

ナフサ供給不安 53.8%が「在庫確保」で リスクに備える

需要側の在庫確保と供給側の選別が同時進行
収益力による対応力格差が鮮明に

東海3県・中東情勢に伴うナフサなど石油製品供給状況に 関する影響調査



本件照会先

大隅 真志(担当)
帝国データバンク
名古屋支店情報部
052-561-4846(直通)

発表日

2026/07/27

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。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。

SUMMARY

ナフサなど石油製品をめぐる供給不安に対し、東海3県企業の 53.8%が「在庫確保」による防衛策を講じている。「仕入コストの上昇」や「調達不安定」が広がる中、市場では供給側による取引先選別も同時に進行している。分析の結果、こうした局面では、価格高騰を一時的に吸収する収益力や、在庫確保・代替調達に必要な資金余力によって、企業の対応力に差が生じている。今後は、供給元まで含めた商流把握、取引先との関係強化、価格転嫁力の確保が重要となる。

※中東情勢の緊迫化が長期化しつつある中、企業活動への影響が広がっている。ナフサを原料とする資材の取扱制限が広がるとともに、価格も上昇している。そこでナフサなど石油製品の供給状況についてアンケートを行い、調達上の支障が生じている資材や企業の対応状況を調査した。

調査期間:2026年5月21日～5月31日(インターネット調査)

有効回答企業数:東海3県353社

企業間の「優先度」と「調達格差」のメカニズムが招くコスト増

ナフサなど石油製品をめぐるのは、足元で「モノ不足」や商流上の「目詰まり」が指摘されている。ただし、その実態は全面的な供給停止なのか、価格上昇や納期不安、特定品目の調達難なのかは見えにくい。そこで、帝国データバンク名古屋支店では、企業が直面する事業への影響、在庫状況、対応策などを把握するため、アンケート調査を行った。

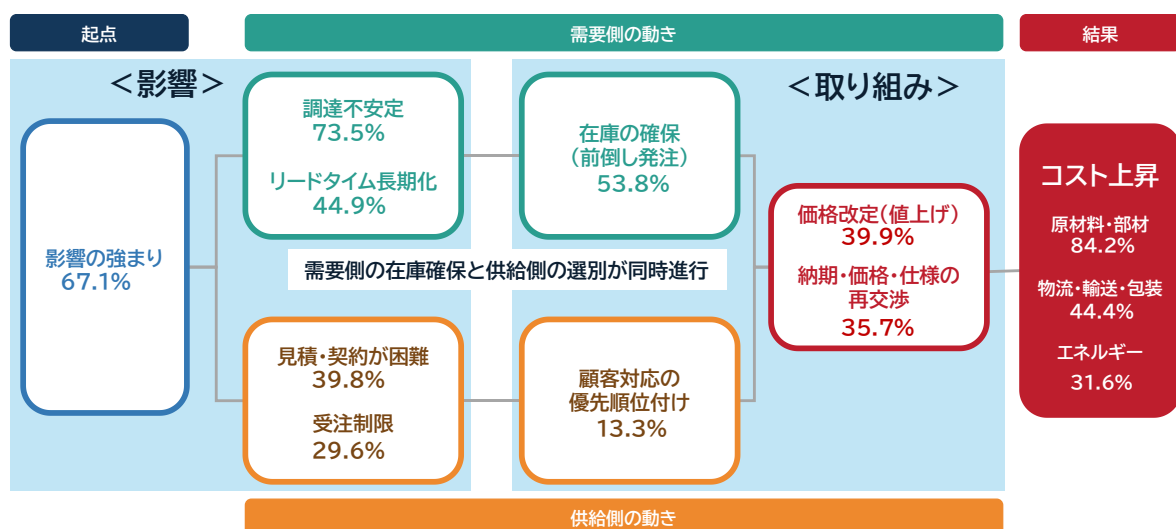
ナフサなど石油製品をめぐる供給不安は、需要側と供給側の動きが重なり、価格・納期条件の見直しとして表れている。本調査結果をもとに、影響の強まりからコスト上昇に至る流れを整理した。

起点となるのは、企業の 7 割弱が感じている中東情勢の「影響の強まり」(67.1%)である。需要側の企業では「調達不安定」(73.5%)や「リードタイム長期化」(44.9%)といった調達・納期不安が広がっている(複数回答、以下同)。必要資材を早めに押さえようとする動きが強まり、「在庫の確保(前倒し発注・安全在庫の引き上げ)」は 53.8%に上った。

一方、供給側では、先行き不透明なコスト変動や納期不安を背景に、見積・契約条件を慎重に見直す動きがみられる。「仕入価格の変動が激しく、見積・契約が困難」は39.8%となったほか、「顧客対応の優先順位付け」も 13.3%に上った。需要側の前倒し発注と、供給側の見積・契約慎重化や配分調整が同時に進むことで、総量の不足だけでは説明できない、一部の商流・品目における目詰まりが生じているとみられる。

こうした需給調整の過程では、川上・川中企業による価格改定や見積条件の見直しが進み、これらが仕入価格の上昇として表れている。企業が実施している取り組みとして「価格改定」は 39.9%、「顧客への納期・価格・仕様の再交渉」は 35.7%に上った。結果として、事業活動に生じている影響では、「原材料・部材の仕入コスト上昇」が 84.2%で最多となり、「物流・輸送・包装コストの上昇」も 44.4%、「エネルギーコストの上昇」も 31.6%に達した。供給側にとっての価格改定は、需要側にとってはコスト上昇となり、商流を通じて価格高騰が連鎖している。供給不安は、単なる物理的な「モノ不足」にとどまらず、価格・納期条件の見直しを通じて、企業のコスト構造に波及している。

ナフサ供給不安による影響と企業行動



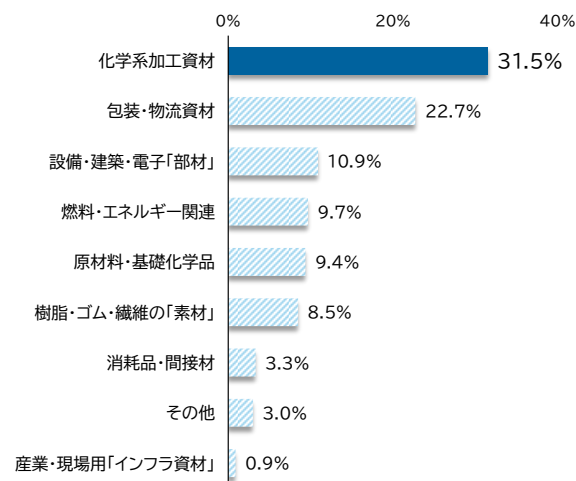
調達支障は、塗料など「化学系加工資材」が31.5%でトップ

事業において納期遅延や数量不足などの調達上の支障が最も生じている資材を尋ねたところ、塗料や接着剤、シンナーなどの「化学系加工資材」が31.5%でトップとなった(複数回答、以下同)。続いて、粘着テープやプラスチック容器などの「包装・物流資材」が22.7%、「設備・建築・電子部材」が10.9%となった。いずれも、製造・施工の工程や出荷・納品を支える資材であり、主原料そのものではなく、事業活動の途中工程や物流面で使われる資材に支障が出ていることが分かる。

「燃料・エネルギー関連」及びナフサを含む「原材料・基礎化学品」で支障が出ているとする企業は10.0%弱にとどまっているため、川上の基礎素材が市場から完全に消滅したわけではなく、それらを原料として製造される接着剤、塗料、シンナー、インキ、出荷に不可欠な包装材など、川中の加工・流通段階で使われる資材において、相対的な調達難に直面している実態が浮かび上がる。

調達上の支障が出ている資材

調達上の支障が生じている資材(複数回答)



[集計母数] 無回答を除く576社

(参考)各資材別の具体的な事例

資材の種類	資材の事例
化学系加工資材	接着剤、シーリング材、塗料、シンナー、洗浄剤、インキ、工作機械用油(潤滑油・切削油等) など
包装・物流資材	ストレッチフィルム、粘着テープ、プラスチックパレット、輸送用コンテナ、プラスチック容器、各種梱包材 など
設備・建築・電子「部材」	配管(塩ビ管等)、断熱材、樹脂部品、ゴム製品(ベルト・ホース・パッキン等)、被覆電線、医療用チューブ、電子部品 など
燃料・エネルギー関連	ガソリン、軽油、プロパンガス、重油、ブタンガス など
原材料・基礎化学品	ナフサ派生化学品、各種溶剤、モノマー(エチレン・プロピレン等)、中間体 など
樹脂・ゴム・繊維の「素材」	合成樹脂ペレット、合成ゴム(生ゴム・ゴム板)、合成繊維(ポリエステル・ナイロン等の原系)、プラスチックシート・フィルム原反 など
消耗品・間接材	作業用手袋、マスク、清掃用品、事務用品 など
その他	その他
産業・現場用「インフラ資材」	仮設資材、メッシュシート、漁網、農業用フィルム(ビニールハウス用)、育苗箱、フロート、大型容器、屋外用カバー

商流・業種で在庫余力に差、建設業は 25 日分

ナフサなどの不足は、サプライチェーン(商流)上どの階層で滞留し、どの階層で枯渇しているのか。業種別に「川上・川中・川下」産業に分類し、支障が生じている資材の在庫保有期間から、それぞれの商流上における在庫日数を推定、比較した。

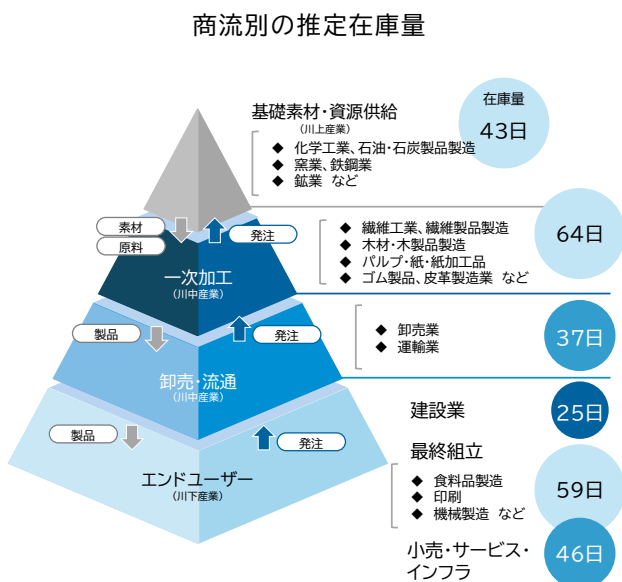
その結果、基礎素材・資源供給を担う川上産業の平均在庫量は43日分、川中産業では「一次加工」で64日分を確保していたものの、中間流通を担う「卸売・流通」は 37日分にとどまった。

川下産業では、在庫量に業種差がみられる。最も少なかったのは「建設業」で 25日分にとどまった一方、自動車や食品製造など「最終組立」は 59日分、「小売・サービス・インフラ」は 46日分だった。川下全体で一律に在庫が少ないわけではなく、現場ごとに仕様が異なる建設関連など、一部の業種で在庫余力が限られている。

この結果、ナフサ由来の製品群における影響は、全面的な供給停止というよりも、商流や業種によって在庫の持ち方に偏りが生じ、一部の資材・業種で調達の目詰まりが起きやすい状況として捉えられる。川上や一次加工では一定の在庫を確保している一方、中間流通や建設業などでは、需要の変動や納期不安を在庫で吸収しにくい面がある。

在庫の偏りは、資材量だけでなく、取引関係や価格条件にも左右される。供給側が限られた在庫や納期余力をどの取引先に配分するか、需要側が価格上昇や納期変更をどこまで受け入れられるかによって、同じ資材でも調達しやすさに差が生じる。足元の供給不安は、総量としての純粋な「モノ不足」だけでなく、商流上の立場、価格条件、納期対応力の違いによって、調達できる企業としづらい企業が分かれる構造になっている。

商流別の推定在庫量



(参考)各階層・区分別の説明

階層	区分	役割資材の事例
川上産業	基礎素材・資源供給	原油・ナフサや鉱物などの一次資源、およびそこから基礎化学品やバルク素材を生成する階層。 価格決定権の源泉であり、コスト高騰の起点として値上げや供給制限を主導する。
川中産業	一次加工・卸売・流通	川上から素材を調達し、部材・包装材等への加工を行う、または在庫のバッファとして流通を担う階層。 川上からの「値上げ」と川下からの「値下げ・納期厳守」の板挟みとなり、結果として「供給選別(売り渋り・目詰まり)」のボトルネックとなる。
川下産業	エンドユーザー最終製品組立	川中から部材・資材を調達し、最終製品への組み込み、現場での施工、またはエンドユーザーへ直接サービスを提供する階層。 資材の欠品が「工場のライン停止」「建設現場の工期遅れ」に直結するため、過剰な「パニック発注(在庫確保の焦り)」の震源地となる。

供給不安が促す、調達体制と経営基盤の見直し

中東情勢の緊迫化を受けたナフサなど石油製品の供給不安は、プラスチック、自動車部品、医療用品、建築資材など幅広い分野に影響を及ぼしている。企業からの声を確認した結果、単なる「価格上昇」よりも、「資材が入手できない」「納期がはっきりしない」「先行きが見えない」という声が非常に多く寄せられた。特に東海3県の主要産業でもある製造業・建設業・物流業からは、シンナー、塗料、梱包資材（フィルム、ビニール袋、ストレッチフィルム等）、潤滑油・オイル、樹脂・プラスチック材料に関する不安が集中している。これらは、モノを造る、流通させる上で欠かせない製品でもあるため、工場の製造ライン停止のリスクにもつながる恐れがある。「価格高騰」よりも「供給の不確実性」への不安が多く、「値上げはある程度受け入れるが、納期や供給の見通しが立たないことが最も困る」と回答した企業もある。

今回の調査では、需要側の在庫確保と供給側の配分調整が同時に進み、従来通りの価格や納期の維持が難しくなっている様子がうかがえる。こうした局面では、需要側の企業は単に仕入先を複数に増やすだけでは十分ではない。複数の仕入先を確保していても、商流をさかのぼれば同じメーカー・商社に依存している場合、調達リスクを十分に分散できているとは限らない。供給元や一次代理店まで含めた商流を把握し、価格改定や納期変更が生じた際に、取引先と条件調整できるかを確認しておくことが重要となる。

また、価格高騰を吸収する力は、平時からの収益構造や取引関係、価格転嫁力、資金調達余力によって左右される。価格改定までの一時的なコスト吸収、在庫確保、代替調達先の開拓には資金が必要となるため、必要な資金を確保できるかどうかが対応力を左右する要素となっている。

経済産業省は6月時点で、ナフサ由来の化学製品を含む石油製品について年度を越えて供給継続できる見通しを示す一方、一部では供給の偏りや流通の目詰まりが生じているとの認識も示している。また、目詰まり・偏りの解消に協力する団体・企業リストの公表や、シンナー・塗料向けの供給拡大策など、流通改善に向けた取り組みも進められている。

こうした対応により、現在は需給に緩和がみられ、目詰まり一辺倒ではなくなっていることに加え、ナフサ価格にも先安観があるとの指摘もある。ただし、4月～6月でのナフサ価格上昇に伴う価格転嫁は8月以降に本格化すると聞かれるため、企業側には引き続き、取引先との関係強化、二次取引先以降を含めた商流把握、価格転嫁を受け入れてもらえる商品・サービスの差別化が求められる。価格上昇及び供給不安が長期化すれば、個社の自助努力だけでは対応が難しい企業も出てくる可能性がある。共同購買や業務提携に加え、調達網や販売基盤、保管機能、資金調達力を補完する手段として、M&Aを含む業界再編が進む可能性もある。中東情勢の不透明感が再び強まっている中、企業にとって調達体制だけでなく、収益構造や経営基盤そのものを見直す局面となっている。