

中小企業における 仕入れ・調達費と販売価格の動向

～ 仕入れ・調達費「上昇している」が79.5%、
価格転嫁できた企業は64.8%で、昨年比5.8ポイント上昇 ～

原材料をはじめとした物価高は続き、さらに人手不足も顕在化している。2024年の春闘では、中小企業が物価高を上回る賃上げを実施するには、価格転嫁が必要であるとしており、政府も後押しをしているところである。

このようななか、中小企業における仕入れ・調達費や販売価格はどのような状況であるのか、価格転嫁は進んでいるのか、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：2024年2月上旬
- 調査依頼先数：1,390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：1,255社
- 調査方法：聞き取り法
- 有効回答率：90.3%

従業者 業種	5人未満	5～19人	20～49人	50人以上	計	構成比
製造業	105社	224社	41社	27社	397社	31.7%
卸売業	48	88	9	4	149	11.9%
小売業	102	44	5	5	156	12.4%
建設業	85	123	14	1	223	17.7%
運輸業	12	57	23	10	102	8.1%
サービス業	124	72	17	15	228	18.2%
計	476	608	109	62	1,255	100.0%
構成比	37.9%	48.5%	8.7%	4.9%	100.0%	—

(注) 小売業には「飲食店」、サービス業には「不動産業」を含みます。

1. 仕入・調達費の動向

～「上昇している」が 79.5%

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

全体で見ると、「①上昇している」とした企業は 79.5%となり、昨年の調査(87.1%)と比べると7.6ポイント低下したものの、高い水準が続いている。

一方、「②ほぼ安定している」は 20.2%となった。

業種別にみると、「①上昇している」とした企業は、建設業(87.0%)、小売業(84.6%)、製造業(82.6%)、卸売業(81.9%)が 8 割を超える一方、サービス業は 63.6%と比較的少なくなっている。

第1表 仕入・調達費の動向

(%)

項目		①上昇	②ほぼ安定	③低下	計
区分					
業種別	製造業	82.6	16.9	0.5	100.0
	卸売業	81.9	17.4	0.7	100.0
	小売業	84.6	15.4	0	100.0
	建設業	87.0	12.6	0.4	100.0
	運輸業	75.5	24.5	0	100.0
	サービス業	63.6	36.4	0	100.0
規模別	5人未満	74.8	24.8	0.4	100.0
	5～19人	84.7	15.1	0.2	100.0
	20～49人	76.1	23.9	0	100.0
	50人以上	71.0	27.4	1.6	100.0
全体		79.5	20.2	0.3	100.0
2023年調査		87.1	12.5	0.4	100.0
2022年調査		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. 仕入れ・調達費の上昇率

～ 平均上昇率は 8.2%、昨年より 5.6 ポイント低下

前項1で「上昇している」と答えた企業(全体の79.5%、998社)に対し、仕入れ・調達費の上昇率を聞いた結果が第2表である。

全体で見ると、上昇率が「③6～10%」とする企業が37.2%、「②3～5%」が30.8%となり、合わせて68.0%の企業が「3～10%(②+③)」上昇したと回答した。

また、上昇率が10%超の割合(④+⑤+⑥)は22.9%となり、昨年(57.8%)から34.9ポイントの大幅低下となった。平均上昇率も、昨年(13.8%)と比べて5.6ポイント低下の8.2%となった。

業種別にみると、小売業は平均上昇率が6.9%と、8%台の他業種に比べて低くなっている。

第2表 仕入れ・調達費の上昇率

(%)

項目		①	②	③	④	⑤	⑥	計	平均
区分		3%未満	3～5%	6～10%	11～15%	16～20%	21%～		上昇率
業種別	製造業	6.7	30.2	38.8	14.0	7.0	3.3	100.0	8.5
	卸売業	9.0	31.2	41.1	9.8	5.7	3.2	100.0	8.4
	小売業	14.4	36.4	33.3	9.8	5.3	0.8	100.0	6.9
	建設業	8.8	30.4	36.1	10.8	9.3	4.6	100.0	8.4
	運輸業	9.1	23.4	37.6	16.9	10.4	2.6	100.0	8.7
	サービス業	10.3	31.0	35.2	12.4	7.6	3.5	100.0	8.1
規模別	5人未満	10.1	29.8	36.8	14.0	5.9	3.4	100.0	8.0
	5～19人	9.3	30.2	37.0	11.7	8.2	3.6	100.0	8.4
	20～49人	7.2	35.0	35.0	10.8	9.6	2.4	100.0	8.0
	50人以上	2.3	36.4	45.4	9.1	6.8	0	100.0	7.5
全体		9.1	30.8	37.2	12.3	7.4	3.2	100.0	8.2
2023年調査		16.6		25.6	22.4	20.3	15.1	100.0	13.8

3. 仕入れ・調達費上昇分の価格転嫁の状況

～ 価格転嫁できている企業は 64.8%、昨年比 5.8 ポイント上昇

前項1で「上昇している」と答えた企業(全体の79.5%、998社)に対し、仕入れ・調達費の上昇分に見合う自社の製(商)品・サービス等への価格転嫁の状況を聞いた結果が第3表である。

全体で見ると、「①概ね転嫁できている(8割以上)」とした企業が31.8%、「②半分以上転嫁できている(5割以上8割未満)」が33.0%となり、「転嫁できている(①+②)」企業は64.8%となった。昨年比5.8ポイント上昇し、価格転嫁の動きが広がっている様子がうかがえる。

一方、「③一部しか転嫁できていない(2割以上5割未満)」が25.6%、「④ほとんど転嫁できていない(2割未満)」が9.6%で、合わせて35.2%の企業が「転嫁できていない(③+④)」とした。

業種別にみると、「転嫁できている(①+②)」企業の割合は、運輸業が50.7%と他の業種と比べて低くなっている。

従業者規模別にみると、規模が大きいほど、「転嫁できている(①+②)」企業が多くなる傾向がみられる。

第3表 仕入れ・調達費上昇分の価格転嫁の状況

(%)

区分		項目	①概ね転嫁 (8割以上)	②半分以上 転嫁 (5～8割)	③一部しか 転嫁できず (2割～5割)	④ほとんど 転嫁できず (2割未満)	計	転嫁できて いる (①+②)
業 種 別	製 造 業		29.9	35.4	27.7	7.0	100.0	65.3
	卸 売 業		29.5	40.9	23.0	6.6	100.0	70.4
	小 売 業		29.5	31.9	21.2	17.4	100.0	61.4
	建 設 業		34.5	30.9	28.9	5.7	100.0	65.4
	運 輸 業		18.2	32.5	35.0	14.3	100.0	50.7
	サービ ス業		43.5	25.5	17.2	13.8	100.0	69.0
規 模 別	5人未 満		30.1	30.9	24.4	14.6	100.0	61.0
	5～19 人		32.0	34.4	26.0	7.6	100.0	66.4
	20～49 人		33.7	35.0	26.5	4.8	100.0	68.7
	50人 以上		38.6	31.8	27.3	2.3	100.0	70.4
全 体			31.8	33.0	25.6	9.6	100.0	64.8
2023年 調査			22.0	37.0	32.4	8.6	100.0	59.0

4. 価格転嫁できた理由

～ 「継続的な交渉の結果」が 64.9%で最多

前項3で「転嫁できている」と答えた企業(全体の 51.6%、647 社)に対し、価格転嫁ができた理由を聞いた結果(複数回答)が第4表である。

全体でみると、「①継続的な交渉の結果」とした企業が 64.9%、「②自社が適正な価格を決定している」が 43.0%、「③市場競争力がある」が 16.5%、「④同業他社が少ない」が 11.0%となり、昨年とほぼ同等の結果となった。

業種別にみると、最も多い理由が「①継続的な交渉の結果」としたのが、製造業(81.5%)、建設業(74.2%)、卸売業(74.1%)、運輸業(73.7%)で、「②自社が適正な価格を決定」としたのが、小売業(69.6%)、サービス業(62.2%)となった。

第4表 価格転嫁できた理由

(複数回答、%)

区分		項目	①継続的な交渉の結果	②自社が適正な価格を決定	③市場競争力がある	④同業他社が少ない	⑤その他
業種別	製造業		81.5	26.5	18.0	17.5	0
	卸売業		74.1	37.6	20.0	11.8	1.2
	小売業		27.8	69.6	15.2	7.6	1.3
	建設業		74.2	43.5	10.5	8.1	0
	運輸業		73.7	39.5	10.5	2.6	0
	サービス業		35.7	62.2	21.4	6.1	1.0
規模別	5人未満		57.5	50.0	13.7	9.0	0.5
	5～19人		69.9	39.1	16.4	11.6	0.6
	20～49人		63.2	33.3	24.6	15.8	0
	50人以上		64.5	54.8	22.6	9.7	0
全体			64.9	43.0	16.5	11.0	0.5
2023年調査			70.2	43.4	12.8	9.9	1.6

5. 販売価格の動向

～ 引き上げた企業は 63.5%、仕入れ・調達費上昇の 79.5%を下回る

ここ1年程度を振り返り、自社の製商品・サービス等の価格を変更したかどうかをすべての企業に聞いた結果が第5表である。

全体でみると、「①引き上げた」とした企業が 63.5%、「②据え置いた」が 36.0%となった。前項1で仕入れ・調達費が「上昇している」と答えた企業(79.5%)と比べると 16.0 ポイント下回った。

業種別にみると、「①引き上げた」企業は、製造業(74.1%)、卸売業(73.8%)、建設業(70.5%)で7割を超えている一方、サービス業では 36.8%と少なくなっている。

第5表 販売価格の動向 (％)

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		74.1	25.4	0.5	100.0
	卸売業		73.8	26.2	0	100.0
	小売業		59.0	41.0	0	100.0
	建設業		70.5	29.1	0.4	100.0
	運輸業		58.8	41.2	0	100.0
	サービス業		36.8	61.9	1.3	100.0
規模別	5人未満		52.5	47.1	0.4	100.0
	5～19人		70.2	29.1	0.7	100.0
	20～49人		75.2	24.8	0	100.0
	50人以上		61.3	38.7	0	100.0
全体			63.5	36.0	0.5	100.0

6. 販売価格の引き上げ率

～ 引き上げ率は 7.1%、仕入れ・調達費を 1.1 ポイント下回る

前項5で「引き上げた」と答えた企業(全体の 63.5%、797 社)に対し、販売価格の引き上げ率を聞いた結果が第6表である。

全体で見ると、「②3～5%」が 39.8%、「③6～10%」が 34.9%、合わせて 74.7%の企業が「3～10% (②+③)」引き上げた。平均上昇率は 7.1%となり、前項2の仕入れ・調達費の上昇率(8.2%)と比べると 1.1 ポイント低くなった。

業種別にみると、小売業では平均上昇率が 5.9%と、7%台の他業種に比べて低くなっており、仕入れ・調達費の上昇率と同様の傾向がみられる。

第6表 販売価格の引き上げ率

(%)

区分		項目	① 3%未満	② 3～5%	③ 6～10%	④ 11～15%	⑤ 16～20%	⑥ 21%～	計	平均引き 上げ率
業 種 別	製 造 業		8.2	39.8	34.0	11.2	4.8	2.0	100.0	7.3
	卸 売 業		8.2	43.7	34.5	8.2	1.8	3.6	100.0	7.3
	小 売 業		22.8	37.0	29.3	8.7	0	2.2	100.0	5.9
	建 設 業		7.0	37.6	39.6	8.9	5.7	1.2	100.0	7.3
	運 輸 業		8.3	31.7	41.7	13.3	5.0	0	100.0	7.4
	サービ業		3.6	48.7	31.0	8.3	3.6	4.8	100.0	7.3
規 模 別	5人未満		12.0	41.2	31.6	10.0	2.8	2.4	100.0	6.7
	5～19人		9.1	39.2	35.8	9.4	4.4	2.1	100.0	7.2
	20～49人		4.9	37.7	37.8	9.8	6.1	3.7	100.0	7.8
	50人以上		0	44.7	39.5	15.8	0	0	100.0	7.0
全 体			9.2	39.8	34.9	9.9	3.9	2.3	100.0	7.1

7. 仕入れ・調達費の見通しと販売価格戦略

～ 仕入れ・調達費の上昇見通し 73.1%に対して、販売価格引き上げは 58.0%

自社の仕入れ・調達費の今後の見通し、および製(商)品・サービス等の販売価格戦略をすべての企業に聞いた結果が第7表である。

全体で見ると、仕入れ・調達費が「①上昇する」とした企業が 73.1%、「②変わらない」が 26.2%となった。前項 1 で仕入れ・調達費が「上昇している」とした企業(79.5%)よりは少ないものの、7割超の企業が今後も上昇すると見通している。

一方、販売価格を「④引き上げる」とする企業は 58.0%、「⑤変更なし」が 41.8%となった。仕入れ・調達費が「①上昇する」とした企業(73.1%)と比べて 15.1 ポイント下回り、仕入・調達費が上昇するなか、販売価格の引き上げは難しく、中小企業にとって厳しい状況にあることがうかがえる。

業種別にみると、小売業では、仕入れ・調達費が「①上昇する」とした企業(76.3%)と販売価格を「④引き上げる」企業(52.6%)の差が 23.7 ポイントと、他の業種と比べて大きくなっている。

第7表 今後の仕入れ・調達費と販売価格戦略

(%)

区分	項目	仕入れ・調達費の見通し				販売価格戦略			
		①上昇	②変わらない	③下降	計	④引き上げ	⑤変更なし	⑥引き下げ	計
業種別	製造業	78.8	20.7	0.5	100.0	64.5	35.0	0.5	100.0
	卸売業	71.9	26.8	1.3	100.0	57.0	42.3	0.7	100.0
	小売業	76.3	23.7	0	100.0	52.6	47.4	0	100.0
	建設業	77.6	22.4	0	100.0	63.2	36.8	0	100.0
	運輸業	72.5	26.5	1.0	100.0	62.7	37.3	0	100.0
	サービス業	57.4	40.8	1.8	100.0	43.9	56.1	0	100.0
規模別	5人未満	67.6	31.3	1.1	100.0	49.4	50.2	0.4	100.0
	5～19人	77.8	22.2	0	100.0	63.6	36.2	0.2	100.0
	20～49人	72.5	25.7	1.8	100.0	65.1	34.9	0	100.0
	50人以上	69.4	27.4	3.2	100.0	56.5	43.5	0	100.0
全体		73.1	26.2	0.7	100.0	58.0	41.8	0.2	100.0

8. デフレの実感

～ 「デフレである」が 76.8%

自社の仕事を通してデフレについてどのように感じているかをすべての企業に聞いた結果が第8表である。

全体でみると、「①デフレが続いている」とした企業は41.7%、「②デフレは続いているが弱まった」が 35.1%、合わせて 76.8%の企業が「デフレである(①+②)」としている一方、「③デフレではない」が 23.2%となった。

中小企業においては、現在も「デフレである(①+②)」とする企業が圧倒的に多いものの、「③デフレではない」とする企業が 2 割強あり、長期にわたるデフレからの脱却が期待される場所である。

業種別でみると、サービス業では、「②デフレは弱まった」とする企業(39.0%)が「①デフレが続いている」とした企業(36.4%)を上回った。

第8表 デフレの実感

(%)

区分		項目	①デフレが続いている	②デフレは弱まった	③デフレではない	計	デフレである(①+②)
業種別	製造業		44.8	33.5	21.7	100.0	78.3
	卸売業		45.7	36.2	18.1	100.0	81.9
	小売業		44.2	32.1	23.7	100.0	76.3
	建設業		37.6	35.9	26.5	100.0	73.5
	運輸業		40.2	34.3	25.5	100.0	74.5
	サービス業		36.4	39.0	24.6	100.0	75.4
規模別	5人未満		41.6	34.7	23.7	100.0	76.3
	5～19人		40.7	35.5	23.8	100.0	76.2
	20～49人		45.9	36.7	17.4	100.0	82.6
	50人以上		45.1	32.3	22.6	100.0	77.4
全体			41.7	35.1	23.2	100.0	76.8

以上