

特別企画:価格転嫁に関する埼玉県企業の実態調査

8 割超の企業が原材料不足や 価格高騰の影響を受ける

～「運輸・倉庫」が価格転嫁で苦戦浮き彫り～

はじめに

新型コロナウイルスの感染拡大による供給制約や世界的な需要増加の影響から、木材や鋼材といった原材料の不足と価格の高騰が生じている。また、ウクライナ情勢をはじめとした地政学的リスクの増大により、エネルギー価格も高騰が進み企業の収益環境に深刻な影響をもたらしている。

帝国データバンク大宮支店は、原材料などの不足や高騰の影響および価格転嫁の実態について企業の見解を調査した。本調査は、TDB 景気動向調査 2022 年 1 月調査とともに行った。

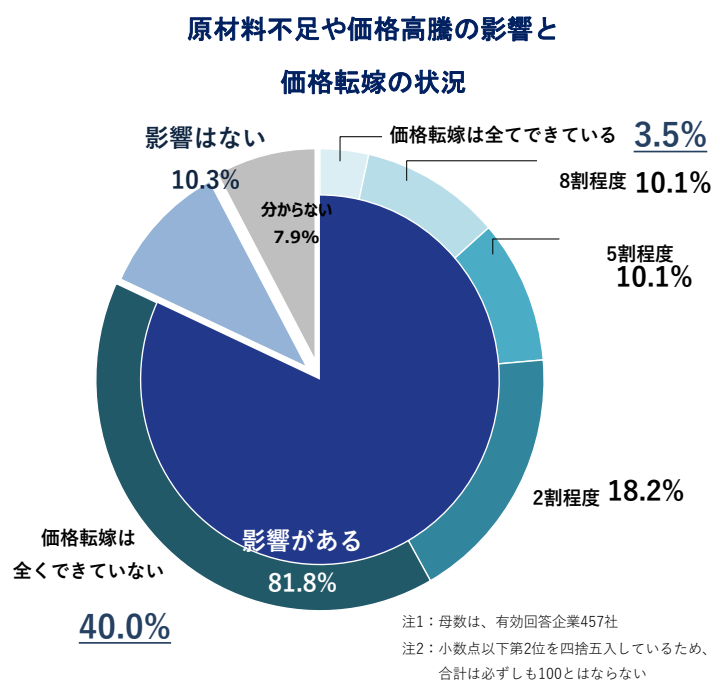
※ 調査期間は 2022 年 1 月 18 日～1 月 31 日、調査対象は埼玉県内の企業 954 社で、有効回答企業数は 457 社（回答率 47.9%）

調査結果（要旨）

1. 自社の商品・サービスにおいて原材料不足や価格高騰の影響があるかどうか。「影響がある」は 81.8%。「影響はない」は 10.3%、「分からない」は 7.9%。
2. 価格転嫁について。「価格転嫁は全てできている」は 3.5%。「8 割程度」は 10.1%、「5 割程度」も 10.1%、「2 割程度」は 18.2%。「価格転嫁は全くできていない」は 40.0%。
3. 業種別において、「価格転嫁は全くできていない」のは「運輸・倉庫」が 78.8%と 8 割近くに達する。次いで高いのは、「建設」46.4%、「製造」45.1%
4. 2022 年 1 月時点の仕入単価 D I は 70.1 となり、調査開始後 2 番目の高さ。販売単価 D I 55.7 は同最高水準。仕入単価 D I と販売単価 D I の差は 14.4 ポイントとなり、その幅において拡大の兆しがみえ始め、企業収益への影響が懸念される。

1. 「影響がある」は 81.8%、「価格転嫁は全くできていない」は全体の 4 割

自社の商品・サービスにおいて原材料不足や価格高騰の影響があるかどうか尋ねたところ、「影響がある」企業は 81.8%にのぼった。「影響はない」とする企業は 10.3%で、「分からない」が 7.9%となった。さらに、「影響がある」企業を細かくみると、「価格転嫁は全てできている」とした企業は 3.5%にとどまり、「8 割程度」が 10.1%、「5 割程度」も同じく 10.1%、「2 割程度」が 18.2%となり、「価格転嫁は全くできていない」とする企業は 40.0%に達した。



「価格転嫁は全くできていない」が全体の 4 割となり、「影響がある」とする企業のうちおよそ半分の企業は転嫁が進んでいない。転嫁ができているとする企業のなかでも、その半分弱は 2 割程度となっており、総じて、近時の原材料不足や価格高騰を受けての、販売価格への転嫁は十分実現している状況とはいえない。

企業からは、「仕入価格高騰がほぼ全域に及んできたことから、遅ればせながら、取引先への交渉を進めている」（中小企業、製造）との意見や、「取り組みとして 2022 年 1 月より、販売価格の値上げ交渉を各顧客に申し入れている。約 7 割の顧客先より了承を得ている」（中小企業、運輸・倉庫）といった声があがった。各企業とも、価格交渉を開始する取り組みは行っているようで、その成果に関してはそれぞれ違いがあり、販売先社数については概ね合意を得られていても、価格（単価）面では満足のいくようなものでないケースもあるようだ。

一方、「半年以上前に顧客に対して見積もりを提示しているので、価格転嫁などできるわけがない」（小規模企業、建設）との意見もあり、契約上の制約で価格の再交渉は難しいとする見解もあった。一度契約を済ませた場合の再交渉はできないとするのが一般的であるが、今後短期間に急速に価格高騰が発生したケースなどにおいて、買い手側に再考の余地が生じるのかどうかは、注目していきたいところである。

2. 業種別では、「運輸・倉庫」が価格転嫁で苦戦

次に、業種別の影響度合いや価格転嫁の状況についてみていく。

まず「影響はない」とする業種では、「金融」(66.7%)が最も高く、「小売」(28.6%)、「サービス」(27.9%)、「不動産」(15.8%)が続いた。「影響はあるが、価格転嫁は全てできていない」はどの業種も低水準で、高いところでは「卸売」(9.8%)、「小売」(7.1%)、その他の業種はいずれもかなり限られている。他方、価格転嫁が何割かできている業種をみると、「8割程度」では、「卸売」(18.5%)、「製造」(11.0%)が他の業種に比べ高くなっている。「5割程度」では、「小売」(14.3%)、「製造」(12.8%)、「卸売」(12.0%)がやや高く、「2割程度」では、「建設」(21.7%)、「製造」(21.3%)、「卸売」(18.5%)が高い方となった。そして、「影響はあるが、価格転嫁は全くできていない」をみると、「運輸・倉庫」(78.8%)が8割近くに達し、他の業種と比べても突出して高い水準となった。次いで高いのは、「建設」(46.4%)、「製造」(45.1%)。「運輸・倉庫」に関しては、その他の転嫁ができていない項目いずれも低水準で、全業種のなかでも価格転嫁が進んでいない、もしくは、厳しい価格交渉に追い込まれていることが予想される。

企業からは、「新型コロナウイルス感染症により各国はインフレが進行。日本は社会経済活動の低下により国内物流が低調で、燃料代の高騰などあるが価格転嫁ができていない。物流センター建設における鉄鋼不足など、インフレが進む国へ物や資源が流れており、日本もインフレ(価格)と賃金を上昇させないと国際競争力で置き去りにされてしまう。自社は効率化による変動費・固定費の削減に努める一方となっている」(大企業、運輸・倉庫)という、悲鳴にも似た厳しい意見が聞かれた。

原材料不足や価格高騰の影響と価格転嫁の状況(業種別)

	影響はあるが、 価格転嫁は 全てできている	影響はあるが、 価格転嫁は 8割程度 できている	影響はあるが、 価格転嫁は 5割程度 できている	影響はあるが、 価格転嫁は 2割程度 できている	影響はあるが、 価格転嫁は 全くできて いない	影響はない	分らない	合計
埼玉	3.5 (16)	10.1 (46)	10.1 (46)	18.2 (83)	40.0 (183)	10.3 (47)	7.9 (36)	100.0 (457)
金融	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	33.3 (1)	66.7 (2)	0.0 (0)	100.0 (3)
建設	0.0 (0)	5.8 (4)	8.7 (6)	21.7 (15)	46.4 (32)	10.1 (7)	7.2 (5)	100.0 (69)
不動産	0.0 (0)	5.3 (1)	0.0 (0)	15.8 (3)	26.3 (5)	15.8 (3)	36.8 (7)	100.0 (19)
製造	3.0 (5)	11.0 (18)	12.8 (21)	21.3 (35)	45.1 (74)	3.7 (6)	3.0 (5)	100.0 (164)
卸売	9.8 (9)	18.5 (17)	12.0 (11)	18.5 (17)	25.0 (23)	8.7 (8)	7.6 (7)	100.0 (92)
小売	7.1 (1)	7.1 (1)	14.3 (2)	7.1 (1)	28.6 (4)	28.6 (4)	7.1 (1)	100.0 (14)
運輸・倉庫	0.0 (0)	0.0 (0)	6.1 (2)	6.1 (2)	78.8 (26)	0.0 (0)	9.1 (3)	100.0 (33)
サービス	1.6 (1)	8.2 (5)	6.6 (4)	16.4 (10)	29.5 (18)	27.9 (17)	9.8 (6)	100.0 (61)
その他	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	100.0 (2)	100.0 (2)

* 網掛けは埼玉県の数値以上を示す

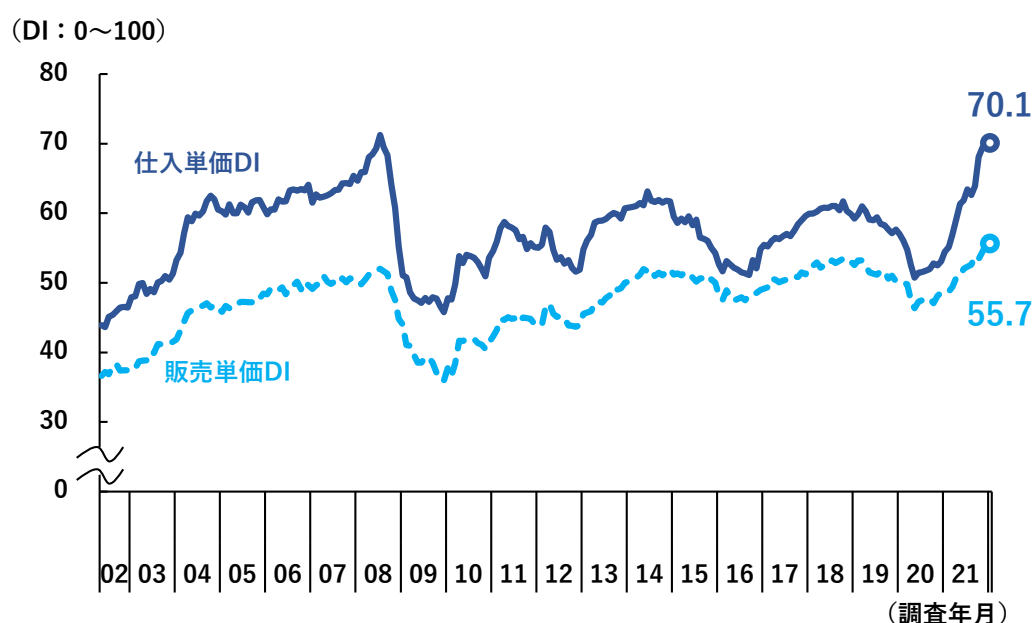
(構成比%、カッコ内社数)

3. 2022 年 1 月の仕入単価 D I は過去 2 番目の高さ、販売単価 D I は最高タイ

最後に、帝国データバンクが毎月行っている「TDB 景気動向調査」では、各種の D I（ディフュージョン・インデックス）を算出しているが、ここでは、調査を開始した 2002 年以降の埼玉県内の仕入単価 D Iⁱと販売単価 D Iⁱⁱの推移についてみていくこととする。

2022 年 1 月時点での仕入単価 D I は 70.1 となり、これは調査開始後では 2008 年 7 月 (71.2) に次いで高い水準となった。一方、2022 年 1 月時点の販売単価 D I は 55.7 となり、前月の 2021 年 12 月 (55.7) と同じく調査開始後最高となった。2022 年 1 月時点における仕入単価 D I と販売単価 D I の差は 14.4 ポイント。調査開始後、この差において最も大きかったのは前出の 2008 年 7 月における 19.2 ポイント。2008 年は他の月においてもこの差が 15～17 ポイント台にまで達した時期があり、また、2004 年後半にも 14～16 ポイント台まで広がった時期があった。いうまでもなく、この差は価格転嫁が進んでいないことを表した一指標であり、この数値が大きいと企業収益にはマイナスの影響が大きくなる可能性がある。過去の高い時期では、需給のひっ迫や地政学的リスク、または、金余りによる投機マネーの流入などを背景として、原油をはじめとしたエネルギー価格上昇を契機に物価高騰が起きた。2022 年 1 月の 14.4 ポイントは調査期間全てを見渡しても比較的高い水準で、背景や要因も過去の高い時期と共通するところがあり、今後さらに価格高騰や、仕入単価 D I と販売単価 D I の差が広がることも予想される。

仕入単価 D I と販売単価 D I の推移



ⁱ 仕入（販売）単価 DI は 0～100 の値をとり、50 を上回ると前年同月より仕入（販売）単価が上昇、50 を下回ると低下していることを示す

ⁱⁱ 帝国データバンク「TDB 景気動向調査（全国）-2021 年 12 月調査-」（2022 年 1 月 11 日発表）

4. まとめ

本調査の結果、8割を超える企業が原材料の不足や価格高騰に関して影響を受けていた。また、価格転嫁ができている企業は一定数あったものの、全体の4割は価格転嫁が全くできていないことが判明。なかでも、「運輸・倉庫」は価格転嫁が進んでいない企業が多く、厳しい現状が浮き彫りとなった。

仕入単価と販売単価の推移をみると、2008年頃に非常に高い水準に達した時期があったが、最近の2022年1月もそれに近い値(DI)まで上昇しており、取り巻く環境変化からすると、仕入単価と販売単価の差も拡大していく兆しがみえ始め、企業収益への影響が懸念される。

企業からの声で複数聞かれたのが、「政府が声高に賃上げをいうのと同じくらい、積極的に価格転嫁を受け入れていくよう、後押しすべきだと思う」(小規模企業、製造)という、政府による支援を求める意見である。確かに、近時の価格動向は上昇基調が鮮明で、その転嫁も難しい状況となりつつある。何らかの策を期待する声があがるのは理解できる。一方、「支援は不要。政府から資金が湯水のように出され、努力が乏しく前近代的な企業もゾンビのように残ってしまう。これでは生産性がいつまで経ってもよくなるしない」(中小企業、製造)といったシビアな意見もあった。折しも、新型コロナ対策で政府による強力な資金支援が続いており、いわゆる「困ったら何でも政府に頼る」という姿勢では、甘えを生むという批判は免れない。

今後の価格高騰とその転嫁の状況次第ではあるが、政府は、単に資金を出すというのではなく、その中身や関与の度合いについても慎重に検討する必要があるといえよう。

【内容に関する問い合わせ先】

株式会社帝国データバンク 大宮支店 情報部 梅林
TEL 048-643-2146 FAX 048-645-7578

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。報道目的以外の利用につきましては、著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。