

●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 —2013年4～6月—

調査企業：県内企業 574 社

調査方法：アンケート方式（5月上旬 郵送回収）

回答企業：259 社（回答率 45.1%）

業種別内訳：製造業 149 社 非製造業 110 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、価格転嫁の状況は、「全体」では「ほとんど転嫁できない」という回答が46%と最も多く、前年に比べ9%上昇し、本調査の開始以来最も高かった2011年の47%にほぼ並ぶこととなった。これには、2012年末より急速に進んだ円安に伴う原材料価格の上昇が影響しているものとみられ、販売価格への転嫁状況は困難さを増していると推察される。

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「経費の削減」が80%前後と最も高い状況が続いている。次いでほぼ半数が回答した「販売価格への転嫁」、「省エネ・燃料効率化」の順となっている。

◆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、2011年以降の調査では次のとおり変更したので、2010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年以降 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

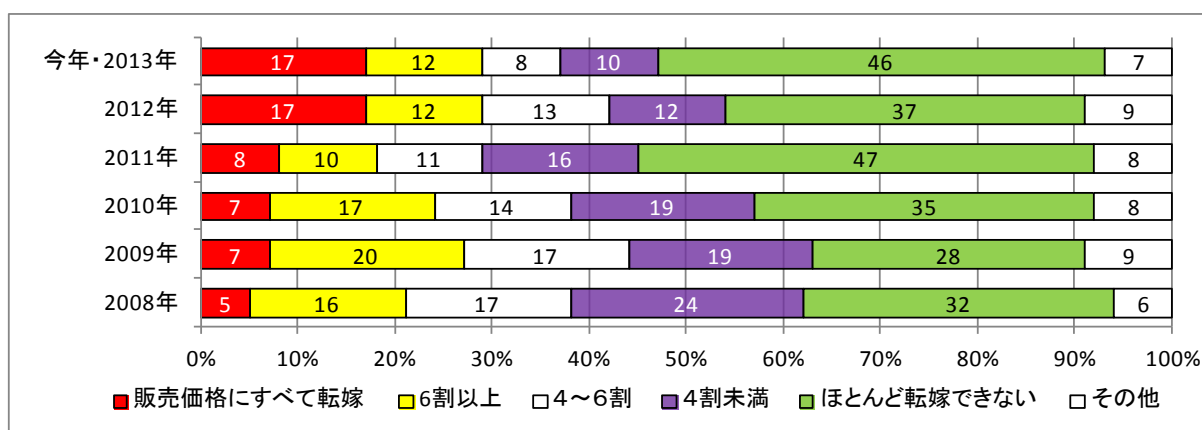
業種や規模に関わらずアンケートに回答のあった「全体」で最も多い回答は「ほとんど転嫁できない」の46%である。また、「販売価格にすべて転嫁」と「6割以上転嫁」を除く回答を価格転嫁について「満足できない状況」（以下、同じ）とすれば、その合計は71%となっている。（図表1）

(2) 過去の状況との比較

「満足できない状況」の2008年から2013年までの推移は「全体」では79→73→76→82→71→71%となっている。2011年調査からはそれ以前の「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、「満足できない状況」は、2011年には82%まで上昇した後、2012年は71%に低下、今年も71%で横ばいとなっている。「満足できない状況」の内訳をみると、「4～6割未満転嫁」が8%と前年に比べ5%低下、

「4割未満転嫁」が10%と2割低下する一方、「ほとんど転嫁できない」は9割上昇の46%となり、本調査の開始以来最も高かった2011年の47%にほぼ並ぶこととなった。「満足できない状況」の割合は前年と同様であるものの、中身をみると販売価格への転嫁状況は困難さを増していると推察される。これには、2012年末より急速に進んだ円安に伴う原材料価格の上昇が影響しているものとみられる。しかしながら、6割以上を転嫁できている企業は昨年と同じ29%と3割近い企業は「満足できる状況」にあることも注視すべきことである。(図表1)

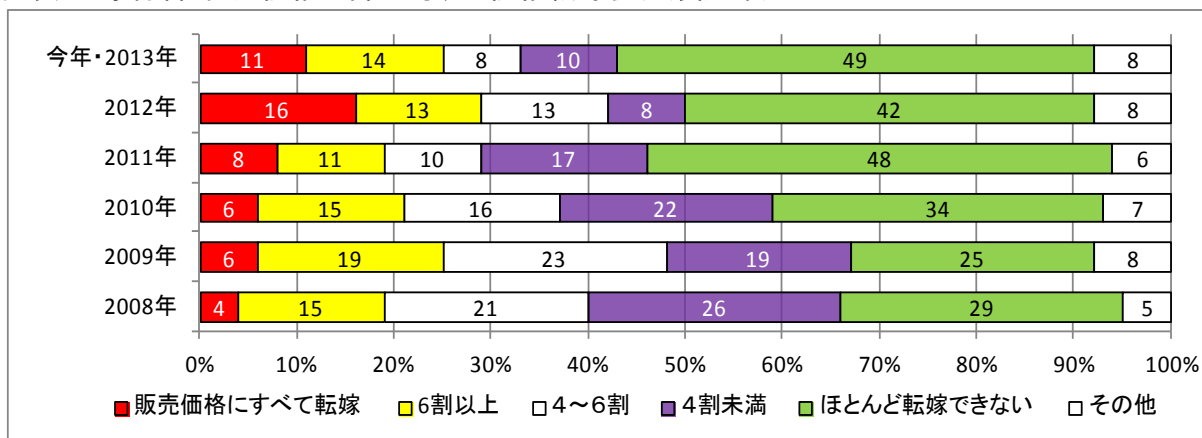
図表1. 原材料・仕入価格上昇に対する価格転嫁状況(全体)



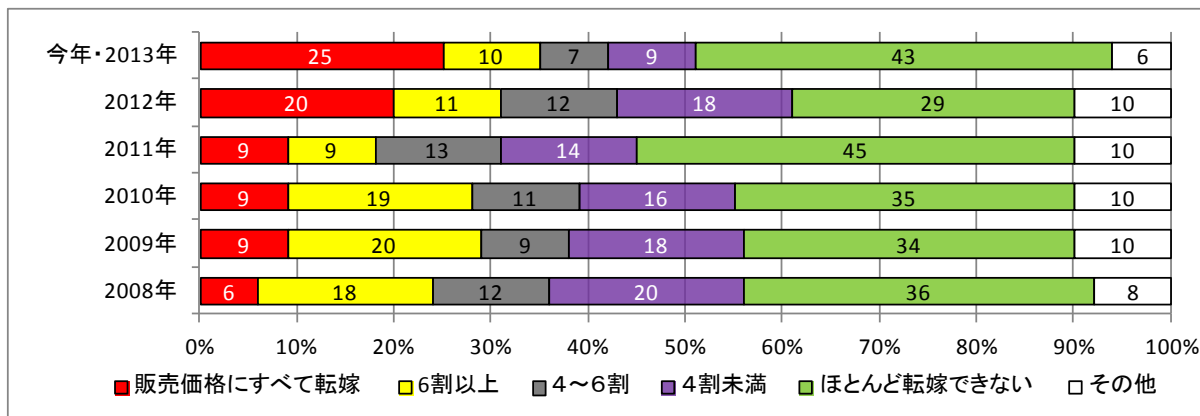
(3) 業種別の状況

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」の49%、次いで「6割以上転嫁」が14%となっている。「非製造業」も「ほとんど転嫁できない」が43%と最も多く、前年に比べ14%と大幅に上昇している。これに「販売価格にすべて転嫁」が25%と続いている。また、「満足できる状況」は「製造業」が25%であるのに対して、「非製造業」は35%と業種別で価格転嫁の難易度に違いがあることがわかる。燃料価格の上昇を料金に反映する燃料費調整制度、再生可能エネルギーの固定価格買い取り制度などにより電気料が上昇するなかで、電力を大量に使用する「製造業」の方がその影響を強く受けて価格転嫁が難しくなっている状況を反映しているとみられる。(図表2、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)

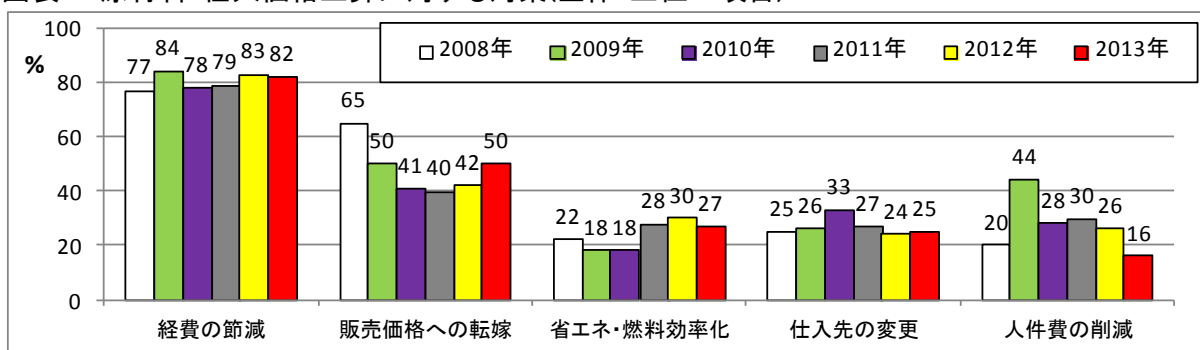
(1) 今年の状況

「全体」で最も多い回答は、「経費の節減」で82%を占めている。次いで「販売価格への転嫁」の50%、「省エネ・燃料効率化」の27%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%前後である。「販売価格への転嫁」では、2008年から2011年まで65→50→41→40%と年々低下した後、2012年に42%と僅かながら上向き、今年50%と、2年続けて上昇している。また、「省エネ・燃料効率化」は「東日本大震災」直後の2011年調査で28%に上昇、今年も27%と引き続き多く、相次ぐ値上げに対して電気料や燃料費への対応が重要な課題となっていることが窺われる。(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)



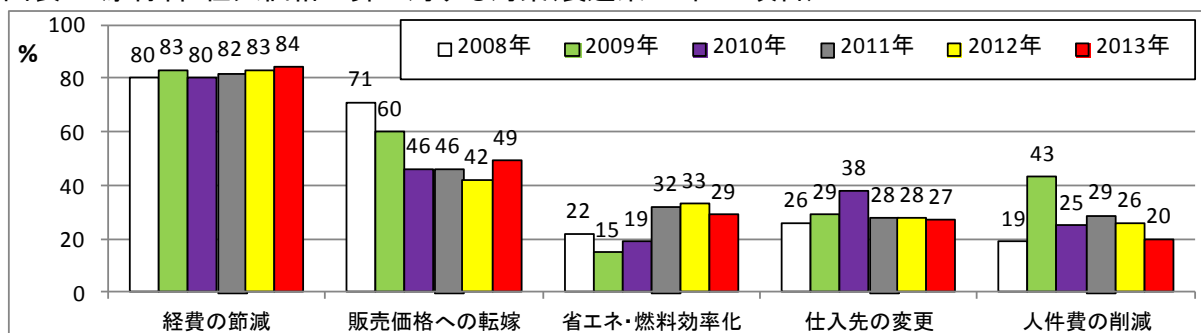
(注)複数回答のため合計は100%にならない

(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」84%、「販売価格への転嫁」49%、「省エネ・燃料効率化」29%となり、「非製造業」も「経費の節減」78%が最も多く、次いで「販売価格への転嫁」が52%、これに「省エネ・燃料効率化」が25%で続いている。

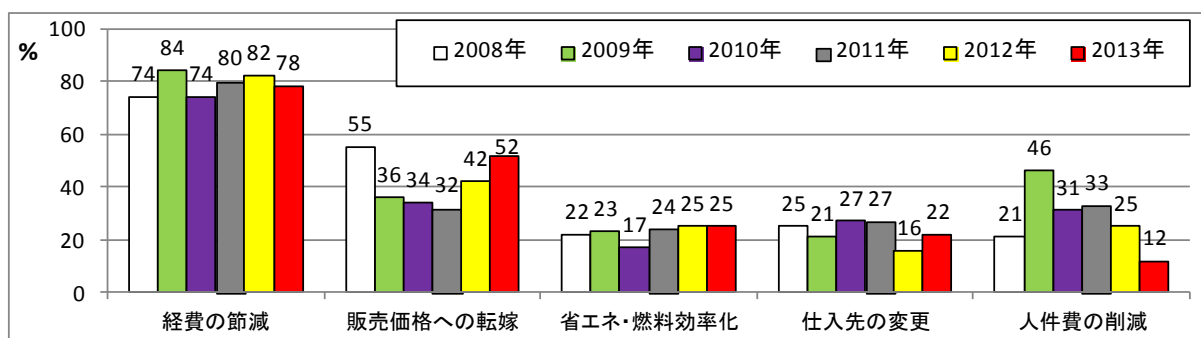
特に「製造業」のうち鉄鋼・非鉄金属、「非製造業」のうち運輸・倉庫では、電気料などコストに占めるエネルギー費用の割合が高いとみられ、「省エネ・燃料効率化」を挙げている企業が多くなっている。(図表5、6)

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)



(注)複数回答のため合計は100%にならない

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)



(注)複数回答のため合計は100%にならない

3. まとめ

今年の調査においても、「全体」では「ほとんど転嫁できない」が46%と最も多く、前年に比べ9ポイント上昇している。これには、2012年末より急速に進んだ円安に伴う原材料価格の上昇が影響しているものとみられる。円安は、輸出企業には輸出価格の押し上げによる収益の改善要因になっている一方、内需型の企業では原材料・仕入価格上昇による収益の圧迫要因となっている。

原材料・仕入価格上昇に対する対策として、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、「販売価格への転嫁」にもほぼ半数の企業が取組んでいる。これに次いで、「東日本大震災」直後の2011年調査に上昇した「省エネ・燃料効率化」が引き続き多く、値上げが相次ぐなかで電気料、燃料費への対応が重要な課題となっていることが窺われる。