

奈良県企業における原油・原材料価格の高騰の影響等

(第147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310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」(25.8%)、「収益をやや圧迫」(49.7%)と、二つ合わせて75.5%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15.2%、「影響はない」は7.4%、「収益に好影響」は0.6%となっている(図1)。

2. 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」(62.3%)が最も多く、次いで「製品・商品等仕入価格の上昇」(43.2%)、「自動車・トラック等の燃料費の増加」(29.0%)、「運送費の増加」(26.5%)、「諸経費の増加」(21.3%)、「受注量(販売量)の減少」(14.2%)と続いている(図2)。

業種別でみると、製造業では「原材料費・資材費の増加」(80.5%)が最も多く、非製造業では「製品・商品等仕入価格の上昇」(49.7%)が最も多い。

3. 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

「仕入価格の引下げ交渉」と「経費(人件費以外)の削減」が同率(34.5%)で最も多く、次いで「仕入先の見直し(変更)」(32.3%)、「販売価格への転嫁」(25.2%)と続いている。製造業では「仕入先の見直し(変更)」(36.6%)が最多、非製造業では「経費(人件費以外)の削減」(37.9%)が最多(図3、図4)。

②今後、検討している対策

「販売価格への転嫁」(39.0%)が最も多く、次いで「仕入価格の引下げ交渉」(31.3%)、「仕入先の見直し(変更)」(30.6%)、「経費(人件費以外)の削減」(27.7%)と続いている(図3、図4)。

図1 原油・原材料価格の高騰の影響

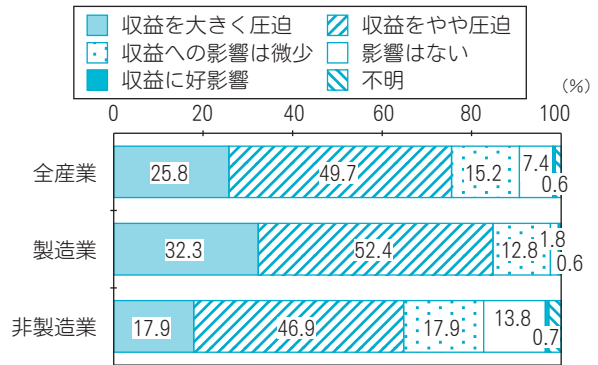


図2 原油・原材料価格の高騰による影響の内容

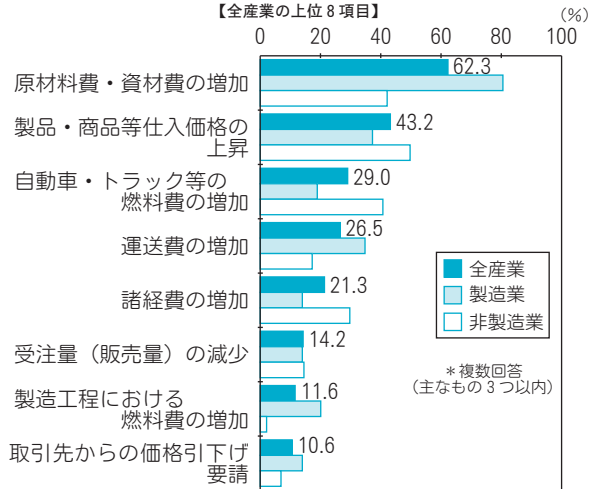
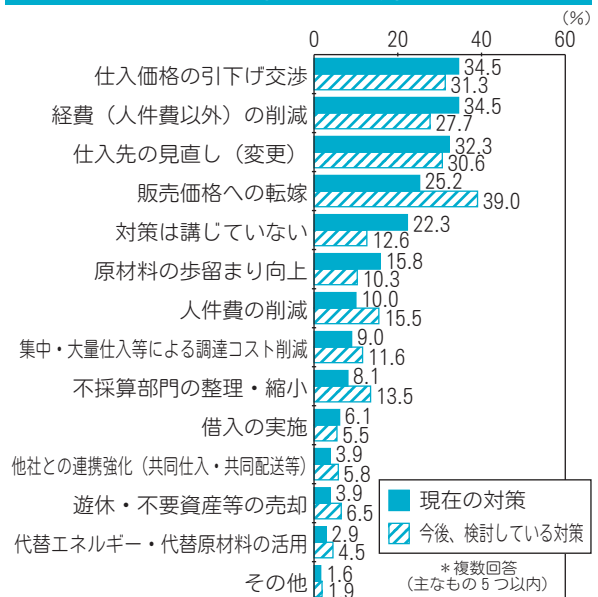


図3 原油・原材料価格の上昇に対する対策



4. 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4.2%と少なく、「ある程度転嫁できている（同50～80%未満）」は10.3%、「多少転嫁できている（同20～50%未満）」は13.2%に止まる。一方、「ほとんど転嫁できていない（同20%未満）」が37.4%、「全く転嫁できていない（同0%）」が29.7%と多い（図5）。

5. 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208先】

「同業他社との競争が厳しいため」（47.1%）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」（21.6%）、「転嫁するほどの影響ではないため」（9.1%）、「コストダウンを図り、なんとか自社内で価格上昇分を吸収できたため」（6.3%）、「売上高を維持・増加させるため」（5.8%）と続いている（図6）。

6. まとめ

2007年から2008年にかけて投機資金流入等を主因として原油価格が1バレル140ドル台の史上最高値まで上昇した際、第137回付帯調査（2008年7～9月期）において今回とほぼ同様の質問をしている。

2年半前の前回と今回との回答の違いが際立った設問として、『4. 転嫁状況（図5）』および『5. 転嫁できない理由（図6）』の二つが挙げられる。

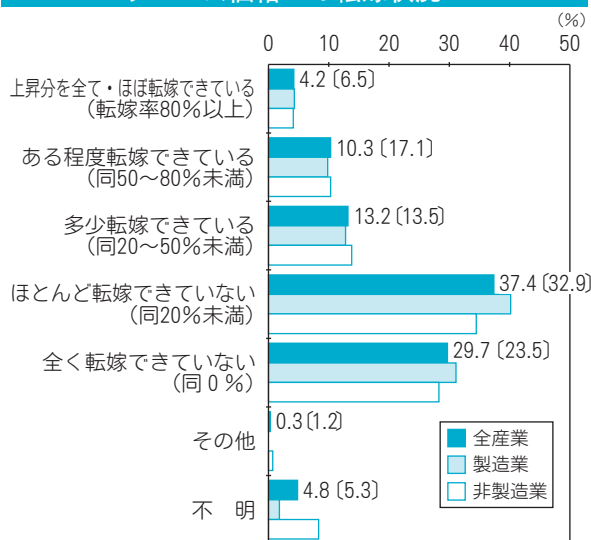
今般の原油・原材料価格上昇に際しては、前回よりも価格への転嫁がさらに困難な状況にあり、同業他社との激しい競争の中、取引先に価格引上げを言いだせる状況にない様子が見取れる。

中小企業は大企業と比較して仕入価格が上昇しやすい一方で、販売価格への転嫁が容易ではないという構造的問題を抱えている。そのため、今般のような原油・原材料価格上昇局面においては、コストダウンや高付加価値製商品の開発等による、継続的な経営体質改善・強化に取り組んでいくことが必要である。（吉村 謙一）

図4 原油・原材料価格の上昇に対する対策（一部）

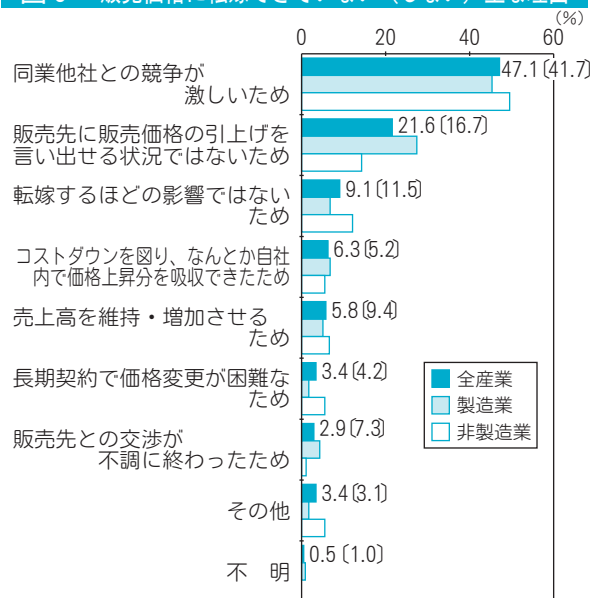
		仕入価格の引下げ交渉	経費（人件費以外）の削減	仕入先の見直し（変更）	販売価格への転嫁	対策は講じていない	原材料の歩留まり向上	人件費の削減
現在の対策	全産業	34.5	34.5	32.3	25.2	22.3	15.8	10.0
	製造業	36.0	31.1	36.6	28.7	19.5	26.8	10.4
	非製造業	33.1	37.9	27.6	20.7	25.5	3.4	9.7
今後、検討している対策	全産業	31.3	27.7	30.6	39.0	12.6	10.3	15.5
	製造業	31.1	25.6	32.3	43.3	11.0	18.9	14.0
	非製造業	31.0	29.7	29.0	33.8	14.5	0.7	17.2

図5 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



* [] 内は第137回付帯調査（2008年7～9月期）の結果

図6 販売価格に転嫁できていない（しない）主な理由



* [] 内は第137回付帯調査（2008年7～9月期）の結果