

4. 特別調査「原材料・仕入価格の上昇による中小企業への影響について」

- ①原材料・仕入価格上昇による収益への影響、「多少悪影響がある」が48.1%と最多。
- ②原材料・仕入価格の1年前との比較、「0~3%程度の上昇」「3~5%程度の上昇」が同率で25.4%と最多。
- ③原材料・仕入価格上昇分の販売価格転嫁割合、「ほとんど転嫁できていない 0~20%程度」が25.2%で最多。
- ④各種資材や製商品（量・質）の確保状況、「必要量・質が確保できている（値上げによる調達を含む）」が37.8%で最多。
- ⑤仕入先の見直し等を検討する際に重視する点、「仕入価格」が34.4%で最多。

問1. 原材料・仕入価格上昇による収益への影響

原材料・仕入価格上昇による収益への影響については、全体では「多少悪影響がある」が48.1%と最多で、次いで「ほとんど影響はない」が24.8%、「かなり悪影響がある」が13.3%と続いた。『悪影響がある』（「危機的な悪影響がある」「かなり悪影響がある」「多少悪影響がある」の合計、以下同じ）は、62.8%であった。

業種別では、全ての業種で「多少悪影響がある」が4割を超えて最多であった。これに次いで製造業、小売業、サービス業では「ほとんど影響はない」が、卸売業、建設業では「かなり悪影響がある」がそれぞれ続いた。卸売業、建設業で『悪影響がある』が7割以上となり、比較的高い割合を占めた。

問2. 原材料・仕入価格の1年前との比較

原材料・仕入価格の1年前との比較については、全体では「0~3%程度の上昇」「3~5%程度の上昇」が同率で25.4%と最多で、次いで「5~10%程度の上昇」が15.8%、「10~15%程度の上昇」が10.0%であった。

業種別では、製造業、卸売業、建設業は「3~5%程度の上昇」が2割半ばから3割強で最も高く、小売業、サービス業は「0~3%程度の上昇」が3割前後で最多となった。建設業では「15~20%程度の上昇」が16.1%と比較的高い割合になった。

問3. 原材料・仕入価格上昇分の販売価格転嫁割合

原材料・仕入価格上昇分の販売価格転嫁割合について、全体では「ほとんど転嫁できていない 0~20%程度」が25.2%で最多となった。『転嫁できている』（「ほぼ転嫁できている 80~100%程度」「ある程度転嫁できている 50~80%程度」「多少転嫁できている 20~50%程度」の合計、以下同じ）は40.9%、『転嫁できていない』（「ほとんど転嫁できていない 0~20%程度」「全く転嫁できていない 0%」の合計、以下同じ）は35.7%

であった。

業種別では、製造業、建設業では『転嫁できている』が5割を超えた。卸売業、サービス業では『転嫁できていない』が4割半ばから5割強で『転嫁できている』を上回った。

問4. 各種資材や製商品（量・質）の確保状況

各種資材や製商品（量・質）の確保状況については、全体では「必要量・質が確保できている（値上げによる調達を含む）」が37.8%と最多で、次いで「販売先への納期の調整」が13.4%、「代替商品の調達（同等品質）」が9.1%と続いた。なお、「特に対応を行っていない」は32.1%であった。

業種別では、製造業、卸売業、小売業、サービス業で「必要量・質が確保できている（値上げによる調達を含む）」が3割を超えて最多となった。建設業は「必要量・質が確保できている（値上げによる調達を含む）」と「販売先への納期の調整」が同率で最多となった。サービス業では「特に対応を行っていない」が4割半ばと比較的高い割合となった。

問5. 仕入先の見直し等を検討する際に重視する点

仕入先の見直し等を検討する際に重視する点について、全体では「仕入価格」が34.4%と高く、次いで「日頃からの付き合い・紹介」19.6%、「商品の品質」15.3%と続いた。なお、「仕入先の見直しは検討していない」は47.4%であった。

業種別では、製造業、卸売業、小売業、建設業で「仕入価格」、サービス業は「日頃からの付き合い・紹介」がそれぞれ最多となった。卸売業では「仕入先の見直しは検討していない」が2割強で比較的低く、「日頃からの付き合い・紹介」「安定供給力」が他に比べ高くなっている。

問1. 原材料・仕入価格上昇による収益への影響

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	危機的な悪影響がある	かなり悪影響がある	多少悪影響がある	ほとんど影響はない	むしろ好影響がある	わからない	その他
全体	1.4	13.3	48.1	24.8	5.2	7.1	-
製造業	1.4	15.5	45.1	22.5	4.2	11.3	-
卸売業	10.5	15.8	57.9	5.3	10.5	-	-
小売業	-	8.1	54.1	21.6	8.1	8.1	-
サービス業	-	6.4	42.6	40.4	4.3	6.4	-
建設業	-	25.8	51.6	19.4	3.2	-	-
不動産業	-	-	40.0	40.0	-	20.0	-

問2. 原材料・仕入価格の1年前との比較

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	0~3%程度の上昇	3~5%程度の上昇	5~10%程度の上昇	10~15%程度の上昇	15~20%程度の上昇	20~25%程度の上昇	25~30%程度の上昇	30%以上の上昇	むしろ低下	わからない
全体	25.4	25.4	15.8	10.0	5.7	1.9	1.4	1.0	-	13.4
製造業	22.9	30.0	12.9	11.4	2.9	5.7	1.4	2.9	-	10.0
卸売業	26.3	31.6	15.8	10.5	10.5	-	-	-	-	5.3
小売業	32.4	21.6	13.5	10.8	5.4	-	-	-	-	16.2
サービス業	29.8	19.1	21.3	8.5	2.1	-	-	-	-	19.1
建設業	19.4	25.8	19.4	9.7	16.1	-	6.5	-	-	3.2
不動産業	-	20.0	-	-	-	-	-	-	-	80.0

問3. 原材料・仕入価格上昇分の販売価格転嫁割合

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	転嫁できている100%	ほぼ転嫁できている80~100%程度	ある程度転嫁できている50~80%程度	多少転嫁できている20~50%程度	ほとんど転嫁できていない0~20%程度	全く転嫁できていない0%	転嫁どころか販売価格は低下している	仕入価格は上昇していないので転嫁の必要なし	わからない
全体	5.2	6.2	14.3	15.2	25.2	10.5	1.4	6.7	15.2
製造業	1.4	7.0	19.7	22.5	19.7	7.0	2.8	8.5	11.3
卸売業	5.3	5.3	21.1	5.3	47.4	5.3	-	-	10.5
小売業	8.1	5.4	10.8	16.2	18.9	18.9	-	8.1	13.5
サービス業	4.3	6.4	4.3	6.4	34.0	12.8	2.1	6.4	23.4
建設業	9.7	6.5	19.4	19.4	19.4	9.7	-	3.2	12.9
不動産業	20.0	-	-	-	20.0	-	-	20.0	40.0

問4. 各種資材や製商品(量・質)の確保状況

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	必要量・質が確保できている(値上げによる調達を含む)	問題がある場合、現在行っている対策								
		代替商品の調達(同等品質)	代替品の調達(品質見直しなど)	仕入れ先の変更・多角化	受注(販売)数量の制限	受注(販売)の停止	販売先への納期の調整	取扱商品の見直し(新商品など)	その他	特に対応を行っていない
全体	37.8	9.1	3.3	7.7	4.3	-	13.4	3.8	-	32.1
製造業	42.3	4.2	2.8	5.6	4.2	-	15.5	2.8	-	32.4
卸売業	57.9	15.8	5.3	15.8	5.3	-	10.5	-	-	5.3
小売業	37.8	5.4	2.7	2.7	2.7	-	10.8	8.1	-	37.8
サービス業	31.9	6.4	2.1	8.5	2.1	-	6.4	4.3	-	44.7
建設業	26.7	23.3	3.3	13.3	10.0	-	26.7	3.3	-	16.7
不動産業	20.0	20.0	20.0	-	-	-	-	-	-	60.0

問5. 仕入先の見直し等を検討する際に重視する点

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	仕入価格	商品の品質	日頃からの付き合い・紹介	安定供給力	支払期日・支払方法	配送・納期の融通	注文単位	SDGs等、環境問題への取り組み	その他	仕入先の見直しは検討していない
全体	34.4	15.3	19.6	11.0	2.4	8.1	3.3	0.5	0.5	47.4
製造業	39.4	18.3	15.5	11.3	2.8	8.5	4.2	-	-	46.5
卸売業	63.2	15.8	36.8	26.3	10.5	5.3	-	-	-	21.1
小売業	21.6	10.8	5.4	2.7	-	10.8	5.4	-	-	64.9
サービス業	21.3	10.6	25.5	6.4	-	8.5	4.3	2.1	-	51.1
建設業	43.3	23.3	26.7	16.7	-	6.7	-	-	-	40.0
不動産業	20.0	-	20.0	20.0	20.0	-	-	-	20.0	40.0