

2021年11月30日

原材料・仕入価格上昇の影響に関する特別調査

調査結果の概要

1. 原材料・仕入価格上昇により大きな影響を受けた企業は30.3%、多少影響を受けた企業は44.7%で、影響を受けた企業は全体の75.0%を占めた。
2. 影響を受けた企業が行った対策・行いたい対策は、「販売価格に転嫁」と「仕入先との交渉」が最も多く、いずれも48.7%だった。一方、「対策する予定はない」は4.7%のみだった。
3. 価格転嫁した割合は、仕入価格上昇分の「10%未満」が最多で34.3%、次いで「10～30%未満」が20.0%と、3割未満しか価格転嫁できていない企業が過半数を占めた。

調査要領

1. 調査方法 岐阜県、愛知県の企業に対し、Webと郵送を併用しアンケートを実施
2. 調査時期 2021年9月1日～15日
3. 回答状況 有効回答数210社（岐阜県、愛知県の企業600社、有効回答率35.0%）

回答企業の業種別構成

業種	企業数	構成比(%)
製造業	116	55.2
食料品	8	3.8
繊維工業	6	2.9
衣服・その他の繊維製品	1	0.5
木材・木製品	5	2.4
家具・装備品	3	1.4
紙・紙加工品	6	2.9
出版・印刷	5	2.4
化学工業	6	2.9
窯業・土石製品	14	6.6
鉄鋼・非鉄金属	9	4.3
刃物・金属製品	10	4.8
一般機械器具	13	6.1
電気機械器具	2	1.0
輸送用機械器具	15	7.1
プラスチック・その他製造業	13	6.1
非製造業	94	44.8
鉱業	1	0.5
建設業	24	11.4
卸売業	35	16.7
小売業	13	6.2
運輸業	9	4.3
サービス業	12	5.7
合計	210	100.0

回答企業の資本金別・従業員規模別・地域別構成

資本金	企業数	構成比(%)
1,000万円未満	7	3.3
1,000万円以上～3,000万円未満	77	36.7
3,000万円以上～5,000万円未満	46	21.9
5,000万円以上～1億円未満	49	23.3
1億円以上	31	14.8
合計	210	100

従業員数	企業数	構成比(%)
10人未満	16	7.6
10人以上～50人未満	72	34.2
50人以上～100人未満	48	22.9
100人以上～300人未満	48	22.9
300人以上～500人未満	14	6.7
500人以上	12	5.7
合計	210	100

地域	企業数	構成比(%)
岐阜県	140	66.7
愛知県	70	33.3
合計	210	100

ご照会先
 十六総合研究所 リサーチ部
 研究員 藤木 由江
 岐阜県岐阜市神田町7-12
 TEL 080-3483-8489

原材料・仕入価格上昇の影響に関する特別調査

調査結果の概要

1. 原材料・仕入価格上昇により大きな影響を受けた企業は 30.3%、多少影響を受けた企業は 44.7%で、影響を受けた企業は全体の 75.0%を占めた。
2. 影響を受けた企業が行った対策・行いたい対策は、「販売価格に転嫁」と「仕入先との交渉」が最も多く、いずれも 48.7%だった。一方、「対策する予定はない」は 4.7%のみだった。
3. 価格転嫁した割合は、仕入価格上昇分の「10%未満」が最多で 34.3%、次いで「10～30%未満」が 20.0%と、3割未満しか価格転嫁できていない企業が過半数を占めた。

オイルショック、ウッドショック、メタルショック、半導体ショックなどと呼ばれる原材料・仕入価格の上昇や半導体・部品の供給不足が世界的な問題となっている。その背景には米国のコロナ不況からの急速な経済の回復や脱炭素への動き、物流の混乱、コロナによる巣ごもり需要の増加など、複合的な要因が絡み合っており、さまざまな原材料・仕入価格に影響が及んでいる。そこで、9月に実施した「第196回企業動向調査」において、原材料・仕入価格上昇の影響に関するアンケートを実施し、当地域への影響度合いなどを調査した。

調査要領

1. 調査方法 岐阜県、愛知県の企業に対し、Webと郵送を併用しアンケートを実施
2. 調査時期 2021年 9月1日～15日
3. 回答状況 有効回答数 210社
(岐阜県、愛知県の企業 600社；有効回答率 35.0%)

(注)本文中の図表の計数は、四捨五入の関係で内訳の合計等が合致しない場合がある。

1. 概要

①原材料・仕入価格上昇が経営に与えた影響の大きさについて尋ねたところ、「影響が大きい」は 30.3%、「多少影響がある」は 44.7%と影響を受

けた企業は全体の 75.0%を占めた。

②業種グループ別でみると「影響が大きい」と答えた企業の割合が高かったのは運輸業で 62.5%を占め、次いで素材型で 39.1%だった。サービス業以外の業種グループではいずれも影響を受けた企業の割合が約 7～9割を占め、特に建設業では約 9割にのぼった。一方、サービス業では 50.0%だった。

③影響の内容としては「材料費の増加」が最多で 57.8%、次いで「製品または商品価格の上昇」で 33.8%、「燃料費の増加」と「経常利益の減少」が同率で 24.0%となった。

④影響を受けた企業が行った対策・行いたい対策は、「販売価格に転嫁」と「仕入先との交渉」が同率で最も多く、いずれも 48.7%だった。「対策する予定はない」は 4.7%のみで、何かしらの対策を行っている・行う予定の企業がほとんどであった。

⑤価格転嫁した割合は、仕入価格上昇分の「10%未満」が最多で 34.3%、次いで「10～30%」が 20.0%と、仕入価格上昇分の 3割未満しか価格転嫁できていない企業が過半数を占めた。

⑥販売価格に転嫁できない・しない理由は、「取引先との関係上」が最も高く 51.5%、次いで「他社との競争が激しいため」が 44.1%となった。

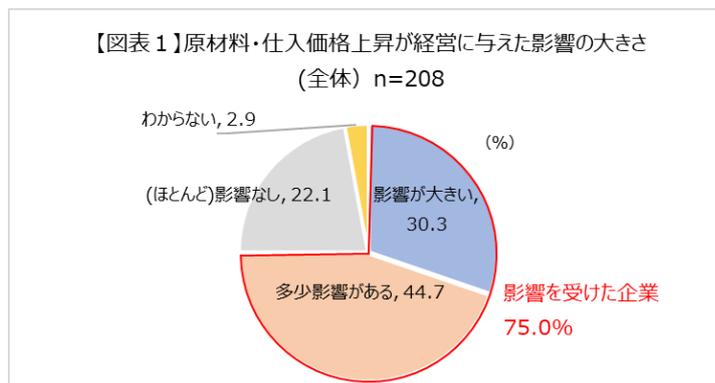
2. 原材料・仕入価格上昇が経営に与えた影響の大きさ

原油・鋼材・木材などの原材料・仕入価格上昇が経営に与えた影響の大きさについて尋ねたところ、「影響が大きい」は30.3%、「多少影響がある」は44.7%と影響を受けた企業は全体の75.0%を占めた【図表1】。

業種を【図表2】の7つのグループに分けて比較すると、「影響が大きい」と回答した割合は、運輸業が最も高く62.5%を占め、次いで素材型が39.1%だった【図表3】。サービス業以外の業種グループではいずれも影響を受けた企業（「影響が大きい」+「多少影響がある」）の割合が約7～9割を占め、特に建設業では約9割にのぼった。一方、サービス業では影響を受けた企業が50.0%と、他の業種グループよりも割合が低かった。

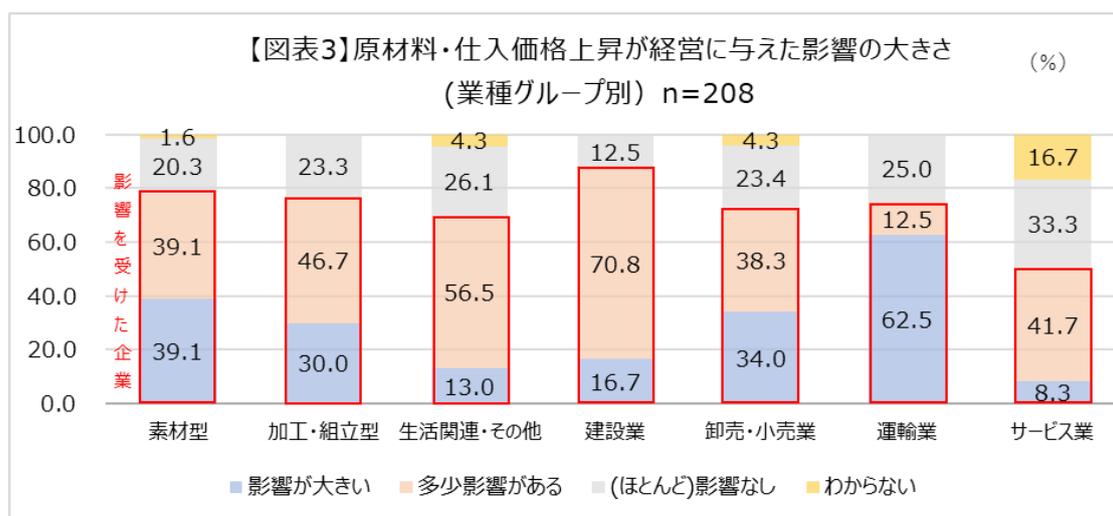
従業員規模別でみると、10人未満の規模では「影響が大きい」の割合が低かったが、それ以外の規模では3割程度だった【図表4】。300人以上の規模では「(ほとんど)影響なし」が38.5%と他の規模よりも高く、大企業の方が比較的影響を受けていないことがわかった。

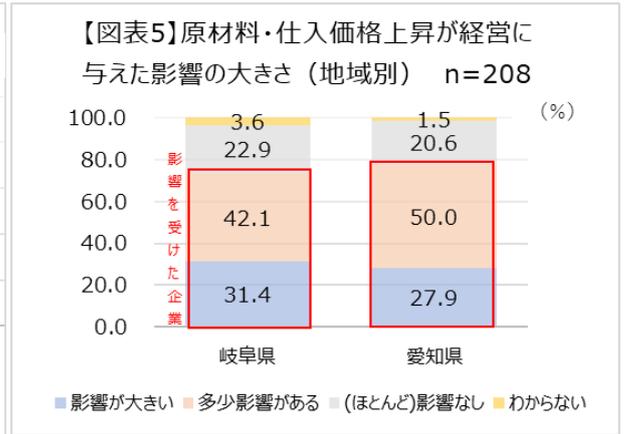
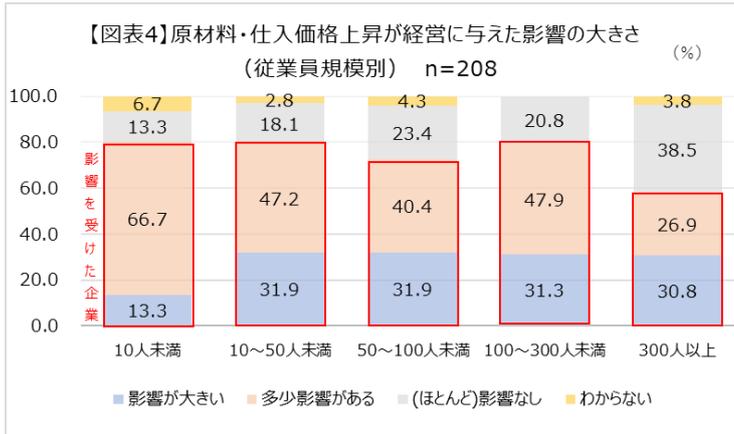
地域別でみると、岐阜県、愛知県では大きな違いはなかった【図表5】。



【図表2】業種グループと回答数・構成比

業種グループ	個別業種 (21業種)	回答数	構成比
1. 素材型	木材・木製品、紙・紙加工品、化学工業、窯業・土石製品、鉄鋼・非鉄金属、刃物・金属製品、プラスチック・その他製造業、鉱業	64	30.5%
2. 加工・組立型	一般機械器具、電気機械器具、輸送用機械器具	30	14.3%
3. 生活関連・その他	食料品、繊維、衣類その他繊維製品、家具・装備品、出版・印刷	23	11.0%
4. 建設業	建設業	24	11.4%
5. 卸売・小売業	卸売業、小売業	48	22.9%
6. 運輸業	運輸業	9	4.3%
7. サービス業	サービス業	12	5.7%
全業種 合計		210	100.0%

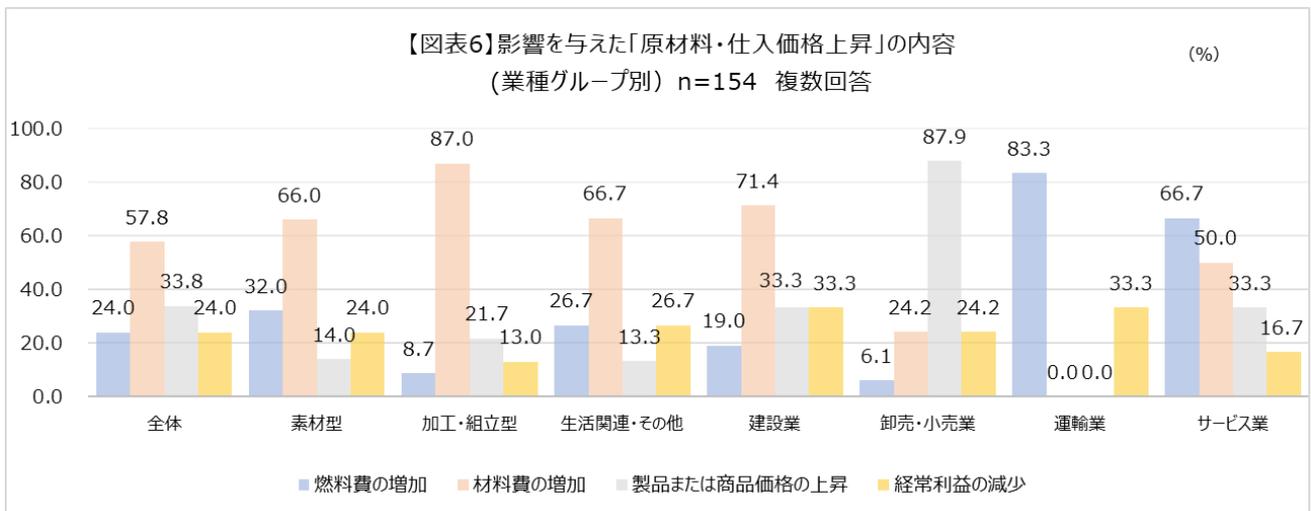




3. 影響の内容

前問で「影響が大きい」、「多少影響がある」と回答した企業に、その影響の内容について複数回答で尋ねた。全体では「材料費の増加」と答えた企業が最も多く 57.8%、次いで「製品または商品価格の上昇」が高く 33.8%、「燃料費の増加」と「経常利益の減少」が同率で 24.0%となった。

業種グループ別でみると、製造業中心の業種グループ（素材型、加工・組立型、生活関連・その他）や建設業では「材料費の増加」、卸売・小売業では「製品または商品価格の上昇」、運輸業やサービス業では「燃料費の増加」が最も高かった。



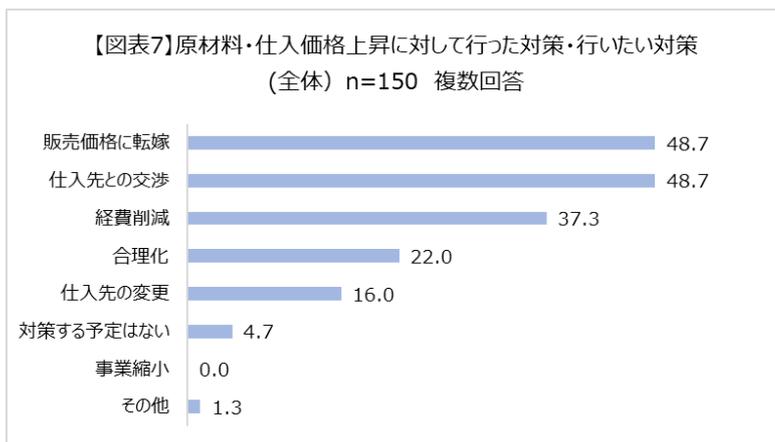
4. 行った対策・行いたい対策

「影響が大きい」、「多少影響がある」と回答した企業に、行った対策・行いたい対策を複数回答で尋ねたところ、「販売価格に転嫁」と「仕入先との交渉」が同率1位で48.7%だった。裏を返せば、販売価格に転嫁できていない企業が過半数を占めており、厳しい状況の企業も多いとみられる。

3位以下は「経費削減」(37.3%)、「合理化」(22.0%)、「仕入先の変更」(16.0%)が続いた。「対策する予定はない」は4.7%のみで、原材料・仕入価格が上昇した分、販売価格に転嫁するなど何かしらの対策を行った、もしくは行う予定の企業がほとんどであった。

対策として「販売価格に転嫁」、「仕入先と

の交渉」、「仕入先の変更」のいずれかを回答した企業は74.0%を占めており、原材料・仕入価格の上昇分をすべて自社で負担しないように働きかけている企業が大半を占めた。

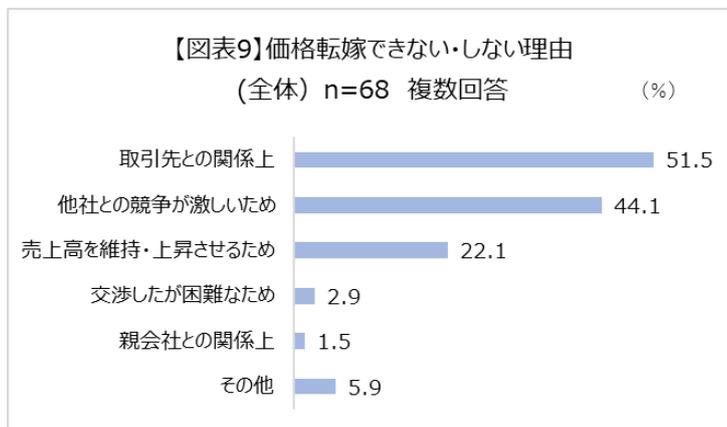
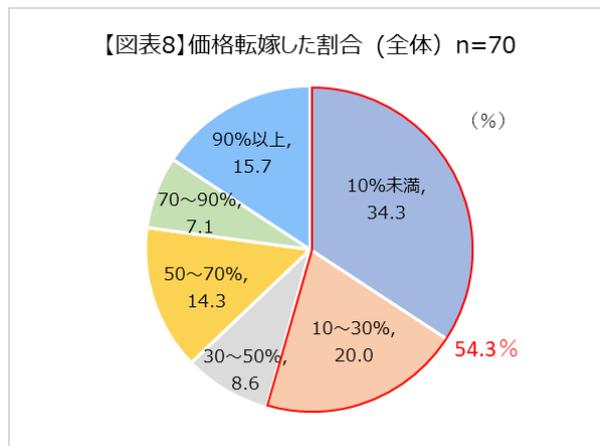


5. 価格転嫁

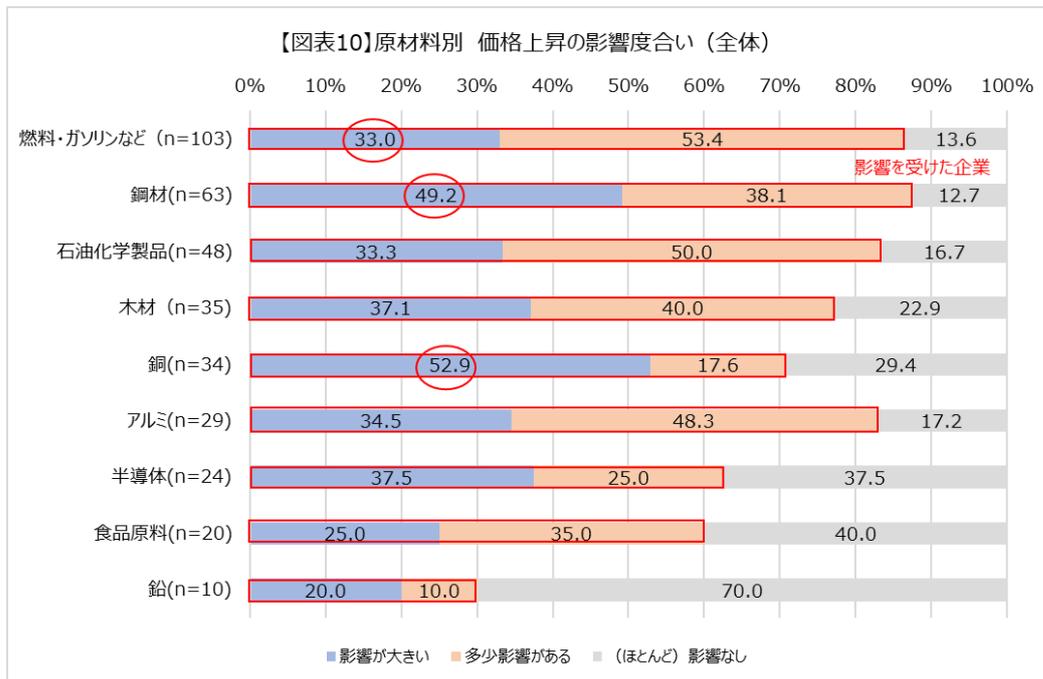
前問で「販売価格に転嫁」を選択した企業に仕入価格上昇分の何%程度を価格転嫁したか尋ねたところ、最も多かった回答は「10%未満」で34.3%、次いで「10~30%」が20.0%と、価格転嫁できている企業でも仕入価格上昇分の3割未満しか価格転嫁できていない企業が過半数を占めた。

「販売価格に転嫁」を選択しなかった企業に、価格転嫁できない・しない理由を複数回答で尋ねたところ、「取引先との関係上」が最も高く51.5%、次いで「他社との競争が激しいため」が44.1%、「売上高を維持・上昇させるため」が22.1%となった。「交渉したが困難なため」はわずか2.9%だった。

経済の回復は足踏み状態が続くなか、価格上昇分を自社で負担せざるを得ない企業や、価格転嫁できてもほんのわずかという企業が多い。



6. 原材料価格上昇の影響度合い



価格の上昇が報道等で話題になっている原材料のうち、取扱いのあるものについて影響度合いを尋ねた。「鉛」以外の項目は影響を受けた企業（「影響が大きい」+「多少影響がある」）の割合が約6~9割を占めており、取扱いのある企業の大半で影響がでている。

「燃料・ガソリンなど」は取扱いのある企業数が最も多く103社で、そのうち33.0%が「影響が大きい」と回答した。次いで取扱いが多かったのは「鋼材」で、63社で取扱いがあり、そのうち49.2%とほぼ半数が「影響が大きい」と回答した。

「影響が大きい」と回答した割合が最も高かったのは「銅」で、取扱いがあった34社のうち52.9%と過半数が選択した。

総じて、9月時点で幅広い業種、幅広い原材料に影響が出ており、足元でも価格上昇の続いているものが多い。

自由記述欄では、「原材料・仕入製品の価格上昇は

問題であるが、それ以上に納入不可になったり、納期が延長したりする方が問題である」、「部品の納期が通常は即納であったが、2021年は材料不足により、納期が6か月以上かかるようになった。」、「資材調達難で当初計画の7割程度しか受注がない。事前に人員を確保したため人件費の負担が重い。さらに材料価格上昇分の価格転嫁も進んでいるが、満額認められるのは秋になりそう。」といった多くのコメントが寄せられ、急速な原材料の高騰や調達難が経営上の大きな問題となっている。

10月には緊急事態宣言も全面解除され、新規の感染者数も落ち着いているなか、景気回復の加速に期待がかかるが、原材料・仕入価格上昇などのコスト高が水を差している状況だ。さまざまな要因が複合的に重なり合って価格が上昇しているため、長期化も懸念されており、多くの企業において値上げ交渉、コスト削減などの対策が必要となっている。

(研究員 藤木 由江)