

中小企業のコスト上昇と採算面について

- 「コスト上昇」を訴える企業は 69.4%
- 「上昇分の価格転嫁」ができていない企業は 12.0%

デフレ基調が続くなか、中小企業は自社の製品、商品、サービスなど販売価格の引き上げが難しい状況におかれているが、その一方で人手不足により人件費が上昇するなど、コストは徐々に上昇してきていると推察される。それでは中小企業の採算面はどのようになっているか、アンケート調査で探ってみた。

調査時点：2018年2月上旬（2日～8日）
調査対象：大阪シティ信用金庫取引先企業
（大阪府内）
調査方法：聞き取り法

依頼先数：1,300社
有効回答数：1,251社
有効回答率：96.2%
有効回答内訳：下の表のとおり

業種	実数	構成比
製造業	476社	38.1%
卸売業	212	16.9
小売業	114	9.1
建設業	207	16.5
運輸業	85	6.8
サービス業	157	12.6
計	1,251	100.0

従業者	実数	構成比
10人未満	780社	62.4%
10～49人	413	33.0
50人以上	58	4.6
計	1,251	100.0

1. コストの状況

(1) コストの状況

- 「上昇している」が 69.4%

はじめに、すべての企業に対し最近の仕入、人件費、燃料など、経営上のコストは全体としてどうか聞いた結果が第1表 - (1)である。

全体として見ると、「 上昇している」と答えた企業が 69.4%とほぼ 7 割にのぼった。

業種別に見ると、「 上昇している」と答えた企業は運輸業が 80.0%で最も多い。

規模別に見ると、「 上昇している」と答えた企業は規模が大きくなるほど多くなっている。

第1表 - (1) コストの状況

(%)

区分		項目	上昇している	さほど 変わらない	低下している	計
業 種 別	製 造 業		71.9	27.7	0.4	100.0
	卸 売 業		68.9	30.2	0.9	100.0
	小 売 業		67.5	28.1	4.4	100.0
	建 設 業		71.5	28.5	0	100.0
	運 輸 業		80.0	17.6	2.4	100.0
	サービ業		55.4	44.6	0	100.0
規 模 別	10人未満		64.6	34.4	1.0	100.0
	10～49人		76.1	23.2	0.7	100.0
	50人以上		86.2	13.8	0	100.0
全 体			69.4	29.7	0.9	100.0

(2) 上昇しているコスト

- 「仕入価格」が 72.0%

前項で「コストは上昇している」と答えた企業(868社、69.4%)に対し、具体的にどのようなコストが上昇しているか複数回答で聞いた結果が第1表 - (2)である。

全体として見ると、「原材料・商品等、仕入価格」と答えた企業が72.0%で圧倒的に多い。次いで「人件費」と答えた企業が46.3%で多く、「燃料、光熱費」も38.2%となっている。このほか「運送費」が26.6%、「外注費」が25.1%などとなっている。

業種別に見ると、建設業、サービス業では「人件費」を挙げた企業が最も多く、運輸業では「燃料」を挙げた企業が最も多くなっている。

規模別に見ると、「人件費」を挙げた企業は規模が大きくなるほど多くなっている。前項の結果もあわせ人件費は規模が大きな企業ほどコストの上昇要因として重くのしかかっているようだ。

第1表 - (2) 上昇しているコスト

(複数回答、%)

区分	項目	仕入価格	人件費	燃料、光熱費	運送費	外注費	修理費	消耗品費	その他
業種別	製造業	84.8	44.4	46.5	33.0	25.4	9.4	3.5	0.9
	卸売業	84.9	28.8	22.6	42.5	13.0	2.1	3.4	0
	小売業	85.7	40.3	29.9	14.3	0	6.5	5.2	6.5
	建設業	61.5	62.2	29.7	15.5	54.7	2.0	3.4	0
	運輸業	13.2	54.4	79.4	22.1	14.7	8.8	1.5	1.5
	サービス業	51.7	55.2	21.8	8.0	24.1	13.8	11.5	5.7
規模別	10人未満	75.4	35.7	33.3	23.6	26.2	6.3	4.2	1.8
	10~49人	68.2	58.6	44.6	30.6	24.2	7.3	3.5	1.0
	50人以上	62.0	76.0	48.0	32.0	20.0	12.0	10.0	4.0
全体		72.0	46.3	38.2	26.6	25.1	7.0	4.3	1.6

2. 上昇コストの価格転嫁

(1) 価格転嫁の現状

- 「転嫁できていない」が 88.0%

前項 1-(1)で、「コストは上昇している」と答えた企業(868 社、69.4%)に対し、上昇したコストを自社の製品、商品、サービスの価格に転嫁できているか聞いた結果が第 2 表 - (1)である。

全体として見ると、「ほぼ転嫁できている」と答えた企業は 12.0%と 1 割を超えた程度にとどまる。これに対し「あまり転嫁できていない」とする企業が 68.3%と多く、「全く転嫁できていない」とする企業も 19.7%と約 2 割あり、これら「転嫁ができていない」とする企業の合計は 88.0%にのぼる。

業種別に見ると、「ほぼ転嫁できている」と答えた企業は小売業が 5.2%で最も少なく、運輸業も 7.4%にとどまっている。

規模別に見ると、「ほぼ転嫁できている」と答えた企業は規模が小さくなるほど少なくなっており、「全く転嫁できていない」とする企業は規模が小さくなるほど多くなっている。

第 2 表 - (1) 価格転嫁の現状

区分		項目				(%)
			ほぼ 転嫁できている	あまり 転嫁できていない	全く 転嫁できていない	計
業 種 別	製 造 業	11.4	69.6	19.0	100.0	88.6
	卸 売 業	13.7	65.8	20.5	100.0	86.3
	小 売 業	5.2	59.7	35.1	100.0	94.8
	建 設 業	13.5	71.6	14.9	100.0	86.5
	運 輸 業	7.4	75.0	17.6	100.0	92.6
	サ-ビス業	18.4	64.4	17.2	100.0	81.6
規 模 別	10 人未満	10.3	67.7	22.0	100.0	89.7
	10~49 人	14.0	68.8	17.2	100.0	86.0
	50 人以上	16.0	72.0	12.0	100.0	84.0
全 体		12.0	68.3	19.7	100.0	88.0

(2) 価格転嫁の見通し

- 「近々できそう」はわずか 5.1%

前項 2-(1)で、コストの上昇分を自社の販売価格に「転嫁できていない」と答えた企業(764社)に対し、今後価格転嫁できる見通しについて聞いた結果が第2表 - (2)である。

全体として見ると、「近々できそう」と答えた企業は 5.1%にとどまり、「まだ1年くらいはかかりそう」とする企業が 29.3%で、「当分できそうにない」とする企業が 65.6%にのぼった。

第2表 - (2) 価格転嫁の見通し

(%)

区分		項目	近々できそう	まだ1年くらいは かかりそう	当分 できそうにない	計
業 種 別	製造業		5.9	29.7	64.4	100.0
	卸売業		2.4	26.2	71.4	100.0
	小売業		2.7	17.8	79.5	100.0
	建設業		7.0	32.0	61.0	100.0
	運輸業		7.9	31.7	60.4	100.0
	サービス業		2.8	38.0	59.2	100.0
規 模 別	10人未満		3.8	25.2	71.0	100.0
	10~49人		5.2	37.8	57.0	100.0
	50人以上		19.0	19.0	62.0	100.0
全 体			5.1	29.3	65.6	100.0

3. 採算維持の状況

(1) 採算維持への対応策

- 「経費削減」が75.5%

前項 2-(1)で、コストの上昇分を自社の販売価格に「転嫁できていない」と答えた企業(764社)に対し、それでは採算を維持するためどのような対応策を講じているか複数回答で聞いた結果が第3表 - (1)である。

全体として見ると、「経費削減」と答えた企業が75.5%で最も多かった。これに「売上増強、販路拡大」とする企業が41.4%で続く。そのほか、「不採算部門の縮小、合理化」が22.4%、「仕入先の変更や代替品への切替」が16.8%などとなっている。

第3表 - (1) 採算維持への対応策

(複数回答、%)

項目		経費削減	売上増強、 販路拡大	不採算部門の 縮小、合理化	仕入先変更、 代替品切替
区分					
業 種 別	製造業	76.2	39.3	33.8	16.2
	卸売業	69.8	47.6	19.8	24.6
	小売業	78.1	30.1	16.4	19.2
	建設業	77.3	49.2	10.2	16.4
	運輸業	77.8	36.5	12.7	3.2
	サービス業	74.6	40.8	15.5	15.5
規 模 別	10人未満	75.2	39.6	12.4	17.0
	10～49人	75.2	45.2	35.7	16.7
	50人以上	81.0	35.7	45.2	14.3
全 体		75.5	41.4	22.4	16.8

(2) 対応策の効果

- 「十分上がっている」は 1.0%

前項 2-(1)で、コストの上昇分を自社の販売価格に「転嫁できていない」と答えた企業(764社)に対し、採算を維持するため講じている対応策の効果について聞いた結果が第 3 表 - (2) である。

全体として見ると、「十分上がっている」と答えた企業は 1.0%に過ぎず、「少し上がっている」が 36.8%である。これに対し「思うように上がっていない」と答えた企業が 62.2%と多くなっている。

第 3 表 - (2) 対応策の効果

(%)

区分 \ 項目		十分 上がっている	少し 上がっている	思うように 上がっていない	計
業 種 別	製 造 業	2.1	36.5	61.4	100.0
	卸 売 業	0.8	37.4	61.8	100.0
	小 売 業	0	32.8	67.2	100.0
	建 設 業	0	37.4	62.6	100.0
	運 輸 業	0	30.5	69.5	100.0
	サービス業	0	44.8	55.2	100.0
規 模 別	10人未満	1.0	30.4	68.6	100.0
	10～49人	1.1	44.1	54.8	100.0
	50人以上	0	55.0	45.0	100.0
全 体		1.0	36.8	62.2	100.0

まとめ

中小企業の 7 割(69.4%)はコストの上昇を訴えているが、そのうち 9 割(88.0%)の企業は上昇分を自社の販売価格に転嫁できていない。

それら価格転嫁できていない企業では採算を維持するため経費削減などの対応策を講じているが、その効果が十分にあがっている企業は 1.0%と皆無に近い。

これらのことから、中小企業では採算面が苦しくなっていることがうかがえる。