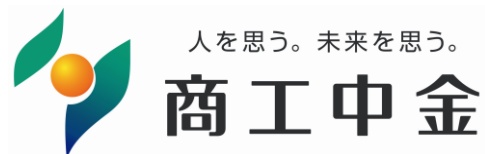


2022年7月15日
産業調査部

**中小企業収益へのコスト上昇・供給制約等の影響、
および中小企業における価格転嫁の進捗状況
(2022年5月商工中金景況調査 トピックス調査分)**



本レポートの要旨

- ◆ 全体の7～8割の先が、収益の悪化要因として、川上価格の高騰や原材料・商品不足を指摘。一方、賃金上昇や人手不足、円安進行は、比較的軽微な悪影響に留まっている。
- ◆ 全体の約7割が、多少なりとも価格転嫁を実施済み。ただし、コストアップ分の大半（7割以上）を転嫁できる先は、1年先までを展望しても3割以下。
 - 業種別には、卸売業や金属関連製造業で比較的価格転嫁が進む一方で、運輸業、飲食・宿泊業では5割弱の先が現状まったく転嫁できていない。
 - 「一定の価格転嫁に成功した」先の9割超が取引先と価格転嫁に向けた調整・検討を行っている。
 - 一方、「現状も今後も価格転嫁があまり進まない」先の4割弱は、取引先との調整・検討自体を実施していない。

1. 目的・調査事項	<ul style="list-style-type: none">●目的 中小企業の、景況感をはじめとする実態のタイムリーな把握●調査事項<ul style="list-style-type: none">(1) 景況感 今月及び先行き(2) 業況判断（売上、販売価格、仕入価格、雇用状況、生産・営業用設備、資金繰り）今月及び先行き(3) トピックス（中小企業収益へのコスト上昇・供給制約等の影響、および中小企業における価格転嫁の進捗状況） <p>※定例分（景況感・業況判断）は6月27日に公表済です。</p>
2. 回答期間・調査頻度	<ul style="list-style-type: none">●回答期間 2022年5月27日～6月10日（本件が第9回調査）●調査頻度 四半期毎（当面）
3. 対象企業	商工中金の取引先中小・中堅企業
4. 企業数	有効回答数 2,015社 （アンケート依頼数 4,084社、回答率 49.3%）
5. 調査方法	インターネットによる直接回答
■ ご照会先	商工中金 産業調査部 柗木（ひいらぎ） TEL：080-7005-3531

調査回答企業の属性（業種別）

		回答企業数	構成比(%)			回答企業数	構成比(%)
製造業		913	45.3	非製造業		1,102	54.7
	食料品	110	5.5		建設業	66	3.3
	化学	68	3.4		卸売業	297	14.7
	鉄・非鉄	72	3.6		小売業	177	8.8
	印刷業	41	2.0		運輸業	317	15.7
	金属製品	149	7.4		飲食・宿泊	89	4.4
	はん用、生産用、業務用機械	128	6.4		情報通信業	43	2.1
	電気機器	61	3.0		その他非製造業	113	5.6
	輸送用機器	108	5.4				
	その他製造業	176	8.7				
全産業						2,015	100

(注)各項目の構成比の合計は、四捨五入の関係で100%とならない場合がある（以降頁同様）
 特段の注釈がない場合、各頁の業種別比率は本表記載の先数を分母のベースとし、
 無回答先を分母から除き試算している。

調査回答企業の属性（地域別）

地域		回答企業数	構成比(%)	地域	回答企業数	構成比(%)
	北海道	52	2.6	北陸	86	4.3
	東北	158	7.8	近畿	327	16.2
	関東	615	30.5	中国	158	7.8
	甲信越	120	6.0	四国	66	3.3
	東海	228	11.3	九州・沖縄	205	10.2
全産業					2,015	100

(注)各項目の構成比の合計は、四捨五入の関係で100%とならない場合がある

地域区分：東北（青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島）、関東（茨城、栃木、群馬、東京、埼玉、千葉、神奈川）、甲信越（山梨、長野、新潟）、東海（静岡、愛知、三重、岐阜）、北陸（富山、石川、福井）、近畿（大阪、滋賀、京都、兵庫、奈良、和歌山）、中国（鳥取、島根、岡山、広島、山口）、四国（香川、徳島、愛媛、高知）、九州・沖縄（福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄）

<1. 価格高騰やモノ・人手不足、円安などの収支への影響> 質問票の内容

Q1	足元の価格高騰やモノ・人手不足、円安などの貴社収支への影響にかかる以下の質問について、それぞれ選択肢から1つずつ選んでお答えください。また、その理由、背景について教えてください。
Q1-1	原材料や仕入商品の不足・到着遅延による機会損失の発生、効率悪化
Q1-2	労働力不足による機会損失の発生、効率悪化
Q1-3	エネルギー価格の高騰（他社に委託している輸送運賃・物流コストは除く）
Q1-4	他社に委託している輸送運賃・物流コストの上昇
Q1-5	エネルギー価格以外の素原材料や仕入商品価格の高騰
Q1-6	円安進行による為替差損益の発生
Q1-7	各種の公的補助金、給付金、助成金等の利用減少
Q1-8	正規社員の賃金上昇
Q1-9	非正規雇用者（派遣・パート等）の賃金上昇
Q1-10	その他

選択肢	1	2	3	4
	大いに悪影響がある	軽微な悪影響がある	ほぼ影響なし	プラスの影響がある

<1. 価格高騰やモノ・人手不足、円安などの収支への影響>

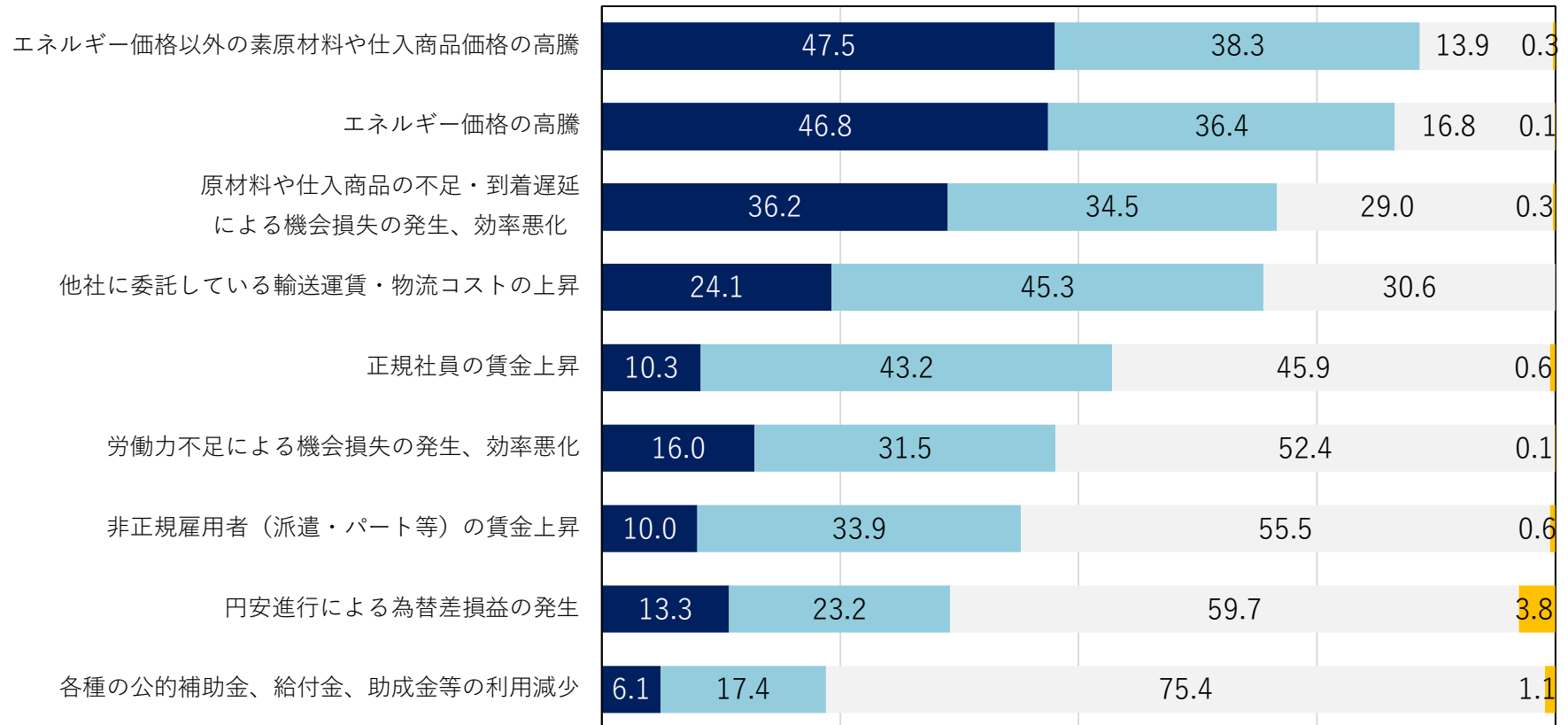
川上物価の高騰や原材料・商品不足による悪影響が目立つ

一方で、賃金上昇や人手不足、円安進行は、比較的軽微な悪影響に留まっている

■ 価格高騰やモノ・人手不足、円安などの収支への影響

※「大いに悪影響がある」と「軽微な悪影響がある」の合計の降順に並べている。

■ 大いに悪影響がある ■ 軽微な悪影響がある ■ ほぼ影響なし ■ プラスの影響がある (%)



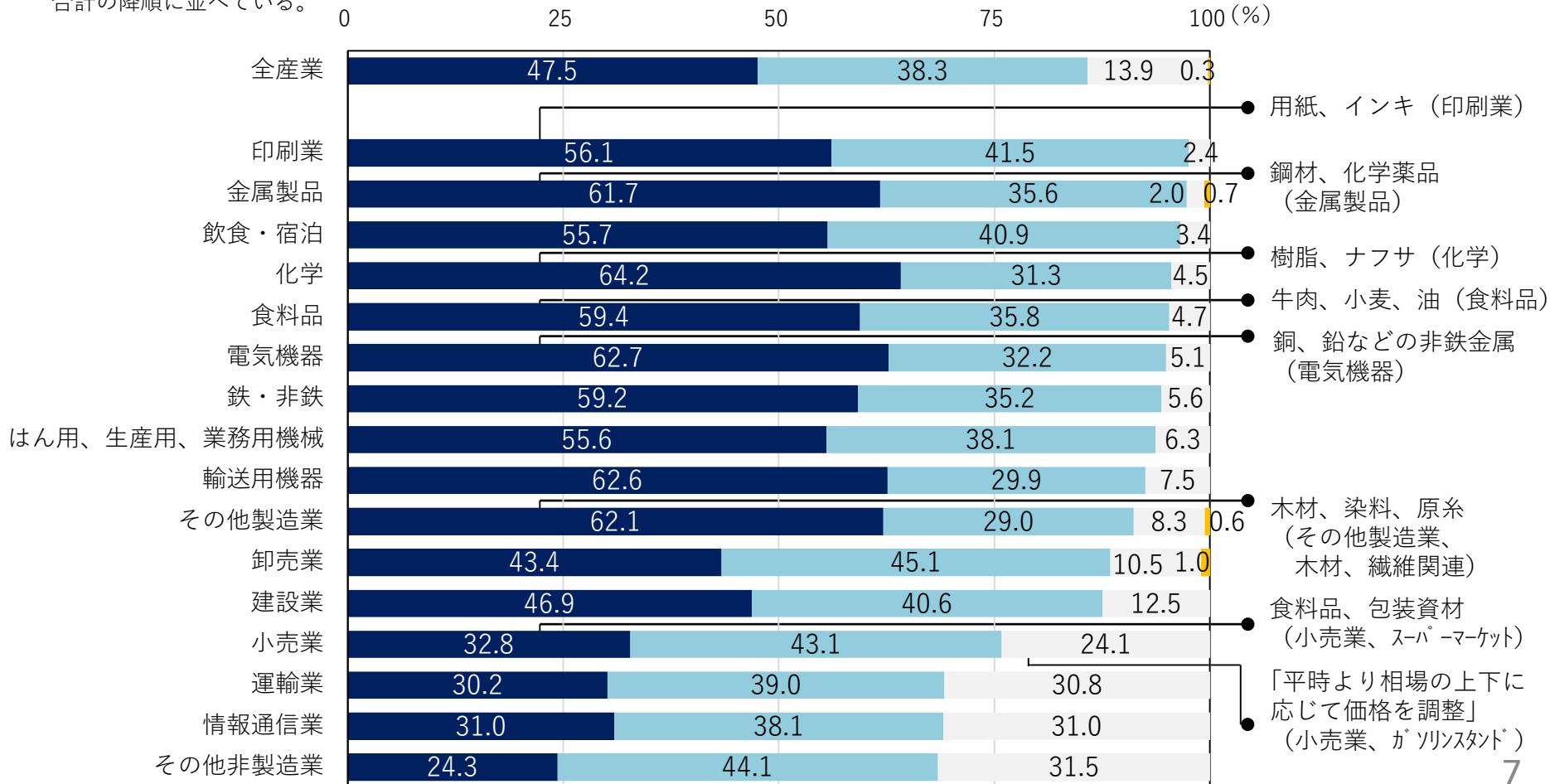
(注) 各項目の構成比は、小数点第2位を四捨五入している関係で合計が100%とならない場合がある（以降頁同様）。

<1. (1) エネルギー価格以外の素原材料や仕入商品価格の高騰 > 製造業を中心に幅広い業種で、過半の先が「大いに悪影響」としている

■ エネルギー価格以外の素原材料や仕入商品価格の高騰（業種別）

※「大いに悪影響がある」と「軽微な悪影響がある」の合計の降順に並べている。

■ 大いに悪影響がある ■ 軽微な悪影響がある ■ ほぼ影響なし ■ プラスの影響がある



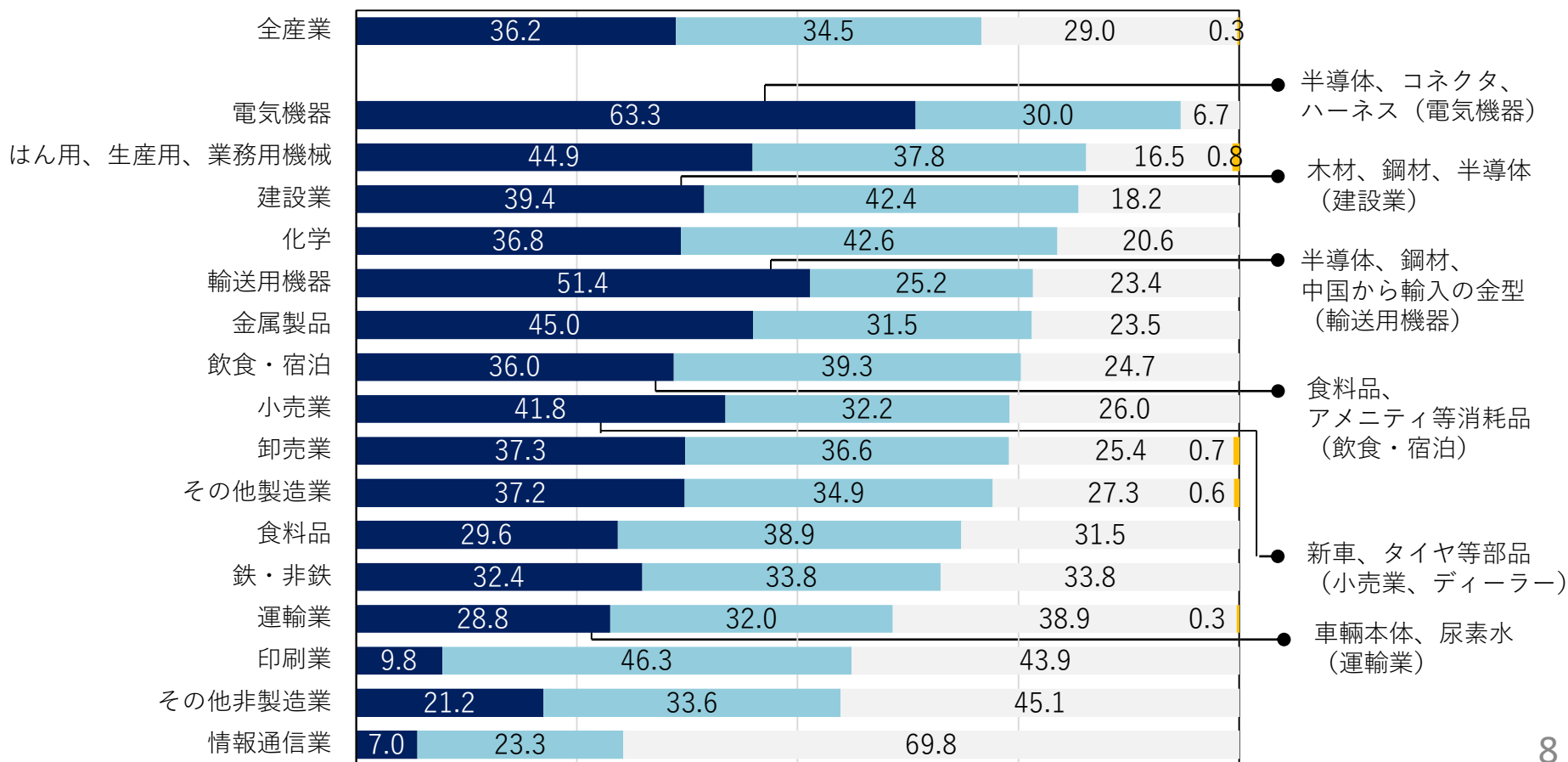
<1. (2) 原材料や仕入商品の不足・到着遅延による機会損失の発生、効率悪化> 電機機器、輸送用機器における半導体不足など、部材や仕入商材の 不足・到着遅延による機会損失も広範に発生

■原材料や仕入商品の不足・到着遅延による機会損失の発生、効率悪化（業種別）

※「大いに悪影響がある」と「軽微な悪影響がある」の合計の降順に並べている。

■ 大いに悪影響がある ■ 軽微な悪影響がある ■ ほぼ影響なし ■ プラスの影響がある

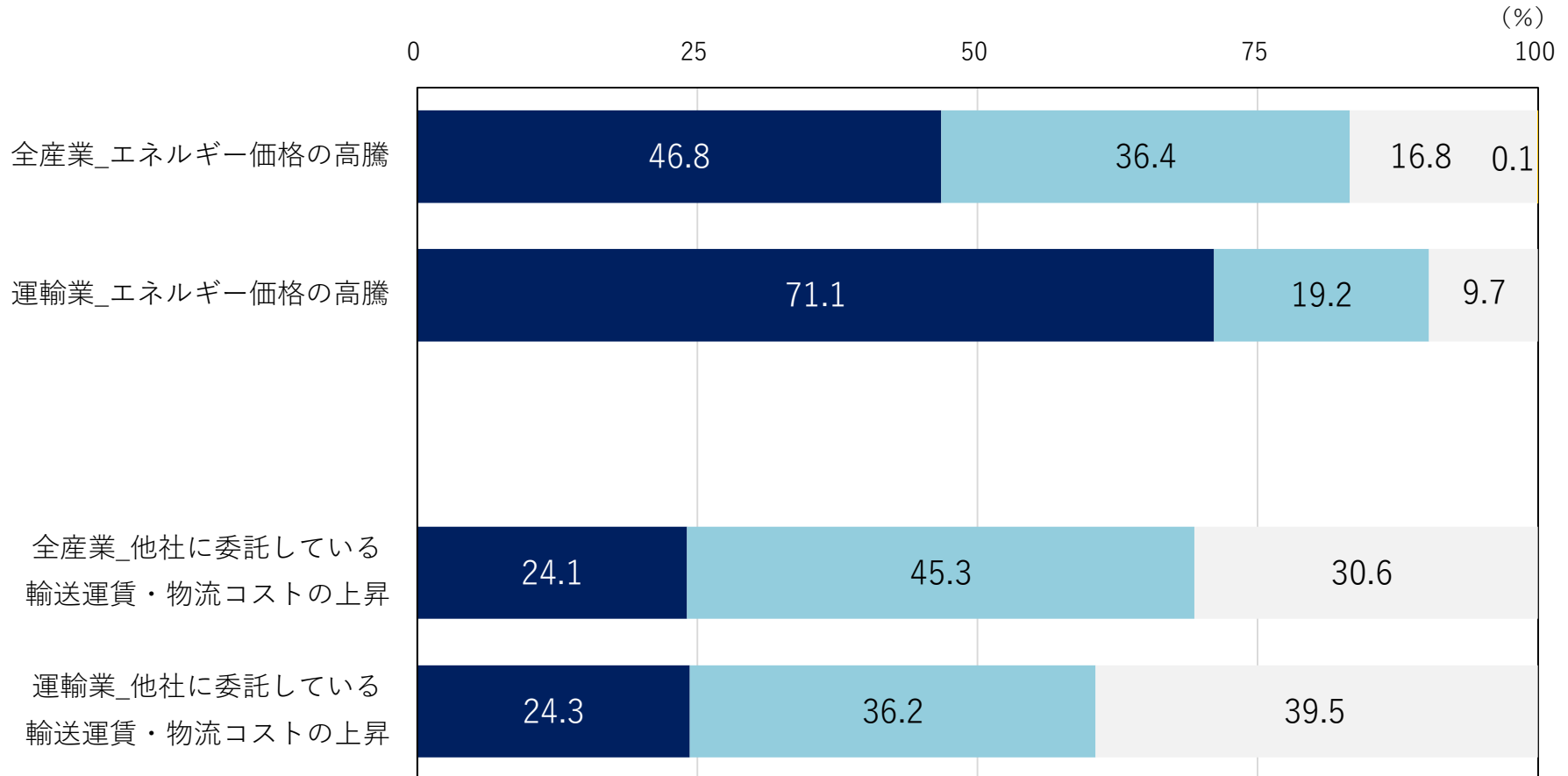
0 25 50 75 100 (%)



<1. (3) エネルギー価格の高騰/他社に委託している輸送運賃・物流コストの上昇>
エネルギー価格高騰の悪影響は運輸業で特に深刻
一方、運賃・物流コスト上昇の悪影響を指摘する声は比較的少なく、物流業者の収益圧迫を示唆

■ エネルギー価格の高騰/他社に委託している輸送運賃・物流コストの上昇（全産業、運輸業）

■ 大いに悪影響がある ■ 軽微な悪影響がある ■ ほぼ影響なし ■ プラスの影響がある



< 2. 諸コスト上昇にかかる価格転嫁の状況 > 質問票の内容

Q2

足元の各種仕入コスト上昇に対する価格転嫁の状況にかかる以下の質問について、それぞれ選択肢から1つずつ選んでお答えください。

最近の諸コスト上昇について、 調査時点までにどの程度転嫁できているか		今後1年以内程度で、 どの程度まで転嫁可能とみているか	
1	まったく転嫁できない	1	まったく転嫁できない
2	3割未満	2	3割未満
3	3割～7割程度	3	3割～7割程度
4	7割以上	4	7割以上
5	仕入コストが増加していない	5	仕入コストが増加していない

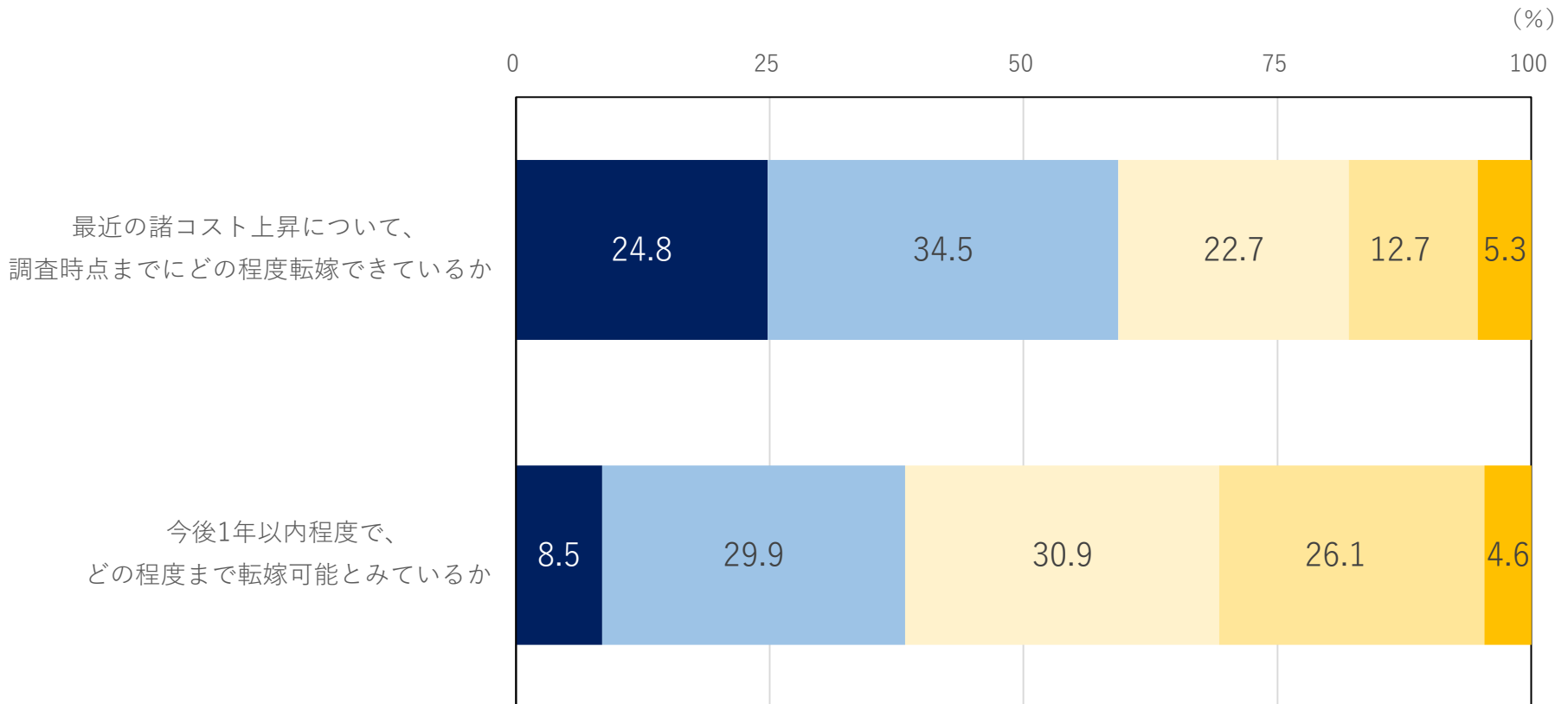
<2. 諸コスト上昇にかかる価格転嫁の状況（現状、今後の転嫁状況）>

約7割の先が、多少なりとも価格転嫁を実施済み

ただし、コストの大半（7割以上）を転嫁できる先は、1年先までを展望しても3割以下

■ 調査時点までおよび今後1年以内程度の価格転嫁の状況

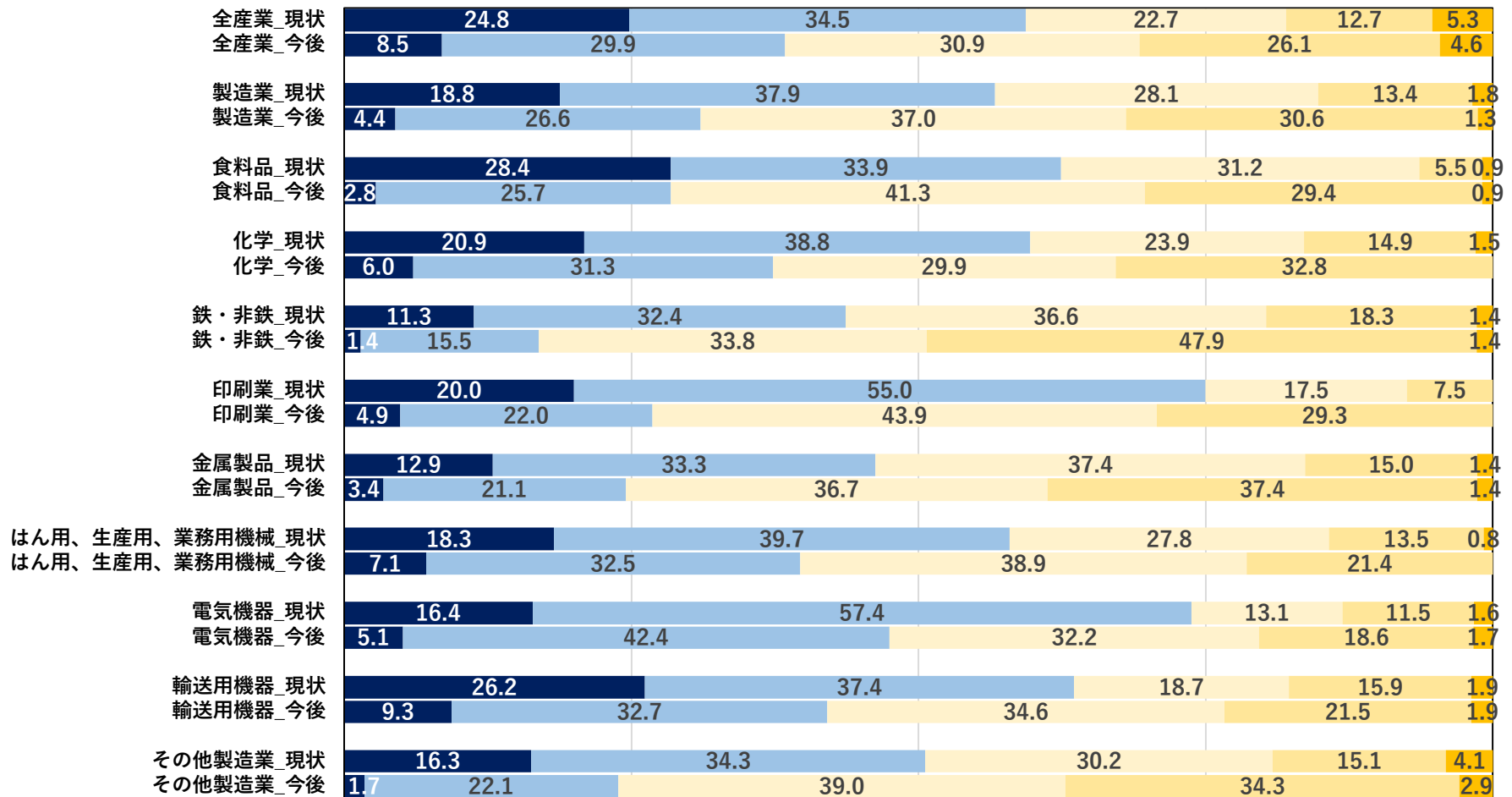
■ まったく転嫁できない ■ 3割未満 ■ 3~7割程度 ■ 7割以上 ■ 仕入コストが増加していない



<2. 諸コスト増加にかかる価格転嫁の状況（現状、今後の転嫁状況_製造業）> 鉄・非鉄、金属製品など金属関係では、比較的価格転嫁が進んでいる

■ 調査時点までおよび今後1年以内程度の価格転嫁の状況（業種別_製造業）

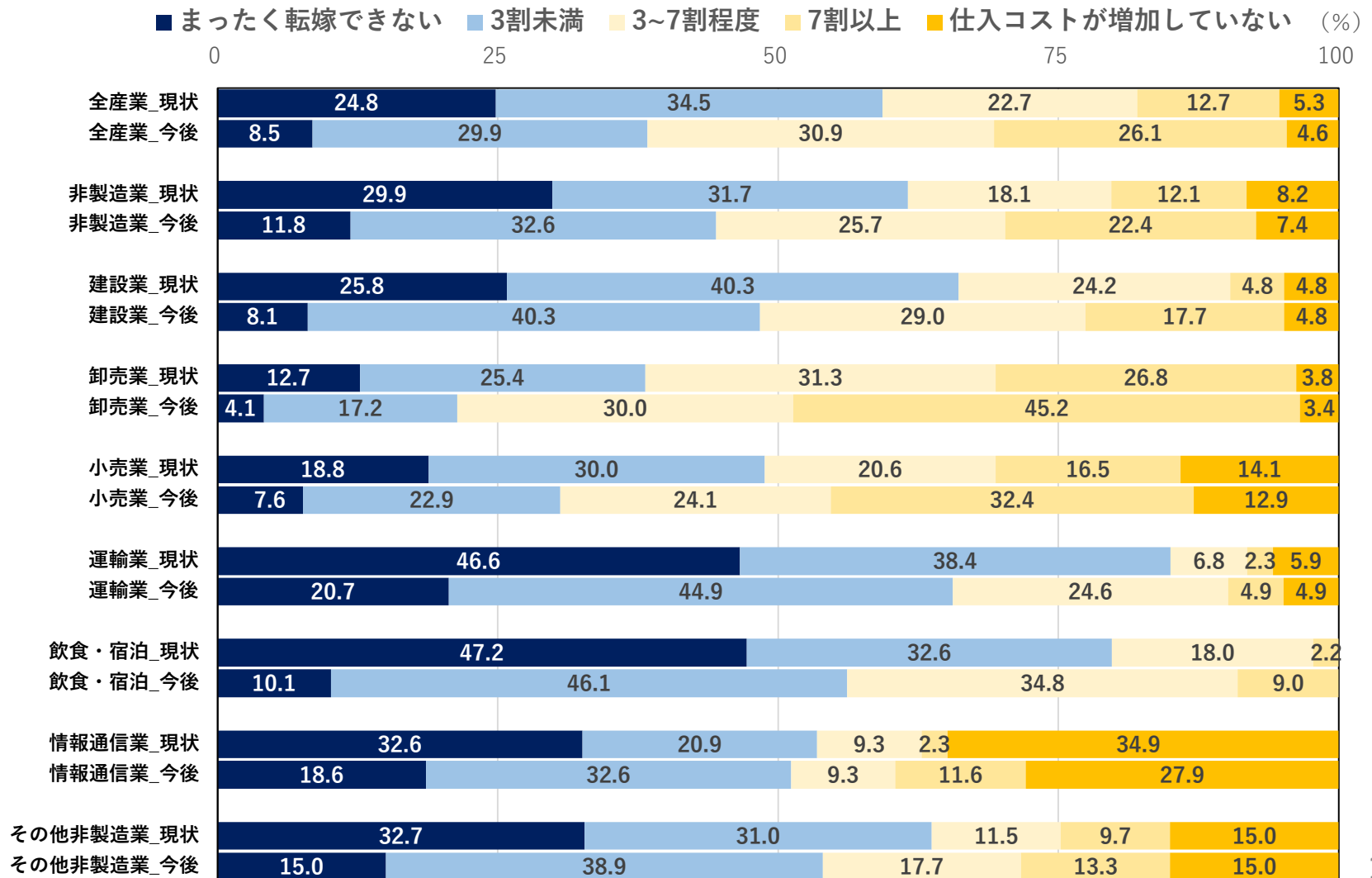
■ まったく転嫁できない ■ 3割未満 ■ 3~7割程度 ■ 7割以上 ■ 仕入コストが増加していない (%)



(注) 「現状」は調査時点まで、「今後」は今後1年以内程度を示す（次頁以降同様）。

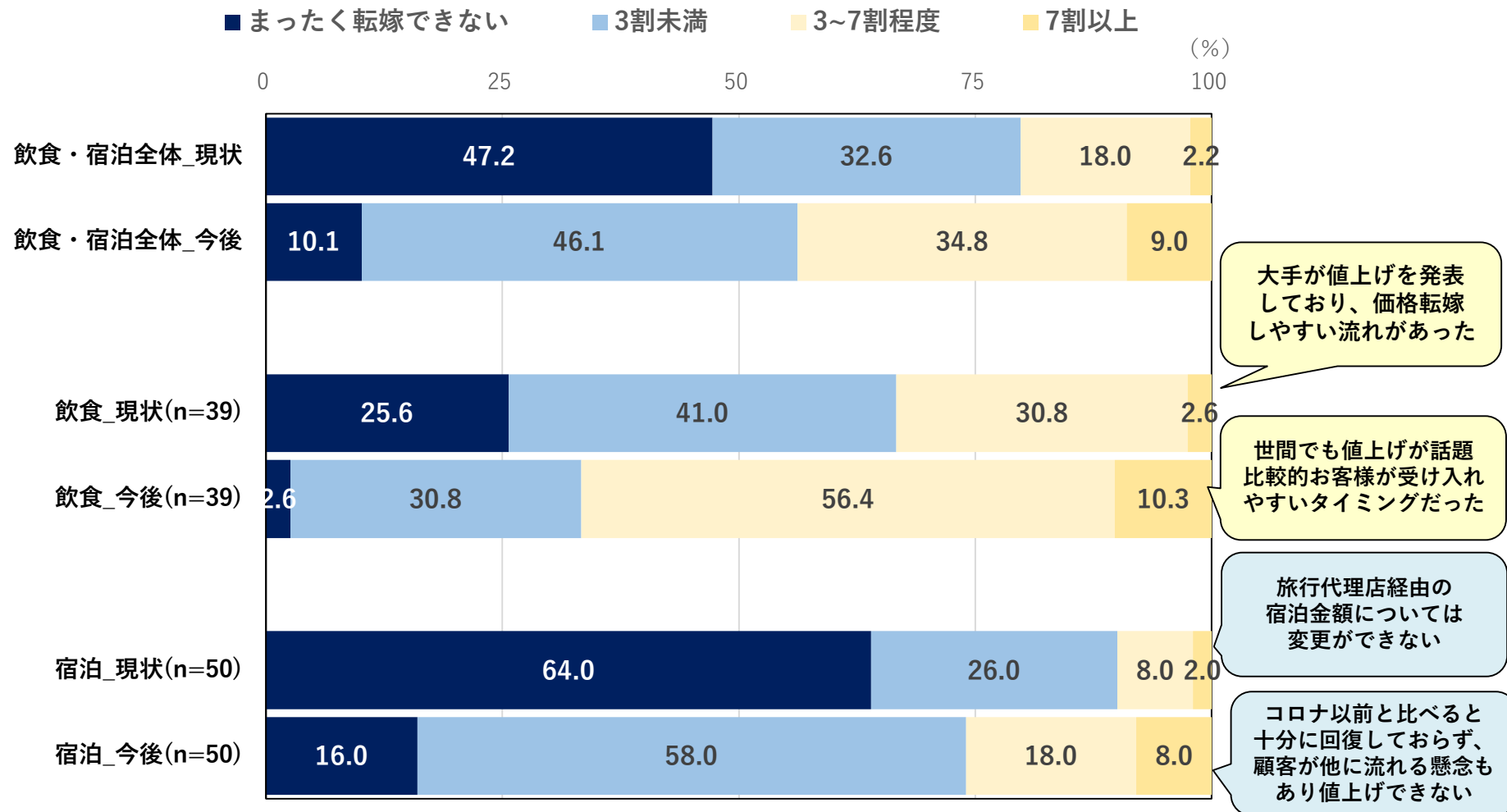
<2. 諸コスト増加にかかる価格転嫁の状況（現状、今後の転嫁状況_非製造業）> 運輸業、飲食・宿泊では5割弱の先が、現状まったく転嫁できていない

■ 調査時点までおよび今後1年以内程度の価格転嫁の状況（業種別_非製造業）



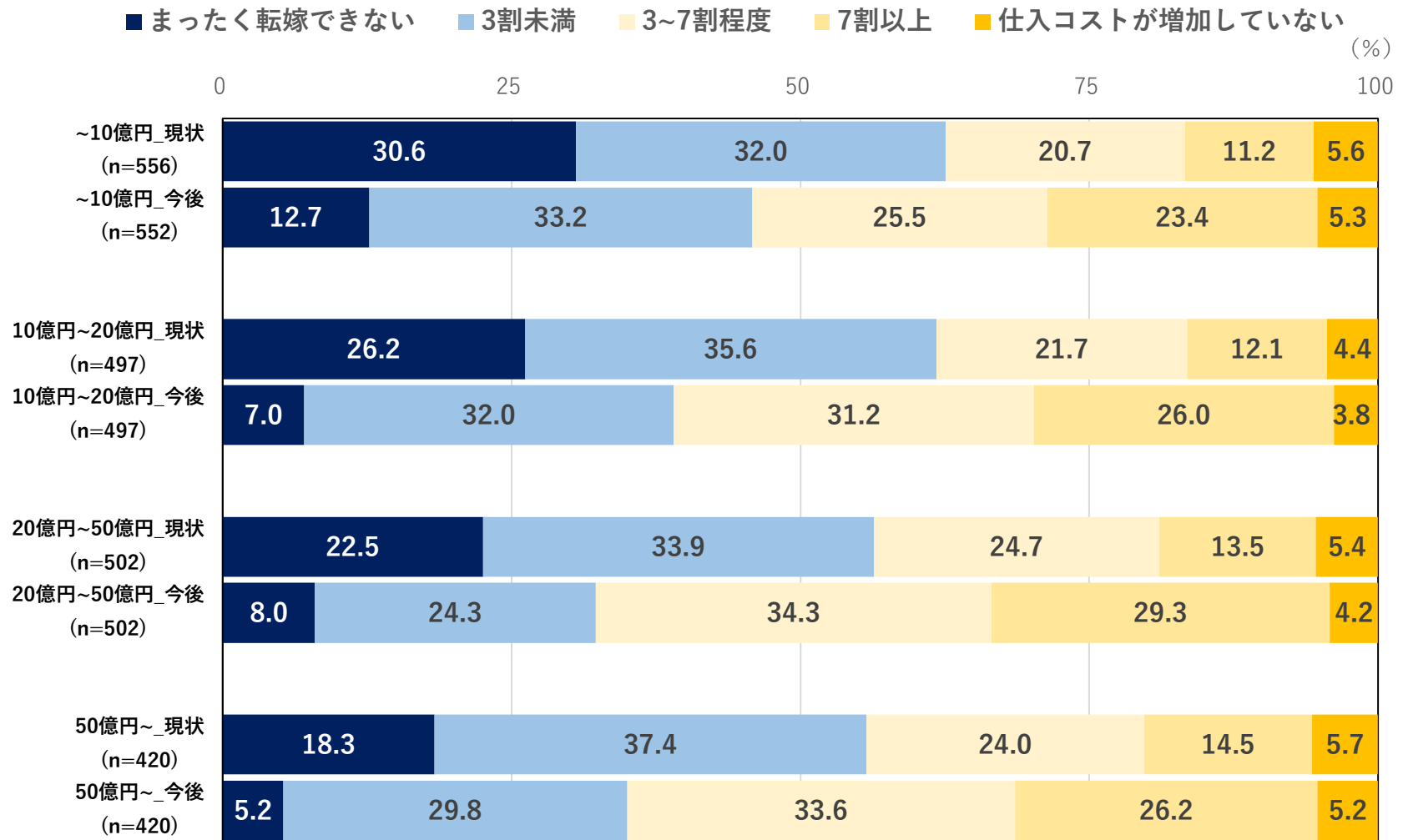
<2. 諸コスト増加にかかる価格転嫁の状況（現状、今後の転嫁状況_飲食・宿泊業）> 飲食業では比較的価格改定をしやすく、宿泊業は機動的な価格改定が難しい

■ 飲食・宿泊の価格転嫁状況（飲食/宿泊別）



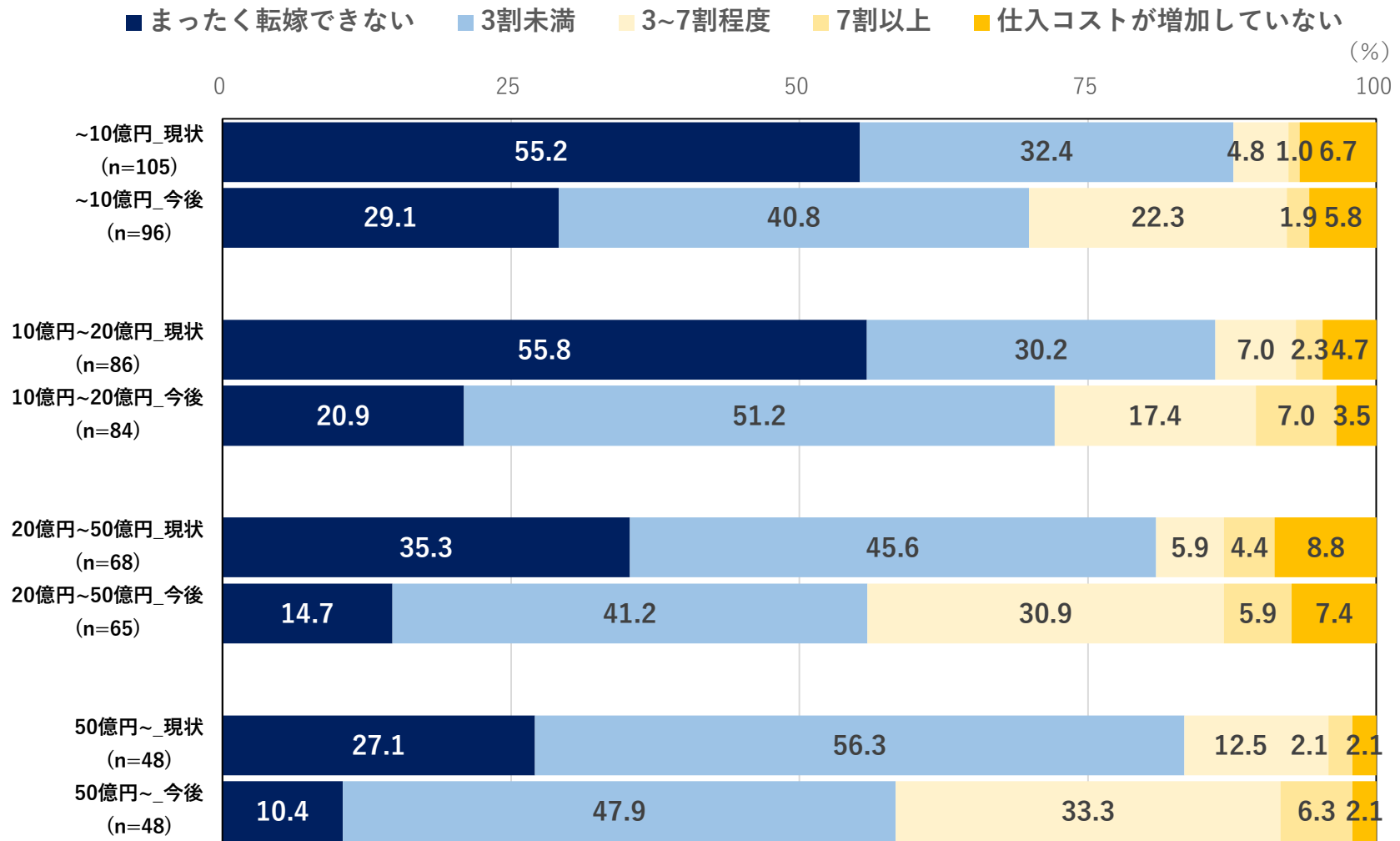
<2. 諸コスト増加にかかる価格転嫁の状況（現状、今後の転嫁状況_売上規模別）> 売上規模の小さい先ほど価格転嫁は進みにくい

■ 全産業の価格転嫁状況（売上規模別）



<2. 諸コスト増加にかかる価格転嫁の状況（現状、今後の転嫁状況_売上規模別）>
特に、重層的下請け構造の運輸業で規模間格差が大きい

■ 運輸業の価格転嫁状況（売上規模別）



<2. 諸コスト増加にかかる価格転嫁の状況（グループ別の転嫁状況）> 回答企業を、価格転嫁の現状と今後の進み方に応じ3グループに分けて再集計

■調査時点までおよび今後1年以内程度の価格転嫁の状況（グループ分け）

今後1年以内程度→ ↓調査時点まで	転嫁 できない	3割未満	3~7割程度	7割以上
転嫁できない A	162	231	76	18
3割未満 (n=728)	4	331	296	49
3~7割程度	-	15	218	214
7割以上	-	5	16	229

B
(n=439)

現状あまり価格
転嫁できていない
今後は期待感有

現状も今後も
あまり価格転嫁進まず

既に一定の価格転嫁成功

C
(n=697)

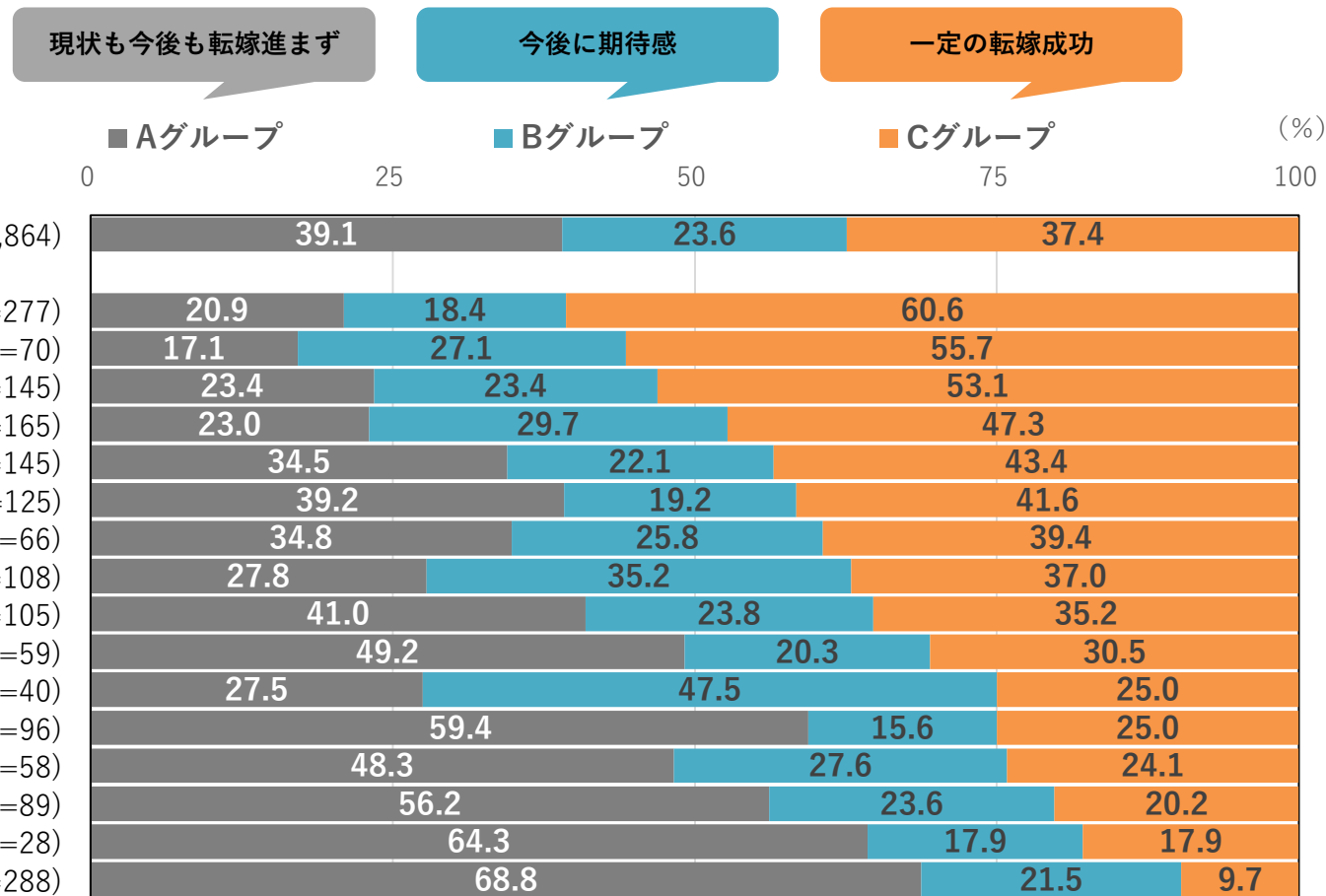
(注) 「調査時点まで」および「今後1年以内程度」の両方に回答した先のうち、
いずれも「仕入コストが増加していない」を選択していない先1,864社について集計。

<2. 諸コスト増加にかかる価格転嫁の状況（グループ別の転嫁状況）>

「既に価格転嫁に成功」した先は、卸売業や金属関連業種に多い
 食料品や印刷業では「（現状遅れている）価格転嫁が今後進む」とする先が多い

■調査時点までおよび今後1年以内程度の価格転嫁の状況（グループ別業種別）

※「一定の転嫁成功」の降順に並べている。



(注) 「調査時点まで」および「今後1年以内程度」の両方に回答した先のうち、いずれも「仕入コストが増加していない」を選択していない先1,864社について集計。

< 3. 価格転嫁に関する取引先との調整・検討状況> 質問票の内容

Q3

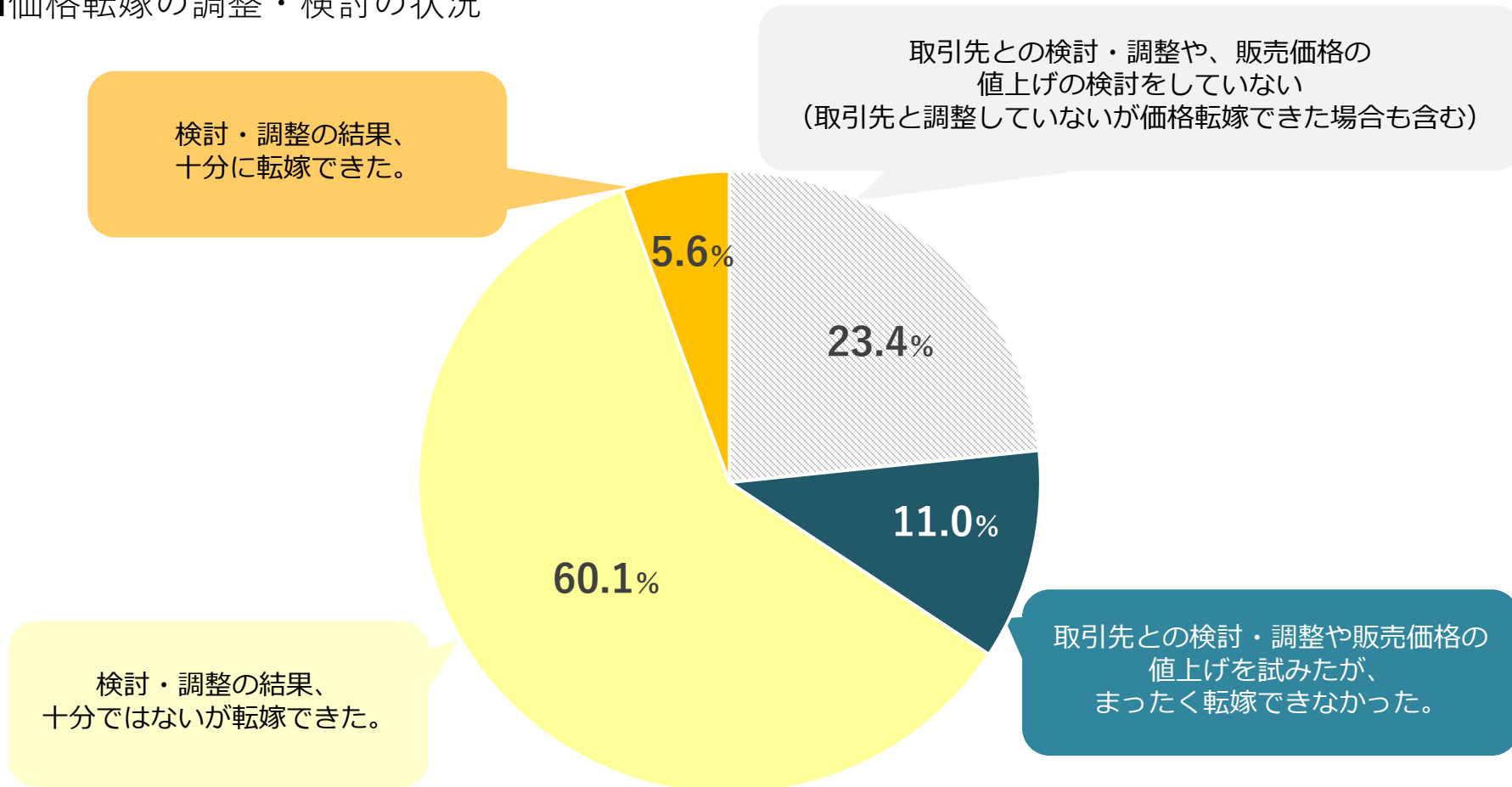
調査時点までの、取引先との検討・調整や販売価格の値上げなどの価格転嫁取組の状況について、以下から1つ選んでお答えください。

1	取引先との検討・調整や、販売価格の値上げの検討をしていない (取引先と調整していないが価格転嫁できた場合も含む)
2	取引先との検討・調整や販売価格の値上げを試みたが、まったく転嫁できなかった。
3	検討・調整の結果、十分ではないが転嫁できた。
4	検討・調整の結果、十分に転嫁できた。

< 3. 価格転嫁に関する取引先との調整・検討状況 >

全体の約2/3の先では販売価格の検討・調整を行った結果、一定の価格転嫁が実現

■ 価格転嫁の調整・検討の状況

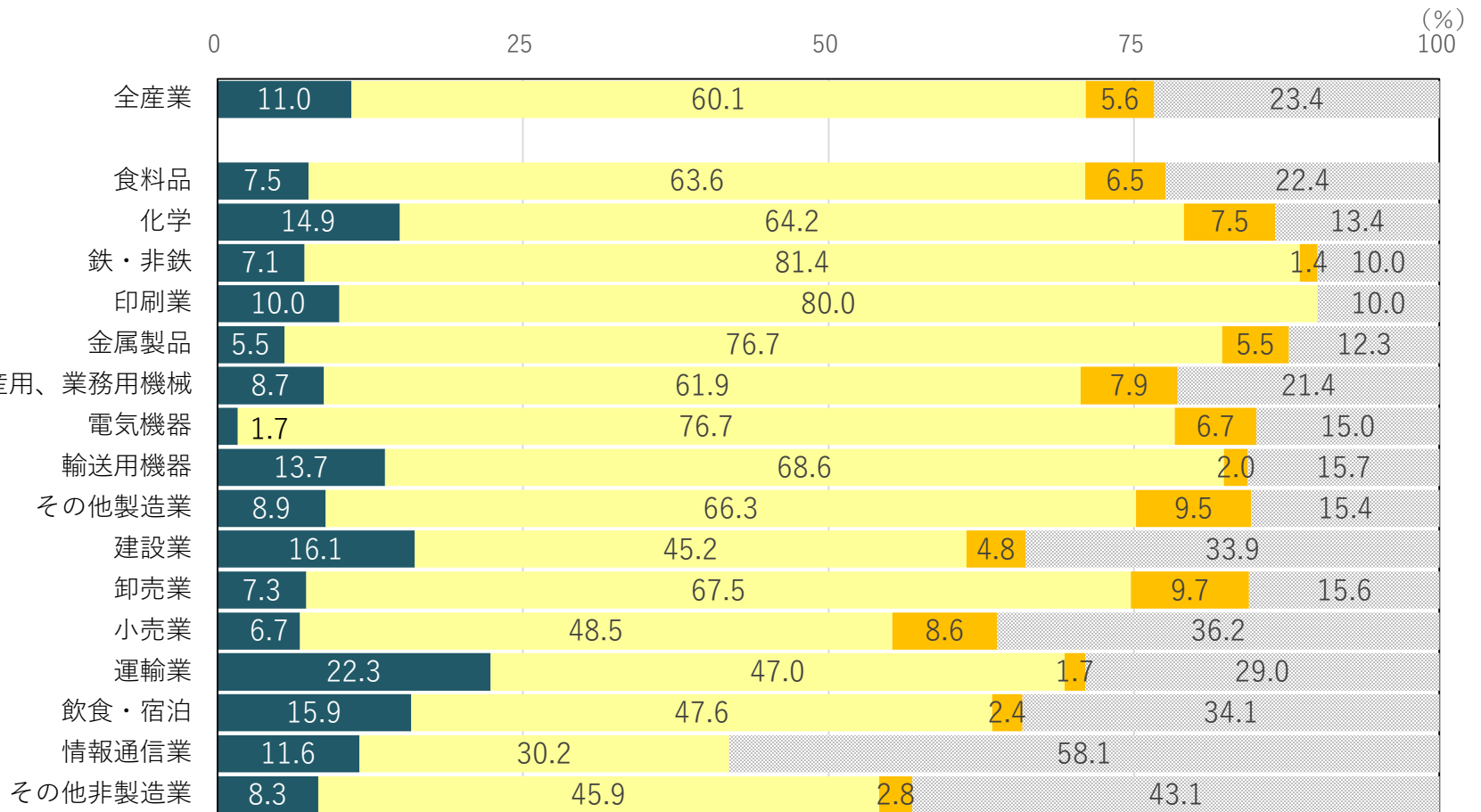


< 3. 価格転嫁に関する取引先との調整・検討状況（業種別） >

運輸業では2割超が、価格転嫁を調整・検討したにも関わらずまったく転嫁できず

■ 価格転嫁の調整・検討の状況_業種別

■ まったく転嫁できなかった ■ 十分ではないが転嫁できた ■ 十分に転嫁できた ■ 調整・検討していない

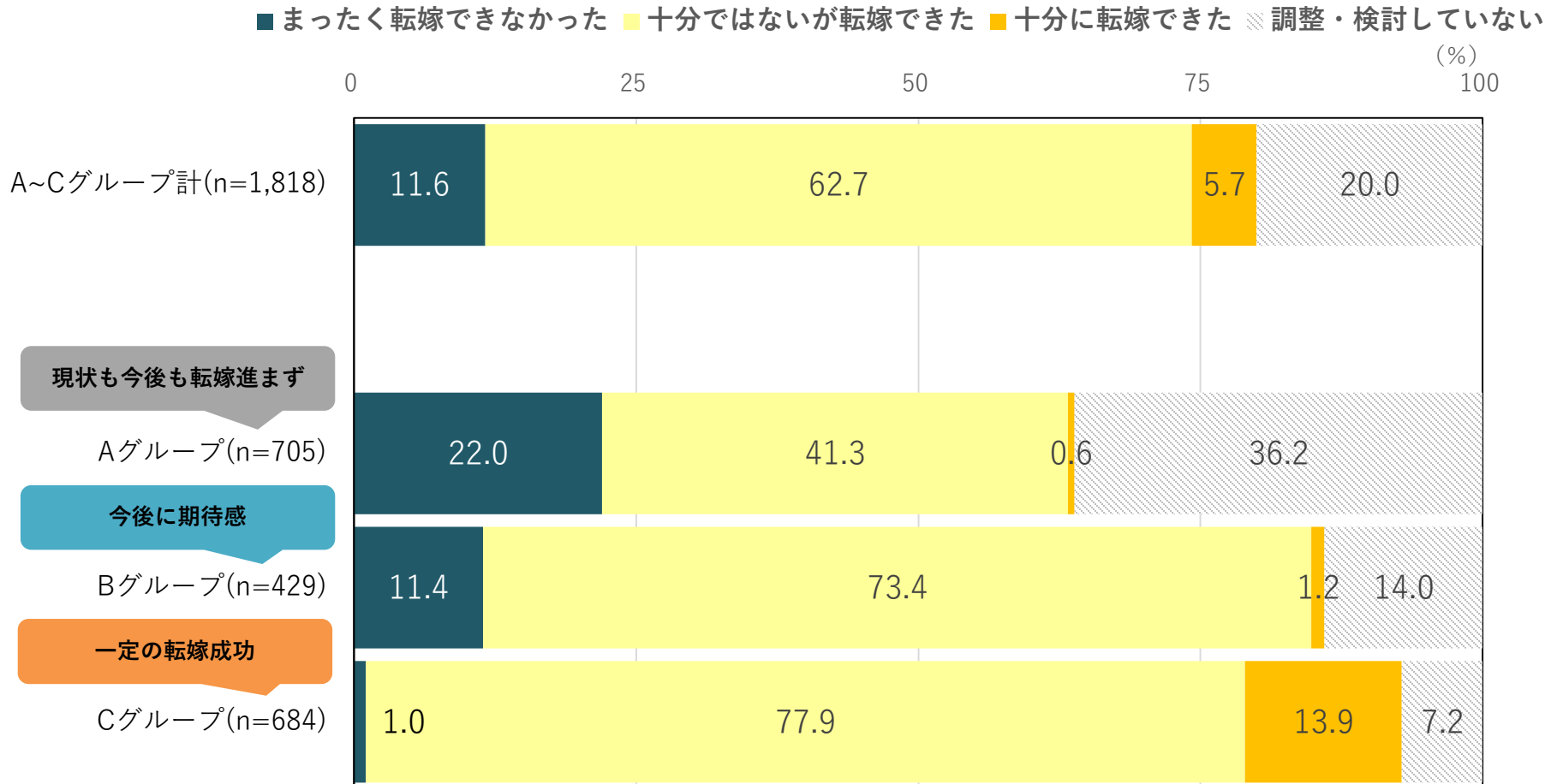


< 3. 価格転嫁に関する取引先との調整・検討状況（グループ別） >

「一定の転嫁成功」先は9割超が調整・検討を行い、十分に転嫁との評価も多い

他方で「現状も今後も価格転嫁が余り進まない」先の4割弱は、転嫁の調整・検討自体を未実施

■ 価格転嫁の調整・検討の状況_グループ別



(注) 前述のA~Cグループのいずれかに該当する先のうち、「価格転嫁の調整・検討」の質問に回答した先1,818社について集計。

<4.自由記載>

転嫁できた、できなかった、しなかった理由

■ 転嫁できた理由

- 交渉の結果、**社会全体の値上げの流れ**もあり、理解を得た。
(電気機器)
- 取扱商品の価格上昇に伴い、取引先への影響を検討した上で、**価格表を作成**して、取引先に納得もらえるよう営業担当者より説明をした。(その他製造業)
- 取引先が**商品価格上昇について良く理解**しておりあまり抵抗なく受け入れてもらった。(卸売業)
- 転嫁できているが、**お客様が減少**している(飲食・宿泊)

■ 転嫁できなかった、しなかった理由

- 価格転嫁交渉はこれから。**競合先の値上げの依頼がない**との理由で難しい状況。(電気機器)
- メーカーの生産調整により**受注が大幅に減少**。今の受注状況では値上げの交渉は不可能。
(輸送用機器)
- 公共交通のため、**料金体系を自由に設定**することができない。
(運輸業)
- 値上げをすれば**お客様が離れる**のでできない。(飲食・宿泊)

(注) 文意を損なわない範囲で一部表現を変更している場合がある。



人を思う。未来を思う。

商工中金