

コスト上昇と価格転嫁に関するアンケート調査

筑波総研株式会社 企画調査部 主任研究員 山田浩司

要旨

- ✓この1年間のコスト（原材料価格、経費等）の状況について、「上昇した」と回答した企業の割合は全産業で87.6%。上昇した項目については、「原材料費、商品仕入高」（81.6%）が最も多く、次いで、「燃料費」（62.3%）、「水道光熱費」（56.6%）、「人件費」（51.8%）
- ✓コストが「上昇した」と回答した企業のうち、コスト上昇分の販売・サービス価格への転嫁状況については、「まったく転嫁できていない」企業は全産業で22.1%
- ✓コストが「上昇した」と回答した企業のうち、1年前と比べた取引先・顧客の価格転嫁に対する許容度については、全産業で「高まっている」が37.9%
- ✓コストが「上昇した」と回答した企業のうち、価格転嫁以外の企業の対応策については、「経費の削減」（72.5%）が最も多く、次いで、「取引先の拡大」（26.6%）、「採算性の改善（新商品・新事業）」（22.5%）

現在、国内企業のコストは、資源価格の上昇や円安による原材料費や仕入高、燃料費などの上昇に加え、賃上げ実施や最低賃金引上げなどによって人件費も上昇している。一方で、これまで難しかった販売価格への転嫁が進んできている。

こうした中、本稿では、昨年9月の調査（以下、前回調査）に続き、当社が実施したアンケート調査の結果をもとに、茨城県内の企業におけるコスト上昇と価格転嫁に関する動向について記載する¹。

この1年間でコストが上昇した企業の割合は87.6%

この1年間のコスト（原材料価格、経費等）の状況について、「上昇した」と回答した企業の割合は全産業で87.6%だった（図表1）。また、「変わらない」は11.3%、「低下した」は1.1%だった。前回調査では86.4%が「上昇した」と回答しており、引き続き9割弱の企業でコストが上昇している。

業種別にみると、「上昇した」と回答した企業の割合は、製造業で89.4%、非製造業で86.6%であった。従業員規模別にみると、30人未満の企業で83.5%、30～99人の企業で93.1%、100人以上の企業で95.7%であった。

また、この1年間でコストが「上昇した」と回答した企業のうち、コストが上昇した項目については、「原材料費、商品仕入高」が全産業で81.6%と最も多く、次いで、「燃料費」（62.3%）、「水道光熱費」（56.6%）、「人件費」（51.8%）と続いた（図表2）。

前回調査と比べると、「原材料費、商品仕入高」が3.2%ポイント低下したものの、それ以外の項目は上昇するなど引き続き幅広い項目でコストが上昇していることが窺える。とくに、「人件費」については、前回調査と比べ13.2%ポイント（38.6%→51.8%）の大幅な上昇となっている。賃上げ実施や最低賃金引上げなどによって人件費が上昇していると考えられる。

¹ 本調査は、2023年9月上旬～下旬にかけて、郵送による記名式アンケートで実施した「第80回 茨城県内企業経営動向調査」の中で、特別調査と位置付けて設問を設け、379社（うち製造業132社、非製造業247社）より回答を得たものを集計した。

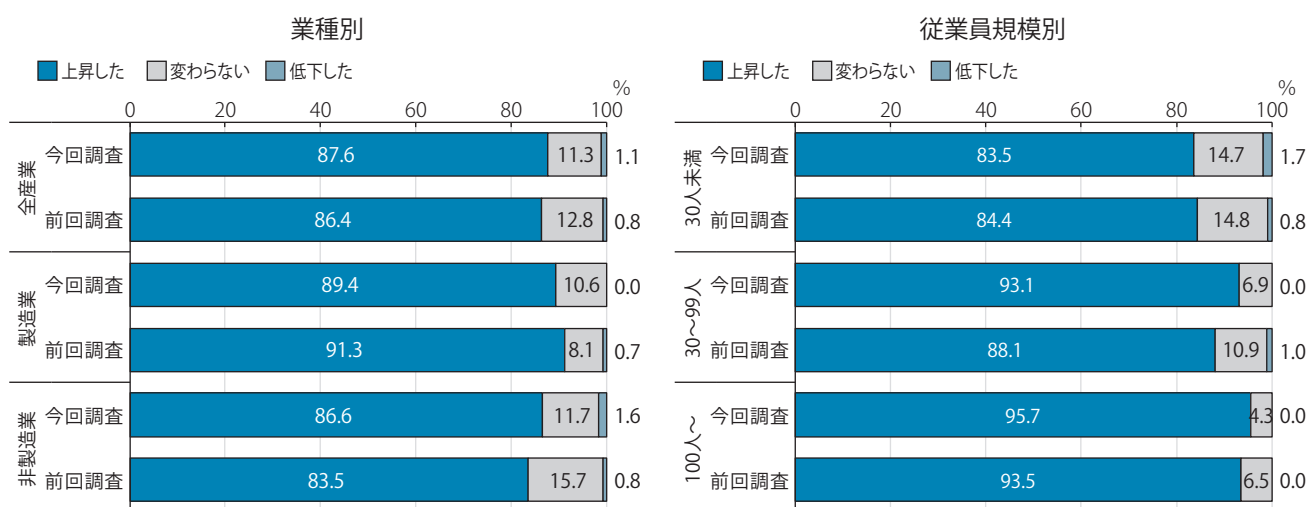
業種別にみると、製造業では「原材料費、商品仕入高」(93.2%)が最も多く、次いで、「燃料費」(65.3%)、「水道光熱費」(65.3%)と続いた。製造業では、依然として9割超の企業で「原材料費、商品仕入高」が上昇していると回答している。

非製造業では、「原材料費、商品仕入高」(75.2%)が最も多く、次いで「燃料費」(60.7%)、「水道光熱費」(51.9%)と続いた。

また、「人件費」については、製造業で前回調査に比べて7.3%ポイント(45.2→52.5%)の上昇、非製造業で17.1%ポイント(34.3→51.4%)の上昇となっており、非製造業で回答割合が大幅に上昇している。

従業員規模別にみると、30人未満と30~99人では「原材料費、商品仕入高」が、100人以上では「燃料費」が最も多かった。

図表1 この1年間のコストの状況



注：四捨五入のため合計が100にならないことがある。

図表2 コストが上昇した項目

	調査	複数回答可、%					
		原材料費、商品仕入高	外注費	人件費	燃料費	水道光熱費	その他
全産業	今回調査	81.6	26.8	51.8	62.3	56.6	1.8
	前回調査	84.8	24.0	38.6	56.4	48.8	2.9
製造業	今回調査	93.2	28.8	52.5	65.3	65.3	2.5
	前回調査	93.3	28.1	45.2	60.0	58.5	2.2
非製造業	今回調査	75.2	25.7	51.4	60.7	51.9	1.4
	前回調査	79.2	21.3	34.3	54.1	42.5	3.4
30人未満	今回調査	85.0	28.0	43.0	60.6	51.3	1.6
	前回調査	87.6	23.3	33.3	50.0	44.3	1.9
30~99人	今回調査	82.1	27.4	64.2	63.2	64.2	2.1
	前回調査	80.9	20.2	44.9	64.0	53.9	3.4
100人~	今回調査	65.9	20.5	63.6	68.2	63.6	2.3
	前回調査	79.1	34.9	51.2	72.1	60.5	7.0

注：コストが「上昇した」と回答した企業のみ回答。

コスト上昇分の価格転嫁は進捗しているものの、転嫁の度合いは企業によって差がみられる

この1年間でコストが「上昇した」と回答した企業のうち、コスト上昇分の販売・サービス価格への転嫁状況については、「1割～2割転嫁できた」（34.4%）が全産業で最も多く、次いで、「まったく転嫁できていない」（22.1%）、「3割～4割転嫁できた」（16.3%）と続いた（図表3）。

前回調査に比べると、「まったく価格転嫁ができていない」（31.4%→22.1%）、「1～2割転嫁できた」（39.5%→34.4%）が低下した一方で、「3～4割転嫁できた」（8.4%→16.3%）、「5～6割転嫁できた」（7.5%→11.7%）、「7～8割転嫁できた」（7.2%→11.3%）、「9～10割転嫁できた」（3.9%→4.3%）についてはそれぞれ回答割合が上昇しており、前年に比べて企業の価格転嫁が進捗している様子が窺える。

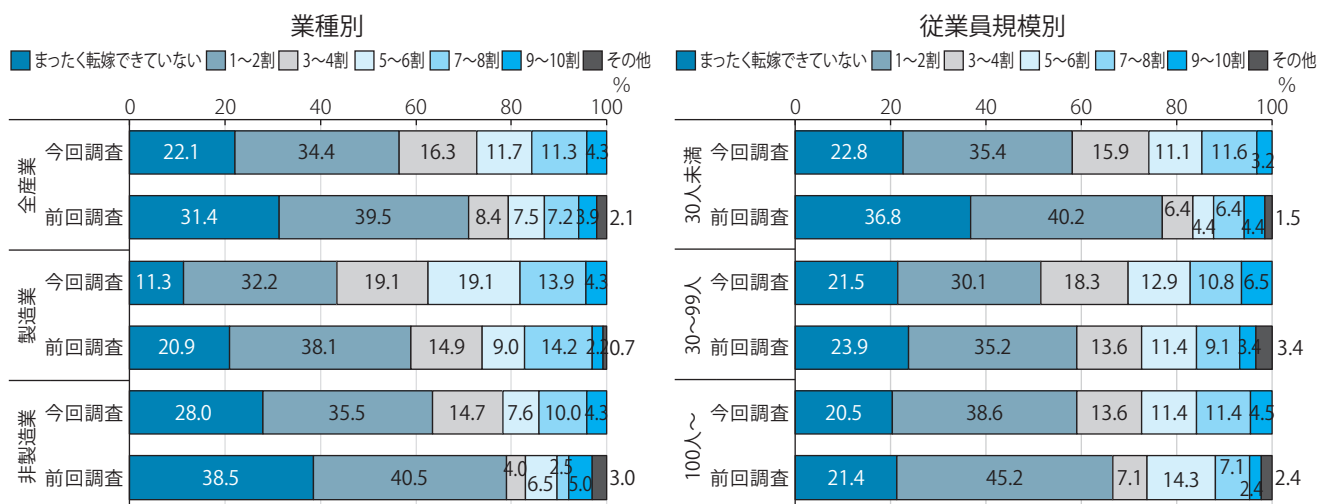
もっとも、「まったく価格転嫁ができない」と「1割～2割転嫁できた」の合計は56.5%にのぼり、「7割～8割転嫁できた」と「9～10割転嫁できた」の合計は15.6%に止まる結果となっており、企業によって転嫁の度合いには差がみられる。

回答した企業からは、「対外的に人件費名目で単価を上げるのは難しい」（情報通信業）、「電気料金の高騰や最低賃金引上げによる人件費上昇分が、加工賃に転嫁できずに、粗利益でマイナスの状態である」（製造業〈繊維〉）などといった声が上がっており、価格転嫁は進捗してきているものの、コスト上昇分を十分に転嫁できない企業が多くみられる。価格転嫁ができなかった部分は自社の負担となるため、採算悪化を通じて企業経営に影響を及ぼす。

業種別にみると、「まったく価格転嫁ができない」と回答した企業の割合は、製造業で11.3%、非製造業で28.0%と非製造業で回答割合が多い結果となった。

従業員規模別にみると、30人未満の企業で22.8%、30～99人の企業で21.5%、100人以上の企業で20.5%と従業員規模が小さい企業ほど回答割合がやや多くなる傾向がみられるものの、前回調査と比べると30人未満の企業では14.0%ポイント低下するなど価格転嫁の動きがみられ始めている。

図表3 価格転嫁の状況



注1：コストが「上昇した」と回答した企業のみ回答。
 注2：四捨五入のため合計が100にならないことがある。
 注3：今回調査から、設問から「その他」を除いて調査を実施。そのため、前回調査とは同条件での比較はできない。

4割弱の企業で取引先・顧客の価格転嫁に対する許容度は高まっていると回答

この1年間でコストが「上昇した」と回答した企業のうち、1年前と比べた取引先・顧客の価格転嫁に対する許容度については、全産業で「高まっている」が37.9%、「変わらない」が55.9%、「低くなっている」

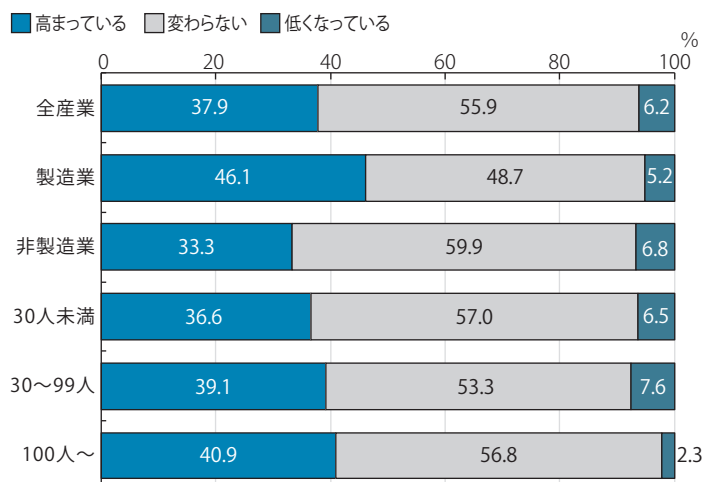
が6.2%だった(図表4)。今回調査から実施した設問であるため前年と比較はできないものの、4割弱の企業で取引先・顧客の価格転嫁に対する許容度が1年前に比べて高まっていると感じている。

業種別にみると、「高まっている」と回答した企業の割合は、製造業で46.1%、非製造業で33.3%と製造業で回答割合が多い結果となった。

従業員規模別にみると、30人未満の企業で36.6%、30~99人の企業で39.1%、100人以上の企業で40.9%と従業員規模が大きい企業ほど回答割合が多くなる傾向がみられた。

回答した企業からは、「価格転嫁については世の中が大分認めてくれる状況になってきているように感じます」(建設業)との声上がるなど価格転嫁への許容度は高まってきている一方、「新規で受けたものの価格転嫁は行えるが、以前のものは単価上げが難しい状況」(製造業<プラスチック>)、「便利なサービスに慣れており、サービス価格転嫁の理解が得られない」(運輸業)との声上がるなど、従来の価格が定着してしまっている製品・サービスなどについては価格転嫁が難しい様子が窺える。

図表4 取引先・顧客の価格転嫁許容度



注1: コストが「上昇した」と回答した企業のみ回答。
注2: 四捨五入のため合計が100にならないことがある。

企業の価格転嫁以外の対応策は「経費の削減」が最も多い

この1年間にコストが上昇したと回答した企業のうち、価格転嫁以外の企業の対応策については、「経費の削減」(72.5%)が最も多く、次いで、「取引先の拡大」(26.6%)、「採算性の改善(新商品・新事業)」(22.5%)と続いた(図表5)。7割強の企業でまずは企業努力による経費削減によってコスト上昇分の吸収を図っている様子が窺えた。

また、回答した企業からは「ICT施工など工夫してコスト削減しています」(建設業)といった「生産性の向上」の指摘もみられ、生産性を高めて企業利益率を高めることでコスト上昇に対応している様子も窺えた。

図表5 価格転嫁以外の対応策

	複数回答可、%							
	経費の削減	採算性の改善 (新商品・新事業)	設計・仕様 の変更	代替品の使用	仕入先・外注先 への値下げ交渉	仕入先・外注 先の変更	取引先の拡大	その他
全産業	72.5	22.5	7.5	8.1	19.4	15.6	26.6	3.4
製造業	67.3	23.9	7.1	8.8	19.5	15.9	37.2	2.7
非製造業	75.4	21.7	7.7	7.7	19.3	15.5	20.8	3.9
30人未満	73.4	22.8	8.2	8.2	18.5	13.6	25.0	2.7
30~99人	77.2	19.6	4.3	7.6	23.9	21.7	28.3	2.2
100人~	59.1	27.3	11.4	9.1	13.6	11.4	29.5	9.1

注: コストが「上昇した」と回答した企業のみ回答。