

# 奈良県企業における原油・原材料価格の高騰の影響等

(第137回地元企業動向調査付帯調査)

【対象企業：個人事業を含む県内170先】

\*原材料価格：非製造業は「仕入価格」として質問。

## 1. 原油・原材料価格の高騰の影響

原油・原材料価格の高騰が、収益にどの程度影響を与えているか聞いたところ、「収益を大きく圧迫」(28.2%)、「収益をやや圧迫」(51.2%)と、二つ合わせて79.4%が「収益を圧迫」していると回答。一方、「収益への影響は微少」は15.3%、「影響はない」は1.8%、「収益に好影響」は0.6%となっている(図1)。

## 2. 主要な原材料価格の変化【1年前と比較して】

「5~10%程度の上昇」(27.6%)が最も多く、次いで「10~15%程度の上昇」(18.8%)、「0~5%程度の上昇」(14.7%)、「15~20%程度の上昇」(8.2%)と続いている。業種別では、製造業で「5~10%程度の上昇」(31.0%)が最も多く、非製造業で「0~5%程度の上昇」(24.3%)が最も多い(図2)。

## 3. 原油・原材料価格の高騰による影響の内容(複数回答)

「原材料費・資材費の増加」(62.4%)が最も多く、次いで「製品・商品等仕入価格の上昇」(46.5%)、「運送費の増加」(38.2%)、「諸経費の増加」(35.3%)、「自動車・トラック等の燃料費の増加」(27.1%)、「受注量(販売量)の減少」(14.1%)と続いている(図3)。

業種別でみると、製造業では「原材料費・資材費の増加」(79.0%)が最も多く、非製造業では「製品・商品等仕入価格の上昇」(50.0%)が最も多い。

## 4. 原油・原材料価格の上昇に対する対策(複数回答)

### ①現在の対策

「販売価格への転嫁」(43.5%)が最も多く、次いで「経費(人件費以外)の削減」(41.8%)、「仕入先の見直し(変更)」(35.3%)と続いている。製造業では「販売価格への転嫁」(49.0%)が最多、非製造業では「経費(人件費以外)の削減」(48.6%)が最多(図4、図5)。

### ②今後、検討している対策

「販売価格への転嫁」(51.8%)が最も多く、次いで「経費(人件費以外)の削減」(38.8%)、「仕入先の見直し(変更)」(29.4%)、「仕入価格の引下げ交渉」(21.8%)と続いている(図4、図5)。

図1 原油・原材料価格の高騰の影響

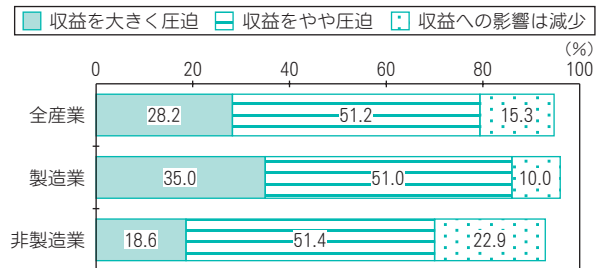


図2 主要な原材料価格の変化

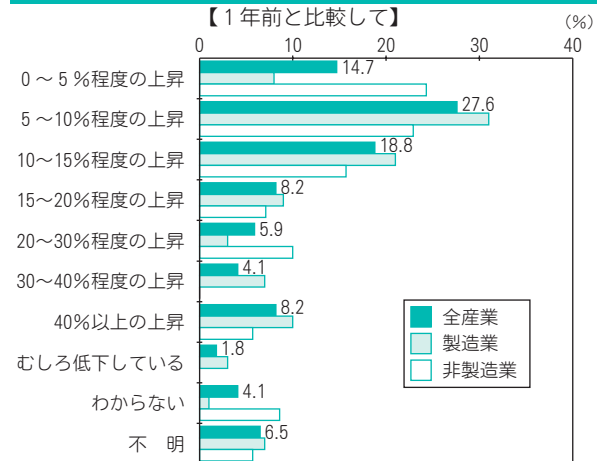
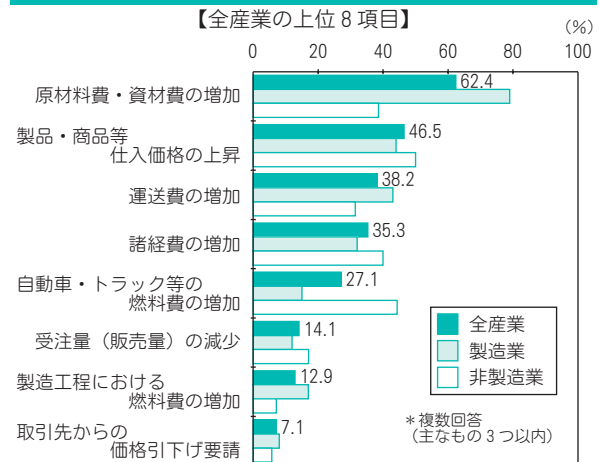


図3 原油・原材料価格の高騰による影響の内容



## 5. 製品・サービス価格への転嫁状況

「上昇分を全て・ほぼ転嫁できている（転嫁率80%以上）」は6.5%と少なく、「ある程度転嫁できている（同50~80%未満）」は17.1%、「多少転嫁できている（同20~50%未満）」は13.5%に止まる。一方、「ほとんど転嫁できていない（同20%未満）」が32.9%、「全く転嫁できていない（同0%）」が23.5%と多い（図6）。

## 6. 販売価格に転嫁できていない（しない）主な理由

【対象：前記の転嫁状況で「ほとんど（全く）転嫁できていない」と回答のあった企業96先】

「同業他社との競争が厳しいため」（41.7%）が最も多く、次いで「販売先に販売価格の引上げを言い出せる状況ではないため」（16.7%）、「転嫁するほどの影響ではないため」（11.5%）、「売上高を維持・増加させるため」（9.4%）、「販売先との交渉が不調に終わったため」（7.3%）と続いている（図7）。

## 7. 総括

米国発の金融不安から世界的な景気後退が懸念される中、原油価格の低下傾向が見られるが、中長期的には原油・原材料価格の上昇は避けることができないと見込まれる。このため県内中小企業においても、経営体質の改善・強化に継続的に取り組んでいくことが求められる。（島田 清彦）

図6 原油・原材料価格の上昇分の製品・サービス価格への転嫁状況

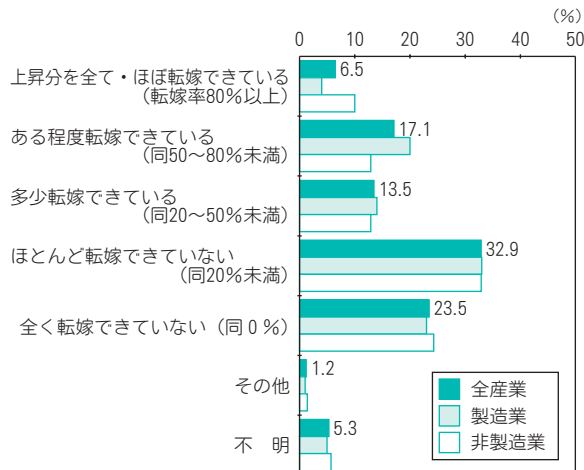


図4 原油・原材料価格の上昇に対する対策

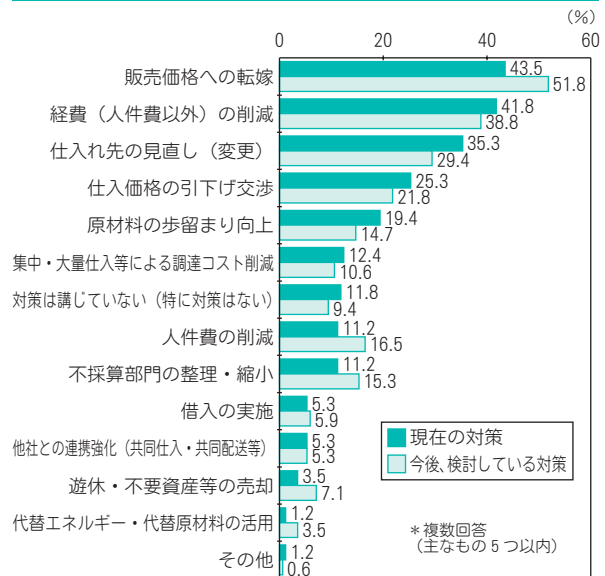


図5 原油・原材料価格の上昇に対する対策

		販売価格への転嫁	経費（人件費以外）の削減	仕入れ先の見直し（変更）	仕入価格の引下げ交渉	原材料の歩留まり向上	集中・大量仕入等による調達コスト削減	対策は講じていない（特に対策はない）
現在の対策	全産業	43.5	41.8	35.3	25.3	19.4	12.4	11.8
	製造業	49.0	37.0	43.0	24.0	26.0	14.0	9.0
	非製造業	35.7	48.6	24.3	27.1	10.0	10.0	15.7
今後、検討している対策	全産業	51.8	38.8	29.4	21.8	14.7	10.6	9.4
	製造業	54.0	34.0	30.0	26.0	21.0	13.0	8.0
	非製造業	48.6	45.7	28.6	15.7	5.7	7.1	11.4

図7 販売価格に転嫁できていない（しない）主な理由

