

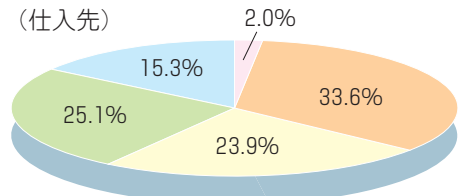
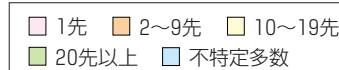
特別調査「原材料・仕入価格の上昇に伴う中小企業への影響について」

(特別調査については、全地域調査依頼先600先からの有効回答のみを集計した調査結果となっています。)

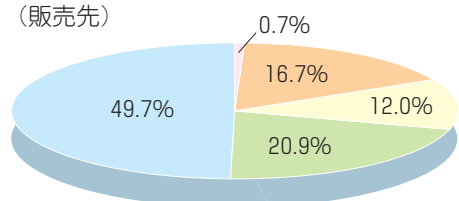
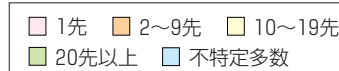
問1

貴社の取引先の数についてうかがいます。仕入先(原料・材料購入先)については下記の1～5の中から、販売先については6～0の中から、それぞれ1つ選んでお答え下さい。

- (仕入先)
1. 1先
2. 2～9先
3. 10～19先
4. 20先以上
5. 不特定多数



- (販売先)
1. 1先
2. 2～9先
3. 10～19先
4. 20先以上
5. 不特定多数



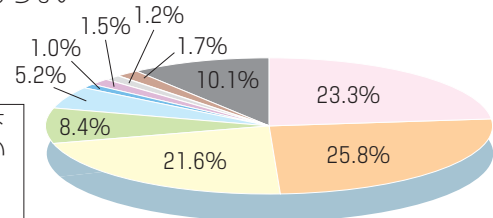
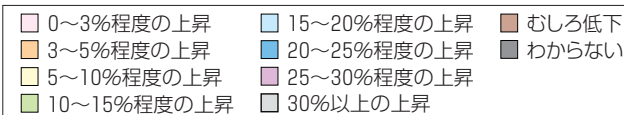
調査先の取引先数について、最も多い回答は仕入先については「2～9先」が33.6%、販売先については「不特定多数」が49.7%となりました。

調査結果は仕入先については19先までが約6割、販売先については20先以上が約7割となっております。

問2

貴社の原材料・仕入価格は、1年前と比較してどの程度変化しましたか。下記の1～0の中から1つ選んでお答え下さい。

- | | | |
|----------------|----------------|----------|
| 1. 0～3%程度の上昇 | 5. 15～20%程度の上昇 | 9. むしろ低下 |
| 2. 3～5%程度の上昇 | 6. 20～25%程度の上昇 | 0. わからない |
| 3. 5～10%程度の上昇 | 7. 25～30%程度の上昇 | |
| 4. 10～15%程度の上昇 | 8. 30%以上の上昇 | |



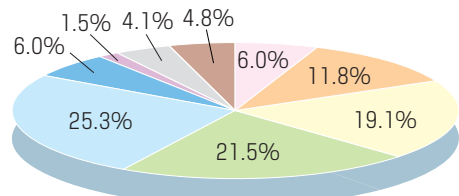
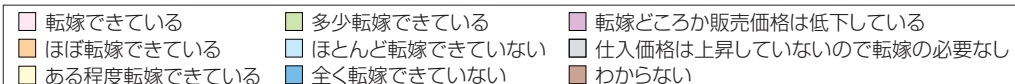
原材料・仕入価格の変化については、1位「3～5%程度の上昇」が25.8%、2位「0～3%程度の上昇」が23.3%、3位「5～10%程度の上昇」が21.6%となりました。

この結果から約9割の企業が原材料・仕入価格が上昇したと認識している結果となりました。

問3

最近、原材料・仕入価格の上昇が言われていますが、貴社ではそれを販売価格にどの程度転嫁できていますか。下記の1～9の中から1つ選んでお答え下さい。

- 転嫁できている(仕入価格上昇の100%)
- ほぼ転嫁できている(仕入価格上昇の80～100%程度)
- ある程度転嫁できている(仕入価格上昇の50～80%程度)
- 多少転嫁できている(仕入価格上昇の20～50%程度)
- ほとんど転嫁できていない(仕入価格上昇の0～20%程度)
- 全く転嫁できていない(仕入価格上昇の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

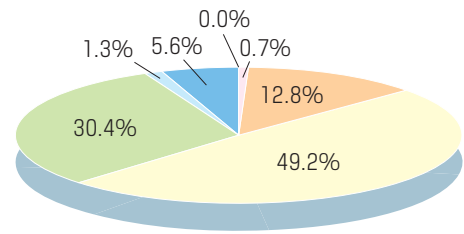
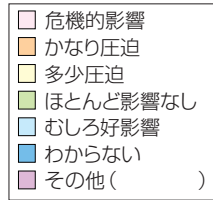


販売価格への転嫁について、1位「ほとんど転嫁できていない」が25.3%、2位「多少転嫁できている」が21.5%、3位「ある程度転嫁できている」が19.1%となっております。価格上昇の50%以上転嫁できている企業が約3割、その反対に20%程度以下できていない企業が約3割ある結果となりました。

問4

最近の原材料・仕入価格の上昇が貴社の経営に与えた影響はどのようなものですか。下記の1～7の中から1つ選んでお答え下さい。

1. 危機的影響
2. かなり圧迫
3. 多少圧迫
4. ほとんど影響なし
5. むしろ好影響
6. わからない
7. その他()

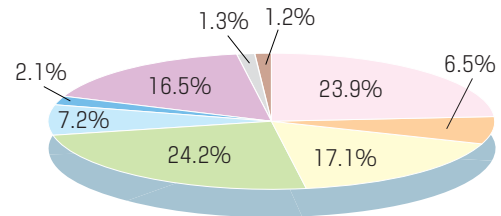
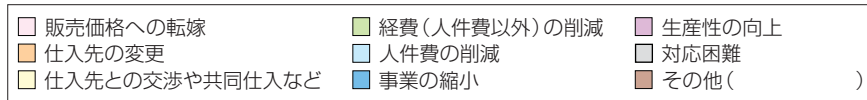


原材料・仕入価格の上昇にともなう影響については、1位「多少圧迫」が49.2%、2位「ほとんど影響なし」が30.4%、3位「かなり圧迫」が12.8%となりました。約6割の企業が価格上昇による影響を認識している結果となりました。

問5

原材料・仕入価格の上昇が続いた場合、貴社では今後、どのような対応を図っていきたいと思いますか。下記の1～9の中から3つ以内で選んでお答え下さい。

1. 販売価格への転嫁
2. 仕入先の変更
3. 仕入先との交渉や共同仕入など
4. 経費(人件費以外)の削減
5. 人件費の削減
6. 事業の縮小
7. 生産性の向上
8. 対応困難
9. その他()



原材料・仕入価格上昇に伴う対応については、1位「経費(人件費以外)の削減」が24.2%、2位「販売価格への転嫁」が23.9%、3位「仕入先との交渉や共同仕入など」が17.1%となりました。