

●調査レポート

埼玉県内企業の原材料・仕入価格上昇に対する 価格転嫁状況調査 —2011年4～6月—

調査企業：県内企業 571 社

調査方法：アンケート方式（5月上旬 郵送回収）

回答企業：272 社(回答率 47.6%)

製造業 172 社 非製造業 100 社

要旨

2008年4～6月期以降、埼玉県内企業の原材料・仕入価格上昇に対する販売価格への転嫁状況について、毎年同時期にアンケート調査を実施している。業種別や過去の回答との比較も行い分析した。

今年の調査で、販売価格への転嫁状況のアンケートに回答のあった「全体」では「ほとんど転嫁できていない」という回答が47%と最も多く、しかも東日本大震災の影響から過去の回答割合よりも10ポイント以上増えており、販売価格への転嫁が難しい実態が顕著となっている。

原材料・仕入価格上昇に対する対策としては、製造業及び非製造業とも「経費の節減」に取り組んでいる割合が80%前後と最も高い状況が続いている。また特に製造業においては、「仕入先の変更」の回答割合が前年比10ポイント減り28%となる一方、「省エネ・燃料効率化」が同13ポイント増え32%となるなど、「東日本大震災」直後の電力供給制約などもクローズアップされる結果となった。

◆アンケート回答選択肢の対応について◆

回答の選択肢については、今年の調査では次のとおり変更したので、昨年までの選択肢とは相違しているものの、調査結果の経年変化を捉えるため、本レポートでは次表のとおり対応するものとして分析している。

	90%以上転嫁	90%未満～ 60%以上転嫁	60%未満～ 40%以上転嫁	40%未満～ 10%以上転嫁	10%未満 転嫁	その他
	満足できる状況			満足できない状況		
2011年 の選択肢	販売価格に すべて転嫁	6割以上	4～6割	4割未満	ほとんど転 嫁できない	その他
2008～10年 の選択肢	販売価格に すべて転嫁	70～80%程度 を転嫁	50%程度 を転嫁	10～20%程度 を転嫁	全く転嫁 できない	その他

1. 原材料・仕入価格上昇分の販売価格への転嫁状況

(1) 今年の状況

業種や規模に関わらずアンケートに回答のあった「全体」で最も多い回答は「ほとんど転嫁できない」の47%で、次いで「4割未満の転嫁」の16%となっている。一方、最も少ない回答は「販売価格にすべて転嫁」で8%となっている。「販売価格にすべて転嫁」と「6割以上転嫁」を除く回答を価格転嫁について「満足できない状況」とすれば、その合計は82%に達している。

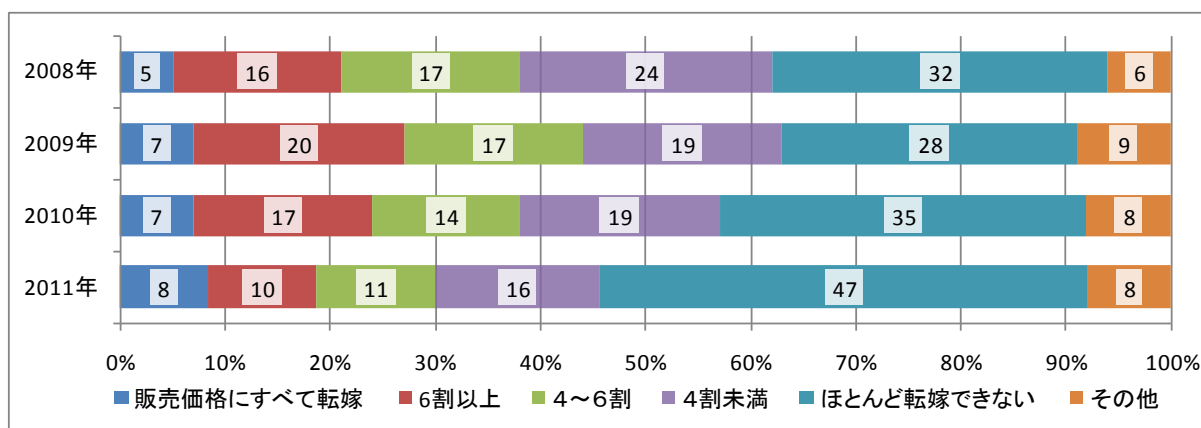
(図表1)

(2) 過去の状況との比較

昨年までの回答選択肢のうち価格転嫁について「満足できない状況」を「販売価格にすべて転嫁」と「70～80%程度以上を転嫁」を除く回答とすれば、2008年から10年までのその推移は「全体」では79→73→76%となっている。今年は従来の「70～80%程度を転嫁」の選択肢に対応する

ものとして「6割以上」転嫁と変更したために必ずしも一致するものではないが、前述の(1)のように「満足できない状況」は、82%にも達しており従来にない厳しい状況となっている。このことは、県内企業の特徴として、親会社などから受注する下請けが多くを占めていることだけでなく、最近の原油をはじめとする国際的な資源・原材料高が影響していることに加え、今年は「東日本大震災」直後の調査であり、サプライ・チェーンの寸断や原発問題から生鮮食料などが汚染され入手が困難になったことが強く影響している結果となった。(図表1)

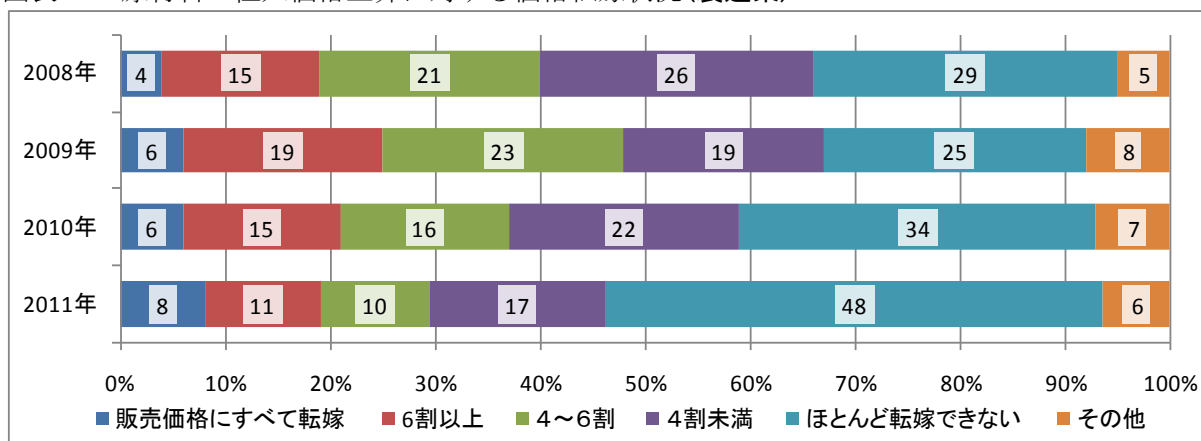
図表1 原材料・仕入価格上昇に対する価格転嫁状況(全体)



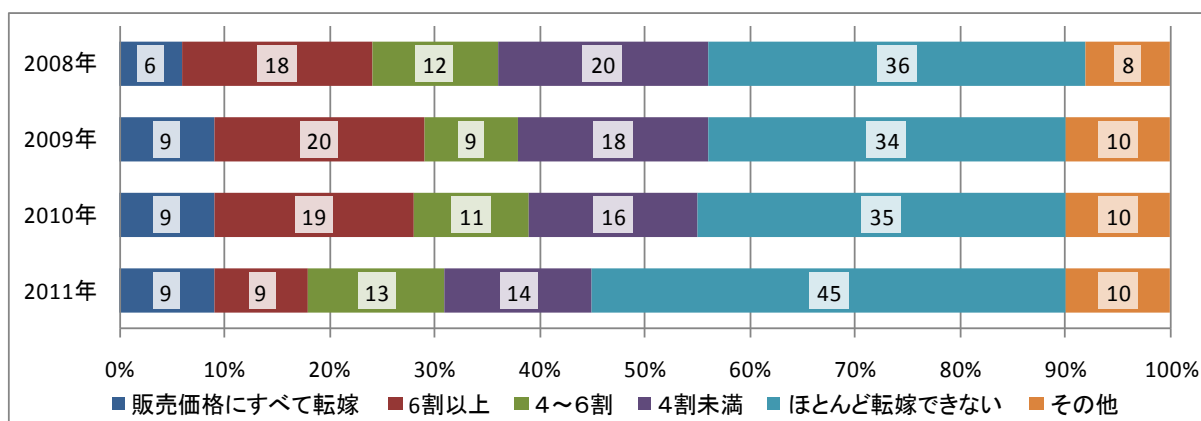
(3)業種別の状況

今年の状況を業種別にみると、「製造業」の最も多い回答は「ほとんど転嫁できない」48%、次に「4割未満」の転嫁が17%となっている。一方「非製造業」も「ほとんど転嫁できない」45%が最も多く、次に「4割未満」の転嫁が14%となり、業種別の回答割合の順位には大きな差異はみられない。(図表2、図表3)

図表2 原材料・仕入価格上昇に対する価格転嫁状況(製造業)



図表3 原材料・仕入価格上昇に対する価格転嫁状況(非製造業)



2. 原材料・仕入価格上昇に対する対策(複数回答)

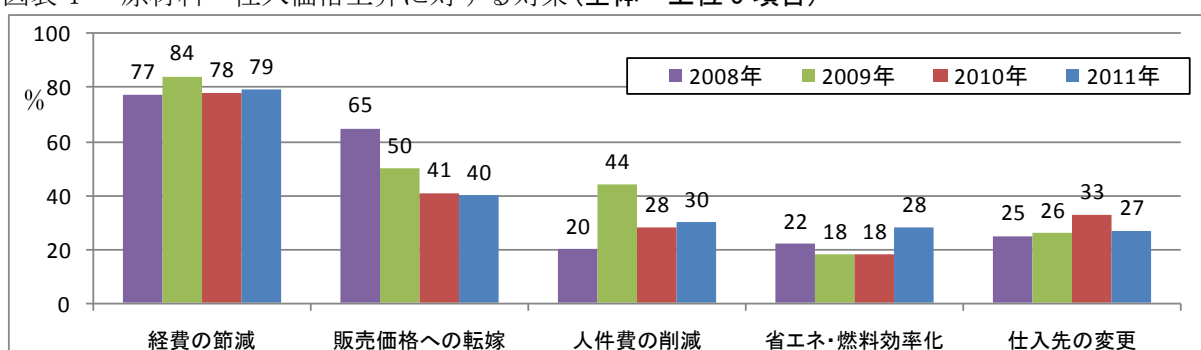
(1) 今年(2011年)の状況

「全体」で最も多い回答は、「経費の節減」であり79%を占めている。次いで「販売価格への転嫁」の40%、「人件費の削減」の30%の順となっている。

(2) 過去の状況との比較

過去の調査結果においても、「全体」で最も多い回答は「経費の節減」の80%前後であり、次いで「販売価格への転嫁」だが、2008年から10年までのこの回答割合は年々下がって65→50→41%となっている。さらに、2010年と11年では41%、40%と下げ止まっていることから、販売価格へ転嫁できる企業の割合が限界に達していることも窺える。また、今年の調査結果の特徴として「省エネ・燃料効率化」の回答割合が前年比10ポイント上昇し28%になったのは「東日本大震災」直後の電力供給制約に対して企業が懸念していることの表れと思われる。(図表4)

図表4 原材料・仕入価格上昇に対する対策(全体・上位5項目)



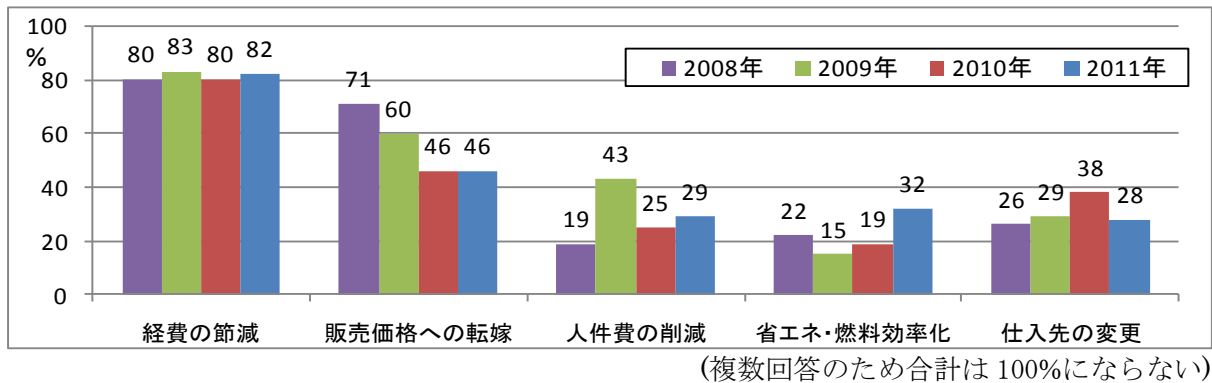
(複数回答のため合計は100%にならない)

(3) 業種別の状況

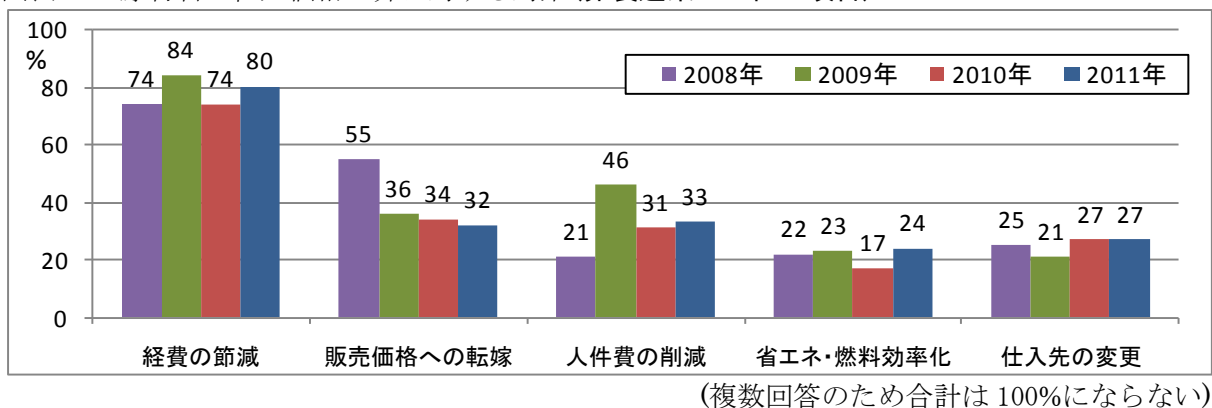
業種別にみると、「製造業」では多い順に「経費の節減」82%、「販売価格への転嫁」46%、「人件費の削減」29%となっており、「人件費の削減」は3番目となっているが、「非製造業」では「経費の節減」80%、「人件費の削減」33%、「販売価格への転嫁」32%の順となり、「人件費の削減」は2番目に多くなっている。

「非製造業」ではコストに占める人件費の割合が高いというコスト構造の違いから、サービス業を中心に、より効果の高い対策として「人件費の削減」が実施されていることが窺える。(図表5、図表6)

図表5 原材料・仕入価格上昇に対する対策(製造業・上位5項目)



図表6 原材料・仕入価格上昇に対する対策(非製造業・上位5項目)



3. まとめ

今年の調査では、原材料・仕入価格上昇に対する「販売価格への転嫁」については、「全体」では「ほとんど転嫁できていない」が47%と最も多かっただけでなく、過去の同回答割合を10ポイント以上上回るなど、特に、販売価格へ転嫁が困難な状況となっている。これは、最近の原油をはじめとする国際的な資源・原材料高が影響していることに加え、今年は「東日本大震災」の直後の調査であり、サプライ・チェーンの寸断や原発問題から生鮮食料などが汚染され入荷が困難になったことが強く影響しているという理由からであろう。

原材料・仕入価格上昇に対する対策として、「販売価格への転嫁」が年々難しくなっている状況では業種を問わず「経費の節減」に取り組んでいる割合が80%前後と高い状況が続いている。また、今年の調査では、「東日本大震災」直後の電力供給制約があり、製造業・非製造業を問わず「省エネ・燃料効率化」の回答割合が増加し、エネルギー問題にも企業が非常に敏感になっている様子が窺える。

新興国の急速な需要拡大や米国FRBによるQE2など金融緩和による副作用として投機ファンドが商品市場などに投資することによって、世界的に原油や希少金属、小麦やトウモロコシなどの農産物が高騰しているなか、更に「東日本大震災」の影響により、一時、多くの企業でサプライ・チェーンが途切れ生産に必要な原材料の確保が困難になったこと、原発事故による放射能汚染などから生鮮食品が入手難になったことなどから仕入価格の上昇を受け入れざるを得なかったことなどの特殊事情もあったものと推察される。

今後の抜本的な対応として、価格競争力のある独自製品やサービスを開発し、少しでも従来の下請け構造から脱却できるような企業努力、セミナーや情報交換会などを通して異業種間での人脈形成等により新たなネットワークの構築、マーケット戦略の新展開を図るなども必要であろう。