

原材料・仕入価格の高騰が中小企業に及ぼす影響

新型コロナウイルスの影響が長期化する中、ロシアによるウクライナ侵攻により世界情勢が混乱、原油・ガソリン価格をはじめ様々な物価が上昇するだけでなく、資源確保も困難化するなど中小企業に及ぼす影響は大きなものとなっています。そこで、「原材料・仕入価格の高騰が中小企業に及ぼす影響」として特別調査を実施しました。

調 査 要 項

調査時点	2022年3月上旬
調査対象	当金庫お取引先1,722社(大阪府内ならびに尼崎市)
回答企業	609社
回答率	35.4%
調査方法	調査票郵送による調査

アンケート企業の内訳

業種別 従業員別	製造業	卸売業	小売業	飲食業	建設業	サービス業	運輸業	不動産業	計	構成比	累計 構成比
1～4人	36	27	31	8	26	21	1	34	184	30.2%	30.2%
5～10人	47	13	9	6	36	12	7	11	141	23.2%	53.4%
11～20人	67	13	4	2	23	8	9	2	128	21.0%	74.4%
21～30人	20	7	0	2	5	4	5	2	45	7.4%	81.8%
31～50人	22	6	2	0	3	9	4	0	46	7.6%	89.3%
51～100人	13	4	3	0	4	9	2	4	39	6.4%	95.7%
101～	9	4	0	0	1	6	3	0	23	3.8%	99.5%
無回答	1	0	0	0	0	0	1	1	3	0.5%	100.0%
計	215	74	49	18	98	69	32	54	609	100.0%	
構成比	35.3%	12.2%	8.0%	3.0%	16.1%	11.3%	5.3%	8.9%	100.0%		

Q 1. 原材料・仕入価格は、1年前と比べてどの程度上昇しましたか？

(1) 90.4%が上昇を実感

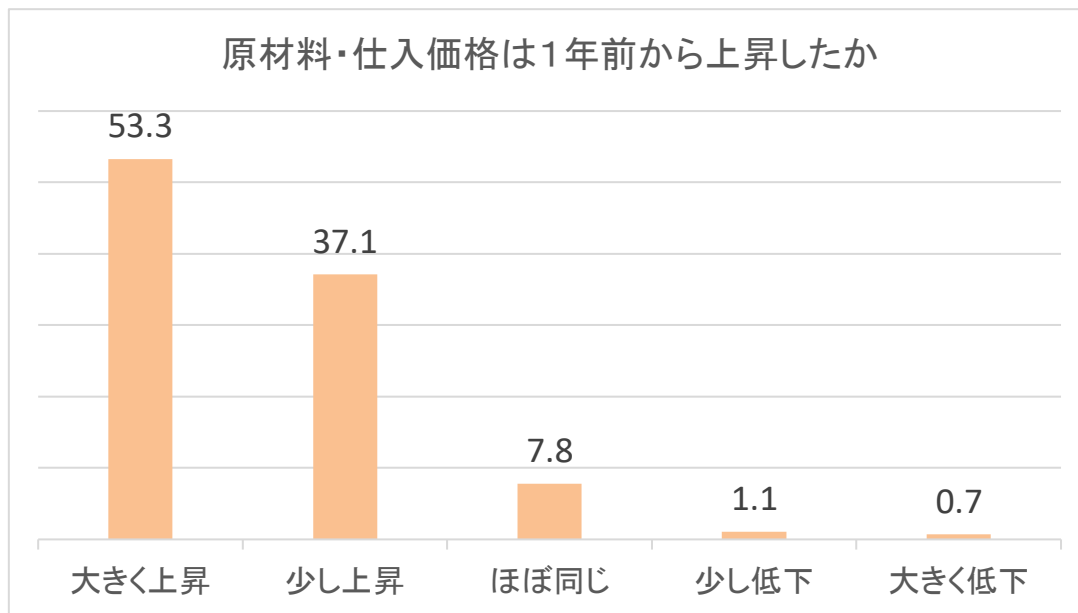
90.4%の企業が上昇したと回答しており、業種や従業員規模での大きな差は見られず、広範囲にわたり仕入・原材料価格が全般的に上昇しているようです。特に53.3%の企業が「大きく上昇した」と回答しており、原油価格や素材価格の上昇が大きな経営課題であるといえます。

(2) 飲食業では、100%が仕入価格上昇に見舞われる

業種別では、飲食業の100%が上昇と回答しており、コロナ感染対策による規制に仕入価格上昇が加わり強烈な向かい風が吹いています。

製造業、運輸業でも、原材料・仕入価格が大きく上昇したとの回答が目立ち、販売価格への転嫁やコスト削減などの必要性が高まっています。

N=563 単純回答
単位:%



【業種別】 単位:%

	上昇 (大)	上昇 (少)	ほぼ 同じ	低下 (少)	低下 (大)
全体	53.3	37.1	7.8	1.1	0.7
製造業	68.7	28.4	1.9	0.5	0.5
卸売業	54.3	35.7	8.6	1.4	0
小売業	27.1	54.1	14.6	2.1	2.1
飲食業	70.6	29.4	0	0	0
建設業	45.1	47.2	4.4	2.2	1.1
サービス業	28.6	41	26.8	1.8	1.8
運輸業	62.1	27.6	10.3	0	0
不動産業	43.2	45.4	11.4	0	0

【従業員規模別】 単位:%

	上昇 (大)	上昇 (少)	ほぼ 同じ	低下 (少)	低下 (大)
全体	53.3	37.1	7.8	1.1	0.7
4人以下	47.4	39.6	11.2	0.6	1.2
5~10人	57.2	34.4	6.9	1.5	0
11~20人	58.6	33.9	5.8	1.7	0
21~30人	51.2	46.5	2.3	0	0
31~50人	60.5	30.2	7	0	2.3
51~100人	44.1	44.1	11.8	0	0
101人以上	50.0	35.0	5.0	5.0	5.0

Q2. 原材料・仕入価格が上昇している要因をお答えください

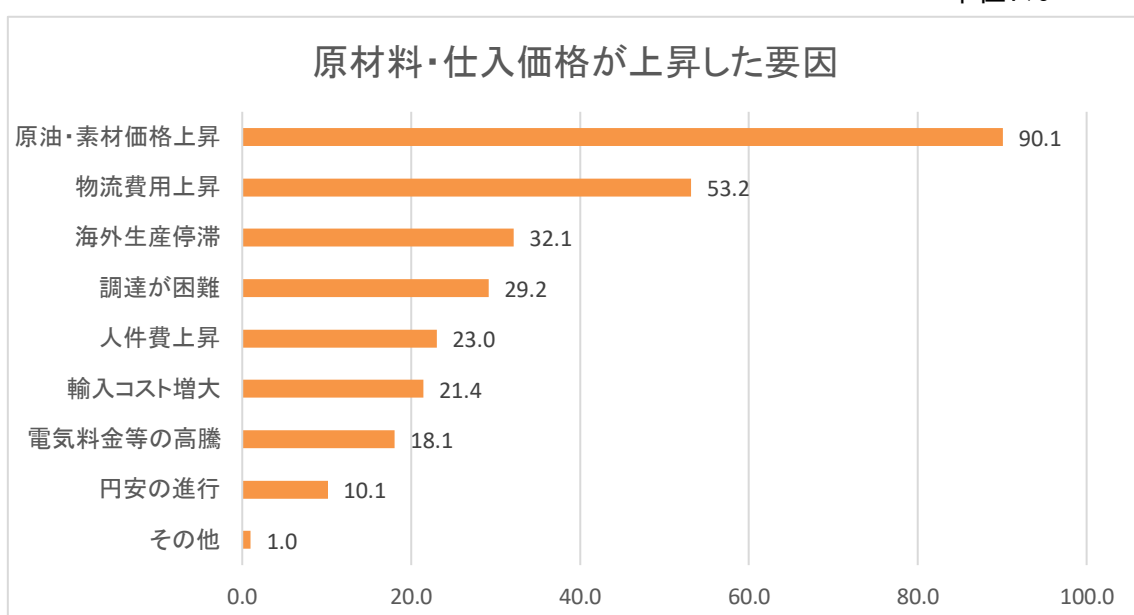
国際的に必要量の確保が難しい「原油・素材価格の上昇（90.1%）」が最大の要因として挙げられました。

国際情勢が不安定な状態が続く中、金属や木材など輸入素材の流通が困難となる事例も数多く見られるようになり、長期的な課題となっています。

次いで、半分以上が「物流費用の上昇（53.2%）」を回答、ガソリン価格の上昇の他、輸入企業ではコンテナ不足などが背景にあると思われます。

長引くコロナ規制により、消費者の行動様式も大きく変わり、巣籠り需要や室内消費の増大により、物流機能への需要の高まりも考えられます。

N=504 複数回答
単位：%



【業種別】

単位：%

	原油・素材価格の上昇	人件費の上昇	海外生産の停滞	物流費用の上昇	調達が困難	電気料金等の高騰	輸入コストの増大	円安の進行	その他
全体	90.1	23.0	32.1	53.2	29.2	18.1	21.4	10.1	1.0
製造業	95.0	17.9	33.8	51.2	29.9	25.4	24.4	13.9	1.0
卸売業	91.8	21.3	29.5	72.1	26.2	11.5	27.9	21.3	1.6
小売業	81.6	21.1	42.1	63.2	21.1	21.1	21.1	2.6	2.6
飲食業	100.0	47.1	17.6	64.7	5.9	11.8	29.4	5.9	0.0
建設業	88.1	31.0	35.7	50.0	28.6	7.1	14.3	6.0	0.0
サービス業	79.5	30.8	30.8	33.3	25.6	25.6	28.2	5.1	2.6
運輸業	96.2	19.2	0.0	42.3	15.4	11.5	0.0	0.0	0.0
不動産業	76.3	21.1	39.5	52.6	63.2	10.5	15.8	2.6	0.0

【従業員規模別】

単位：%

	原油・素材価格の上昇	人件費の上昇	海外生産の停滞	物流費用の上昇	調達が困難	電気料金等の高騰	輸入コストの増大	円安の進行	その他
全体	90.1	23.0	32.1	53.2	29.2	18.1	21.4	10.1	1.0
4人以下	87.6	15.2	37.2	60.7	33.1	15.9	22.8	10.3	1.4
5~10人	91.6	21.8	34.5	46.2	32.8	11.8	18.5	10.1	0.8
11~20人	92.0	30.4	26.8	54.5	25.9	28.6	27.7	11.6	0.0
21~30人	87.8	19.5	34.1	51.2	29.3	14.6	17.1	4.9	2.4
31~50人	89.7	15.4	28.2	48.7	30.8	17.9	23.1	7.7	0.0
51~100人	93.1	37.9	31.0	44.8	10.3	17.2	17.2	13.8	3.4
101人以上	88.2	47.1	17.6	58.8	17.6	23.5	5.9	11.8	0.0

Q3. 原材料・仕入価格の高騰に対して、どのような対応策を講じていますか？

(1) 7割が「販売価格への転嫁」により危機に直接的に対応する

「販売価格への転嫁（69.3%）」に踏み切る企業が7割近くとなり、最終製品や消費者小売価格の上昇につながる流れにあることが分かります。

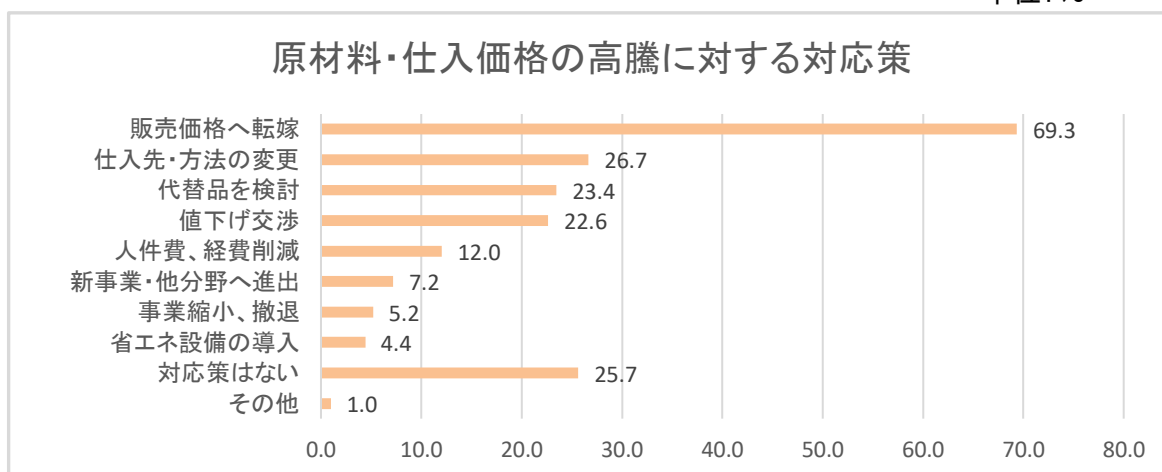
「仕入先・方法の変更（26.7%）」、「代替品を検討（23.4%）」や「値下げ交渉（22.6%）」といったコストを下げる取り組みは一定割合有り、価格転嫁を行わなければ効果は限定的となっている可能性がある。

原材料を確保することは困難になっており、「対応策はない（25.7%）」と4社に1社が、仕入や原料確保が困難で価格転嫁も出来ないと考える企業があることから事態の深刻さが窺えます。

(2) コロナウイルスの影響も重なり苦境に陥る業種も見られる

飲食業（58.8%）、サービス業（40.5%）、運輸業（44.0%）では4割以上が「対応策はない」と回答しており、販売価格へ転嫁ができる企業とできない企業の二極化が進んでいると思われます。従来からの課題である人手不足なども深刻化しており、倒産や廃業などへ発展することが特に懸念されます。

N=499 複数回答
単位：%



【業種別】

単位：%

	販売価格へ転嫁	値下げ交渉	代替品を検討	人件費、経費削減	仕入先・方法の変更	省エネ設備の導入	新事業・他分野へ進出	事業縮小、撤退	対応策はない	その他
全体	69.3	22.6	23.4	12.0	26.7	4.4	7.2	5.2	25.7	1.0
製造業	79.9	24.1	20.1	9.0	25.1	5.5	6.0	4.0	23.1	1.5
卸売業	88.7	19.4	30.6	4.8	32.3	3.2	8.1	4.8	14.5	0.0
小売業	66.7	12.8	20.5	23.1	20.5	2.6	12.8	23.1	17.9	0.0
飲食業	17.6	17.6	23.5	0.0	23.5	5.9	5.9	0.0	58.8	0.0
建設業	67.1	26.8	31.7	19.5	34.1	1.2	7.3	3.7	24.4	0.0
サービス業	45.9	13.5	32.4	18.9	18.9	5.4	2.7	0.0	40.5	2.7
運輸業	36.0	28.0	4.0	8.0	16.0	8.0	0.0	8.0	44.0	4.0
不動産業	57.9	28.9	18.4	13.2	31.6	5.3	15.8	2.6	26.3	0.0

【従業員規模別】

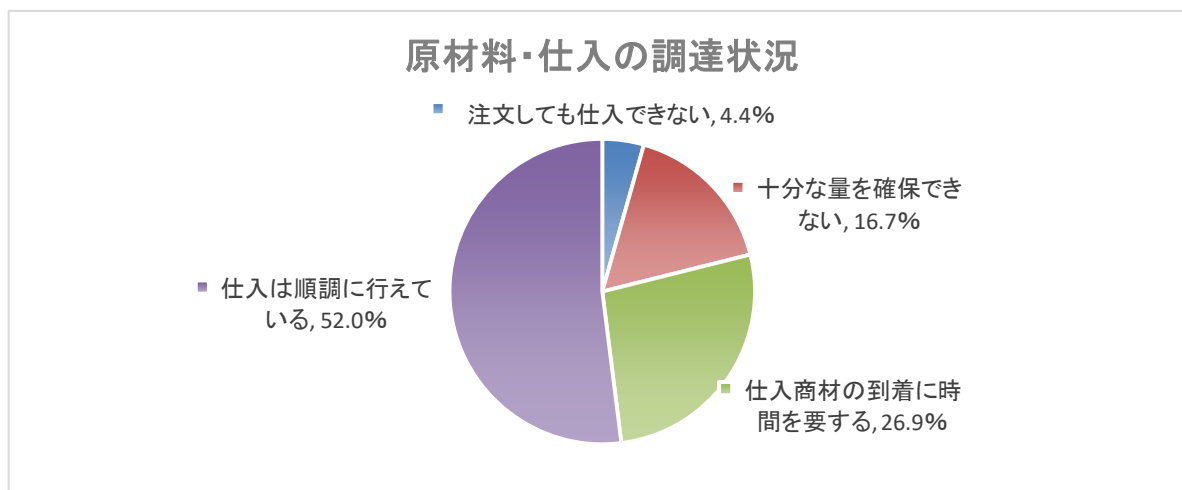
単位：%

	販売価格へ転嫁	値下げ交渉	代替品を検討	人件費、経費削減	仕入先・方法の変更	省エネ設備の導入	新事業・他分野へ進出	事業縮小、撤退	対応策はない	その他
全体	69.3	22.6	23.4	12.0	26.7	4.4	7.2	5.2	25.7	1.0
4人以下	63.9	17.4	23.6	12.5	25.0	2.1	5.6	10.4	32.6	0.0
5~10人	66.7	25.8	22.5	10.8	26.7	3.3	5.8	2.5	28.3	3.3
11~20人	81.5	26.9	28.7	9.3	33.3	7.4	13.0	3.7	18.5	0.0
21~30人	64.3	19.0	9.5	11.9	28.6	7.1	2.4	4.8	23.8	2.4
31~50人	66.7	20.5	20.5	7.7	25.6	0.0	7.7	2.6	25.6	0.0
51~100人	64.3	28.6	25.0	28.6	21.4	10.7	10.7	0.0	21.4	0.0
101人以上	81.3	18.8	31.3	12.5	6.3	0.0	0.0	6.3	6.3	0.0

Q 4. 原材料・仕入の調達状況はいかがですか？

「順調に行えている（52.0%）」の一方で5割近くに影響が発生しており、「到着に時間を要する（26.9%）」「十分な量を確保できない（16.7%）」と、事業運営に重大な影響が発生しています。特に「注文しても仕入できない（4.4%）」の回答もあり、一部原材料や商材が入荷できない状況にある企業も見られました。卸売業の7.2%が「仕入できない」と回答しており、他業種へのサプライチェーンに綻びが生じていることが窺えます。

N=527 単純回答



【業種別】

単位：%

	順調に行えている	十分な量を確保できない	到着に時間を要する	注文しても仕入できない
全体	52.0	16.7	26.9	4.4
製造業	58.7	18.4	20.9	2.0
卸売業	58.0	11.6	23.2	7.2
小売業	41.5	14.6	39.0	4.9
飲食業	76.4	5.9	11.8	5.9
建設業	42.6	16.9	37.1	3.4
サービス業	51.1	17.0	25.5	6.4
運輸業	62.5	12.5	20.8	4.2
不動産業	23.1	25.6	41.0	10.3

【従業員規模別】

単位：%

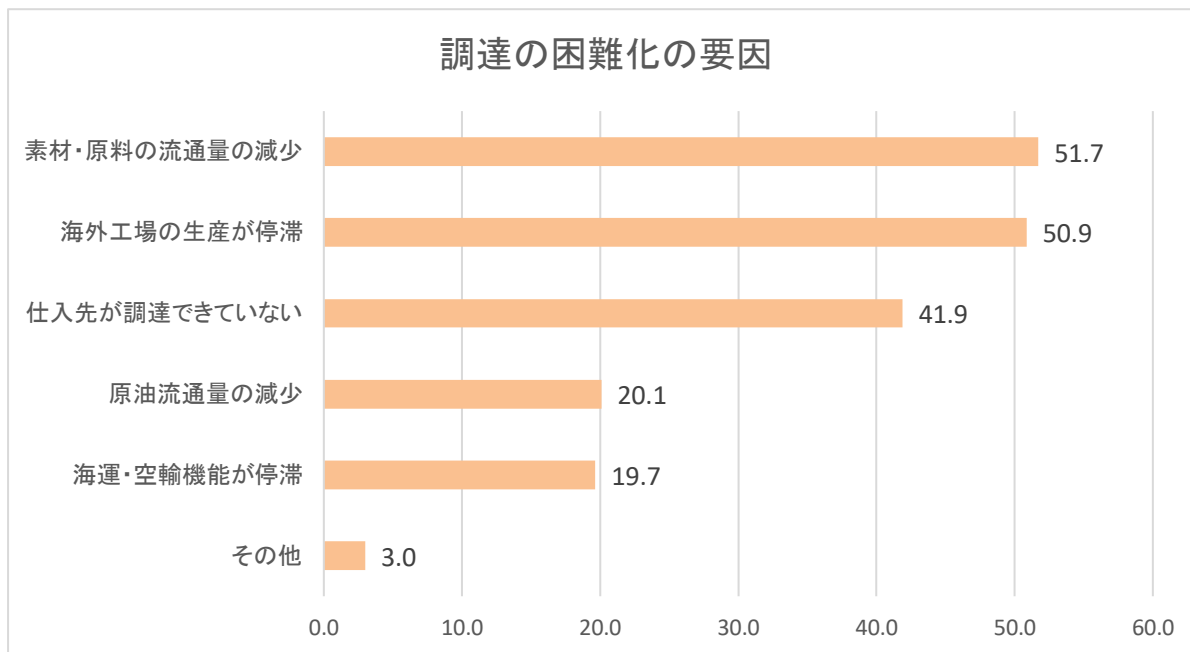
	順調に行えている	十分な量を確保できない	到着に時間を要する	注文しても仕入できない
全体	52.0	16.7	26.9	4.4
4人以下	47.4	13.8	32.2	6.6
5～10人	47.2	15.2	31.2	6.4
11～20人	58.3	14.8	25.2	1.7
21～30人	51.2	20.9	25.6	2.3
31～50人	57.1	26.2	14.3	2.4
51～100人	56.7	23.3	16.7	3.3
101人以上	61.1	22.2	16.7	0.0

Q5. 仕入・原材料調達の困難化の要因は？

困難化の要因は、「素材・原料の流通量の減少（51.7%）」、「海外工場の生産が停滞（50.9%）」が5割を超えており、「仕入先が調達できていない（41.9%）」などサプライチェーンに障害が発生し、一部では分断している事例も見られる。

原油流通量や海運・空輸機能を挙げる回答もあるものの、輸送する前段階で混乱が生じており、中小企業が単独で対応できない要因となっています。

N=234 複数回答
単位：%



【業種別】

単位：%

	原油流通量の減少	素材・原料の流通量の減少	海外工場の生産が停滞	海運・空輸機能が停滞	仕入先が調達できていない	その他
全体	20.1	51.7	50.9	19.7	41.9	3.0
製造業	17.1	77.6	44.7	14.5	44.7	0.0
卸売業	23.1	53.8	46.2	30.8	38.5	0.0
小売業	22.7	31.8	68.2	31.8	31.8	9.1
飲食業	50.0	25.0	75.0	25.0	25.0	0.0
建設業	24.0	36.0	60.0	10.0	50.0	4.0
サービス業	28.6	33.3	33.3	14.3	38.1	9.5
運輸業	33.3	33.3	22.2	22.2	11.1	0.0
不動産業	0.0	46.2	61.5	34.6	46.2	3.8

【従業員規模別】

単位：%

	原油流通量の減少	素材・原料の流通量の減少	海外工場の生産が停滞	海運・空輸機能が停滞	仕入先が調達できていない	その他
全体	20.1	51.7	50.9	19.7	41.9	3.0
4人以下	18.7	48.0	53.3	22.7	49.3	2.7
5～10人	21.3	54.1	55.7	21.3	41.0	3.3
11～20人	22.2	55.6	44.4	20.0	44.4	4.4
21～30人	25.0	40.0	45.0	15.0	30.0	5.0
31～50人	14.3	78.6	57.1	0.0	21.4	0.0
51～100人	8.3	41.7	50.0	16.7	33.3	0.0
101人以上	28.6	42.9	28.6	28.6	42.9	0.0

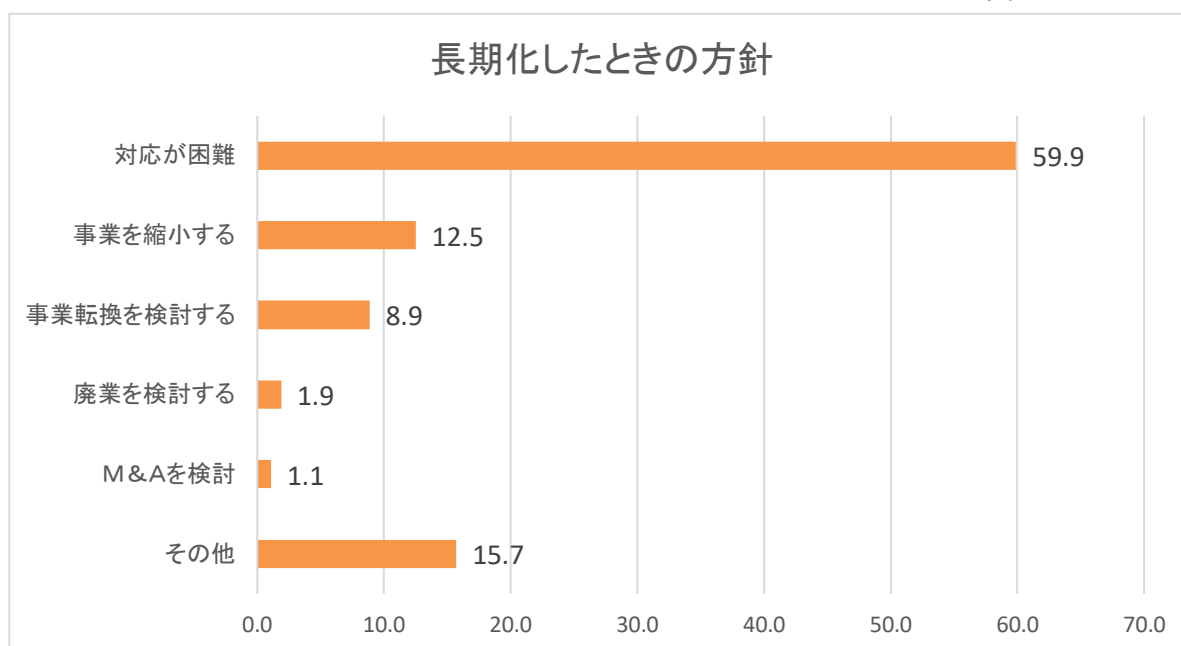
Q 6. 原材料高・仕入難が1年以上長期化した場合の方針

「対応が困難（59.9%）」が約6割が方針を打ち出せないと回答しており、「事業を縮小する（12.5%）」、「事業転換を検討する（8.9%）」など規模縮小や他分野への転換を模索する動きも一部に見られます。

「廃業を検討する（1.9%）」、「M&Aを検討（1.1%）」など自力で事業継続を断念する考えも僅かながらあります。

物価上昇や仕入難が長期化する場合、どうすればよいか分からないというのが実情のようです。

N=471 単純回答
単位：%

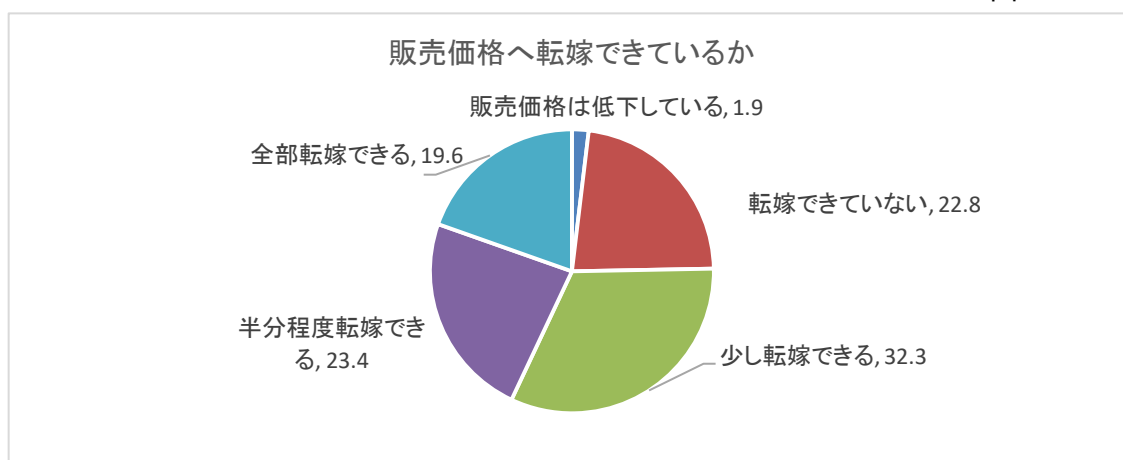


Q 7. 原材料・仕入価格の高騰を販売価格にどの程度転嫁できていますか？

「全部転嫁できる (19.6%)」が2割あるものの、6割は一部しか転嫁できずに価格転嫁が大きな課題となっています。「転嫁できていない (22.8%)」など事業継続に黄色信号がとる企業も発生しています。

業種別は、卸売業で「全部転嫁できる (35.2%)」「半分程度転嫁できる (28.2%)」と卸先に対して強い交渉力を発揮している一方、他業種では「少し転嫁できる」「転嫁できていない」の割合が高く、飲食業の「少し転嫁できる (41.2%)」「転嫁できていない (58.8%)」と消費者に対して価格交渉がほぼ出来ない業種も見られ、企業間の取引価格が上昇する一方で、最終消費者に対する価格交渉が課題であることが浮かび上がる結果となりました。

N=521 単純回答
単位: %



【業種別】 単位: %

	全部 転嫁できる	半分程度 転嫁できる	少し 転嫁できる	転嫁 できていない	販売価格は 低下している
全体	19.6	23.4	32.3	22.8	1.9
製造業	17.9	30.6	31.6	18.9	1.0
卸売業	35.2	28.2	21.1	14.1	1.4
小売業	34.1	9.8	29.3	19.5	7.3
飲食業	0.0	0.0	41.2	58.8	0.0
建設業	16.7	29.8	32.1	19.0	2.4
サービス業	12.8	8.5	38.3	40.4	0.0
運輸業	3.7	14.8	37.0	44.5	0.0
不動産業	18.4	13.2	44.7	18.4	5.3

【従業員規模別】 単位: %

	全部 転嫁できる	半分程度 転嫁できる	少し 転嫁できる	転嫁 できていない	販売価格は 低下している
全体	19.6	23.4	32.3	22.8	1.9
4人以下	22.4	14.3	33.4	27.9	2.0
5～10人	17.7	21.0	39.5	19.4	2.4
11～20人	17.9	33.0	28.6	19.6	0.9
21～30人	14.0	34.9	20.9	27.9	2.3
31～50人	19.0	21.4	33.4	23.8	2.4
51～100人	18.8	28.1	28.1	21.9	3.1
101人以上	36.8	15.8	31.6	15.8	0.0

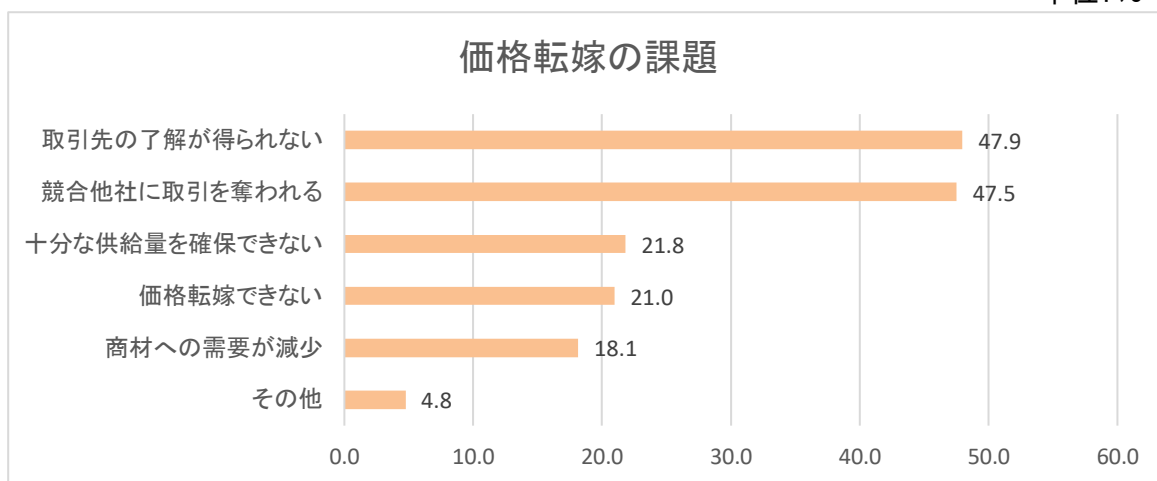
Q 8. 価格転嫁を行うに当たり課題となる事柄をお答えください

「取引先の了解が得られない (47.9%)」「競合他社に取引を奪われる (47.5%)」の2項目が5割近くが回答しており、取引先に対して強い交渉ができない立場が浮かび上がってきます。「十分な供給量を確保できない (21.8%)」ことや「商材への需要が減少 (18.1%)」など大量購入による値引きができないことや代替材への置き換わりを心配する回答も一定割合見られました。ここでも「価格転嫁できない (21.0%)」と2割が価格交渉を断念しています。

業種別は、「取引先の了解を得られない」が製造業 (60.5%)、運輸業 (66.7%) が高く、「競合他社に取引を奪われる」が卸売業 (51.7%)、小売業 (52.8%) サービス業 (52.8%) と競合他社と同様の商材を扱う業種で危機意識が高まっています。

「価格転嫁できない」が小売業 (30.6%) 飲食業 (37.5%) 有り、消費者と距離の近い業種は、価格転嫁が受け入れられないと慎重な考えに陥っている特徴が見られました。

N=463 複数回答
単位:%



【業種別】 単位:%

	取引先の了解が得られない	競合他社に取引を奪われる	十分な供給量を確保できない	商材への需要が減少	価格転嫁できない	その他
全体	47.9	47.5	21.8	18.1	21.0	4.8
製造業	60.5	46.9	18.1	20.9	20.9	3.4
卸売業	36.7	51.7	21.7	41.7	13.3	6.7
小売業	30.6	52.8	19.4	19.4	30.6	5.6
飲食業	18.8	31.3	31.3	18.8	37.5	12.5
建設業	47.4	47.4	36.8	6.6	19.7	2.6
サービス業	52.8	52.8	13.9	5.6	25.0	11.1
運輸業	66.7	40.7	3.7	3.7	25.9	3.7
不動産業	17.1	45.7	28.6	11.4	11.4	2.9

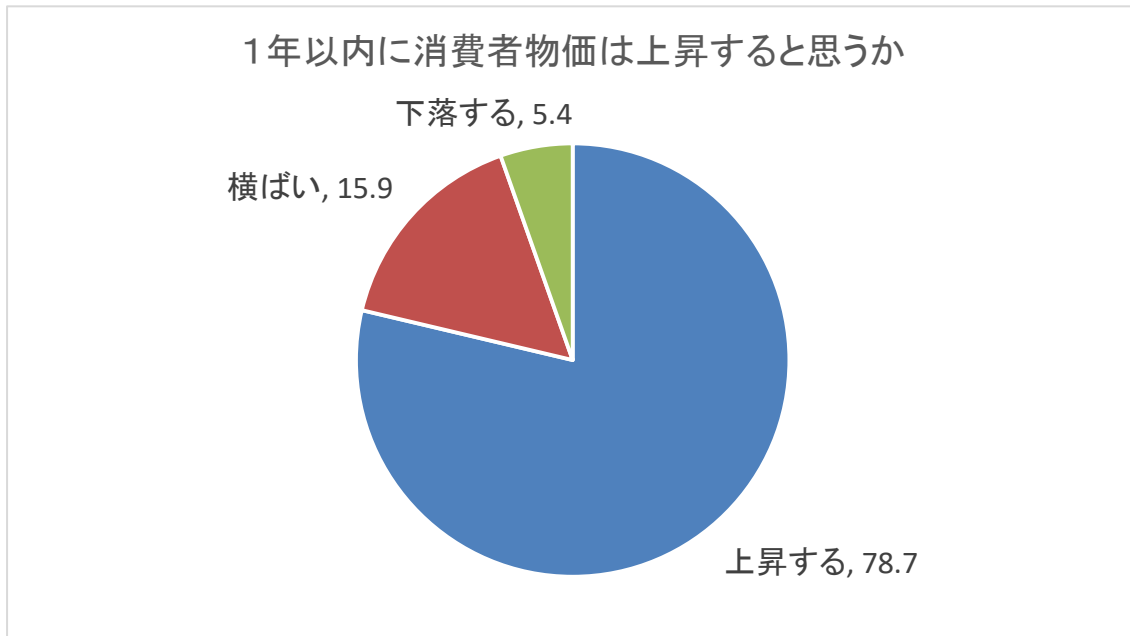
【従業員規模別】 単位:%

	取引先の了解が得られない	競合他社に取引を奪われる	十分な供給量を確保できない	商材への需要が減少	価格転嫁できない	その他
全体	47.9	47.5	21.8	18.1	21.0	4.8
4人以下	34.6	45.7	24.4	27.6	22.0	5.5
5~10人	48.7	50.4	24.8	17.7	19.5	3.5
11~20人	54.9	49.0	19.6	18.6	26.5	4.9
21~30人	55.3	42.1	21.1	7.9	13.2	2.6
31~50人	52.6	47.4	13.2	10.5	15.8	7.9
51~100人	50.0	50.0	23.1	7.7	23.1	0.0
101人以上	64.7	35.3	17.6	5.9	11.8	11.8

Q 9. 今後、1年間に消費者物価は上昇するか？

「上昇する（78.7%）」が8割近く、「下落する（5.4%）」を大きく上回り、企業努力だけでは価格コントロールが出来なくなっていることの表れと言えます。

N=538 単純回答
単位：%



Q 10. 今後、景気が回復するために有効と思われる項目をお答えください

何よりも最終消費者である個人消費の回復が必須と考える経営者が多く約7割が「個人消費の回復（69.5%）」を選択しました。「物流の正常化（58.8%）」と「海外貿易の正常化（41.8）」も高い割合で、ウクライナを中心に国際情勢が困難化する中で国際物流や貿易による資源確保の必要性が浮かび上がった形となります。

人手不足の解消や消費者物価の上昇、円安の解消など一定割合ありますが、物価や為替相場の変動を全て受け入れていく必要のある項目となります。

N=560 複数回答
単位：%

