

消費増税目前

知恵絞る県内企業

10月1日の消費税増税まで21日であと10日となり、県内企業も対策を進めている。顕著な駆け込み需要が見られないとされる中、小売り各社は目立つ場所に日用品の売り場を設けたり、値引きを実施したりと、売り上げ拡大に向け工夫を凝らす。一方、増税後の消費落ち込みが懸念される外食や高額商品の分野では、客離れを食い止めようと新商品の発売やサービスの充実で対応。ラストスパートをかける消費の最前線をのぞいた。

小売り 駆け込み需要へ誘客

経済SCOPE
スコープ

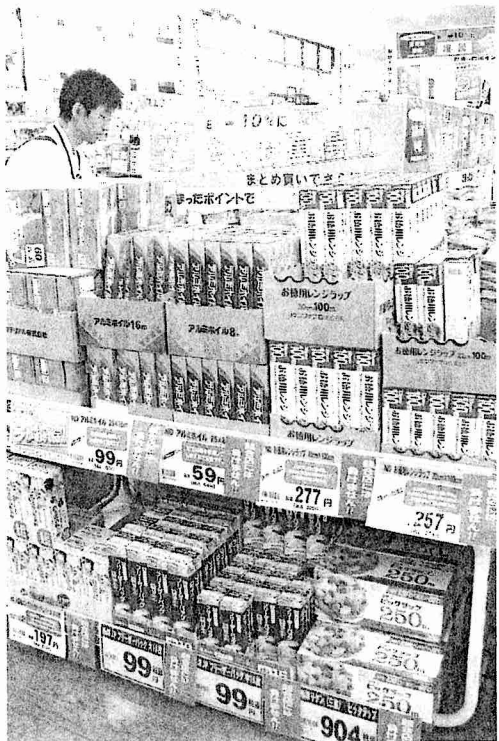
県内を中心にホームセンター ち出した。日用品の売れ行きは「もらいたい」と、需要取り込み(HC)などを展開するひらせ 前年同月と比べて1割以上伸びに期待する。

(新潟市西区)は、店舗入りしているという。前回2014年の増税直後、1世帯当たりの消費支出が13カ月連続でマイナスになるなど、ラップやアルミホイルなど日用品の特設売り場を8月下旬に設置。個人消費の低迷が長引いた。清月から店頭に出すことで消費を呼び込むことができた」とする。

消費税は商品やサービスの引き渡し時の税率が適用される。

家具販売の山下家具店(同市中央区)は、納品が10月以降になる場合でも、9月中に注文を受けた家具の消費税を8%に据え置くことにした。差額は同社が負担。9月中に納品できる展示品も値下げし誘客に努めている。

佐久間昭男取締役営業企画部長は「駆け込み需要は9月になってやっと出てきた。増税直前までお客さまを取り込み、販売実績を上げていきたい」と話す。



入り口近くに日用品の特設売り場を設けるひらせい横越店(新潟市江南区)