

埼玉県内企業における原材料・仕入価格上昇の企業活動への影響調査

調査対象：県内企業 500 社

調査方法（期間）：アンケート方式（4月17日～5月22日）

回答企業：143 社（回答率 28.6%）

業種別内訳：製造業 72 社 非製造業 71 社

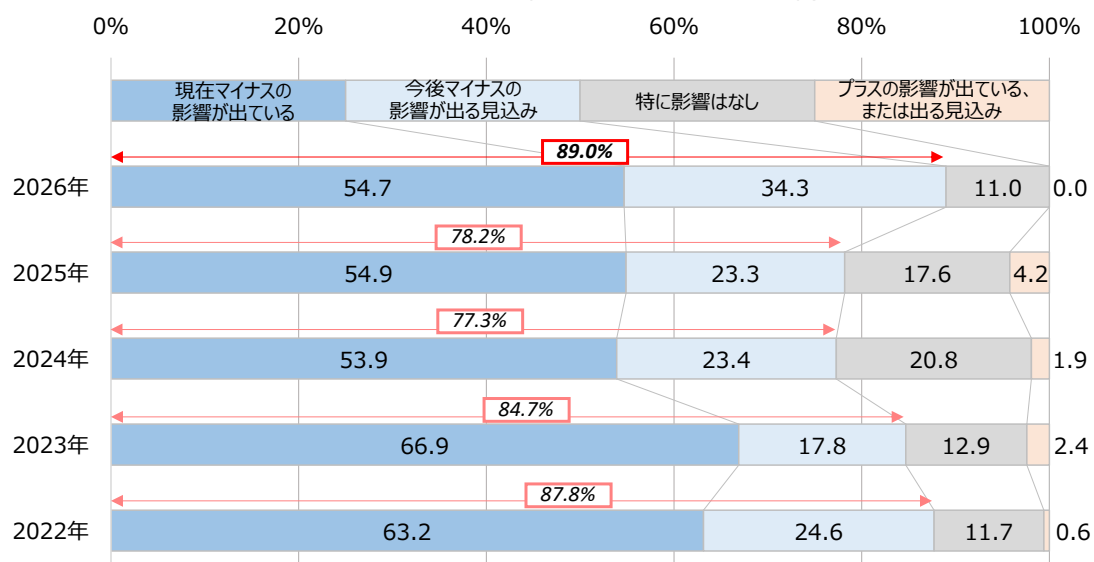
《要旨》

- 県内企業における原材料・仕入価格上昇の企業活動への影響をみると、全産業では前回調査（2025 年）同様「現在マイナスの影響が出ている」（54.7%）が最も多くなっている。また、「今後マイナスの影響が出る見込み」（34.3%）は前年比 11.0 ㊦と大きく増加するなど、中東情勢緊迫化の影響の拡がりが懸念されている。「現在マイナスの影響が出ている」と「今後マイナスの影響が出る見込み」の合計は、89.0%となり、2022 年の本調査開始以降最も多くなった。
- 販売価格の転嫁状況を前回調査と比較すると、5 割以上価格転嫁できた割合（37.8%）は前年比 11.1 ㊦減少したのに対し、「全く転嫁できていない」（18.5%）は同比 7.7 ㊦増加しており、価格転嫁状況の改善には足踏み感が窺われる。
- 販売価格の見直し予定を見ると、「半年以内に値上げを行う予定」（32.4%）が同比 9.6 ㊦増加しており、価格転嫁に対する切迫感の高まりが見受けられる。
- 「価格収支 BSI」（原材料・仕入価格 BSI と販売価格 BSI の差分）は現状、大きく悪化しているが、今後、中東情勢の影響を脱して原材料・仕入価格が落ち着きを取り戻す中で、価格転嫁が円滑に進み「価格収支 BSI」が改善することを期待したい。

1. 原材料・仕入価格上昇の企業活動への影響

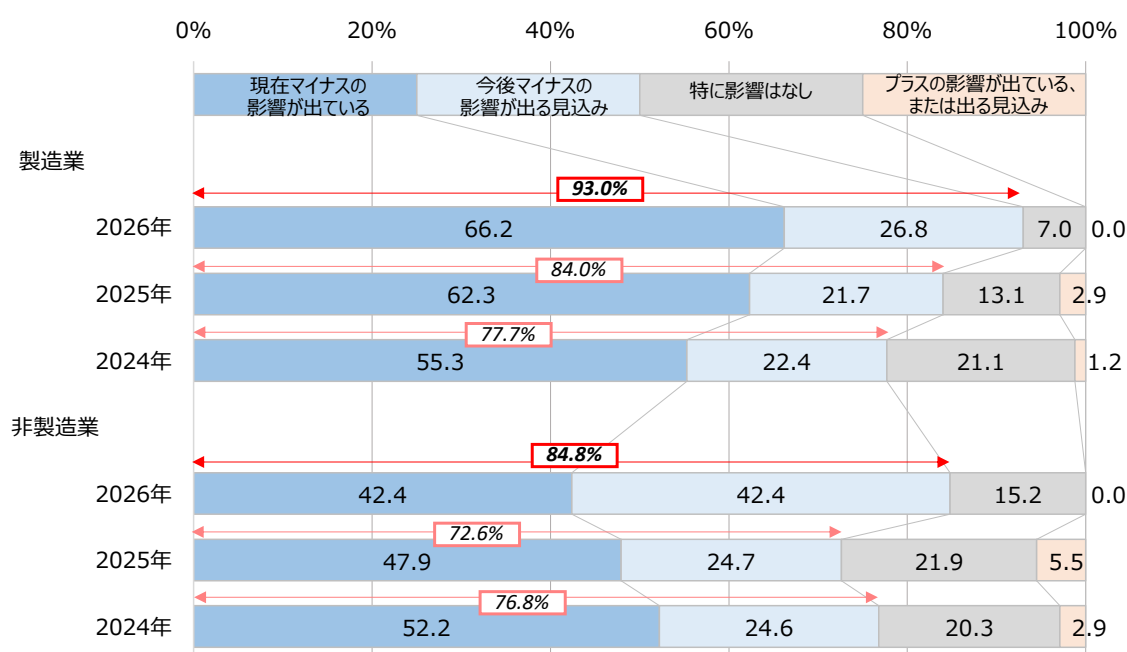
埼玉県内企業に対して、原材料・仕入価格上昇の企業活動への影響について尋ねたところ、全産業では、「現在マイナスの影響が出ている」（54.7%）が最も多くなっている。また、「今後マイナスの影響が出る見込み」（34.3%）は、前年比 11.0 ㊦と大幅に増加するなど、中東情勢緊迫化の影響の拡がりが懸念されている。「現在マイナスの影響が出ている」と「今後マイナスの影響が出る見込み」の合計は、同比 10.8 ㊦増加の 89.0%となり、2022 年の本調査開始以降最も多くなった。（図表 1-1）

【図表1-1】原材料・仕入価格高騰の影響（全産業）



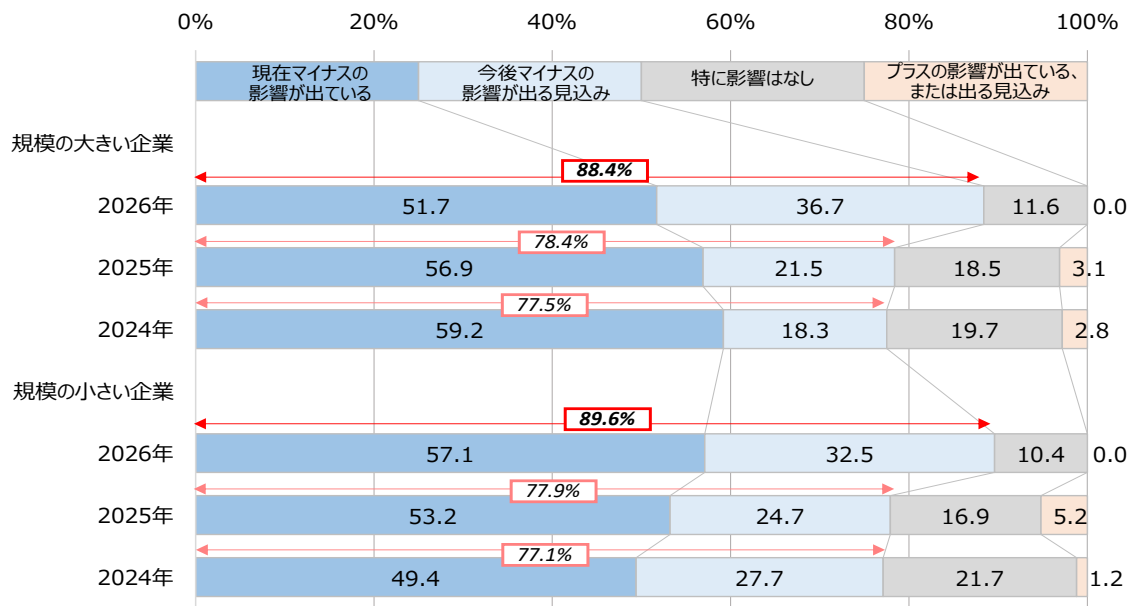
業種別にみると、製造業では、「現在マイナスの影響が出ている」(66.2%、前年比+3.9 ㊦)、
「今後マイナスの影響が出る見込み」(26.8%、同比+5.1 ㊦)の合計は 93.0%、同比 9.0 ㊦の
増加となり、本調査を始めた 2022 年以降最も多くなった。また、非製造業でも、「現在マイナス
の影響が出ている」(42.4%、前年比▲5.5 ㊦)、「今後マイナスの影響が出る見込み」(42.4%、
同比+17.7 ㊦)の合計は 84.8%、同比 12.2 ㊦の増加となり、2022 年(86.3%)に次ぐ水準とな
った。(図表 1-2)

【図表1-2】原材料・仕入価格高騰の影響（業種別）



規模別にみても、規模の大きい企業は、「現在マイナスの影響が出ている」(51.7%、同比▲5.2 ㊦)と「今後マイナスの影響が出る見込み」(36.7%、同比+15.2 ㊦)の合計は 88.4%、同比 10.0 ㊦増加となった。また、規模の小さい企業でも、「現在マイナスの影響が出ている」(57.1%、+3.9 ㊦)、「今後マイナスの影響が出る見込み」(32.5%、同比+7.8 ㊦)の合計は、89.6%と同比 11.7 ㊦の増加となった。規模の大きい企業、規模の小さい企業ともに、本調査を始めた 2022 年以降最も多くなった。(図表 1-3)

【図表1-3】原材料・仕入価格高騰の影響（規模別）

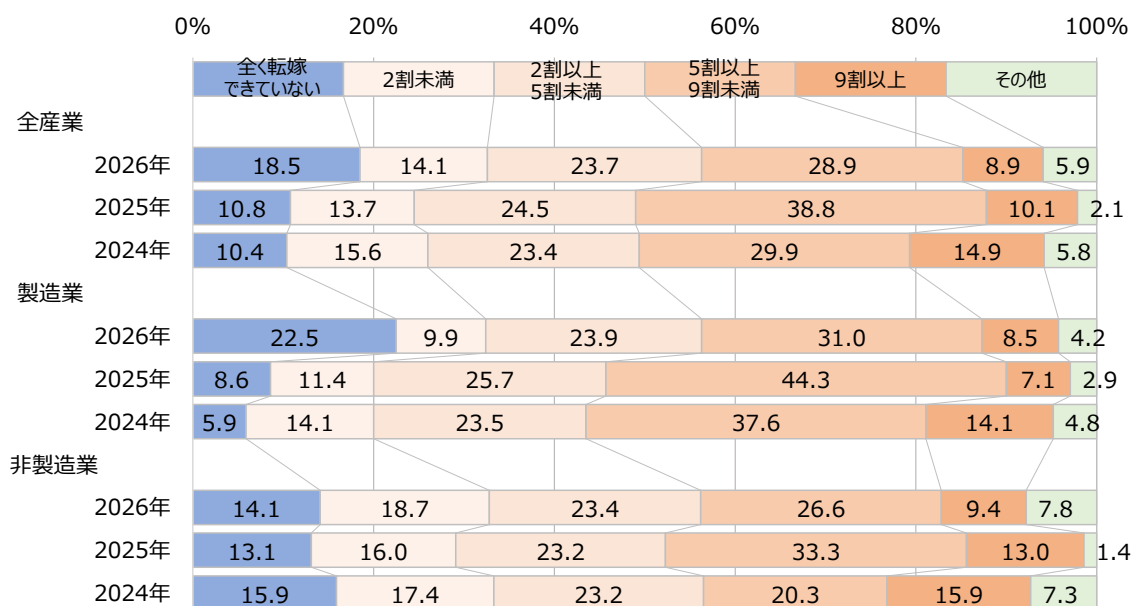


2. 原材料・仕入価格上昇分の販売（製品・サービス）価格への転嫁状況

原材料・仕入価格上昇分の販売（製品・サービス）価格への転嫁状況についてみると、全産業では、「全く転嫁できていない」（18.5%、前年比+7.7 ㊦）、「2割未満」（14.1%、同比+0.4 ㊦）は、前年比増加し、「2割以上5割未満」（23.7%、同比▲0.8 ㊦）、「5割以上9割未満」（28.9%、同比▲9.9 ㊦）、「9割以上」（8.9%、同比▲1.2 ㊦）は同比減少している。転嫁状況を前回調査と比較すると、5割以上価格転嫁できた割合（37.8%）は前年比 11.1 ㊦減少したのに対し、「全く転嫁できていない」（18.5%）は同比 7.7 ㊦増加している。中東情勢緊迫化を受けて原材料・仕入価格が急速に上昇するもとで、価格転嫁状況の改善には足踏み感が窺われている。

業種別にみると、「5割以上9割未満」が製造業（31.0%）、非製造業（26.6%）と最も多くなっているものの、前年比はそれぞれ 13.3 ㊦、6.7 ㊦減少している。（図表 2-1）

【図表2-1】販売価格への転嫁状況（全産業・業種別）



業種別の価格転嫁状況を更に細かく見ると、製造業では、「素材型」は「5割以上9割未満」が最も多くなっているものの、その割合は前回調査から大きく減少（62.1%→37.1%）している。「加工組立型」では「全く転嫁できていない」が最も多くなっている。

非製造業でも、「5割以上9割未満」が最多であるが、その割合は低下している（33.3%→26.6%）。また、「一般建設」では、前年は「2割以上5割未満」「5割以上9割未満」が最も多かったが、「2割未満」「2割以上5割未満」へ、「運輸・倉庫」も最多は前年の「5割以上9割未満」から「2割未満」へ、下方シフトしている。（図表 2-2）

【図表2-2】販売価格への転嫁状況（業種別）

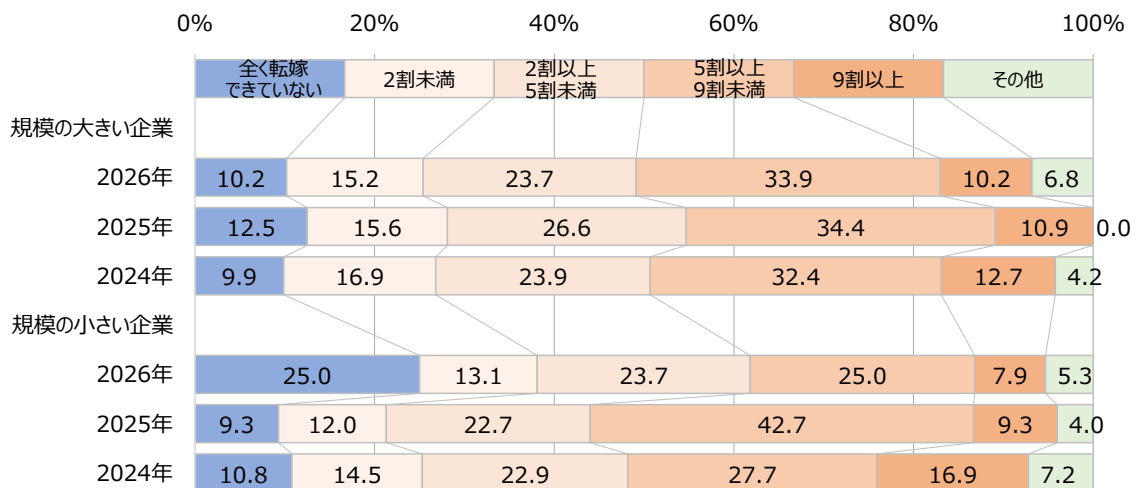
(単位：%)

業種名	調査年	全く転嫁できていない	2割未満	2割以上5割未満	5割以上9割未満	9割以上	その他
製造業	2026年	22.5	9.9	23.9	31.0	8.5	4.2
	2025年	8.6	11.4	25.7	44.3	7.1	2.9
素材型	2026年	14.3	14.3	20.0	37.1	11.4	2.9
	2025年	3.4	3.5	17.2	62.1	13.8	0.0
加工組立型	2026年	35.5	3.2	29.0	25.8	0.0	6.5
	2025年	12.5	15.6	34.4	28.1	3.1	6.3
生活関連型	2026年	0.0	25.0	25.0	25.0	25.0	0.0
	2025年	20.0	20.0	0.0	60.0	0.0	0.0
非製造業	2026年	14.1	18.7	23.4	26.6	9.4	7.8
	2025年	13.1	16.0	23.2	33.3	13.0	1.4
一般建設	2026年	7.7	30.8	30.8	23.1	7.7	0.0
	2025年	10.0	20.0	30.0	30.0	5.0	5.0
卸売	2026年	7.7	0.0	23.1	53.8	15.4	0.0
	2025年	0.0	7.7	15.4	53.8	23.1	0.0
小売	2026年	6.3	6.3	25.0	25.0	12.5	25.0
	2025年	14.3	14.3	14.2	28.6	28.6	0.0
運輸・倉庫	2026年	0.0	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
	2025年	16.7	0.0	33.3	50.0	0.0	0.0

赤字は、最も割合が高い項目

規模別にみると、規模の大きい企業は前年と変わらず「5割以上9割未満」（33.9%）が最も多くなっている。一方、規模の小さい企業は、「5割以上9割未満」と「全く転嫁できていない」が25.0%で最多となっている。（図表 2-3）

【図表2-3】販売価格への転嫁状況（規模別）

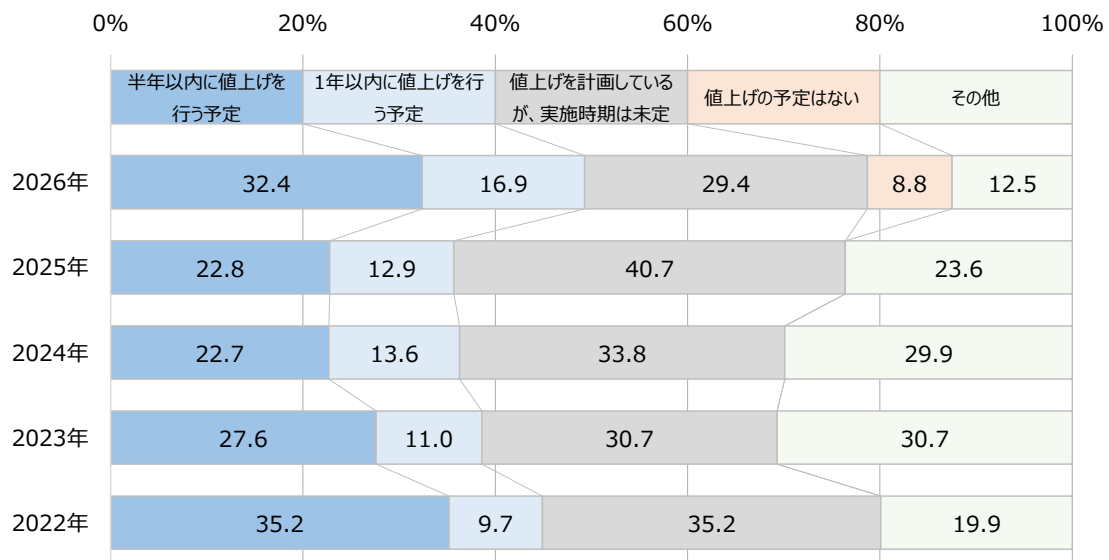


3. 販売価格の見直し予定

販売価格の見直し予定をみると、「半年以内に値上げを行う予定」が32.4%（前年比+9.6㊦）と最も多くなっている。また、「1年以内に値上げを行う予定」（16.9%、同比+4.0㊦）も増加している。一方で、前回調査で最も多かった「値上げを計画しているが、実施時期は未定」（29.4%、同比▲11.3㊦）の割合が大きく減少している。

値上げの実施時期を明確にする企業が増加しており、価格転嫁に対する切迫感の高まりが見て取れる。（図表3）

【図表3】販売価格見直し予定（全産業）

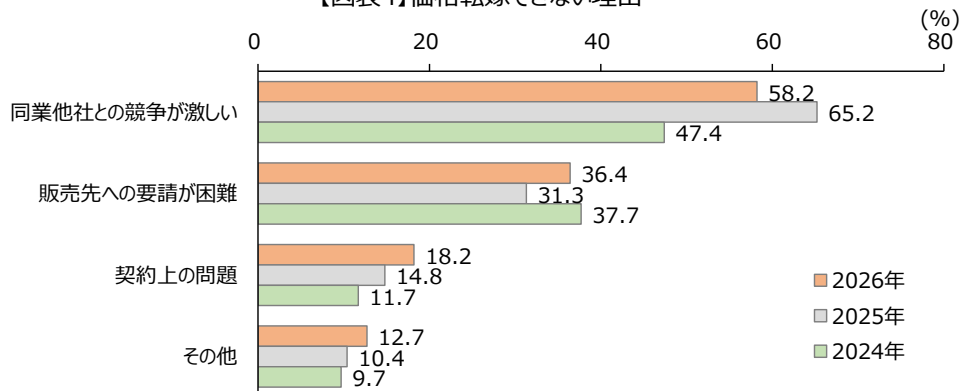


※「値上げの予定はない」は今回調査より追加

4. 販売価格へ転嫁できない（困難な）理由（複数回答可）

販売価格へ転嫁できない理由としては、前年、前々年と同様に「同業他社との競争が激しい」（58.2%）が最も多く、次いで「販売先への要請が困難」（36.4%）となっている。（図表4）

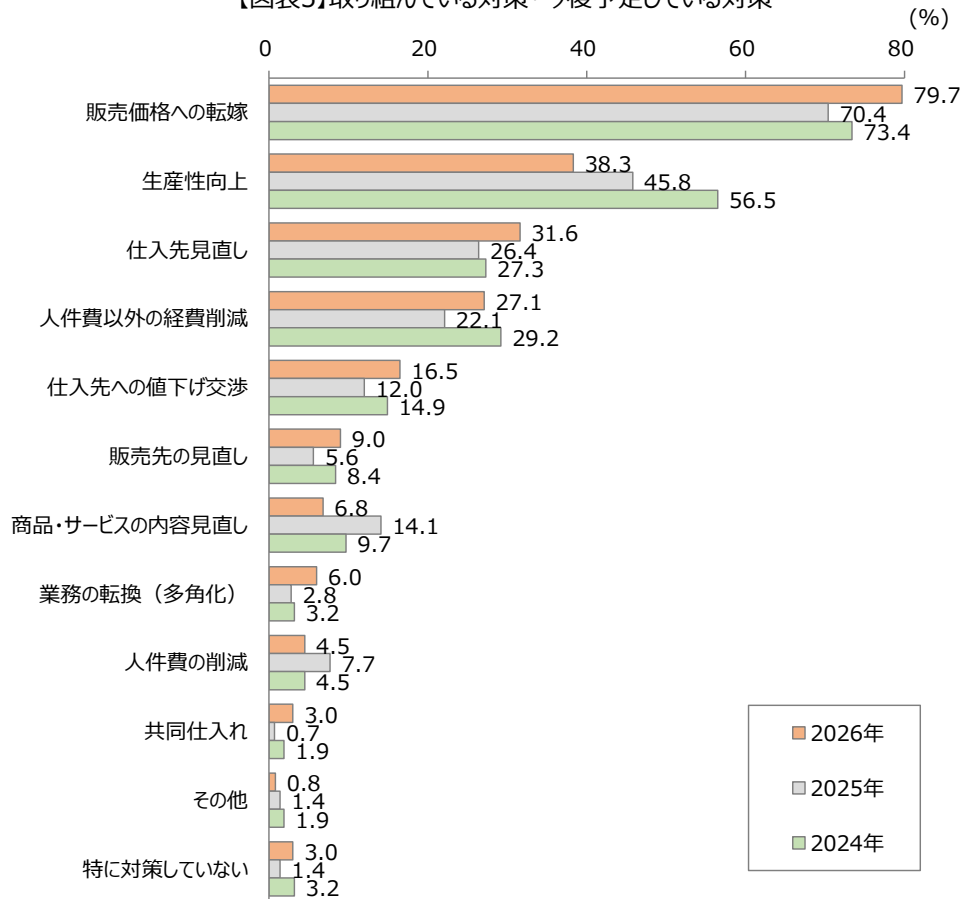
【図表4】価格転嫁できない理由



5. 原材料・仕入価格上昇に対して取り組んでいる対策・今後予定している対策（複数回答可）

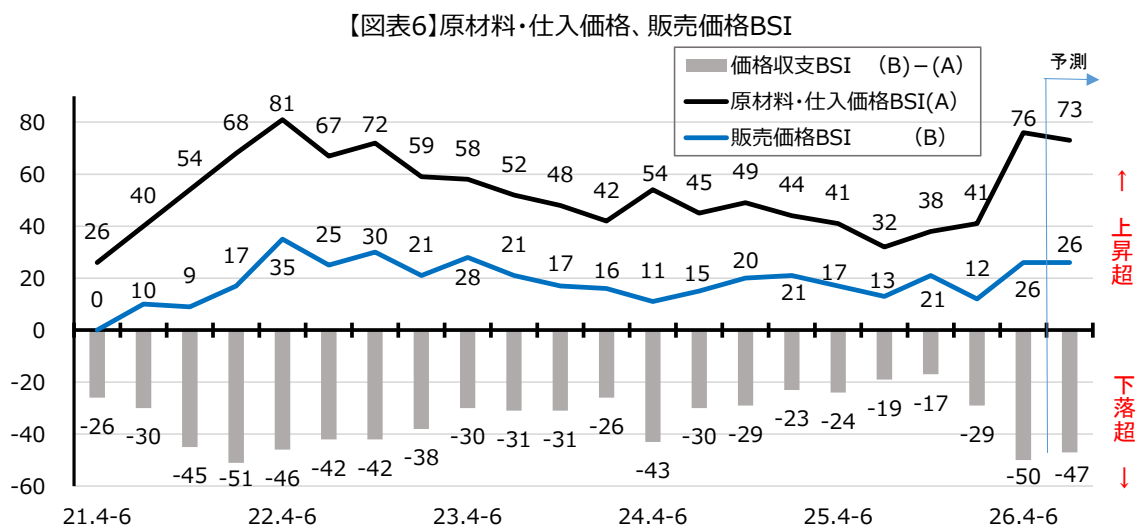
原材料・仕入価格上昇に対して取り組んでいる対策、または今後予定している対策について尋ねると、前年に引き続き「販売価格への転嫁」(79.7%)が最も多い。次いで「生産性向上」(38.3%)となっているが、前回調査から7.5ポイント減少している。「仕入先の見直し」(31.6%、同比+5.2ポイント)、「人件費以外の経費削減」(27.1%、同比+5.0ポイント)などは前回調査から増加している。(図表5)

【図表5】取り組んでいる対策・今後予定している対策



6. 価格収支 BSI の動向とまとめ

埼玉県内企業経営動向調査（四半期毎に実施）において算出している原材料・仕入価格 BSI（上昇一下落）、販売（受注）価格 BSI（上昇一下落）の推移をみると、足許（26/4－6月）の差（価格収支 BSI）は、前期に比べて大きく拡大（▲29→▲50）している。これは、中東情勢の緊迫化に伴う原油および関連製品について供給不足が懸念されたことや、原材料・仕入価格上昇があまりにも急テンポで進んだため、価格転嫁が追いついていない（言い換えれば、市場や競合相手の動向などを見極めつつ、転嫁幅や実施時期などを慎重に検討している）ためと考えられる。今後、中東情勢の影響を脱して原材料・仕入価格が落ち着きを取り戻す中で、価格転嫁が円滑に進み「価格収支 BSI」が改善することを期待したい。（図表 6）



以 上