

第4回 臨時調査結果(中小企業の価格転嫁状況)について

1. 趣旨

- ・ 令和3年度から、本会の政策提言に活用するため、月次景況調査時に「臨時調査」として全国の情報連絡員の方々からテーマ別に生声収集を開始。
- ・ 第4回目の臨時調査となる今回は、令和4年2～3月に実施した中小企業の価格転嫁状況に関する臨時調査結果を報告する。

2. 回答数

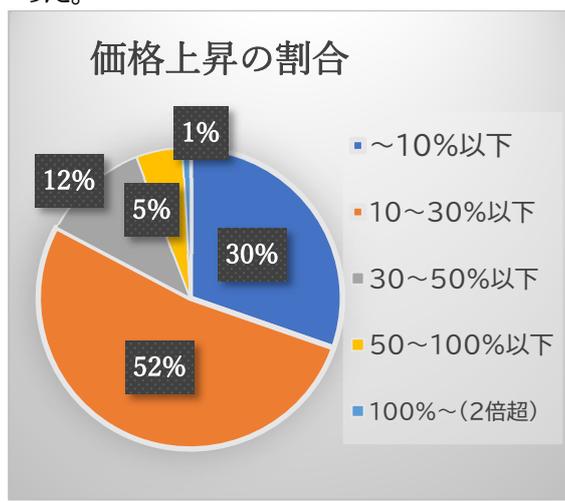
- ・ 月次景況調査に回答している情報連絡員(全国2,472名)のうち、**1,595名(64.5%)**が今回調査に回答(前回臨時調査の回答率は**66.1%**)。

3. 質問1:現在の仕入(原価)価格の状況(1年前と比べて)

- ・ 現在(回答日時点)の仕入価格の状況について、1年前と比較し「上昇した」と回答した数の割合は、全体の**79.0%**という結果となった。

回答選択肢	件数	割合(%)
1.上昇した	1,260	79.0%
2.低下した	15	0.9%
3.変わらない	227	14.2%
4.業種柄、価格変動の影響なし(対象外)	93	5.8%
合計	1,595	100%

- ・ 「価格上昇の割合」については、**1年前に比べ価格が概ね3割上昇している**との回答であった。

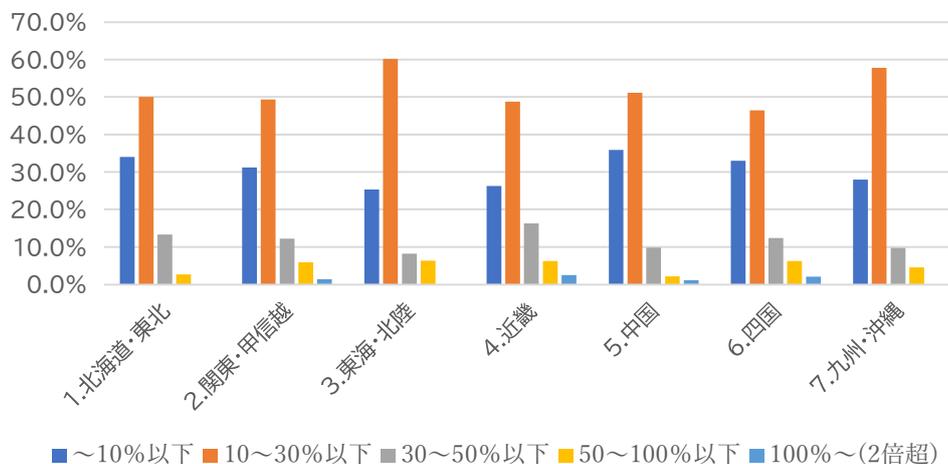


価格上昇のレンジ	件数	割合(%)
~10%以下	289	30.4%
10~30%以下	499	52.4%
30~50%以下	109	11.4%
50~100%以下	47	4.9%
100%~(2倍超)	8	0.8%
合計	952	100%

※上記「上昇した」と回答した事業者(1,260件)の内、具体的に上昇幅の記載のあった件数 952件を分析(複数の回答については、最も大きい数値を採用)。

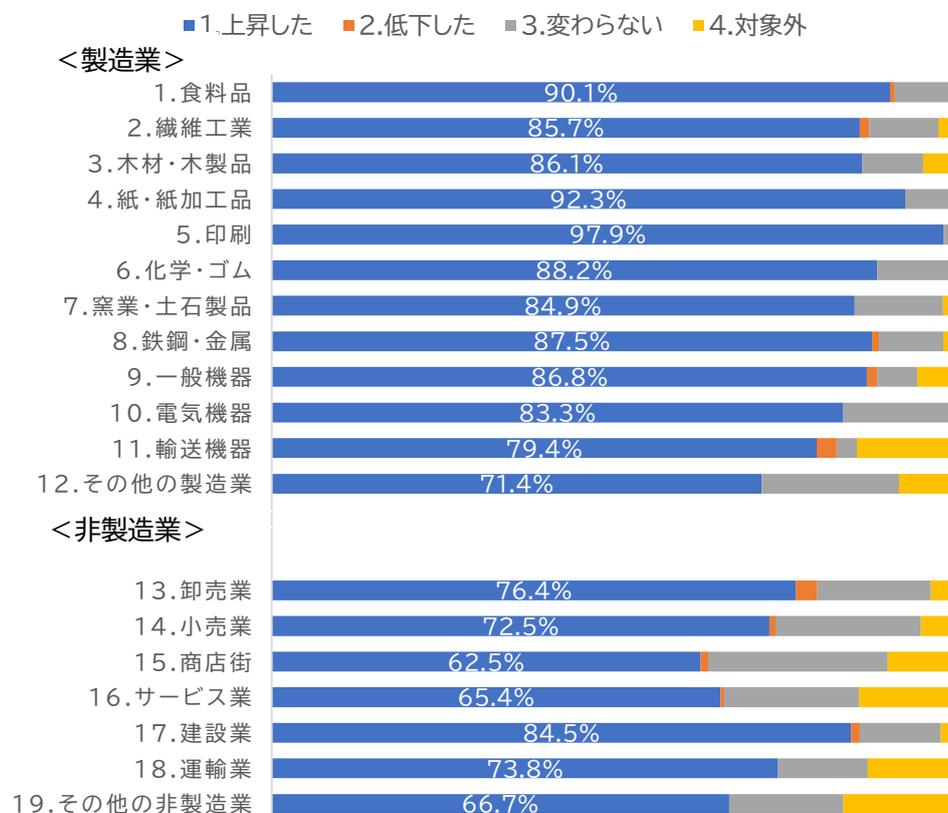
- 地域別に見た価格上昇率についても概ね全体の割合と同様の結果となった。

価格上昇の割合(地域別)



- 業種別の回答状況を分析すると、非製造業(「13.卸売業」~「19.その他の非製造業」)に比べ、製造業(「1.食料品」~「12.その他の製造業」)の方が、一般的に「1.上昇した」と回答した割合が多く、どの製造業でも1年前に比べ価格上昇していることが推察される。

業種別回答状況



4. 質問2: 販売価格への転嫁状況

- 回答数 **1,594件(今回回答者の99.9%)**。
- 価格引上げ(転嫁)を交渉し、実際に引上げに成功した事業者は**435件(27.3%)**と全体の30%に満たない結果となった。また、「2. 価格引上げの交渉中(24.9%)」、「3.これから引上げ交渉を行う予定(15.4%)」まで加えた合計値(1~3の合計)は、全体の**67.6%**と、**全体の約70%が価格引上げに向けた交渉を行う(予定)**、との結果となった。

回答選択肢	件数	割合(%)
1.価格引上げ(転嫁)に成功した	435	27.3%
2.価格引上げの交渉中	397	24.9%
3.これから引上げ交渉を行う予定	246	15.4%
4.価格を引下げた(またはその予定)	21	1.3%
5.対応未定	347	21.8%
6.業種柄、価格変動の影響を受けない(対象外)	137	8.6%
7.その他	11	0.7%
合計	1,594	100%

67.6%

- また、「価格引上げ(転嫁)に成功した」の中で、最も多かった割合は「50%超~100%未満」(84.2%)であり、次いで「10%以下」(7.0%)となった。

1.価格引上げ(転嫁)に成功した

レンジ	割合(%)
~10%以下	7.0%
10~30%以下	4.2%
30~50%以下	1.7%
50~100%未満	84.2%
100%転嫁	2.8%
合計	100%

2.価格引き上げの交渉中

レンジ	割合(%)
~10%以下	4.5%
10~30%以下	2.3%
30~50%以下	0.6%
50~100%未満	59.7%
100%転嫁	0.8%
合計	100%

3.これから引上げ交渉を行う予定

レンジ	割合(%)
~10%以下	69.3%
10~30%以下	1.4%
30~50%以下	2.0%
50~100%未満	0.6%
100%転嫁	30.7%
合計	100%

5. 質問3: 販売価格への転嫁に関して、実際に転嫁に応じた業種(業界)、転嫁になかなか応じてくれない業種(業界)

- 回答数**462件(今回回答者の28.9%)**。うち、「実際に転嫁に応じた業種(業界)」に関して具体的なコメントがあった回答件数は160件、「転嫁になかなか応じてくれない業種(業界)」に関してコメントがあった回答件数は113件あった。
業種別に分類した結果は以下のとおり。双方とも建設業が第1位となったが、内容を見ると、大手ゼネコンや公共工事については転嫁に応じてもらえ易い反面、民間工事や中小からの下請は、なかなか価格交渉が難しいとの結果となった。

実際に転嫁に応じた業種(業界)

業種名	件数	割合(%)
建設業(公共工事、大手ゼネコン)	43	26.9%
サービス業(主に飲食業)	25	15.6%
食品製造業(スーパー以外)	17	10.6%
小売業(百貨店、量販店(※)等)	14	8.8%
木材・木製品製造業	11	6.9%
(以下、省略)		
合計	160	100%

転嫁になかなか応じてくれない業種(業界)

業種名	件数	割合(%)
建設業(民間工事、中小下請等)	32	28.3%
小売業(ホームセンター、量販店(※)等)	15	13.3%
輸送機器(主に、自動車業界)	12	10.6%
食品製造業(スーパー)	10	8.8%
サービス業(不動産、産廃等)	8	7.1%
(以下、省略)		
合計	113	100%

※量販店への個社毎の力関係で、転嫁に応じてくれるか意見が分かれた。

・ 事業者の生声

<価格転嫁に応じた業種>

- 首都圏の大手企業やシステム開発企業からのシステム案件が増加しているが、受注する道内中小IT企業を確保するために、賃金上昇分や人材採用コストを単金(単位時間あたりの金額)に上乗せしてくれる発注元も出てきた。(北海道/ソフトウェア業)
- 公共工事においては、実勢単価が時間差はあるものの反映される仕組みから転嫁しやすいが、民間工事においては価格競争や様々な要因から転嫁しにくい部分が多い。(宮城県/建設業)
- 全国的に新車の納期が遅く、中古車市場も価格上昇の為、転嫁には応じてくれている。(和歌山県/自動車整備業)
- 大手ゼネコンは、先物件で見積価格が間に合えば転嫁してくれる。中小工務店の対応はバラバラ。どちらにしても見積り提出後の値上げは無理。(福岡県/床・内装工事業)

<転嫁になかなか応じてくれない業種>

- 公共工事においては、資材の高騰を考慮する場合もある。民間工事では理解を得るのは難しい。(群馬県/建設業)
- 自動車部品、半導体業界は転嫁に応じたが、建築資材関連業界はなかなか応じてくれない。(東京都/伸銅品卸売業)
- 建設関係は割と相談に応じてくれるが、自動車業界は転嫁に応じてくれない。電子機器、部品の調達が困難になっている為、販売時期が読めなく価格が困難になっている。(愛知県/鉄鋼業)
- 小売・飲食店関係は応じてくれたが、競合店の売価が上がらないのを理由に大手スーパーは応じてくれない。(滋賀県/製麺業)
- 大手道路会社の合材プラントが価格転嫁に応じてくれない。(香川県/砕石業)

<その他>

- 競業他社の価格動向により、シェア低下を恐れ、100%転嫁する価格を表示できない。人件費分の値上げは考慮されづらいようだ。(北海道/銑鉄鋳物業)
- 販売価格へ転嫁してもその後の仕入等の価格上昇が次から次へとある。また、価格引上げは理解するが実施時期の引き延ばしがあり困る。(新潟県/機械器具製造業)
- 大手や中堅商社など力関係による影響が大きく、厳しい状況にある。10%相当の引上げ交渉に対して、数パーセントでも引上げができればましな方である。(富山県/金属工作機械製造業)
- 基本的に(転嫁交渉)嫌がられる。受け入れてもらっても仕入先を変えられたりしてそのまま取引が無くなる等のリスクも十分ある。(岐阜県/特殊紙製造業)
- 組合なので、直接価格交渉することはない。組合員より取引先への価格変更の願いに関して組合より呼びかけてほしいとの依頼があるが、法律に触れる可能性があるとのことで(独占禁止法)断っている状況。(愛知県/陶磁器製造業)
- 根強いデフレ心理を反映し、身近なモノやサービス価格である消費者物価は低迷したままであり、立場の弱い中小零細企業へのしわ寄せが大きい。(大阪府/繊維工業)
- 業種ではなく、取引先による。上昇分を全て応じた取引先は殆どない。引上げ額の半分(10%程度分)の転嫁に応じたのが半分程度というのが全体の状況である。(兵庫県/鉄鋼・金属製造業)
- 各組合員がユーザーに対して工賃の値上げが行えるかが最大の課題。組合が値上げし、組合員がユーザーとの金額を据え置くと組合員の利益が減少するので頭の痛いところである。(大分県/自動車整備業)