

特 別 調 査 「原材料・仕入価格の上昇に伴う中小企業への影響について」

問１．貴社の取引先の数についてうかがいます。次の仕入先(原料・材料購入先)、販売先の中から、それぞれ１つ選んでお答えください。

	仕入先(原料・材料購入先)					販売先				
	1先	2～9先	10～19先	20先以上	不特定多数	1先	2～9先	10～19先	20先以上	不特定多数
合 計 (構成比)	1.4	24.0	12.4	8.6	3.6	0.3	6.9	4.7	21.5	27.3
合計件数	5	87	45	31	13	1	25	17	39	99
製 造	0	24	8	5	4	0	3	9	22	7
建 設	1	16	15	8	6	1	18	7	5	15
卸 売	0	2	1	5	0	0	1	0	7	0
小 売	3	24	15	11	2	0	1	1	2	51
サービス	1	21	6	2	1	0	2	0	3	26

* 取引先の数については、仕入先(原料・材料購入先)が「2～9先」(24.0%)の割合が最も高く、次いで「10～19先」(12.4%)、一方、販売先では「不特定多数」(27.3%)の割合が最も高く、次いで「20先以上」(21.5%)となっています。

問２．貴社の原材料・仕入価格は、１年前と比較してどの程度変化しましたか。次の中から１つ選んでお答えください。

	0～3% 程度の上昇	3～5% 程度の上昇	5～10% 程度の上昇	10～15% 程度の上昇	15～20% 程度の上昇	20～25% 程度の上昇	25～30% 程度の上昇	30%以上 の上昇	むしろ 低下	わからない
合 計 (構成比)	14.4	32.0	18.8	9.9	7.7	1.7	4.4	1.1	2.8	7.2
合計件数	26	58	34	18	14	3	8	2	5	13
製 造	6	8	6	6	8	1	3	0	0	3
建 設	4	20	15	4	2	0	0	0	0	1
卸 売	0	4	2	1	1	0	0	0	0	0
小 売	11	17	8	1	2	2	2	2	4	6
サービス	5	9	3	6	1	0	3	0	1	3

* 原材料・仕入価格の１年前と比較した変化については、90.0%の企業が上昇したと回答しています。全体の上昇幅をみると、「3～5%程度」が32.0%と最も高く、次いで「5～10%程度」が18.8%、「0～3%程度」が14.4%となっています。また、「3～5%程度」～「5～10%程度」の上昇と回答した企業は50.8%と、半数以上の割合を占めています。業種別では、「3～5%程度」～「5～10%程度」の上昇と回答した企業割合は、建設業 76.1%、卸売業 75.0%、小売業 45.5%、サービス業 38.7%、製造業 34.1%と続き、特に建設業と卸売業が高い割合となっています。

問3．最近、原材料・仕入価格の上昇が言われていますが、貴社ではそれを販売価格にどの程度転嫁できていますか。次の中から1つ選んでお答えください。

	転嫁できている 仕入価格上昇の100%	ほぼ転嫁できている 仕入価格上昇の80～100%程度	ある程度転嫁できている 仕入価格上昇の50～80%程度	多少転嫁できている 仕入価格上昇の20～50%程度	ほとんど転嫁できていない 仕入価格上昇の0～20%程度	全く転嫁できていない 仕入価格上昇の0%	転嫁どころか販売価格は低下している	仕入価格は上昇していないので転嫁の必要なし	わからない
合 計 (構成比)	6.1	6.6	18.2	21.0	21.0	13.3	2.8	4.4	6.6
合計件数	11	12	33	38	38	24	5	8	12
製 造	2	6	7	12	3	7	0	3	1
建 設	1	2	8	7	15	9	0	1	3
卸 売	0	0	1	4	3	0	0	0	0
小 売	7	3	16	8	9	1	4	0	7
サービス	1	1	1	7	8	7	1	4	1

* 原材料・仕入価格の上昇を販売価格にどの程度転嫁できているかについては、「転嫁できている(仕入価格上昇の100%)」とする回答は6.1%に留まり、「ほぼ転嫁できている(同80～100%程度)」の6.6%と合わせても12.7%と、低い割合となっている一方、「ほとんど転嫁できていない(同0～20%程度)」(21.0%)、「全く転嫁できていない」(13.3%)、「転嫁どころか販売価格は低下している」(2.8%)と回答する企業は37.1%を占めています。業種別では、販売価格が低下または転嫁率が50%程度以下の企業割合は、卸売業87.5%、サービス業74.2%、建設業67.4%、製造業53.7%、小売業40.0%と続き、特に卸売業、サービス業、建設業が高い割合となっています。

問4．最近の原材料・仕入価格の上昇が貴社の経営に与えた影響はどのようなものですか。次の中から1つ選んでお答えください。

	危機的影響	かなり圧迫	多少圧迫	ほとんど影響なし	むしろ好影響	わからない	その他
合 計 (構成比)	2.2	27.6	55.8	9.9	0.6	2.8	1.1
合計件数	4	50	101	18	1	5	2
製 造	1	11	25	3	0	1	0
建 設	1	15	27	2	0	0	1
卸 売	0	3	4	1	0	0	0
小 売	1	13	28	7	1	4	1
サービス	1	8	17	5	0	0	0

* 最近の原材料・仕入価格の上昇が経営に与えた影響については、「危機的影響」(2.2%)と回答する企業は僅かだったものの、「かなり圧迫」(27.6%)～「多少圧迫」(55.8%)が83.4%と、高い割合を占めています。業種別では、「かなり圧迫」～「多少圧迫」と回答した企業割合は、建設業91.3%、製造業87.8%、卸売業87.5%、サービス業80.6%、小売業74.5%と続き、建設業をはじめとした全業種で高い割合となっています。

問5 . 原材料・仕入価格の上昇が続いた場合、貴社では今後、どのような対応を図って
 いたいと思いますか。次の中から3つ以内で選んでお答えください。

(複数回答)

	販売価格 への転嫁	仕入先の 変更	仕入先との 交渉や 共同仕入 など	経費(人件 費以外)の 削減	人件費の 削減	事業の 縮小	生産性の 向上	対応困難	その他
合 計 (構成比)	28.2	5.1	17.1	24.6	10.4	4.1	7.5	1.4	1.7
合計件数	117	21	71	102	43	17	31	6	7
製 造	32	5	18	21	6	3	10	0	2
建 設	24	4	16	26	20	6	9	0	0
卸 売	5	0	1	6	3	1	0	1	0
小 売	40	8	21	32	12	5	6	3	3
サービス	16	4	15	17	2	2	6	2	2

* 原材料・仕入価格の上昇が続いた場合の今後の対応については、「販売価格への転換」(28.2%)が最も多く、次いで「経費(人件費以外)の削減」(24.6%)、「仕入先との交渉や共同仕入など」(17.1%)、「人件費の削減」(10.4%)の順に続いています。一方、経費削減と回答する企業割合は、「経費(人件費以外)の削減」と「人件費の削減」を合わせると 35.0% となり、「販売価格への転換」(28.2%)を上回っています。

～ 調査員のコメントから ～

- 大手企業の倒産が相次ぐなか販売先の選別など取引が慎重化。 (製造業)
- 新製品が関係機関・団体等の各賞を受賞したが売上増につながっていない。 (製造業)
- 原材料価格の上昇が経営を圧迫し資金繰りも苦しい状況。 (製造業)
- 同業者共同で取組んできたブランド商品が全国的に知名度を上げ好調。 (製造業)
- 公共工事の減少に加え仕入価格の上昇が経営を更に圧迫している。 (建設業)
- 公共工事発注待ちの状態。入札状況は厳しさを強め先行きにも不安を抱える。 (建設業)
- 材料価格の上昇を販売価格へ転嫁できておらずその対応も難しい状況。 (建設業)
- 経費削減や技術力向上等を図り収益確保に努めている。 (建設業)
- 小売店がその数を減らし売上が年次減少傾向。廃業を視野に入れ事業継続。 (卸売業)
- 仕入価格の上昇に伴い販売価格も引上げられ売上高が増加。 (卸売業)
- 過疎化により売上減少に歯止めがかからない。地域の後継者不足が課題。 (小売業)
- 惣菜部門に重点をおき新商品の開発など売上の回復に努めている。 (小売業)
- 原油価格高騰とセルフスタンドとの競合から苦戦が続く。 (小売業)
- 過疎化による商圈人口減少が経営上の問題点。 (サービス業)
- 燃料価格高騰が続き経費面等の見直しを検討。 (サービス業)