

# 原油・原材料価格高騰等の 影響に関する調査結果

令和4年7月

**越前市商工会**

# アンケート調査 実施概要

## I 調査目的

会員事業者への影響および各種施策に関するニーズ等を把握し、より良い経営支援につなげていくとともに、国・県・市に必要な要望を行うことを目的に、アンケート調査を実施。

## II 調査期間

令和4年6月29日～令和4年7月11日

## III 調査方法

越前市商工会の会員事業者に対して、巡回・窓口相談時に調査を実施し、103事業者から回答を得た。

## IV 調査内容

【設問1】原油・原材料価格高騰等による企業活動（経営）への影響について

【設問2】仕入価格・販売価格（単価）の動向について

【設問3】貴社の売上、利益の動向について

【設問4】仕入価格の上昇を販売価格に転嫁できているかどうか

【設問5】原油・原材料価格高騰等に関し、貴社の悩み

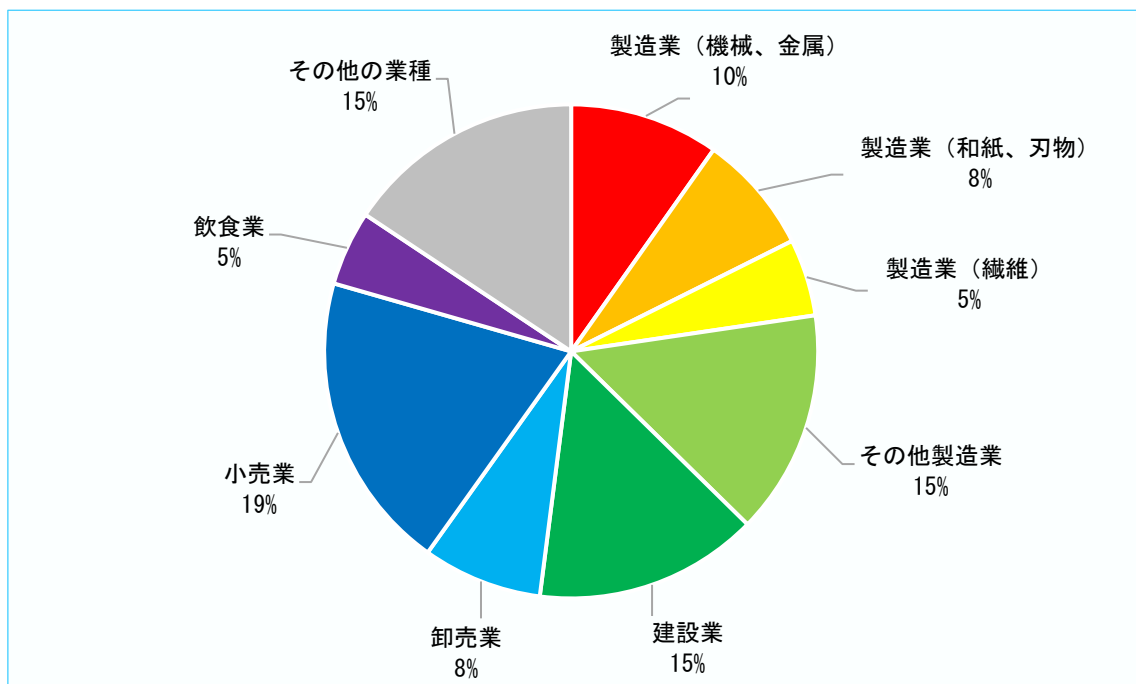
【設問6】原油・原材料高騰に対する企業としての対応策

【設問7】原油・原材料高騰に対して、越前市（行政）に望むこと

※設問2～7については、設問1にて、現在 ①大きく影響を受けている / ②少し影響を受けている / 今後 ①影響を受ける可能性がある 事業者のみ回答

## アンケート調査対象業種

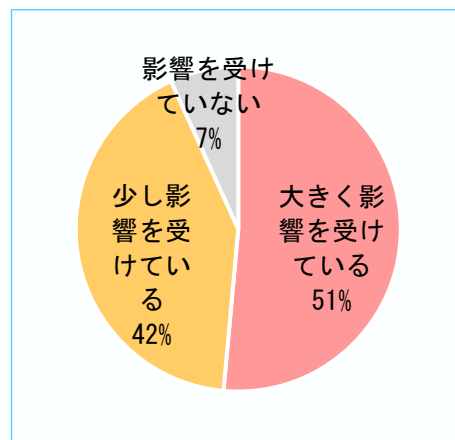
業種	件数	割合
製造業（機械、金属）	10	10%
製造業（和紙、刃物）	8	8%
製造業（繊維）	6	5%
その他製造業	15	15%
建設業	15	15%
卸売業	8	8%
小売業	20	19%
飲食業	5	5%
その他の業種	16	15%
計	103	100%



【設問 1】原油・原材料価格高騰等による企業活動（経営）への影響について

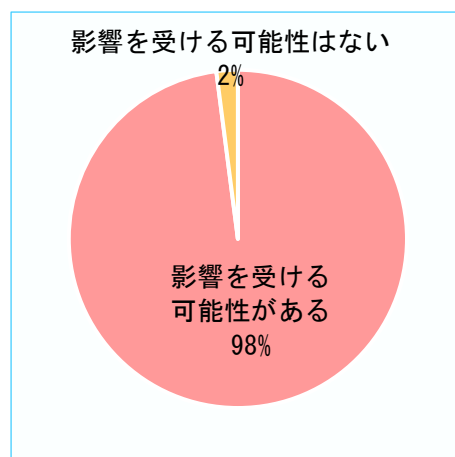
(1) 現在について

回答内容	回答数	割合
大きく影響を受けている	53	51%
少し影響を受けている	43	42%
影響を受けていない	7	7%
計	103	100%



(2) 今後について

回答内容	回答数	割合
影響を受ける可能性がある	96	98%
影響を受ける可能性はない	2	2%
計	98	100%

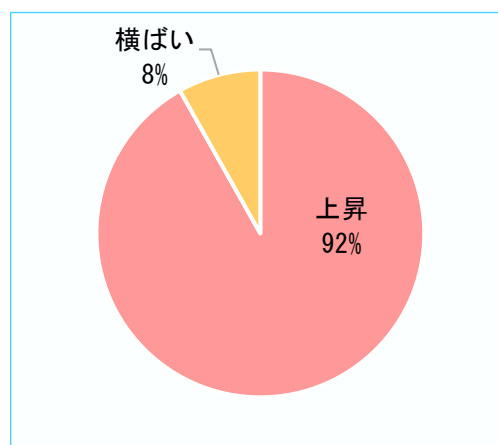


- ・ 93%の事業者が、原油・原材料価格高騰の影響を受けており、業種を問わずほとんどの事業者が何らかの影響を受けている。
- ・ さらに、約半数の事業者が「大きな影響を受けている」と回答しており、影響の度合いも深刻なものとなっている。
- ・ 98%の事業者が、今後も影響を受ける可能性があると考えており、全体的に経営状況が一段と悪化する懸念がある。

【設問 2】仕入価格・販売価格（単価）の動向について

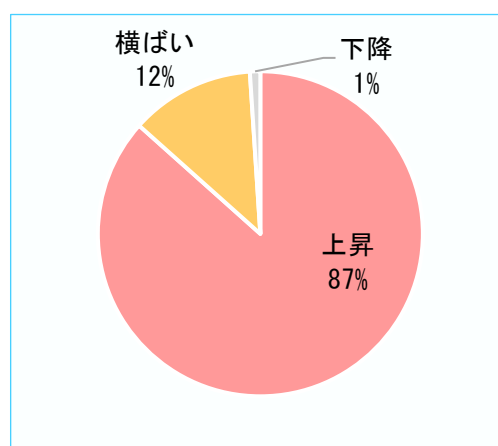
(1) 仕入価格は昨年の同時期と比較して

回答内容	回答数	割合
上昇	90	92%
横ばい	8	8%
下降	0	0%
計	98	100%



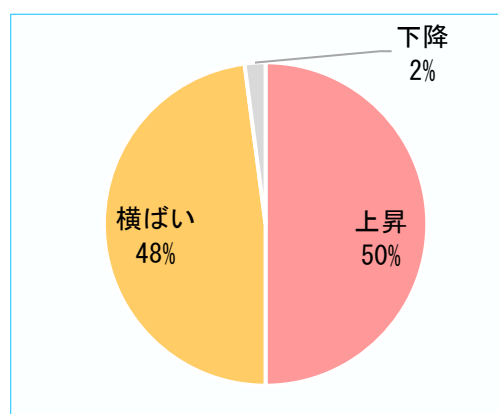
(2) 仕入価格の今後（年内）の見通し

回答内容	回答数	割合
上昇	84	87%
横ばい	12	12%
下降	1	1%
計	97	100%



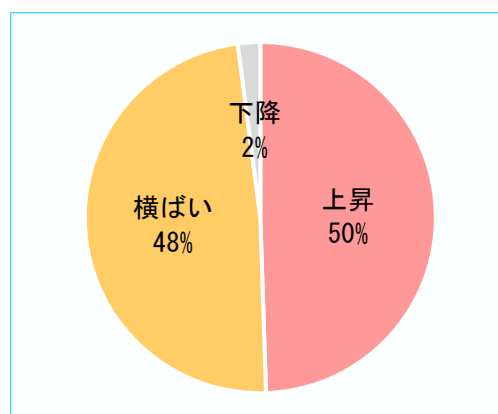
(3) 販売価格は昨年の同時期と比較して

回答内容	回答数	割合
上昇	48	50%
横ばい	46	48%
下降	2	2%
計	96	100%



(4) 販売価格の今後（年内）の見通し

回答内容	回答数	割合
上昇	48	50%
横ばい	47	48%
下降	2	2%
計	97	100%



#### 【仕入価格について】

- ・ 9割を超える事業者が、昨年の同時期と比較して仕入価格が上昇したと回答している。
- ・ 今後の仕入価格（年内）の見通しについても、9割近くの事業者が更に上昇すると予想しており、仕入れコストの上昇または高止まりは当分続く可能性が高い。

#### 【販売価格について】

- ・ 昨年の同時期と比較して販売価格が上昇した（価格を引き上げた）事業者は50%、横ばいとした事業者は48%であり、約半数の事業者が幾分かの価格転嫁を図ったことが分かる。
- ・ 販売価格の今後（年内）の見通しとして、上昇と回答した事業者は50%、横ばいと回答した事業者は48%で、下降と回答した事業者はわずか2%であった。
- ・ 上記のことから、ほとんどの事業者が仕入価格は今後も上昇すると予想してはいるものの、そのうち半数の事業者が、これ以上は販売価格を上げられないと考えているということであり、価格転嫁しやすい支援策など、環境づくりが必要であると考えられる。

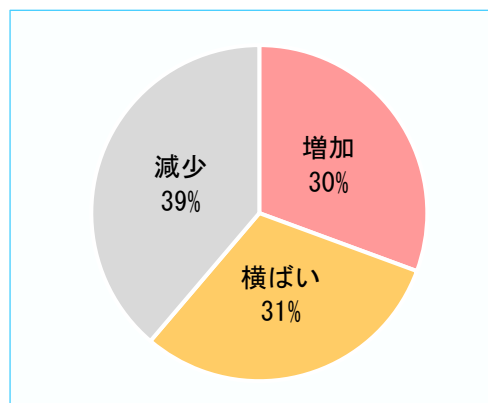
#### 【共通】

- ・ 92%の事業者で仕入価格が上昇している状況にもかかわらず、販売価格が上昇と回答した事業者は全体の50%にとどまっており、「売上は増加したが、利益は増加していない」もしくは「売上は横ばいで、利益が減少した」ものと考えられる。
- ・ この結果から、ほとんどの事業者は利益率が悪化していると考えられる。

### 【設問 3】 貴社の売上、利益の動向について

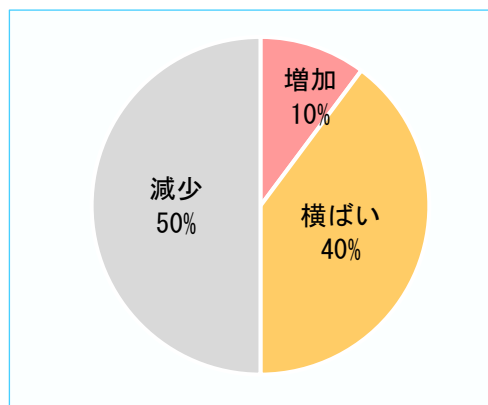
(1) 売上高は昨年の同時期と比較して

回答内容	回答数	割合
増加	30	30%
横ばい	30	31%
減少	38	39%
計	98	100%



(2) 利益額は昨年の同時期と比較して

回答内容	回答数	割合
増加	10	10%
横ばい	39	40%
減少	49	50%
計	98	100%



#### 【売上高】

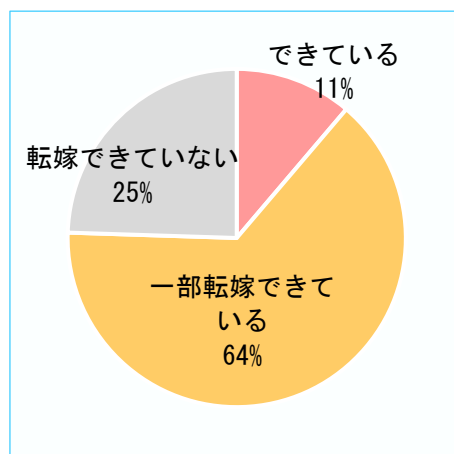
- ・ 50%の事業者が、販売価格を引き上げている状況にもかかわらず、売上が増加と回答した事業者は 30%しかなく、販売価格は引き上げたが、それ以上に仕入価格が増加し、利益が圧迫されたことが分かる。

#### 【利益額】

- ・ 50%の事業者が、昨年同時期と比較して利益額が減少したと回答している。昨年度も経営状況は厳しかったが、今年度はさらに状況が悪化していると考えられる。

【設問 4】仕入価格の上昇を販売価格に転嫁できていますか

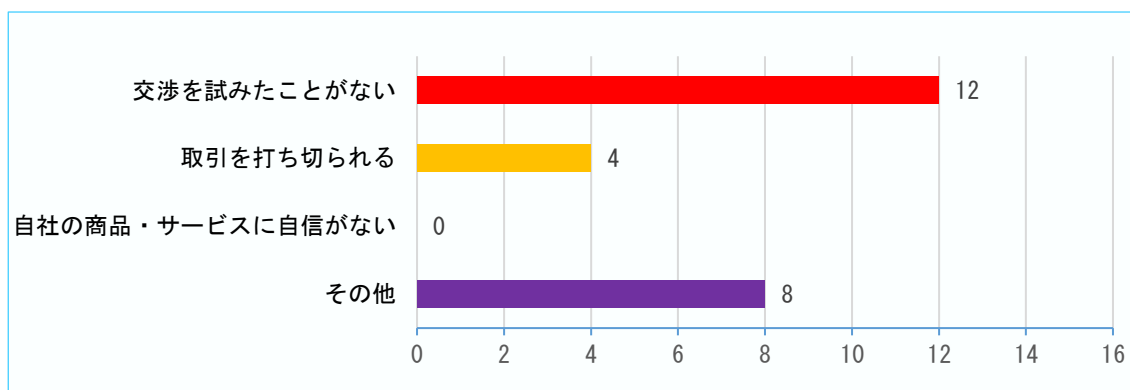
回答内容	回答数	割合
できている	11	11%
一部転嫁できている	63	64%
転嫁できていない	24	25%
計	98	100%



- ・販売価格への転嫁について、「一部転嫁できている」と回答した事業者が64%、「転嫁できていない」と回答した事業者が25%であり、合わせて約9割の事業者が、仕入価格の上昇分を完全には転嫁できていないという結果となっている。
- ・一方で、仕入価格の上昇分を「ほぼ価格転嫁できている」と回答した事業者はわずかに1割にとどまり、現状では十分な価格転嫁というのが非常に困難であるという実態が浮き彫りとなった。

【転嫁できない理由】

回答内容	回答数	割合
交渉を試みたことがない	12	50%
取引を打ち切られる	4	17%
自社の商品・サービスに自信がない	0	0%
その他	8	33%
計	24	100%





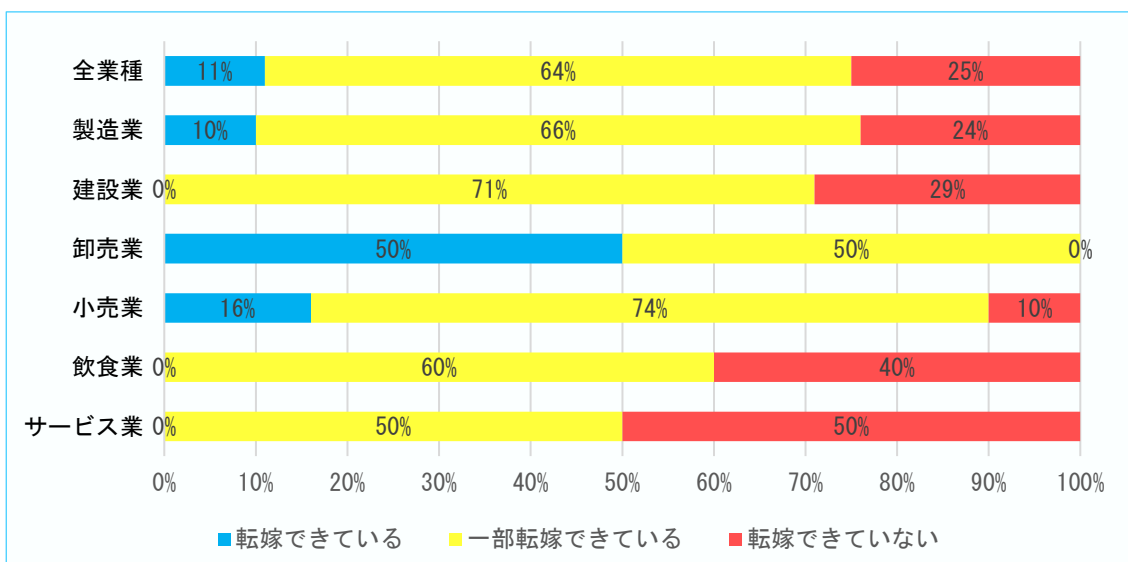
#### 【転嫁できない理由について】

- ・「ほぼ転嫁できていない」と回答した事業者は25%であるが、このうち、転嫁できない理由を回答した事業者の約半数の事業者が、「交渉を試みたことがない」と回答。さらにその理由を掘り下げると、「交渉したいが取引への影響を懸念してできない」と「そもそも交渉の仕方が分からない」の大きく2つに分けられると推察される。
- ・「取引を打ち切られる」と回答した事業者は17%あった。取引先から「価格を上げるなら今後の取引をやめる」など、明確な意思表示を受けている可能性がある一方で、「価格交渉を行うとマイナスになる」などの思い込みで、交渉や価格転嫁を一切試みたことがない事業者も一定数あると考えられ、その場合は、段階を踏んで粘り強く価格転嫁に取り組んでいく必要がある。
- ・「自社の商品・サービスに自信がない」との回答はゼロであり、どの事業者も商品・サービスの品質が問題ではないと考えているということになるが、なかなか強気で転嫁や交渉ができていない現実もあると考えられ、今後さらなる商品・サービスの改善を行った上で、併せて地道な交渉を行っていくことが重要であると考えられる。

#### 【その他の主な意見】

- ・値上げを行うと、販売しにくくなる。
- ・現在、価格交渉を行っている

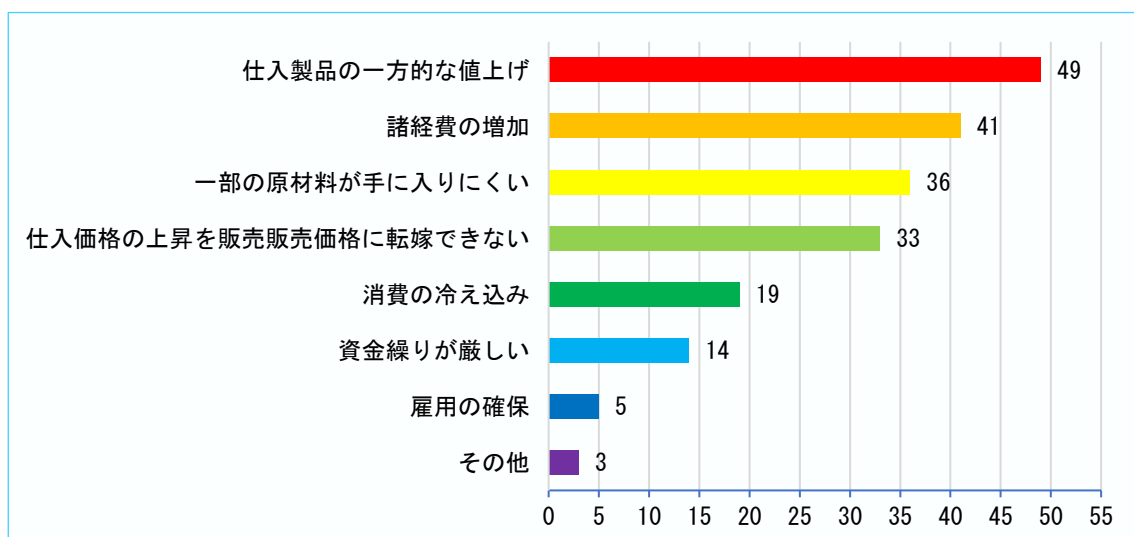
#### 【業種別の価格転嫁状況】



- ・業種別に価格転嫁の状況を見ると、卸売・小売業は比較的価格転嫁ができていことがうかがえる。
- ・一方で最も厳しいのは、飲食・サービス業であり、ほぼ完全に価格に転嫁できていないとの回答はゼロであった。これらの業種は元々、中でも価格競争が厳しいと指摘されていたが、価格転嫁の面においても顕著に傾向が表れている。

【設問 5】 原油・原材料価格高騰等に関し、貴社の悩み

回答内容	回答数	割合
仕入製品の一方的な値上げ	49	24%
諸経費の増加	41	21%
一部の原材料が手に入りにくい	36	18%
仕入価格の上昇を販売販売価格に転嫁できない	33	17%
消費の冷え込み	19	10%
資金繰りが厳しい	14	7%
雇用の確保	5	2%
その他	3	1%
計	200	100%



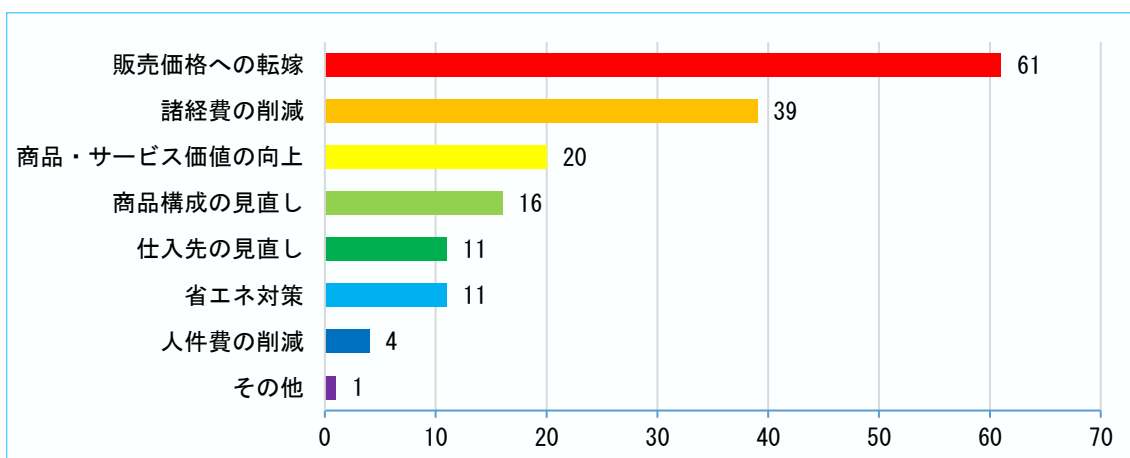
- ・「仕入製品の一方的な値上げ」との回答が最も多く、次いで多いのは「諸経費の増加」であった。
- ・また、「原材料が手に入らない」や「価格転嫁できない」といった意見も多かった。
- ・まとめると、新型コロナウイルス感染症の影響などで、需要の低迷が続いていた所に、原油・原材料価格の高騰が追い打ちをかけたことで、価格転嫁できずに利益が削られ、資金繰りの悪化等を引き起こしているという現状が見られる。

【その他の主な意見】

- ・過去に値上げを行ったものの、その後一層の仕入価格の上昇が起きており、さらに値上げを行いきにくい。
- ・仕入価格上昇に伴う価格転嫁は行えるが、諸経費の価格高騰に伴う転嫁は行いづらい。

## 【設問 6】 原油・原材料高騰に対する企業としての対応策

回答内容	回答数	割合
販売価格への転嫁	61	37%
諸経費の削減	39	24%
商品・サービス価値の向上	20	12%
商品構成の見直し	16	10%
仕入先の見直し	11	7%
省エネ対策	11	7%
人件費の削減	4	2%
その他	1	1%
計	163	100%



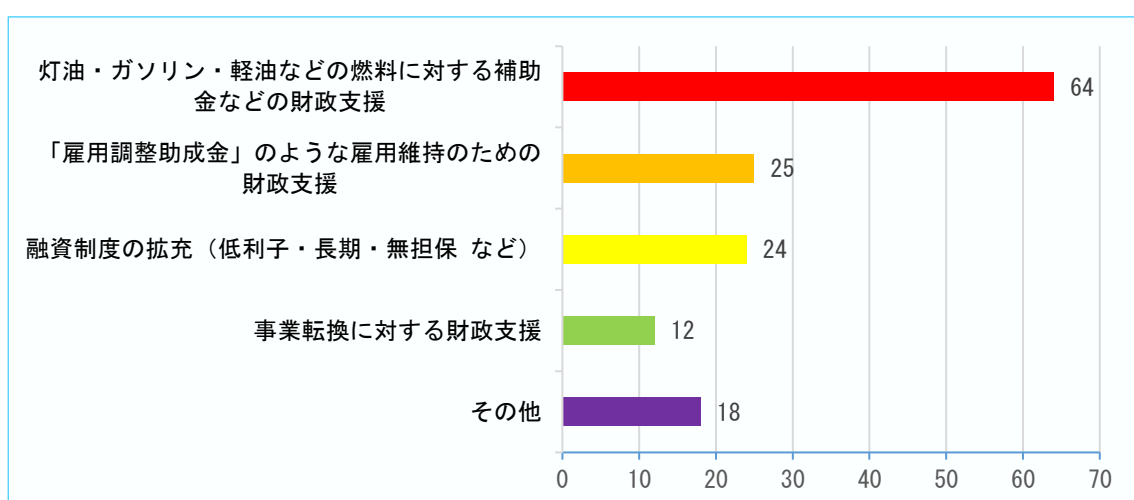
- ・「販売価格への転嫁」が最も多く、現状では十分に実施することはできていないものの、仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁することが一番の課題と捉えていることが分かる。
- ・次いで多かったのは、「諸経費の削減」で、十分な価格転嫁が出来ない中、やむを得ず経費の削減を行う必要があるなど、かなり厳しい状況であることが考えられる。
- ・このほか、「商品・サービス価値の向上」「商品構成の見直し」といった意見も多く、自社の努力により、価格競争に負けない商品づくりやサービスの向上、商品構成の見直しなどを行うことで、消費者や取引先に選ばれるような仕組みづくりを行うことが必要である。
- ・また、価格転嫁を行うため、取引先などに対する交渉スキルを習得する必要もある。

### 【その他の主な意見】

- ・さらなる営業による売り上げアップ

【設問 7】 原油・原材料高騰に対して、越前市（行政）に望むこと

回答内容	回答数	割合
灯油・ガソリン・軽油などの燃料に対する補助金などの財政支援	64	45%
「雇用調整助成金」のような雇用維持のための財政支援	25	17%
融資制度の拡充（低利子・長期・無担保 など）	24	17%
事業転換に対する財政支援	12	8%
その他	18	13%
計	143	100%



- ・「灯油・ガソリン・軽油などの燃料に対する補助金などの財政支援」が最も多く、経費が増加している分に対する直接的な支援を望む事業者が多い。
- ・次いで多かったのは、「雇用調整助成金」のような雇用維持のための財政支援で、厳しい経営状況のなか、従業員の雇用を守りながら経営を持続させていく支援が必要であると考えられる。
- ・このほか、「融資制度の拡充」を求める声もあり、資金繰りが厳しい事業者が一定数あることが予想される。これについては、ヒアリングによると、低金利などの条件面よりも、審査要件の緩和など融資を受けやすくして欲しいとの声が多い。

【その他の主な意見】

- ・ガスに対する補助金がなく、石油系燃料全てに補助金が入るようにお願いしたい。
- ・コロナ感染防止の外出制限が出た時、飲食店には協力金などの支援があったが、間接的に影響を受けている業種にも支援が必要だと思う。
- ・Go to トラベル・eat のように消費喚起につながるような支援策
- ・具体的な省エネ対策の打出しと取り組むための補助金などの財政支援