

## 中小企業における値下げ圧力と仕入・販売価格の動向

～ 大企業等からのしわ寄せを感じている企業は87.0%

「仕入価格上昇」企業84.4%も、価格転嫁は7割が不十分～

新型コロナウイルス感染症が拡大と収束を繰り返し2年が経過した。まだまだ先行きが見通せない状況のもと、ここに来て原油価格の高騰や供給制約により原材料価格の上昇傾向が続く。このようななか、中小企業の仕入価格や販売価格はどのような影響を受けているのか、当金庫取引先企業を対象にアンケート調査を実施した。

■ 調査時点：2022年2月上旬

■ 調査依頼先数：1,400社

■ 調査対象：大阪シティ信用金庫取引先企業（大阪府内）

有効回答数：1,334社

■ 調査方法：聞き取り法

有効回答率：95.3%

従業員 業種	5人未満	5～19人	20～49人	50人以上	計	構成比
製造業	124社	240社	76社	29社	469社	35.2%
卸売業	68	69	17	0	154	11.5%
小売業	97	48	9	7	161	12.1%
建設業	79	112	20	4	215	16.1%
運輸業	14	47	15	17	93	7.0%
サービス業	128	80	23	11	242	18.1%
計	510	596	160	68	1,334	100.0%
構成比	38.2%	44.7%	12.0%	5.1%	100.0%	—

(注) 小売業に「飲食店」、サービス業に「不動産業」を含みます。

## (要旨)

### 1. 値下げ圧力について

#### (1) 値下げ要請圧力の状況

「圧力を感じている」企業は 64.8%となった。そのうち「強い圧力を感じている」企業(48.0%)は、昨年はコロナ禍もあり一時的に大幅減少となったが、今回の調査では、大手企業を含む全企業に対して原材料価格の高騰や供給制約などの影響もあって大幅増加となり、一昨年調査と同レベルの割合に戻った。

#### (2) 大企業等からのしわ寄せを感じるか

「大企業等からのしわ寄せを感じている」企業が 87.0%あり、そのうち「大いに感じる」とした企業は 48.0%とおおよそ半数を占めた。

### 2. 仕入・調達費について

#### (1) 仕入・調達費の動向

「上昇している」と答えた企業が 84.4%あり、昨年調査と比べて大幅に増加した。業種別でみると、製造業、建設業のおよそ9割で上昇した。

#### (2) 新型コロナが仕入・調達費に影響しているか

新型コロナが仕入・調達費に影響していると「感じる」企業の割合は 96.3%で、そのうち「大いに感じる」と答えた企業は 57.7%となった。

#### (3) 仕入・調達費上昇分の価格転嫁

「一部しか転嫁できていない」とする企業が 50.3%と半数を占め、「ほとんど転嫁できていない」企業も 20.5%と5社に1社程度あった。これらを合計した「十分に転嫁できていない」企業はおおよそ7割にのぼる。

### 3. 販売価格について

#### (1) 販売価格の状況

「引き上げた」と答えた企業が 42.3%あり、昨年調査と比べて 33.2 ポイントの大幅増加となった。一方、「据え置いている」企業も 56.9%あった。

#### (2) 当面の価格方針

「価格を引き上げる」と答えた企業は 50.5%と、昨年調査から大幅に増加した。一方、「現状維持」も 49.3%あり、それぞれ半数を占めた。

# 1. 値下げ圧力について

## (1) 値下げ要請圧力の状況

### —「圧力を感じている」企業が 64.8%

はじめに、これまで多くの中小企業は、大手企業など取引先から自社の製(商)品、サービス等の価格引き下げを要請されてきた。新型コロナウイルス感染拡大と併せて原材料価格等が上昇傾向にあるなか、その値下げ圧力の現状はどうなっているのか、すべての企業に聞いた結果が第1表-1である。

全体で見ると、「①強い圧力を感じている」と答えた企業(48.0%)に「②やや圧力を感じている」(16.8%)を加えた、「圧力を感じている(①+②)」企業の合計は、昨年調査(2021年4月、58.3%)と比べて6.5ポイント増加し64.8%となった。

そのうち、「①強い圧力を感じている」企業は、昨年調査ではコロナ禍もあり一時的に、一昨年調査(2020年2月、49.3%)と比べて39.7ポイント減少の9.6%となったが、今回の調査では、大手企業を含む全企業に対して原材料価格の高騰や供給制約などの影響もあって38.4ポイントの大幅増加となり、一昨年調査と同レベルの割合に戻った。

業種別で見ると、「圧力を感じている(①+②)」とする企業割合は、運輸業(76.3%)、建設業(73.9%)、製造業(73.4%)で7割を超え高くなる一方、小売業(41.6%)やサービス業(48.8%)では5割を下回った。

第1表-1 値下げ要請圧力の状況

(%)

区分		項目	①強い圧力を感じている	②やや圧力を感じている	③とくに感じていない	計	圧力を感じている ①+②
業種別	製造業		53.8	19.6	26.6	100.0	73.4
	卸売業		50.6	18.2	31.2	100.0	68.8
	小売業		32.3	9.3	58.4	100.0	41.6
	建設業		58.1	15.8	26.1	100.0	73.9
	運輸業		49.4	26.9	23.7	100.0	76.3
	サービス業		36.4	12.4	51.2	100.0	48.8
規模別	5人未満		46.3	12.5	41.2	100.0	58.8
	5~19人		52.0	17.8	30.2	100.0	69.8
	20~49人		41.9	26.2	31.9	100.0	68.1
	50人以上		41.2	17.6	41.2	100.0	58.8
全体			48.0	16.8	35.2	100.0	64.8
2021年調査			9.6	48.7	41.7	100.0	58.3
2020年調査			49.3	27.3	23.4	100.0	76.6

## (2)大企業等からのしわ寄せを感じるか

### － およそ9割の企業がしわ寄せを感じている

前項の「値下げ圧力」をはじめ大企業等が収益を確保するため、中小企業にしわ寄せしている面があるかをすべての企業に聞いた結果が**第1表－2**である。

全体でみると、大企業等からのしわ寄せを「①大いに感じる」とする企業は48.0%でおよそ半数、これに「②少し感じる」(39.0%)を加えて、87.0%の企業がしわ寄せを感じている。

業種別でみると、「①大いに感じる」は、運輸業(57.0%)、製造業(56.3%)、建設業(51.6%)の順が多い。また、「①大いに感じる」と「②少し感じる」の合計「感じる(①+②)」でみても、この3業種は9割を超えている。

第1表－2 大企業等からのしわ寄せを感じるか

(%)

区分		項目	①大いに 感じる	②少し 感じる	③とくに 感じない	計	感じる (①+②)
業 種 別	製 造 業		56.3	37.5	6.2	100.0	93.8
	卸 売 業		45.4	41.6	13.0	100.0	87.0
	小 売 業		29.2	46.0	24.8	100.0	75.2
	建 設 業		51.6	41.9	6.5	100.0	93.5
	運 輸 業		57.0	33.3	9.7	100.0	90.3
	サービス業		39.7	35.1	25.2	100.0	74.8
規 模 別	5人未満		43.5	37.7	18.8	100.0	81.2
	5～19人		52.8	38.8	8.4	100.0	91.6
	20～49人		47.5	40.6	11.9	100.0	88.1
	50人以上		41.2	47.0	11.8	100.0	88.2
全 体			48.0	39.0	13.0	100.0	87.0

## 2. 仕入・調達費について

### (1) 仕入・調達費の動向

#### － 「上昇している」企業は 84.4%

ここ1年程度を振り返り、自社の原材料・商品等の仕入・調達費の動向について、すべての企業に聞いた結果が第2表－1である。

全体で見ると、「①上昇している」と答えた企業が84.4%あり、昨年調査（2021年4月、46.6%）と比べて37.8ポイントの大幅増加となった。8割超の企業において仕入・調達費が上昇しており、経営環境が大きく変化していると言えよう。

企業からは、「材料の価格上昇により、今後の受注に不安を感じる」（金属加工業）や「オークション市場でも自動車の仕入れが競合しているため、価格は上昇傾向」（自動車販売・サービス業）、「物件地価が上昇しており、仕入れが困難な状況。併せて、建材料費も高騰しており今後の動向が不透明」（不動産売買）といった声が聞かれた。

業種別で見ると、「①上昇している」と答えた企業割合は、製造業（92.5%）、建設業（89.3）でおよそ9割となっている。

第2表－1 仕入・調達費の動向 (％)

項目		①上昇している	②ほぼ安定している	③低下している	計
区分					
業種別	製造業	92.5	6.8	0.7	100.0
	卸売業	85.1	14.3	0.6	100.0
	小売業	80.8	16.1	3.1	100.0
	建設業	89.3	10.7	0.0	100.0
	運輸業	83.9	15.0	1.1	100.0
	サービス業	66.6	33.0	0.4	100.0
規模別	5人未満	82.5	16.3	1.2	100.0
	5～19人	85.9	13.4	0.7	100.0
	20～49人	87.5	11.9	0.6	100.0
	50人以上	77.9	22.1	0.0	100.0
全体		84.4	14.8	0.8	100.0
2021年調査		46.6	46.4	7.0	100.0
2020年調査		55.5	43.3	1.2	100.0

## (2) 新型コロナが仕入・調達費に影響しているか

### － 新型コロナの影響を「感じる」企業は 96.3%

前項 2. (1) で、「上昇している」と答えた企業（全体の 84.4%、1,126 社）に対し、原材料・商品等の仕入・調達費の上昇は、新型コロナの影響を受けていると感じているか聞いた結果が第 2 表－ 2 である。

全体でみると、「①大いに感じる」と答えた企業は 57.7%、「②少し感じる」とする企業が 38.6%、併せて 96.3%の企業が新型コロナが仕入・調達費に影響を及ぼしていると考えている。

業種別でみると、「大いに感じる」と答えた企業が、運輸業 (64.1%)、製造業 (63.4%)、卸売業 (61.8%) で 6 割を超えている。

第 2 表－ 2 新型コロナが仕入・調達費に影響しているか (％)

区分		項目	①大いに 感じる	②少し 感じる	③とくに 感じない	計	感じる (①+②)
業 種 別	製 造 業		63.4	34.8	1.8	100.0	98.2
	卸 売 業		61.8	33.6	4.6	100.0	95.4
	小 売 業		37.7	59.2	3.1	100.0	96.9
	建 設 業		59.9	36.5	3.6	100.0	96.4
	運 輸 業		64.1	32.1	3.8	100.0	96.2
	サービス業		49.1	42.2	8.7	100.0	91.3
規 模 別	5 人未満		56.3	39.7	4.0	100.0	96.0
	5～19 人		58.0	38.5	3.5	100.0	96.5
	20～49 人		59.3	37.8	2.9	100.0	97.1
	50 人以上		60.4	34.0	5.6	100.0	94.4
全 体			57.7	38.6	3.7	100.0	96.3

### (3)仕入・調達費上昇分の価格転嫁

#### －「十分に転嫁できていない」企業は 70.8%

前項 2. (1) で、「上昇している」と答えた企業（全体の 84.4%、1,126 社）に対し、仕入・調達費の上昇分に見合う、自社の製（商）品、サービス等の価格に転嫁できているか聞いた結果が第 2 表－3 である。

全体でみると、「①概ね転嫁できている（8割以上）」とする企業は 29.2%で 3 割程度にとどまる。

これに対し、「②一部しか転嫁できていない（2割～8割）」とする企業が 50.3%と半数を占め、「③ほとんど転嫁できていない（2割未満）」企業も 20.5%と 5 社に 1 社程度ある。これらを合計した「十分に転嫁できていない（②+③）」企業は 70.8%となった。

このように、中小企業では仕入・調達費の上昇分に見合うだけの価格転嫁ができていない企業がおよそ 7 割にのぼり、収益確保が厳しい状況であることがうかがえる。

業種別でみると、「十分に転嫁できていない（②+③）」とする企業割合は、運輸業が 89.7%で最も高くなっている。

第 2 表－3 仕入・調達費上昇分の価格転嫁

区分		項目				（%）	
			①概ね できている	②一部しか できていない	③ほとんど できていない	計	十分に転嫁 できていない ②+③
業 種 別	製 造 業	29.3	51.6	19.1	100.0	70.7	
	卸 売 業	35.1	51.2	13.7	100.0	64.9	
	小 売 業	21.5	43.1	35.4	100.0	78.5	
	建 設 業	32.3	52.1	15.6	100.0	67.7	
	運 輸 業	10.3	53.8	35.9	100.0	89.7	
	サービ ス業	36.0	47.8	16.2	100.0	64.0	
規 模 別	5 人未 満	28.3	44.2	27.5	100.0	71.7	
	5～19 人	28.7	55.3	16.0	100.0	71.3	
	20～49 人	31.4	55.0	13.6	100.0	68.6	
	50 人以上	35.9	37.7	26.4	100.0	64.1	
全 体		29.2	50.3	20.5	100.0	70.8	

#### <参考> 価格転嫁できない理由（複数回答）

(ア) 他社との価格競争が激しいから	: 67.8%
(イ) 取引先との交渉が困難だから	: 62.8%
(ウ) 長期契約などのため価格変更が困難だから	: 14.3%
(エ) 市場競争力が弱いから	: 11.6%

### 3. 販売価格について

#### (1) 販売価格の状況

##### － 「引き上げた」企業が 42.3%

ここ1年程度で、実際に自社の製（商）品・サービス等の販売価格を変更したかどうか、すべての企業に聞いた結果が第3表－1である。

全体で見ると、「①引き上げた」と答えた企業が42.3%あり、昨年調査（2021年4月、9.1%）と比べて33.2ポイントの大幅増加となった。一昨年調査（2020年2月、26.0%）に比べてみても16.3ポイント増加となった。一方、「②据え置いている」企業は、56.9%と、昨年調査（85.7%）と比べて、28.8ポイント減少した。

この結果を前項2.（1）で、自社の原材料・商品等の仕入・調達費が「上昇している」企業が84.4%あったことと併せると、販売価格を引き上げた企業が大幅に増加したものの半数に及ばず、採算面を圧迫されている企業が少なくないことがうかがえる。

第3表－1 販売価格の状況 (％)

区分 \ 項目		①引き上げた	②据え置いた	③引き下げた	計
業種別	製造業	49.3	50.3	0.4	100.0
	卸売業	48.1	51.3	0.6	100.0
	小売業	29.2	68.9	1.9	100.0
	建設業	48.4	51.1	0.5	100.0
	運輸業	31.2	68.8	0.0	100.0
	サービス業	32.6	65.7	1.7	100.0
規模別	5人未満	34.7	64.5	0.8	100.0
	5～19人	45.6	53.4	1.0	100.0
	20～49人	51.2	48.8	0.0	100.0
	50人以上	48.5	50.0	1.5	100.0
全体		42.3	56.9	0.8	100.0
2021年調査		9.1	85.7	5.2	100.0
2020年調査		26.0	72.5	1.5	100.0

## (2) 当面の価格方針

### － 「引き上げを図る」が 50.5%

最後に、当面の経営戦略・価格戦略として、自社の製（商）品・サービス等の価格について、すべての企業に聞いた結果が第3表－2である。

全体で見ると、「①価格を引き上げる」と答えた企業は50.5%と、昨年調査（2021年4月、13.0%）から37.5ポイントの大幅増加となり、一昨年調査（2020年2月、29.0%）と比べても21.5ポイントの増加となった。一方、「現状維持」も49.3%あり、それぞれ半数を占めた。

企業からは、「今後は販売価格引き上げ交渉をしなければ収益の確保が難しくなる」（試作品製造）や「仕入価格がどんどん上昇しており、いつ落ち着くか分からないので売値を上げざるを得ない状況になっている」（金網製造業）といった声が聞かれた。

取引先からの値下げ圧力はあるものの、仕入・調達費の上昇等が続くなかで、販売価格を引き上げざるを得ない状況になっているようである。

第3表－2 当面の価格方針 (％)

区分		項目	①引き上げ	②現状維持	③引き下げ	計
業種別	製造業		60.3	39.7	0.0	100.0
	卸売業		59.1	40.9	0.0	100.0
	小売業		32.3	67.1	0.6	100.0
	建設業		54.0	45.1	0.9	100.0
	運輸業		59.1	40.9	0.0	100.0
	サービス業		31.4	68.6	0.0	100.0
規模別	5人未満		44.3	55.3	0.4	100.0
	5～19人		54.4	45.6	0.0	100.0
	20～49人		55.0	44.4	0.6	100.0
	50人以上		51.5	48.5	0.0	100.0
全体			50.5	49.3	0.2	100.0
2021年調査			13.0	86.0	1.0	100.0
2020年調査			29.0	70.6	0.4	100.0

以上