある以上、今できることを確実に実行する必要があります。

ケネディの大統領就任演説の言葉を引用してまとめにします。

「世界の長い歴史の中で、自由が最大の危機に晒されているときに、それを守る役回りを与えられた世代というのは多くありません。私はこの責任を恐れず、喜んで受け入れます。おそらく皆さんも、この役目を他の誰かや他の世代に譲りたいとは思わないでしょう。我々がこの取り組みに注ぎ込む精力と信念、そして献身的な努力は、この国とこの国に奉仕する人々を明るく照らし、その情熱の光は世界を輝かせるはずで。

そして、同胞であるアメリカ市民の皆さん、国があなたのために何をしてくれるかではなく、あなたが国のために何ができるかを考えようではありませんか。

また同胞である世界市民の皆さん、アメリカがあなたのために何をしてくれるかではなく、人類の自由のために共に何ができるかを考えようではありませんか。

最後に、アメリカ市民の皆さんも世界市民の皆さんも、どうぞ我々が皆さんに求めるのと同じ水準の熱意と犠牲を我々に求めてください。良心の喜びを唯一の確かな報酬とし、歴史が我々の行いに正しい審判を下してくれることを信じて、この愛する世界を導いていこうではありませんか。」

(JOHN F. KENNEDY のホームページより)